

■上市公司投身“新基建”系列报道

TCL科技李东生：MiniLED是我们今年的重头戏

◎记者 李兴彩 ○编辑 徐锐

“虽然新冠肺炎疫情带来了一定影响,但 TCL 华星(TCL 科技子公司,在武汉有两条重要生产线)今年 1 月至 2 月的销售额依然同比增长了 12%,全球市场份额也在稳步提升。”3 月 11 日,TCL 科技董事长、首席执行官李东生接受上证报采访时首先传递了一个喜讯。

对于外界广泛关注的面板价格走势和新一代显示技术产业化问题,李东生透露,今年前两个月面板价格持续上涨,预计涨价态势或将持续到 6 月份甚至更久;而在新技术方面,TCL 华星的 MiniLED 产品预计在 5、6 月份投放市场,印刷柔性 OLED 也将在未来 2、3 年内实现量产。

MiniLED、印刷 OLED 有序布局

不久前,“TCL 集团”更名“TCL 科技”,公司的转型发展步伐也随之加快。

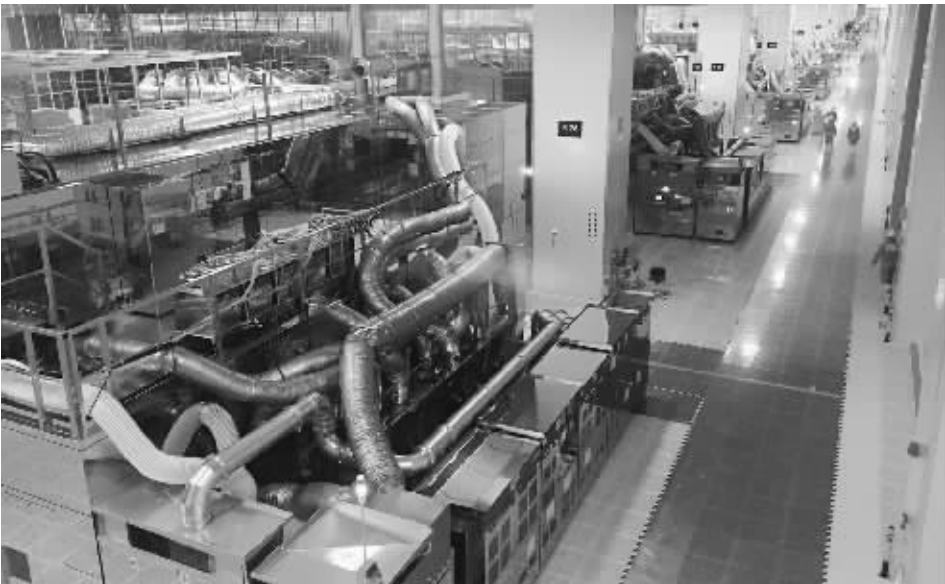
“MiniLED 是我们今年的重头戏。”谈到新一代显示技术,李东生表示,公司 MiniLED 业务并没有受到疫情影响,产品将于 5 月至 6 月份投放市场。

李东生强调,该项技术率先商业化的是 TFT 驱动的背光产品。与业界采用 PCB 驱动的小间距产品不同,TCL 科技采用 TFT 玻璃基板驱动 MiniLED,成本比小间距更低、显示效果更好。

除了 MiniLED 领域,TCL 科技还在加快布局印刷 OLED 和 MicroLED 领域。就在 3 月 3 日,李东生春节后出差的第一站选择了福建,目的是与三安光电在 Mini LED 业务和 Micro LED 显示技术上展开合作与研发,加快解决工程化技术难题。

“印刷 OLED 也有望在 2 至 3 年内实现量产。”相比 Micro LED,李东生认为,印刷 OLED 将会快速发展成新一代显示技术,并成为大屏幕市场的主流。

资料显示,由 TCL 华星主导的广东聚华是柔性印刷显示工艺的研发平台,是业界唯一的“国家印刷及柔性显示创新中心”。目前,TCL 科技正在联合日本 JOLED 等上



◀ TCL 科技董事长、首席执行官李东生

▲ TCL 科技面板生产线

下游材料和设备企业加快产业化。

TCL 科技在柔性 OLED 小屏市场的发展堪称突飞猛进。据李东生介绍,继去年 12 月给摩托罗拉提供折叠屏后,TCL 华星 t4 工厂今年 2 月还为小米提供了首款国产化、采用极小屏内打孔技术的 AMOLED 柔性屏。另据记者了解,2 月份 vivo 发布的新一代概念旗舰机(vivo APEX 2020)的屏下摄像头屏幕解决方案同样来自于 t4 工厂。

