

# 上市公司扎堆光伏电站开发

## 无下家接盘运营渐成隐忧

□本报记者 郭力方

3月4日晚,光伏电站开发龙头之一航天机电公告,拟对旗下两个电站项目增资2.72亿元。这已是近一年来,航天机电第10次公告宣布投资及增资光伏电站项目,涉及总金额超过20亿元。航天机电的系列举动也使其在国内光伏电站开发规模排名从2012年的第六位升至榜眼。

市场研究机构Solarbuzz最近发布的研报显示,2013年国内前十大光伏电站EPC开发商手中拥有的光伏电站项目占据全部市场份额的45%。特变电工、中国电建、中利科技等凭借雄厚的资金实力,在白热化的光伏电站开发竞争中屡建战功。

尽管市场一片火热,但市场分析人士提醒,在光伏行业尤其是终端发电利用环节未充分疏通的大背景下,众多电站项目建成后运行业绩仍受制约,直接影响电站运营商的投资回报。对于电站开发商来说,电站建成后能否找到愿意接盘的运营商,兑现投资收益并非易事。

### 市场集中度提升

Solarbuzz最新研报显示,2013年,补贴政策出台及行业回暖影响下,2013年国内光伏电站EPC项目承包商竞争异常激烈。开发商排名前三名全部被A股上市公司占据,分别为特变电工、航天机电和中国电建。其中前两位的电站建设规模占据全部市场份额的15%,前十位开发商则囊括市场份额的45%。

航天机电在2013年光伏电站开发业务上频频发力,除3月4日公告拟增资旗下位于甘肃和宁夏的电站项目外,据中国证券报记者粗略统计,过去近一年公司宣布投资及增资的光伏电站项目多达十余个,涉及投资资金逾10亿元。事实上,不少A股公司去年也在集中发力光伏电站开发,其中包括开发商排名“状元”和“榜眼”的特变电工和中国电建。

随着“疆电外送”输电通道的投运,新疆地区光伏发电市场逐渐被激活,特变电工凭借本土地域优势,电站开发规模从2012年的450兆瓦猛增至2013年的近1000兆瓦,被市场视作光伏发电市场一匹“黑马”。凭借作为



新华社图片

央企拥有雄厚资金实力,中国电建往往采取全额垫资的方式承揽项目,使得公司的份额急速扩张。

此外,部分从组件制造商转型为电站开发商的公司去年也纷纷加码电站开发。其中,中利科技2012年就凭借确立光伏电站快速开发并成功销售的商业模式,成为为数不多的业绩率先扭亏的光伏企业。海润光伏2013年也多次发布电站投资公告,去年新开发电站总量在300兆瓦左右,而手中储备电站量高达1639兆瓦。

中国可再生能源学会一位专家对记者表示,在去年8月以前,由于光伏上网标杆电价不明确,大型电站项目开发商普遍处于观望状态,前期已取得地方政府“小路条”的项目纷纷放缓开发节奏。但去年8月发改委公布新的电价补贴标准后,开发商的热情再度被激活,电站开发竞争进入白热化状态。

### 分布式电站开发升温

从目前来看,电站开发商展开厮杀竞争的主要战场集中于西部地区,特别是甘肃、宁夏等资源条件优越,并网相对容易的省

区。中东部资源条件稍逊但适合建设小型分布式光伏电站的市场空间拓展则缓慢不少。根据相关部委发布的统计数据,2013年全年国内新增光伏装机超过8000兆瓦,其中大型电站超过6000兆瓦,分布式光伏装机则约2000兆瓦。

上述专家对此表示,尽管分布式光伏备受政策力推,但仍有一些技术性的政策障碍未完全疏通,这也使得其开发进度不尽如人意。但随着西部大型地面电站资源开发殆尽,中东部分布式光伏发电市场将被倒逼提速。“一方面,没有雄厚资金实力为后盾的中小型开发商将不得不退出西部市场,转战中东部;另一方面,随着政策措施的陆续完善,中东部分布式光伏发电市场建设将提速”。

从目前光伏发电市场的格局,以及政策方最新提法看,该专家的观点正得到验证。国家能源局近期公布2014年光伏发电年度新增建设规模,全年14000兆瓦的新增装机目标中,分布式电站的规模占到8000兆瓦。

事实上,国内一些光伏企业已开始从西部地区退出,悄然布局中东部地区,其中不乏上市公司的身影,展开竞争的主阵地集中于

江浙一带。其中,去年动作最大的当属光伏逆变器龙头阳光电源。公司去年底宣布将合作开发苏皖地区总规模达300兆瓦的分布式电站项目。市场预计,这一项目建成投运后将为公司贡献约26亿元收入。按照10%的净利率测算,预计将贡献2.6亿元净利润。

