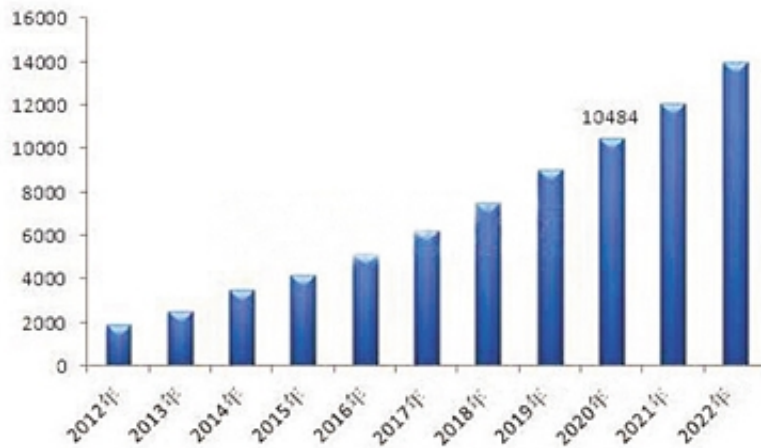


LED深度洗牌 强筋壮骨还需找准突破点



2012—2022年中国LED照明产业规模及预测(单位：亿元)

来源：前瞻产业研究院《LED照明产业分析报告》整理

8年之后，号称打造“永不落幕的LED照明行业展贸平台”的“广州光谷”黯然退场。

“广州光谷”是广州国际商品展贸城一期项目，于2011年11月开业。其拟汇集LED及照明产业上、中、下游全产业链，打造成集产品研发设计、展示、检测、物流、电子商务、金融支持等多功能于一体的国际采购平台。然而，曾作为广州市重点建设的明星项目之一，“广州光谷”遭遇了滑铁卢。

有报道认为，“广州光谷”没落背后折射出的，是LED产业探索的转型之痛。然而，科技日报记者采访相关行业专家得知，事实并非如此。

灯饰卖场落幕并不能反映产业状况

“广州光谷”地处广州市番禺区，距离市中心较远。公开资料显示，广州国际商品展贸城是广州市2008年度重点建设项目，是广州市商业发展“十一五”规划的标志性工程，列入了广东省2009年十大重点工程。项目规划占地约4800亩，总投资超过150亿元。其中“广州光谷”占地252亩，建筑面积26.6万平方米。

2011年，媒体报道称，入驻“广州光谷”的首批龙头企业都是国内外行业“大鳄”，霍尼韦尔、欧司朗、美的、上海亚明等数十家龙头企业率先入驻。“广州光谷”还创造性地提出了供应链金融服务模式，解决了进驻企业融资难的问题。同时，“广州光谷”设立了政府、企业采购定点中心、经销商采购基地，并拓展日本、美国国际采购市场。日本光谷株式会社确定将日本政府每年约200亿元人民币的LED照明产品的采购订单定点在此。

彼时的“广州光谷”，风光无限。令人叹息的是，如今的“广州光谷”与之形成鲜明对比。目前其已重新装修、重新招商，准备转型为酒店用品和日用百货卖场。场馆一楼大部分铺面已出租，今年8月可交付给商户。

“广州光谷”究竟遭遇到什么困境呢？“‘广州光谷’本身先天不足，地理位置偏远，加上后天招商引资工作也跟不上，难以为继，关门歇业，实属正常市场行为。”一曾经参与“广州光谷”项目讨论的业内人士，还指出了其失败的深层原因：广州在很早之前就提出“光谷”概念，但一直没有发展起来。随着LED产业火了之后，为了搭上政策便利，相关单位就把“广州光谷”定位为全球最大LED及照明展贸平台。

“‘广州光谷’仅是一个概念，它的原本规划是打造成LED实体卖场，类似于服装批发之类，有‘挂羊头卖狗肉’之嫌，并不能真正反映LED产业的真实状况，更不能把其没落归结为是广州探索LED产业的转型之痛。”上述人士说。

