

宁德时代称不存在过度融资 新增产能资金需求已达1100亿元

■本报记者 李婷

10月18日，储能概念大涨2.23%，动力电池龙头宁德时代上涨4.57%，收盘报595.02元/股，创下历史新高，总市值达到1.4万亿元。值得一提的是，当日晚间，宁德时代发布定增审核问询函回复公告称，公司融资是必要的，不存在过度融资。

8月12日，宁德时代对外发布了582亿元定增募集计划，被称为新能源史上最大定增，引发了市场关注。公司计划419亿元将用于福鼎项目等5个电池项目的生产，拟新增锂电产能约137Gwh，储能电柜年产能约30Gwh。对此，深交所9月30日向宁德时代下发审核问询函，要求公司说明在持有大额货币资金，在前次募资未使用完毕情况下，是否存在过度融资的情况。

对此，宁德时代称，在新能源行业持续增长背景下，公司未来业务发展资金需求较大，仅从公司已公告的产能规划来看，2020年以来，公司拟新增投资的电池生产基地包括宁德车里湾生产基地、福鼎生产基地、宜春生产基地等项目，项目建设资金

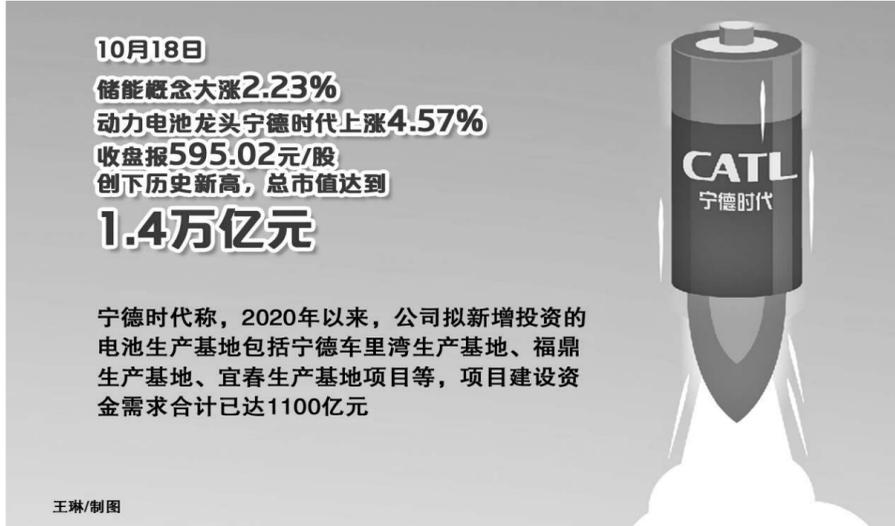
需求合计已达1100亿元。

宁德时代表示，由于2020年定增募集资金已使用金额占比为79.38%，随着市场需求快速增长，公司仍需进一步投资建设产能。

另据GGII数据，全球汽车电动化渗透率由2015年0.8%增长到2020年的4.1%。2021年上半年，中国新能源车渗透率达11.6%。与此同时，宁德时代电池制造成本也在持续下降。数据显示，2018年至2021年上半年，公司动力电池单位成本分别为0.76元/Wh、0.69元/Wh、0.65元/Wh和0.61元/Wh。

然而，今年原材料大涨给宁德时代等电池厂商带来挑战。据悉，宁德时代已围绕新能源产业链上下游相关产业进行投资，早在今年4月份，公司就审议通过《关于开展境内外产业链相关投资的议案》，投资总额不超过190亿元。数据显示，2020年及2021年上半年，公司产业链上下游对外投资总额为98.15亿元。

