

“了解我的上市公司——走进蓝筹”  
系列报道之

# 特变电工：谋“新”图“变”攀“高”

本报记者 殷高峰

±1100kV(千伏)特高压直流换流变压器、±800kV特高压柔性直流换流阀、±800kV特高压干式直流套管……特变电工的一个个在国内甚至世界上首台套产品让人目不暇给。在中证中小投资者服务中心开展的“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动特变电工专场中，特变电工总经理黄汉杰对《证券日报》记者表示，一直以来，特变电工以创新化、数字化、绿色化为特征，培育新质生产力，促进企业高质量发展。

## 大力发展新质生产力

AGV智能运输车运载着一台干式变压器，按照设定的行进线路和速度，将其精准“投送”到试验工位，整个过程分毫不差。

《证券日报》记者看到的上述场景是每天发生在特变电工智能电气产业园干式变压器数字化车间的场景。

特变电工的工作人员表示，在数字化车间，视觉识别系统、低压线圈机器人压装工作站、机器人打磨工作站等一大批先进智能制造技术得到广泛应用。

该车间总面积3.5万平方米，是特变电工将30多年干式变压器生产经验与新一代信息技术融合创新、高标准打造的一座干式变压器工厂。车间不仅通过智能变压器协同研发平台，提升了三维数字化设计应用能力，还在所有重点工艺环节配备智能化设备和技术来提高生产效率和质量。

数字化车间还构建了智能化生产管理信息系统，打通了从订单到交付的全过程，实现了管理可视化、透明化，提高了管理效率。例如，在数据驱动应用中，产品生产过程中的质量数据全部采集，自动对比分析设计数据、国家标准，不断调优设计参数与过程控制，产品质量一致性大幅度提升，形成了核心竞争力。

“我们不断推进技术、工艺、生产方式、商业模式的创新，打造新质生产力，抢占市场制高点。”黄汉杰表示。

输变电装备作为特变电工的主业，也是公司的优势板块。特变电工提出“倍增”计划，主要的方式就

是通过数字化车间的改造，提高劳动生产效率，扩大生产规模，提高质量的可靠性和稳定性。

这背后是科技创新的支撑。特变电工坚持强化研发投入和高端科技人才引育，深化产学研协同创新，培养了一批一流的科技领军人才和创新团队，这为特变电工的创新和高质量发展提供了强大发展动力和持久生机活力。

据悉，特变电工坚持每年把营业收入的4%用于研发投入的创新。数据显示，2019年至2023年，特变电工近五年研发投入合计为159亿元。

黄汉杰透露，今年，特变电工将持续推动产业链上下游协同和资源整备，全面提升公司研发设计、仿真验证、创新变革等协同创新能力，通过科技创新提升公司新质生产力。

## 多业务协同发展

特变电工从一家街道小厂到登陆沪市主板，成为我国变压器行业首家上市公司，通过并购重组，将德阳电缆厂、天津变压器厂、衡阳现代电器设备集团、沈阳变压器厂等多家公司纳入麾下，在电力装备制造领域，特变电工已经成为行业的龙头企业。

在电力装备制造高质量发展的同时，特变电工开始寻找新的业绩增长点，向多晶硅、煤炭、电站运营等多领域拓展，目前已形成多晶硅、多晶硅硅片、多晶硅电池片、多晶硅组件、多晶硅逆变器、多晶硅储能系统、多晶硅光伏应用、多晶硅新材料、传统能源四大业务板块。

“目前公司已经形成四大产业协同发展、互补发展的格局，产业之间能够互相借力、互相赋能。”黄汉杰说，这种产业协同、互补的格局有助于公司分散风险，抓住不同行业的增长机遇，避免部分产业周期不景气带来的影响。

比如，前几年光伏行业快速发展时，特变电工的业绩不断创新高，2022年，公司归母净利润达到158.83亿元。而以多晶硅为核心的新能源产业也成为公司业绩的主要支撑。

去年以来，多晶硅价格持续下跌。受此影响，特变电工今年上半年的业绩也出现了下滑。对此，黄汉杰表示，去年以来多晶硅价格大幅下跌，使公司业绩承压。但相比产业单一的企业来讲，公司还有其他业务增长的板块，比如输变电装

