

中国 LED 照明产业迎来爆发期 “佳宏电子”浙黔布局点亮神州

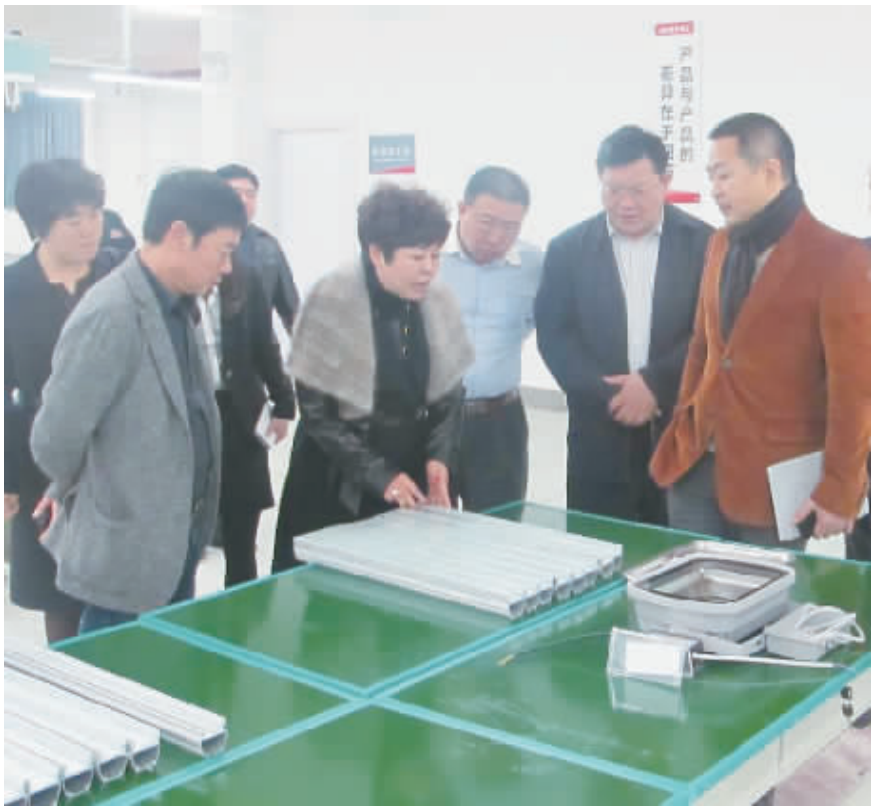
■ 特约记者 方令航 金华报道

10月25日,当祝跃娟神采奕奕地出现在贵州省毕节市金沙县工业区“常跃光电”新厂房的启用仪式上时,很多贵州政界、商界的来宾并不知道,她在浙江省金华市金西开发区,还指挥着一家大型光电企业——从东海之滨的浙中金华,到云贵高原“披沙拣金”的金沙,从城市及道路照明工程专业施工,到深度介入LED产业链自主开发,从建筑智能化工程的第一桶金到迎来中国LED照明产业全面爆发,广结善缘的祝跃娟带领“佳宏电子”团队,成功布局中国东西两翼,在这个产业链里走出一条高技术、差异化道路,“常耀”特色的技术优势涵盖产业链中下游,核心业务包括LED的高端封装以及照明应用,成为中国LED照明产业的领军企业。

贵州常跃光电有限公司LED项目一期投资12亿元,占地50亩,新车间启用前“佳宏电子”已在金沙租用厂房建成三条生产线,形成日产400只LED照明路灯、2000只日光灯、球泡灯、投光灯等照明产品的生产能力。“佳宏电子”金沙项目建设、生产同步推进的全新模式,来自于母公司的雄厚实力:浙江佳宏电子科技有限公司是国内集LED封装、灯具研发、制造、工程服务为一体的行业骨干,具有独立的研发团队和高素质的管理队伍,企业在浙江金西投资2亿元,引进国际领先的全自动流水生产线,产品涵盖LED路灯、隧道灯、投光灯、射灯、球泡灯、日光灯、平板灯、天花筒灯、PAR灯、埋地灯、水底灯、洗墙灯、护栏管、点光源等几十个品种,去年生产各类个性化LED灯具20万件,年产值达2亿元,创利3000多万元。公司投资兴建的贵州常跃光电有限公司注册资金3000万人民币,占地面积200亩,随着西部基地的建成,“佳宏电子”年产量将达到100万件,年产值达10亿元,进入LED照明产业主流供应商行列。

