东方电气 2019 年半年报及 A 股限制性股票股权激励计划
投资者交流问答

1.关于下半年风电和光伏行业的趋势，公司怎么看？公司在这方面有哪些优势？

答：中国风电现在风风火火、风生水起，今年也是中国风电产业政策、行业政策调整幅度最大的一年，政策涉及到 2020 年以后陆上风电的价格和 2021 以后海上风电价格的调整，今年我们叫“ 抢装潮 ”，各大电力投资商都得争先恐后做陆上风电和海上风电 2020 年-2021 年的规划，所以今年市场的需求相对旺盛。2021 年以前，中国风电的产业还属于一个高峰周期。东方电气今年的风电表现也相当不错，预计今年的订单相对于去年有两位数的增长率，明年我们风电产业的销售额相比于今年也会是两位数大幅度的增加。

2.能否分板块的详细分析一下？因为我们几个主要业务板块毛利率都有同比的增加，想具体了解可能是其中哪一个业务项目的毛利率提升，来源是什么？

答：其一是清洁高效板块，同比增长 7%，主要是火电的增长，同比有 7%的增长，因为本期销售主要是大火电，毛利相对更高；其次是燃机略有提升，毛利率同比提升 3%，原因是由于本期销售机毛利占比比较低；其二是可再生板块基本是持平；三是工程与贸易板块，提升比较快，毛利率同比提升 12%，上年同期有一个项目是亏损，扣除这个因素，毛利率相较于同期没有那么大提升，大致有 2-3%的提升，来源于今年完工结转的项目毛利率相对高一些；其他板块毛利率和之前基本是持平的，毛利率提升主要集中在清洁高效能源和工程贸易这两个板块。风电的毛利率和上年同期是持平的，维持在 15.88%，去年同期是 15.13%，大概 0.7%的增长。

3.现在氢燃料电池的最新业务进展以及对公司盈利的贡献？

答：公司近些年致力于氢能燃料电池的发展，今年 4 月份成功建成 1000 兆瓦的氢燃料电池自动化生产线，技术进步继续推进，目前正在生产第三代氢能电池，从市场发展计划来说，总体来说氢燃料电池处于产业的初级阶段，市场端订单情况来看是在增加，但量不是特别大。今年我们拿下 90 台成都市大巴车订单量，同时我们在省内和省外进一步推进第三代氢燃料电池大巴车、物流车等等的发展。总体而言，氢能燃料电池还处于产业发展阶段，还有发展成长的过程和空间，这一块对我们产生的利润贡献、盈利贡献、规模贡献比较有限。

4.今年公司核电订单情况如何？以及公司核电设备这块的业务表现如何，毛利率如何？

答：总体来说，中国的核电建设是处于一个持续的发展阶段，但目前核电是处于稳妥发展阶段，今年也还没有新的项目合作，所以整体来说核电的推进比较稳妥。今年公司上半年新增订单量也仅有 3.19 亿，量并不大，但从未来的规划发展来看，中国的核电发展是持续的，我们还有一些项目在今明两年陆陆续续进行核准，中国的核电发展规划每年 6 台左右的百万千瓦的核电建造计划未改变，虽然上半年在新增订单方面不多，但总体核电还是处于平稳持续推进的情况。核电毛利率本期是 20.28%，上期是 17.24%，增长了 3.04%，收入方面基本还是处于平稳发展的阶段，今年收入 11 个亿，去年同期 14 个亿。

5.公司总体订单，国内和海外占比情况如何？现在海外的订单是否有大幅度的增长？

答：随着“一带一路”政策不断的推进，我们的海外项目在不断的布局，推进和跟踪“一带一路”沿线项目，从今年上半年来说，还是有所表现。今年上半年，海外新增订单折合人民币为 15 亿，海外在手订单是 128 亿。海外项目在深入推进，但海外项目最近也遇到一些具体的困难，从期望值来说，还没达到我们进一步细分海外市场的目的。从今年下半年和明天看，海外项目在进行跟踪，有些项目会生效，这样海外市场会进一步提升。

6.咱们昨天发了股权激励的计划，因为看到公司 18 年和 19 年上半年业绩增速很高，我看这个原定的计划有说是 2018 和 2020 年的复合增长率不低于 10%，我想问下指标设定的逻辑是什么？会不会太低了点？