此外,爱康科技、卧龙电气等也在浙江省小试牛刀,开发数十兆瓦规模的分布式电站项目。易事特等部分传统电源设备制造商已在分布式光伏设备领域开花结果。2012年易事特分布式发电产品销售额增长381%;2013年上半年,公司分布式发电设备销售额已占2012年全年销售额的89%。

### 电站“转让难”隐忧渐显

研究机构Solarzoom的统计数据显示,到去年8月份,国内已披露达成意向、签约以及正在开发建设的光伏项目达到13万兆瓦,比国家新拟定的到2015年装机达3.5万兆瓦的“十二五”目标超出逾3倍之多,其中多数为大型地面电站项目。这意味着,未来一段时期,光伏电站开发竞争白热化状态仍将持续维持高温。

然而,热潮之下汨汨暗流已开始涌动。

据了解,众多企业热衷开发电站的原动力在于“10%以上内部收益率”的诱惑,电站开发普遍被认为是目前光伏行业最赚钱的环节。但实现这一收益率的重要前提,在于开发商前期动辄垫资数十亿元建成的电站最好在当年能成功实现转让。若找不到买家,开发商将不得不转成运营商,前期投建电站所耗巨资的回报周期将被拉长,项目开发资金面临长期风险。

事实上,电站开发“转让难”的隐忧已渐渐浮出水面。上述券商分析师对记者表示,最近4个月时间里,龙头开发商航天机电就在产权交易所两度挂牌打包转让旗下两个光伏电站项目的股权,但截至今年2月底,仍未找到受让方。这或许是值得业界警惕的信号。“电站开发实际上比拼的是现金流,各大公司前期建成的项目需要尽快脱手,才可确保在新拿到的项目上有足够的前期垫资,这一卖一买的腾挪若出现长时间空当,将极大考验开发商的资金承压能力”,该分析师表示。

# 巨力索具取消硅片切割钢丝项目

□本报记者 于萍

受下游传统工业行业低迷的影响,巨力索具的业绩出现下滑。公司披露的年报及一季度预告显示,去年净利润同比下降41.83%,今年一季度业绩预降幅度大于50%。同时,由于光伏产业前景不明朗,公司拟取消投资太阳能硅片切割钢丝项目。

### 受累下游行业低迷

作为索具行业的龙头企业,巨力索具的业绩受到下游行业低迷的影响。由于钢铁、港机、造船等传统工业行业市场持续低迷,桥梁、场馆市场竞争加剧影响,公司利润出现下滑。

年报显示,公司2013年实现营业收入16.97亿元,同比增长2.67%;实现归属于上市公司股东的净利润7019.09万元,同比下降

41.83%;每股收益0.07元。公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.20元(含税)。

2013年,巨力索具总体毛利率同比下降了3.84%,毛利减少5224.41万元,其中:缆索毛利率同比下降9.98%,钢拉杆毛利率同比下降12.63%,钢丝绳及钢丝绳索毛利率同比下降2.62%。

此外,由于公司去年的银行借款较年初增加了9653.45万元,公司利息支出同比增加853.15万元,对公司整体利润造成了一定影响。

去年公司研发项目包括12000吨浮吊钢丝绳、深水三用工作船及配套技术课题——高强度钢丝绳等。在研的项目还有深海钻井平台用“系泊索”和特殊环境应用“缆绳阻拦网”等项目。

由于与传统工业行业景气度息息相关,

巨力索具对今年一季度的业绩预期也不乐观。公司同日发布的一季度业绩预告显示,预计1-3月实现盈利0-1526.67万元,同比下降50%-100%。公司去年同期实现盈利3053.34万元。

### 取消投资光伏产业

在业绩下滑的情况下,巨力索具对生产投资的谨慎度也有所提升。基于行业本身、下游发展、产能相对过剩及政策导向的考虑,公司拟取消投资建设年产2万吨太阳能硅片切割钢丝项目。

早在2011年公司便审议通过了投资年产2万吨太阳能硅片切割钢丝项目。项目原计划建设三年,报批建设总投资达11.30亿元。建成后可生产太阳能硅片切割钢丝的直径范围在0.08mm-0.25mm之间。由于产品技术含

量高,关键设备将采用进口设备。

不过,这项大手笔的投资却随着光伏产业的降温而遭遇打击。进入2011年下半年后,受欧洲债务危机影响,欧洲光伏市场出现萎缩,各国下调补贴政策,导致之前因大肆扩张而积压的产能出现严重过剩。光伏行业发展的不明确性,使得现阶段不少企业都处于半生产阶段,直接导致切割钢丝行业处于发展阶段的徘徊期,且市场需求有限。