疫情因素无碍销售额增长

TCL 华星的 t3 和 t4 工厂地处武汉,新冠肺炎疫情下,该公司的产能利用率成为业界关注焦点。“TCL 华星在疫情防控期间保障了客户的需求,我们还增加了对三星的交付产品。”李东生对此称。

据悉,因物流等因素掣肘,TCL 华星的销售量虽未能达到既定目标,但 1 月至 2 月份的销售额仍同比增长 12%。“3 月份我们旗下工厂的复工率达到了 95%,预

计销售规模和利润都将进一步改善。”李东生透露。

更令李东生欣慰的是,疫情期间 TCL 华星有超过 7000 人坚守在武汉工厂继续生产,但没有发生厂区员工感染案例。对疫情的有序应对,也充分体现了公司的管理水平和能力。

在业内人士看来,随着韩系厂商逐步退出 LCD 市场,国内面板厂商迎来更大的市场空间,在这个成熟的技术领域,有管理优势的公司将可能抢食到更多的份额。李东生也表示,TCL 华星 1 月在全球的市场份额增长了 0.5%。

更为重要的是,TCL 华星目前已与多家国内外整机品牌商合作,供货折叠屏、高端柔性屏等产品,并联合研发屏下摄像头等新技术,这也为本土半导体显示产业提供了发展“新模板”。

面板涨价趋势或将延续

近期,面板开启涨价模式,且多家

投研机构预测 3 月份面板价格仍将继续上涨。

“预计涨价至少持续到 6 月份。”李东生表示,按照目前的价格,行业的毛利率还没有恢复到正常水平。从 1 月份起,虽然面板价格累计涨幅明显,但由于前期跌幅较大,价格上涨的空间依然很大。

“2020 年是电视面板需求大年。”信达证券电子首席分析师方竞也认为,从供应端看,三星和 LG 都在持续关闭 LCD 生产线,预计 2020 年整体市场供给减少,促使价格反弹;而从需求端看,奥运会备货叠加因疫情引发的需求增长,使得电视面板需求迅速回暖,这也给面板涨价提供了支撑。

“公司旗下雷鸟科技的数据显示,疫情防控期间电视开机时间大幅提升,且今年显示产业的产品需求要高于往年。”据李东生介绍,目前韩国疫情对公司原材料的供应没有影响,下游客户正在按照计划,进行包括奥运会在内的赛事需求备货。

5G储能订单纷至沓来 磷酸铁锂电池“回春”有力

◎周健 ○编辑 全泽源

5G建设的加速,为磷酸铁锂产业链打开了基站储能的市场空间;而在成本压力和技术突破下,固守商用车的铁锂电池有望与三元电池再战新能源乘用车市场。

“蛰伏”多年的磷酸铁锂电池将螺旋回归到新一轮周期。“5G 基站的建设对铁锂(新型)是成倍甚至是几倍的增长。”中关村新型电池技术创新联盟秘书长于清教如此预测。

基站储能:替代铅酸 及镉而试

通信基站领域正成为磷酸铁锂电池新的重要应用场景。

继上周中国移动招标采购约合 1.95GWh 磷酸铁锂电池后,中国铁塔在 3 月 11 日发布《2020 年备用电磷酸铁锂蓄电池组产品集约化电商采购项目采购公告》,将招标采购 2GWh 磷酸铁锂电池组。按照公告,申请人须具有磷酸铁锂电池组的生产能力(含磷酸铁锂电芯自主生产能力)。

10 天内,两家 5G 建设巨头公布了近 4GWh 的采购标的,5G 基站对磷酸铁锂电池需求可见一斑。

中关村新型电池技术创新联盟秘书长于清教认为,铁锂电池是现阶段最适合基站,尤其是 5G 基站储能的技术路线,随着 5G 商用推广,铁锂电池将迎来新的红利时期,“5G 基站的建设对铁锂(市场)

是成倍甚至是几倍的增长。”

在于清教看来,密集布置的 5G 基站呈现小型化、轻型化趋势,储能电池需要使用能量密度更高的锂电池,大部分将采用铁锂电池做备电,“像楼顶的 5G 基站就不可能用笨重的铅酸电池,只能用铁锂电池。”

