

光伏行业上半年业绩承压 企业如何破局而出?

本报记者 张晓玉

近年来,光伏行业正经历着前所未有的变革与挑战,行业竞争加剧。公开数据显示,当前国内市场集中式和分布式光伏项目的TOP-Con组件价格已跌破0.8元/W,二者的执行价格分别低至0.71元/W和0.77元/W。

在行业波动下,光伏相关企业净利润普遍出现下滑。东方财富Choice数据显示,今年上半年,36家光伏上市企业中,有19家业绩出现亏损;此外,还有10家业绩下滑。

未来,光伏企业如何应对市场波动、维持竞争力,成为行业关注的焦点。

市场竞争激烈

根据中国光伏行业协会统计数据,2024年上半年,多晶硅、硅片价格下滑超过40%,电池片和组件价格下跌超过15%。这不仅导致行业利润空间被进一步压缩,还加速了行业内卷。

弘阳太阳能创始人刘继茂在接受《证券日报》记者采访时表示:“近年来,光伏行业不断扩产以抢占市场份额,各类光伏企业纷纷投入大量资金和资源来扩大生产能力。然而,随着全球市场需求的变化和不确定性增加,产品价格持续下行。”

低价竞争背后是光伏产能阶段性、结构性供需错配的难题,从行业发展来看,随着各环节价格跌破成本线,企业关停产线、项目延期或取消的情况时有发生。

此前,华东重工于8月5日晚正式对外公告,因受光伏产业链价格整体下滑严重并持续走低,电池片价格持续处于低位的影响,继续投资将不能达到合同订立时的商业目的,公司决定终止投资建设亳州年产10GW的N型高效太阳能电池片生产基地项目,并注销项目公司华东光能科技(亳州)有限公司。这笔投资额达到60亿元的项

目无疾而终。

据《证券日报》记者统计,今年3月份以来,多家企业的多个光伏项目停产、暂缓或延期,包括聆达股份、和邦生物、正业科技、阳光中科等。

此外,随着技术的不断演进,光伏企业间的专利纠纷愈发频繁,尤其是在高效电池和组件技术领域,竞争尤为激烈。

以晶澳科技为例,公司半年报显示,截至2024年6月30日,公司拥有有效专利1827项,其中发明专利977项,与2023年底的1263项专利相比,有了显著增长。企业通过加大研发投入,不断强化技术优势,形成了坚固的知识产权壁垒。

金辰股份CEO祁海坤对《证券日报》记者表示:“专利布局成为光伏企业‘扬帆’海外市场的关键之一,这是众多企业在产品与技术工艺层面难以轻易绕过的现实障碍。由于技术路线的多样性与复杂性,众多核心专利技术形成了一定壁垒,使得企业在国际化进程中面临日益加剧的专利风险。”

企业积极寻求突破口

面对国内市场的白热化竞争态势,光伏企业正积极寻求全球化布局,以拓展新的市场空间,分散市场风险。

近年来,中东成为光伏企业投资的新热土。2024年7月份,沙特阿拉伯公共投资基金(PIF)全资子公司分别与晶科能源、TCL中环签署协议,拟投资超过30亿美元建设硅片、电池和组件项目。半年报显示,晶科能源在中东市场的占有率已达到50%,公司组件产品海外市场出货量占比约65%,海外营收占比约71%。

除中东外,光伏企业也在欧美市场积极布局。半年报显示,阿特斯已在美国德克萨斯州梅斯基特和印第安纳州杰斐逊维尔市分别建立了5GW的N型新技术光伏组



在行业波动下,光伏相关企业净利润普遍出现下滑

东方财富Choice数据显示

今年上半年,36家光伏上市企业中,有19家业绩出现亏损;此外,还有10家业绩下滑

件工厂和5GW高效N型电池片项目。隆基绿能称,公司已实现北美区域出货顺畅,美国5GW组件工厂已经正式投产。

中国能源联合会研究员胡麒牧表示:“全球化布局不仅是光伏企业规避市场风险的重要策略,也是其扩大全球市场份额的关键步骤。随着全球光伏市场的需求不断增加,尤其是中东、北美等市场的需求增长,光伏企业有望在这些市场获得新的增长点。”

