

新能源企业集体“掘金”沙特 光伏行业加速中东市场一体化布局

■本报记者 曹琦

7月16日,沙特阿拉伯主权财富基金公共投资基金(以下简称“沙特投资基金”)宣布分别与三家中国企业签署协议成立合资公司,以推动沙特可再生能源设备和零部件本地化生产。

据了解,沙特投资基金全资子公司可再生能源本地化公司联合沙特愿景工业公司分别与远景科技集团成立的合资公司进行风机及关键零部件的本地化生产;与晶科能源全资子公司晶科中东成立的合资公司将在沙特建设并运营高效光伏电池及组件项目;与TCL中环成立的合资公司则将致力于光伏晶体晶片在沙特的本地化生产。

沙特投资基金副总裁艾齐德·胡米德表示,这些新协议是沙特投资基金推动可再生能源领域先进技术本地化努力的一部分,将助力沙特到2030年实现可再生能源项目75%零部件本地化生产的目标。当前,越来越多的中国光伏企业将目光投向中东市场,寻求海外发展新机遇。中东市场究竟有何强大吸引力?

从签大单到建工厂

中东市场正日益成为中国光伏企业竞相角逐的“蓝海”市场。7月16日,TCL中环和晶科能源就上述合作也发布了公告。

TCL中环表示,三方约定在沙特成立合资公司建设年产20GW光伏晶体晶片工厂,总投资额预计约为20.8亿美元。中东项目将充分发挥公司在新能源光伏领域长期积累的技术、智能制造和运营管理等优势,依托沙特投资基金的国家战略职能和政府资源,以及沙特愿

景工业公司及其股东方的区域资源、产业投资经验和本地化经验,在沙特建立技术领先的光伏产业链,打造中东地区具有全球竞争力的绿色能源产业标杆,共同推动中东地区能源转型。

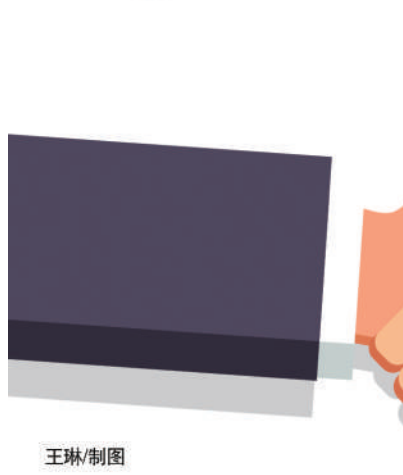
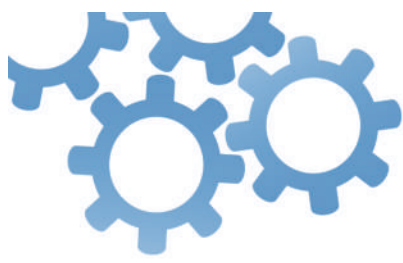
晶科能源也表示,三方成立的合资企业将在沙特设置并运营高效光伏电池及组件项目,预计总投资额近10亿美元,资金来源合资公司自有或自筹资金。项目的具体生产计划和进度将视市场情况而定。正式投产后,预计高效光伏电池及组件的年产能将分别达到10GW,或将成为中国光伏电池和组件行业海外最大的制造基地,也是迄今为止晶科能源最大的海外投资项目。

晶科能源相关负责人称,上述沙特工厂将是公司设备最先进、数字化程度最高、效率最优的海外工厂。随着本地制造和供应链的实现,晶科能源有望进一步提升其在沙特和中东地区的市占率。据了解,晶科能源2023年在中东地区的市占率超过50%,其中在沙特更是超过了70%。

此外,据阳光电源7月16日消息,公司与沙特ALGHAZ成功签约全球最大储能项目,容量为7.8GWh。该项目预计2024年开始交付,2025年全容量并网运行,将有效提高沙特电网稳定性和可靠性。

据《证券日报》记者了解,截至目前,已有多家中国光伏企业与中东国家开展合作,例如协鑫科技首个海外FBR颗粒硅项目有望落地阿联酋,钧达股份在阿曼投资10GW的N型TOPCon高效光伏电池产能,安泰新能源在沙特建架厂产能预期24GW。