此外,5G 基站的磷酸铁锂储能电池还能用于分时电价的“削峰填谷”。

中国联通此前发布的《5G 能使用在电力物联网 2020》就有 5G 基站储能调峰的应用场景,这意味着基站储能电池的循环次数将大幅增加。据天风证券的测算,7000 次循环寿命下,磷酸铁锂电池的成本仅为传统铅酸电池的三分之一;并预计 2020 年至 2023 年,5G 基站带来的备用电源储能需求分别为 7.6GWh、9.7GWh、10.8GWh 和 11.9GWh;如果“5G+ 调峰”实现,则会带来磷酸铁锂储能电池需求进一步大幅增长。

5G 基站储能带来的“大蛋糕”,自然引起众多磷酸铁锂电池厂商的关注。

在宁德时代本月发布的定增预案中,30 亿元明确用于储能研发项目,另有江苏时代和宁德车里湾项目均包含储能电池的产能投资。2019 年 11 月,国轩高科表示将投资 55 亿元在唐山建设 7GWh 产能的 5G 新能源产业基地;在稍早的 6 月,该公司与华为签订了采购合作协议。磷酸铁锂上游材料企业也在加码。德方纳米 10 日公告,公司拟在曲

靖投资 10 亿元建设“磷酸铁锂正极材料生产项目”。

动力电池:进退有据 守成觅新

凭借性价比优势,磷酸铁锂电池正在重回乘用车市场。在最新一批工信部申报车型中,北汽和上汽均为此前搭载三元电池的车型申报了磷酸铁锂电池版本。

此前,因为补贴“门槛”从 2017 年的 90Wh/kg 逐年提升至 2019 年的 160Wh/kg,磷酸铁锂电池在乘用车市场的份额被三元蚕食,2019 年的乘用车装机量占比仅为 4%左右,总装机量占比也从 2017 年的 49%下降至 2019 年的 36%;与此同时,三元电池的总装机量从 16.31GWh 增长至 39.12GWh,占比也从 45%提升至 63%。

一位业内人士认为,铁锂电池的“跌宕起伏”实则是产业、政策、市场等多因素所致,“经过这几年的发展,现阶段的铁锂是‘退可守,进可攻’。铁锂的乘用车做到 400 公里(续航里程)也没问题。”

“退可守”,是指磷酸铁锂电池“独占”了商用车市场。高工锂电数据显示,2019 年磷酸铁锂电池在以客车、专用车为主的商用车领域的装机量占比在 85%以上。

“进可攻”,则是指磷酸铁锂电池有望在乘用车市场“再焕生机”。一位车企工作人员向上证报表示,市场应该允许,且也需要不同配置的新能源汽车,“只要

能满足用户的需求,装哪种电池并不重要。”在他看来,磷酸铁锂电池与三元电池并无高低之分,只有合适与否。

技术上再进一步的磷酸铁锂电池,性能指标已经接近低镍三元电池,而更低的成本,让其重新成为车企的“心头好”。

无模组电池包正在成为行业趋势。宁德时代的铁锂单体能量密度已达 180Wh/kg,采用 CTP 方案后的系统能量密度可达 160Wh/kg。比亚迪董事长王传福公开表示,“刀片电池”在体积能量密度上提升了 50%,成本或降 20%至 30%。国轩高科已将铁锂的克容量提升至 150mAh,如果与电池技术相结合,系统能量密度也可达 160Wh/kg。

成本方面,高工锂电的数据显示,2019 年 12 月磷酸铁锂系统含税价格为 0.85 至 0.95 元/Wh,低于三元系统的 0.95 至 1.05 元/Wh。

2019 年下半年起,工信部公布的新能源汽车推荐批次中,配套铁锂电池的乘用车车型明显增多,从宝骏 E 系列的低端车型,向以 B 级车为主的中端市场渗透。搭载着“刀片电池”的比亚迪“汉”,系统能量密度达到 140Wh/kg,NEDC 续航里程最高为 605 公里。

方正证券认为,铁锂电池有望先从运营型乘用车市场取得突破,预计今年铁锂电池在运营和私人需求的渗透率分别为 25%和 7%,对动力电池的需求将达 30.4GWh,同比增速 50%。

