

直击隆基绿能2024年年度股东大会： 推动“科技制造+科技服务”转型

■本报记者 殷高峰

去年以来，由于供需错配，从多晶硅到组件，光伏产业链各个环节都面临较大的经营压力。行业龙头隆基绿能科技股份有限公司（以下简称“隆基绿能”）在2024年度出现近十年来的首次年度亏损。

在这种行业状况下，破“内卷”成为行业的焦点。在6月30日下午举行的隆基绿能2024年年度股东大会上，隆基绿能董事长、总经理钟宝申就公司BC产能、破“内卷”等问题和与会股东进行了交流。

加速BC产能布局

当前，由于供需错配，行业开工率普遍不足。对于股东关注的公司开工率问题，钟宝申并不避讳。

“目前硅片环节的开工率在60%到70%之间，电池环节处于满产状态。”钟宝申称。

在行业平均开工率不足60%的情况下，隆基绿能的电池生产线为何还能满产状态？钟宝申表示，这主要是公司BC产品一直处于供不应求的状况。“公司应该是今年上半年外采电池最多的企业。随着公司自有产能的不断爬坡，电池将实现自给自足。”

“6月份，公司的BC二代产品单月生产2GW，预计9月份可实现单月生产3GW，11月份可实现单月生产4GW。”钟宝申表示，下半年公司BC二代产能将加速爬坡。

2025年，隆基绿能将重点优化产能结构，集中资源开展BC二代先进产能建设和升级迭代，预计到2025年末，BC二代电池和组件产能均将提升至50GW。

在行业整体供需错配的情况下，隆基绿能的BC产线却保持100%的开工率，这就是“先进的产能永不过剩”的真实写照。

值得关注的是，隆基绿能在2025年6月11日正式发布了HIBC技术及产品，HIBC组件功率突破700W，量产效率高达25.9%，功率密度超过259W/m²。这个被业内称为BC三代的产物也成为与会投资者关注的焦点。“目前HIBC电池技术的规模化量产条件已经成熟。”钟宝申透露。

此外，隆基绿能将立足下一代产业化技术，持续加大前瞻性研发布局。不久前，隆基绿能连续刷新自己此前创造的单结晶硅、晶硅-钙钛矿叠层两大主流电池赛道的转换效率世界纪录。

战略转型破“内卷”

谈到行业破“内卷”及产业整合的情况时，钟宝申表示，光伏行业当前面临的困境是通过市场化方式出清，还是通过行政手段干预的方式出清，面临很大的不确定性。“在此前半年多时间里，行业内部实际上已经进行了持续沟通，即便有一些产业整合的思路，也需要获得管理部门的支持，否则难以实行。要多方形成合力，才能落实解决。”

“不管如何，隆基绿能在未来的发展中，是把外部的环境假想成



最差的情况来做计划。”钟宝申坦言，一个优秀的企业是要能够穿越行业周期的。

“公司正在致力于由原来单纯的‘科技制造’向‘科技制造+科技服务’转型。”钟宝申表示，隆基绿能不仅仅是光伏产品的制造商，而是能够为客户提供一体化绿电解决方案的服务商。

“隆基绿能不再是简单地把光伏卖给客户，而是要针对客户的需求，尤其是具有复杂情况的客户，比如机场、水务公司等，给他们提供系统的绿电解决方案。”钟宝申表示，以此推动光伏产业与其他产业的紧密结合，带来更优的项目收益。“隆基绿能未来希望，科技服

务和科技制造的收益能够各占一半。”钟宝申称。

隆基绿能目前已经探索出农林牧渔、工业、建筑、交通、生态修复等领域和光伏的互补方案，并且取得了不错的成效。

比如，宁夏腾格里沙漠3GW光伏电站年发电量达45亿度，相当于再造2.4万公顷森林；乌兹别克斯坦100MW光伏项目采用智能跟踪支架系统，发电效率提升15%，成为中亚能源转型标杆。在城市

屋顶方面，隆基绿能的BIPV产品已覆盖博鳌论坛会址、北京工体等地标建筑，其“隆顶”系列可承受1.5吨/m²荷载，兼具建材与发电功能。西安中大国际商业中心项目

25年碳减排量可观，成为“光伏+商业”的经典案例。

“公司将持续为客户提供高价值的产品和解决方案，推动公司产品出货量稳步增长。”钟宝申称。

根据隆基绿能的计划，公司今年预计硅片出货量120GW，组件出货量80GW到90GW。其中，BC产品出货量占比将超过25%。

“在过去十年中相当多的时间里，隆基绿能都处在行业引领者的位置，是有领先能力和底蕴的。”钟宝申表示，今年，我们提出“重塑冠军气质”，是要重塑冠军的目标、担当和意志。具体目标是指企业在市场中要争第一，追求合理的规模和盈利。