此外,光伏企业也在积极加码创新。

晶科能源方面认为,数字化与智能化是破局关键。通过智能系

统联动生产线、自动化运输和智能立体仓库,公司在上半年显著提升了生产运营效率和成本控制能力。

天合光能副总裁、光伏科学与技术国家重点实验室副主任陈奕峰则从行业生态构建的角度提出了独到见解。“第一,希望协会发挥指引、统筹的作用,龙头企业应该有所担当、团结起来,互相促进、良性竞争;第二,建议限制没有技术含量的低端产能继续扩产;第三,尊重创新,保护创新,特别是保护知识产权,以打造更好的产业生态。”

通威股份光伏首席技术官邢国强同样将创新视为行业发展的

核心驱动力。他表示,整个行业一定要尊重创新,重视创新,通过有效的知识产权保护,让研发投入产生差异化和竞争力,这也是光伏行业未来朝着更健康方向发展的必要途径。

海泰新能相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司毛利率高,主要系公司前期签订的合同履行期间,原辅材料价格下降,成本端降幅高于销售端,同时在接单环节放弃亏损订单,保证组件毛利空间,实现了毛利率的上升。”

在胡麒牧看来,在政策支持和推动下,光伏行业将逐步淘汰落后产能,推动行业整合与重组。

隆基绿能加快BC产能建设 计划2026年底国内电池产能全部切换至BC产品

本报记者 殷高峰

9月2日,《证券日报》记者参加了光伏龙头隆基绿能召开的2024年半年度业绩说明会,此次说明会吸引了上千名机构和投资者的参与。公司在BC技术方面的优势和产能布局、光伏产业链的价格走势等成为焦点。

不久前,隆基绿能正式宣布上调硅片价格,受到广泛关注。

隆基绿能董事长钟宝申表示,硅片环节上半年价格持续下跌,8

月份已跌至最低点,即便是优势企业,价格也达到现金成本下方。“因此,公司根据市场情况分析,稍微上调了价格。未来我们的判断是价格只会往上,不会继续往下。”钟宝申表示,其判断依据是:“经过前段时间市场上各方参与者的充分竞争,大家都相对看清整个行业竞争的趋势,上游原材料价格已经企稳,上游企业基本处于亏损状况,所以我们认为向下的空间基本没有。”

钟宝申进一步表示,目前光伏

产业链各个环节的价格都处在底部,不会再往下走了,至于何时出现拐点,这受供需关系的变化、市场竞争环境以及行业政策等多重因素影响,目前不好判断。

在此次业绩说明会上,钟宝申也给出了对未来行业增速的预判。他认为,光伏行业接下来会进入一个偏中低速增长的状态。“因为过去几年光伏行业经常增长50%以上,所以未来大概率是在10%至15%之间的年增长率。”

有投资者认为,当前竞争加

剧,光伏行业的整体利润可能会长期在低位徘徊,同时,行业的集中度将会进一步提升。

对此,钟宝申表示,行业集中度进一步提升是值得期待的。随着竞争强度的提高,集中度会进一步提升。

在钟宝申看来,企业要有差异化的领先产品,能够为客户带来价值的产品才能提高企业利润。基于此,钟宝申判断,未来行业分化还会持续。

当前,在新一代电池技术的选

择上,和主流多选择TOPCon不同的是,隆基绿能选择了BC技术。

半年报显示,今年上半年,隆基绿能的BC组件已经出货10GW。在受市场关注的HPBC2.0产品方面,据悉,隆基绿能目前在手HPBC2.0产品订单(Hi-M09组件)已经有1.6GW,预计将在明年交付。

“从今年下半年开始,公司将加快BC产能建设,预计2025年底,公司BC电池产能将达到70GW。到2026年底,国内电池产能计划全部切换至BC产品。”钟宝申称。

一汽解放上半年净利润同比增长19.16% 抢抓天然气、出口、新能源三大机遇

8月30日晚,一汽解放发布2024年上半年财报。财报显示,公司上半年实现营收356.02亿元,同比增长7.84%,实现归母净利润4.78亿元,同比增长19.16%,实现扣非归母净利润2.84亿元,同比增长86.8%。