备、海外工程、新能源发电、新能源逆变器等业务。所以，公司能够通过四大产业协同发展，对冲单一产业下降带来的影响。

对于多晶硅业务的发展，黄汉杰表示，在当前严峻的形势下，主要围绕多晶硅产业本身工艺的改进、优化、创新、品质提升等，强化练内功，进一步降低成本提高产品质量。

同时，作为光伏产业链的原料端，特变电工还积极与下游的企业合作，联合创新、联合降本，提高公司多晶硅领域的竞争力。

“在目前严峻时期，能够实现成本更低、品质更好，减少亏损，到行业好转的时候能率先走出困境，我们是有这个信心的。”黄汉杰表示，降本空间主要来自于技术的进步、工艺的改进和设备的改进提高，公司有信心成为这个行业第一梯队的企业。

加速全球化步伐

近年来，国家加快建设清洁低碳、安全高效的能源体系，推动国内能源行业高质量发展，受益于新能源为主体的新型电力系统快速发展，大规模风光新能源基地等项目相继获

批，输变电行业需求显著增长。“特变电工的优势就是电气装备制造业务。公司已在辽宁、湖南、天津、山东、四川等地建设了输变电产品研发制造基地，2023年，特变电工变压器、电抗器产量居行业前三。

而特高压、配网等电网投资领域新一轮的发展高峰期正在持续。在政策端，特高压是新基建重点领域，近年来政策支持力度不断加大。同时，新能源光伏、风电、充电桩、轨道交通、数据中心、新型基础设施等新兴领域发展迅速，相关电力设备的需求日益增长，为电力设备制造商带来了巨大的市场潜力。

对于电力装备领域的未来发展，特变电工的思路是，大力发展新质生产力，加快产业高端化、智能化、绿色化高质量发展，大力推动数字孪生、人工智能等新一代信息技术与制造业深度融合创新。

“公司将依托我国超大规模市场、大工程、大应用优势，抓好大创新，奋力打造具有国际竞争力的高

新技术企业集团。”黄汉杰称。

对于特变电工如何实现这一目标，黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。



图①昌吉-古泉(准东-皖南)±1100kV特高压直流输电工程研制的国内首台发送端±1100kV换流变压器试制成功 图②特变电工云集科技产业园CT智能装配工作岛 图③公司机器人自动装嵌纵剪线 (公司供图)

备、海外工程、新能源发电、新能源逆变器等业务。所以，公司能够通过四大产业协同发展，对冲单一产业下降带来的影响。

对于多晶硅业务的发展，黄汉杰表示，在当前严峻的形势下，主要围绕多晶硅产业本身工艺的改进、优化、创新、品质提升等，强化练内功，进一步降低成本提高产品质量。

同时，作为光伏产业链的原料端，特变电工还积极与下游的企业合作，联合创新、联合降本，提高公司多晶硅领域的竞争力。

“在目前严峻时期，能够实现成本更低、品质更好，减少亏损，到行业好转的时候能率先走出困境，我们是有这个信心的。”黄汉杰表示，降本空间主要来自于技术的进步、工艺的改进和设备的改进提高，公司有信心成为这个行业第一梯队的企业。

## 加速全球化步伐

近年来，国家加快建设清洁低碳、安全高效的能源体系，推动国内能源行业高质量发展，受益于新能源为主体的新型电力系统快速发展，大规模风光新能源基地等项目相继获

批，输变电行业需求显著增长。“特变电工的优势就是电气装备制造业务。公司已在辽宁、湖南、天津、山东、四川等地建设了输变电产品研发制造基地，2023年，特变电工变压器、电抗器产量居行业前三。

而特高压、配网等电网投资领域新一轮的发展高峰期正在持续。在政策端，特高压是新基建重点领域，近年来政策支持力度不断加大。同时，新能源光伏、风电、充电桩、轨道交通、数据中心、新型基础设施等新兴领域发展迅速，相关电力设备的需求日益增长，为电力设备制造商带来了巨大的市场潜力。

