

成本下降推动制氢经济性显现 绿氢项目有望迎来开工潮

■本报记者 殷高峰 贺玉娟

绿氢产业发展正迎来多重利好。

1月19日,在新加坡举行的新闻发布会上,工业和信息化部新闻发言人、运行监测协调局局长陶青表示,大力发展氢能、储能等绿色低碳产业,提升落后产能能效、环保等要求,加快推进减污降碳协同增效。

据了解,近年来各地积极规划可再生能源制氢。国金证券研报显示,据各地政府发布的相应氢能政策规划,绿氢产能合计规划量在2025年、2030年、2035年将分别达到100万吨、100万吨、250万吨。而当前已落地绿氢项目产能仅为5万吨。这意味着,绿氢发展将大幅提速。

“成本是制约绿氢发展的重要因素之一,2023年以来,光伏行业持续降本提效,度电成本不断下降,这给绿氢的快速发展提供了支撑。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,预计2024年规划的绿氢项目将加快落地。

推动制氢成本下降

在不少业内人士看来,以光伏等可再生能源为代表的“绿电+绿氢”对实现碳中和目标发挥着重要作用。但在目前的全球能源结构中,绿氢占比仍不足1%,而通过煤或天然气制氢获得的灰氢占比高达96%。因此,如何实现绿氢制造过程中的清洁化、低碳化、低成本化成为当务之急。

“绿氢作为最理想的能源,是未来氢能发展的主要方向,但绿氢目前还存在整体供应链成本偏高的问题。”宝光股份旗下宝光联悦氢能发展有限公司总经理孙伟在接受《证券日报》记者采访时表示,一直以来,技术和成本制约着我国氢能产业发展,目前绿氢仍面临生产成本高、缺少专用基础设施、制取过程中能量损失严重等难题。

尤其是未来大规模的氢气用量将对氢能价格更为敏感。

据了解,绿氢制取成本主要由电费和制氢设备构成。“去年以来,光伏组件和储能的降本进程加速,这将推动绿氢的成本下降。”屈放表示。

国金证券研报也认为,绿氢经济性已经初步显现,未来随着光储氢设备的技术迭代及规模化效应等带来的进一步降本,项目将实现经济性,而绿氢消纳光伏发电量占比也将大幅提升。

而随着新能源设备端的降本以及政策推动,绿氢的生产成本已经大幅下降,有业内人士认为,目前氢能产业链成本的大头已从生产端转向储运端。

孙伟也表示,在制氢成本下降之后,高压氢气储运技术还需要进一步发展。

绿氢项目加速落地

据势银(TrendBank)统计,截至2023年10月31日,全国已有291个运行、在建和规划的绿氢项目,基本实现覆盖全国。

国金证券称,绿氢项目立项大幅增长背景下,随着项目的推进,后续将迎来设备的大规模招标。制氢端设备需求将率先爆发,主要为电解槽、制氢电源、储氢球罐等设备需求。2024年绿氢项目将迎开工潮,预计电解槽招标同比翻倍,达4GW。

作为国内较早布局制氢设备的企业,隆基绿能旗下隆基氢能已经中标多个氢能项目。

2023年12月12日,中国能建2023年制氢设备集中采购中标候选人公示,隆基氢能成功入围。目前,隆基氢能已成为中国石化库车绿氢示范项目、吉电股份大安绿色合成氨示范项目、三峡集团纳日松光伏制氢产业示范项目、中广核新能源广东清洁能源制氢项目等多个绿氢项目的核心装备供应商。



“公司目前已建成的两大生产基地,年产能达2.5GW。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示。

势银数据显示,2023年国内电解槽企业产能已确认部分最新统计为11.5GW,且2025年均有扩产计划,保守预计2025年全国产能超40GW。根据2023年产能数据显示,隆基氢能位列第一,占比为21.7%;从2025年规划建设产能来看,隆基氢能产能仍将领先。

“随着制氢设备成本的持续下降以及光伏电价优势的日益凸显,绿氢的规模化应用将更加成熟,这将带动绿氢项目快速落地。”屈放表示。

据了解,我国西北部地区拥有丰富的风光资源,绿氢项目多集中于此。“宝光联悦将依托现有工业气体业务的规模,积极开拓氢能相关领域的工作,加大工业用氢、氢能、绿氢等领域的投资,公司目前也在西北地区积极推进绿氢项目的投