巨力索具表示,在2010年年初时,国内普通光伏组件的价格稳定在12-15元/瓦左右,现在则跌至不到5元/瓦,下滑幅度达50%左右;在光伏产品价格急剧下降的情况下,切割钢丝产品盈利能力将受到较大影响。

从公司披露的进展来看,该项目自首次披露至今,总体进程尚处于前期筹备期间。期间发生的咨询费和差旅费合计约14.53万元。

# 百视通欲抢滩互联网电视

□本报记者 姚轩杰

3月5日晚间,百视通发布公告称,公司与深圳市迅雷网络技术有限公司近日达成互联网电视合作。业内人士认为,百视通与互联网企业频频合作,其互联网电视布局已走在广电企业前列。未来,其依靠内容播控牌照和丰富的内容资源,有可能还会与更多的公司合作抢占互联网电视市场。

### 布局互联网电视

根据公告,百视通重点投入丰富的内容版权资源,并将依托其千万级规模家庭用户的电视新媒体平台、运营经验,做好内容管理与运营服务;迅雷将依托其百万级会员体系做好市场营销,并提供网络保障等服务。

事实上,双方在互联网电视盒子方面已有亲密合作。3月4日,迅雷会员联合百视通发布全新的盒子产品红雷,主打硬件免费+增值服务。迅雷用户可以用399元价格购买相当于价值699元视频内容服务+299元NBA年包和180元迅雷白金会员,另外赠送一台双核高配机顶盒,预计第一批量产机将在3月28日发售。

据悉,这个盒子最大的特点是其拥有百视通的40万小时的正版高清影视资源,还有国内NBA赛事转播服务,以及红雷作为迅雷会员定制的机顶盒,植入了迅雷云加速技术。

此外,百视通与微软成立合资公司,计划引进Xbox One在中国销售。百视通与微软合作意在整合视频、游戏等优质资源,打造一流的“新一代家庭游戏娱乐产品”和具备世界领先水平的“家庭娱乐中心服务”。

业内人士认为,百视通与互联网企业频频合作,其互联网电视布局已走在广电企业前列。未来,其依靠内容播控牌照和丰富的内容资源,有可能还会与更多的互联网公司合作抢占互联网电视市场。

### 广电企业称更有优势

自去年以来,互联网电视(OTT TV)行业出现爆发式增长,互联网企业、内容播控牌照方、电信运营商、硬件制造商等各方诸侯纷纷涌入互联网电视,各种“盒子”层出不穷。但群雄逐鹿的背后是产业格局混乱。

华数传媒互联网事业部总经理卓越曾表示,互联网电视产业链四个环节的角色定位相对比较明确:一是内容提供商,主要以互联网视频企业和一些应用分发公司为主;二是内容

运营商,即播控牌照方企业;三是终端硬件制造商;四是电信运营商。“大家看起来分工很清晰,但事实并非如此。现在很多企业觉得只做产业链的一环没有安全感,纷纷向产业链的其他环节进行渗透,这就造成企业定位非常模糊,也造成产业链分工不明确。”

目前互联网电视各个环节的企业,都力图成为运营主体/平台,从而占据家庭娱乐中心的主导地位。

不过,广电企业尤其是牌照方面的人士认为,他们在互联网电视领域更具优势。SMG新娱乐传媒总经理李勇表示,“在OTT TV大数据基础上,内容供应商通过对用户需求的分析和预测,有望实现精准细分和定制,完成传统电视线性平台向OTT TV播出平台的转型,这是视频网站不具备的优势。”

# 中兴通讯LTE多模芯片通过中移动认证

芯片厂商的长期垄断地位。

据了解,ZX297510是中兴通讯旗下中兴微电子自主研发的第三代终端基带芯片,是国内首款基于28nm的TD-LTE/LTE、FDD/TDS/GSM商用芯片。ZX297510产品范围可覆盖LTE、MiFi、数据卡、CPE、智能机、通话平板电脑以及各类模块产品,并支持SoftAP

功能,大大降低了客户整体解决方案的成本。基于ZX297510 LTE多模芯片平台终端,一次性通过了中国移动外场测试,各项性能指标表现优异。

“中兴微电子在国内LTE多模终端芯片的研发和应用上一直处于领先地位。早在2011年2月,就推出了国内首款TD-LTE/TD-S/LTE

FDD/GSM四模芯片ZX297500。中兴微电子也非常注重专利布局,截至2014年累计申请专利已超过千件。”中兴通讯相关负责人表示,未来中兴微电子将加大投入,在移动通讯演进技术TD-LTE、LTE FDD系统基站和终端核心芯片上持续研发,确保在移动通信领域核心技术知识产权的主导地位。

