

光伏龙头切入下游开启价格战 新入局者跨界风险不容小觑

■本报记者 李春莲 施露

近期,光伏企业在资本市场备受关注。

一边是硅料龙头大幅降价进入组件领域,大佬们“内卷”开启价格战;一边是上市公司纷纷斥巨资跨界入局,原本主业非光伏的新进入者其股价却大涨,但也引发诸多争议。

8月24日,工信部等三部门发布《关于促进光伏产业链供应链协同发展的通知》(以下简称《通知》)指出,优化营商环境,规范市场秩序,支持各类市场主体平等参与市场竞争,引导各类资本根据双碳目标合理参与光伏产业。

多年来,光伏行业靠技术驱动不断重塑市场格局,有不少昔日光伏龙头企业被淘汰出局。如今这些蜂拥而至的新入局者,在竞争颇为激烈的光伏市场还有多少机会?

多位接受《证券日报》记者采访的光伏从业者表示,双碳目标下,光伏行业的前景毋庸置疑。但这个靠技术驱动的行业,如果没有技术支持和积累,跟风炒作的企业很难在这个行业走长久。

组件行业价格战再起

近日,硅料龙头通威股份掀起新一轮价格战,进一步加剧了行业的竞争格局。

8月24日,中国有色金属工业协会硅业分会公布的最新价格显示,太阳能级多晶硅价格年初至今已迎来第27次价格上涨,多晶硅价格创新高。

实际上,今年以来,由于硅料、硅片价格的持续上涨,下游

组件企业处境相对艰难。

“光伏行业上游硅料掌握着行业整合的话语权,由于技术门槛相对较高,上游企业在整个行业拥有较高的话语权。”协鑫集成人士向《证券日报》记者表示,随着上游不愿意低价将硅料卖给下游组件厂,没有全产业链布局的下游组件厂在上游硅料涨价中难以获利以致停产。上游硅料企业抢先布局组件赛道,其实是对下游组件厂进行洗牌,以后整个行业的玩法会改变。

随着硅料龙头进军下游组件领域,头部光伏企业为了抢占市场占有率,必然会开启价格战,在此情况下,小企业生存空间将会进一步被压缩。

索比光伏网观察人士告诉《证券日报》记者,这个行业的底层逻辑发生了改变。在光伏平价上网时代到来后,由市场需求来调节价格。上游硅料企业对行业定价掌握着很大的话语权,因此它们进军下游甚至全产业链布局都是高度自由的市场发展导致的结果。

这也意味着,行业变局之下,有的组件企业会出局,有些组件企业已开始寻求转型。

如何应对上游硅料企业布局光伏组件业务?有光伏产业链上市公司内部人士向《证券日报》记者表示,公司已经看到了行业的变化,并在筹划新的战略布局来应对行业洗牌,未来单个组件厂向储能战略转型可能不是不错的选择。

上述人士还强调,光伏行业全产业链布局可能会成为主流,上中下游的分工不是那么明显。获益最大的是全产业链布局的企业,有硅料在手,可以掌握下游定价,并最终对电站形成相对议价能力,最后以较低的成本



魏健琪/制图

本获得更多的订单。

竞争白热化 风险需关注

光伏下游已经开始洗牌,原有的小组件厂面临被淘汰,而近期资本市场上多家上市公司却蜂拥而至,宣布大手笔跨界进军光伏行业。这些跨界企业瞄准TOPCon电池项目、分布式光伏等领域。