上半年,在中重卡行业发展有所承压的背景下,作为行业龙头企业,一汽解放积极把握天然气重卡、海外出口以及新能源领域带来的增长机遇,销量增速大幅跑赢行业整体水平,上半年实现整车销售14.91万辆,同比增长13.37%,保障业绩的稳健复苏,展现出强劲的发展势能。

抢抓行业机遇 销量业绩稳健复苏

2024年上半年,尽管宏观经济实现恢复性增长,公路货运周转量小幅上升,但房地产销售及投资深度下降,同时,公路货运运价低迷状态仍未好转,车多货少、运力过剩,仍对中重卡市场的需求有所抑制,国内中重卡行业整体复苏节奏较慢。

2024年上半年中重卡需求57.1万辆,同比提升4.4%。在此背景下,一汽解放上半年实现

整车销售14.91万辆,同比增长13.37%,其中,中重卡销量为12.29万辆,同比提升9.43%,市场份额提升至21.5%,销量增速明显高于行业。

基于出色的销量表现,一汽解放上半年实现营业收入356.02亿元,较上年同期增长7.84%,实现归属于上市公司股东净利润4.78亿元,较上年同期增长19.16%,实现扣非净利润2.84亿元,较上年同期增长86.80%,业绩实现稳健复苏。

盈利能力方面,2024年上半年,一汽解放净利率为1.34%,同比提升约0.13个百分点,加权净资产收益率为1.93%,同比提升0.25个百分点。持续的降本增效是业绩提升的重要因素,费用方面,一汽解放期间费用率6.51%,同比下降约1个百分点。

抢抓市场机遇是一汽解放销量业绩稳健复苏的关键,一方面,在国内市场,一汽解放积极把握天然气重卡市场爆发的机遇;另一方面,一汽解放持续发力海外市场,打造销量增长极。

在国内市场,天然气重卡的热度依旧不减,上半年国内天然气重卡累计销售10.88万辆,同比大幅增长104%,占国内重卡市场的份额达到36.3%,占比同比增加19.43个百分点,是国内重卡市场中占比同比增加最多的细分市场。

一汽解放天然气重卡凭借高性能、低运营成本和高品质服务,在物流运输领域积累了高满意度的用户口碑。2024年上半年,一汽解放在国内NG市场的份额高达32.3%,稳居行业前列。

在海外市场,一汽解放积极拓展非洲、东南亚等重点区域市场,上半年多次斩获千辆级大单。上半年,海外出口达3.55万辆,同比增长37.2%,以高增长态势再创历史新高。目前,一汽解放已设立全资子公司经营商用车国际贸易业务,在整合海外业务后有望进一步提升盈利水平。

此外,在重点细分领域和重点区域市场,上半年一汽解放在国内牵引车、载货车的市场占有率分别为28.9%、30.7%,均稳居行业前列,在煤炭、零担、日用工业品、快运、绿通、危化等多个细分市场保持行业销量领先,并在河北、山东、晋蒙等8个区域保持行业领先。

新能源、智能化业务加速进化 构建长期竞争力

在业绩稳健复苏的同时,一汽解放也在不断加大加码新能源业务、智能化业务发展,构建公

司的长期竞争力。新能源方面,一汽解放持续推进“15333”新能源战略落地,围绕新能源的三条赛道(电、氢、混动)深入布局,从产品技术到商业模式,从核心总成到生态建设,打造全方位的领先优势。

今年上半年,一汽解放的新能源产品销量约0.85万辆,同比增长139.6%,再创历史新高,销量增长的背后,是一汽解放新能源产品实力的不断提升。上半年,一汽解放发布了在氢能领域领域的重大创新成果——解放蓝途“星熠”氢能双驱系列车型,引发市场的高度关注。

截至8月末,一汽解放今年的新能源车销量已突破万辆,新能源产品销量提速,新能源转型步伐稳步加快。

与此同时,一汽解放在智能化升级方面的投入正逐步兑现。目前,一汽解放在港口、封闭场景等地方已经成功落地多项示范运营项目,如环卫和干线L2级别的自动驾驶。同时,一汽解放还持续深化与华为在AI大模型技术创新、智能驾驶、智能座舱等方面的合作,并形成了一定的产品技术优势,保持行业的领先地位。

