

专访银星能源董事长：宁夏新能源龙头的转型升级之路

深交所与全景网走进宁夏上市公司，银星能源。

银星能源，公司前身：吴忠仪表厂，始创于 1959 年，至今拥有 60 年机械制造历史，公司早在 1998 就在深交所主板上市，2007 年更名银星能源。从自动化仪表产业转型为新能源风电为主业。2005 年开始，公司历经多次重组求变，2013 年大股东变更为中铝宁能集团。

银星能源是宁夏第一家从事风力发电的企业，也是最早涉足新能源制造的企业。身处西北，银星能源要如何打造自己的新能源品牌？又能否彻底走出近几年业绩亏损又扭亏的循环命运？全景网专访银星能源董事长高原，探求银星能源的新能源转型升级之路。

银星能源拥有新能源全产业链，包括风电和光伏制造，风电和光伏发电，拥有 10 多个风电场，装机规模为 130.73 万千瓦。2 个光伏电站，装机规模为 5 万千瓦。

银星能源在国内风电厂商中，第一个提出开发风电后市场（检测安装）业务，2017 年初开始涉足已经 2 年，试图发展成新的利润增长点。公司董事长高原在接受全景网专访时表示，很多风电企业的风机运行十几年以后，对于维护专业性要求更高，需要人来维护，“风电后市场很大”。银星能源在西北区域，唯一一家有整套的检测平台，“这两年维修量越来越大，周边的一些企业都愿意让我们来修，我们不一定比原厂家修得好，但我们比他修得快”。银星能源希望通过扩大风电后市场开发，保持新能源发电和装备制造业两个产业协同发展。

专访问题目录：

- Q1、银星能源业绩剧烈波动，亏损又扭亏的循环是否已成过去式？
- Q2、风电如果也迎来“平价”，对风电行业和公司的影响？
- Q3、银星能源是否会走出西北区域？
- Q4、公司收购大股东 3 个风电资产，市场有争议。为什么要收购？收购能给银星能源带来什么？
- Q5、为什么要与同行国内十大风电厂商东方风电合作？
- Q6、风电后市场新业务，公司有什么样的具体预期？如何让风电厂商同行接受你？
- Q7、公司股价低于每股净资产，公司管理层有什么话对投资者说？

业绩持续盈利是努力的方向

记者：站在现在这个时点看，往年出现的业绩波动这么剧烈的情况还可能再发生吗？还是说已经是一个过去式？

高原：我们可能还有一些积累性的问题，还要有些消纳。总的来讲，保持持续盈利，这肯定是我们一个努力方向，同时，我们今年通过一些增量的带动，我们也有新建的风场，也有新的（大股东）风电资产的装入，为了加快解决同业竞争问题。整体来讲，目的还是我们把资产结构更加优化，往这个方向努力。

记者：光伏行业今年比较大的“补贴退坡”补贴退坡，对光伏影响比较大。大家也很关注风电这一块补贴会不会也“补贴退坡”，你怎么看？如果发生的话，对行业和对银星能源会带来什么影响？

高原：我们还是坦然面对这个“平价时代”。从我们早期经历的风电的开发成本来看，一个千瓦超过一万元的水平是比较普遍的，现在肯定用不着了，现在如果一般规模的风场来讲，我觉得在 6000 元左右是可以的，我说的是综合成本，像现在风机的价格，早期一个千

瓦六七千块钱造价，这个也是很普遍的，现在差不多可以降一半，这个就非常重要，因为它占一个风场的综合造价，我觉得应该在一半左右这么个水平。主要还是靠行业的发展，自身的努力，还是推动新能源健康发展，当然我觉得，可能配套的，国家还有一些相关的政策，我觉得也可以对新能源企业有一定的弥补，这对新能源企业来讲一定程度上也是一个重要的弥补。

记者：如果风电平价时代的到来，行业需要靠对冲一些其他的政策来中和（疏导）？

高原：多种因素共同促进，肯定要有个疏导的条件，我觉得这个产业才能健康发展。

记者：银星能源在未来的规划中，有走出西北区域几个市场的想法吗？

高原：从我们产业布局来看，之前我们大股东实际上已经布局了宁夏及周边地区，主要是陕北，包括（内蒙古）蒙西，今天你们去看的风场实际上就是我们在蒙西的一个点，一个十万的风场。因为风电区域，如果你扩得太远，实际上你的运营成本也会提高，特别银星能源还要依托你的装备制造基地进行检修维护，所以总的来讲，我们目前还集中在这三个区域，宁夏为主，过来就是延伸到陕北，还有蒙西。所以可能在相当一个时期，可能我们还是规划发展的一个重点。