比如,中南文化公告称,公司拟与关联法人苏龙热电、江阴热电共同出资设立国联能源,业务涉及江阴整县(市)分布式光伏开发、建设和运营。

8月23日,皇氏集团宣布,拟投建“年产20GW TOPCon超高效太阳能电池和2GW组件”项目,总投资额约100亿元。

8月12日,蓝光发展宣布与广东欧昊集团共同成立成都欧蓝光伏有限公司,持股比例分别为70%和30%,谋求切入光伏赛道。

虽然这些公司进军光伏行业还停留在一纸公告上,但股价却“先涨为敬”。

因此,这些跨界入局者遭到深交所的质疑。比如,深交所的关注函就要求中南文化说明是否具备相关行业的技术积累及人才储备,跨界设立子公司是否存在重大风险。

尽管在双碳目标下,光伏行业的发展前景广阔,但在光伏行业全产业链一体化发展趋势之下,跟风跨界存在的风险不容忽视。

“光伏赛道竞争激烈,现在留

下来的都是经过行业洗礼后存活下来的。”上述协鑫集成人士表示,不是谁进来都能做得很好。光伏组件和其他辅材环节技术门槛低,进来容易,但是没有渠道也并非易事。逆变器辅材目前二级市场估值无比高,甚至超过光伏主业,炒作大于实际。

SEMI中国光伏标准委员会联合秘书长吕锦标告诉《证券日报》记者表示,目前多晶硅、硅片、电池、组件全产业链的竞争尤其激烈,应该避开,可以充分考量自身优势,进入辅助配套环节。

在吕锦标看来,机会是有的,整体市场在扩容。但是竞争白热化,新进入者一是要有专业团队,二是要切入自己具备竞争力的赛道。

绿城中国上半年营收净利双增 计划明年将境内外永续债清零

■本报记者 王丽新

“在行业剧烈变化下,绿城会获得更多市场份额,预计未来三年后,绿城的销售额大概能占到行业的3%,这个份额以后还会逐渐提高。”8月26日下午,在2022年中期业绩说明会上,绿城中国董事长张亚东向《证券日报》等媒体和投资者表示,关于绿城未来的长相,产品画像是“高颜值、极优惠、最聪明”,综合画像是“有特长且全面发展的优等生”。

“长期还是看好这个行业,感觉绿城未来还大有可为。”张亚东补充道,接下来,“我们会更加看重营收和利润的有质增长,未来还会保持两位数的增长。”

从绿城中国(简称绿城)交出的这份“中考”成绩单来看,营收和净利润双双实现两位数增长。今年上半年,公司实现营收647.31亿元,同比增长79.1%;净利润48.6亿元,同比增长24.3%。

“在出险房企增多,多家‘千亿房企’今年中期业绩亏损的行业格局中,绿城守住了‘销售规模增长、财务安全以及利润增厚’的基本盘,这并不容易。”地产分析师严跃进向《证券日报》记者表示,其背后有三大关键能力支撑:一是绿城股权结构为混改企业,大股东央企中交集团(以下简称中交)于行业低谷中背书“增信”;二是“融资+销售”双渠道发力,保证现金流安全及如期偿债;三是聚焦高能级城市布局拿地,资产底子厚,可实现能力强。

保底销售目标3100亿元

在绿城上半年业绩中,有两大指标居行业前列:一是销售额的市场份额在波动期逆势上扬;二是营收和利润维持两位数增长。

在销售端,绿城上半年总合同销售金额约1128亿元,跻身中指研究院销售行业排名第7位。在市场调整期的2021年和2022年,占比分别提升0.6个百分点和0.5个百分点。

值得一提的是,今年年初,绿城管理层在业绩会上给出一个保守的全年销售目标:3300亿元。但在行业销售遇冷下,此次其调低了销售预期,即便是维持现在的情况,可能在3300亿元基础上下探一些,但是肯定可以完成3100亿元的保底目标。

在盈利能力方面,绿城上半年净利润为48.6亿元,同比增长24.3%。在市场调整期的2021年和2022年,连续两年同比增幅超过20%。

不过,在行业整体毛利率水平走低的大环境下,绿城也难以独善其身。上半年,绿城毛利率为17.4%,同比下降4.6个百分点。

“受整体经济环境影响,行业毛利率下行。绿城主要因为现在交付的项目是三年前或更早时拿的地,在限价影响下,公司的品牌溢价能力和优势没能充分体现。”绿城中国执行董事、执行总裁耿忠强表示。

