



再战锂电池 高保清欲带领保力新再创辉煌



保力新董事长、总裁高保清

■本报记者 殷高峰

“从接触坚瑞沃能（保力新的前身）到最终下决心进入，我只用了3天时间。”保力新董事长、总裁高保清在接受《证券日报》记者专访时表示，“与公司原董事长郭鸿宝、副总经理兼董秘李军等公司高管接触后，感觉这个公司是可以做起来，这个团队还是不错的。”

花费7.1亿元投资重整坚瑞沃能，这在高保清身边的很多人看来，是个相当大胆的决定。在锂电池行业，高保清是个颇具传奇性的人物。2012年，她曾担任湖南中锂新材料有限公司总经理，用6年时间实现了“湿法隔膜”的国产化替代。湖南中锂随后成为比亚迪等头部动力电池企业的重要供应商，2017年8月被上市公司长园集团以估值24亿元并购，2019年8月又被央企中国建材集团下属上市公司中材科技控股。

在周边的不少人看来，已经65岁且功成名就的高保清没有必要下这个赌注。但高保清认为，“这不是赌注，这是基于我对新能源电池行业的看好，对这家公司发展前景的看好。”

人主坚瑞沃能并将其更名为“保力新”后，高保清高调地对外宣布，公司将

重回锂电池赛道。“保力新将以轻型交通动力电池为切入点，通过它来撬动更多应用场景。目前公司正逐步实现品质提升、人机磨合和产能重启，未来目标是成为两轮电动车锂电池赛道的引领者。”

蓄势

坚瑞沃能也曾有过自己的高光时刻。

2016年7月，坚瑞沃能以52亿元收购深圳市沃特玛电池有限公司，主营业务转向新能源汽车和动力电池。沃特玛在2016年和2017年曾连续两年位列国内动力电池装机量第三，仅次于比亚迪和宁德时代。

然而，随着国内新能源行业跌宕起伏，以及国家新能源补贴政策调整等因素影响，沃特玛的资金链断裂，坚瑞沃能遭遇严重的债务危机。

坚瑞沃能破产重整完成后，高保清在2020年6月份进入公司。当时的坚瑞沃能，经历了长达两年多的严重债务危机和破产重整后，可以说是千疮百孔、百废待兴。“公司所属的工厂开工不足，人心涣散。”保力新副总经理、董秘李军对《证券日报》记者表示。

“我觉得，首先要把人整合好，把团队搭建好，尤其是顶层架构要搭建好。我来公司后，做的第一件事就是改组董事会。”高保清说，有能力、年富力强的人就要进到新的管理层。

据《证券日报》记者了解，在高保清进入公司之前，曾有很多人劝她带新的团队进去。“我和军总（李军）他们接触的时候，觉得他们不管是能力还是人品都是不错的。我觉得，军总是一定要进董事会的。现在证明，我当初的决定是对的。”高保清告诉《证券日报》记者。

“对于高总的信任，我们这些陪伴公司一路走过来的人，除了感激高总出手相救外，更多的是，下决心一定要让公司重新辉煌起来。”李军告诉《证券日报》记者，高保清的个人魅力和她对公司未来发展的构想，让这些“老人”对公司今后的发展充满了信心。

人心齐了，团队就稳定了。在高保

清看来，公司发展的势已经蓄起来了。

布局

蓄势之后就是布局。

高保清的“大胆”选择其实并不盲目。“首先还是因为看好新能源产业，另外，之前在湖南中锂做湿法隔膜时，第一车货就是发给了沃特玛，双方当时曾签订3000万元的供货合同，因此，我对沃特玛的企业状况、商业模式、产业联盟等都非常熟悉。”

正是基于之前的了解和自己的经历，高保清为保力新选择的赛道仍是锂电池。

“基于情感也好，看好新能源发展也好，我就想使这家企业能重振雄风。”高保清表示，坚瑞沃能重新搭建了高管团队，大部分来自国企和央企，这也给她带来信心。另外，沃特玛原有的锂电池产能都还存在，也为保力新重塑锂电提供了良好基础。

“我们这次选择的方向是，以轻型交通作为市场切入点，通过它来撬动更多应用场景。”高保清告诉《证券日报》记者，重整完成后，她根据市场以及整个行业的发展状况、技术进步及迭代情况，公司原有的存量市场情况，都经过了认真的分析调研后，决定“从战略上做一个重大调整。”

