

国星光电总裁李程：

瞄准前沿 把LED产业链做深做强

国星光电总裁李程近日在接受中国证券报记者专访时表示，国星光电将坚持立足LED封装主业，巩固现有优势地位，并积极向上游半导体方向拓展延伸，把产业链做深做强，打造世界级LED封装技术创新领导者。

国星光电已深耕LED领域50多年，创新开发了众多高性能和高可靠性产品。随着新兴的应用场景不断涌现，LED产业发展空间广阔。

● 本报记者 万宇



国星光电LED封装车间



国星光电实验室

公司供图

打造LED封装行业龙头

国星光电成立于1969年，目前已成为我国LED封装行业的龙头企业，并在全球LED封装行业占据重要地位。公司显示器件及白光器件高端应用市场规模位居国内前列。

“国星光电坚持定位高端，追求品质，积累了一定的技术研发及创新优势，公司短期目标是打造世界级LED封装技术创新领导者。”李程介绍。

在基础工艺方面，国星光电在材料体系、结构设计等方面行业领先。“我们的基础工艺在整个行业中较为超前，很多技术路线都是我们领跑。”李程表示，作为LED封装技术的领跑者，国星光电在Mini/Micro LED超高清显示、

第三代半导体、紫外LED、健康照明LED等领域拥有一批业内领先的核心技术。

在产品创新方面，国星光电多年来一直重视与下游客户同步开发，积累了宝贵的经验，一方面能够为客户的产品升级或新产品研发提供有力的技术支持，另一方面能够缩短新品规模化时间进程。

在制造工艺方面，国星光电的品质管控要求严格，建立了质量管控体系，保障产品的高可靠性，在行业拥有良好的口碑。在中高端显示屏、通用照明、车用照明、杀菌净化、植物照明等领域，公司积累了一批知名客户。

构建差异化竞争优势

李程告诉记者，国星光电坚持中高端产品主导的发展路线。在LED高端市场，公司创新开发了高性能和高可靠性的产品，形成了独特的差异化竞争优势。国星光电为高端显示市场量身定制打造了REESTAR品牌，在高端显示器件市场的占有率稳步攀升，出色地服务了众多重要赛事或活动。

今年以来，公司经营受到多种因素影响，但李程对公司未来发展仍然充满信心。“随着高清显示市场发展及全球市场恢复，公司将稳步推进实施既定扩产计划，结合研发创新、降本控费、市场开拓及细分市场领域发展等举措，积极改善毛利水平。”

5G+4K/8K全面开启了万物互联时代。Mini/Micro LED作为新一代主流显示技术，具有高分辨率、高亮度、高色彩饱和度、低功耗、低延时、窄边框、寿命长等优势，可广泛应用于大尺寸的超高清视频墙和智慧屏、中小尺寸的车载屏和智能手表以及VR/AR等各种尺寸的消费电子产品领域，未来前景可期。国星光电将坚持立足LED封装主业，加快扩产步伐，提升产能规模，巩固RGB显示封装龙头地位，提升LED封装综合实力，并坚持自主创新的发展战略，以国家战略和市场需求为导向，重点围绕新材料、新技术应用及开发，加大科研攻关力度，加强科技创新，促进科技成果转化，推进LED显示产业往高品质超高清显示方向发展。

开拓新兴领域

随着技术的不断进步，居民消费水平升级，LED在智能可穿戴设备、非视觉光源等领域的应用同样潜力巨大。李程介绍，作为LED行业为数不多的布局上、中、下游全产业链的公司，国星光电将“强上游、固中游、拓下游”，协调各产业板块发展，积极把握行业机会。

除了夯实封装优势，国星光电积极引入行业核心资源。上游龙头企业、国家或省级半导体产业基金、专业投资机构等多种资本战略入股国星半导体，强链补芯，做强上游芯片业务；通过与核心优质客户战略合作，公司快速进入新能源汽车供应链；运用上市公司资本运作平台优势和集团公司的资金优势，积极寻求优质并购标的，推进外延扩张，提升产能规模和市场份额，优化公司产业链布局。

“瞄准最前沿，抢占制高点。”李程表示，在第三代半导体领域，国星光电将立足自身产业

经验与科技创新优势，打造高可靠性第三代半导体功率器件与模块。公司在第三代半导体领域已成功推出三大类产品线，提供多样化的半导体封测业务。其中，公司在碳化硅产品方面瞄准功率器件，布局“车桩网储”方向；在氮化镓产品方面，主要依托LED下游相关应用，布局智能型电源管理IC方向。