权益拿地比例提高

聚焦式拿地,不分散投资,在好中选优,在熟悉的城市投资,是绿城2022年的拿地策略。

2022年上半年,绿城在8个熟悉的城市新增20个项目,总建筑面积约为313万平方米,总货值金额731亿元。其中,一二线城市的新增货值占比达到90%;归属于集团的货值约为554亿元,权益占比达到76%,较去年同期提高8个百分点。

在中指研究院看来,拿地权益比率提高,一方面增强对利润结转的主动权,提高盈利能力;另一方面是绿城更主动积极防范合作风险,谨慎甄选国企央企、地方型属地国企等合作方的结果。

“上半年基本都在公开市场拿地,主要是公开市场上项目质地更好。一些二手项目产品虽已成型,但无法体现绿城产品优势。”绿城中国执行董事及行政总裁郭佳峰向《证券日报》记者表示,下半年,会遵照年初定的谨慎原则,在第三轮、第四轮集中供地中,会择机看项目再做投资。拿地总数量会减少,权益要增加,提出了更高要求——零失误。

背靠大股东“增信”融资通畅

“上半年,新发行的债都是长期限的,境外永续债已经归还5亿美元,计划2023年将境内外永续债清零。”耿忠强表示,“受大股东支持,现在各大行对绿城的授信全部纳入中交的整体授信范围内,这样对绿城来说,授信更充足,成本也更低;另外资本市场层面,中交与绿城有较多协同,包括出具安慰函甚至直接买债。”

2022年上半年,绿城境内外发债规模211亿元,同比增加68.8%。尤其是2022年1月份,绿城成功发行三年期4亿美元备用信用证增信绿色美元债券,成为其新设立的绿色金融框架下发行的首笔绿色债券。这是绿城积极践行ESG理念的正向反馈,未来ESG能力会成为企业的又一核心竞争力。

截至2022年6月30日,绿城的银行存款及现金为632.21亿元。与此同时,绿城积极优化债务结构,上半年短债金额进一步下降,现金短债比提升至2.3倍,偿债能力得到优化。

目前,绿城正在全面优化自身能力,储备充沛“粮食”和“体能”,蓄力长跑。张亚东重新立下了的三个“前十”目标:“第一个是现在的销售排名进入前十,保持在前十名里面;第二个前十是自投业务进入前十;第三是重资产的权益部分,经过一两年的努力也要进入前十。”

进击目标已设定,但张亚东对地产行业发展的判断是谨慎中带着信心的。他表示,“房地产行业还是主导产业,估计年销售额维持在12万亿元的水平。”但当下,“房地产危机和机会并存,对绿城而言,还是充满信心,我们和同行一样都在努力。”

(上接A1版)

绿色债券发展势头强劲 年内发行规模同比大增67.8%

■本报记者 包兴安

随着绿色低碳发展理念的深入,我国绿色债券市场发展迅速,特别是在“双碳”目标指引下,发行数量和发行规模大幅攀升,绿色债券的利率优势进一步凸显,债券期限搭配日趋合理,有力支撑了绿色金融发展和节能减排工作开展。

无锡数字经济研究院执行院长吴琦对《证券日报》记者表示,近年来,我国绿色债券市场发展迅速,特别是在“双碳”目标指引下,发行数量和发行规模大幅攀升,绿色债券的利率优势进一步凸显,债券期限搭配日趋合理,有力支撑了绿色金融发展和节能减排工作开展。

绿色债券产品创新层出不穷。今年7月29日,绿色债券标准委员会发布《中国绿色债券原则》,将绿色债券分为普通绿色债券、碳中和绿色债券、绿色项目收益债券、绿色资产支持证券四大类。其中,普通绿色债券包括蓝色债券、碳中和债以及其他绿色债券。