从线下到线上 各地掀起医院基建潮

◎王乔琪 ○编辑 全泽源

从闪电般建起雷神山、火神山医院,到各地不断“上线”的互联网医院。为抗击新冠肺炎疫情,各地掀起线上线下医院基建潮。

上证报注意到,目前医院基建正在升温。以河南为例,短短半个月时间,就有 16 家医院获批、签约,而苏州、深圳等地也将建设三甲医院列入城市发展规划中。

而在此次新基建中,医疗行业也被寄予厚望。有业内人士表示,此次疫情暴露出不少城市及基层公共卫生方面的短板,疫情过后,我国医疗基建会加速。在公共卫生支出上,医疗会是“新基建”的重要一环。

疫情催热医院基建潮

医疗基建正在升温。以河南为例,短短半月时间,就有 16 家医院获批、签约,而苏州、深圳等城市也将建设三甲医院列入发展规划。

3 月 3 日,河南省发改委宣布,河南省肿瘤医院分院一期建设项目获批,总投资 8.06 亿元。此外,河南杞县人民医院传染病区建设项目、驻马店市泌阳县传染病医院建设项目等 15 所医院项目也于近期获批、签约,总投资超过 53 亿元。

3 月 1 日,安徽省发改委表示,将谋划推进一批应急医疗救治设施、传染病防治、疾控体系和基层公共卫生体系建设项目。

2 月 9 日,黑龙江省发改委也宣布,把公共卫生防控能力、物资储备体系、公共环境卫生等补短板项目纳入百大项目,并给予投资额 3%至 5%的项目前期费用支持。

贵州省发改委近期则直接下达 1.5 亿元省级基本建设前期费,支持公共卫生等重大项目前期工作。

苏州提出,将在“十四五”期间,规划建设一批医院。其中,三级医院增长 50%,三甲医院新增 10 家。

在 1 月 19 日召开的卫生健康工作会议上,深圳宣布今年计划再新增三甲医院 2 家以上、新增床位 8000 张,并争取在特定区域和特定医疗机构使用已在香港注册上市的药物和医疗仪器。

除了医院建设,湖南省也火速“上线”了首批互联网医院。2 月 16 日,湖南省卫生健康委批准中南大学湘雅医院、湖南省人民医院、湖南省儿童医院、湖南省肿瘤医院等 8 家医院设置互联网医院,满足患者在线问诊咨询的需求。

医疗为新基建提供新动能

疫情防控期间,不少上市公司也发挥自身优势,通过“互联网+医疗”,智慧战“疫”。

例如东华软件,旗下公司健康乐发挥其在“互联网+医疗”方面的优势,快速升级互联网医疗的服务能力,疫情至今,已为大同市第三人民医院、沧州市人民医院、鄂尔多斯东胜区人民医院、包头医学院第二附属医院等几十家医院建设了互联网医院生态系统,目前已达到每天上万条的咨询量,数据量高速增长。

又如复星医药,自 2 月 27 日起,全面启动“互联网+”医疗服务,10 余家成员医院 500 位专家在线义诊。仅 3 天时间,复星医疗“互联网+”医疗平台义诊累计访问量超过 30 万。

疫情防控中,互联网医疗已逐渐成为“战疫先锋”,而在此次新基建中,医疗行业同样被寄予厚望。

日前,中央已经定调,要加快补齐我国高端医疗装备短板,加快关键核心技术攻关,突破技术装备瓶颈,实现高端医疗装备自主可控。

兴业证券医药行业首席分析师徐佳嘉认为,此次疫情暴露出不少城市基层公共卫生方面的短板,疫情结束后,我国医疗基建会加速,在公共卫生支出上,医疗是新基建的重要一环。

“在县级层面的隔离病房、感染控制等方面,一定会加大投入力度。”徐佳嘉认为,在补齐公共卫生短板上,医院的建设、医院的感染控制等会拉动对诊疗设备、快速诊断、感控装置等的需求。同时,随着民众卫生意识的提高以及政府补贴的加大,家用医疗器械、呼吸机、制氧机等医疗产品的需求都会增加。此外,这次疫情也会提升对互联网医疗、医疗信息化及应急保障医疗信息系统的投入动力,每个细分赛道都会涌现出 1 至 3 家龙头企业。

光韵达 一季度预增30%至60%

◎刘礼文 ○编辑 全泽源

光韵达 3 月 12 日晚间公告称,公司预计今年一季度实现盈利 1045.34 万元至 1286.58 万元,同比增长 30%至 60%。其实,从此前光韵达布局新业务看,公司未来业绩稳定增长颇有底气。