“国星光电将发挥LED垂直产业链资源整合优势，从LED芯片、LED光源器件到应用模组及显示模块，为客户提供一站式解决方案。”李程表示，目前公司车用LED产品系列完备，并成功进入多家车企供应链，正积极配合国际知名车企客户开展相关产品验证。未来，国星光电将围绕“做强做优做大LED封装主业，做专做精做深智能显示、智能穿戴、智控模块等新兴产业”目标，着力强化布局调整，提升核心竞争力，努力成为世界级LED封装技术创新领导者。

储能需求旺盛 动力电池企业扩产忙

● 本报记者 金一丹

近日，宁德时代宣布将为美国Gemini光伏储能项目独家供应电池。随着全球“光储一体化”快速发展，储能电池业务逐渐成为动力电池企业第二大增长曲线。由于产能受限，目前储能电池供给出现短缺现象。多家动力电池企业近期加紧扩产，以满足快速增长的市场需求。

需求旺盛

宁德时代日前宣布，与美国公用事业和分布式光伏储能开发运营Primergy Solar LLC（简称“Primergy”）达成协议，与Gemini光伏储能项目独家供应电池。宁德时代将为Primergy提供户外液冷储能电柜EnerOne。该产品采用热稳定性高的磷酸铁锂电芯，循环寿命可达10000次，以保障Gemini项目的运行。

近期，储能电池需求快速释放。高工锂电（GGII）数据显示，2022年上半年，新型储能新增装机12.7GW，2021年仅为3.4GW；储能锂电池出货量44.5GWh，整体规模接近2021年全年水平。

在此背景下，动力电池制造企业订单不断。宁德时代此前宣布，与美国储能技术平台和解决方案供应商FlexGen达成合作，将在三年内为其供应10GWh的储能产品。截至目前，宁德时代与FlexGen在储能系统项目方面的合作已超过2.5GWh。宁德时代今年9月还与阳光电源签署战略合作协议，进一步深化双方在储能等新能源领域的全球合作。

9月，南都电源与平高集团国际工程有限公司、平高集团储能科技有限公司签署3.8亿元储能项目，将促进项目当地能源结构转型。6月，南都电源还签署了华能新疆125MWh新能源配储项目。

华西证券表示，在能源转型持续深入、储能项目经济性显现等因素的推动下，储能市场将步入高景气度赛道。

加速扩产

机构数据显示，9月，36个国内新型储能项目开标，总容量6.05GWh，总功率2.63GW，平均中标单价2.11元/Wh；同期，44个新型储能项目招标，总计规模12.59GWh。

中信证券预计，未来五年，全球储能市场年复合增长率将保持在60%以上；2022年下半年，国内储能项目将规模化落地，海外储能需求快速增长。

面对快速增长的市场需求，储能电池供给开始出现短缺现象。科士达此前在接受机构调研时透露，储能电池的电芯是相对紧缺的物料，公司在积极联络供应商，通过提前下单、多备货，以应对当前旺盛的市场需求及订单增量。金冠股份曾在投资者互动平台上表示，受储能电芯供应短缺影响，一些项目推进缓慢。

“公司各条产线均处在满产状态，产能紧张。”国内某动力电池企业相关负责人告诉中国证券报记者，“新能源汽车动力电池需求旺盛，同时储能电池需求快速释放，而新建产线需要时间和大量资金投入。”

目前，多家动力电池企业加速扩产，以满足市场需求。9月28日宁德时代公告称，拟在河南省洛阳市伊滨区投资建设洛阳新能源电池生产基地项目，总投资不超过140亿元。宁德时代表示，随着全球新能源产业的快速发展，未来几年动力电池及储能电池出货量将迈入“TWh”时代，为抓住新能源行业快速发展的历史机遇，进一步完善生产基地布局，公司拟进行相应的产能投资。

锂电龙头企业赣锋锂业积极布局动力电池制造领域。9月28日赣锋锂业公告称，近日与宜春市人民政府签署《战略合作框架协议》，将在宜春市经济技术开发区投资建设年产30GWh新型锂电池生产制造基地、年产7000吨金属锂项目以及在丰城市投资建设年产5万吨氢氧化锂项目。