年内上汽集团单月销量实现“六连涨”

■本报记者 张文湘

7月1日，上海汽车集团股份有限公司（以下简称“上汽集团”）发布公告称，今年上半年，上汽集团整车销售达205.26万辆，同比增长12.35%；今年6月份，上汽集团整车销售为36.53万辆，同比增长21.56%。2025年以来单月销量已经实现同比“六连涨”。

在上汽集团的业务版图中，自主品牌开始担纲“主力”。今年上半年，上汽集团自主品牌销量达130.4万辆，同比增长21.1%；今年6月份，上汽集团自主品牌销量达22.4万辆，同比增长17.1%。

与此同时，上汽集团新能源汽车业务继续保持“高歌猛进”态势。今年上半年，上汽集团新能源汽车累计销售64.6万辆，同比增长40.2%。

今年6月份，上汽集团销售新能源汽车12.1万辆，同比增长29.2%。其中，智己品牌汽车终端交付超过6000辆；上汽乘用车销售新能源汽车1.6万辆，同比增长44.1%；上汽大通销售新能源车0.6万辆，同比翻番；上汽通用销售新能源车0.9万辆，同比增长8.9%；上汽通用五菱销售新能源车7万辆，同比增长36%。

上汽集团的海外战略也一直引

人关注。今年4月份，上汽集团正式发布海外战略3.0—“Glocal战略”，即“全球+本土”的组合战略。未来3年，上汽集团将依托自身深厚的电动智能网联技术积累，打造包括SUV、轿车、MPV（多用途汽车）、皮卡在内的17款全新海外车型，搭载全新NEV混合动力系统的车型，将覆盖全球主流细分市场，动力电池等颠覆性技术也将实现落地应用。

进入2025年6月份，上汽集团的海外战略继续稳步推进。今年6月份，海外市场销售9万辆，同比增长11.5%；上半年海外市场累计销售49.4万辆，同比增长1.3%。

上汽集团公告称，公司产品行销全球170多个国家和地区，海外累计销量超过600万辆。今年上半年，上汽MG积极克服反补贴税不利影响，在欧洲市场终端交付超过15万辆，实现两位数增长，成为欧洲市场销量最好的中国品牌。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示，上汽集团海外战略比较切合当前全球汽车产业的发展趋势。近年来中国汽车产业快速发展，中国车企在全球有较强竞争力，上汽集团在技术和品牌上有一定优势，其品牌等品牌在国外有

较强知名度，加上集团对海外市场也较为重视，这些因素都有助于其海外业务的进一步拓展。

“上汽集团今年上半年业绩改善的背后，技术创新起到了很大的作用，而新能源转型和出口，也带动公司销量的增长。上汽集团开拓海外市场有一定优势，其具备海外业务的基础。跟其他国内车企相比，上汽集团耕耘海外市场更早，范围更广，基础比较扎实。名爵等品牌在海外有忠实用户，上汽的合资公司如大众、通用都是全球知名车企，它们熟悉国际市场的规则标准。”国际智能运载科技协会秘书长张翔表示。

哈啰高调入局自动驾驶出租车赛道 计划首先打造多层次可灵活接入运营平台

■本报记者 梁傲男

“Robotaxi（自动驾驶出租车）正处于爆发的前期，这得益于AI技术的飞跃、核心零部件性能提升、成本下降、政策助力以及消费者接受度提高等。综合来看，目前是切入这一领域很好的时机。”日前，上海哈啰普惠科技有限公司（以下简称“哈啰”）Robotaxi业务首席科学家Yolanda接受《证券日报》记者采访时如此表示。

哈啰近期宣布联合蚂蚁科技集团股份有限公司（以下简称“蚂蚁集团”）、宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）共同出资超30亿元，成立“上海造父智能科技有限公司”，专注于L4级自动驾驶技术的研发、安全应用与商业化落地。

