

## Investigation · industries



## 液晶面板或重蹈多晶硅覆辙

平板显示及相关产业的发展如今呈快马加鞭之势。一方面已被提升到战略规划的高度,获得政策及当地政府的大力支持,以克服彩电业发展核心技术受制于外的短板;另一方面,频频上马的液晶面板项目、高达几百亿的投资以及政府间的轮番拼抢,则令工信部左右为难——“都是投资体制的问题,表面上是企业在做,实际都是地方政府在支持。”一位不愿透露姓名的主管领导对记者如是说,“按理说液晶高世代线投资都是鼓励类的项目,但总该有个规划;现实是很难有有效的管理手段。我们担心的是未来的重复建设与产能过剩。”

一边是开工号角,一边是善意警告——液晶面板的明天,是否会重蹈多晶硅的覆辙?

◎记者 温婷 ◎编辑 王颖

## 如火如荼

上周的三个重大事件,再一次将液晶面板的问题推至整个平板显示产业的前沿。

10月12日,总投资40亿美元的韩国LG液晶屏项目宣布落户广州开发区。

10月16日,四川长虹与台湾友达合资的长智光电正式揭牌,长虹正式涉足液晶模组的第一批显示屏全面投产。

与此同时,Display Search最新数据显示:液晶面板价格在10月第一周终于开始松动,26英寸到46英寸全尺寸液晶面板出现了5-10美元的价格下调。

推前一个月,京东方的8代线、南京熊猫与夏普合作的6+8代线、龙飞光电8.5代线、龙腾光电昆山7.5代线,再加上京东方合肥的6代线均取得突破性进展。据工信部官员透露,还将有几条高世代线项目上马,目前正在审批中。

面对如此急转的价格走势,全球面板厂商纷纷开始扩产和投资建厂,包括国内的液晶面板项目引进,也在此时开展得如火如荼。甚至广受业内关注的海西经济区在进行产业规划时,也将平板显示视为与台湾对接的优势产业。

但即使如此集中的投资与合作,仍无法满足中国家电厂商的旺盛需求。

创维彩电营销总部总经理刘荣枝透露,今年国内销售收入有望突破200亿元,是10年未有的好年景。商务部10月14日的最新数据也显示,家电以旧换新试点两个月来,电视机的回收及销售均居五大家电之最。中国政府的“家电下乡”、“以旧换新”等政策,显然已经带来了彩电产业的井喷。

但受制于上游液晶显示产能恢复及国内产业环节缺位的双重困扰,在液晶价格疯涨、日韩企业备货挤压及部分面板厂商“拒单”的压力之下,众厂商甚至组团赴台采购,交易额高达44亿美元,但仍无法遏制“屏难求”的势头及其对终端厂商利润的挤压。

国都证券家电分析师王京乐表示:这已经在整机厂商一、二季度的业绩中有所体现。以深康佳为例,一季度末的业绩就已经受制于面板;而海信则是由于前期面板库存较丰富,所以短期内没有受到影响。申银万

国的分析也指出:二季度面板价格的持续上涨在三季度会开始对毛利率产生压力。

## 地方之争

一端是不堪重负的家电商,一端是尖端技术的战略性缺位;夹缝之中,有关部门开始把重视并扶持平板显示产业的发展提升到国家高度。

日前,国务院通过的《电子信息产业调整振兴规划》(下称“规划”)中,也明确把“突破新型显示产业发展瓶颈”列入“产业调整和振兴的主要任务”之中,并特别提到对六代以上液晶面板及等离子体的鼓励。工业和信息化部电子信息司副司长赵波也表示,规划将以面板生产为重点。

于是,在一片液晶生产线高价引进、重资投建的浪潮中,地方政府大力支持,调控甚至是操纵着液晶产业在国内的布局。如北京、合肥之对京东方、南京之对夏普、广州之对LG等;而动辄百亿的庞大投资,也让业内的非上市公司不可能脱离政府而单脚走路。