掌握封装核心技术

近年来节能减排成为中国经济的热门话题,不少企业都涌入了LED行业,伴随行业规模的不断扩大,技术专利问题也成为控制企业发展的命脉。越是兴旺的行业往往越是危机暗涌,在国际巨头大举进军中国市场的热潮中,不少本土照明企业面临着或被并购或被淘汰的风险。自去年以来,LED照明行业就面临新一轮重组、洗牌。面对行业洗牌,本土LED照明行业呈现出两极分化的局面,要么拥有自己的核心技术,然后上升至龙头企业;要么缺乏创新和核心竞争力,最终退出市场。作为中国技术派本土光电企业的“佳宏电子”毅然选择前者,从根本上培育掌握自主知识产权的LED技术系统。浙江佳宏电子有限公司成立于2000年,从创业初期主营安防监控业务到今天LED灯



●图为祝跃娟(图中)向贵州省金沙县委书记丁翊强(右二)介绍“佳宏电子”的核心产品技术。

具的研发、生产,“佳宏电子”进入LED照明领域的第一天就将大部分资金投入到了技术创新上。在与上海大学等科研单位的合作中,“佳宏电子”旗下的常耀牌LED拥有了在封装技术上的自主知识产权,现有2项发明、5项实用新型专利。其中“提高出光效率的芯片及其制造工艺”发明专利,使常耀牌LED发光的视觉效果有了明显的提高,独有的封装技术使产品在同等光通量的情况之下照度更高,国内众多高速隧道、城市建设的亮化工程招标采用“佳宏电子”的LED亮化方案及产品。

进入佳宏电子的封装车间,各种封装设备如扩晶机、固晶机、焊线机、点胶机、搅拌机、烘烤箱,光电显微镜等一应俱全,仅设备投入就高达7000多万元。“LED封装不仅对设备要求高,而且对空气质量的要求也高,我们安装了除尘机和空调机,使车间保持26摄氏度的恒温状态,并按照无尘标准进行生产,员工需要通过风淋净身才能进车间,确保LED产品品质。”“佳宏电子”总经理郑彦介绍说,品质检测部一排排灯架上放置了上千只点亮的灯具,这些抽样产品在出厂前都要通过“加速老化”,即用强电流长时间的照明来检测其稳定性,如果不合格就直接被淘汰。通过多年的技术集成创新和团队培育,“佳宏电子”攻克多项行业难题,形成完整的LED封装测试装备产业链,大幅提升终端产品制造质量和附加值。

“佳宏电子”浙黔布局

虽然近年来LED行业呈现“井喷”之

势,但是大多数国内企业在核心技术以及专利上的严重匮乏,制约整个LED行业的长期发展。相关数据表明,目前全球LED照明的渗透率仅为10%,到2015年或最迟2020年,渗透率达到50%。今年以来,LED背光和照明市场需求旺盛,芯片、封装和应用厂商订单饱满,LED爆发将于今年四季度或者明年第一季度开启,接下来将迎来七至八年的繁荣期。祝跃娟表示,发展LED产业应以市场为导向,以应用带动产业的集聚,充分发挥领军企业在推动自主创新与应用方面的作用,重点引进外延及芯片制造等前端技术,着力发展封装及下游应用产品,整合完善产业链。

“佳宏电子”从沿海发达地区投资到内陆贵州,不仅是企业降低成本的战略选择,也饱含着企业带动云贵川藏欠发达地区发展的责任感。正如贵州省毕节市委书记张吉勇所说,地方政府要全方位搞好优质服务,大力支持企业发展。常跃光电要通过建设金沙一大批示范性工程,进一步延伸产业链,将LED产业发展成区域经济新的增长极。