产品创新层出不穷

今年,我国采取更加有力的政策和措施,促进绿色债券市场发展。同花顺iFinD数据显示,截至8月28日,今年以来绿色债券发行450只,较去年同期增长32.7%;发行规模达4928亿元,同比增长67.8%。

亿元,同比增长67.8%。

绿色债券的发行人仍然以国有企业为主。按同花顺发行人企业性质分类,上述450只绿色债券中,中央企业发行139只,规模2896.1亿元,占450只绿色债券发行规模的58.77%;一般国有经营性企业发行95只,规模900.87亿元,占比18.28%。

巨丰投顾高级投资顾问李名金对《证券日报》记者表示,国企在绿色债券市场上具有的融资优势明显,需要进一步优化发行主体结构,吸引更多民营企业参与,为更多行业提供绿色转型资金支持。

绿色债券产品创新层出不穷。今年7月29日,绿色债券标准委员会发布《中国绿色债券原则》,将绿色债券分为普通绿色债券、碳中和绿色债券、绿色项目收益债券、绿色资产支持证券四大类。其中,普通绿色债券包括蓝色债券、碳中和债以及其他绿色债券。

李名金表示,由于绿色项目

的融资需求具有多层次性、多样性等特征,推出不同的绿色债券产品,可以将资源合理化配置,有利于不同需求融资效果达成,服务经济社会加速向绿色低碳转型升级。

蓝色债券是指将募集资金用于可持续性海洋经济项目的债券。目前,我国蓝色债券市场还处于起步探索阶段。同花顺iFinD数据显示,截至8月28日,我国累计发行蓝色债券18只,累计发行规模111亿元。其中,今年以来发行了11只,发行规模72亿元。

碳中和债券市场迅速兴起。去年2月份,我国推出碳中和债以来,发行规模进一步提升。同花顺iFinD数据显示,截至8月28日,碳中和债券累计发行371只,发行规模4019亿元。其中,今年以来共发行124只,发行规模1459亿元,占今年绿色债券发行规模的29.6%。

此外,去年5月份,我国推出了可持续发展挂钩债券。数据显

示,截至8月28日,可持续发展挂钩债券累计发行49只,发行规模670亿元。其中,今年以来共发行24只,发行规模317亿元。

吴琦表示,随着碳中和债券等品种发行,绿色债券多元化、多层次的产品体系逐步形成,不仅满足了不同行业、领域、企业的绿色发展融资需求,还有利于吸引更多民间资本、境外资本参与绿色债券投资、发行。

绿色债券纯度提高

李名金表示,此前,我国不同的绿色债券品种在募集资金用途比例方面存有差异,造成通过绿色债券募集的部分资金投向非绿色项目。近日发布的《中国绿色债券原则》统一了不同市场的要求,强调募集资金需100%用于绿色项目,进一步提高了绿色债券纯度。

从募集资金用途看,上述发行的绿色债券募集资金,部分用

于项目建设,部分用于偿还到期有息债务、绿色项目贷款、到期债券、补充流动性等。例如,“22华能水电GN008”债券披露,本次债券募集资金5亿元,用于偿还节能环保、污染防治、资源节约与循环利用等绿色项目的项目建设贷款;“22铜陵建设GN001”债券披露,本次债券募集资金6.2亿元,用于偿还发行人绿色债务融资工具本息。

“今后募集资金需100%用于绿色项目,可以避免资金部分用于非绿色环境领域,规范绿色债券市场发展,同时推动国内绿色债券市场与国际通行标准接轨,进而吸引更多全球投资者参与国内绿色债券市场。”吴琦说。

李名金也表示,随着与国际接轨的绿色债券标准建立,我国绿色债券市场将吸引更多的境外资金,提升国际影响力。绿色债券市场的健康发展将进一步助推我国能源消费结构调整,带来源源不断的投资机遇。

