

科士达立足UPS 迎接光伏产业春天

目前光伏生产线满负荷生产,预计明年产能将提升30%以上

证券时报记者 水菁 周少杰
实习记者 阮润生

今年 8 月份国家发改委发布了《关于发挥价格杠杆作用促进光伏产业健康发展的通知》,明确了光伏发电补贴政策,极大地推动了光伏产业的发展。稳居不间断电源 (UPS) 国内市场销量占有率第一位的科士达 (002518),在太阳能光伏逆变器方面提前部署,以逐步扩张的产能迎头赶上了这波光伏产业发展的春天。

虽然光伏行业触底反弹,但曾经经历过的冬天仍让人心有余悸。科士达的竞争优势在哪里?未来的发展空间又有多大?近日,由深交所、深圳证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司活动”走进了科士达,来自全国各地的 70 余位投资者齐聚科士达深圳光明工业园研发生产基地,实地参观了公司大功率 UPS 生产线、光伏逆变器生产线、精密空调测试车间等核心生产线,而且还就公司的经营情况、竞争优势和发展战略等问题,与公司高管进行了面对面交流。

稳步推进大客户市场

在国内 UPS 电源市场上,国际巨头艾默生、施耐德、伊顿等一直占据着第一梯队,市场份额在 60%以上。但近年来,随着国内市场的快速增长,以科士达和科华恒盛 (002335) 为代表的国内厂商对外资巨头的进口替代持续推进,出口规模也在不断扩大。

根据 UPS 电源协会统计,国内 UPS 电源市场从 2008 年的 65.5 亿元增加到 2012 年的百亿元,其中信息设备用、工业动力用各半,中大功率 UPS 占据了信息设备用 UPS 八成以上的份额。

据了解,成立于 1993 年的科士达,二十年来专注于电力转换关键技术,公司在研发水平、产品质量、制造规模、服务体系等方面积累了明显的优势,累计取得 100 多项专利。

在传统工频式 UPS 市场上,科士达是国内 UPS 产品线最全的生产厂商。作为中国模块化 UPS 行业标准起草单位之一,公司在国内率先开发出单柜容量高达 500KVA、系统容量达 1500KVA 的 YMK 系列的高功率高密度大容量模块化 UPS 产品。该系列产品的推出,一举打破了国外厂商在同类高端产品领域的高端技术垄断性优势,为国产大功率模块化 UPS 加速实现进口替代进程奠定了坚实基础。

在全国范围内,科士达以省区级办事处营销平台为基础搭建了 31 个技术服务中心,可对市场需求实现 7×24 小时的快速反应。公司在金融、通讯等优势行业市场占有率稳定增长,并逐步向电力行业、轨道交通、工业化信息化建设等行业渗透。

2013 年前三季度,科士达实现营业收入 6.94 亿元,同比增长 15.7%,实现净利润 7060 万元,同比增长 23.14%。其中,公司第三季度营业收入和净利润分别较上年同期增长 26.35%和 46.44%,增长明显提速。另外,今年上半年公司综合毛利率为 31.01%,同比上升 2.48 个百分点,呈现稳中有升的态势。

借助于深圳地区的供应链及技术信息优势,在立足 UPS 基础上,科士达还提出了用户一体化需求和同源技术双轮驱动发展战略。一方面,科士达从单一 UPS 供应商向数据中心关键基础设施一体化解决方案商进行产业延伸及升级;另一方面,公司通过 UPS 同源技术延伸至新能源电力转换系统,即光伏逆变器产品。

发力数据中心整体解决方案

由于互联网产业的迅速发展,国内市场对 IDC 服务需求的缺口越来越大,数据中心投资建设将再次提速。根据 ICT Research 研究统计数据,国内 2011 年数据中心投资规模为 751.8 亿元,比 2010 年增长 13.1%;其中数据中心基础设施产品投资规模预计每年将保持 8%-10%的复合增速,到 2016 年将达到 220 亿元。

科士达第一个发展方向就是将原有的不间断电源升级到整体解决方案,相关的产品我们从研发到制造系统已经打通了。”科士达董事长兼总经

理刘程宇表示。

据介绍,刘程宇所指的整体解决方案是以客户为导向,由数据中心关键基础设施构成的整体解决方案,包括 UPS、蓄电池、精密配电、精密空调、网络服务器机柜和动力环境监控等多个组成部分。目前,科士达也是首个完整拥有包含上述数据中心关键基础设施产品线的国内厂商。

科士达去年 7 月份使用 9000 万元 IPO 募投资金投资建设的精密空调项目,正是完成数据中心整体解决方案产业布局的关键产品。目前该项目已经取得许可证认证,并进入试运行阶段。该项目的设计产能为年产精密空调系列产品 1700 套,达产后每年可实现营收逾 1 亿元。

据透露,精密空调项目完全是科士达自主研发,并掌握了核心技术和关键生产工艺,目前已经在政府、教育、医疗、制造行业和云计算中心等多个行业实现销售。

通过对传统业务的有效发展和拓展,加倍增量的市场蓝海已经打开。从不间断电源逐步走向整体解决方案这块,公司今年有比较大的突破,今年的订单明显增长,今后也是我们一个很重要的发展方向。”刘程宇表示。