资。”孙伟透露。

消纳空间不断拓展

国金证券研报认为,短期已立项规划的绿氢项目可带动百万吨氢气需求和百亿元市场空间。在绿氢全面渗透下,潜在的消纳空间高达亿吨,将催生氢气和相应设备的万亿元市场规模。

据了解,氢气消纳主要集中在化工、钢铁、储能和交通四大领域。交通领域是氢燃料电池应用推广的“先导领域”,而燃料电池汽车是其中的重要部分。

“作为氢能应用的‘先导领域’,氢燃料电池汽车加注时间短,续航里程长,在大负载、长续航、高强度应用领域具有先天优势,在全球受到高度重视。”陕西省重点研发计划“氢能碳中和定价核心关键技术与应用”项目负责人单英骥在接受《证券日报》记者采访时表示。

中国科学院院士、清华大学车

辆与运载学院教授欧阳明高认为,燃料电池汽车的发展带动了绿色氢能全产业链发展,目前中国已经形成了涵盖制、储、运、加、用各环节完整的氢能产业链。

从全球看,我国是燃料电池汽车产业链最完整的国家之一。公开数据显示,截至2023年10月份,我国氢燃料电池汽车累计销售18197辆,仅次于韩国,成为全球第二大燃料电池汽车市场;累计建成加氢站417座,位居全球首位。

美锦能源1月17日在互动平台上表示,截至2023年年底,公司旗下建成并投入运营的加氢站近20座,公司将在全国规划建设上百座加氢站(含油氢电综合能源站)。

在孙伟看来,交通领域仅是绿氢消纳的其中一小部分。“从国内目前规划、签约、在建的绿氢项目来看,化工领域对绿氢的需求量最高。未来,伴随着化工领域的诸多大型绿氢项目建成投产,化工领域的绿氢应用将远超交通、储能。”孙伟称。

微观公司

云南白药不再炒股的启示

■张敏

近日,云南白药公告披露,公司已于2023年三季度退出全部二级市场证券投资,并计划于2024年不再开展二级市场证券投资业务。

二级市场证券投资作为云南白药的“副业”,已存在多年。公司曾因炒股尝到甜头,也曾因此导致业绩下滑。2021年,公司实现归属于上市公司股东的净利润同比下降49.17%,其中重要因素之一就是炒股失利。近年来,云南白药一直在采取措施减持、择机退出二级市场投资。

二级市场投资高风险、高收益并存。随着A股上市公司投资标的增多,以及行业变迁、新技术更迭以及周期调整加快,上市公司通过二级市场投资获得较高收益的门槛大大提高。这要求上市公司在二级市场投资时更要做好基本功、行业研究,认真评估投资收益以及风险,审慎做出决策。

值得一提的是,交易所对上市公司进行证券投资有着明确的规定。例如,深交所不鼓励创业板上市公司使用自有资金进行证券投资、委托理财和衍生品交易。此外,上交所明确指出,除金融类企业外,科创公司不得将募集资金用于证券投资等高风险投资。

在笔者看来,上市公司将闲置资金用于二级市场投资以获取更高收益,底线是要平衡好二级市场投资和主营业务发展,避免过度投资影响公司现金流甚至是公司稳定发展,切勿舍本逐末。

即便上市公司对外进行二级市场投资,也要建立专门的内部控制制度,力保投资风险可控。此外,上市公司应提高对二级市场投资等操作的信息披露程度,加强市场监管,防止出现管理层滥用闲置资金进行不当投资、不合理投资,而让上市公司股东“买单”的情况。

在笔者看来,上市公司最好的投资就是聚焦自身主业发展以及投资自家上市公司股票。以云南白药为代表的上市公司,如拥有大量闲置资金,可以回购自家上市公司股票,提振市场信心;更重要的是投资主业,以自身优势为发力点,抓住新产业机遇,促进实体经济发展。

保利发展2023年增收不增利 拟提高分红比例

■本报记者 王丽新 见习记者 陈 潇

1月20日,保利发展率先公布2023年业绩快报,这也是首家披露2023年业绩情况的A股大型房企。

快报显示,2023年,公司营业收入同比增长23.49%,为3471.47亿元,归母净利润同比下降34.42%,为120.37亿元。

对比过往业绩来看,尽管保利发展2023年营业收入或达历年新高,但整体却呈现出“增收不增利”的状态。此外,公司2023年全年归母净利润低于2023年前三季度归母净利润(132.93亿元)。