对于电力装备领域的未来发展，特变电工的思路是，大力发展新质生产力，加快产业高端化、智能化、绿色化高质量发展，大力推动数字孪生、人工智能等新一代信息技术与制造业深度融合创新。

“公司将依托我国超大规模市场、大工程、大应用优势，抓好大创新，奋力打造具有国际竞争力的高

新技术企业集团。”黄汉杰称。

对于特变电工如何实现这一目标，黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

“随着‘双碳’目标的稳步推进，以及全世界绿色转型发展，新能源产业具有非常广阔的发展前景。在国内国际两个市场的拉动下，我们还会坚定不移地围绕特变电工的优势和技术能力，不断把新能源产业做大做强。”黄汉杰表示，未来，特变电工会坚持能源电力领域全产业链和四大产业协同发展不动摇。同时，也会把公司的优势和长板进一步做优做强。

黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

“随着‘双碳’目标的稳步推进，以及全世界绿色转型发展，新能源产业具有非常广阔的发展前景。在国内国际两个市场的拉动下，我们还会坚定不移地围绕特变电工的优势和技术能力，不断把新能源产业做大做强。”黄汉杰表示，未来，特变电工会坚持能源电力领域全产业链和四大产业协同发展不动摇。同时，也会把公司的优势和长板进一步做优做强。

批，输变电行业需求显著增长。“特变电工的优势就是电气装备制造业务。公司已在辽宁、湖南、天津、山东、四川等地建设了输变电产品研发制造基地，2023年，特变电工变压器、电抗器产量居行业前三。

而特高压、配网等电网投资领域新一轮的发展高峰期正在持续。在政策端，特高压是新基建重点领域，近年来政策支持力度不断加大。同时，新能源光伏、风电、充电桩、轨道交通、数据中心、新型基础设施等新兴领域发展迅速，相关电力设备的需求日益增长，为电力设备制造商带来了巨大的市场潜力。

对于电力装备领域的未来发展，特变电工的思路是，大力发展新质生产力，加快产业高端化、智能化、绿色化高质量发展，大力推动数字孪生、人工智能等新一代信息技术与制造业深度融合创新。

“公司将依托我国超大规模市场、大工程、大应用优势，抓好大创新，奋力打造具有国际竞争力的高

新技术企业集团。”黄汉杰称。

对于特变电工如何实现这一目标，黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

“随着‘双碳’目标的稳步推进，以及全世界绿色转型发展，新能源产业具有非常广阔的发展前景。在国内国际两个市场的拉动下，我们还会坚定不移地围绕特变电工的优势和技术能力，不断把新能源产业做大做强。”黄汉杰表示，未来，特变电工会坚持能源电力领域全产业链和四大产业协同发展不动摇。同时，也会把公司的优势和长板进一步做优做强。

黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

“随着‘双碳’目标的稳步推进，以及全世界绿色转型发展，新能源产业具有非常广阔的发展前景。在国内国际两个市场的拉动下，我们还会坚定不移地围绕特变电工的优势和技术能力，不断把新能源产业做大做强。”黄汉杰表示，未来，特变电工会坚持能源电力领域全产业链和四大产业协同发展不动摇。同时，也会把公司的优势和长板进一步做优做强。

黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

“随着‘双碳’目标的稳步推进，以及全世界绿色转型发展，新能源产业具有非常广阔的发展前景。在国内国际两个市场的拉动下，我们还会坚定不移地围绕特变电工的优势和技术能力，不断把新能源产业做大做强。”黄汉杰表示，未来，特变电工会坚持能源电力领域全产业链和四大产业协同发展不动摇。同时，也会把公司的优势和长板进一步做优做强。

黄汉杰表示，在推动高质量发展、推动竞争力全面提升的同时，公司将加快全球化布局。

目前，特变电工的销售贡献主要来自国内市场，国际市场的占比不到两成。“全球化布局将是公司未来的一个重要方向。”黄汉杰表示，如何让海外的销售占比在未来有所提高，逐步提高到20%、30%，这是未来的一个重要着力点。