以总投资超过140亿元的南京夏普项目为例,在上海、广州对该项目的前期争夺中,南京市已经暗度陈仓。在5月出台的《南京市电子信息产业振兴规划》中,南京市将“LCD液晶面板项目”列为重点项目之首,内容便是“建设液晶六代线”。

而寄之长远,南京眺望的则是投建8代线乃至自己在全国电子信息产业布局中的卡位。作为亚洲最大的模组制造基地,南京的平板显示产业已形成了相当规模。2008年,其相关平板显示产业收入为780亿元,占全市电子制造业销售收入的近一半,2009年更预计达到800亿元。

因此,“建设液晶六代线”项目对南京而言,不仅意味着对于核心技术的掌控,以及建立起一条相对完整的平板显示产业链,更将走在北京、上海和广州的前面,确立明显的行业领先地位。这条产业链如果建成,可以使南京的电子信息产业总产值翻一番。“来自南京政府内部人士表示。随着产业链配套企业的引进,产值还可能进一步扩大。当然,广州、合肥、北京乃至昆山等地,也不乏有此想法。”

## 愿景与现实

政府跟风扶持,可能是源于对GDP贡献。曾有业内人士提出:“一条八代线就是一千亿产值”。作为一个产业链密集性行业,液晶面板项目的落成往往带动上下游众多产业的发展:仓储、物流、模组项目、整机项目、玻璃基板项目、滤光片项目等众多配套项目都可能纷至沓来;对地方就业、税收、GDP的贡献可想而知。

上升至国家层面,亦有业内人士指出:国家如果支持这个产业,结果虽未必令面板企业盈利,但如果彩电整机厂盈利,市场份额上来了,同样对国家有利。

但企业看好的当然是市场,因此愿意承担运作主体的风险。然而值得注意的是:抢得先机者却未必得到实惠。由于景气周期性强,液晶面板已成为公认的高投资、高风险、高回报的产业。

低潮期来临时,包括三星、夏普等在内的全球液晶

面板巨头都无法幸免。因收购韩国HYDIS而跻身TFT-LCD市场的京东方,尽管其专注液晶技术的前瞻眼光赢得尊重,但反映到财务上却并不乐观。财报显示,其进入液晶面板制造业5年来,除在2007年全球行业最景气时取得了9亿多元的赢利,其余年份皆为亏损,如今累计已超过40亿元。

如此看来,京东方等企业有些开疆破土的英雄气概;但作为上市公司,这样的献身可否获得股东认可,又是另一个问题。但接下来的问题是,经过18到26个月的投建,液晶面板的景气是否仍在?若价格回调,是否会再度挤压刚刚投产的面板企业的利润?

## 过剩之忧

公开信息显示,新建的几个液晶面板项目上马后,国产液晶面板的产能将大幅提升。按照现今公布的计划,量产后的广州LG的8.5代线液晶面板项目产量将达到6万片/月,而京东方8代线、夏普的6代线以及龙飞光电的8.5代线,也将分别达到9万片/月、8万片/月和8万片/月,且量产时间都在2011-2012年。

而又有统计显示,2008年中国大陆电视用液晶面板需求量为1272万片,预计2009年将达2000万片;受下半年“以旧换新”等政策刺激,这一数字还可能进一步扩大。今年第一季度,大陆电视厂商从台湾地区购买的液晶面板占比为55%,以下依次为韩国40%、日本和其他地区6%。可以看到:若需求持续稳定,则四条量产高世代线370万片的产量虽然不足以满足国内彩电厂商的需求,但会改变依赖进口的产业布局。

但业内人士更担心的是,复杂的经济环境与市场需求,高额投入及政府积极的政策导向,是否过分忽视了产能过剩的可能性?液晶面板高世代线的频频上马是否将成为不可遏止的发展趋势?