保利发展表示,营业总收入同比增长,主要源于房地产项目交付结转规模提升;相关利润指标同比下降,主要源于项目结转毛利率下降以及公司结合当前市场情况拟对部分项目计提资产减值准备。

镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示,计提资产减值准备说明保利发展预计部分项目可能会面临一定销售压力。此次计提资产减值准备,未来相关项目若降价销售则不会有太大财报方面的压力。

“市场调整阶段,当下计提资产减值准备可以减少未来财务方面的压力。”易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示。

在披露去年业绩的同时,保利发展也发布了《保利发展控股集团股份有限公司2023-2025年股东回报规划》。

公告显示,在公司未分配利润为正、当期可分配利润为正且公司现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下,公司原则上每年进行一次现金分红。具体来看,2023年至2025年现金分红占当年归属于上市公司股东净利润的比例均不低于40%。同时,公司可根据需要采取股票股利的方式进行利润分配。

而据保利发展此前公布的方案,公司2023年现金分红占当年归属于上市公司股东净利润的比例不低于25%;公司2024年至2025年每年现金分红占当年归属于上市公司股东净利润的比例均不低于20%。

这就意味着保利发展正计划较大幅度提高分红比例,目前新的方案已经公司董事会审议通过,还需提交股东大会审议。

“保利发展提高分红比例可能意味着公司希望通过增加股东回报来吸引以及稳定投资者。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示。

电商抢滩AI 发力数字人撬动更大市场

■本报记者 袁传玺

在刚刚结束的世界经济论坛2024年年会上,AI(人工智能)再次成为各方关注的焦点,“人工智能推动经济社会发展”也被列为今年年会的四大关键议题之一。

中国在人工智能领域具有应用场景、人口规模和产业集群效应等优势,从而不断吸引国际企业落户,以期获得更好发展。而在场景落地层面,国内市场,“电商+AI大模型”俨然成为产业发展新方向。

企业纷纷加码AI电商

去年12月份,阿里巴巴开启对AI电商的布局。“AI电商时代刚刚开始,对谁都是机会,也是挑战。”马云在阿里巴巴内网表示。随后,阿里巴巴新任首席执行官吴泳铭便宣布用户为先、AI驱动两大战略重心。2024年初,阿里云组建完成自己的AI团队。

抖音、小红书和快手等内容电商平台也相继推出各自的AI产品,例如帮助商家生成直播背景、短视频直播脚本和短视频的AI经营工具,包括数字人等。

事实上,AI电商时代的开启,让阿里巴巴、京东等货架电商、拼多多等社交电商,以及抖音等短视频电商,有机会让“商家多层供给”与“消费者多元需求”更高效匹配。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林对《证券日报》记者表示,电商正在逐步同质化,如果不能走出差异化道路,就只能在价格上“卷”,而AI可以给予电商差异化,助其摆脱同质化竞争,商家可以利用AI精准了解消费者需求,按需生产和进货。对于消费者而言,AI可以帮助其获得符合自身需求的个性化商品。

部分电商早已早早布局并受益其中。百度副总裁、百度电商总经理平

晓黎透露,2023年百度优选GMV同比增长594%,交易用户数和动销商家数分别增长4倍和3倍。其中,AI大模型参与促成的交易占总交易额的20%。

2023年11月份,阿里国际站经过AI优化后的商品获得的海外询盘量增加15%;2023年联想官网由AI能力支持的交易额已经超过16亿元。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,从早期的8848电商,到淘宝电商、京东电商,再到社交电商,最后到以短视频直播为代表的电商,可以看出3年至5年是电商行业的创新周期,而随着技术和商业的不断进步,目前的AI电商也有望成为新一轮的电商迭代。

“对于消费者比价和选品等方面,AI电商也将有更多的想象空间。而对于跨境电商在不同文化和不同时段等各种复杂的变化条件下,AI电商也将帮助商家和消费者提供更加便利的条件和解决方案。”

张毅进一步表示。

数字人成发力重点

整体来看,目前数字人成为各大企业布局AI电商的重点方向。1月10日,百度公布了新一轮的AI电商计划,2024年将大规模投入电商,前期为吸引商家而免费提供的AI数字人,价值约10亿元。近日,联想官网携手京东言犀大模型上线数字人主播,打造7×24小时全天候直播间。京东方面发布消息称,京东云言犀数字人借助大模型能力,研发了70多个数字人形象。