光伏逆变器异军突起

相对于已经在国内占据稳定市场的 UPS 产品而言,很多投资者认为光伏逆变器产品与科士达传统的 UPS 产品关联不大,是新开辟的领域。刘程宇表示,实际上,UPS 仍旧是科士达的核心产品,而以 UPS 为中心有两个发展方向,一个是之前提到的数据中心相关的产品,另一个就是新能源电力转换技术产品。”

新能源和公司的 UPS 客户不太相关,但是从技术上讲是相近的,90%是一样的,因为 UPS 在电力电子行业是最复杂的一个设备和系统,在这个系统上可以衍生出很多其他的产品。现在比较成功的是光伏逆变器,它实际上是公司一部分 UPS 技术加上光伏特殊的特点,公司做这个产品无论从供应链还是技术角度讲都比较有优势。”刘程宇介绍,今年公司的光伏逆变器产品用到了国内几大电站上,获得了不错的订单。”

据介绍,科士达瞄准国家产业结构调整的机会,从 2008 年起开始布局新能源市场并切入太阳能光伏逆变器领域,公司太阳能光伏并网逆变器产品已通过国家太阳能产品质量及欧洲 CE 等多项认证。

今年以来,在光伏行业触底反弹和利好政策发布的背景下,公司光伏逆变器产品的销售收入增长明显,占公司销售份额也在逐渐提高。2013 年上半年,科士达光伏逆变器产品营业收入 5008.61 万元,同比增长 65.62%,市场预计今年全年公司光伏逆变器产品在营业收入中的占比将有明显提高。

但在火热的市场面前,刘程宇却保持着一个清醒的头脑,他表示,相比涉足较早的阳光电源 (000274),科士达只是一个追赶者。”他认为,在光伏逆变器领域,公司在技术和供应链方面都有很明显的优势,但是否能快速成长还要看国家政策的扶持力度。”

据介绍,近两年全球光伏市场版图有了明显的变迁,今年全球新增的绝大部分光伏系统安装在欧洲以外的市场,国内市场也在政策指引下迅速打开。在大功率光伏逆变器方面,公司产品在中广核新疆图木舒克光伏电站、国内内蒙古光伏电站等众多国内大型光伏电站工程中有广泛的应用,小功率光伏逆变器也成功应用于国内多个建筑屋顶光伏电站项目。而在印度等新兴市场,公司也已经做好提前布局的准备。

据了解,目前,科士达不仅拥有光伏逆变系统完整产品线,而且光伏逆变器产品的产能已经具备一定规模。2013 年产能将达到 500MW, 占据市场份额为 10%~12%左右,居行业第二、三位。

在现场记者看到,公司光伏生产线满负荷生产。科士达供应链总监杨军向记者介绍,现在的产能只能应付 2013 年的生产计划,2014 年公司还计划增加产能,至少会增加一条表面贴装 SMT 产线。”他预计明年的产能会较今年提升 30%以上。



科士达董事长刘程宇回答投资者提问



科士达供应链总监杨军带领参观,解答投资者问题



科士达生产线上的工人



组装精密空调的工人

灵活切换生产线应对光伏产业周期

证券时报记者 水菁 周少杰
实习记者 阮润生

自国务院“光伏国六条”出台以来,一系列利好产业政策接踵而至,深陷产能过剩泥潭的光伏产业也正在复苏。

科士达 002518 董事长刘程宇在深交所和深圳证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”系列活动中表示,9 月份之后,受国家政策影响,公司光伏逆变器业务放量增长,全年接单量有望居国内厂商前三名。不过,部分产品涉及到安装调试的问题,对于收入确认可能将有所滞后。

光伏行业迎来东风

2012 年,国内光伏产业还在盈亏线上挣扎,科士达也难免受累。尽管公司太阳能逆变器项目实现销售量约 200 兆瓦,已达到预计的产能,但由于市场低迷,竞争激烈,销售价格超出预期持续下跌,导致全年毛利率大幅下

降。去年全年,科士达光伏逆变器产品的销售额只有 1.21 亿元。

今年上半年,科士达光伏逆变器产品销售额虽然只有 5008.61 万元,但营收同比增幅达到 65%,并且毛利率由去年全年的 35%提升至 40%以上。公司三季报净利润增速加大,也与光伏产业利好政策有关。

同行业的阳光电源也受益利好政策实现增长。阳光电源市场部一位经理日前对媒体表示,公司三季度逆变器销量环比上升,从目前情况看,四季度出货量将继续保持增长。

实际上,不仅阳光电源,科士达等光伏逆变器生产商,国内大多数光伏企业都在金秋受益行业东风。晶科能源、英利等光伏龙头企业三季度业绩同比与环比均现高速增长。有分析师认为,供需渐趋平衡,行业技术水平和转化效率提升令企业成本下降,利润提升。

另外,由于太阳能分布式发电的鼓励政策落地,国内市场正缓慢开启,也给国内企业过剩产能开通销路。市

科士达董事长刘程宇对话投资者：光伏逆变器追赶难度不大

证券时报记者 水菁 周少杰
实习记者 阮润生

参观完科士达 002518 光明高新区工业园生产车间后,投资者就公司业务、核心竞争力、风险管控以及发展目标等方面,向科士达董事长刘程宇积极提问交流。其中,光伏逆变器成为投资者关注焦点。

投资者:在 UPS、光伏逆变器及精密空调方面,科士达与其它同类上市公司相比核心竞争力是什么?