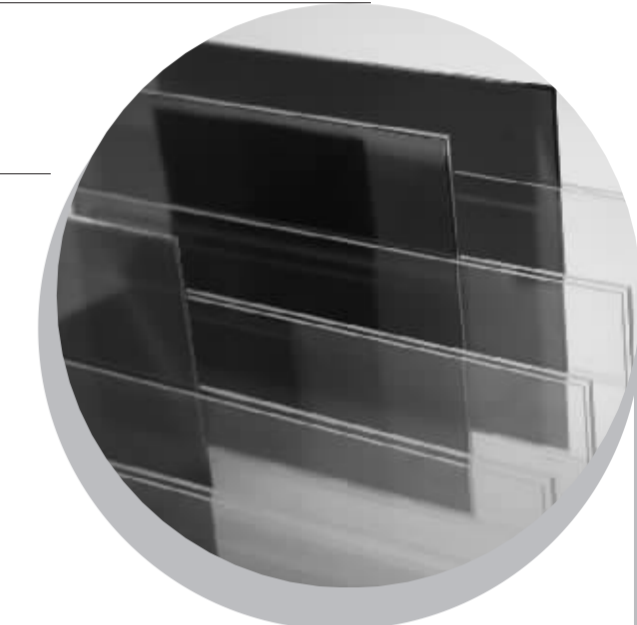
与此相似,而这一幕曾切实发生在多晶硅的身上。2007年,太阳能光伏的大量需求使多晶硅价格急速攀升,世界各地企业纷纷扩产、建厂。两年后,多晶硅遭遇产能过剩危机,如今一个朝气蓬勃的产业已是一片阴霾:企业间开始价格大战,其价格跌幅达80%以上,中小型企业半数以上破产重组。今年下半年,虽然业内人士一再称多晶硅产业发展尚存空间,但产能过剩已成定局。

现在,此起彼伏的高世代液晶面板及相关项目投建,令整个面板产业火爆,而其态势不得不让人想起2007年的多晶硅。

对此,中国电子董事长熊群力日前做出预言。中国电子一直对国内信息产业承担着杠杆作用,据知情人士透露,工信部已经对过热的液晶面板项目表示过不满,中国电子就曾被授意不要过度参与液晶面板的开发。熊群力表示:液晶面板价格明年以后一定会大降,原因就在于地方近期频频上马的面板项目。

## 价格拐点出现

如今,液晶价格已经透露出高位盘整的信号。DisplaySearch最新数据显示,飙升数月的液晶面板价格在10月第一周开始松动,26英寸到46英寸全尺寸液



晶面板出现了5-10美元的价格下调;其中32英寸以下跌幅度较小,平均约5美元;46英寸液晶面板的售价下调则达到了10美元。

赛迪顾问半导体产业中心分析师王勇判断:随着液晶面板及上游玻璃基板的开工率恢复,液晶面板的周期性调整可能已经来临。而依据往年规律及如今的价格下浮表现来看,后期价格继续大规模上浮的可能性已经不大,基调将以稳定为主,上下调幅应在5美元之内。

而对于是否造成产能过剩,王勇的看法则显示出另一派的观点。高世代液晶面板生产线的建设周期一般是18个月到两年。即使到时全球液晶面板产能过剩,国内产量只要能依托本土家电品牌的发展,内部消化掉,市场前景就没有问题,但可能会面临竞争,“他说:但反之如果不发展,两年之后即使全球产能过剩,我们也很难控制价格,这样家电企业在与国外整机厂商竞争时更没有优势。”

此外,王勇还算了一笔账:同样的产能,越高世代线的销售收入越大;虽然利润受到市场情况、良品率、产能利用率等综合因素影响。但从现在的景气度看,家电方面液晶电视取代CRT的市场正在打开,保障利润应该不成问题。”