亿纬锂能在储能领域持续发力。9月27日亿纬锂能发布公告称，拟与沈阳市人民政府、沈阳经济技术开发区管理委员会签订储能与动力电池项目投资协议。该项目规划产能40GWh，预计总投资100亿元。5月17日亿纬锂能公告称，拟与云南省玉溪高新区就投资建设锂电池生产项目相关事宜签订协议。该项目计划投资30亿元，建设10GWh动力电池项目。

华泰证券认为，随着光伏、风电等新能源发电系统渗透率提升，发电用电高峰错配和电网不稳定性加剧，电化学储能需求增长加速。这将给储能电池、逆变器及PCS等环节带来市场机遇。

天气转冷 火锅餐饮保暖用品生意火爆

● 本报记者 高佳晨

近期，多地天气转冷，保暖用品销量大增。同时，“暖经济”带火了各地以火锅为代表的餐饮消费。美团平台数据显示，10月以来，以“火锅”为关键词的搜索量迅速增加。此外，羽绒服、保暖内衣等产品销量大增。业内人士表示，冷冬有望促进冬装、取暖设备等产品的消费。

火锅餐饮备受青睐

餐饮老字号东来顺相关负责人告

诉中国证券报记者，近日气温下降，消费者的涮锅需求增加。目前，北京、上海、武汉等地门店生意火爆，手切羊肉、羊上脑、金牌羊后腿、风味羊肉串等菜品备受青睐。

“从9月30日开始，各地门店的预订和到店客量持续增多，线上可预订的餐位常被早早约满。”海底捞相关负责人表示告诉记者。

盒马数据显示，10月10日-16日，平台上火锅餐品整体销量较上周增长3倍。“今年火锅季，平台推出了极具特色的海南糟粕醋锅底，近期糟粕醋

火锅锅底销量暴增。”盒马相关负责人介绍。

保暖用品销量大增

随着天气转冷，保暖内衣、羽绒服、电热毯等保暖用品备受消费者青睐，销量大增，不少产品还远销海外。家乐福相关负责人表示，集团近半个月线上线下纺织百货类商品销量环比大增534%。

根据阿里巴巴旗下跨境电商平台速卖通数据，秋衣秋裤、保暖内衣、法兰

绒睡衣、光腿神器、热水袋等国内产品近期在欧洲市场销量大增。据了解，9月平台上秋衣秋裤、保暖内衣等商品在欧洲销售环比增长246%；10月以来，国产热水袋销售额环比大增300%。

“很多订单都不需寄样品，客户直接下单，着急要货。”宁波艾伏电器有限公司总经理刘继文告诉记者，明显感受到了取暖器需求上涨态势。

业内人士表示，多地气温下降明显，冷冬有望促进冬装、取暖设备等产品的消费，相关产品迎来销售旺季，盈利能力逐步改善值得期待。



视觉中国图片

宁波联合集团股份有限公司关于为子公司提供担保的进展公告

证券代码:600051

证券简称:宁波联合

编号:2022-050

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

- 被担保人名称及是否为上市公司关联人:本次担保的被担保人温州和展文旅投资有限公司为公司控股子公司温州银联投资置业有限公司的全资子公司。
- 担保人名称:宁波联合集团股份有限公司
- 本次担保金额及已实际为其提供的担保余额:本次担保金额12,750万元人民币。截至本公告披露日,公司已实际为其提供的担保余额为12,750万元人民币(含本次),子公司已实际为其提供的担保余额为13,000万元人民币。
- 本次担保是否有反担保:是
- 对外担保逾期的累计数量:无
- 特别风险提示:本次担保对象温州和展文旅投资有限公司的资产负债率超过70%。

一、担保情况概述

(一)担保的基本情况
2022年10月18日,公司与浙江民泰商业银行股份有限公司温州分行签署了《最高额保证合同》。公司控股子公司温州银联投资置业有限公司(以下简称“温州银联公司”)的全资子公司温州和展文旅投资有限公司(以下简称“温州和展公司”)向浙江民泰商业银行股份有限公司温州分行融资提供最高额保证担保,担保金额合计12,750万元人民币。温州银联公司的少数股东以其持有的温州银联公司的49%股权质押给本公司,按照49%的比例为公司对温州和展公司的担保提供反担保。

