

全球首条高世代印刷OLED生产线开工建设

■本报记者 丁 蓉

10月21日上午,TCL科技集团股份有限公司(以下简称“TCL科技”)子公司TCL华星光电技术有限公司(以下简称“TCL华星”)第8.6代印刷OLED(有机发光二极管)生产线——t8项目正式开工建设。作为全球首条高世代印刷OLED生产线,t8项目全部采用自主研发的技术,设计月加工玻璃基板能力约2.25万片,主要产品将涵盖平板、笔记本电脑、显示器等中尺寸IT应用领域。

TCL科技高级副总裁、TCL华星首席执行官赵军对《证券日报》记者表示:“过去,从LCD(液晶显示)到其他的OLED领域,我们都面临着关键设备、关键材料大量依赖海外以及知识产权竞争力不足的瓶颈。在t8项目上,不仅实现了关键设备、关键材料的自强,而且我们拥有了全球数量最多、体系最完整的自主知识产权。t8项目使中国显示企业首次在高世代AMOLED(有源矩阵有机发光二极管)领域具备超越式技术引领与市场主导潜力,实现从‘跟跑’到‘并跑’再到‘局部领跑’的关键突破。这意味着中国在新型显示领域不但能做大,而且能做强。”

成本优势较突出

据悉,t8项目由TCL华星与广州市人民政府、广州经济技术开发区管理委员会共同出资建设,总投资金额约295亿元。

在显示效果方面,印刷OLED是目前唯一实现红绿蓝规则像素排列的OLED技术。这样的排列方式,使得屏幕图像细节更加丰富,文字和图像的边缘更加平滑,呈现出更清晰逼真的画面效果。印刷OLED还具有稳定的广色域,不同于蒸镀工艺发光像素间有大量OLED共通层,在低亮度、低灰



▶▶▶ 作为全球首条高世代印刷OLED生产线,t8项目全部采用自主研发的技术,设计月加工玻璃基板能力约2.25万片,主要产品将涵盖平板、笔记本电脑、显示器等中尺寸IT应用领域

阶情况下存在漏流问题,印刷OLED采用独立打印的隔断器件结构,能有效避免这一问题,且能保持与高亮度情况下一致的色彩与广色域。无颜色串扰,暗场细节表现更优异。此外,印刷OLED能够有效降低有害蓝光。

在本成本方面,印刷OLED具有突出优势。赵军表示:“印刷OLED不仅产线设备投资成本比较低,而且在材料利用率方面有优势,其材料利用率超过90%,而蒸镀技术的材料利用率,目前即使回收等因素考虑进去,也就只能达到30%。此外,印刷OLED的

生产运营费用低,生产效率却很高。印刷OLED在规模化后,相比其他OLED技术有15%以上的成本优势,随着产能进一步的提升,这个优势有望进一步扩大。”

北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏向《证券日报》记者表示:“TCL华星t8项目将进一步提升中国企业在全球显示市场竞争中的话语权。”

瞄准中尺寸领域

当前,智能手机显示屏等小尺寸领域是OLED技术的主阵地,

该项技术正加速向中大尺寸领域渗透。

对于印刷OLED技术的应用场景,赵军表示:“我们会优先将其广泛应用于中尺寸领域。团队正积极开发显示器以及相关消费电子产品显示屏,目前正跟客户抓紧进行产品的测试和验证。有望在明年上半年实现量产出货。”

他进一步表示:“我们还会将该技术从显示器拓展到笔记本电脑和平板电脑,再下一步,可能会拓展到车载显示方面。印刷OLED技术的应用潜力非常大,不仅仅局限于以上领域,我们也在

探索把印刷OLED拓展到一些更加高附加值的、差异化的应用场景。”

据市场研究机构Omdia预测,AMOLED在IT及车载等中大尺寸应用领域将迎来高速增长,预计到2030年,笔记本电脑、车载显示器、桌上型显示器的AMOLED面板年复合增长率将分别达到38%、26%和15%。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示:“t8项目建成投产后,将进一步降低OLED产品成本价格,助推OLED在全球中尺寸产品领域加速渗透。”

