

致力新能源并网发电 九洲电气“风光”前行

证券时报记者 彭志华
见习记者 刘冬梅

8月1日,深交所组织的“走进创业板”投资者开放日活动进入黑龙江省,这已是此系列活动的第11站。南方正值盛夏,而北方的哈尔滨却是避暑的好地方,来自7家证券公司的50多名投资者来到九洲电气(600040)厂区进行参观交流。

九洲电气成立于2000年,注册资本1.39亿元,企业总资产12.38亿元。是以“高压、大功率”电力电子技术为核心技术,以“高效节能、新型能源”为产品发展方向,从事电力电子成套设备的研发、制造、销售和服务的公司。2010年1月8日,九洲电气在深圳证券交易所创业板正式挂牌上市,成为黑龙江省首家登陆创业板的高新技术企业。

九洲电气副总经理丁兆国,带领50多位投资者对公司生产车间进行了参观。厂房内机器轰鸣,但是井然有序,丁兆国对车间的各种生产设备非常熟悉,不时停下来为大家做介绍,大家饶有兴趣地对各种仪器、仪表不时发问,他一一解答。

并网技术达欧二代标准

有投资者问到,公司在新能源和节能减排产品的战略部署上有没有新的变化?

丁兆国对此表示:九洲电气的高效节能产品主要是高压变频器和高压无功补偿,未来还要围绕节能产品继续做下去;公司新能源产品主要是风能发电和光伏发电,目前风电产品还是处于小批量生产、小批量应用阶段。”

黑龙江省风能资源全国排第三位,黑龙江新能源产业发展规划提出,在2010年~2020年间,省内将建两个双千万千瓦级的风电场,就是说到2020年,要建400个风电场,每个风电场5万千瓦。黑龙江也提出了“用资源换产业”的口号,上海电气、天威保变、华锐、金风等国内一些大的整机厂纷纷在黑龙江建厂,并将优先选用当地企业的产品,400个风电场建设,即使给我们十分之一,甚至二十分之一,这足以对企业有很大的拉动。”丁兆国说。

有投资者问到,现阶段风电和光伏发电因为电力不稳定,被称为“垃圾电”,电网不太愿意接纳,行业风险会不会对公司未来造成不良影响?

对此,九洲电气董事长李寅认为,新能源占整个能源中的比例不断提升是不可逆转的趋势,毕竟可用的石化资源会越来越少的。

李寅介绍说,解决电力不稳定的

主要办法就是使用先进的电力电子产品,对电进行再加工,治理“垃圾电”正是公司大力发展的产品,电网治理是一个很重要的课题,九洲电气的产品叫无功补偿,实际上就是在治理“垃圾电”。我们变频器技术已经达到欧洲第二代标准,国家马上颁布第二代并网变频器技术标准,要治理“垃圾电”主要是看变频器的技术水平怎么样?能不能达到欧洲标准?如果达到欧洲标准,那我们生产的就不是“垃圾电”。

竞争优势突出

相比国内外很多同行企业,九洲电气的优势在于制造能力、装备水平比较高。哈尔滨市委、市政府为了进一步支持九洲电气做大做强,为其提供了30万平方米的土地以扩建高压变频器产能。

目前,该产能扩建项目已投入资金1.89亿元,预计2013年底达产,这个项目中,公司从意大利引进了一条柔性生产线,项目建成后,产能会得到大量释放。”李寅表示,公司还拥有150多人的研发团队,目前分了几个课题组进行研发。电力电子行业特点在于技术密集、资金密集,过往的技术经验积累非常重要,我们在这个行业有15年的过往经历,积攒了大量的人才、经验、技术。”

跟其他同行业公司相比,九洲电气的比较优势还在于国际化战略。目前,高压电机这个产品只有九洲电气在为罗克韦尔制造,通过贴牌的方式在全球销售。此外,公司其他的产品已经跟三大巨头——ABB、施耐德、西门子,形成了紧密的战略合作伙伴。

作为他们的成套的组装厂和市场的推广厂商,我们主要做市场工作,他们给我们提供核心技术和部件,达成一个战略联盟,双方共同来做中国市场。通过这种方式我们也进入了一些新兴的领域,如地铁行业、高端制造,和一些大的石化系统。”李寅说。

从长远目标看,九洲电气应该有更宽的经营思路。为了达到战略目标,首先必须在资金、技术、管理等能够驾驭的方面提升运营能力,积极拓宽公司的经营范围,培育新的经济增长点。但李寅强调,这并不意味着九洲电气从此要转型、要改行。这里所说的拓宽经营思路主要是指,紧紧围绕电气电力这个主旋律,公司培育和发掘新的经济增长点。”