值得一提的是，今年上半年，宁德时代产能达到了60.34Gwh，超过去年全年产量51.71Gwh，不过公司上半年的产销率却略低于前年，原因是“提前备货”。



宁德时代称，2020年以来，公司拟新增投资的电池生产基地包括宁德车里湾生产基地、福鼎生产基地、宜春生产基地项目等，项目建设资金需求合计已达1100亿元

王琳/制图

行业分析师墨柯对《证券日报》记者表示，从宁德时代今年上半年的产能产销率来看，明显低于公司实际产能，但这背后原因是企业在应对原

材料大幅上涨的情况下，提前为下半年的销售进行备货。

业内人士认为，动力电池价格下降是新能源车产业发展的重要推动

力，面对市场需求和同业竞争，宁德时代通过不断加大研发投入保持其技术优势，加速扩产降低成本保持其市场地位。

风电周期属性有望弱化 未来每度风电或降至0.1元

■本报记者 谢岚 见习记者 张军兵

10月18日，“风电伙伴”牵手涨停，双一科技涨幅为14.78%，吉鑫科技、江苏新能、大金重工等7家风电股涨停，日月股份、金雷股份涨幅超7%。

每度电或降至0.1元 万村驭风共富裕

10月17日，来自118个城市与600多家风电企业共同发起“风电伙伴行动·零碳城市富美乡村”活动，该活动计划主要包括支持城市工业领域零碳化进程和助力乡村振兴，促进共同富裕。

在支持城市工业领域零碳化进程方面，上述活动计划提出打造零碳

电力基地，助力东北再振兴和西部大开发，缓解中东部减排压力；风电产业要通过上下游协同和技术创新，持续降低度电成本，力争在2025年将陆上高、中、低风速地区的度电成本分别降至0.1元、0.2元和0.3元，将近海和深远海风电度电成本分别降至0.4元和0.5元，对地方经济发展形成强有力支撑。

在助力乡村振兴，促进共同富裕方面，相关地方与风电行业将携手开展“千乡万村驭风计划”，在条件较好地区率先启动“百县千村万台示范工程”，加快推进“直接惠民”样板工程建设。力争2021年年底前，启动首批10个县市总规划容量500万千瓦示范项目。“十四五”期间，在全国100个县，优选5000个村，安装1万台风机，

总装机规模达到5000万千瓦，为5000个村集体带来稳定持久收益，惠及农村人口300万以上。

“在新一轮的政策加持下，风电行业将持续降低成本，海上风电实现平价可能会提前到来。风电作为零碳电力的清洁能源，正逐渐成为最具经济性的能源，其产业大规模、高质量发展是落实双碳目标任务的重要战略选择。”财经评论员张雪峰在接受《证券日报》记者采访时表示。

风电周期属性弱化 目标实现可期

兴业证券经济与金融研究院认为，相比于过往风电产业的周期循环，如今风电周期属性弱化。复盘

2015年、2020年两轮风电周期与“抢装潮”，弃风率抬头与电价补贴退坡是导致风电周期形成的主要原因。

目前在弃风限电方面，三北地区风电自2018年开始大幅改善消纳问题并逐步进行装机解禁，地区装机增长已有所提升，而三北地区弃风率并未同步增长，表明弃风限电对于风电行业的影响已逐步消退。

补贴政策方面，陆上风电2021年底后将进入全面平价开发阶段，价格补贴完全退坡，补贴政策的时间节点临近与否或将不再作为左右风电行业发展节奏的影响因素。

华创证券认为，截至2020年，累计风电装机规模已达282GW。“十四五”期间，风电行业装机有望保持高成长，预计2021年风电新增装机

30GW+，其中海风抢装带来7.5GW装机预期。风电有望进入“退补—行业竞争相降—刺激需求—行业竞争加剧—降本”的正向循环，进入高速成长期，叠加碳中和的国家战略目标，陆上风电以及消纳问题更容易得到解决的海上风电有望在“十四五”期间实现高速增长。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示：“风电能效主要是风机大型化，大型化风机不是技术变革而是一种工艺演进，大型风机显著摊薄风机发电成本，当前风机行业6至7MW的大型风机已有技术储备，未来实现‘风电伙伴行动’中提出的目标不成问题。”

合规化驱动需求提升 轻卡动力领域迎重卡老将华丰股份

■本报记者 王倩

近日，《证券日报》记者从国内重卡动力行业“老将”华丰股份获悉，该公司多款轻卡发动机核心零部件已开始向客户供货，产品系列涵盖2L至5L，这标志着国内轻卡动力领域迎来“新军”。这表明华丰股份“发动机核心零部件终端应用由重卡领域拓展到轻卡领域”的战略布局正式落地。

“由于‘国六’标准切换及9月份年检新国标GB38900正式实施，轻卡迎来政策大年，轻卡合规化有望推动增量提升。”国内某券商行业分析师向《证券日报》记者表示，在此背景下，华丰股份切入轻卡动力领域，有望迎接未来3至5年行业的高景气时期。