## 恒基达鑫称或受益油气改革

□本报记者 傅豪

在恒基达鑫3月5日举行的2013年度业绩说明会上,该公司董事长王青运表示,从目前已出台的相关文件来看,公司未来存在从油改中获益的可能性。具体的影响如何,还有待国家政策的进一步细化。

有投资者询问公司子公司参股的“山东油气”目前进展情况,王青运介绍,该项目正在积极推进中。恒基达鑫前期公告,拟对全资子公司珠海横琴新区恒投控股有限公司增资5400万元,全资子公司扬州恒基达鑫国际化工仓储有限公司将同比增资600万元,总计为6000万元。恒投控股拟以自有资金出资6000万元参股设立山东省石油天然气投资有限公司,参与山东油气项目。

对于2014年的工作重点,公司表示将继续加强招商力度,提高营业收入,进一步为客户做好优质服务,提高管理水平确保客户储存的货物不发生质量问题。

### 丽珠集团

## 单抗药物获准临床试验

□本报记者 王锦

丽珠集团3月5日晚间公告,公司下属控股子公司珠海市丽珠单抗生物技术有限公司于3月4日收到国家食品药品监督管理总局颁发的药物临床试验批件,批准单抗公司申报的抗肿瘤坏死因子单克隆抗体进行I期临床试验。

公司表示,抗肿瘤坏死因子单克隆抗体是公司为实现战略转型,自主研发的生物制品1类药物,其主要用于类风湿关节炎、银屑病、强直性脊柱炎等自身免疫系统疾病,目前已知上市的肿瘤坏死因子抗体类药物2013年全球销售额超过200亿美元。

丽珠集团此前发布的业绩快报显示,2013年实现营业收入461868.00万元,同比增长17.12%;实现归属于上市公司股东净利润48621.03万元,同比增长10.08%。

业内人士称,目前,丽珠集团正在进行战略转型,一方面继续保持既有的优势领域并做大增量,另一方面快速进入代表当今和未来国际医药发展方向的单抗和疫苗的前沿阵地,实现战略转型。

### 青岛海尔

## 发力中央空调智能化

□本报记者 董文杰

青岛海尔近日推出了中央空调智能开发平台,成为全球首家全系列产品实现智能化且接入大数据云平台的生产商。

海尔研发人员介绍,智能平台能实时对设备智能化进行“体检”,确保中央空调设备无故障运转。同时,利用大数据专业分析,提供私人定制的节能方案。测试报告显示,私人定制方案节能约30%以上。

随着互联网技术发展,家电制造商纷纷借助云平台和大数据打出智能牌。而海尔早已布局智能家电产业链,并在行业内建立了一定的优势。业内人士认为,海尔中央空调此次推出智能开发平台,让中央空调具备自主“思考”能力,并具备智能睡眠功能,提供舒适睡眠解决方案。同时,通过手机、PAD智能终端互动,可实现网络远程控制。

自去年9月海尔中央空调云智能中心上线并在上海发布云智能战略以来,经历数月稳定高效的试运行后,获得了市场的认可。目前,海尔成功将远程云服务应用于香港北大屿山医院、澳大利亚玛兰德农场等项目,而北京世贸、招商地产等众多国内客户,也已经开始使用海尔中央空调的云服务。中央空调智能化有望在未来进行大规模普及。

有分析师认为,海尔正在突破传统家电制造企业的边界,其构建的智能开发平台或将营造全新的盈利模式,包括用户增值服务和第三方合作等。

## 台基股份去年净利降三成

拟10派4元

□本报记者 王锦

台基股份3月5日晚间公布年报。2013年公司实现营业收入22011.32万元,同比下降18.38%;归属于上市公司股东的净利润4017.24万元,同比下降31.37%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利4元(含税)。

台基股份表示,受宏观经济形势影响,功率半导体行业处于持续调整阶段,下游整机和维修市场需求不足,公司功率半导体器件营业收入同比下降,而期间费用同比上升,公司主要经营指标未完成年度计划目标。

公司同日发布2014年第一季度业绩预告,预计一季度归属于上市公司股东的净利润719.03万-988.67万元,同比变动幅度为-20%至10%。公司称,2014年第一季度,功率半导体行业仍处于持续调整阶段,下游整机和维修市场需求仍然不足,预计公司经营业绩与去年同期相比基本持平。

尽管业绩不佳,但去年11月至今,台基股份股价表现相当抢眼,一是由于高送转预期的推动,另外则是由于国家集成电路扶持政策的出台预期。