“从签大单到建工厂,硅料、硅片、电池、组件、支架、电站建设等



王琳/制图

光伏产业链各环节全方位的合作,表明中国光伏产业链正在集体“出海”中东市场。”一位业内人士告诉记者。

助力中东向新能源转型

中东地区日照时间长,光照资源充分,光伏发展条件较好。近年来,中东国家致力于推动可再生能源转型,提出了不少宏伟的愿景,例如沙特2016年提出的“2030年愿景”,计划到2030年可再生能源在能源结构中占比达到50%。

这些利好政策为中国光伏企业“出海”提供了强劲动能,尤其是近两年欧美市场遇冷的情况下,中国光伏企业与中东国家的合作却在日益升温。

包括沙特在内的中东地区对

沙特阿拉伯主权财富基金公共投资基金宣布 分别与远景科技集团、晶科能源和TCL中环等 三家中国企业签署协议成立合资公司,以推动 沙特可再生能源设备和零部件本地化生产

中国光伏产品需求旺盛,Infolink海关数据显示,2024年5月份我国共出口约21.2GW的光伏组件,相比4月份的20.9GW上升1%,对比2023年5月份的19GW上升12%。其中,中东市场从中国进口约2.5GW的光伏组件,相比4月份的2.3GW上升7%,同比上升143%。

5月份,全球前三大进口中国光伏组件的为欧洲、巴西与沙特,三者进口总量约占全球市场66%。而中东市场中进口中国光伏组件最多的国家仍为沙特,5月份总计进口约1.3GW光伏组件,占整体亚太市场的51%。

对此,北京特亿阳光新能源总裁祁海坤在接受《证券日报》记者采访时表示:“中国光伏企业之所以在沙特发展迅猛,首先是因为沙特面临着从化石能源向新能源转

型过渡,而沙特发展可再生能源的意愿非常强烈。其次是沙漠地区的光伏发电成本非常低,极具竞争力,在固定资产相对固定的情况下,沙漠地区的日照资源非常丰富,因此综合收益就会很好。再次,在沙特建厂能够很好地辐射中东、北非以及欧洲等地。”

中国新能源电力投融资联盟秘书长彭澎告诉记者:“中国光伏企业海外建厂选择中东地区还是有一些独特的优势,为了吸引中国光伏企业落户中东地区给出的政策也较好,而且劳动力成本相比欧美要低不少。”

“中国的光伏企业在全世界来说都是很有竞争力的,我相信中东地区向新能源转型这一大的变革,将给中国光伏企业带来充足发展空间。”祁海坤补充道。

上海数交所碳板块 正式发布上线

本报讯(记者田鹏)7月17日,记者获悉,近日,上海数据交易所(下称“上海数交所”)碳板块正式发布上线,聚焦绿色低碳领域的数据流通交易,汇聚碳排放数据,重点拓展绿色金融和碳排放管理等相关场景,打通绿色低碳领域的数据流通交易链路。

上海数交所表示,建设碳板块是为了聚焦绿色低碳领域的数据流通交易,结合当前业务较为成熟的金融板块,汇聚碳排放数据,重点拓展绿色金融和碳排放管理等相关场景,以价值驱动,通过搜索匹配和智能推荐等方式,更好地提供平台化供需对接服务。

基于数据交易市场实践经验,上海数交所观察到数据应用于绿色低碳领域的多种模式。为了汇聚高质量供给,上海数交所甄选超过50个应用在绿色低碳场景下的数据产品集中展示在碳板块,以依托场景丰富供给端,协同上下游生态,构建高效流通交易的数据市场。

值得注意的是,绿色低碳领域的数据产品证明了其跨行业应用的广泛性,它们在金融服务、城市治理、交通运输和应急管理等领域中同样具有显著的实用价值,促进生产流程的优化,提升能源使用效率,推动低碳技术的转型。

