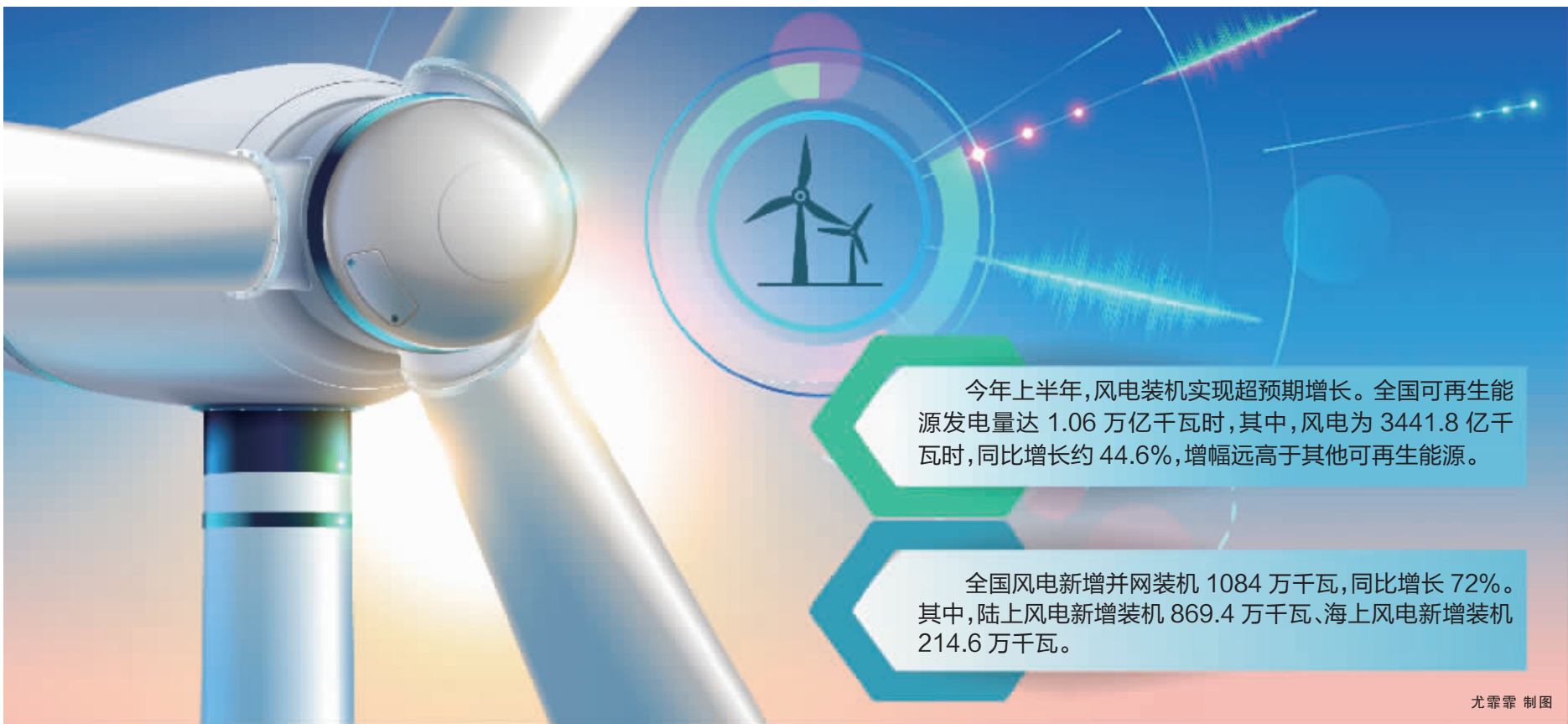


闻“风”起舞 风电抢装潮一波接一波



◎记者 朱文彬 ◎编辑 全泽源

连日来,风电行业的重要消息此起彼伏:7月13日,中国石化首个陆上风电项目在陕西渭南开工建设;7月15日,由三峡能源投资建设的亚洲在建单体容量最大的海上风电场——三峡广东阳江沙扒海上风电项目风机吊装容量突破100万千瓦,成为国内首个百万千瓦级海上风电场;7月26日,国家电投揭阳神泉海上风电项目取得突破性进展,首批5台5.5兆瓦风机成功并网发电……

即将到来的平价上网时代,并未阻碍风电投资的热潮,新一轮抢装潮的信号愈发明晰。“双碳”目标指引下,风电行业的超预期表现仍在不断延续。

风电装机超预期增长

7月28日,中国科协首次发布10个对产业发展具有引领作用的产业技术问题,其中有2个与风电有关:如何利用“风电、光伏、水电”加快实现碳中和目标?如何攻克漂浮式海上风电关键技术研发与工程示范难题?