光韵达表示,一季度受疫情的影响,公司经营放缓。截至目前,公司已全面复工,有序开展生产,确保全年经营目标能够顺利实现。报告期公司应用服务类业务及智能装备类业务订单较上年同期均保持稳定。公司同时还披露,预计今年一季度非经常性损益约 400 万元,上年同期为 152.93 万元。

值得一提的是,随着 5G 大规模商用加速,站在风口

的 PCB(Printed Circuit Board,印制电路板)产业正成为光韵达新的利润增长拓展领域。光韵达表示,5G 产业快速发展,未来将孕育出诸多新兴信息产品和服务行业,众多的应用场景必然催生对 PCB 的巨大需求。

今年 1 月初,光韵达曾公告称,经董事会审议,同意公司将“激光精密智能加工中心建设项目”中的 4000 万元募集资金变更用于“PCB 激光钻孔无人工厂”项目。“PCB 激光钻孔无人工厂”项目计划总投资额为 2.44 亿元,项目将建设自动化生产线,新增 50 台激光钻孔设备,应用于 PCB 激光钻孔服务,进一步提升公司生产规模,增强公司竞争实力,扩大公司的品牌效应。

据了解,作为激光行业“老兵”,光韵达是国内领先的激光智能制造解决方案与服务提供商,以精密激光应用技术研究为基础,利用“精密激光技术+智能控制技术”取代和突破传统的制造方式,实现产品的高集成度、轻薄化、小型化、个性化,为全球制造业提供各类精密激光应用服务及智能装备的创新解决方案。此外,公司于 2019 年上半年收购成都通宇航空设备制造有限公司,开始涉足航空航天及军工业务。

字节跳动宣布组织结构升级 全球化管理成为“新赛道”

◎记者 王子霖 ○编辑 全泽源

成立 8 周年之际,字节跳动迎来组织结构全面升级。

记者从字节跳动了解到,自 3 月 12 日起,张利东将担任字节跳动(中国)董事长,作为中国职能总负责人,张利东将具体负责包括字节跳动中国的战略、商业化、战略合作伙伴建设、财务和人力等;抖音 CEO 张楠将担任字节跳动(中国)CEO,作为中国业务总负责人,全面协调中国业务的产品、运营、市场和内容合作,包括今日头条、抖音、西瓜视频、搜索等业务和产品。两人均向张一鸣汇报。

作为字节跳动 CEO,张一鸣将领导公司全球战略和发展,更专注于长期重大课题的探索 and 战略思考,包括全球化企业管理研究、企业社会责任,以及教育等新业务方向。同时,张一鸣会花更多精力完善字节跳动全球管理团队。

此次组织调整彰显了字节跳动对全球化管理的重视度。目前,字节跳动拥有超过 6 万名员工,是一家在 30 个国家、180 多个城市有办公室的全球化公司。截至 2019 年底,字节跳动旗下产品全球月活跃用户数超过 15 亿,业务覆盖 150 个国家和地区、75 个语种。以字节跳动旗下短视频社交应用 TikTok

为例,它已经连续两年位于全球热门移动应用(非游戏)全年下载量榜单前五名。

资料显示,张利东和张楠都是字节跳动内部成长起来的成熟管理者。曾就职于媒体的张利东推动孵化了包括懂车帝、穿山甲等多个字节跳动的新兴业务;曾是一名互联网创业者的张楠则是通过企业被收购加入字节跳动,并随后成为抖音、火山等产品的负责人。

张一鸣在全员信中表示:“为了应对业务的变化,我们一直在公司组织和合作方式上不断优化调整。比如,明确主要业务的 CEO 和管理团队;建立各业务虚拟的 P&L

(损益表),帮助各业务更好的做决策;绩效管理 and OKR 工具也不断更新。但如何建

好一个超大型全球化企业,对我们来说,还是新的课题。”

值得一提的是,从 2019 年底开始,包括前华纳音乐集团高管 Ole Obermann、前微软首席知识产权顾问 Erich Andersen、网络安全专家 Roland Cloutier 等先后加入字节跳动。就在正式宣布组织升级前一天的 3 月 11 日,字节跳动将“多元兼容”新加入公司的企业文化。公司表示,既然平台上的创作者和用户来自世界各地,那么打造这些平台的团队和人才也应该如此。