

# “抢装”潮延续 二季度风电新增装机量料大增

□本报记者 刘杨

受疫情影响,风电制造环节交付有所延迟,但今年以来风电行业仍保持较高增速。这主要得益于风电业抢装潮延续。

Wind统计数据显示,今年一季度,风电行业整体收入同比增长11.18%至266.34亿元,收入增速较2019年同期下降19.33个百分点;归母净利润同比增长38.76%至40.27亿元。今年一季度,风电整机商、零部件厂商等保持较高的交货量。业内人士指出,随着二季度国内疫情防控继续向好,以及风电抢装潮延续,新增装机量有望实现较大程度提升。

## 部分公司一季度业绩亮眼

Wind统计数据显示,今年一季度,在风力发电概念板块30家上市公司中,19家公司盈利,占比达63%;11家公司亏损。

风电整机企业金风科技、明阳智能一季度业绩表现亮眼,归母净利润同比分别增长291.46%和277.59%;营收同比分别增长为1.33%和70.56%。截至今年一季度,金风科技

在手外部订单共计20.16GW,同比增长4.8%。其中,已中标订单共计3335MW,已签合同待执行订单共计16826MW。

受益于风电“抢装”,上游零部件厂商整体表现较靓丽。主营叶片制造的中材科技一季报实现净利润2.42亿元,同比增长11.52%。中材科技4月22日投资者关系活动记录显示,3月公司风电叶片交货量创单月历史新高或次高。

零部件厂商金雷股份和天顺风能一季度同样表现不俗。今年一季度,金雷股份实现营收2.59亿元,同比增长15.93%,实现净利润6132万元,同比增长79.66%;天顺风能一季度实现营收8.51亿元,同比增长4.11%,实现净利润1.33亿元,同比增长52.85%。

运达股份业绩则下滑。运达股份主营业务为大型风力发电机组的研发、生产和销售。今年一季度,运达股份实现营业收入10.25亿元,同比增长51.06%;实现归属于上市公司股东的净利润为0.04亿元,同比下滑54.33%。公司表示,一季度发货量远少于预期,使得公司一季度净利润较低。净利润下降主要原因系一季度公司执行的订单仍属

前期中标价较低的订单,导致一季度毛利率较上年同期下滑。

## 生产建设逐渐恢复

2019年5月,国家发改委下发《关于完善风电网电价政策的通知》,明确了风电行业电价上网时间表:2018年底之前核准的陆上风电项目,2020年底前仍未完成并网的国家不再补贴;2019年1月1日至2020年底前核准的陆上风电项目,2021年底前仍未完成并网的国家不再补贴。自2021年1月1日开始,新核准的陆上风电项目全面实现平价上网,国家不再补贴。

风电行业从2019年开启了第一轮抢装潮。2021年陆上风电将全部平价,部分存量已核准未完工项目需在2020年底前并网。这将引领新一轮风电抢装潮。申港证券认为,本轮抢装是存量带补贴和平价大基地项目共同上马。同时,今年上半年开工率不足,部分补贴项目结转至来年,风电装机高峰将延续至2021年,中游制造环节将维持景气。

进入二季度,随着国内疫情防控向好,此前因此打乱的生产建设计划正在逐渐恢复。

复。东兴证券认为,风电行业今年需求将好于去年。一季度疫情所造成的冲击或在下半年得以修复,产业链各环节将从中受益,维持对今年新增风电并网36GW的预测。

安信证券指出,考虑疫情影响,预计风电并网时间将顺延至2021年。2021年风电行业将维持高景气,预计2020年风电新增装机容量为30GW-35GW,2021年维持在30GW以上。

国家能源局发布的最新数据显示,受疫情影响,一季度新增发电设备容量13.56GW,同比减少43%。其中,风电一季度装机容量为2.36GW,同比下降24%。从疫情后复工的情况看,3月风电复工情况良好,新增装机占一季度的58%。

另据中电联数据,一季度风电投资规模达到281亿元,同比增长186%。华金证券认为,随着3月国内疫情缓解,交通运输开始恢复正常,风电上下游产能逐渐恢复至满产,预计二季度风电装机量将大幅提升至7GW-10GW,环比增长190%-300%,全年风电装机有望达到35GW,同比增长36%左右。