随着头部企业布局的深入，自动驾驶出租车商业化将加速落地。哈啰此番携重金与生态伙伴强势入场，能否改写L4自动驾驶的商业化竞争格局？

打造聚合平台

当前，哈啰Robotaxi团队已有百人规模。Yolanda表示：“此次合

作，蚂蚁集团在AI基础建设，AI算力、算法的研究上可以给我们很大的助力。宁德时代可以在车辆上提供滑板底盘、电池动力技术等方面的集成和支持，为自动驾驶提供安全底座。哈啰作为出行平台则提供在出行和运维上积累的能力。”

在业务开展上，Yolanda称，哈啰会以AI和数据为驱动，采取差异化策略，第一阶段计划打造一个多层次可灵活接入的运营平台，适配不同车型以及公司。对于接入运营平台的公司，提供运维体系（包括人和系统）以摊销运营高成本，同时提供充电、清洁维护、停车场以及维修点等服务，实现人员和资源的复用。

今年以来，Robotaxi商业化节奏提速，主要是L4自动驾驶技术初步成熟。天风证券研报预测称，2025年或是自动驾驶出租车的元年，预计自动驾驶出租车市场有望从2027年开始迅速增长，于2030年达到接近5000亿元的规模，达到2027年的22倍，在智慧出行中的渗透率将达到32%。

Yolanda认为，L3的发展为L4能够大规模商业化落地提供了依据，可以看到各家车企针对L3推出了相应的车型，几乎都是计划今年下半年或者明年量产落地。这意味

着产业化已经走到了临界点。随着L3大规模量产落地以及政策不断成熟和完善，针对L4的政策也会逐步出台，乐观地看到L4大规模商业化量产落地的可能性。

“作为出行平台，我们在数据获取端与合作伙伴协作。特别关注的是那些难以处理的‘长尾场景’数据。作为后来者，我们可以利用行业已有的开源模型基础，将更多精力集中在攻克这些尚未解决的复杂问题上。”Yolanda表示，结合真实驾驶数据和模拟仿真数据，哈啰的数据积累正在进行中。

然而，如今的哈啰正面临盈利压力。据哈啰招股书披露，仅2018年至2020年的三年间，公司累计亏损就接近了50亿元。

不过，哈啰近年来积极寻求突破，从最初聚焦的“两轮”出行，逐步向更广阔的“四轮”领域拓展。公司先后涉足网约车、顺风车等综合出行服务，试图构建更丰富的业务生态，以分散风险并探索新的增长点。哈啰进军Robotaxi并非偶然，而是其持续战略转型的重要一步。

面临多重考验

Robotaxi大规模商用的道路并

非坦途，哈啰与整个行业都面临着多重考验。

Yolanda坦言：“在法律法规层面，Robotaxi想要大规模上路行驶，仍需政策层面的推动和支持。其次，要实现真正落地，Robotaxi不仅需要技术本身过关，更需要形成成熟的产品和可持续的商业模式闭环。但目前行业的运营覆盖密度远远不够，难以支撑这种闭环的形成。”

“目前Robotaxi的整体市场规模还很小，大部分参与者都处于投入巨大、回报有限的‘烧钱’阶段，这对哈啰的资金实力提出了更高要求。”国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示。

资深AI专家、中国电子商务专家服务中心副主任郭涛称，L4自动驾驶是技术和资本双重密集型的“硬骨头”，哈啰需要联合拥有核心自动驾驶技术或整车制造能力的巨头组建更紧密的技术联盟。

郭涛认为哈啰面临三重挑战，第一，技术积累存在差距。L4技术的成熟程度依赖海量的实际道路测试数据来迭代算法，哈啰缺乏自主研发技术的历史沉淀，依赖外部合作

可能难以快速构建起坚固的核心技术壁垒。第二，资金压力巨大。虽然首期30亿元投入不小，可能仅够支撑初期研发。如果在未来两三年内，无法在Robotaxi或类似场景上找到可行的赚钱模式并形成商业闭环，资本市场的耐心可能会消退。第三，生态协同的局限性。尽管有宁德时代和蚂蚁集团的加持，但这两家合作伙伴在自动驾驶最核心的感知系统和决策算法等关键环节上，能提供的直接赋能相对有限。

有汽车行业分析师对《证券日报》记者表示，当前，Robotaxi赛道已汇聚了百度Apollo、小马智行、文远知行等玩家，T3出行、曹操出行、如祺出行等出行平台跨界者，以及积极布局的主流车企。面对多层次竞争格局，作为后来者的哈啰能否在核心技术与应用场景上实现破局突围，有待观察。