答：这个指标是考虑到整个行业未来几年处于比较困难期，我们对于未来几年的形势判断，一方面通过努力才能实现目标，基于此定下的业绩指标；公司与同行业进行一些对比，因为跟我们的静态收益和利润的增长都是很有关系的，所以三大指标，对于我们，怎么充分调动积极性，还要经过努力，当然我们的目标是要尽更大努力做到更好。这也是通过财务近几年的订单情况分析、未来努力才能达到。装备制造业还处于调整时期，我们要通过共同的努力和激励措施，来推动公司可持续健康发展。适时会推出二期、三期，推动公司健康长期发展的目的。

7.上半年公司风电业务与竞争对手相比，公司的订单情况如何？

答：今年上半年总体情况比去年有一个比较大的进步，相对于竞争对手来说处于一个中游水平，

现在的订单，第一方面，根据市场需求研究我们的策略，第二方面，根据我们能力的提升来制定策略。我们今年明年的订单非常饱满，市场中标比例在 10%左右。今年半年报披露的风电订单，实际上是我们的是分销订单，大部分是去年和今年年初拿到的，分销是我们拿到预付款后我们再分销。再次从风电这几个月的中标形势来看，中标订单量急剧上升，包括海上风电和陆上风电，这些对市场的带动作用将会在今年下半年和明年显现出来。

第一点，我们半年报披露中标订单是 80 亿订单，其实把 7、8 月两个月订单加起来又翻番了，所以中标订单是很多的；第二个特点是通过这一两年的整合，自主创新速度快、效果非常好，原来没有的机型通过这几年的创新创造、自主研发，现在的海上风电对我们是一个全新的、更大的平台和机会；第三个，这几年新能源的发展方针非常，资源基本是在政府、央企手上，央企之间的合作是非常好的利好和机会。

8.**东电业务板块有分拆上市的规划吗？**

答：我们目前没有分拆上市的计划。

9.**公司领导是怎么看中美贸易冲突的影响情况？**

答：第一，中美贸易战对宏观经济肯定是有影响的，我们同时在进行汇报，首先，我们对美直接贸易比较少，我们更多的项目合作是“ 一带一路 ”上的沿线国家，包括东南亚、非洲、南美、印度等国家；第二是我们对美国的技术依赖相对比较少，原创技术都掌握在自己手上；第三，我们在境外的工程项目，汇率波动对于外汇结算方面会有小部分影响；第四，进口相对于收入要少，国际公司美元应收账款和现金不少，汇率变化会造成一些影响。总结来说，主要是美元资产汇率波动的影响，目前是正影响。

10.**公司的风机产能是否有瓶颈，后续如何解决产能瓶颈的问题？**

答：去年下半年，公司制定了一个平衡的发展规划。订单到今天为止已经完成公司制定的全年目标，去年规划了中国风电产业发展，包括陆上和海上都有比较系统的布局规划，为了未来的发展，在福建、三峡的合作、工业园下个月正式投产，10 兆瓦和 7 兆瓦技术也相继在福建工业园下线。产品开发和生产能力建设是同步的，另外，在东北，为了适应大规模发展，手上有很多有效订单，这个月开工建设一个新的风电产业基地，以适应陆上风电安装。由于陆上风电过去都是 1.5 兆瓦、2 兆瓦、2.5 兆瓦为主的小风机，为了降低镀电成本，容量越来越大尺寸也

越来越大，为了适应新需求，公司进行技术改动和产能改造。公司 5-10 年产能可以适应未来 5-10 年的发展。

除了自己的建设能力，我们同时和商业伙伴、上下游伙伴合作，邀请供货商，扩大能力，满足专业化供应。另外和投资伙伴，比如和开发商联合参与基地建设，一方面为了适应交货需求，另外一方面，锁定未来市场上的订单。

11.**想了解公司海上风电的技术水平如何？**

答：东方的起步并不晚，13 年第一台 5 兆瓦的风电在江苏投产，通过将近五年的卧薪尝胆，18 年正式在福建投产了作为产品第一台 5 兆瓦的技术，目前运行相当的好。在福建产业园，有八家企业有风机同台对比，我们的风机表现不错。为了新一轮的发展，我们从去年下半年制定了“ 两海 ”战略，一个是海外风电发展战略；而是海上风电发展战略，对我们技术、质量、产能、做了全面的布局和规划。新产品技术方面。推出的 7 兆瓦主要适用于浙江、江苏、山东、东北这样的产品。在这一类风区里，应该是全世界性能最好的、容量最大的技术。为了适应福建、海外大西洋海岸，我们采用了 10 兆瓦的技术，这个技术从综合性能来看，在未来 5 年都是世界一流的产品。能够与我们相比的，全世界目前只有一台产品和我们是同样的产品。我们的目标，是经过 2-3 年的努力，处于世界第一梯队的前列。我们所有产品都是自主化主导的产品，有庞大的跨国合作团队，借助最先进的技术力量，产品的质量、技术、理念明年 1 季度可以见到实实在在的业绩。