## 强生控股

# 将被置入千亿营收资产

□本报记者 王辉

5月14日,上海国资委旗下的强生控股复牌,股价一字涨停。公司此前披露重组方案,拟置入人力资源服务龙头企业资产——上海外服(集团)有限公司(简称“上海外服”)100%股权,并将公司原有资产及负债置出,预计构成重组上市。上海外服2019年营收接近1500亿元,净利润为4.58亿元。

业内人士表示,此次上海国资改革又一次落子,意味着上海国资改革依旧保持较快节奏,相关潜在上市平台投资机会值得密切关注。

## 重组方案出炉复牌一字涨停

重组预案显示,公司拟通过资产置换及发行股份的方式购买上海东浩实业(集团)有限公司(简称“东浩实业”)持有的上海外服100%股权。上海国资委则通过旗下的东浩兰生(集团)有限公司,对东浩实业100%控股。

5月14日,强生控股在停牌近三周后复牌,并录得一字涨停。截至当日收盘,公司股价上涨10.05%,报收于4.16元/股。

上海外服成立于1984年,是上海市第一家市场化涉外人力资源服务机构,在中国人力资源服务行业排名领先。上海外服未经审计的主要财务数据显示,截至2019年年底,公司资产合计为107.15亿元,所有者权益为19.28亿元;当年公司营收为1493.86亿元,归属于母公司所有者的净利润为4.58亿元。

根据重组预案,久事集团拟将其持有的强生控股40%股份无偿划转至东浩实业。同时,强生控股拟以自身全部资产及负债,与东浩实业所持上海外服100%股权的等值部分进行置换。强生控股拟向东浩实业以发行股份的方式购买置入资产与置出资产交易价格的差额部分,发行价格为定价基准日前20个交易日上市公司股票交易均价的90%,即3.46元/股。为提高重组后新注入资产的绩效,同时满足上市公司未来的资金需求,强生控股拟以3.08元/股的发行价格,向东浩实业非公开发行股票募集配套资金不超过9.73亿元。

## 上海国资改革保持较快节奏

强生控股表示,本次资产重组是东浩兰生(集团)有限公司推进核心业务资产证券化的重要战略部署,符合上海市国资国企改革的精神,有助于实现国有资产整体效率的优化。资料显示,本次强生控股拟进行的资产重组,为去年四季度以来上海国资旗下上市公司进行的第三次重大资产重组动作。2019年10月和12月,兰生股份和飞乐音响先后宣布进行资产重组。

华创证券表示,2019年9月5日印发的《上海市开展区域性国资国企综合改革试验的实施方案》提出,到2022年基本完成竞争类企业整体上市或核心业务资产上市。目前上海市国资委管辖着24家市场竞争类企业。其中,9家已实现整体上市(上缆所已划归申能集团)。剩余14家企业有望成为下一步上海国资国企改革的重点。这14家企业除了东浩兰生集团,还有上海实业、光明食品、东方国际、锦江国际、上海仪电、华虹集团、百联集团、上海建科、上化所、自仪院、衡山集团、联交所、长江联合,旗下上市公司涉及龙头股份、东方创业、锦江投资等。从去年四季度以来相关上市公司重组动作看,上海国资涉及的相关上市公司重组整体保持较快节奏。

华泰证券认为,未来三年上海国资改革政策的落地实施或全面提速。从经济总量和国资体量看,上海在全国均处于领先地位,而上海国资改革的推进对于全国来说将具有较大示范意义。

## 新三板改革:“三板新风 携手向前”(十八) 新三板公开发行股票的限售安排和定价模式

### 公开发行有哪些限售安排?

一是对发行前股东所持股份提出限售要求。为防止发行人进入精选层后大股东集中抛售套利,引发二级市场异常波动,损害中小投资者合法权益,要求其控股股东、实际控制人及其亲属以及本次发行前直接持有10%以上股份的股东或虽未直接持有但可实际支配10%以上股份表决权的相关主体持有或控制的股票,自在精选层挂牌之日起十二个月内不得转让或委托他人代为管理。

