

曾经的苹果供应商即将迎来净利润近 80% 的下滑——

危情莱宝高科向谷底进发

■ 本报记者 许意强

一直叫着冬来了、冬来了,没想到莱宝高科(002106)的冬天来得这么快。

日前,莱宝高科公布 2012 年一季度报:实现营业收入 2.34 亿元,同比下滑 20.59%;实现营业利润 4071.89 万元,同比下降 72.67%;实现净利润 3540.12 万元,同比下降 71.91%。三项关键性指标均出现大幅下滑。公司还预计 2012 年 1—6 月份净利润将会出现同比 50%—80% 下滑。

业务被客户延伸的产业链吞噬

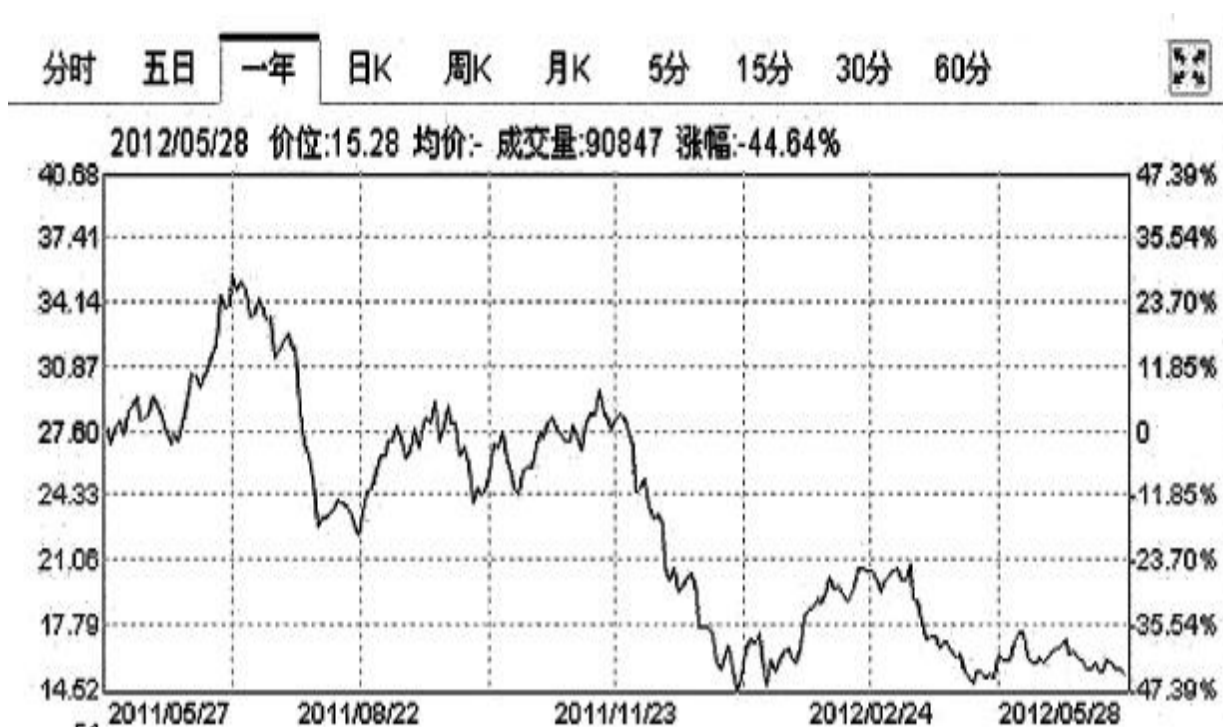
就在已经过去的 2011 年,莱宝高科的日子已经不太好了。《中国企业报》记者看到,我国触摸屏行业的新进厂商不断涌现,已经拥有高达百家左右。同时,一批液晶面板企业在全产业链战略推动下积极向上游的触摸屏模组等上游产业垂直整合。此外,在韩国三星、日本索尼、松下等外资企业推动下,AMOLED 面板开始在小尺寸显示面板应用,这又将加剧整个触摸屏产品上的技术创新和升级,拖累了莱宝高科销售收入和经营利润的持续高速增长。