大股东资产加码 做强风电主业

记者：公司拟收购大股东三个风电资产，市场有争议的声音。为什么要做这几起收购？收购成功的话，会给公司发展带来什么影响？

高原：我看媒体好像更关注银仪风电，其实我们配套的还有大股东的存量，具备条件的存量，就是陕北的两个项目，实际上是一并收

购的。这样的话有一个标志，基本上我们完成了（大股东）具备条件的风电资产的（注入），解决了同业竞争问题，现在我们大股东就剩一个风场，正在建设，因为正在建设是不具备条件（资产注入）。你不完成这个，其他的其实也无从谈起，还有一个因素，就是希望能够加快收购进程，这样的话，它能够增厚我们的利润预期，或者说也是一个保障方式，因为大股东这几个风场还是盈利能力不错的。

记者：公司与与东方风电（东方电气子公司）合作，两家风电整机同行为何走到一起？具体的合作方向？

高原：跟东方电气的合作，我觉得主要还是几个方面，第一个方面，一个是对我们现有的风机设备、厂房进行盘活。第二个，双方共同去合作，进行先进机型、高效机型的整装，通过这个合作，也就是说以后我们再共同生产机型，很可能就是目前比较先进的主流机型。最重要的是第三个方面，我们主要还是看准了风电这个后市场。

拓展风电后市场 转型盘活创造新利润增长点

记者：公司在国内风电厂商中第一个提出开发风电后市场业务，为什么会有这样的战略？

高原：现在很多风电企业还没有完全有我们这样的体会，风机运行了十几年以后，就发现你的维护要求就更高了，你可能觉得自己能力跟不上了，专业性要求更高，它很多部件的问题，你平时可能都不一定出现，比如运行几年的风场都出现不了，我们叫大部件的一些故障，我们周边一个是依托我们的装备制造基地，另外，我们算了一下，周边的 500 公里，假设我们的服务半径能扩展到 500 公里的话，风电装机按目前看至少有 5 万台，这个市场很大，等到大的这些故障出现以后，谁来维护？市场是有需求的。给你举个例子，比如这是个风机，

它最容易出现的一个问题不是要增速么，增速以后有个齿轮箱，齿轮箱是个磨损件，这个齿轮箱一旦坏了以后，有几个要求，第一，你只能把它的吊下来去返厂，自己修不了，风电场是没有这个能力的，需要专业的装备，银星能源有，比如说客户有没有需求，我告诉他，我离得比你原来厂家近，他们可能一来一回，你半个月才能修好，我可能一个礼拜，甚至三天就给你修好，这是一个。另外我们自己有些自主的技术，比如说叫空中分离技术，它有的要想把这个齿轮箱吊下来，要把整机吊下来，再把这个齿轮箱拿出来，我们不是，我们从空中，在上面就可以把齿轮箱分离，直接吊齿轮箱下来，其他的不动，这样的话，你的检修成本也比较低，更重要的是我前面的话题，比较快，节省生产，对他来讲，时间就是效益，就是电量。

记者：已经做了两年风电后市场业务，你们对它未来有什么样的具体期待？

高原：在西北区域，目前只有我们一家有整套的检测平台，我们这两年维修量越来越大，周边的一些企业都愿意让我们来修，我们不一定比原厂家修得好，但我们比他修得快，这是一个优势。我们是希望它成为一个新的增长点，当然，新能源发电这个主营业务，这个地位肯定还是不变的，这块主要就是通过后市场的服务，我们想还是保持新能源发电和装备制造业这两个产业协同发展，其实还是这个目的。我觉得它以后的效益会比现在要明显很多，像我们齿轮箱这个公司，也亏损了很多年，从去年开始就盈利，你服务的质量，检修的水平，还是被认可的，所以这个市场越扩越大，以后可能会越来越好。