二是对本次发行新增股东中的战略投资者提出限售要求。为降低集中抛售风险,提升战略配售参与积极性,促进发行成功,参考境内外成熟市场对不同主体所持发行前股份设置差异化锁定期的相关安排,对战投所持股份设置差异化限售安排,对发行人高管、核心员工参与战略配售取得的股票限售12个月,对其他投资者参与战略配售取得的股票限售6个月。

### 公开发行有哪些定价方式?

允许自主选择三种定价方式。新三板市场公司较为多元,在发展阶段、经营规模、股本规模、融资需求等方面呈现明显差异,为提高发行效率、实现市场化定价,新三板市场公开发行允许发行人与主承销商根据发行人基本情况和市场环境等,合理选择直接定价、竞价或询价方式确定发行价格,满足中小企业的差异化需求。

采用询价方式的,应当通过初步询价确定发行价格。在中国证券业协会注册、符合中国证券业协会规定条件并已开通全国股转系统精选层交易权限的网下投资者可以参与询价。发行人和主承销商可以自主协商设置网下投资者的具体条件,并预先披露。

采用直接定价方式的,发行人与主承销商应当结合发行人所属行业、市场情况、同行业公司估值水平等因素审慎确定发行价格,并在招股文件和发行公告中披露。

采用竞价方式的,已经开通新三板精选层交易权限的合格投资者均可参与竞价申购,发行人与主承销商的关联方除外。

风华高科董事长王金全:

# 紧抓国产替代机遇 坚定推动扩产增效

□本报记者 万宇

## 扛起国产替代大旗

风华高科成立于1984年,是一家老牌的电子元器件企业,专业从事高端电子元器件、电子材料、电子专用设备等电子信息基础产品的生产制造,主要产品包括MLCC、片式电阻器、片式电感器、陶瓷滤波器、半导体器件等被动元器件。在2019年中国电子元件百强排名中,风华高科排名第11位。

“36年一直专注被动元器件行业,在大陆是绝对的行业龙头。”王金全指出,国内生产的电容电阻多为中低端产品,近几年开始向中高端方向发展,但总体来看仍与日韩等国家的产品在材料、工艺、设备等方面存在不小差距。

MLCC被称为“电子工业大米”,几乎所有电子产品都需要用到这个元器件,5G、新能源车的发展又大幅提升了需求。据了解,目前全球MLCC的生产厂商主要是日本的村田、TDK,韩国的三星电机,中国台湾的国巨,2019年全球前五大的厂商市占率高达74%,而风华高科的市占率只有1.6%。2016年开始,日韩厂商转产车用和高端3C用产品,引发全球中低端MLCC供求失衡。价格大幅波动,且严重缺货,下游厂商经常拿不到货。国内某家电龙头企业一度面临MLCC断供风险,后通过协调,风华高科挤出产能保障供应才解了燃眉之急。

受多种因素影响,国内企业普遍在寻找国产替代,以保障产业链安全。王金全介绍,国内战略大客户对高端MLCC国产化需求较为强烈。中国大陆能做MLCC的企业总共就四五家,风华高科产品规格最齐全,生产规模最大,有条件满足市场需求。作为国有控股的老牌电子企业,也有责任去扛起国产替代大旗,“对风华高科而言是难得的市场机遇。”