12.**请介绍公司人才基础建设。**

答：人才总量在 2 万左右，本科以上超过 40%，高级职称超过 10%，近期人才队伍稳定，人才流失率 2.5%以内。去年以来，除制度分配改革之外，我们积极研究包括中层股权激励计划，科技型企业分红，分享计划等一系列措施，今年新增人员 300 多，985、211 占比超过 60%，整体人才稳定性、人才来源质量都很优质。

13.**近日中国移动与公司签署了战略合作框架协议，联合成立了 5G+先进制造工程，请问公司未来和中国移动具体的合作计划是怎样的？预计会为公司带来多少的收益？**

答：中国移动与东方电气两家公司的董事长出席见证签字仪式，签订工业互联网相互合作、相互配合，进行智能化方面的研究探索。但至于未来的发展，我们对战略协议还在细化过程中，

未来规划还未出来。目前可以肯定是，怎么通过 5G，实现电厂智能化、远程监控，第二个是自身制造领域，制造公司已经正在试行智慧智造车间、无人车间，这都要借助于中国移动的技术升级，两家结合在工业互联网方面有很大发展空间。

14.对标其他公司的风电基础，公司核心优势是什么？

答：我们有几个优势还是比较明显的，第一方面，是技术创新能力，自主化化创新能力比较强，我们国内有的技术还是完全靠引进，由于技术靠引进，适应中国市场快节奏的政策调整变化相对会弱一些，我们相对比较强，从 2016 年到现在是用了两年多的时间，就是三步并作两步跑，不仅仅是在产能赶上了市场的进度，而且我们的技术和思想的开放，从我们原来相对落后的一个市场地位到已经抓住了中国风电行业的发展机遇。第二方面，东方风电不受制于人，全产业链、核心技术都掌握在我们自己手上，其他的所有的环节我们相较于其他企业在保障供应，保障质量、保障技术的先进性方面具有优势；第三方面，适应市场的能力，通过这几年的锤炼，不管是商务团队，还是技术团队适应市场能力非常强。根据市场的变化，可随之对技术方案、产业模式做出调整，这也是我们今年抓住了机遇，能够从去年市场占有率只有 3%到新订单占有率超过 10%。还有由于我们的技术能力比较强，对于过去十几年老的风电基础的改造技术、售后服务升级方面在行业里相对比较靠前。另外，还有一个，风电的发展，很多的资源都在央企，所以东方电气作为央企之一，市场与竞争方面具备优势。

15.火电收入下滑接近 20%，全年来看这块业务预期如何？

答：火电仍然处于调整期，从今年上半年情况看，火电发展平稳。这几年新增订单和销售收入都在逐年下降，从上半年市场表现情况来看，仍然表现出平稳的状态，也就是说，虽然最近几年都在下降，今年的火电没有继续往下下降。从新增订单来看，火电新增订单与去年同期相比有小幅度增加；从价格来看，火电价格相对平稳，没有继续下降；但是对火电性能要求有提升。从未来发展趋势来看，火电行业仍处于调整期，大规模增加的订单量、提升需求的势头可能不会出现。随着市场的进一步推进，会逐步淘汰效能比较低、单机容量比较小的火电，今年体现出火电量和价格都相对平稳。

16.新兴产业布局这块，除了燃料电池之外，是否还有其他布局？

答：从去年以来，就在提“主业精，新业兴”，新业兴主要围绕产品结构调整的需要，包括刚

刚提到火电的下降，其实是必然的结果，现实也是这样。这两年来，我们抓住产业结构、产品结构调整效果是比较明显的。比如，之前有个制造公司东方汽油机，原来火电是 70-80%，到上半年收入退居到只有 20%，这个产业结构调整非常明显。那么新兴产业包含哪些呢？第一，对接国家战略的发展，比如上半年成立环保事业部，从事相关环保设备装备，包括垃圾发电、污水处理，上半年环保订单达到 18.7 亿；第二，新型的工业互联网、工业装备，我们单独拿出来，现在对接国家战略发展有很大空间，上半年的销售收入也是不错的；第三，数字化和智能化，上半年公司与电厂进行一些新兴产业的开拓。