金风科技的未来潜力，不会仅仅依靠“卖风机”和“建风场”，而是涉足包括光伏、储能等新能源整体解决方案。而其2～3年后重点布局的业务，或将是能源互联、大数据相关等项目。

金风科技：被举牌的理由

文·本刊记者 张越月

举牌，意指投资人在二级市场上收购的流通股份超过该股票总股本的5%或者是5%的整倍数时，须马上通知该上市公司、证券交易所和证券监督管理机构。多数情况下，被举牌的公司有着被看好的预期。

作为2014年的股市大赢家和2015年的举牌王，安邦保险近年投资的对象，大多是招商银行、金融街这样的企业。直到2015年年底，这家险企变了，不但赚快钱，也开始放长线。于是就有了安邦集团及其子公司猛掷22.58亿元，连续举牌新疆金风科技股份有限公司（下文简称金风科技）的事件。

在2015年二季度之前，金风科技与安邦系几乎没有大笔的资本交集，2015年12月18日，金风科技发布公告称，和谐保险、安邦养老、安邦人寿已经通过举牌，合计持有普通股10%，这是第一次举牌。

仅仅几天后，安邦连续两次举牌，截至2015年12月31日，安邦系合计持有金风科技A股3.69亿股，占A股类别股份的16.5%；持有金风科技H股4122.4万股，合计持有金风科技股票4.1亿股，占公司总股本的14.99%。

有人把安邦的投资理念归纳为三：即选择成本和效益、综合成本和效益、财务成本和效益。在此基础上，安邦对不同的项目进行比较选择，对不同地区行业进行资产配置，筛选回报率高的项目进行投资。

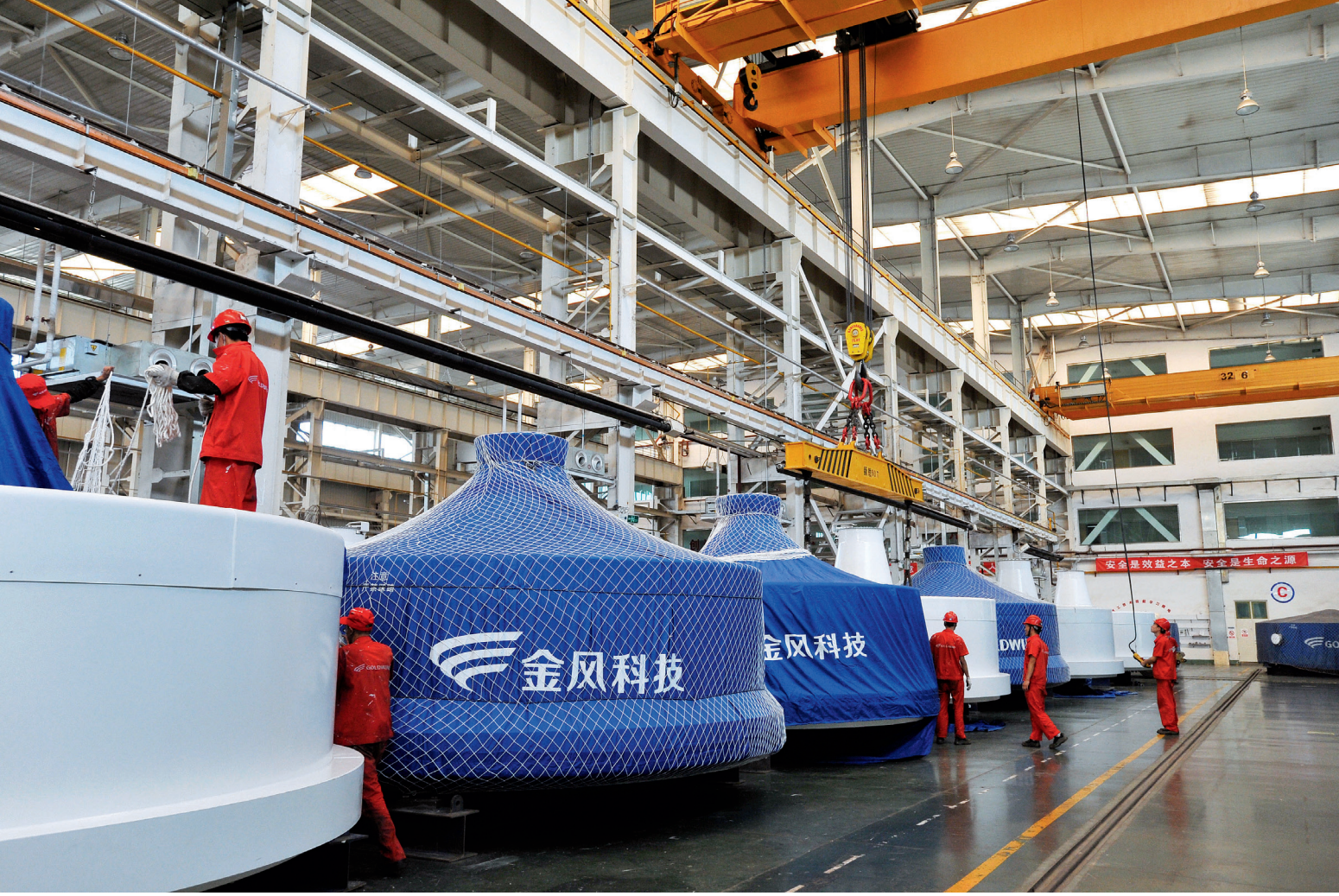
所以，即便安邦董事长吴晓辉把投资金风科技的理由强调为“让世界更美好”，但在商言商，能够让“希望长期持有、享受稳定收益”的险资选中，这家风电企业绝非只懂得“卖风机”和“建风场”。