“去年上半年，由于疫情，不方便出门，我们就做分析，最终选择做这个行业轻型交通的引领者，同时要深耕储能及智慧出行。”高保清表示，尤其是在碳达峰、碳中和的目标驱动下，这个行业的未来发展是非常有前景的。

在产品定位上，保力新的品牌定位是“轻型交通、绿色动力”，公司产品特别适合低速车行业，包括电动自行车、轻型摩托车、四轮低速车、高尔夫球车、旅游观光车等。“这类车速度较低，对能量密度要求不太高，保力新的锂电池在该领域非常具有竞争力。”

起势

团队有了，战略也有了，但对一个破

产重整的公司来讲，这才仅仅是开始。

“战略定了，我们下来就开始主要从两个方面着手。一是公司内部管理的重塑；二是产品品质的提升。”高保清表示。

保力新在磷酸铁锂技术路线上有着15年的技术经验和应用积累。“公司的电池产品更适合两轮车市场，所以我们会在自己的赛道上努力去做，争取在这个赛道上成为引领者。高保清表示。

2019年4月15日，电动自行车新国标正式实施。随着新国标的深度推进，不符合标准的车型将被逐渐淘汰，符合标准的电动自行车需求将爆发式增长，锂电替代传统铅酸电池是必然趋势。保力新的锂电池产品正是聚焦于电动自行车新国标实施政策背景下的电动自行车铅酸替代市场。

据《证券日报》记者了解，经过多年深耕，保力新目前已有超过10亿支电芯产品正服务于客户。去年，保力新已经发布超过60款轻型车电池组产品，覆盖多个领域的轻型车产品。

“预计今年公司可实现电芯年产能4

亿支，年产1000万套电池组。”高保清透露，自去年复产以来，保力新从去年10月上旬开始逐步放量，产品的良品率和直通率都开始往好的方向转变，等度过当前磨合阶段后，预计今年上半年就可以大规模供货。

“而在营销渠道上，从头部整车厂，到换电厂商以及经销商门店，三个渠道都在全力推进。”高保清透露。

“去年对公司来讲，是关键的一年，破产重整、内部磨合、战略调整，生产恢复，在高总的带领下，公司已进入正常经营状态。我们相信，公司能够重塑辉煌。”李军告诉《证券日报》记者。

“去年确实很难，很多人问我为什么要住这个‘坑’里跳？我们的选择是，看好它，我就要把它做好，让它重新成为行业领先者。”高保清掷地有声说。

“我觉得，今年我们要进入一个比较快的发展阶段。”高保清表示，公司的产品要进一步得到市场认可，还要打开更多应用领域，“要按照布局的战略方向，把产品做好，扩大市场影响力，给投资者更好的回报。”



中国已成液晶面板强国 在新型显示领域仍存薄弱环节

■本报记者 贾丽

破除“少屏”之路，步入“显示”大国，中国的液晶面板产业强势崛起。

在面板产业高景气度下，以京东方、TCL科技为代表的国内面板企业的经营业绩和股价表现也呈现“双涨”态势。作为面板“双雄”的京东方A、TCL科技近一年股价已分别上涨89%和123%，市值双双升至历史高位；其他面板产业链企业的股价也大多出现上涨。

如今，中国电子行业终于告别了“缺芯少屏”的窘境。数据显示，2020年全年，中国的液晶面板总出货量约占全球总量的60%，在全球市场已占据强势地位。中国企业从最初的引进到后来的自主生产，现已掌控全球大部分产能，在行业竞争中占据了主导。

中国液晶面板产业是如何实现逆袭之路的？中国要在面板产业实现全面引领，还要迈过哪些坎儿？

中国成为液晶面板强国 巨头并购扩张竞赛升级

自去年6月份以来，液晶面板价格已连续上涨近10个月，行业景气度居高不下。今年3月份，全球LCD面板价格延续上涨态势，业内预计将持续到下半年。

受产品价格上涨影响，面板“双雄”京东方A和TCL科技也获得了市场追捧。近一年来，京东方A的股价一路上行，从去年3月31日的收盘价3.69元/股，一直涨到今年4月16日的收盘价6.96元/股，累计涨幅达89%；TCL科技的股价则从去年3月31日的收盘价4.04元/股，涨到今年4月16日的收盘价9.01元/股，累计上涨123%。股价持续上涨的京东方A和TCL科技，市值也分别跃升至2443亿元和1277亿元的历史高位。在此期间，彩虹股份、凯盛科技、三利谱等其他液晶面板产业链企业的股价也呈现上涨态势。