在新能源领域，近年来，可再生能源装机容量不断增大，同时，能源供应保障能力的不断增强和新材料产业的需求不断提高，这也为特变电工的其他产业高质量发展带来新机遇。

# “稳中求进”寻求发展机会

本报记者 桂小莹

11月12日，百大集团召开2024年第三季度业绩说明会，对购买理财、投资者回报、业务拓展等事项进行了说明和解读。

百大集团2024年三季报显示，前三季度，公司营业收入同比下降，但净利润大增。对此，财报的解释是：“报告期公司持有二级市场股票股价上升所致。”

根据百大集团的公告，2024年10月1日至10月31日，公司通过上海证券交易所股票交易系统以集中竞价方式出售杭州银行股票207.7万股，成交金额约为2995万元。本年累计出售杭州银行股票406.91万股，累计成交金额占公司最近一期经审计净资产的2.47%；累计影响归属于上市公司股东的净利润占公司最近一期经审计归属于上市公司股东净利润的100.32%。

在业绩说明会中，百大集团表示，鉴于公司现金流充足，且处置持有的二级市场股票将新增资金回笼，为了充分提高闲置自有资金的利用效率，在不影响公司正常经营的情况下，拟将委托理财额度由12亿元调整为15亿元。

从前三季度的主要经营数据来看，百大集团主营业务中，商品零售在今年前三季度营业收入同比有所下降，租赁业务的营业收入同比上涨。

百大集团董事长、总经理董振东在业绩说明会上回答《证券日报》记者提问时表示：“自2008年起，公司将杭州百货大楼等百货业资产委托给浙江银泰百货有限公司经营管理20年，每年可获得相对稳定的委托经营利润，受行业环境波动影响较低。杭州百货大楼的商品销售以联营模式为主，辅之少量经销、代销模式，是公司最主要的收入来源。”

对于投资者回报的规划，百大集团董事长、董事会秘书陈琳玲在回答《证券日报》记者提问时称，公司将秉持“稳中求进”的原则，对原有业务持续优化调整完善，发挥现有固定资产价值，广泛寻求合作，以保证传统业务板块收入和盈利水平。并且，公司富余资金累积较多，在坚持“统一管理、规范运作、谨慎决策、防范风险”的基础上，力争获得满意的理财回报。根据资金情况，适时分红，保障股东利益。此外，公司将持续投入适度资源，寻求新的发展机会，争取发现新的盈利增长点。

百大集团曾表示，在产业投资上着重于寻找合适的并购标的。不过，“迄今尚未有实质性项目落地。”在业绩说明会上，董振东表示，近年来，公司累计投资四只私募股权基金，合计认缴1.4亿元，实际已出资1.1亿元。这些基金投向智能制造、医疗健康、数字经济等领域，公司积累了一定的财务投资经验。在产业投资方面，公司同样聚焦大消费、大健康、高端制造等行业。

## 第三方支付业务盈利承压 翠微股份欲加大重点商业调改

本报记者 桂小莹

11月12日，翠微股份举办2024年第三季度业绩说明会，就投资者关注的未来发展方向、业务毛利率下滑等事项进行了解释说明。在回答《证券日报》记者提问时，公司方面表示，将积极调整相关业务策略，多措并举持续压降运营成本，推动业绩水平的提升。

翠微股份三季报显示，公司前三季度营业收入同比下降，归属于上市公司股东的净利润亏损。

经营数据显示，公司的第三方支付业务、商品销售业务、租赁业务、其他业务的营业收入均有下滑，而占营业收入较大份额的第三方支付，毛利率同比减少15.84个百分点。

对此，在业绩说明会中，翠微股份董事、总经理陶清慧在回答《证券日报》记者提问时称：“受行业政策和市场环境变化的影响，子公司海科融通的传统银行卡收单行业规模持续下降，渠道和商户端收益有所降低，高毛利交易减少，收入下降高于成本下降比例，综合毛利持续下降。”