中国电信前三季度持续拓展战略新兴业务规模

■本报记者 李乔宇

10月21日晚间,中国电信股份有限公司(以下简称“中国电信”)披露2025年第三季度报告。2025年前三季度,中国电信实现营业收入3942.7亿元,同比增长0.59%;实现归属于上市公司股东的净利润为307.73亿元,同比增长5.03%。今年第三季度,中国电信

实现营业收入1248.48亿元,同比下降0.91%;实现归属于上市公司股东的净利润77.56亿元,同比增长3.6%。

截至报告期末,中国电信基础业务稳健发展,5G网络用户数达到2.9亿户,渗透率提升至66.9%,手机上网总流量同比增长16.9%,手机上网DOU(每用户数据使用量)达到22.3GB,同比增长11.4%;千兆宽

带用户渗透率约31.0%。

2025年前三季度,中国电信战略新兴业务规模持续拓展,IDC收入达到275亿元,同比增长9.1%;安全收入达到126亿元,同比增长12.4%;智能收入同比增长62.3%,聚焦视联网收入同比增长34.2%,卫星通信收入同比增长23.5%,量子收入同比增长134.6%。

今年前三季度,中国电信营

业成本为2748亿元,同比增长0.1%;销售费用为389亿元,同比下降1.4%;管理费用为271亿元,同比增长0.7%;研发费用为91亿元,同比增长4.4%,主要为中国电信持续深耕应用基础研究,聚焦网络、云及云网融合、人工智能、量子/安全方向,加强关键核心技术攻关。

日前,中国电信等电信运营商

正式开放eSIM手机业务。在此之前,中国电信的eSIM业务已支持智能手表、车载设备等多终端。

中国电信相关负责人告诉《证券日报》记者,该公司开放eSIM手机业务的预约办理后,预约量快速上升。此次手机端eSIM业务的引入,将全面推动移动通信服务从传统的实体SIM卡模式向“轻量化、多模态”的eSIM模式演进。

大连重工第三季扣非净利润同比增124.36%

■本报记者 李 勇

10月21日晚间,大连华锐重工集团股份有限公司(以下简称“大连重工”)披露2025年三季度报告。今年前三季度,大连重工实现营业收入109.79亿元,实现归属于上市公司股东的净利润4.90亿元,归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润3.75亿元。其中第三季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润1.78亿元,同比增长46.83%,环比增长33.83%;实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润1.1亿元,同比大增124.36%,环比增长4.76%。

大连重工主要从事物料搬运设备、冶金设备、新能源设备、传动与控制系统、船用设备等领域的大型成套设备及核心零部件的开发、研制和销售,可为冶金、港口、能源、矿山、工程、交通、造船等产业提供大型高端装备和智能服务解决方案。

“重型机械行业可以为国民经济提供各类重大技术装备,是重要的基础性和战略性新兴产业。其发展水平也被视为一个国家和地区工业化水平与经济科技综合实力的反映。”深圳市优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,“重型机械

行业发展前景广阔,近些年在智能化、绿色化转型驱动下,行业市场规模持续扩大,尤其在新能源基建和新兴市场领域,全球需求增长显著,也为行业内企业发展带来了重大机遇。”

大连重工称,前三季度业绩增长主要源于营业收入的稳步提升,由此带动公司整体毛利增长,其中物料搬运设备毛利同比增长明显。

报告期内,大连重工利润增速远高于收入增速。前三季度,该公司归属于上市公司股东的净利润同比增长23.97%,归属于上市公司股东扣除非经常性损益后

的净利润同比增长33.37%,均高于同期营业收入8.11%的同比增幅。

“利润增速持续领先营业收入增速时,表面是盈利效率的提升,深层则是企业成本控制、费用管理、产品结构升级驱动等多方面因素综合作用下的结果,通常意味着企业经营效率的提升和发展效能的增长。”一位不愿具名的市场人士向《证券日报》记者表示。

三季度中,大连重工还提到公司曾于今年6月份推出限制性股票激励计划。不过,该计划最终未能获得股东会表决通过。

大连重工此前通过深交所互动易平台对投资者的相关问题进行回复时曾表示:“公司高度重视股东的表决结果和反馈意见,公司高层已会同法律、财务顾问等专业机构,全面复盘、调研和分析本次激励计划未获股东会批准的深层次原因,并通过多种渠道加强与中小股东的沟通交流,积极听取建议、回应关切,促进投资者对公司的了解和认同。”