两大龙头企业股价上涨的背后，依靠的是经营业绩的历史性增长。京东方A最新公布的2020年年报显示，公司在2020年实现净利润50.36亿元，同比增长162.46%；预计2021年一季度净利润区间为50亿元至52亿元，与去年全年的净利润相当，同比增长区间为782%至818%，环比增长区间为95%至103%。TCL科技在财报中预计，今年一季度公司净利润区间为30.31亿元至34.2亿元，同比增幅区间为10.3倍至11.6倍；实现归母净利润区间为23.2亿元至25.5亿元，同比增幅区间为470%至520%。

“近几年，全球市场面板的终端需求持续强劲，同时，由于韩系面板厂的退出及新增产能爬坡放缓，液晶面板的供需关系持续紧张。中国面板厂商受到追捧，无论是经营业绩还是股价的良好表现，都在行业高景气度的基础上得到兑现。”奥维睿沃副总经理陈慧对《证券日报》记者表示，“在国际市场，通过激烈角逐，国内液晶面板企业已将日韩企业挤出液晶面板领域，实现了对该领域的绝对控制，将定价权死死抓在自己手里。随着全球面板产能持续向国内集中，中国液晶面板产业正在强势崛起，头部厂商将拥有更大话语权。”

2020年4月份，三星宣布已决定在年底前结束其在中国和韩国的所有LCD面板生产工作。LG也表示，将结束韩国用于生产电视屏幕的LCD面板生产。这意味着，韩国两大LCD面板商在逐渐退出LCD面板行业的竞争，中国的LCD面板商在市场竞争中占据了更大优势。中国电子视像行业协会数据显示，2020年，中国液晶面板总出货量约占全球总出货量的60%，该数据在2019年仅为30%。

“中国液晶面板出货量在全

球占比达到六成，标志着中国已是液晶面板产能第一大国，此前‘缺芯少屏’的尴尬局面已彻底改变。”中国电子视像行业协会副会长兼秘书长冯晓曦对《证券日报》记者表示。

京东方董事长陈炎顺也认为，中国“少屏”问题已彻底解决。

在“少屏”问题解决后，京东方、TCL科技等液晶面板巨头开始跑马圈地，在全球市场寻找合适的标的进行并购扩张。其中，中电熊猫的面板产线在经历TCL科技、惠科、中航国际（深天马的控股股东）等多家企业角逐后，去年被京东方斥资百亿元收购。TCL科技则收购了中环股份，并入股日本面板企业JOLED。

通过一系列并购后，京东方和TCL科技旗下的华星光电共同占据面板产业约50%的产能，进一步提升了行业话语权。

Wit Display首席分析师林芝接受《证券日报》记者采访时表示：“目前，中国的液晶面板产能已达到全球第一，未来将主导液晶面板产业的发展。未来3年，预计中国液晶面板产能在全球的占比有望提升至70%。京东方和TCL科技两大巨头，未来将不断进行‘头把交椅’之争。不过，中国要想在液晶面板领域全面占据主导地位，仍需要全产业链相关企业共同努力。”

新型显示技术引发投资潮 产业链本土化是薄弱环节

一方面，液晶面板产能持续往中国大陆地区集中；另一方面，在韩国暂时领先的OLED领域，中国厂商也在加速布局，市场酝酿变局。

OLED发展迅速、潜力大，已成为当下主流显示技术之一。虽然OLED目前主要在小尺寸领域使用，存在技术路线不确定、良品率低等问题，但因其市场前景广阔，发展速度惊人，也引得全球面板巨头豪掷巨资布局。

在林芝看来，在OLED显示领域，中国还在发展中，国产面板厂商在中小尺寸占据一定份额，但主要的技术目前仍被海外企业把持，国产厂商仍需进一步追赶。

林芝同时认为，“在液晶面板产业链上，中国液晶面板材料的本土化已达60%，但OLED材料及上游配套率还不高，在很多关键技术领域还没有突破，属于薄弱环节。目前，面板配套、设备、零部件的国产化率相对较低。中国面板产业要向强国全面迈进，必须要攻克上游配套难关，在设备、零部件等薄弱环节上加大投资。”