基于新能源业务、智能化业务的前瞻性布局和努力,一汽解放正以持久健康的可持续竞

直击中国建筑业绩说明会: 全力推进款项回收和资产盘活 进一步改善现金流状况

本报记者 向炎涛

9月2日,中国建筑召开2024年中期业绩说明会。今年上半年,中国建筑经营业绩继续保持稳健增长,公司实现营业收入1.14万亿元,同比增长2.8%;实现归属于上市公司股东的净利润294.50亿元,同比增长1.6%。

在业绩说明会上,公司管理层就投资者关心的房地产业务、现金流、公司分红等问题对《证券日报》等媒体进行了回应。

新签合同额同比增长

今年上半年,公司建筑业务新签订单增长动能强劲,在去年同期高基数情况下,仍然实现了双位数的增长,新签合同额22882亿元,同比增长13.7%,已完成全年新签目标的55%。

中国建筑董事会秘书薛克庆对记者表示,今年上半年工程建设领域面临新形势和新机遇,市场份额向行业头部更加集中,公司新签订单额能够逆势实现两位数的增长,市场占有率进一步提升,主要得益于公司坚持服务国家战略,深化企业内部改革,抓发展、谋改革、促创新,有效抓住了市场脉搏。

据介绍,在市场开拓方面,中国建筑主要采取了四个方面的举措。一是聚焦优质客户;二是聚焦优质项目;三是聚焦重点区域,深度参与京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设,以及长三角一体化高质量发展等重大区域发展战略,在上述区域的新签合同额占比达到了85.8%;四是聚焦重点领域,深入参与新型城镇化建设,巩固城市更新、保障性住房、城中村改造、平急两用公共基础设施、科教文卫、高端厂房等领域的领先优势。

今年上半年,中国建筑房地产业务合约销售额为1915亿元,合约销售面积655万平方米,实现营业收入1164亿元。上半年新购置土地28宗,期末土地储备8454万平方米,新增土地储备341万平方米。

对于房地产业发展趋势,中国建筑副总裁、总法律顾问吴秉琪表示,政策效果在逐渐显现。6月份,北京、上海、深圳新房二手房的成交套数环比均实现了20%以上的增长。总的来说,有信心市场会呈现温和修复的态势。

吴秉琪进一步表示,公司深刻认识房地产市场供求关系的重大变化,加快构建房地产发展新模式。一是牢牢把握房地产的民生属性,主动适应新型城镇化的发展趋势,加大了保障性住房投资建设的力度。二是强化精准投资,持续优化土地储备。公司上半年新获取的28宗土地均位于一线城市以及强二线城市的核心区域。三是要聚焦好房子,打造高品质的地产项目。

经营性现金流预计年底转正

谈及公司现金流问题,中国建筑副总裁、财务总监黄杰表示,今年上半年,建筑行业上游资金普遍紧张,房地产市场持续调整,以及公司积极履行社会责任,保障下游对中小企业的支付等多重因素,今年上半年公司经营性现金流为流出状态。

“建筑企业回款的高峰期在第四季度,这一指标到年底肯定会好转。”黄杰表示,公司把现金流作为下半年工作的重中之重,将努力改善现金流状况。一是进一步完善全过程管理,健全从市场源头到项目履约到催收收线的全周期体系;二是严格管控资源边界,健全投资和收款协同机制,完善投资的闭环管理;三是强化预算考核,深化项目全周期的现金流预算管理。四是开展收款的攻坚专项行动,推动款项尽早回收,应收尽收。

“公司通过落实以上举措,将全力推进款项回收和资产盘活。预计到年底经营现金流会转正,而且力争比去年同期有所增长。”黄杰说。

此外,谈及现金分红问题,黄杰表示,从上市以来,公司一直保持稳定的现金分红政策,截至目前,累计分配现金股利928亿元,占规模净利润的19.1%。特别是近4年分红率基本保持在20%以上。未来公司将坚定建立高质量发展要求,综合考虑企业经营情况、长远战略布局和整体利益,继续实施连续稳定的利润分配方案。

(CIS)