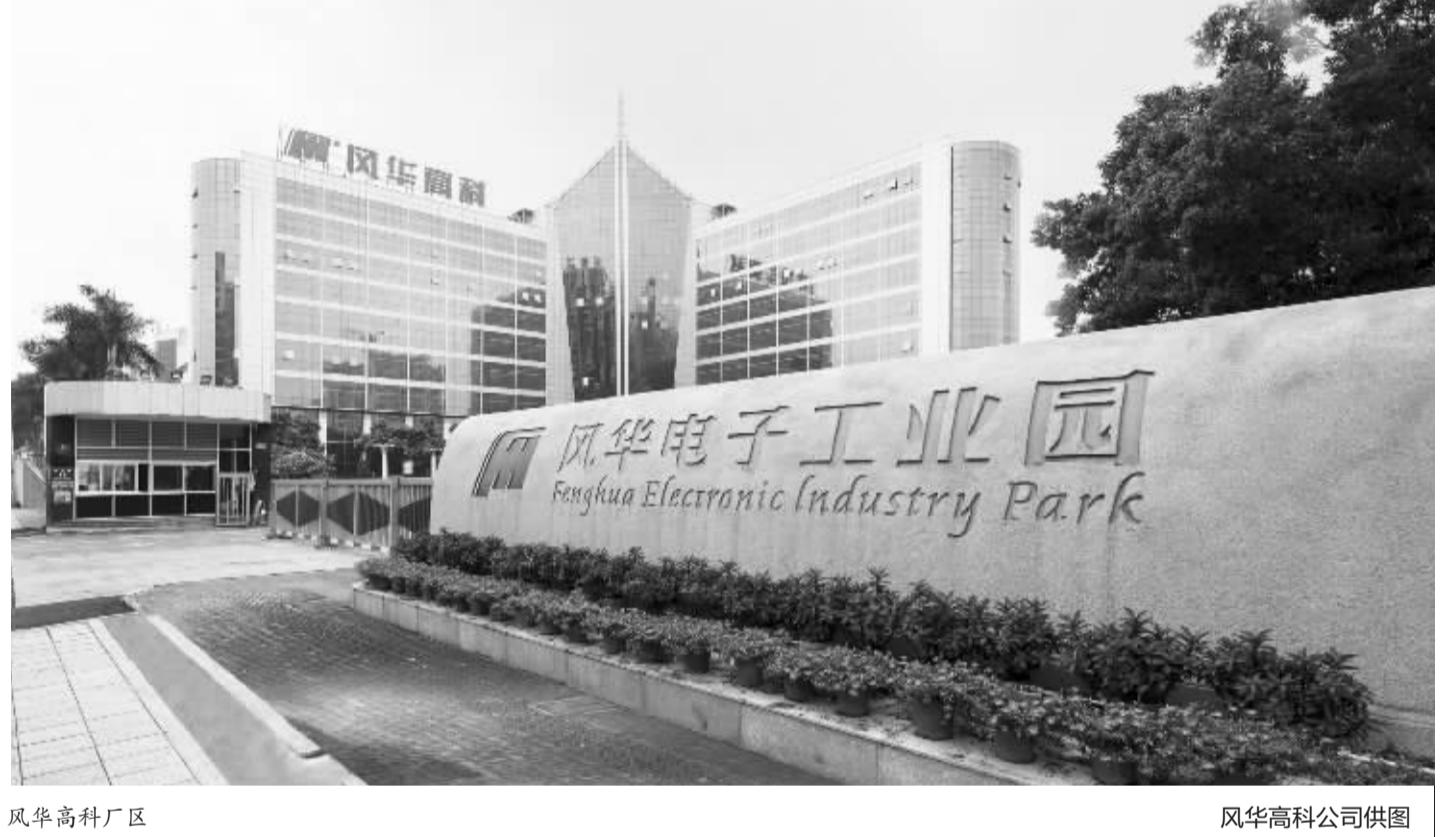
## 坚定推进扩产

王金全介绍,“最大的瓶颈是产能不足”,近几年风华高科始终处于满产满销状态。尽管公司在大陆电子元器件行业处于头部位置,但目前MLCC月产量约130亿颗左右,甚至还满足不了某5G企业10%的需求。

中国电子元件行业协会电容器分会数据显示,2018年全球MLCC市场规模首次突破百亿美元,我国MLCC市场当年超过了500亿元。在5G+新能源+汽车电子浪潮下,2020年我国MLCC市场规模或达到近700亿元。市场需求快速增长,而国内MLCC产能捉襟见肘。财通证券研报显示,MLCC龙头日本村田占据25%以上市场份额,韩国三星电机占据21%的市场份额;第二梯队则是以台系厂商为主,国巨集团以18%市占率排名全球第三;中国大陆厂商合计市场份额不到全球5%。

这几年风华高科的客户结构发生了重大变化。王金全介绍说,以前国内头部家电、通讯企业偏向采购国际大厂产品,公司客户多是中小企业和经销商。2016年以后,随着外部环境的变化,头部企业纷纷转向境内采购,风华高科现有的产能重点是保障这些大客户的需求。