在被视为新一代显示技术的Mini LED、Micro LED领域，中国和日本、韩国目前站在同一起跑线上。新型显示技术也在全球市场引发投资热潮。以京东方、TCL科技、三安光电、国星光电为代表的国产厂商正在加大持续投入。据高工LED预测，到2024年，Micro LED市场规模将达800亿元人民币。

“作为国内较早入局显示领域的厂商之一，TCL科技在OLED领域已有深度布局，并将加大研发力度。TCL科技将不断优化和推进Mini LED、QLED、5G+8K等新型智慧显示的产品布局和技术研发，并在这些领域扮演领跑者角色。”TCL科技高层人士对《证券日报》记者表示。

“从面板产业投资来看，截至目前，中国已投资1.3万亿元到面板行业，其中大部分投资集中在液晶面板领域。液晶面板是高投资、周期性行业，需要高昂的固定资产投入及较长的建设投产周期，退出壁垒较高，摊销周期需要8年至10年，具有风险高、收益低的特点，一般的民营资本很难单独投入。在新型显示领域，新发展机会已来临，市场模式和合作也更加多元，企业可在产业链上进行全面延伸和协作，积极带动产业的全面引领。”林芝表示。

“点多面广”全国化布局基本形成 中交地产去年新增土地储备30宗

■本报记者 王鹤 实习生 冯雨瑶

中交地产日前发布2020年年报显示，报告期内，公司实现营业总收入123亿元，同比下降12.54%；实现归母净利润3.47亿元，同比下降35.87%。

作为中交集团旗下唯一A股上市的地产公司，中交地产主营房地产开发经营与销售。年报数据显示，2020年，公司全口径实现签约销售面积242万平方米，实现签约销售金额533亿元，较上年增长81.37%；销售回款378亿元，同比增长28.63%。权益口径实现签约销售金额371亿元，较上年增长92.97%；销售回款277亿元，较上年增长91.03%。

在土地储备上，中交地产去年新增土地30宗，计容建筑面积635.59万平方米，同比增长176.90%。

围绕国家城市群进行投资布局，一直是公司的主要发展战略。中交地产相关负责人向《证券日报》记者介绍：“从布局来看，中交地产项目均位于京津冀、长三角、长江经济带、粤港澳大湾区及成渝城市群等核心区域一二线城市，项目遍布全国19个省、自治区、直辖市，进入34个城市，在重庆、苏州、宁波、昆明等10个城市实现了深耕。”

该负责人强调：“2020年，公司战略性进入郑州、贵阳、福州等8个重点城市，多点多面的全国业务布局已基本形成。”

在传统主营业务持续推进的基础上，近几年，中交地产还在特色小镇、养老地产、TOD城市综合体、城市更新、产业地产、物流地产、融资代建等新航道业务上进行了积极探索和开拓。

对于新航道业务的开展情况，上述负责人告诉《证券日报》记者：“2020年，公司

落地3个科技园（雄安未来科创城、深圳中交科技城、大兴临空科技城）、1个特色小镇（中交绿城桃源小镇）、1个城市更新项目（青岛海洋科技城）、1个物流地产项目（天津冷链物流）、1个TOD项目（贵阳高铁新城项目）。代建业务签约销售面积1.87万平方米，签约销售金额8.38亿元。”

伴随房地产行业集中度的不断提升，以及监管政策的不断出炉，如何在规模扩张和财务稳健之间做好平衡，是眼下包含中交地产在内的一众房地产企业面临的主修课。

“规模与行业内的话语权息息相关，规模化发展将是公司近年来的重要目标。”上述负责人告诉《证券日报》记者，除传统的招拍挂与外部合作模式外，公司将进一步加强与中交集团其他兄弟单位的合作，靠内部协同发力，充分利用各单位在各地良好的政府关系、积累土

地资源和获取的土地信息，争取低成本拿地，深入探索差异化的盈利模式和发展模式，走中交特色的规模化发展之路。

上述负责人称：“同时，公司将做好规模扩张与财务稳健之间的平衡。一是进一步优化财务结构和融资结构，把握投资质量，合理把控投资节奏；二是进行进一步精益化的管理，严控开发成本，研发产品体系，进行高效运营；三是进一步深化改革，例如，进一步完善跟投制度，研究市场上通行的股权激励、价值增值分享计划等分配机制，在市场化进程中更进一步。”