作为莱宝高科最大客户之一的 TPK 通过收购达虹走上垂直一体化的道路,触摸屏(Sensor)自给率不断提升。根据 TPK 的数据:2011 年第四季度 TPK 小尺寸 Sensor 自给率已经达到 90% 以上,大尺寸 Sensor 自给率在 74% 左右。知情人士透露,目前在莱宝高科的主要客户中,随着自身规模和技术实力的掌握,开始越来越多地进行产业链的垂直整合,减少对外部采购将是趋势。

作为一直以触摸屏为主营业务的莱宝高科,未来不仅要面临着主要客户在产业链垂直一体化推动下,实现触摸屏自给自足,还要面临着一些大客户采购订单的突然流失给企业主营业务造成的冲击。《中国企业报》记者看到,早在 2007 年,由于苹果公司推出的 iPhone 产品采用了莱宝高科的触摸屏,在短期内实现销售规模和业绩的快速提升。可惜“好景不长”,在去年苹果推出 iPhone 4S 产品时,并没有采用莱宝高科的触摸屏组件。

莱宝高科 2011 年年报显示:公司前五名材料供应商的占比 73.51%,前五名客户采购占比 75.99%,海外市场的营业收入为 8.7 亿元,占比 70% 以上。公司还预计:由于市场竞争加剧、部分主要客户业务向产业链上游延伸并加大自制比例,释放其自身产能等因素的综合影响,预计今年第二季度,来自原有主要客户的该产品订单量及售价较上年同期仍将有较大幅度下降,产能利用率下降及人工成本上涨,将导致产品单位成本上升。

一方面是企业经营成本的持续上涨,另一方面又是企业迫于市场竞争却要大幅度下调价格。在资深产业观察家于清教看来,“当前摆在莱宝高科面前的困难可以说是内忧外患、两头受压。从经营层面来看,下游采购商垂直一体化趋势会在大企业中率先完成,这些正是公司最主要的客户群体;从产业层面来看,全球显示技术上的持续不断的升级创新,会增加公司在触摸屏技术创新上的难度;从市场环境来看,专业触摸屏企业如雨春笋般涌现,公司并不具备垄断性竞争优势”。



苹果等客户寻找新的供应商、TPK 等客户垂直一体化自建触摸屏模组,造成莱宝高科市场订单的流失,不得不降价寻找新的中小客户订单。与此同时,玻璃基板、靶材等关键原材料长期依赖海外进口造成原材料成本居高不下,两头在外下的莱宝高科显然已经在 2012 年迎来最危险时刻。

技术市场双重挤压

自去年以来,在欧美债务危机冲击下,持续高涨的全球液晶面板产业步入发展“谷底”。就在 2011 年,全球液晶显示面板产业“鼻祖”日本夏普迎来创业百年来的最大一次亏损,净利润亏损为 46.6 亿美元,不得不采取对外出售液晶面板工厂股份等手段扭亏,目前仍深陷泥潭无法自拔。

夏普巨亏的“前车之鉴”,足以让身处液晶显示面板供应链前端的莱宝高科产生高度警觉。国证券行业分析师程兵指出,“iPhone 4S 订单消失,模组厂的建设以及 TOL 技术(指将 TP-Sensor 做在触摸屏的 Cover

Lens 上)的建设是影响莱宝高科 2012 年业绩下滑的主要因素。”

目前,莱宝高科主要采取的“客户定单式”经营模式。由于公司产品订单的种类多、单次批量小、交货期时间要求短等情况,这会大大增加企业的运营管理成本。而且,由于不同品种在规格、单价、产销量、生产周期等方面均不相同,近年来产品的销售价格呈现出不断下降的趋势,中短期内价格还将持续下跌。

来自客户订单的“多、小、散”给企业运营成本下滑造成的挑战以及短期内公司主要营业收入来自海外市场却面临着大客户订单突然性锐减,且面临着在国内市场客户拓展迫在眉睫等一系列压力,无疑给莱宝高科的海外市场带来巨大挑战。在于清教看来,“从海外到国内,从大客户向中小客户的市场营销拓展,已成为摆在公司面前的最大挑战”。