风电正逐渐向“主角”身份过渡。稍早前,国家能源局的一个新提法引起业内关注——可再生能源将从能源电力消费的增量补充,变为能源电力消费增量的主体。显然,今后我国电力增量的需求将主要靠风电、光伏等可再生能源满足。这意味着,以风电为代表的可再生能源在我国能源电力系统中的定位已发生根本变化。

碳达峰、碳中和是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革,必须纳入经济社会发展 and 生态文明建设整体布局。国家发展改革委副秘书长苏伟在第十二届“绿色发展·低碳生活”主旨论坛上表示:“要加快构建清洁低碳安全高效的能源体系,全面推进风电、太阳能发电大规模开发,提高电网对高

比例可再生能源的消纳和调控能力,构建以新能源为主体的新型电力系统。”

7月28日举行的国家能源局新闻发布会透露,我国海上风电装机容量超过英国,跃居全球第一。

数据显示,截至今年6月底,全国可再生能源发电装机达9.71亿千瓦。其中,风电装机2.92亿千瓦,仅次于水电装机3.78亿千瓦(其中抽水蓄能3214万千瓦)。

今年上半年,风电装机实现超预期增长。全国可再生能源发电量达1.06万亿千瓦时,其中,风电为3441.8亿千瓦时,同比增长约44.6%,增幅远高于其他可再生能源。与此同时,全国弃风电量约126.4亿千瓦时,平均利用率96.4%,较2020年同期提高0.3个百分点。

从风电建设和运行情况看,今年上半年,全国风电新增并网装机1084万千瓦,同比增长72%。其中,陆上风电新增装机869.4万千瓦、海上风电新增装机214.6万千瓦。

上市公司业绩超预期

近期,风电行业相关上市公司频频利好,上半年业绩亮眼。

日前,中国电建发布“西北院大荔双泉40兆瓦、段家40兆瓦分散式风电项目风力发电机组(陆上)采购项目成交公示”,该招标成交人为明阳智能。

中国电建的上述招标中,金风科技中标“沈丘县新绿洲风电项目(30兆瓦)”“白银风电项目(40兆瓦)”。此外,7月19日,国家能源集团下属广西国能能源发展有限公司藤县陆贝150兆瓦风电机组采购项目开标,金风科技预中标。开标公告显示,金风科技为第一中标候选人,投标报价为3.82亿元。

获取项目是公司实现业绩的一大前提。不久前,明阳智能发布业绩预告,预计

今年上半年实现净利润8.8亿元至9.8亿元,同比增长65.84%至84.69%,其中扣非净利润为8.65亿元至9.65亿元,同比增长66.18%至85.39%。

明阳智能CEO助理兼资本市场部总经理潘永乐表示,风机大型化带来的“降本”让公司保持了良好的利润率。同时,受益于各项政策驱动,公司风机的销售规模较2020年同期上升,使得风机销售收入同比有较大增长。随着公司持有电站权益并网装机容量的增加,发电收入同比有所增长。这种“双轮驱动”正是业绩增长的主因。

天顺风能预计,今年上半年实现净利润7.60亿元至8.69亿元,同比增长40%至60%。业绩预增的主要原因是今年上半年公司海上风电业务保持较好的发展态势,海上风电业务营收预计同比增长约210%,带动了整体营收和毛利的增长,为公司业绩提升作出贡献。

泰胜风能预计,今年上半年实现净利润1.50亿元至1.84亿元,同比增长30%至60%。业绩预增的主要原因是今年上半年公司海上风电业务保持较好的发展态势,海上风电业务营收预计同比增长约210%,带动了整体营收和毛利的增长,为公司业绩提升作出贡献。