像“佳宏电子”这样的高科技低能耗型生产企业,在设计研发方面力度超强,拥有独特生产工艺和自主技术专利,加上品牌运作的助力,“佳宏电子”的产品可以屹立在LED产业价值链的高端。浙江商贸学校校长黄宏伟教授认为,经过近几年的行业洗牌和产业转型升级,LED行业的品牌集中度逐步提高,行业洗牌正在逐步深化,未来大批产业下游的小公司将很难从中分到一杯羹。而随着

LED光源主要原料蓝宝石衬底的降价,LED照明芯片、器件价格快速下降,LED企业进入品牌化法制阶段,LED将真正走入千家万户。

构建高速物流跑道

采访中记者发现,江浙一带大量的LED企业都是做下游应用的,拥有的技术也多集中于灯具外壳和解决散热问题等方面。事实上,由于芯片和散热材料成本过高,长时间以来LED产品尤其是照明产品的应用广度受到了制约。相关数据显示,2013年初LED照明购置成本是普通节能灯的7-8倍,是带调光功能节能灯的2倍。目前阻碍LED照明产品大规模应用的一大因素就是价格,一旦LED灯具成本大幅下降,势必会推动LED照明产品加速普及。

LED照明可节省成本的空间很大,如未来芯片有望继续下降20%,散热铝材能省30%。业内预计,LED光源到2014年初即可下滑到15美元/千流明,部分亚太地区照明厂商的光源价格可能将降至8美元/千流明,2-3年后,LED照明产品成本便会下降到对全球节能灯的大规模替代的临界替代点(5美元)。2010年下半年开始,LED产业进入一个大的投资期,2011年下半年产能开始释放,使得产能有一定的过剩。但LED产业作为一个新兴节能环保产业,未来具有非常大的增长空间。“佳宏电子”目前走的是避实击虚的道路,因为上游的芯片技术壁垒还无法突破,所以“佳宏电子”特别重视知识产权专利,大规模投入在产品结构、散热、光效、环保上进行创新,通过“修炼内功”,掌握核心技术降低生产成本。

作为全国电光源行业质量管理先进单位,“佳宏电子”一直把降低成本、扩大应用当做自己的使命,在浙江和贵州两大制造基地成功布局后,发力占领更大的市场份额。目前国内LED营销各有侧重,一些大型照明工程、地下停车场,政府办公大楼,写字楼已经开始普及,接下来真正要走入居民的家庭,还需要价格的进一步下降。祝跃娟告诉记者,厚积薄发才能迎接LED照明产业的爆发,“佳宏电子”点亮神州的宏伟目标来源于几方面的优势支撑:LED相关成本的下降。“佳宏电子”有强大的研发能力,布局中国东西两翼的市场基地则保证了有规模的制造能力,使得成本进一步下降,未来“佳宏电子”将以两大基地为物流中心辐射全国市场。连续荣获“中国绿色照明优质产品指定生产企业”荣誉,正是行业对“佳宏电子”的肯定和认可,“佳宏电子”率先在业内提出“构建中国LED灯具高速物流跑道”营销目标,就是以浙江和贵州两省基地为源头,发挥集团企业优势,把最具性价比的产品辐射到全国市场。

“潍坊市履行社会责任 十佳企业”评出

山东寿光建设集团有限公司成为寿光市唯一获此殊荣的企业

■ 特约记者 李疆 寿光报道

近日,“责任的呼唤”——潍坊市履行社会责任企业、企业家颁奖仪式在潍坊电视台演播厅举行。潍坊市政协主席崔建平,潍坊市委常委、宣传部长初宝杰,潍坊市人大常委会副主任花兆贤、潍坊市委组织部副部长李峰等出席。山东寿光建设集团有限公司被潍坊市企业履行社会责任先进集体和先进个人评委会授予“潍坊市履行社会责任十佳企业”荣誉称号,潍坊市仅有十家企业荣登榜单,寿光市仅有该集团一家企业获此殊荣,这个表彰是对该集团多年来履行社会责任的高度肯定。