快钱长线

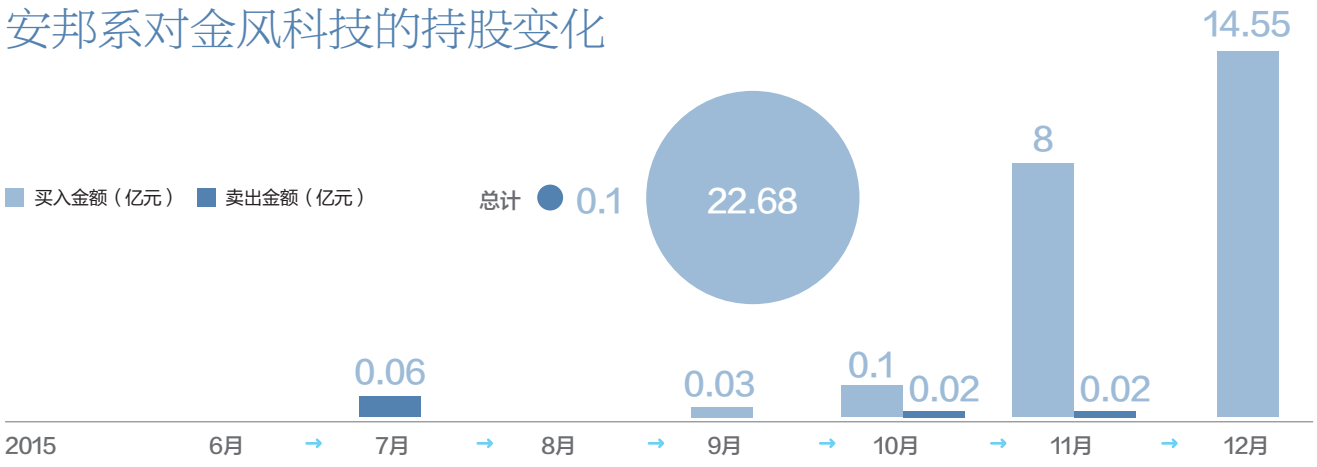
从装机量、收入水平和市场份额来看，金风科技毫无疑问是当前国内最大的风力涡轮机制造商。

根据中国风能协会的最新数据，2015年上半年，国内新增风电装机共5474台，装机容量1010万千瓦，同比增长40.8%，金风科技位列第一，新增装机208.2万千瓦，同比增长超过90%。