(二)本次担保事项履行的内部决策程序
公司于2022年6月10日召开了2021年年度股东大会,会议审议通过了《关于追加2022年度担保额度的议案》,同意本年度公司对子公司提供的担保额度核定为92,750万元人民币,子公司对子公司提供的担保额度核定为13,000万元人民币。上述担保的方式为连带责任保证(质押、抵押)担保,并自2021年年度股东大会批准之日起至2022年年度股东大会召开之日止签署有效;其中,公司为子公司温州和展公司提供的担保额度为12,750万元人民币。详情请见2022年4月12日、2022年5月11日分别披露于《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易网站(www.sse.com.cn)的公司《追加为子公司提供担保公告》(2022-023)、《2021年年度股东大会决议公告》(2022-033)。

截至本公告披露日,公司及子公司已实际为温州和展公司提供的担保余额为25,750万元人民币(含本次),剩余可用担保额度为0。

二、被担保人基本情况

被担保单位名称:温州和展文旅投资有限公司;统一社会信用代码:91330327MA2CP02P5T;成立时间:2018年;注册地点:浙江省温州市苍南县马站镇渔寮湾社区2-20号半山半岛二期1#楼2楼A区;法定代表人:龚海;注册资本:2亿元;经营范围:旅游、酒店、文化、体育、农业项目投资、开发、经营,旅游观光服务,房地产开发与经营,会务服务,娱乐服务,游泳场经营,卷烟、雪茄烟零售,工艺礼品、日用百货销售,食品经营(以食品经营许可证核定为准),物业管理,农业休闲观光服务,果蔬、苗木种植、销售、养护,禽畜养殖、销售,渔业捕捞,广告设计、制作、代理、发布(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)。系公司持股251%的子公司温州银联公司的全资子公司。

温州和展公司最近一年的财务状况和经营情况(经审计):

2021年12月31日		2021年度	
资产总额	负债总额	营业收入	净利润
80,658.96	65,098.78	15,560.08	170.48
			-3,465.63

温州和展公司最近一期的财务状况和经营情况(未经审计):

2022年9月30日		2022年1-9月	
资产总额	负债总额	营业收入	净利润
131,604.17	117,461.66	14,142.52	3,290.72
			-1,417.57

三、担保协议的主要内容

- 1.保证方式:连带责任保证
- 2.担保金额:人民币12,750万元的最高本金余额内。
- 3.保证范围:保证人最高额担保的范围包括主合同项下借款本金及敞口、利息、罚息、违约金、损害赔偿金、汇率损失(因汇率变动引起的相关损失)、债权人为实现债权而发生的全部费用(包括但不限于诉讼费或仲裁费、保全费、公告费、差旅费、律师代理费、评估费、拍卖费、执行费、鉴定费等等),以及其他应由债务人承担的应付费用。
- 4.保证期间:保证人所担保的主债权为自2022年10月18日至2025年8月25日期间形成的债权。保证人承担保证责任的保证期间为三年,即自主合同约定的主合同债务人履行债务期限届满之日起三年。
- 四、担保的必要性和合理性

公司本次对控股子公司温州和展公司提供担保额度主要是为了满足温州和展公司的日常生产经营需要,有利于温州和展公司提高融资效率,支持其开发项目的顺利推进,符合公司整体发展战略和公司整体利益。公司能够及时掌握温州和展公司的日常经营、财务和资信状况。

温州银联公司的少数股东以其持有的温州银联公司的49%股权质押给本公司,按照49%的比例为公司对温州和展公司的担保提供反担保。

五、董事意见

详情请见2022年4月12日披露于《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易网站(www.sse.com.cn)的公司《追加为子公司提供担保公告》(2022-023)。

截至本公告日,公司及子公司已批准的对外担保总额为人民币161,160万元,其中公司及子公司已批准的对于子公司的担保总额为人民币105,750万元。上述数据分别占公司最近一期经审计净资产的比例为51.40%、33.73%;公司不存在对控股股东和实际控制人及其关联人提供的担保。

截至本公告日,公司及子公司对子公司实际提供的担保余额为25,750万元(含本次),上述数据占公司最近一期经审计净资产的比例为8.21%;公司及子公司对参股公司实际提供的担保余额为19,150万元人民币,上述数据占公司最近一期经审计净资产的比例为6.11%。

公司及子公司无逾期担保的情况。特此公告。

宁波联合集团股份有限公司董事会
二〇二二年十月十九日