由潍坊市委组织部、潍坊市委宣传部、潍坊市文明办、潍坊市经信委、潍坊市国资委、潍坊市工商局、潍坊市工商业联合会、潍坊市中小企业办、潍坊市总工会、共青团潍坊市委、潍坊市妇联、潍坊报业集团和潍坊市广播电视台等十三个部门和单位,联合组织开展了潍坊市“履行社会责任十佳企业、十佳企业家”评选活动。经过基层组织评选推荐、公众投票、评委会审核,并征求有关部门意见后最终确定获奖名单。

山东寿光建设集团有限公司是一家集建筑施工、房地产开发、建材生产、建材物流和高端农业为一体的大型综合性企业集团,为中国建筑业500强企业、山东省建筑业企业综合实力50强、潍坊市百强纳税企业、潍坊市重点企业、潍坊市建筑业十强企业、寿光市五十强企业。集团下辖十多个子公司,年完成企业总产值40多亿元。

多年来,山东寿光建设集团有限公司充分发挥“省级文明单位”的模范带头作用,将社会责任管理融入企业的经营活动中,本着“取之于民,回馈于民;企业发展,反哺社会”的社会责任感,恪守商业信誉和公认的道德规范,坚持诚信经营、依法纳税,发展循环经济,改善员工的职业状况,积极参与慈善公益事业,帮助扶持社会弱势群体,全方位履行社会责任,追求社会贡献价值、环境贡献价值和市场贡献价值,以实际行动回报国家、回报社会,实现了企业与社会共生共荣、和谐发展。



●寿光建设集团副总经理刘福泉(左二)代表集团发表获奖感言

“玉航观察·肖玉航专栏

中国企业为何加大南美洲矿业投资

今年以来,笔者通过国际经济形势与区域经济、中国企业海外发展路径研究发现,中国大型企业寻找海外投资机会的迹象非常明显。笔者在今年8月份的《中国矿业报》上发表“中国企业应关注南美洲的机会”,预测大型国企在海外发展与并购的目标将可能移至南美洲。事实上,近期所出现的大型企业南美洲竞标油田成功也是此趋势的一种反映,更是中国企业加大南美洲投资的重要信号。据中国新闻网报道,巴西当地时间10月21日,巴西里约热内卢近海一座油田举行开采权竞标,最终中石油、中海油、道达尔和壳牌四家公司竞标成功。

南美洲 国企海外发展的较佳选择

从中国企业对外投资与经济发展的角度来看,目前中东、亚洲与非洲等国的投资机会明显受到相关事件影响而具有不确定性,而对欧洲、北美洲的投资则面临一系列的变化因素,如光伏产业争端、贸易战、法律制度等。

从投资文化与GDP规模来看,南美洲国家与中国一起共同创造着世界四分之一的GDP,代表着世界上超大的经济产出。尽管存在着地域和文化差异,两者之间的经济贸易往来正日益密切,经济贸易额也在不断

攀升;2009-2011两年内,南美洲国家与中国出口双边贸易额翻了两番,进而在2012年又分别实现了25%的增长。要把握南美洲的机会,中国企业必须将真正的企业社会责任应用在这个新机会中,不应只看眼前利益,进入别国投资时候,更要像客人一样,除了经济利益,也要为别国带来社会发展的利益。

以地理位置及分布来看,投资南美洲对于当下中国而言比较重要。南美洲为七大洲之一,位处南半球,西临南太平洋,东面则是大西洋,北面则是加勒比海。南美洲是美洲大陆南面的一部分,西面有海拔数千米的安第斯山脉,东面则主要是平原,包括亚马逊河森林。

南美洲面积达1784万平方公里,占地球表面的3.5%。直到2011年,南美洲人口已有3亿8千万,世界排名第五。我们以资源开发为例,尽管巴西与阿根廷经济发展迅速,但从资源开发与深度来看,其仍然面临巨大的潜力。由于历史与技术条件的原因,南美洲资源尚未很好勘探,已知现代化工业中所需要的20多种最重要的矿物原料大部分都有,且储量丰富。委内瑞拉石油储量、巴西的铁矿储量居世界前列;天然气主要分布在委内瑞拉和阿根廷;煤主要分布在哥伦比亚和巴西;铝土矿主要分布在苏里南;铜矿的金属储量在1亿吨以上,居各洲首位,智利铜的储量居世界第二位,秘鲁居第四位;