回顾金风科技的成本和效益情况，会发现，其近五年的销售毛利率主要在



安邦系对金风科技的持股变化

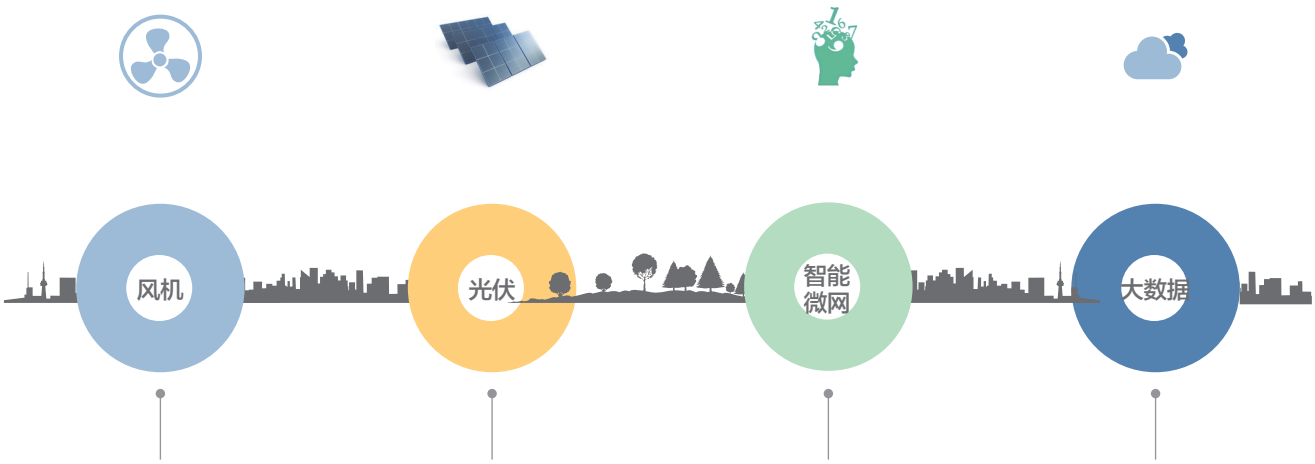


20%左右波动，特别是在2013年后，同行企业的毛利率都在经历下降时，金风科技与去年相比却增长了5.8%，盈利能力始终保持较好的水平。

如果说当前的业绩是安邦希望赚快钱，那么从金风科技近期收入组成的变化中，就不难看出放长线的对象。

一年多前的2014年12月，金风科技的主营业务收入主要由风机销售（89.4%）、风电服务（3.7%）、风电场开发（6.6%）和其他（0.3%）组成。而到了2015年6月，原来的大头风

金风科技在能源互联网的介入情况



机销售，已经从接近90%的比例降至85.14%，风电服务和风电场开发各提升2%左右，而包含能源互联网在内的其他也提升了1%。

针对这种收入比例的变化，海南蓝域投资分析师宋乐茂认为，如果说直驱技术路线，以及质量稳定的风机完全可以作为金风科技当前的收入保障，但稳定的另一个解读就是缺乏爆发力。在互联网时代，企业生存的关键在于爆发力和想象力，金风科技的未来潜力，不会仅仅依靠“卖风机”和“建风场”，而是涉足包括光伏、储能等新能源整体解决方案。而其2～3年后重点布局的业务，或将是能源互联、大数据相关等项目。

智能体系

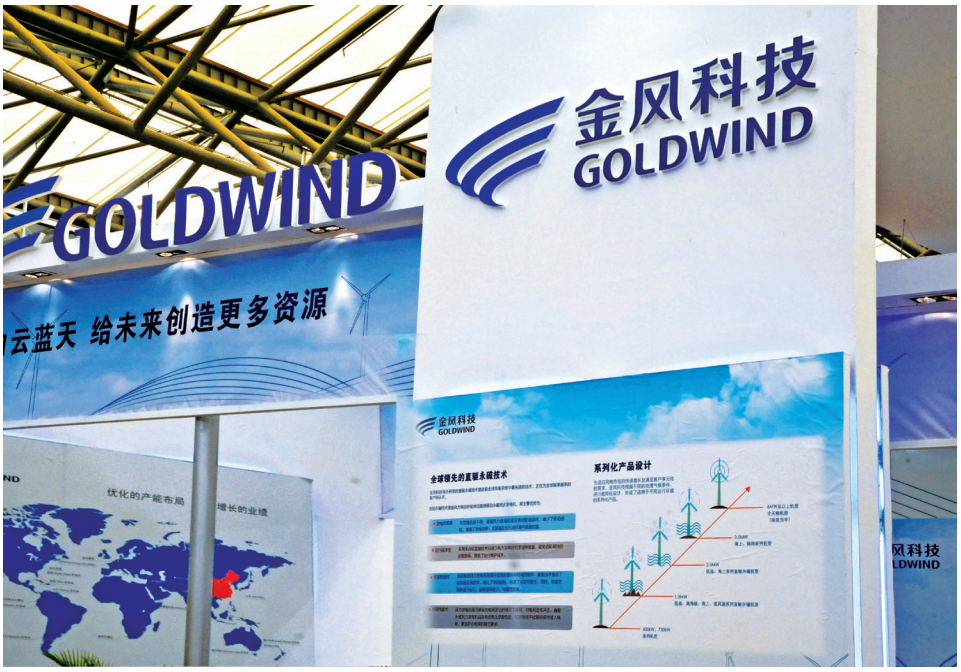
尽管只能算是金风科技产业中的小板块，但可以确定的是，至少从2010年起，智能微网已经进入这家企业的发展序列，并成为未来风机制造板块的一个战略发展方向。在大数据方面，已有7000～8000台风机装上了金风的系统，未来还有数千台安装。