“扩产是风华高科迫在眉睫的任务。”针对产能瓶颈,风华高科先后于2018年和2020年启动了月产能56亿只(总投资4.53亿元)、450亿只(计划总投资75亿元)的



风华高科厂区

风华高科公司供图

32.86亿元,第三期投入19.28亿元。项目建设周期为28个月,达产后将新增高端MLCC月产能450亿只。据了解,公司投产项目都是赶工期,2018年月产56亿只项目今年将投产,450只项目争取提前投产。全部达产后公司产能月产超过600亿只,全球市占率将超过10%。

“75亿元投资只是公司全球化发展迈出的第一步。”对于项目的前景,王金全颇有自信,不担心产能扩张后的市场需求,结合国家规划对主要电子元件国产配套率的规划,缺口非常大,给了风华很好的机会。项目投产后公司行业排名有望进一步靠前,新增年产值约50亿元,公司国际竞争力会得到提升,与国际巨头的差距将逐步缩小,风华高科在国际市场上的话语权有望大幅提升。

## 重点突破高容量电容

作为一家电子元件企业,技术是竞争的核心要素。目前风华高科的产品以中低端为主,和日韩等国际大厂相比技术上还有较大差距。在大幅扩产的同时,公司加快了技术追赶步伐。

王金全介绍,风华高科紧抓国产替代机遇,不断加大双材料到工艺的大规模研发投入。近年来,公司构建了以风华研究院为技术研发、储备核心,以各子公司二级研究应用中心为支撑,以车间技术小组为基础的产业技术研发体系,拥有6大国家级创新中心。2019年,公司研发投入1.44亿元,占营收比重4.38%,研发人员总数超1100人。片容陶瓷浆料实验室建成并投入使用,行业内唯一的“新型电子元器件关键材料与工艺国家重点实验室”正在加快建设。公司BT01瓷粉性能达到国际先进水平,超小型化技术逐步达到国际同行先进水平,O1005电容/电阻/电容分别进入小试、量产、产业化阶段。值得一提的是,截至2018年底,风华的电容、电感、电阻、铝电解电容产品均已完成了AEC-Q200车规级认证,打开了新能源车

的市场空间。

同时,风华高科加强与国内外先进科研院所、科技龙头企业的研发合作。王金全透露,风华高科与国内科技龙头企业强强联合,共同突破高端MLCC国产化中的关键技术。与战略大客户、科技龙头企业、科研院所等合作,可以让公司在研发中根据市场指引,更快找到突破口和改进方向,利用产业链优势,组织产业链企业协同攻关。“过去半年完成了以前2年的开发量,按照这种跨越式的发展速度,风华高科追赶与国际领先企业的步伐将大大加快。”

## “瘦身强体”提升效益

除了新基建、智能汽车等领域对MLCC的需求长期看涨,以及高端产品国产替代等利好,公司在管理上实行了大刀阔斧改革,公司治理愈发健康,企业效益不断提升。

据了解,为了专注主业,公司加大了子公司的整改处置力度,仅2019年就“压减”7户法人单位,收回投资571.51万元,节约人员费用210万元。公司此前挂牌转让了珠海奈电80%股权,进一步剥离了FPC相关业务;子公司肇庆微硕2018年底完成混改重组,实现了大幅度减亏;风华芯电通过改革实现了扭亏为盈。

Wind数据显示,风华高科总营收从2015年的19.40亿元增长到2019年的32.93亿元,同期销售费用率和管理费用率分别由3.02%下降为2.32%、14.90%下降到6.93%。从绝对额看,2019年公司销售费用、管理费用分别下降18.02%、20.61%。

王金全认为,公司内部管理还有提升空间,将继续推进“瘦身强体健脑”战略,加大实施科技创新成果奖励。有效提升科研技术研发团队积极性,改革营销体制,提升服务水平,组建专业技术服务团队,及时为客户提供有效的售后服务。

在王金全看来,深耕电子元器件行业30多年的风华高科正迎来“时势地利人和”,36岁的风华高科风华正茂。