## 技术是核心

就在我们加速引进液晶面板项目的同时,日韩等厂商也未放弃对最新液晶显示技术的研发。就在夏普6代线落户南京的同时,其位于日本大阪府堺市的全球首个十代线工厂也于10月1日投产。此番情势下,如何把握市场机遇,从而令国内彩电企业在全球市场快速崛起,已经不再是一场关系企业市场份额争夺的博弈,还涉及未来平板市场中的中国企业地位和话语权,以及平板产业安全等严肃性问题。无论代价多大,保持清醒头脑,并以让渡核心技术作为必备条件的合作已经成为一条有效的发展途径。

另一方面,“产能过剩”何时来袭已经不重要,关键是在这巨浪打来之时,如何保证本土企业的不死,并将过剩的压力转嫁给长期向中国出口面板的日、韩等国。已经在中国液晶面板产业占据一席的企业还不敢笑出声来:政策风向的转变、市场竞争的考验以及上游产业配套的发展仍是悬梁之剑;未来的挑战还要严峻十倍。

## 整机厂商意欲通吃上游

◎记者 温婷 ◎编辑 王颖

除了大规模引进的高世代液晶面板生产线外,下游终端厂商也在尝试向上游挺进。尤其在液晶模组方面,海信、TCL、康佳、创维、长虹等国内主要彩电企业都以参股或技术合作等方式建立了自己的液晶模组工厂。

值得注意的是:很多家电企业的模组生产都会与某个屏供应商保持“类绑定”的关系,如长虹之于友达、创维之于LG,用以保障自身的屏供应。

这一方面是为了应对面板涨价对利润的挤压。据悉,液晶面板约占整机成本的60%到65%,模组又另占了10%左右。另一方面,实力彩电企业也有向产业链上游延伸的战略考量。

10月16日,四川长虹与台湾最大液晶面板制造商友达光电合资成立的长智光电公司正式揭牌,第一批专供长虹的液晶显示屏全面投产。其中四川长虹持股49%,友达光电持股51%。首期建设4条玻璃基板与背光模组组装制程生产线,预计年产24寸、32寸、37寸、42

寸、46寸等液晶模组300万片,年销售额50至60亿元。四川长虹借此进入液晶显示屏核心领域,成为国内唯一同时拥有等离子、液晶、OLED等多种核心显示技术的家电龙头。

三年前,长虹以约1亿美元间接收购了韩国欧丽安等离子(Orion PDP)公司75%的股份,成为其300多项专利和先进生产技术的主人,填补了国内等离子空白。而面对液晶面板生产线动辄百亿的投资,长虹称自己此路为“借道”而行。

长虹集团企划部部长刘海中对这一步战略充满信心。“通过屏、模组和整机一体化设计、制造,长虹可以发挥产业协同效益,对内实现产品标准化,对外实现产品差异化。一方面,形成更加准确高效的“产-供-销”执行机制,保持屏的状态与产品状态的相对稳定,有利于根据消费者需求迅速将新产品推向市场;另一方面,可以降低中间环节材料成本、生产成本、包装成本、物流成本、质量成本和服务成本等。”

对此,赛迪顾问消费电子产业研究中心分析师杨

松强表示:家电商都有往上游走的意图,但受投资额和技术壁垒所限;模组相对壁垒较低,而且利于消化企业的成本。

中国电子视像协会副会长郭亚斌也认为:彩电企业发展有很多突破口,有的企业适合延伸上游,但情况不一。他同时提醒:虽然三星、LG等一体化企业的竞争力比较强,但投资的推动及供需关系的变化也很难讲,必须由企业自身情况而定。

至于是否会向生产面板的上游延伸?长虹并未给予确切回应。而赛迪顾问半导体产业研究中心分析师王勇则表示:国内家电企业短期内这样做的可能性不大,除非有合资的形式,参股外资在中国建成的液晶面板厂。

“京东方等企业发起高世代线建设,对完善产业链很有帮助,地方政府的支持力度也大,不仅体现在资金上,更包括政策的引导等;对于家电商来说,无论谁来承担建设的责任,结果都是可以共享的。”郭亚斌补充道。

