

OLED行业

OLED 产业持续升温

相关产业链股迎黄金期

据报道,韩国两大面板制造商三星显示器公司和LGDisplay公司分别宣布将于本周在美国旧金山展示其旗舰 AMOLED 和 OLED 产品。此外,全球最大的 OLED 屏幕制造设备生产商 Applied Materials 公司二季度订单激增近3倍,相当于去年一年的订单量,主要推动力来自于苹果供应商。

值得注意的是,发改委发布的《国家发展和改革委员会关于实施制造业升级改

造重大工程包的通知》明确指出在电子信息工程升级方面新型平板显示工程领域要重点发展 AMOLED 新一代显示量产技术,发展 OLED 蒸镀工艺单元设备部件、蒸镀设备自动化移栽系统,布局柔性显示等,表明国家对 OLED 行业发展的重视,后续将获得政策大力扶持。

有机构预计到2017年,OLED市场将呈现翻倍增长。到2018年,以电视为核心的大尺寸 OLED 屏幕市场将全面启动,未来10年,OLED 产品有望占到整个显示屏市场总比例的30%至40%。

海通证券认为,1、OLED 相比 LCD 更胜一筹,是下一代平面显示发展方向,将强势渗透。2、OLED 产品爆发将引爆上游材料需求,利好国内材料制造企业。3、智能穿戴、车载、航天、



工业控制机器人行业对屏幕要求严格,对 OLED 屏是刚性需求,这些领域将成 OLED 爆发点。4、OLED 产业链备战气氛渐浓,巨头助力打开中段面板产量提升,LG、三星等巨头结合上游材料市场积极扩产投资、降低成本,苹果加入阵营,VR 设备火爆将加速行业渗透。建议关注国内 OLED 材料供应商万润股份、濮阳惠成以及 AMOLED 驱动芯片主要供应商中颖电子等。

国海证券分析师代鹏举建议投资者关注 OLED 产业链上尚未完全被挖掘的标的。上游材料方面包括万润股份、南大光电;柔性显示方面包括新纶科技、东材科技、大富科技;组件方面包括天通股份、士兰微、长信科技等。

东方财富

电动汽车

看好充电桩板块行情

接力国网,超30亿投资造就新庞大需求体。国网、南网、普天、各地方政府以及民营运营商为目前充电桩招标、建设的主体;继4月国网首次充电桩招标后,南网有望接力国网,继续扩大充电桩市场规模。

引领南方五省电动汽车充电基础设施建设。根据《规划》,到2020年,南方五省区全社会电动汽车保有量预计为80万辆,需建设集中式充电站2654座,分散式充电桩72万个。而目前,公司在五省区投资建设充电站14座,占全社会总充电站数量的5%,分散交、直流充电桩3053个,占全社会总充电桩数量的22%,发展潜力大。未来,公司将在做好配套电网投资及业扩报装等服务的基础上,加大公共充电基础设施投资力度,探索多方合作共赢的发展模式,推动公司电动汽车充电服务业务的健康发

展。设备看弹性,运营看模式。我们认为,目前充电桩板块的市场估值已基本反映行业整体爆发的预期,且多数企业已开始兑现业绩。设备方面,未来个股的机会在于“高弹性”企业订单的持续或新晋国网、南网招标的企业;运营方面,现阶段盈利较为困难,市场关注点主要在于模式的创新,如高设备使用率的B2B模式或易于扩张的B2C模式以及车桩联营模式等。

维持行业“优异”评级。我们看好充电桩板块的全年行情,建议关注中恒电气(连续中标国网)、科士达(充电桩产品出口日本)、通合科技(充电设备业务占比高)、和顺电气(业绩弹性最大)、科陆电子(2016成功入围)等设备类标的以及北巴传媒、特锐德等相关运营类标的的。

国联证券

氢氧化锂

FMC 计划分三期扩产至3万吨

为应对新能源汽车的高增长,FMC计划在2017-2019年分三期新增2万吨氢氧化锂,将公司氢氧化锂总产能扩至3万吨/年;公司计划2017年中完成一期扩产,并在2019年完成全部三期建设,同时可根据市场需求调整建设进度。

扩产电池级氢氧化锂,既是全球新能源汽车市场高成长之需,也符合高镍、高能量密度正极材料之大趋势。(1)相比于当前主流的碳酸锂,电池级氢氧化锂因其在晶体结构、溶解性等方面的优势,或更能满足未来锂电材料“以安全性为前提、不断提升能量密度”的大趋势,主要适用于NCA、NCM811等“高镍”三元材料(以及部分工艺的磷酸铁锂);(2)若Tesla兑现其2018年50万辆、2020年100万辆的放量规划,我们测算,仅Tesla一家对应的2018年、2019年、2020年电池级氢氧化锂需求量就将分别高达2.38万吨、3.30万吨、4.62万吨,远超此前预期。