由于占营业收入比重较大，对翠微股份的投资而言，第三方支付业务的调整转型是关注的重点事项，翠微股份董事会秘书姜荣生在回答《证券日报》记者提问时解释，子公司海科融通将积极适应行业政策和市场环境变化，调整经营策略。通过传统渠道增量、自营渠道提质等方式调整渠道结构，实现交易结构的优化，稳固行业地位；积极拓展数字支付业务板块合作，持续聚焦银行联合收单业务新布局；从收单服务向商户场景化数字服务转型。

陶清慧表示，子公司海科融通将积极调整业务策略，采用新的模式持续在存量市场扩大规模：“一方面，通过硬件创新扩大自营业务规模和业务收入；另一方面，通过提升运营水平巩固存量规模，同时积极引进新增渠道，优化服务价格体系和商户费率的市场化水平。”

三季度显示，翠微股份零售业务营业收入同比下降，主要是受当代商城中关村店闭店改造重建及零售市场低迷因素的影响。

在此背景下，翠微股份希望加速实施重点商业调改项目，努力提升经营业绩。

姜荣生表示，公司全面推进当代商城中关村店城市更新项目建设工作进程，中关村店建设周期约为3年，预计2027年实现开业运营。同时，推进实施翠微B座和牡丹园店局部调改方案，落实不闭店调改要求，尽可能减少经营影响。牡丹园店已完成第一阶段升级改造工作，9月中旬大部分亮相。翠微B座年底前完成店前广场、外立面、门头、卫生间、灯光等主要工程项目的调改工作，2025年3月份至10月份将对内部业态、品牌品类实施调改。公司持续强化“一店一策”定位，聚焦消费需求，发展消费新业态，打造消费新场景，升级会员服务，增强聚客创效能力，构建百货业态未来可持续发展竞争力。

# 发展新质生产力 迎接行业新机遇

殷高峰

在宏观政策、市场需求和企业业绩等多方面的利好因素推动下，电力设备行业迎来新一轮发展机遇，这也给相关企业带来了新的发展机遇。如何才能抓住行业发展带来的新机遇呢？特变电工的发展之路或许能给我们带来一些启示。

从新疆昌吉的一家街道小厂起家，到1997年登陆沪市主板成

为我国变压器行业首家上市公司，并通过并购重组，逐渐成长为国内输变电领域的龙头企业，特变电工的成长和发展，是我国改革开放的时代缩影，也是近三十年我国电力设备行业发展的缩影。

在特变电工，126项国内首台套产品和65项世界首台套产品让笔者印象最深。对于从一家街道小厂起家的民营企业来讲，这无疑是一个令人瞩目的成就。而这背

后，则是企业对科技创新的持续投入。公司每年将销售收入的4%左右用于自主创新投入，建有国家唯一的特高压变压器工程技术研究中心、输变电、新能源、新材料领域国家级工程实验室、博士后科研工作站、院士工作站等。

可以说，正是特变电工上市二十多年来不断地谋“新”图“变”，公司才从只能生产低端产品的小加工企业，成长为拥有自主创新能力

的行业龙头企业，并实现了由“中国制造”向“中国创造”，由“装备中国”向“装备世界”的新跨越。

随着全球范围内清洁能源转型的加速，各国政府纷纷出台相关政策，推动电网投资的增长。随着全球电网投资的持续增长，电力设备出海将继续成为优质企业实现增长的重要动能。对于我国电力设备企业而言，积极把握行业发展机遇尤其是国际市场机遇，不断提

升技术实力和品牌影响力，将是未来发展的关键。

面对新机遇，特变电工继续谋“新”图“变”：大力发展新质生产力，加快产业高端化、智能化、绿色化高质量发展，大力推动数字孪生、人工智能等新一代信息技术与制造业深度融合创新，并将加速推动全球化布局。

谋“新”图“变”的特变电工，正在迈向新的高度。

# 天合光能储能业务进入收获期

本报记者 李亚男

“天合光能储能业务在第三季度受益于海外市场占比提升，毛利率实现了显著提升，进一步增强了公司整体抗风险能力，也为未来打造新的增长曲线创造基础。”11月12日，在2024年第三季度业绩说明会上，天合光能董事长、总经理高纪凡在回答《证券日报》记者提问时表示。