记者：公司股价低于每股净资产，公司管理层怎么看？

高原：你肯定还是要用业绩、用指标来说话，用你后续的发展潜

力、预期来说话，所以，我们就说还是踏踏实实把自身的一些问题解决好，该治理设备的，该继续发展的，但是不管从哪个角度来讲，就是要往资产优化这个方向走，我还是有信心能够逐步改善，让股东、投资者能看到希望。

专访高争民爆董事长：西藏民爆市场刚起步 我们要走产业一体化之路

深交所与全景网走进上市公司，首次走进西藏，走进高争民爆。

高争民爆，西藏国资委旗下民爆器材生产和销售企业，公司业务覆盖整个西藏自治区。公司2016年12月在中小板上市，上市近两年，公司民爆业务沿产业链延伸，布局上游工业炸药生产，更向下游爆破服务发展，形成西藏地区民爆行业一体化企业的特色。

作为一家西藏本土民爆企业上市公司，在西部大开发的背景下如何迎接新的机遇与挑战？全景网记者专访高争民爆董事长杨丽华。

记者：这也是深交所走进上市公司六年活动以来第一次走进西藏的公司，很多投资者，尤其是内地投资者对公司是又陌生又好奇。高争民爆上市快两年，您自己直观感受到企业的最大的变化是什么？

杨丽华：最主要是跟资本市场对接以后，融资更容易一些，对我们延伸产业链带来一个实质性的帮助，这个也是我们一个行业的发展趋势，对于产业链的延伸。

记者：我看到公司上市的时候大概是300多个员工，现在已经是超过500人了，上市之后的这一两年员工数量的扩张，最主要是集中在哪一块？

杨丽华：主要是我们对整个西藏自治区的营销网络，以及包括服务网络的布局，同时也是公司业务量的增长，业务范围的扩张，使得员工就业的人数进一步增加。主要是在下游这一块，包括作业服务，另外是运输配送，集中在这两块。

2016年IPO上市前，高争民爆员工数量358人，目前员工数量达到509人，超过一半的员工为藏族。高争民爆目前已在拉萨、林芝、

昌都、日喀则、山南、那曲、阿里等五市两地区设立了销售网点、配送网络及储存仓库，销售范围覆盖整个西藏自治区，日常经营的民爆器材超过二十种；公司拥有一条年产 1.2 万吨粉状乳化炸药生产线；公司在拉萨市曲水县、昌都市各自建成一套混装车系统（各配混装炸药车 2 台），每套系统拥有 2,500 吨多孔粒状铵油炸药和 2,500 吨胶状炸药许可生产能力。

记者：民爆这个行业是具有非常强的特殊性，从研发、生产到销售到配送，每一个环节对安全性的要求都非常高，而且大家都知道，西藏地区的气候比较特殊，咱们高原民爆和平原民爆，有一些什么特别的不同吗？

杨丽华：从技术上讲没有什么本质上的区别，主要可能施工的工期更长一点，因为这里的作业效率，不管是设备还是人员，跟内地相比都会低一点，这个是由于高原缺氧、寒冷、气候的变化，温差变化也比较大，只是施工期限更长一点。

记者：你刚才也提到施工的期限不太一样，那就是从这个项目，因为西藏气候的特殊性，这个项目的施工期，一年里头集中在什么时间段？

杨丽华：在 3 月份到 11 月份，集中在这个区间，当然中途，西藏的气候特点就是 7、8 月份雨季，可能会影响比较大一点。

处于西部大开发的西藏基建备受关注，“十三五”期间，西藏在电源、油气、水利工程方面均有项目规划，这有利于促进当地民爆行业的增量需求。而 2026 年预计全线通车的川藏铁路建设，对包括民爆行业的需求也备受市场关注。

记者：高争民爆的市场在西藏地区，目前西藏地区对于民爆产品

的需求是怎么样？以及哪个细分行业的市场最为看好？

杨丽华：整个西藏自治区的民爆需求市场还是呈逐年增长的一个态势，我们觉得，未来的市场还是主要集中在矿山开发这一块，当然，国家对西藏的规划也是要加大铁路、公路、高速路的建设，包括西藏的水利资源也比较丰富，现在的三江流域水电站开发项目也很多。