FMC产品质优,但市场份额遭遇挑战,扩产氢氧化锂势在必行。(1)FMC在氢氧化锂、有机锂以及金属锂等深加工领域品质优良,在业内拥有无可非议的传统客户口碑,在需求推动下扩大、优化更新产能无疑是作为一家领军企业的必要之举;(2)正反两方面分析,一方面,饱满的订单量将支撑公司三期扩产稳步推进,另一方面,在“供应安全性”得到下游高度关注的当今,生产规模的提升将帮助公司利用更大体量的一年期、多年期合同锁定优质大客户,缓解市占率遭中国锂盐厂不断侵蚀的不利局面。

外购妙计安天下?公司或绕不开扩大阿根廷矿区卤水、基础碳酸锂产能。(1)FMC当前采取“盐湖卤水-碳酸锂-氢氧化锂”、“盐湖卤水-氯化锂-金属锂等深加工”的工艺路径,多次强调将专注于最具优势的深加工领域,尚无在阿根廷HombreMuerto盐湖大规模资本投入、扩大卤水及基础碳酸锂产量的计划。(2)由于公司旗下阿根廷盐湖LCE产能约2.3万吨,2015年实际产量约1.75万吨,本次扩产后,FMC将进一步转变成为一家资源“净需求方”,无疑需在目前基础上扩大向合作伙伴、竞争对手外购基础碳酸锂

的规模。(3)尽管ORE、ALB在2016-2020年均处于大规模扩产期,但考虑到紧缺的碳酸锂市场,以及各自的氢氧化锂建设规划,FMC的2万吨扩产面临一定的原材料及成本风险;因此,尽管不在中期战略规划之内,我们认为公司仍需为扩大自身的盐湖提锂产能做好准备。 长江证券

拍卖公告

受委托,我公司定于2016年6月6日上午9:30在本公司拍卖厅举行拍卖会,公告如下:
一、拍卖标的:拆迁报废资产残值,参考价:4.2万元。
二、登记、看样时间:自公告之日起至6月3日11:00止。
三、注意事项:有意竞买者请于拍卖会前,携相关证件来本公司办理竞买登记手续并缴纳5000元履约保证金,若竞买不成功,拍卖会后3日内全额退还(不计息)。
公司地址:绿地新都会办公B号楼607室
服务电话:0553-3110057
13339033513
芜湖东方拍卖有限责任公司
2016年5月28日

宝库&艺术空间合肥首发
让心安放的最佳空间

产品的品质得到更大优化和提升?——为产品注入文化创新内容。而宝库中国团队所带来的“宝库&艺术空间”恰恰是文化创新的一项具体抓手。“起初我们以为需要宝库的人都是富人,但从上海中心·宝库1号运营的实际来看,普通老百姓对第三方保管库的需求其实也非常大。”周忻表示。

发布会现场,合肥各大开发商大咖对

宝库2.0即“宝库&艺术空间”表达了浓厚的兴趣。

攀登房地产行业创新驱动的新高峰

据周忻介绍,易居中国自2010年后,就开始布局“房地产+”战略模式,而宝库中国就是房地产和文化的结合,也是“房地产+”最典型的案例,通过把博物馆、艺术中心与存储空间结合,互为补充,实现文化产

业商业模式的创新。目前,上海中心地标宝库1号今年3月销售火爆,其后在上海、广州等大城市落地,与多家地产行业领先企业达成了合作共识。

对于宝库如何实现本土化接壤,周忻表示,宝库中国无论在哪个城市落地,这种产品都会成为未来住宅的一种标配。

阅读延伸:

宝库&艺术空间由全自动保管库(Community Vault)及艺术空间(BA-OKU Art)构成,立足高尚生活社区,协同开发商提升配套、完善服务、树立品牌,提供大众高端存储与文化服务。 邹传科

2016年5月25日,宝库&艺术空间合肥新闻发布会&易居乐居联合答谢晚宴在皇冠假日酒店隆重举行,合肥恒大、保利等多家知名房企总经理、多位业内知名专家以及省内多家知名媒体齐聚一堂,共同见证宝库在合肥的首发盛况。

开创社区创新文化服务的新时代

在新闻发布会环节,易居中国董事局主席、宝库中国董事长周忻现场为媒体解读宝库。

周忻表示,经过20多年的发展,中国房地产行业已经从“忧房”阶段步入“有房”阶段,并进而向“优房”阶段过渡。如何让住宅