随着“双碳”目标的提出,绿色金融获得了前所未有的发展机遇。金融机构使用碳排放数据来开发绿色债券、绿色基金等金融产品,支持低碳项目和绿色企业。政府利用碳排放数据推动经济转型,优化城市产业布局。企业通过监测、管理和分析碳排放数据,发现减排潜力,提高能源效率,降低运营成本,优化物流和生产流程,减少整个供应链的碳足迹,引导绿色消费。

上海数交所表示,“双碳”战略不仅是中国对全球气候变化的回应,更是一种前瞻性的经济转型和技术进步的策略。在未来的发展中,“双碳”战略将继续引领中国乃至全球的可持续发展方向,上海数交所将着力打造“一个平台、一个空间、一个市场”的服务体系,打通绿色低碳领域的数据流通交易链路。

金盾股份与清华大学签订合同 开展飞行汽车领域研发合作

本报讯(记者吴文婧)7月17日晚,金盾股份公告称,公司近日与清华大学就合作完成飞行汽车涵道风扇与推进系统研发项目达成一致合作,双方签订《技术开发合同书》。

据悉,项目合作内容为开展飞行汽车涵道风扇与推进系统关键技术攻关和新型通风/散热等装备开发,完成电动涵道风扇推进系统设计、制造与试验,以及地面测试台架建设。项目由清华大学智能绿色车辆与交通全国重点实验室具体承办,合同含税经费总额为3000万元。

以飞行汽车应用为牵引,金盾股份与清华大学开展飞行汽车涵道风扇与推进系统研制与产业化,拓展应用于核能、轨道交通、特种车辆、舰船等新能源和运载装备领域,推进汽车、机械制造等传统产业转型升级,提高新能源、高端装备制造等战略性新兴产业的新质生产力水平。

2024年《政府工作报告》提出,积极打造低空经济等新增长引擎。2024年3月份,工业和信息化部、科技部、财政部、中国民用航空局联合印发《通用航空装备创新应用实施方案(2024-2030年)》,鼓励飞行汽车技术研发,产品验证及商业化应用场景探索。

在科技和政策的赋能下,低空经济渐露蓬勃之势,迎来重大发展机遇期。早在2018年,金盾股份就与清华大学联手,开始研发飞行汽车配套叶轮项目。金盾股份着眼这一战略性新兴产业赛道,为培育新质生产力增长点打下了良好的基础。

对于此次合同的签订,金盾股份表示,双方合作实施飞行汽车涵道风扇与推进系统研发项目的技术开发与研制,将对公司新技术提升、专业人才培养、新项目建设等方面产生积极影响,有利于公司提高对战略性新兴产业的新质生产力水平,抢占飞行汽车等未来产业发展先机。

公募基金新增代销机构首选券商 费率优惠助力市场“突围”

■本报记者 彭衍菘

近年来,随着公募基金市场的深度调整与快速发展,代销机构纷纷站在了“突围”存量市场、探索增量可能的十字路口。

面对日益激烈的市场竞争与投资者日益多样化的需求,一场关于费率优惠、模式创新、投顾服务的深度合作范式正在悄然兴起,尤以券商与公募基金的携手并进入人注目。

券商多重优势尽显

公募基金的代销机构,是指专门从事公募基金产品服务和销售的金融机构,它们通过与公募基金管理公司合作,为广大投资者提供公募基金的购买、赎回、转换等服务。

近日,达诚基金与甬兴证券签署代销协议。相关公告显示,投资者可自7月17日起在甬兴证券办理

本公司旗下开放式基金的申购、赎回、定期定额申购业务。从过往合作来看,近一年来,甬兴证券至少与4家基金公司签署过代销协议;达诚基金还与湘财证券、麦高证券等券商签署过代销协议。

据记者不完全统计,7月份以来,截至7月17日,在151份公募基金新增代销机构的公告中,券商为72家次,占比47.68%,居首位。另外,银行为46家次,独立基金销售公司为30家次,期货公司及保险公分别为7家次、4家次。近年来,基金业协会公开的公募基金代销机构非货币市场公募基金存量排名前100的名单中看,券商基本占据半数。