刘程宇:首先在 UPS 行业,国内上市公司主要有科士达和科华恒盛 (002335)。科士达的主要客户是金融、通讯和政府。其中,金融业务最大,由科士达和科华恒盛共同担任供应商。鉴于涉及数据安全问题,UPS 行业客户不会随意更换供应商,所以客户群相对稳定。

相比而言,科士达地处深圳,在技术人才供应和产品供应链上更有优势,而科华恒盛位于厦门,营销管理方面是强项,双方各有优势。

至于光伏逆变器,目前主营的上市公司是科士达和阳光电源 (000274)。由于阳光能源涉足逆变器时间久,客户认可度高,科士达尚且属于“追赶者”,但追赶难度并不大;因为逆变器与 UPS 技术上同源,材料 90%相同,生产设备、测试设备以及供应链方面本质相近,因而研发队伍可以共用,也有条件挑选好的客户。另外,科士达可以在逆变器淡季时转营 UPS,相比专一运营逆变器压力较小。

投资者:据今年中报,光伏逆变器占科士达收入 12%,并有国家扶持政策,科士达去年逆变器出货量和今年订单量分别是多少?为什么科士达光伏逆变器毛利率显著高于竞争对手阳光电源?

刘程宇:科士达在光伏逆变器方面具有较大优势。逆变器具有商业周期性,现在属于旺季,加上国家政策利好影响,全年接单量有较大增长。由于涉及安

装调试,收入尚不能确认。

从科士达半年报来看,科士达毛利率高于阳光电源,一方面因为部分产品涉及到去年销售,价格较高;另一方面,科士达在生产成本,公司供应链具有优势。

投资者:科士达作为生产型企业,有色金属等原材料价格波动对产品影响有多大?公司有无应对方案?

刘程宇:材料上涨会有影响,科士达与供应商签订协议,材料价格波动时会相应调整采购价格。比如金融行业每两年谈一次价格。另外,价格调整情况因销售模式而定:一种是直销,比如金融、通讯,客户很集中,没办法调价;另一种是代理,材料上涨后,会与代理上调价格。综合起来,材料上涨影响不算太大。

投资者:刚刚介绍的公司的新商业模式可以把电动汽车存储的多余电力卖给电网,请问该模式发展如何?参观完后感觉公司产品自动化程度不高,公司是否有计划提升产品自动化程度?

刘程宇:信息技术方面的商业模式更新快,科士达的进一步发展还取决于商业契机。在数据中心,汽车行业的储能方面,与电力电池相关,科士达具有相关的储备和转换技术储备,也有供应链保障。

对于自动化程度,测试设备和生产并不相同:在电力电池行业,目前科士达的测试设备是国内外最先进的;而生产方面自动化程度不高,因为电力电池产品涉及品种多,客户要求不同,不能像家电、手机生产一样实现大批量自动化生产。

投资者:关于环境污染,公司主要产品是电池,含有硫酸和铅这样严重污染材料,公司对此是否有应对措施?

刘程宇:电池有机板,主要污染源是铅,但是科士达的机板为外购,另外,科士达生产许可证和环保规范是按照国家要求来做,涉及污染方面并没有做。

投资者:科士达目前在整个行业所占份额有多大?行业是否已到平稳期或衰落期?

刘程宇:关于市场份额,在不间断电源产品方面,国际上第一梯队是艾默森、伊顿、施耐德,国内便是科士达和科华恒盛;逆变器方面,科士达预计今年在第二位左右。

传统不间断电源增长有限,但是科士达在未来会发挥供应链和技术优势,继续做好 UPS,并把 UPS 技术衍生到数据中心的相关产品;另外,科士达会抓住逆变器以及储能电动汽车的发展,并提升企业管理能力和技术,做好准备,以待时机。

产品我们全都有。”刘程宇称。

其实光伏逆变器对于科士达来说技术并不难。”刘程宇说,光伏逆变器所用的技术和材料 90%跟公司主打产品不间断电源 UPS 基本一致。

不过,一个不争的事实是,光伏产业是起伏不定的周期性行业。国内企业在过去几年时间里投入大量资源,导致当前整个产业面临着产能过剩的困境。时至今日,虽利好政策不间断,产能过剩局面有所改观,但依然充满风险。

我们还有一个优势,就是能够灵活切换生产线。”对于行业周期问题,刘程宇表示,由于光伏逆变器原材料、技术以及生产设备基本与公司主业的 UPS 相似,在行业淡季来临之时,公司可以灵活转换到 UPS 生产上。

本版制图:官兵 水菁、周少杰/供图