不过,《中国企业报》记者看到,公司 2011 年报披露的仅有 17 人的销售队伍,显然无法支撑起企业在国内市场和中小客户的拓展。不过,在触摸屏企业人士看来,“17 人的销售队伍对于主要采用‘订单式经营’的莱宝高科来说,2011 年却产生高达 1643 万元的销售费用,人均近 100 万元的费用支出并不低”。

除市场拓展方面的难题,面对近年来日新月异的显示技术升级创新,莱宝高科现有的技术创新能力显然也难以跟上这一节奏。近年来,平板显示行业的技术进步日益加快,新的显示技术尤其是 AMOLED 技术取得较大进展,预计 2012 年为 AMOLED 元年。由此带来的 In-Cell 技术和 On-Cell 技术,显然会对当前莱宝高科所主推的 TOL 技术造成较大冲击。

与此同时,普通的 TN 型非晶硅 TFT-LCD 显示面板的市场竞争和价格竞争将更加激烈,CSTN-LCD 面板市场竞争压力尤其是价格下降压力将进一步加大,未来市场空间将进一步萎缩直至退出几成定局。黑白型 TN/STN-LCD 的市场容量较大,ITO 导电玻璃的市场供求相对平稳但近年来受新增产能较多、汽车消费市场需求增长可能放缓等因素影响,这也将进一步拖累莱宝高科在传统市场的业绩发展。

不过,程兵也指出,“随着千元智能手机市场的兴起,超级笔记本产品

的推出,这将会成为莱宝高科在 2013 年触底反弹的关键力量,特别是公司主推 TOL 技术产品上成本相对较低,适合大面积推广应用”。

未来两三年将步入谷底

作为一家发展时间不长、专业从事液晶显示面板前段产品部件制造的企业,当莱宝高科选择进入这一行业开始,就意味着要面临整个中国液晶显示面板产业链尚处在断裂格局下的系统竞争力缺乏,随时都可能面临“寄身海外”经营策略下带来的战略扩张危机。

当前,备受市场和投资者非议的“主要市场在海外”短板,莱宝高科正在借助国内千元智能手机市场爆发等机会,转身大力进军国内市场,开拓中小企业客户。不过,《中国企业报》记者看到,更大的发展危机还隐藏在莱宝高科的上游材料供应商层面,短期来看这绝非依靠一家企业所能扭转,必须要获得国家从整个战略高度给予的支撑。

一直以来,莱宝高科生产所需的主要原材料包括玻璃基板、靶材和光刻胶等,在国内并没有厂商可以供给,全球供应主要集中于日本、韩国、中国台湾地区等少数厂商,这也直接造成在 2011 年尽管全球液晶面板的价格出现下滑,但莱宝高科触摸屏所需求的主要原辅材料采购价格仍出现有一定幅度上涨,对公司利润造成较大拖累。

莱宝高科也承认,“由于生产产品的规格差异较大,造成采购的原材料的品种和规格也很多,价格差异较大,只能依靠日韩及我国台湾地区的采购”。这实际上给公司未来的发展造成“两头在外”下的低端制造、利润稀薄、发展后劲乏力等困局。

早在莱宝高科公布 2011 年业绩报告时,便有行业分析师向《中国企业报》记者指出,“身处技术更新换代创新速度瞬息万变的消费电子行业,又面临着主要产品销售客户和原材料供应客户的高度集中,以触摸屏为主营业务的莱宝高科未来 2—3 年将步入发展的谷底,如果及时进行主营业务的转型和产品线的扩张,避免海外市场的单条腿走路策略,无疑会使危情时刻变成隐藏在企业扩张过程中的战略性危机”。

少儿理财新选择
财富增值好帮手阳光人寿“龙凤宝贝计划之
传家保保单”六一上市

2012 年注定是龙宝宝扎堆出生的一年。在新一轮生育高峰悄然来到之时,为了孩子以后的成长,在各种准备工作中,“龙爸龙妈”们可别忽视了保险,这既是对大人的一份保障,也是对小孩的一份呵护。由于是第一次为人父母,大部分的“龙爸龙妈”并没有经验,究竟该如何更好地为宝贝做好人生规划呢?