在新增代销机构时,独立基金销售公司的热度不及券商与银行。这离不开券商与银行更为成熟的业务模式,更强的服务能力,还有更为广泛的客户基础优势。

业内人士认为,对于寻求高效、专业合作伙伴的中小公募基金而言,证券公司无疑是优质且积极的选

择。券商面临的转型需求也恰好与基金公司在发展阶段的特定考量相契合。券商与基金公司的“双向奔赴”,是基于双方发展阶段的互补性、客户需求的匹配性、合作模式的创新性以及市场趋势的共识性等多方面因素的综合考量。

华林证券资管部董事总经理贾志向《证券日报》记者表示,首先,在规模与业绩尚未达到大型银行类代销机构高标准合作门槛时,特别是对于中小基金公司来说,与券商合作自然成为其最优选择。券商在财富管理转型的关键期,急需通过公募基金销售来拓宽收入来源,这一需求与中小基金公司扩大市场份额的意愿不谋而合,促成了双方合作的开放性增强。

贾志表示,券商的客户群体也往往具有较高的风险承受能力,对偏股型基金产品接受度较高,这与中小基金公司偏股型产品为主的特性相契合。特别是券商结算模式的普遍采用,进一步激发了双方合作

的积极性,成为券商最为青睐的合作模式之一。再者,场内ETF(交易型开放式指数基金)产品的合作成为公募基金与券商合作的另一亮点,双方均对ETF市场的发展充满期待,这种共同愿景推动了两者在产品设计、市场推广等方面的深度合作。

券商基金深度合作

在上述公告中,甬兴证券还参加达诚基金的费率优惠活动,适用15只产品。这并非个例,近期,多家基金管理人也将费率优惠活动列入公告。

排排网财富管理研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示,基金管理人在新增代销机构的同时宣布费率优惠活动,一方面可能是与其他存量平台的商务条款保持一致,另一方面可以让管理人与代销机构的合作更为顺畅,增强产品竞争力和吸引力,同时降低投资者的

交易成本,也是当下公募降费潮的体现。

据统计,7月份以来的新增代销机构公告中,40份有费率优惠活动,其中券商代销公告占22份,基金销售公告占8份。

巨丰投顾高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,券商通常拥有更广泛的基金业务范围和更庞大的客户基础,这使得它们在面对基金公司时具有更强的议价能力,能够吸引更多优质的基金公司主动提供费率优惠以争取合作机会;相比之下,一些业务范围较窄的基金销售公司,在争取费率优惠时可能处于相对弱势地位。在合作深度与广度方面,券商与基金公司的合作往往更为紧密和深入,不仅限于产品代销,还可能涉及其他如投研合作、资金托管等多方面,这种深度合作有助于券商在费率优惠上获得更多的话语权,而基金销售公司可能更多聚焦于产品代销这一单一环节,合作关系相对有限。

五粮液多措并举促产品量价稳健 上市以来现金分红总额超940亿元

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

“调整好节奏的五粮液,缩小品牌力差距,向上突破更高价格具备较强确定性。”7月15日,长城证券分析师发表了标题为“重新认识五粮液”的研究报告。

在中国经济迈入高质量发展阶段的背景下,白酒行业正在进行新一轮的结构性调整,五粮液也正受益于此轮行业结构性调整带来的机会。

对于五粮液的表现,食品科学博士、长城证券大消费组长刘鹏对《证券日报》记者表示,在品牌价值提高、价格带突破、产品矩阵优化、稀缺属性得到充分认知并认可的情况下,五粮液成长空间已经打开。