风电消光伏涨

九洲电气对于光伏产业信心不减。光伏产业,我们认为这几年在

国内会有更大的增长,由于美国和欧盟的限制和挤压,国家政府也会出台政策,吸纳光伏过剩的产能,加大投入光伏电厂和光伏建筑的建设,国内的需求会迅速增长,我们九洲电气恰恰是定位国内,这正是公司面临的机遇。”李寅说。

与此同时,公司对于风电看法则相对谨慎。李寅表示,风电因为前两年爆发式的增长,造成产能过剩。而公司的风电装机容量并不高,一个原因是产能有限,其他订单很饱满,没有厂地面积去生产更多的产品了。另一原因是现在风电现金流非常不好,公司的产品是配合着整机厂大量供货,所以公司也在限制这方面的产量,如果一旦政策调整过来,可以大面积供货。

据统计,截至2012年6月



图1: 九洲电气厂区大楼



图2: 投资者提问



图3: 投资者参观九洲电气生产车间



图4: 九洲电气董事长李寅接受记者采访

图5: 深交所纪委书记魏学春发言

图6: 九洲电气高管团队

底,九洲电气已累计销售的高压电机调速装置的装机总容量达200万千瓦,这些产品每年节约电量24亿度,相当于年节约标准煤90万吨,年减少二氧化碳排放240万吨。

加强市值管理工作

对于投资者关系,九洲电气一向十分看重,作为公司董事长,李寅觉得最大的压力和责任就是向股民负责,我们的承诺就是力争给广大股民以长期稳定的回报”。

李寅表示,深交所组织这次活动

对企业和投资者来说都有很大的收获,公司知道了投资者的关注点和疑惑点,投资者也对企业有个更直观的认识。同时这次的活动,对公司的市值管理,提供了一些理念和方向,完善了公司的弱点和短板。另一方面,交流环节投资者提出的问题很深刻也很尖锐,确实是企业现在面对的一些重要问题。由于公司的主业比较专业,很多投资者没有这方面的专业知识,公司也在努力通过更通俗易懂的方式去把公司的情况介绍给投资者,让他们对九洲电气能有更透彻的了解。

直面投资者 九洲电气董事长畅言稳增长

证券时报记者 彭志华
见习记者 刘冬梅

投资者:九洲电气在以后的投资回报中,包括分红、送配等,有什么承诺?公司一季报每股收益大概是0.02元,现在的动态市盈率已经达到107倍,公司如何兑现承诺?

九洲电气董事长李寅:我们刚刚更改了公司的章程,也公告了分红规则,连续3年以现金方式累计分配的利润不少于对应年度主营业务实现的平均可分配利润的30%,就是不论我们的主营利润有多少,公司连续3年分配的现金股利都不会低于3年累计净利润的30%。

电力电子产品周期性非常强,我们都是订单式定制产品,主要围绕客户工程设计的,都是国内大的重点工程项目,跟国家的投资周期有很大的同步性,一般在年末做计划,年初开始实施招投标,3、4月份开始建设,到年底结账。主要表现在一、二季度利润非常低,同行甚至出现一季度亏损的情况,仔细查阅九洲电气的利润报表,就会发现我们的利润主要体现在三、四季度,不能用一季度的市盈率来算全年的市盈率。

投资者:公司在电力电子行业的市场占有率占到什么比重?公司主打产品毛利率多少?未来成长性如何?

李寅:根据我们掌握的数据,在高压变频器领域,我们全国排名第三,第一是合康亿盛,第二是智光电气;公司另一个电力电子产品是直流电源,我们也是排名第三,第一名是奥特迅,第二名是许继电气。另外一类是电控自动化产品,这是一个量大面广的产品,国内总共2000多亿的市场份额,区域性很强,在黑龙江省我们排名第一,我们江北基地建成以后,九洲电气将是东三省规模最大的35KV以下的配电系统的制造基地。

公司的高压变频器产品、电力电子产品毛利率在30%左右,电气成套自动化产品是25%左右的毛利率,在制造类企业中,算是比较高的毛利率水平。根据公司五年发展规划,九洲电气肯定要围绕主业发展壮大,我们郑重承诺,公司发展速度不会低于行业的平均水平。

投资者:为什么公司的应收账款较多?公司营业外收入占比较大,有没有可持续性?

李寅:九洲电气应收账款较多,这是行业的普遍情况,可以查同行业企业的报表,这个行业特点是订单式的定制产品,通常的付款方式是3:6:1,30%定金,60%货到验收合格后付款,使用1年的保证金,它在招标文件中已经规定了这种付款方

式。我们这种企业,对于国电集团、大型钢铁公司,话语权还是比较弱的,这是造成应收账款比较大的一个原因。

但是九洲电气对于坏账计提还是很保守的,一年期以内的应收账款,我们打了5%的坏账,同行业中很多厂家一年以内的应收账款只打了1%坏账。对于5年内应收账款,我们全部打成坏账,这就很大程度上影响了公司的利润。实际上我们真正的坏账,全部累计不超过1%。

公司每年都有营业外收入,我们属于高科技企业,国家每年给企业一些研发投入,我们没有打到当期利润里而是全部打入递延收益,大多是分10年摊销,没有人造成某年的利润非常高;第二项营业外收入来自于软件退税,我们是软件退税企业,国家规定超过3%以上的增值税,即征即退,政策已经持续了12年。

投资者:为什么公司的销售收入增长,利润却没有同步增长?