“对于房企尤其是中小型房企来说，一味追求高速扩张已经不适用于当前的市场环境。未来，要在保证现金流安全的前提下，积极寻找新的增长点，寻找差异化竞争，实现精细化管理，提升产品竞争力。”诸葛找房分析师陈霄在接受《证券日报》记者采访时表示。

持续看好中国高端制造业 丰年资本为产业赋能尊重周期规律

■本报记者 桂小笋

在政策东风的助力下，制造业不断转型升级，核心技术不断攻克“卡脖子”现状，中国高端制造业迎来提速发展期已成共识。

“当前阶段是中国高端制造业价值创始杠杆效率最大的时期，资本要通过产业赋能，帮助拥有优秀技术的企业在‘技术+管理’方面发力，从而实现‘规模化+标准化’的全面提升。”丰年资本合伙人赵丰在接受《证券日报》记者专访时表示。

由于长期关注高端制造业，丰年资本现已迎来投资的丰收期。4月15日，博亚精工成功登陆资本市场，丰年资本是其重要投资机构。

具有丰富投资经验的赵丰认为，资本要理解解高端制造业“慢速度、长周期”的发展特征，在对产业赋能时，要尊重规律，不要拔苗助长、竭泽而渔。

要尊重制造业发展规律

《十四五规划和2035年远景目标纲

要》（以下简称《规划目标》）对制造业提出，坚持自主可控、安全高效，推进产业基础高级化、产业链现代化，保持制造业比重大基本稳定，增强制造业竞争优势，推动制造业高质量发展。

在技术迭代、人才培养等因素助力下，中国高端制造业经过长时间扎实积累，有望在未来十年迎来爆发式发展。早在2018年前后，投资圈就意识到，高端制造业将是国家下一阶段发展的必不可少的支撑点。

丰年资本建立了“三横四纵”的产业赋能体系和丰年经营管理办公室，搭建了超过10人的中台产业赋能团队，成员均为丹纳赫、GE等世界一流工业企业的高管，形成了成熟的体系化打法，通过产业赋能支持一些已有技术基础的企业成长为世界一流企业。

截至目前，丰年资本已投资的制造业企业包括沃科科技、矽电半导体、佳宏新材等。在投资过程中，丰年资本帮助企业梳理在库存、交货周期、生产效率等方面积极出谋划策，取得的效果也十分明显。据悉，丰年资本曾帮助一家公司在短时间内将不良率由0.96%降到0.46%，

降幅达52%。

“从丰年资本的经验来看，高端制造业的投资时间比较长，无论是技术的积累，还是产品研发后经过下游客户的验证，周期都非常长，下游客户的验证周期可能需要5年至10年。难度越高的技术，越需要长时间的积累。”赵丰坦陈，针对高端制造业的这一发展特点，投资机构要尊重规律，而不是拔苗助长。

多维度布局细分行业龙头

从长远发展角度来看，高端制造业的未来发展前景十分广阔。

《规划目标》提出，要培育先进制造业集群，推动集成电路、航空航天、船舶与海洋工程装备、机器人、先进轨道交通装备、先进电力装备、工程机械、高端数控机床、医药及医疗设备等产业创新发展。深入实施增强制造业核心竞争力和技术改造专项，鼓励企业应用先进适用技术、加强设备更新和新产品规模化应用。建设智能制造示范工厂，完善智能制造标准体系。深入实施质量提升行

动，推动制造业产品“增品种、提品质、创品牌”。

丰年资本的投资路径和《规划目标》的引导方向十分契合：以产业核心用户为牵引，以细分行业梳理研究为支撑，以国外工业巨头为对标，通过产业研究挖掘出在各个赛道里的细分龙头。在赵丰看来，刚刚成功登陆资本市场的博亚精工就是一个典型代表，是一家具有“自主创新+进口替代”产业发展内核的中国高端制造企业，“符合当前产业导向和政策导向，符合高端制造业崛起的趋势。”

公开资料显示，在板带成形加工领域，博亚精工已掌握关键零部件制造技术和系统集成技术，成功打破了国际垄断，实现了国产化，且具备自主知识产权，已成为该领域的高端装备制造厂商。

“博亚精工所处的产业成熟度较高，自身拥有的相关技术也很成熟，市场需求明确，且行业成长性确定，公司在国内处于行业龙头位置。”赵丰对《证券日报》记者介绍称，丰年资本的投资，一切以下游真实需求为核心。