大连重工同时表示,将基于广大股东的合理意见,并结合该公司目前的发展阶段、战略规划及行业实践,审慎评估下一步的工作举措。

超过2.5亿元,同比增长88%。

今年6月份,橘宜集团宣布与护肤品牌百植萃签署收购协议。这是橘宜集团首次收购护肤品牌,是其布局科学护肤赛道的重要举措。

橘宜集团相关负责人对《证券日报》记者表示:“我们持续关注全球优质美妆与美护品牌,会在战略契合度高、能够形成品牌协同效应的前提下,适时推进收购或合作机会,不断夯实‘多品牌、多品类、国际化’布局。”

橘宜集团完成收购意大利品牌丰添

■本报记者 梁傲男

10月21日,上海橘宜化妆品有限公司(以下简称“橘宜集团”)宣布完成对意大利美发产品品牌Foltene(丰添)的收购,进一步深化在头发与头皮护理赛道的战略布局。

据了解,此次收购是橘宜集团对丰添品牌全球范围内的整合性收购,涵盖丰添品牌资产、全球业务网络、供应链体系及意大利研发实验室等,标志着橘宜集团在“多品牌、多品类、国际化”战略推进上

迈出关键一步。公开资料显示,丰添于1944年由意大利米兰制药科研团队创立,品牌的核心产品体系围绕毛发、角质的健康生长与修复展开,涵盖防脱安瓶、分型男女防脱洗发水、眉睫精华液与指甲修复精华等多个品类。

对于此次收购,橘宜集团董事长兼CEO刘晔表示:“消费者对头发与头皮健康的关注日益提升,我们长期看好这一赛道的发展潜力。丰添凭借扎实的科研积淀、领

先的技术和丰富的产品组合,赢得了全球消费者的认可。将丰添纳入橘宜品牌矩阵,不仅进一步完善了我们在头发与头皮护理领域的战略布局,更使我们能整合全球前沿技术,为更广泛的消费人群提供科学、有效的头发和头皮健康解决方案。”

“通过此次收购,橘宜集团实现从彩妆、科学护肤到洗护发的全方位布局。”一位不愿具名的消费行业分析师对《证券日报》记者表示,丰添将与橘宜集团现有品牌形

成协同效应,共同推动橘宜集团在全球美妆市场的持续成长与创新。

近年来,橘宜集团通过合作与收购持续拓展业务边界。2024年,橘宜集团与法国皮尔法伯集团达成战略合作伙伴关系,长期全权负责法国皮尔法伯集团旗下品牌“馥绿德雅”在中国的全部业务。在橘宜集团的运营下,馥绿德雅2024年在中国的收入同比双位数增长,其中下半年的收入同比增长幅度达72%。去年“双11”期间,馥绿德雅在中国全渠道GMV(商品交易总额)

隆基绿能 斩获上海电力海上光伏订单

■本报记者 殷高峰

10月21日,《证券日报》记者从隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)获悉,上海电力股份有限公司(以下简称“上海电力”)奉贤1#海上光伏项目组件选型确定为BC技术路线,隆基绿能成功签约400MW,并已于本月率先启动供货。

上海首批1GW(交流侧装机)“风光同场”海上光伏项目指标,分别由上海电力和申能股份有限公司(以下简称“申能股份”)各获50%。此前,申能股份的500MW(交流侧装机)项目已由BC产品占据全份额。

“上海首批海上光伏项目已开标份额全部采用BC技术路线,充分彰显了BC产品在海上光伏场景下的显著竞争优势。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示,海洋的环境相比陆地更为复杂,对光伏产品的质量和安全性等性能要求更高,在这方面具有优势的产品在海上光伏领域更具竞争力。

在王铁山看来,近年来,随着光伏行业的快速发展,陆地上能够建设光伏电站的土地越来越少,而海洋则成为光伏行业新的增长点。

“光伏产业空间面临着分布不均衡的挑战,‘由陆转海’会成为一个破局的新趋势。”隆基绿能相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,基于行业预测,2027年中国海上光伏的累计装机量将达到6000万千瓦,2030年则会达到8000万千瓦。