企业纷纷发力AI数字人,或得益于其广阔的前景。据艾媒咨询发布的《2023年中国AI数字人产业研究报告》预测,2025年中国虚拟人核心市场规模将达480.6亿元。

“在传统行业数字化转型及降本增效的需求推动下,中国AI数字人业务需求进一步释放,未来AI数字人将向着情感化、人性化的方向发展,为企

苹果Vision Pro预售火爆 内容生态迎变革性机遇

■本报记者 何文英

1月19日,苹果Vision Pro正式在美国地区开启预售。据相关报道,预售开启仅5分钟,苹果官网的服务器就被挤爆,导致多人订单无法处理。此外,由于首批Vision Pro备货不足,开售18分钟后宣布库存告罄,开订2小时后,发货日期已经排到了3月份甚至4月份。

中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示:“苹果Vision Pro的预售火爆将为产业链上市公司带来较大的市场机遇,同时,随着MR技术的成熟,其在游戏、影视、教育、医疗、工业等场景的应用也会更加广泛,市场规模将不断扩大。”

带动产业链景气度提升

在预售开启前,苹果分析师郭

明棋便预判Vision Pro的发售情况会十分火爆。1月11日,郭明棋曾公开表示,Vision Pro初期备货为6万台至8万台。此前,郭明棋表示,Vision Pro将是苹果2024年最重要的产品,预计全年出货量为50万台。

随着Vision Pro进入批量供货,硬件设备产业链景气度也有望步入上行周期。

山西证券研报认为,Vision Pro在中国内地供应链的比例约在60%左右。民生证券研报表示,立讯精密和歌尔股份参与了整机组装;零部件方面,建议关注兆威机电、高伟电子、长盈精密、奥比中光、领益智造、三利谱;设备方面,杰普特、智立方、华兴源创、博硕科技、深科达、荣旗科技、精测电子等提供了支持。

此外,《证券日报》记者从苹果产业链人士处了解到,蓝思科技在Vision Pro产业链中也有深度参

与。外观方面,苹果首款MR头戴设备的玻璃显示面板以及内置的多个摄像头防护屏和光学透镜膜均由蓝思科技研发生产。

华泰证券估算,假设Vision Pro一代产品出货量对应50万台至100万台,随着Vision Pro进入批量供货,硬件设备的拉动一年约为30亿美元。

业界看好应用生态搭建

Vision Pro的热销,除了能直观带动硬件供应链的产值外,还将对应用场景与内容矩阵的搭建形成持续利好。

华西证券研报表示,苹果已经推出了适用于Vision Pro的应用商店,并且开始接收开发者的应用申请。Vision OS App Store应用商店不仅提供专为Vision Pro功能而设计的应用,还将提供能够在该款设

备上以2D模式运行的iOS应用。

德邦证券认为,苹果Vision Pro将促进内容与硬件形成正向循环。C端端游、体育、游戏等内容消费形式有望凭借Vision Pro的铺开产生变革。B端文旅、展会等方向有望率先落地,其他领域如虚拟拍摄等有望凭借MR相关技术实现降本增效。

值得关注的是,在内容应用方面,多家上市公司已经在MR、XR等相关领域进行了提前储备布局。

芒果超媒董秘张志红对《证券日报》记者表示:“公司目前已储备有多项MR相关音视频技术。此外,公司控股股东芒果传媒全资子公司湖南芒果幻视科技有限公司,聚焦XR虚拟制作、内容创意研发等,是芒果生态在VR、AR、MR等扩展现实领域的主要战略布局,相关产品也将陆续推出。”

多家上市公司也在投资者互动

平台上回复了与Vision Pro生态应用的相关进展。汤姆猫表示,公司产品是最早上线苹果iOS系统App Store应用市场的移动应用之一,公司将根据市场和用户需求,覆盖更多智能终端体验场景。天娱数科表示,苹果Vision Pro开发套件公司正在申请中,公司将持续关注苹果Vision Pro的相关动态,择机推进相关业务的布局发展。

对于上市公司如何深度参与Vision Pro应用生态的搭建,浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“产业链上市公司首先要关注技术发展和市场趋势,及时调整战略和产品布局,其次要加强与科技巨头的合作,共同推动产业链的繁荣发展,同时要加大研发,提供优质的MR内容和内容,满足用户的多元化需求。”