重卡+轻卡的市场布局

作为中国内燃机行业排头兵企业之一，华丰股份从2010年开始延伸发动机核心零部件主业，产品终端主要是面向商用车重卡领域。得益于近年来重卡行业的大发展，公司一直在扩充产能，并主要布局在高端系列重卡柴油发动机。

“考虑到新型轻卡发动机核心零部件的市场将迎来增量需求，公司将发动机核心零部件由重卡领域向轻卡领域拓展延伸。”华丰股份相关负责人表示向《证券日报》记者介绍。

“公司在轻卡发动机核心零部件的几款产品，既有符合蓝牌轻卡新规

要求的产品，又有服务于轻卡重载市场的黄牌轻卡产品，在运输农副产品、快递快运、冷链运输、散货配送、城市工况环卫车及自卸式工程自卸车上都适用，未来行业需求增长大，因此成为公司切入轻卡领域的主力目标”。该负责人表示，经过公司不懈的研发和开拓，华丰股份日前成功实现了多款轻卡发动机核心零部件向客户供货，产品系列涵盖2L至5L。由此，公司正式形成了“重卡+轻卡”的市场布局。

“华丰股份此次以终端应用场景对应的轻卡动力产品为目标，是推动公司核心零部件主业从重卡领域向轻卡领域的精准切入。”前述券商分析师对《证券日报》记者表示，电商物流、邮政快递行业的快速增长促进了

对轻卡车辆的需求增长。此外，冷链物流市场的快速增长，也带动了冷藏车特别是轻型冷藏车的销量增长，从而促进了轻卡整体市场的增长。

轻卡行业迎高景气周期

中信建投汽车团队相关研报指出，“在政策治理、‘国六’标准升级、自然更新替换、货运物流快速发展多方因素综合推动下，轻卡行业高景气周期将维持3至5年。”

中汽协发布的最新统计数据表示，今年1至9月份，国内重卡销量破123万辆，同比微降0.3%，轻卡销量超161万辆，同比增长1.23%。

中信证券最新研报认为，“国六”标准实施虽然导致了货车需求在上半年

被透支，并形成了一定规模待消化的渠道库存，第三季度行业下行压力较大，但第四季度行业销量有望逐步回暖。

前述券商分析师接受《证券日报》记者采访时表示，虽然“国六”切换短时间内形成需求透支，可长期来看，排放升级必然将开启行业存量更新需求。

有分析认为，政府多环节治理轻卡行业存在的“大吨小标”现象，政策收紧的同时轻卡单车运力明显下降，这将推动未来增量提升。

华丰股份相关负责人表示，公司今后将紧跟市场和客户需求，并将围绕国家碳中和政策，在节能减排、轻量化、低碳材料和新能源等方面不断加大研发投入，在持续扩大原有产品的基础上，不断延伸拓展业务。

交控科技董事长邵春海：科创板倒逼科创企业持续创新

■本报记者 李乔宇

能力越大，责任越大。日前，在《证券日报》社主办的“2021科创领军者峰会”上，交控科技股份有限公司（以下简称“交控科技”）董事长邵春海接受《证券日报》记者专访时坦言，在上市初期，曾经历过一段颇为“痛苦”的时光。

2019年7月22日，科创板首批25家公司正式挂牌上市，学者出身的邵春海首次亮相锣锣现场。当日，交控科技股价快速翻倍，邵春海等公司高管身价激增。邵春海曾颇为激动地对《证券日报》记者表示，中国证券市场终于有了一个能真正为科研人员倾注的心血进行估值的平台。

激动过后，邵春海也开始重新思考与规划公司的未来。登陆资本市场对于企业家而言也意味着更大的责任。一方面，登陆资本市场意味着要同时为企业、用户以及投资者三方负责，不但要做好研发，还需要保证业绩；另一方面，登陆资本市场也意味着科创企业步入新的阶段，在这个阶段，除了享受公司市值增长、规模扩张的红利，科创企业也需要解决后续发展方向的难题。“企业规模越来越大，就意味着

公司发展的天花板越来越远。”邵春海对《证券日报》记者坦言，“但是如果企业能够明确愿景与目标，就能够经得起各种影响和诱惑，坚定地朝着未来发展目标不断前行。”

用30年的时间吃第一只螃蟹

在邵春海看来，破解上市初期焦虑情绪的锦囊在于持续创新。

“科创企业的生命力其实是很短的。”邵春海对《证券日报》记者坦言，与很多具备资源优势的周期性行业公司相比，实现了技术突破的科创板上市公司更难保持持续高速增长。“科创板上市公司想要保持业绩的持续增长，就需要保持长期的原动力；想要保持长期的原动力，就必须拥有持续创新的能力。”邵春海表示，“科创板所具备的科创属性在倒逼科创板上市公司具备持续创新的能力。”