国家发展改革委统计的福建、山东、江苏等18个省份今年的重大专项中,涉及565项光伏项目,其中有20%左右的项目与海上光伏相关。

“尽管海上光伏前景广阔,但其门槛也高。”王铁山表示,海上光伏要在有限海域面积内提升发电量最大化是项目收益的核心。同时,受海风、海浪、海盐腐蚀、维护成本高等因素影响,海上光伏项目开发成本高、施工难度大,这就对光伏产品的转换效率、质量水准、安全水平等提出了极高的要求。

2024年11月15日,上海市发展改革委发布《2024年度“风光同场”海上光伏项目竞争配置工作方案》,规划了7个“风光同场”的海上光伏项目开展竞争性配置,根据评分规则,采用高效组件、逆变器可获得加分,转换效率24%的组件可以获得满分。

据悉,当时市面上符合此效率要求且可量产的产品主要为BC组件。2025年2月份,国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》,全面推进新能源入市交易,全电量无差别市场定价。

“在此背景下,初始投资成本更高的海上光伏项目必须要通过高效率组件和较低的后运维成本等来稀释投资压力。”王铁山分析称。

国家光伏质检中心(CPVT)的山东烟台实证基地、北京鉴衡认证中心(CGC)三门实证基地均印证了BC组件在海上光伏场景下的卓越适应性和性能优势,为光伏行业在海光场景下的组件选型提供了极具价值的选型依据。根据CPVT烟台实证基地2025年1月至6月的监测数据,隆基绿能的BC相较于其TOPCon组件表现出全方位的性能优势。在单瓦发电量方面,采用BC技术的Hi-MO 9组件相比TOPCon组件增益达1.94%。

“当前,全球范围内海上光伏的开发步伐开始加快,光伏行业的技术竞争已经进入安全、质量、转换效率、运维成本等综合考量的时代,行业正从‘低价竞争’和‘规模竞争’转向‘技术竞配’和‘高质量发展’的新阶段。”王铁山表示,在能源革命的浪潮中,海上光伏的竞争不仅是项目资源的争夺,更是技术话语权的较量,具有综合技术竞争优势的企业和产品将会赢得先机。

珠免集团 拟转让格力房产100%股权

■本报记者 王镜虹

10月21日晚,珠海珠免集团股份有限公司(以下简称“珠免集团”)发布公告称,拟将持有的珠海格力房产有限公司100%股权转让至珠海投捷控股有限公司,本次交易以现金方式进行,不涉及发行股份。

珠免集团相关负责人对《证券日报》记者表示:“若交易顺利推进,将有助于公司加快实现‘五年内完成存量房地产有序退出’的承诺,同时进一步集中资源发展免税主业。”

根据公告,2024年底珠免集团曾披露《重大资产置换暨关联交易实施情况报告书》,置入珠海市免税企业集团有限公司51%股权,同时置出非珠海区域五家房地产子公司100%股权。彼时公司承诺,将在资产置换完成后五年内逐步去化或处置存量房地产业务,实现整体退出。

此次拟转让格力房产股权,被视为上述承诺的具体落实。如能顺利完成,预计将降低公司资产负债率,优化资产结构,提升经营效益。

资料显示,受让方珠海投捷控股有限公司为珠海市国资委全资控股的国资平台。业内分析人士认为,该交易通过资本层面的统筹,引导资源向战略性产业和优势主业集中,有助于推动地方国资整体向高质量发展迈进。

当前,珠免集团的业务布局聚焦于“免税、商管、商贸”三大板块。公司近年来在海南自由贸易港、横琴粤澳深度合作区等重点区域持续加码免税业务,目前业务已覆盖全国近二十个陆路、港口及机场口岸,其中拱北口岸免税店是跨境消费的重要窗口。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“若交易顺利落地,意味着珠免集团‘去地产业化’战略进入实质推进阶段,为主业聚焦和资本运作提供更大空间。”

张孝荣认为,珠免集团“双区联动”布局契合政策窗口期,一方面深耕粤港澳大湾区口岸体系,另一方面布局海南自贸港核心区域,以把握口岸经济发展机遇。

珠免集团相关负责人此前在接受机构调研时表示,公司将通过一系列举措不断提高盈利能力,争取早日扭亏为盈。