新一轮装机潮蓄势待发

进入平价时代,原本被视为风电行业面临的一个巨大挑战。

根据国家发展改革委2019年5月21日发布的《国家发展改革委关于完善风电上网电价政策的通知》,风电行业项目未在规定时间完成并网将不再享受补贴,且未来风电上网电价存在下降的可能。该政策催生了上一波风电抢装潮。

过去10年,我国风电的度电成本下降约四成。目前,陆上风电基本实现与火电上网电价相当,海上风电也即将进入平价阶

段,且仍有进一步下降的空间。

在此背景下,风电平价上网推动风电行业从由政策性补贴驱动转向由技术创新和降本增效驱动。今年上半年,我国风电整机企业掀起一轮降价潮,整机价格由3200元/千瓦跌至2400元/千瓦,但并未影响风电上下游企业的经营业绩。

今年上半年大宗商品价格上涨,还一度对风电制造业造成影响,金属材料价格上涨也使得发电机、铸件等成本大幅提升。当然,这种情况已得到大幅改善。

申万宏源近期发布的研报称,由于上游钢铁价格回稳、风机大型化,整机招标价格下行,从而刺激了下游装机需求。今年上半年,我国风机招标量约33至37吉瓦,处于历史高位,风机价格下降有望推动风电装机需求持续超预期。

据业内人士介绍,今年上半年,各大主流叶片厂已进入满负荷生产状态,新接单排产甚至存在一定困难。中材科技、时代新材、明阳智能等叶片工厂上半年风电叶片产量或达5000台,按今年平均容量3.2兆瓦计算,交付不低于15吉瓦。

中电联预测,截至今年底,我国风电累计装机有望达3.3亿千瓦,全年风电新增装机有望达50吉瓦,其中下半年装机量有望达40吉瓦。“十四五”期间,我国风电新增装机合计有望超过300吉瓦。

金风科技最近披露的投资者调研报告称,今年以来,风电整机设备公开招标情况良好,据不完全统计,截至一季度末,全市场风电招标容量近15吉瓦,同比有所增长,风电行业景气度较好。随着市场供需关系的变化,之后行业整机价格逐渐回归理性区间。从中长期看,客户对度电成本最优的需求始终未变,产品质量、发电性能、对电网友好的支撑等因素,是产品竞争力的核心构成部分,也是公司长期坚守的基础。

三安光电 上半年净利润增长39.18% 社保基金成十大流通股东

◎记者 李兴彩 ◎编辑 全泽源

7月29日晚间,三安光电披露半年报,上半年公司实现营收61.14亿元,同比增长71.38%;净利润8.84亿元,同比增长39.18%。

三安光电称,上半年,LED市场需求旺盛,公司部分低端产品价格持续上调,库存得到有效下降。截至报告期末,公司整体库存商品金额较2020年末减少约6.6亿元,其中LED芯片库存商品金额减少约6.88亿元。从细分领域看,红外、紫外、车用产品、植物照明等市场渗透率进一步提升;除了电视大屏市场,Mi-ni/Micro LED广泛应用于平板电脑、笔记本电脑和车载屏幕等领域,出货量逐月递增。

第三代半导体业务方面,三安光电披露,公司子公司三安集成上半年实现销售收入10.16亿元,同比增长170.57%,业务取得重大突破。

具体来看,射频方面,砷化镓射频上半年扩产设备逐步到位,产能达8000片/月,出货产品全面覆盖2G至5G手机PA(功率放大器)、WIFI等应用领域,国内外客户累计近100家,已成为国内领先射频设计公司的主力供应商。滤波器SAW(声表面波)和TC-SAW产品已开拓客户41家,其中17家为国内手机和通信模块主要客户,产品已成功导入手机模块产业供应链。公司自主开发的温度补偿型滤波器与国际厂商的竞品性能相当,公司已与多家手机终端厂商接洽。光产品方面,PD出货量稳步上升,量产客户104家;VCSEL出货量快速增长,量产客户55家;DFB发射端产品今年上半年持续放量,25G1577DFB客户需求和营收不断攀升,25G1310DFB开始供货,主要用于无光纤网络。