近年来,随着我国经济的发展,家庭的教育投入也在逐年增加,各种入园费、择校费、特长学习费、补习费等层出不穷,对新生父母的财务规划提出了挑战。因此家长应该在孩子幼时结合自身情况,着眼未来,给孩子未来做一个整体规划,助孩子成长一臂之力。

在 2012 年国际六一儿童到来之际,阳光人寿“龙凤宝贝计划”再次顺应市场需求,推出兼具“安全性”、“收益性”和“灵活性”等特点的“龙凤宝贝传家保保单”,为少儿理财提供新选择。

据了解,该计划由“传家保少儿年金保险(分红型)”和“附加财富账户年金保险 B 款(万能型)”构成,不仅保障了账户资金的安全,还能分享到阳光保险的经营成果及市场化的万能结算利率所带来的复利收益,同时满足客户“教育金”、“婚嫁金”以及“养老金”的多项需求,专为 30 天—17 周岁的未成年人设计,宝宝满 30 天即可参保,帮助龙爸龙妈们呵护宝宝健康、快乐地成长。

除此之外,该计划还具有以下的特色:

返还早,年年不断

犹豫期结束后,即可返还一笔为基本保险金额 20% 的生存年金;之后若每个保单周年日仍生存,同样返还基本保险金额 20% 的生存年金,年年不断,直到 80 周岁。

可保,保费返还

不论发生什么情况,都会 100% 返还所交保险费,保证您资金安全。也就是说,如果发生不幸,当时就会提前将所有保险费 100% 返还;平安无恙,至 80 周岁保险期满,保险费也 100% 返还。

传三代,万能账户

生存年金、保单红利和追加保险费均自动且免费进入万能账户,享受复利增值,直至 80 周岁保险期满。万能账户最低保证利率为年利率 2.5%,上不封顶。这笔资金可用于父母养老、本人创业和子女教育等,一张保单,三代受益。

可抵交,交费省心

投保时,可以选择将所有保费一次交完,提前缴纳的保费既可通过万能账户自动续期续期保费,保证保单持续有效,还可享受万能账户复利利息。交费更省心,收益更好。

自动交费功能是万能账户的一大亮点。它为客户提供了一项“交费”便利,使客户可以选择在首年一次性交完所有保险费,一部分用于交纳首期应交保险费,另一部分通过追加保险费的方式自动续期续期保险费,给客户极大方便。一次交费既可以保证保单持续有效,又能使追加保费进入万能账户后,同样享受日复利、月结息的增值收益,同时还能灵活领取。

投保案例:

张先生刚刚喜得贵子,为一站式解决儿子张小宝的教育金、婚嫁金等问题,明智选择“传家保保险计划”计划。年交保费 2 万元,交费期 10 年。

0 岁张小宝,投保了“传家保少儿年金保险(分红型)”和附加财富账户年金保险 B 款(万能型),年交保费 2 万元,交费期 10 年,基本保险金额 13240 元。为了获取更好的投资收益,选择一次性交费 20 万元,其中 2 万元用于交纳主险保费,18 万元全额进入万能账户,享受万能账户的复利收益,然后通过万能账户自动续期续期。那么,在拿到保单后 10 天,即犹豫期后,就可以拿到第一笔 2648 元生存年金,以后每年同样有 2648 元生存年金给付,直到 80 岁。在此期间,还可以享受主险账户的分红收益和附加险万能账户的复利收益,期满后还可以拿回全部所交的 20 万保费。

除此之外,客户可以随时从万能账户中自由领取资金,领取之后也不影响保单持续有效。如果每年的生存年金收益和分红收益不领取均可自动且免费进入附加万能账户,享受资金的复利增值。如按中档收益计算,张小宝在 18 至 21 岁时,每年可以领取大学教育金 2.5 万元,大学四年共领取 10 万元,轻松解决了孩子的大学教育费用;30 岁时,可再领取婚嫁金 10 万元。之后,到张小宝 80 岁时,万能账户还可以累积 274 万元,并连同所交的 20 万保费也将在保险期满后一并返还。

能率

因为专业 所以信赖

日本厨卫电器专家 引领生活新美学



ECO FIRST
日本环境省
“环境优选企业”









NORITZ

能率(中国)投资有限公司

http://www.noritz.com.cn

电话: (021) 37186666