“它的落幕对广州LED产业影响并不大。”在深圳市照明与显示工程行业协会秘书长赵飞看来，“广州光谷”的落

幕实际上是近10年来LED交易市场退出或转型的一个缩影。随着LED产业走向成熟，如果仅把发展眼光放在灯饰卖场综合体布局上，“广州光谷”的没落结局则早已注定。

转向纵深发展不再需要喂补药

不过，“广州光谷”事件将大家的目光又一次重新聚焦到了LED产业。与前几年行业一派繁荣景象相比，行业近两年确实归于沉静。

“LED产业发展到现阶段，已过了增速的最高峰，趋向平稳、集中发展，并进入深度调整和洗牌阶段。但这并不代表LED产业不行。”广东省光电技术协会会长、华南理工大学教授文尚胜说，任何一个产业都会经历同样的过程。尤其是作为战略性新兴产业，LED产业初期发展需要政府大力扶持，比如出台相关推广政策、资金补贴等。可一旦产业进入成熟阶段，自然而然会转向纵深发展，靠市场自由调节，优胜劣汰。他打了一比喻，“LED产业现在很健康，根本不用别人喂它吃补药了，可以自主发展。”

《2018中国半导体照明产业发展蓝皮书》显示，2018年，在内忧外困背景下，产业整体发展增速放缓，进入下降周期。但预计全年增速将为12.8%，行业总产值预计将达到7374亿元。因此从此数字来看，产业发展其实仍是较为乐观的。

“目前是龙头企业不断调整产品结构，向高端方向持续升级，市场占有率将会不断上升，而中小企业将会面临日益严峻的生存挑战。”赵飞说，“虽然‘广州光谷’事件并不能代表LED产业的真实现状，但也给广州LED以及全国的产业敲了警钟。广州以及不少地方的LED产业布局相对分散，没有形成产业聚集，也没有特色园区。”

随着行业进入深化调整阶段，企业也通过寻找差异化线路，发力应用细分市场来求得突破，如发力植物照明、汽车照明、MiniLED，甚至将发展重心转至更宽泛的化合物半导体领域。同时，除了稳固传统欧美市场外，重点开发“一带一路”沿线国家、地区的市场。

“我国每年的LED产值增长维持在20%左右，大家还是非常看好这一产业。”赵飞说。

把握机会发力新兴应用市场

我国LED产业规模已成世界第一，但专家表示，要真正“强筋壮骨”，还需要找准下一步发展的着力点和突破点。

近期举行的世界半导体照明产业发展论坛上，中国工程院院士陈良惠指出我国LED产业下一步发展的五大方向，分别是微尺寸LED、波长延拓、车用照明、LED智能照明、LED可见光照明。

“这些都是目前比较热的发展方向，产业发展的机会很多。”赵飞说。

在这些方面已有企业率先探路。鸿宝科技股份有限公司（以下简称鸿宝科技）2015年开始发展智慧路灯，从原先的LED户外照明引入智慧理念，再整合各个专业领域的优秀合作商，共同研发出符合当今市场需要的智慧路灯。如今，凭借着强大的核心竞争力，其已在新三板挂牌上市。

让鸿宝科技总经理杜姬芳感触最深的是，行业中的户外照明企业发展越来越精细、专业，已从原来的拼价格到拼质量，从拼品类到拼优势。

对于地区产业而言，在行业新环境中，挑战和困难并存。“制约行业发展最为严重的问题是‘缺芯少核’。”广东省中山市小榄镇是我国最大的LED封装和照明应用产业基地之一，该镇镇长魏宏锐直言，LED新光源的外延片生产、芯片制备是智能照明产品核心关键，研发制造主体主要分布在发达国家和国内一线城市。由于镇区的技术环境、人才储备存在较大差距，因此像小榄镇这样的地区，企业要培育或引进关键技术困难重重。此外，市场竞争中，仍然存在打价格战的问题，使得企业利润薄弱，产品低端化、同质化问题也日益严重。

业内人士表示，2019年，各种与LED相关的专业展会纷至沓来，展会浓缩了行业技术和设计的风潮和走向。从照明专业展会可以看出，智能照明、智慧家居仍然是最大的主题。植物照明也比往年火热很多，国际照明大厂争相布局植物照明领域，同时，企业对光环境的关注和体验也明显增加。

这些变化，直接影响了众多中小型灯饰企业，那些没有自身特色的，没有研发设计，没有资本实力的中小灯饰企业

，最终只能逐步萎缩。即使在“代工”领域，现在大品牌对代工厂的研发、规模、资金等实力的要求也非常高，毕竟已经进入供大于求的品牌淘汰赛了。

压力之下，小榄镇这样的产业地区也独辟蹊径，希望积极打造真正的“光谷”。魏宏锐表示，该镇LED企业把握自身在产业链中的固有优势，积极拥抱物联网、“互联网+”、5G应用，由战略“红海”走向战略“蓝海”，实现产业再定位再出发再发展。（记者 叶青）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/143363.html>