电力电子产品方面,碳化硅二极管上半年新开拓客户518家,出货客户超180家,超60种产品进入量产阶段,其中2款产品通过车规认证并送样行业标杆客户,处于小批量生产阶段;碳化硅MOSFET工业级产品已送样客户验证,车规级产品正配合多家车企进行流片设计及测试。硅基氮化镓产品方面,完成约60家客户工程送样及系统验证,24家进入量产阶段,产品性能优越。

业绩增长下,已有基金持续加仓三安光电。公司十大流通股东榜显示,自2020年第四季度起,兴业银行—兴全趋势投资混合型基金持续增持公司股份,目前持股1.08亿股,占公司总股本2.42%;今年第二季度,全国社保基金—零三组合成为十大流通股东,持有股份5300.94万股。

展望未来,三安光电透露,LED业务方面,预计部分产品价格还将继续上调。第三代半导体业务方面,公司集成电路产品的客户订单已排到明年,公司前期新扩产能进入量产并将在第三季度逐步释放,可有效缓解产能紧张问题;随着产能逐步释放,加上产品交付能力的大幅提升,公司集成电路业务的营收规模将持续扩大。

华为三星苹果扎堆发新品 产业链上市公司频获调研

◎记者 时娜 ◎编辑 全泽源

时隔9个月,华为再度发布手机新品,7月29日晚,华为正式推出主打影像的最新旗舰P50系列手机,共2款机型:P50和P50 Pro。2款手机都预装了鸿蒙OS 2操作系统,由于芯片使用受限,P50系列不支持5G网络,只支持4G网络。华为之后,三星、苹果也将陆续推出重磅手机新品,消费者换机热情有望被点燃。业内人士预计,三季度手机产业链出货情况将好于二季度。

7月29日,华为P50系列一经发布便登上微博热搜。全新移动影像体验、预装鸿蒙OS 2操作系统打破原有碎片化的交互和控制方式等,成为华为P50系列的主要卖点,虽然采用5nm制程工艺麒麟9000和骁龙888 4G芯片,但华为消费者业务总裁余承东说,通过4G+WiFi 6,在绝大多数用户场景下,华为P50系列可带来很好的通信体验。

三星的折叠屏新品Galaxy Z Fold 3和Z Flip 3将在8月11日发布。市场对各大厂商在今年推出更成熟、价位更低的折叠屏手机充满期待,机构预计今年折叠屏手机市场将较2020年增超2倍。

荣耀Magic 3系列手机将于8月12日发布,这是荣耀争夺全球市场份额的拳头产品。性能方面,该系列手机将搭载高通最新旗舰5G芯片骁龙888+。

此外,苹果将于9月发布新款iPhone。中信证券研报表示,苹果新机已于6月底开始供应链备货,较往年有所提前。

与之相应,近期,一批手机产业链公司获机构投资者调研。歌尔股份、TCL科技、京东方A、赛微电子、领益智造、国民技术、生益科技7家公司获100家以上机构调研。歌尔股份、TCL科技、京东方A分别以352家、203家、145家位居前三名。

7月22日,歌尔股份接待了高瓴资本等352家前来调研的机构,歌尔股份副总裁兼董事会秘书贾晋安表示,公司整体业务高速增长,精密零部件、VR、TWS业务进展顺利,VR产品出货顺利,增长迅速,客户合作紧密。歌尔股份此前发布的业绩预告称,预计上半年净利润为15.61亿元至17.96亿元,同比增长100%至130%。

华为在旗舰新品发布会上还发布了2款智慧屏新品:华为智慧屏V75 Super和华为智慧屏V98。其中,华为智慧屏V75 Super搭载鸿鹄SuperMiniLED精密矩阵背光解决方案及20单元帝瓦雷影院声场,华为智慧屏V98拥有98英寸巨幕级屏幕。近期,TCL科技在投资者交流平台上表示,今年下半年TCL华星预计将量产Mini LED曲面显示器产品。

对话科创板掌门人



华依科技董事长 励寅

◎记者 俞立严 ◎编辑 朱文彬

20多年专注做好一件事。通过自主研发,华依科技董事长励寅带领公司在汽车发动机冷试领域不断赶超国际水平,在国内开拓出汽车行业细分领域的一条新赛道。作为国内领先的汽车动力总成智能制造设备供应商和新能源动力总成测试服务提供