上市这两年的时间里，交控科技一直保持着业绩上行。据交控科技此前披露的数据显示，2019年度，交控科技实现营业收入16.52亿元，同比增长42.09%；实现归属于上市公司股东的净利润1.27亿元，同比增长91.72%。2020年度，交控科技实现营业收入20.26亿元，同比增长22.67%；

实现归属于上市公司股东的净利润2.37亿元，同比增长86.03%。今年上半年，交控科技实现营业收入10.44亿元，同比增长41.24%；实现归属于上市公司股东的净利润1.06亿元，同比增长21.71%。

随着收入规模的增长，交控科技研发投入占比不降反增。今年上半年，交控科技研发投入金额同比增长八成，研发投入总额占营业收入比例同比增长2.14个百分点至9.23%。

谈及如何保持持续创新的能力？邵春海提出了“研究一代、开发一代、应用一代”的理念。邵春海具体解释道，如果用盈利能力去分类，“研究一代”就是指短时间内无法盈利但能影响企业甚至行业未来技术发展的项目；“开发一代”指开发短期能够成熟即将应用产生盈利的项目；“应用一代”则指改进已经应用并产生稳定盈利的项目。在邵春海看来，如果能够将这套思路落实到公司的运营体系中，企业就有望取得更长期的优势和竞争力。

事实上，正是这套理念推动着交控科技以及我国城市轨道交通信号系统的发展。在我国城市轨道交通信号系统的进化史中，交控科技以及城轨交通信号研究者成功“吃”到了国

有城轨交通信号系统领域的“第一只螃蟹”，并用30年的时间追平国外发达国家60年的发展水平。

紧抓未来十年“黄金期”

当下，交控科技已先后突破了第三代基于通信的列车控制系统(CBTC系统)、第四代全自动运行系统(FAO无人驾驶系统)城轨交通信号系统的技术垄断，研发的第五代基于车车通信的列车运行控制系统(VBTC系统)已经能够与国际巨头技术水平比肩，第六代自主虚拟编组运行系统(AVCOS)也在紧锣密鼓地研发进程中。

交控科技不久前完成了定增募资，此轮融资的目的就是解决第六代城轨信号系统的问题。如果第六代城轨信号系统研发进展顺利，不但有望提高地铁在出行高峰期的发车频次，还能够进一步降低城市轨道交通的建设成本。

“未来一年左右的时间里，第六代AVCOS系统就要逐步进行一些核心技术的验证试验。在未来十年的时间里，我们还会把第七代甚至第八代做出来，这是交控科

技未来明确的发展方向。”邵春海说。近年来，国家高度重视城市轨道交通建设，出台多项政策推动城市轨道交通行业快速发展。

2021年1月份，国家发展改革委批复广东省佛山市城市轨道交通第二期建设规划，获批线路长度115.8公里，总投资额共计771亿元。据交控科技预测，2021年至2023年我国新建城市轨道交通线路所对应的信号系统市场规模将分别达到115.32亿元、134.95亿元和155.60亿元。

在既有线路改造方面，未来十年，我国有将近85条轨道交通线路进入信号系统改造周期，线路总长度约2500公里。

“未来十年将是交控科技发展的黄金期。”邵春海告诉记者，“在这十年里，交控科技一定要抓住技术迭代以及创新应用的机会，让我国城轨交通信号系统再提升一至两代，逐步领先国际市场，也希望为推动我国由交通大国向交通强国迈进贡献绵薄力量！”

克劳斯股东业绩补偿方案 三度上会终获通过

■本报记者 谢岚 见习记者 刘剑

10月18日下午，克劳斯召开2021年第二次临时股东大会，本次大会唯一议程就是就《关于装备环球拟执行盈利补偿承诺的议案》进行表决。根据当日晚间决议公告显示，本议案获99.2927%的同意票表决通过。