记者：现在大家非常关注，川藏铁路的建设对于公司，对于民爆产品的需求未来的前景？

杨丽华：川藏铁路的建设，也是公司发展的一个很大机遇吧。随着拉林铁路（拉萨-林芝）建设逐步完工，公司已经开始布局，对川藏铁路西藏段的供给，包括我们沿线的仓储设施的建设，运输配送这块前期的准备工作，公司于 2018 年年初已经开始做工作了，川藏铁路应该是在 2018 年年底昌林段（昌都-林芝）开始动工，我们前期工作基本上都做完了。

记者：你们前期工作主要是涉及到哪些业务？

杨丽华：主要是配送服务这一块：第一是仓储，我们在昌林铁路（昌都-林芝）中间段设有周转仓库，第二个就是配送，我们也在增加维护运输车辆，包括运输人员、押运人员，后期的销售、售后服务人员，这块都做了充分的准备。

民爆行业产业链根据上下游关系可以分为民爆器材生产行业、民爆器材流通行业、爆破服务行业。作为一家民爆产业一体化企业，2016 年上市时候，高争民爆还是西藏地区唯一一家销售企业。进入 2018 年，西藏民爆市场发生很大变化，民爆市场放开，西藏拉萨市新增一家销售企业。这也给高争民爆的业务发展带来新的挑战。

记者：从西藏民爆市场来看，因为之前高争民爆是西藏地区唯一

的一家销售的企业，现在又增加了一家。最新的这样一个销售市场的变化，给公司带来的压力和挑战？

杨丽华：首先，我觉得，目前我们这个行业比较有实力的公司进来，我们公司还是持一个开放的态度，有实力的企业进来以后，更能带动西藏民爆行业的一体化服务的发展，当然，我们作为西藏本土企业，我们也有我们的优势，首先我觉得是我们的人员优势，因为我们公司拥有本地的从业人员，第二个，我觉得我们也积累了很多年的高原作业的技术优势。第三个方面，我觉得我们也有产品的品种优势，第四个，我们作为本地企业，我们之前也做好了整个自治区的销售爆破服务的网点布局的优势。

记者：民爆企业一体化的发展趋势都是比较明显的，在公司方面，我们可以看到，公司在旗下有爆破服务的子公司，是不是可以理解为公司在产业一体化的产业链里头更多的是向下游，也就是爆破服务行业发展？

杨丽华：是的，这个也是我们整个民爆行业的发展趋势，向爆破服务作业这个方向发展，我们公司 2011 年成立了爆破公司，最近这几年，从上市以后也加大了对爆破公司的培育力度，不管是从资金的角度还是从人才、技术引进这个角度，都在加大培育，争取资质早点升级，爆破作业团队、爆破作业技术更加完备。

记者：在产业一体化的发展趋势当中，未来爆破服务会在这个产业链里头占多大的比例，是你们理想的一个状态？

杨丽华：我们之前是主要做成品（炸）药销售，后期我们是想以爆破服务来带动民爆物品的销售。以后我们的民爆物品是作为爆破服务的一个起点，整个产业链上的一个小部分。目前占的比例可能不到

20%。

记者：这个可增长的空间还是很大的？

杨丽华：对，非常大。

记者：高争民爆走出西藏区域的想法，更多的是在战略层次上面还是更多的在实操方面在短时间能够实现？

杨丽华：这个战略规划是早都有了，前面我在会上也说了，我们2014年就开始实质性的开展工作了，这个战略规划是基于高争民爆从成立的时候就有这个想法，现在是处于一个实操的阶段，我们正在做，出口这一块的权利正在审批阶段，也根据“一带一路”的建设，还有西藏自治区对口岸建设的进度，应该这个是要抓紧落到地的时候了。

记者：咱们作为一家非常纯正的西藏本地的上市公司，对你们公司经营层和管理层来讲，你们感受到的一个最大的挑战是什么？

杨丽华：最主要是技术人才和管理人才的缺乏，这是可能西藏的企业都面临的一个比较严峻的问题，对我们也一样。

记者：上市快两年，公司从内地新引进的人才情况？

杨丽华：我们技术方面，现在从我们本身高争民爆本部，以及我们下游的爆破作业服务这一块，现在引进的大概有七个人，是高级技术人才。

新大陆：移动支付时代下，智能 POS 机龙头的创新布局

为深入贯彻党的十九大精神，落实中国证监会“理性投资·从我做起”投资者教育专项行动要求，加强投资者与上市公司的沟通，同时为迎接世界投资者周的到来，由深圳证券交易所和中证中小投资者服务中心联合主办，福建新大陆电脑股份有限公司承办，全景网提供支持的“理性投资·与你同行——投资者服务丝路行福建站走进上市公司活动”圆满举办，此次走进的上市公司为新大陆。