铍、锶、银、硝石、铍和硫磺储量均居各洲前列;锡、锰、汞、铂、锂、铀、钼、锆、钽、金剛石等矿物也很丰富。因此对于中国资源类、农业、轻工等企业实施走出去战略的重点来看,投资南美洲是较佳选择。

中石油与中海油 巴西竞标投资为何势在必得

目前中国进口原油60%以上依赖于中东地区,但中东地区经常是战争不断、区域稳定性差,给中国石油战略安全带来了巨大的不稳定性,因此中国必须走多元化石油战略发展之路,加大与中东以外的其他区域的战略合作与投资,来进行战略平衡。从南美情况看来,不仅政治形势相对稳定,且石油储量丰富。我们以石油之委委内瑞拉的情况来看,据国际能源网BP数据显示,截至2011年,北美国家石油储量达2965亿桶。BP公司在其世界能源年度统计评论中表示,沙特阿拉伯石油储量达2654亿桶。委内瑞拉政府于2011年1月份正式确认,委内瑞拉成为世界上最大的石油储备国,到2010年12月31日石油储量达到2965亿桶,超过沙特阿拉伯石油储备近300亿桶,可见南美洲相对稳定的中南关系及政治格局,是中国能源企业投资战略性机会的较佳选择。中国石油天然气集团公司(以下简称

“中石油”)及中国海洋石油有限公司(以下简称“中海油”)是中国资源开发企业的龙头企业,中国海洋石油有限公司(中国最大的海上石油生产公司)和中国石油天然气集团公司(中石油母公司),两家同属大型中央企业。在今年10月巴西东南部海域一处深海盐下层Libra石油区块竞标中表现出势在必得的战略意图。该区块为全球最大海上油田,参与竞标的海外知名企业也非常明显,比如巴西石油公司、荷兰壳牌、法国道达尔等11家国际石油公司。最终两家中国石油公司竞标成功。据相关机构估计,此次竞拍需要成功的竞标者投资400亿雷亚尔(约合1850亿美元),合作经营期为35年,其中包括12至15个近海石油平台。如此之大的投资规模或创下中国国企海外勘探和开采新石油储藏投资规模之最,也反映出中国石油企业在南美洲发展的重要战略意图。

南美洲 投资有其政策上的支撑

研究发现,作为大型央企或其他国有股份制企业,参与南美洲的投资,实际上有着政策的支撑或企业战略发展的总体思路。

2013年8月22日,中国商务部正式发布“国务院批准设立中国上海自由贸易试验区”的消息,明确表示设立自贸区主要任务

是要探索我国对外开放的新路径和新模式,有利于培育我国面向全球的竞争新优势,构建与各国合作发展的新平台,拓展经济增长的新空间,打造中国经济“升级版”。从目前世界政治、经济、军事等变化来看,有理由相信,中国企业的较大机会将会在南美洲。

在中国“走出去”加大对外投资的过程中,中东、中亚、非洲都是重点投资的热点区域,而南美洲因为距离遥远,在热度上相对落后。不过,近年中国对南美洲的战略运作明显加强,对南美洲的投资显著增多。

相关信息显示:从2009年至2012年,中国以企业并购形式对巴西的直接投资达215亿美元,超过美国成为巴西外资企业并购第一大国。格力集团、吉利汽车等已不断进入,这显示中国企业对中东、中亚、非洲等军事或经济变化的一种担忧,实践也印证了这一点,而对于南美洲而言,则相对取决于战略管理与经营优劣。

作为企业而言,对外投资往往考虑风险与收益的对比,而从目前南美洲的情况来看,无大的军事冲击投资风险。

国家政策与区域政治的发展,显示中国投资南美洲的积极性在提升,而无论是中国国内还是南美洲的一些友好国家,在其本身政策上的开放或支撑也非常明显。

如果南美洲能继续保持相对的政治与军事稳定,那么中国企业投资的机会或实际行动将日趋增长。