李寅:上市两年半的时间,我们的销售收入确实增长了,从3个多亿增长到5个多亿,但是利润没有同比增长,上市净募集资金5.4亿元,我们制造类企业有个建设过程,随着资金的投入,没有产生效益就产生了很多折旧,我们公司的会计师非常严谨,像江北这个基地,投资了2个亿,提折旧每年就几百万,我们整个利润就5千万左右。

另一个原因,我们上市后,公司也招聘了很多更高端的高科技人才、销售人才和管理人才,员工工资增长了1倍,这些因素确实影响了企业。

此外,我们也重新思考了企业究竟该怎么发展?对此我们认为“稳健为首”,公司去年的现金流为-1.7亿元,很惊人的,今年我们要求现金流一定要为正,不去迎合市场,签一些高风险的订单,因此造成业绩增长没那么快,但我们的现金流是正的,应收账款也在降。以“稳增长”为公司的主要发展目标,可能会出现业绩的波动,我认为是很正常的,随着产能的释放,募集新项目的投产,公司还是会有很好的发展前景的。

投资者:目前九洲电气的股价反映出公司的内在价值了吗?股价这么低迷的情况下,公司有什么打算没有?

李寅:我认为,一个公司的股价,实际上反映了投资者对于公司的评价,至少是反映了市场对于公司的认识,我对于我公司的股价是不满意的,我们在市值管理方面是个新手,实际上,今天我们投资者开放日是个很好的市值管理的活动,我也持有这个公司的股票,我和大家的利益是一致的,我也和同类企业比较过,觉得公司在行业中的市盈率不是很高,今后对市值管理是会加强的,至少要达到我们认为合理的价位。

建立善待投资者的股权文化

证券时报记者 彭志华
见习记者 刘冬梅

8月初,50多位投资者在深交所的组织带领下齐聚九洲电气,对公司进行了深入的了解。

在交流会上,深圳交易所纪委书记魏学春呼吁,全社会共同努力建立“善待投资者”的股权文化,市场参与的主体,包括监管部门、地方政府、上市公司、交易所、中介机构以及媒体,共同参与来做这件事情。

魏学春发言强调:深交所所在推进多层次资本市场的过程中,也得到了广大投资者的支持,借这个机会对投资者表示衷心的感谢。希望广大投资者抓住这样大好机会,有疑问的就提出来。了解上市公司的经营情况,特别是企业募集资金的运用情况和企业的发展战略怎样?在上市公司做大做强的同时,给广大投资者能不能带来一个良好的回报?也希望上市公司的高管层了解广大投资者的心声,听一听投资者真正关心的、所想的。”

与会的投资者都认真听取了九洲电气高管对公司情况的介绍,一致认为深交所组织这样的走进企业的活动很有必要。我们作为投资者非常愿意多参加这样的活动,能够让我们更深层次的了解企业的运营。”一位投资的女士说:原来对公司的了解只限于报表和公开途径的一些信息,参观完公司之后,投资信心大大地增加了。”

当问到参会的目的时,一位投资者表示:主要是想了解一下九洲电气的经营模式,包括公司在国内整个行业的地位,是否达到垄断地位,为我以后的投资打下一个好的基础。看了厂房后,直观感觉到公司在同行里算比较领先的,同



图为投资者正在接受记者采访
彭志华 刘冬梅/摄

时,生产加工的整个体系比较完善,我现在还想再关注一下公司的人才管理的模式,然后是公司未来的发展的侧重点是什么?”

也有投资者表示:只是参观了厂房,还有更大的空间没有看到,车间里这么多的产品,这么多的项目,因为也不是专业人士,感觉了解的不很透彻。但是来参观还是很有必要的,来了解一些公司的真实的东西最有效果。”

另外,还有投资者提出建议:参观过公司后,会有一个感性的认识,对公司持股还是增强了信心,但由于公司涉及的业务过于专业,投资者在专业知识方面比较欠缺,交流的时间也有限,问的问题还不够全面细致,以后去公司前,应先做一些专业方面的扫盲,准备一些有针对性的问题。”

正如魏学春发言指出的,听听投资者怎么想的,听听下面真实的声音,才能够知道我们的改革要朝哪个方向改?要善待投资者,他们才是这个市场的基础,尤其是上市公司,要建立善待投资者的股权文化。”