但更大的价值，在于金风的数据基础。

截止2015年上半年，金风科技全球累计装机超过26GW，总装机数量超过了18500台。安信证券预计2015～2017年，公司每年的新增风电场装机将会超过1GW。如果每台机器都能以高速捕获、发现和分析数据，就会有足够多的风机数据将为能源互联网的形成和应用积累价值基础。

业内对金风有一个公认的观点，就是其研发能力。其现任董事长武钢在接受媒体采访时曾表示，公司的两方面创新一是新技术创新，另一方面就是可靠性的提高……同时，又通过互联网大数据的分析，能够更精准地捕捉风电设备的质量，来分析发展的规律，并能够快速地学习，快速的提高产品质量。

从2015年三季度报告说明材料中可以看出，目前金风科技已建成两个智能微网，一个是北京亦庄智能微网示范项目，另一个是江苏大丰开发区的首个商业化并网型工业区微网项目。同时，



>> 在2016年中国风能新春茶话会上，中国风能协会公布了2015年中国风电新增装机统计排名的初步结果，数据显示，金风科技装机7000兆瓦以上，连续五年装机量位居行业首位。

大数据中心也正在规划建设中。

有业内专家曾指出，能源互联网形成规模的命门——大数据和基于数据分析的增值服务。

如果金风科技的数据收集能够持续做大，下一步，其将逐步形成处理旗下全球上万台风电机组及负荷数据的能力，为智能微网运行数据进行存储、处理及挖掘，最终与其智能微网系统集成并相互支撑，形成以风能为中心的大数据中心智能负荷体系。

隐形价值

但是，拥有巨大的数据体系并不意味着良好的变现能力。

一直以来，金风科技的盈利模式都是稳扎稳打的类型：一是卖风电机组、二是投资风电场、三是运营风电场、四是授权技术。对于能源互联和风电数据如何盈利，金风科技目前没有给本刊明确的回答，但从高层近期透露的内容中，可以发现两种模式：一是售电、二是省钱。

对于售电，金风科技“智能微网”项目工程师谷延辉曾如此计算，如果将除自用电量之外的剩余电量返送销售给电网公司，按照当前脱硫燃煤标杆电价估算，在不考虑可再生能源补贴的情况下，仅北京的首个系统的年售电收入为人民币40多万元。

对于省钱，金风科技首席架构师刘源曾表示，已经安装上搜集设备的风机，每天收集的数据超过TB的量级。通过这些数据技术，可以在半个小时之内对上百台机组进行体检。通过这些体检的结果，每年能为企业产生上百万的经济利润。

且不说售电的收入仅是利润零头，只说省钱。其不外乎是因为体检而快速寻找到问题，寻找更迅速、更有效的解决方案，而风场运营商通过这些数据，可以做到更精准的预测，检测和采集风机，以节约人力和时间成本，实现风场效益最大化。

但风电大数据的价值不止于此。

进入大数据时代以来，互联网企业首先意识到通过数据挖掘和分析的技术，寻找增值空间的重要性。于是，以往可以在网络上搜索出的免费数据日益减少，很多重要的数据都需要花钱才能购买，而且价格不菲。比如淘宝，其会将基础层次的原始数据免费提供给消费者，更深一步的行业分析数据，则作为商业用途进行收费，或者通过采集到移动端游戏，APP使用情况，通过产品或服务的行为进行输出即可实现变现。

未来，风电运营数据可以参照电商，突破目前的盈利方式——先聚集目前的数据资源，把自己搜集的数据存储在平台上，并存留一些开放的数据。同时，将大量不公开的数据作为制作数据产品的基础，将数据不仅作为安全运营的保证，还要做成更高层次的产品，用来预测商业发展和客户购买趋势，从而将数据资源转化为利润来源。E