中美跨境监管合作迈出重要一步 今年已有13家中资企业赴美上市

(上接A1版)

强化信息安全保护 压实发行人、中介机构责任

跨境监管合作中,审计底稿中的敏感信息一直是市场关注的重点。今年4月份,证监会修订发布《关于加强境内企业境外发行证券和上市相关保密和档案管理工作的规定(征求意见稿)》,为境外上市涉及的相关保密和档案管理工作提供更加清晰的指引,压实发行人和中介机构信息安全责任,减少不必要的涉密敏感信息进入工作底稿。

此外,据上述负责人介绍,合作协议对于审计监管合作中可能

涉及敏感信息的处理和使用作出了明确约定,针对个人信息等特定数据设置了专门的处理程序,为双方履行法定监管职责的同时保护相关信息安全提供了可行路径。

“合作协议中涉及敏感信息的专门处理方式,也说明此前市场担心的敏感信息无法提供的问题,存在协商的空间和可能。”彭文生表示。

“审计底稿所涉及的信息安全关切,是本轮跨境审计监管争议中的焦点问题。首先,审计工作底稿侧重反映财务内容,对于一般企业而言,其实并不涉及太多敏感信息。”郭雳表示,其次,近年来围绕信息安全,我国的法律法规正在不断完善,例如出台实施数据安全

法、个人信息保护法等,企业无论上市与否,无论在哪里上市,都有遵守法律的义务。再次,证监会此前已通过修改规则的形式,调整细化了境外上市相关保密和档案管理规定,就审计工作底稿安全管理、企业与审计机构的关系,作出进一步作出明确的要求,设置了专门的处理程序,对于发行上市企业、会计师事务所依法合规履行自身义务具有直接帮助。

赴美上市渠道畅通 协议签署提振市场信心

近期,中资企业赴美上市热

度渐起。据Wind资讯数据统计,仅8月份以来,截至8月27日,就有5家公司在美上市。此外,今年以来,已有13家中资企业赴美上市,募资超4亿美元。

彭文生表示,实际上,美股市场一直是中资企业,尤其是创新类企业的重要融资渠道。年内13家中资企业赴美上市,说明赴美上市通道并没有被关闭。

“一方面,中国监管机构依然对企业海外上市持开放和支持态度。此前监管部门多次表示,继续支持各类企业到境外上市。今年以来仍有中国企业赴美上市的实际行动和成功案例,都恰说明了政策的支持态度。另一方面,在当前中美监管问题下,企业

依然赴美上市也说明了企业对于这一风险的评估依然可控,同时表明美国市场对于部分企业依然具有吸引力。美国作为全球最大的资本市场,其创新环境、市场深度和相对便捷的上市制度都使得创新类企业更容易被市场接受,因此也成为创新类企业的一个主要融资地。”彭文生进一步解释。

郭雳认为,该情况说明企业跨境融资的需求是现实的,中介机构是推动作用依然显著,而有效的投资者保护也需要各方监管者不断凝聚共识,形成合力。合作协议的签署有助于提高会计师事务所执业质量,能够为市场带来确定性和化解问题的信心,会受到各方的欢迎。

(上接A1版)

其次,陕汽等当年三线建设的“逆天改命”说明,在“0到1”的研发过程中,战略上要继续充分发挥体制优势,集中力量办大事,组织高级别联合攻关,以“蚂蚁啃骨头”的精神打歼灭战。

第三,超大规模市场优势不能继续被地方保护、行业垄断等长期内耗。在加快建设全国统一大市场的同时,对关键核心技术的突破,可一业一策、一企一策,按需施策、精准施策。

此外,多层次资本市场进一步给予支持。去年服贸会上宣布成立的北交所,截至目前,战略性新兴产业、先进制造业上市公司占比已超八成。同时,应加快采取措施,提高投资者对“专精特新”公司的关注。

行百里者半九十,最后十里才是胜负手。