华依科技励寅：在发动机冷试领域辟出火热赛道

商,华依科技正为中国汽车工业转型升级提供动能。7月29日,华依科技登陆科创板,上市首日收报43.00元,上涨213.18%,成为汽车“硬科技”的又一代表。

做好汽车测试自主品牌

上世纪90年代,励寅大学毕业后在德国工作。这段经历让他感受到了德国汽车工业的发达,更看到了差距,尤其是在汽车测试行业这一细分赛道。1998年,励寅在上海创立了华依科技,立志做好国内汽车测试行业的自主品牌。

努力终有回报。华依科技从创立之初就坚持追赶国际先进技术,其后在汽车最核心的动力总成测试设备上获得研制成功。汽车动力总成包括发动机、变速箱、涡轮增压器、电机、减速器等核心部件,是汽车的“心脏”,要保障其设计、研发、生产端的质量,需进行大量开发试验和品质测试。

此后,励寅又带领华依科技在发动机冷试方法上寻求突破。所谓冷试,是指与点火发动机测试技术的热试相对的技术。对大批量生产、产品状态稳定的车企而言,冷试更具成本优势,伴随各国环保要求越来越严格,冷试更符合行业发展趋势。

此前,一个高端的国外智能测试台售价约2000万元。华依科技通过多轮研发、反复改进,大幅降低了测试台的单价成本。

据励寅介绍,客户每生产10万台发动

机,就需进口一台发动机冷试台。若从海外进口,除了单机本身价格偏高,还需要售后服务支持及升级改造,这些同样价格不菲。华依科技的出现,直接把价格降到进口产品的四分之一,对国内发动机厂而言,不仅更为经济,而且也有品质保障。

据介绍,华依科技成为工业和信息化部颁发的发动机冷试方法国家行业标准第一起草单位,先后获得上海市经信委颁发的高精度涡轮增压器EOL冷试装备首台突破项目、上海市高端智能装备首台突破项目(智能化汽车动力总成超高速下线测试装备)称号,同时,华依科技的新能源动力总成测试台架销往法国雷诺、日本日产等国际车企。

积极进入智能驾驶技术领域

通过20多年努力,励寅带领华依科技发展壮大,并成功进入资本市场,但他并没有满足于这些成绩。

励寅表示,未来3至5年,华依科技将继续依托行业经验积累和自主研发能力,抓住汽车电动化、智能化等机遇,以上市为契机,通过不断研发投入提升公司产品和服务水平,为中国汽车动力总成自主研发、设计、制造产业链体系的完善贡献力量,并与一线国际品牌同台竞技。

关于华依科技的核心竞争优势,励寅表示,对比国内企业,华依科技的竞争优势主要有几个方面:一是技术领先、研发积累丰富,

产品实现了技术突破和国产化;二是通过测试数据和算法积累,建立了数据体系优势,进而形成辅助客户产品开发改进的增值服务优势;三是先发优势明显,通过大量实践经验积累,形成了丰富的产品类别和项目经验;四是重视技术人才引进和培养,具备优秀的人才资源优势;五是拥有稳定优质的客户资源,产品成功出口,标志着公司产品得到国际市场的认可。对比国外企业,华依科技的竞争优势在于本地化服务和良好性价比。

关于行业发展趋势,励寅认为,汽车动力总成测试数字化转型已逐步进入智能化阶段,数字化是基础,智能化是方向。汽车动力总成测试设备和服务将构建产业支撑服务体系,与汽车动力总成自主化技术发展相辅相成。同时,智能化测试积累的数据及数据挖掘能力,也将逐渐成为汽车动力总成智能转型的基础,助推中国汽车动力总成技术自主研发。

在行业变革的大趋势下,励寅表示,华依科技正在积极投入智能驾驶核心部件惯性导航组合IMU的产品开发,随着技术的逐步成熟,未来还将在智能驾驶技术领域不断深入。

励寅表示,华依科技将坚持“以动力系统进步推动人类社会进步”的愿景,“致力于将科技创新转化为全球化产品”的经营理念,以领先的智能测试技术推动中国汽车工业转型升级。