业绩说明会上，多位投资者就组件市场变化、第三季度现金流、储能业务发展、可转债募投项目进展等踊跃提问，高纪凡及董事会秘书吴群等高管针对投资者提出的数十个问题进行了详细说明。

## 经营性现金流持续改善

作为光伏组件龙头企业，2024年第三季度，天合光能实现组件出货量接近16.5GW。其中，美国出货接近800MW。其他业务板块来看，分布式系统销售量接近1GW。截

至9月底，公司分布式电站运维规模15.2GW。支架三季度出货量约2GW，其中跟踪支架占比超70%。储能业务三季度出货量接近300MWh，其中欧洲出货超过300MWh。

对于公司第三季度各板块销售具体情况，天合光能董事会秘书吴群在回答《证券日报》记者提问时表示：“在组件业务方面，公司第三季度海外销售占比约50%，支架业务海外销售占比超65%，储能业务海外销售占比超过35%。未来，公司将持续深耕海外优质市场，致力于巩固并提升既有优势，提升价格市场的竞争力和市占率，提高整体盈利能力。”

今年前三季度，受光伏组件产品价格持续下滑影响，天合光能业绩不及预期。高纪凡表示：“公司的支架业务、分布式运维业务等多元化业务板块在第三季度继续贡献了稳定的利润与现金流，有效缓解了单组件业务面临的挑战。”

前三季度，天合光能经营活动产生的现金流量净额为38.32亿元。其中，在第一季度经营性现金流净流出后，天合光能第二季度、第三季度经营活动产生的现金流量净额分别为42.34亿元、39.89亿元，连续两个季度经营性现金流实现净流入。

高纪凡表示，公司秉承谨慎经营的原则，第三季度通过加强库存和应收账款管理，提升了流动资产效率，从而实现了经营性净现金流的提升。

在行业“反内卷”的影响下，近期组件价格基本维持稳定。卓创资讯光伏行业分析师王帅在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前，组件招标价格在0.68元/W至0.71元/W之间，现阶段实际成交价格还是偏低。部分厂家调整报价上扬，由于需求支撑有限，但实际落地仍需时间。随着需求逐渐恢复，价格仍存在上涨空间，预计短期内价格稳定为主。”

对于公司组件价格变化，高纪

凡表示：“在光伏行业协会的呼吁下，抵制低价恶性竞争已成为行业共识，以天合光能为代表的头部企业已经开始做出实际行动，无论是在分销市场，还是在一些集中式项目开标价格中，都已经有所体现。”

## 储能业务将成利润增长点

从天合光能2024年全年出货目标来看，组件方面为70GW至75GW，分布式系统为5GW，支架为8GW至9GW，储能为5GW。

吴群在回答记者提问时表示，国内方面，今年国内新增产能整体已完成产能爬坡。海外方面，印尼1GW组件和美国5GW组件项目基本完成。

“目前还没有需要新增的资本性开支项目，预计到年底，公司硅片产能55GW，组件产能120GW，N型电池产能70GW，年底P型电池产能规模有待进一步明确。”吴群说。

针对公司未来新增增长点的提问，高纪凡回复称：“公司储能业务

已经逐渐从培育期转向成长期、收获期，三季度由于海外订单占比提升，储能业务的毛利率显著提升。放眼未来，随着清洁能源的不断提升，并且未来“光储平价”时代趋势下，光储协同业务布局的竞争力会更加凸显，储能也将成为公司新的利润增长点。”

王帅表示：“整体来看，随着储能业务逐渐发展成熟，光储一体化的解决方案将成为未来光伏行业主要突破方向之一。未来，随着风光渗透率提升，常规调节较难消纳时，储能作为可再生能源系统的关键一环，装机量有望迎来增长。”

“随着PERC产能和尾部厂商出清，以及需求的稳步增长，产业链盈利一定会修复。未来，在品牌端、渠道端、客户端会出现越来越多的差异化空间，不再单纯提供产品。不同产品组成一个系统解决方案，不同系统融合成一个光伏项目整体解决方案，以解决方案为最终交付给客户的标的。”高纪凡说。