本次议案顺利通过标志着2020年度装备环球的业绩补偿承诺方案终于得以顺利实施。

克劳斯耗资63亿元 实施重大资产重组

2018年12月4日，克劳斯获中国证监会核准进行重大资产重组。重组方案为公司向中国化工装备环球控股(香港)有限公司(以下简称“装备环球”)发行股份购买其持有的China National Chemical Equipment (Luxembourg) S.à.r.l.(以下简称“装备卢森堡”)100%股权，向福建省三明双轮化工机械有限公司(以下简称“三明化机”)和福建华橡自控技术股份有限公司(以下简称“华橡自控”)发行股份购买其持有的土地、房产、主要设备等资产。

装备卢森堡100%股权作价60.62亿元、三明化机以及华橡自控相关的土地、房产和设备等资产分别作价1.24亿元、1.17亿元，合计63.03亿元，全部用股份支付，以12.93元/股发行股份4.87亿股。

在重大资产重组的同时，克劳斯与装备环球签署《业绩承诺补偿协议》和《业绩承诺补偿协议之补充协议》，装备环球就装备卢森堡2018年、2019年以及2020年业绩做出承诺。

装备环球承诺变卦 投资者不买账

然而，装备卢森堡在被收购之后业绩陡然下滑。2018年至2020年，装备卢森堡实际完成扣除非经常性损益后的净利润分别为4286.87万欧元、-45.03万欧元、-1316.18万欧元，与业绩承诺相差甚大，没有一年完成业绩承诺。

根据业绩承诺以及实际业绩完成情况，克劳斯分别于2019年12月份和2020年8月份以总价人民币1元的价格向装备环球回购部分克劳斯股票14,506,511股和148,232,570股，并予以注销。装备环球所占克劳斯的股份份额也由52.20%降至41.64%。

对于2020年的业绩补偿，装备环球却反悔了。2020年装备卢森堡未达业绩承诺，装备环球本应根据承诺补偿股份234,335,034股，由克劳斯以总价1元回购并注销。然而4月11日，克劳斯发布《关于变更业绩承诺的公告》，公告表示，考虑到2020年度新冠肺炎疫情对重组标的实际影响情况，装备环球拟将其在原协议项下就装备卢森堡2020年度净利润所作承诺的承诺期限顺延至2021年履行。该方案在6月29日，克劳斯2020年度股东大会上仅获31.91%的支持率，未获通过。

7月13日，克劳斯发布《关于变更业绩承诺及控股股东承诺延长股份锁定期的公告》称，在4月11日公告基础之上，控股股东装备环球承诺对其所持公司全部股份的锁定期相应再行延长12个月。修改后的方案在9月3日克劳斯2021年第一次临时股东大会仅获43.66%的支持率，再次被股东否决。

业内人士向《证券日报》记者表示，上市公司业绩承诺不应随意变更，因为只有这样才能最大程度保护上市公司、中小投资者的利益。否则承诺期过后，一旦装备卢森堡爆雷，上市公司、中小投资者将损失惨重。再者议案屡次被否决对于公司声誉将产生恶劣影响。

信守承诺 克劳斯终获投资者认可

9月11日，克劳斯发布《关于中国化工装备环球控股(香港)有限公司拟执行业绩补偿承诺暨回购公司股份预案及致歉的公告》。装备环球将履行做出的业绩补偿承诺，对应股份回购后即行注销。

10月18日，克劳斯召开2021年第二次临时股东大会，会议唯一议程便是审议《关于装备环球拟执行盈利补偿承诺的议案》，该方案终获多数表决通过。在晚间公告发布当日，公司股价涨停。

10月18日下午，《证券日报》记者以投资者身份致电克劳斯，公司方面人士表示，受多重因素影响，公司重大资产重组标的装备卢森堡2020年度未能实现业绩承诺，公司董事长、总经理(首席执行官)对此深感遗憾。公司将督促交易对方严格按照《业绩补偿协议》及《补充协议》的约定，履行相关补偿义务，切实维护上市公司全体股东的利益。

上述人士表示：“公司董事会和管理层将继续加强对子公司的管控，降低成本费用，加大客户开发力度，强化风险控制，努力提升业绩以回馈股东。”

根据该方案，装备环球持股比例由41.69%下降至14.35%，克劳斯控股股东将变更为中国化工装备环球控股有限公司，公司实控人仍为国务院国资委。装备环球当初作价超60亿元入股克劳斯，伴随三次股权变更，以10月18日收盘价7.72元/股计算，装备环球此次变更完成后，所占14.35%股权对应资产仅为5.54亿元。无论对于克劳斯还是装备环球来说，重大资产重组战略很难说是成功的。