强者更强正在上演

6月底,五粮液2023年股东大会

将迎来上千人参与,五粮液管理层围绕企业发展和资本市场关心的问题,与参会嘉宾进行了深度沟通与交流。而这次股东大会释放出了“稳、进、好”的信号,给了市场信心。

《证券日报》记者走访市场和采访部分经销商也印证了此轮白酒行业的调整正在向龙头企业集中的特点,强者更强正在行业中上演。

数据显示,2023年,五粮液持续实现业绩稳健增长,营业收入突破800亿元,净利润315亿元。2024年以来,五粮液生产经营继续保持稳健发展的态势。

今年以来,在白酒行业竞争更加激烈的背景下,五粮液三大核心产品动销实现稳健增长态势,第八代五粮液持续优化渠道投放,批发价格稳中略升,动销稳中有增。

值得注意的是,五粮液受当前

大环境影响,公司产品价格与往年相比有所回落,但相比其他同类产品而言,五粮液多款产品依然保持了较强的市场优势。

调查显示,春节以来千元价格带主产品中第八代五粮液价格波动最小,倒挂幅度最小,目前市场流通价950元左右。39度五粮液、1618五粮液作为战术性产品,分别抢占700元价位段和千元价位段宴席市场,通过开瓶扫码等战术组合,实现了动销、宴席双增长。

另外,五粮液高端产品结构持续完善,45度、68度五粮液焕新上市,经典全系列战略产品发布,从价位段、细分市场两个维度积极抢占市场份额。

刚刚出炉的国家统计局公布的数据显示,上半年,社会消费品零售总额235969亿元,同比增长3.7%。按消费类型分,商品零售209726亿元,增长3.2%;餐饮收入26243亿元,

增长7.9%。部分基本生活类和升级类商品销售良好,限额以上单位粮油食品类、饮料类商品零售额分别增长9.6%、5.6%。

零售业和餐饮业的复苏,为白酒的发展带来机会。“宴席活动同比增长良好,五粮液产品宴席活动开展场次、宴席动销同比增长良好,服务消费者近300万人次。浓香酒产品日均开瓶扫码量同比增长超50%,扫码人数超10万,创历史新高,宴席举办场次实现同比倍增。”五粮液相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

2023年度分红率达60%

值得一提的是,基于对公司未来发展的看好,五粮液大股东去年12月份启动了增持计划,并于2024年6月份完成,增持金额累计达5亿元,进一步增强了资本市

场的信心。

据《证券日报》记者统计,五粮液上市以来的现金分红总金额超940亿元,是上市募集资金的25倍左右。2023年度分红金额181亿元,居深市第三,连续9年居深市白酒上市公司第一;2023年度分红率达60%,同比增长5个百分点,年度增幅在高端白酒中最高,分红金额及分红率均创历史新高。

在业内人士看来,目前五粮液股息率稳定在3.6%左右,市盈率16倍,叠加稳健的业绩增长,1000亿元的现金流,五粮液“性价比”进一步凸显,成为了投资者青睐的对象。

“在中国八大浓香酒营收中,五粮液居于首位,并且与其他浓香酒营收差距逐年扩大。随着居民消费能力提升,白酒品牌化趋势将更加凸显,未来头部企业凭借强大品牌力将占据更多的市场份额。”方正证券分析师如是说。

(上接A1版)

其中,锦波生物预计今年上半年实现净利润约2.9亿元至3.1亿元,同比增长165%至183.28%;国航远洋预计上半年净利润约6000万元至8000万元,同比增长263.27%至384.36%;海达尔发布业绩预告显示,预计上半年净利润约为3100万元至3200万元,同比增长151.34%至159.45%;易实精密预计上半年净利润约为3150万元至3250万元,同比增长69.29%至74.67%。

长虹能源则有望扭亏,公司预计今年上半年实现净利润约8000万元至9000万元,增长198.06%至210.32%,去年同期净利润为-8158.08万元。对于业绩增长原因,该公司称,报告期内公司积极拓展市场,碱锰电池业务收入和利润稳步增长,同时锂电行业回暖,公司获取订单规模增加,叠加大力开发新客户,销售规模同比大幅提升,盈利能力同比大幅改善。

常春林表示,近期多家北交所公司披露2024年半年度业绩预告,部分上市公司业绩喜人,激发了市场做多热情。一些标的持续上涨,赚钱效应凸显,进一步吸引增量资金入市,北交所市场向好行情有望持续。

市场人士表示,随着高质量建设北交所的持续推进,市场对后续北交所的改革预期总体乐观,看好后续机会。