据了解，本次系列活动共有五场，分别为 9 月 18 日上午投资者大讲堂活动、下午走进兴业证券投资者教育基地暨投资者座谈会，9 月 19 日上午走进上市公司——新大陆、下午走进华福证券投资者教育基地暨投教工作座谈会；9 月 20 日上午举办的上市公司投资者关系管理工作座谈会。

深圳证券交易所投资者教育中心总监徐良平，中证中小投资者服务中心投教部负责人潘莉，新大陆财务总监徐志凌、董秘吴春昶、证代徐芳宁等领导以及多位投资者出席了本次活动。

相关讲师围绕新大陆的发展历程、主要产品等方面向投资者们进行了现场讲解，例如新大陆在二维码芯片、电子支付设备等产品技术方面取得的相关成果，投资者们一起观看了相关宣传片。

投资者们在新大陆工程实验中心进行参观的时候可以看到机器是如何测试 POS 的耐热性，据工作人员介绍，新大陆 POS 耐热程度远高于一般 POS 机的耐热要求；另一台机器则是进行耐摔实验，对于相关 POS 机产品进行重复摔打，测试其抗摔性。

投资者热情高涨与新大陆管理层互动

座谈会期间，新大陆董秘吴春旻首先对投资者们的到来表示了欢迎，并对公司情况做了基本介绍。

公司主要业务分为三大集群，分别为商户运营服务，具体分为商户服务平台（星 POS）、支付服务（国通星驿）、普惠金融（网商小贷/网商保理）等；物联网设备，具体分为电子支付设备（新大陆支付）、信息识别设备（新大陆识别）、运维服务（北京亚大）；行业信息化，具体分为信息工程（新大陆信息）、综合信息技术服务（新大陆软件）。

在随后的互动环节中，对于投资者们提出的问题，管理层均一一进行了充分回答。

有投资者提问称，新大陆的收入当中，哪个版块最多，是支付服务收入多还是？

新大陆管理层回答称，支付服务这块的收入会多一点，占比会比较大。

有投资者提问称，面对微信支付宝等竞争对手，新大陆有怎样的竞争优势？

新大陆管理层回答称，这个问题要从产业链的角度来看，以银行卡支付为例，银联是清算机构，新大陆是在银联体系中为商户落地支付环境进行服务，把钱清算给商户，而在扫码支付中，微信支付宝可以说充当的是类似银联的角色，有时也是发卡行的角色，同样在这个过程中，新大陆为线下扫码支付服务的落地提供支付服务。，所以说从产业链上来说，新大陆与微信支付宝等机构不是竞争关系，而是上下游合作关系，共同帮助商户有一个良好的支付和清算环境，给消费者一个更优的消费和支付体验。

有投资者提问称，新大陆如何提升与商户的黏性？

新大陆管理层回答称，接下来要提供多样化的服务，让体验更好，帮助商户提高经营效率、提高经营利润，这是下一阶段的竞争方向，这样才能加强与商户的黏性。

有投资者提问称，新大陆二维码芯片相关业务的市占率是多少？

新大陆管理层回答称，公司的二维码芯片属于细分的行业领域，所以市占率缺少权威的统计数据，目前来看，新大陆的芯片除了运用于公司本身的产品，还广泛为扫码设备以及电子支付设备厂商提供芯片模组。

有投资者提问称，目前公司在物联网方面的应用如何，公司在智慧城市、智慧家居等方面有哪些布局？

新大陆管理层回答称，新大陆一直在物联网发展的路上，智慧家居、智慧城市不是目前公司的主要发展方向，公司主要集中在信息识别方面的研究，与国家工信部合作，为条码识读领域制定行业标准。

活动的最后，深交所投资者教育中心相关负责同志为大家做了题为《深交所投资者服务体系》的报告。