张翔进一步表示，尽管看起来入局者不少，但多数仍局限于小范围测试运营，真正的市场竞争尚未白热化。哈啰面临的直接挑战在于技术基础，研发自动驾驶平台、构建核心算法、进行海量数据训练和采集，这些都是哈啰以前没做过的新领域，难度不小。

加码新材料业务 朗迪集团拟增持聚嘉科技

■本报记者 吴奕莹

7月1日，浙江朗迪集团股份有限公司（以下简称“朗迪集团”）发布公告称，公司已与宁波聚嘉新材料科技有限公司（以下简称“聚嘉科技”）、聚嘉科技实际控制人王阳及宁波嘉诺威咨询服务股份有限公司（聚嘉科技股东）等签署《投资意向协议》，拟以不超过1.21亿元的价格，收购聚嘉科技不超过20.1667%的股权。目前，朗迪集团已持有聚嘉科技1.3721%的股权，若交易顺利完成，公司持股比例将提升至21.5388%。

朗迪集团相关负责人对《证券日报》记者表示：“此次收购旨在推动公司实现新材料板块补链强链。”

近年来，朗迪集团坚定看好新材料领域，并在高分子复合材料领域深耕多年，形成了ASGF（玻纤增强AS树脂）、PC+ABS（工程塑料合金）等系列产品。2024年，该业务板块实现营收1.92亿元，同比增长51.12%，成为公司增速最快的业务板块。

上述朗迪集团相关负责人表示：“当前，我国新材料产业规模已跃居全球前列，未来随着智能制造、绿色经济等国家战略深化，新材料行业将迎来结构性增长机遇。”LCP作为一种高端特种工程材料，在航空航天、工业输送、光缆电缆、高端绳缆等关键领域应用广泛，是现阶段朗迪集团重点关注的材料领域之一。

公开资料显示，聚嘉科技成立于2017年，核心布局LCP纤维、薄膜及树脂三大系列产品，是一家集具备高性能LCP纤维级基体树脂、改性树脂到高性能LCP纤维全产业链规模化生产及研发能力的高科技企业。

上述朗迪集团相关负责人表示：“LCP市场前景广阔，本次投资若顺利完成，将助力公司产品向汽车电子、低空飞行、人形机器人等新兴领域拓展，有望进一步增强公司可持续发展动能。”

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹在接受《证券日报》记者采访时表示：“新材料是典型的技术密集型与资本密集型产业，任何环节的突破都离不开长期研发投入与高强度资金投入。聚嘉科技拥有从LCP树脂到LCP纤维的全产业链生产能力，稀缺的上下游一体化布局正是朗迪集团补链强链亟需的关键拼图。”

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示：“朗迪集团借此收购聚嘉科技填补自身在新材料高端环节的技术空缺，形成从基础材料到终端应用的完整布局；聚嘉科技的LCP技术还能助力朗迪集团现有产品升级提供支持；同时，朗迪集团在家电、机械行业的客户资源也将助力聚嘉科技产品快速市场化，实现双赢局面。”

展望未来，上述朗迪集团相关负责人表示：“我们将持续关注新材料、高端先进制造等与现有业务具有协同效应的领域，积极寻找优质投资标的，通过产业投资、技术协同等多元化方式，不断释放投资价值，推动企业加速转型升级。”

佳都科技筹划赴港上市 加快国际化布局

■本报记者 丁蓉

7月1日，A股智能交通行业上市公司佳都科技集团股份有限公司（以下简称“佳都科技”）发布公告称，公司拟发行H股并在香港联合交易所上市。

佳都科技相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“赴港上市是公司实现全球化战略目标的重要举措之一。公司既能拓宽融资渠道，实现资本国际化，又能拓宽技术应用市场。早在2020年，佳都科技凭借城轨技术实力，助力香港地铁数字化转型和信息化建设，为港铁开通二维码付费乘车服务，极大提升了地铁运营效率和服务质量。公司还参与了港铁SSCP系统接入机场线票务系统升级项目，增强机场快线的票务处理能力，优化乘客支付体验。此外，赴港上市还有助于提升公司的国际知名度，使公司治理水平与国际接轨，助力公司在国际目标市场上建立认知，增强全球竞争力。”

佳都科技是总部位于大湾区的智能交通企业，经过多年的全国性战略布局与深耕，已发展成为一家立足粤港澳大湾区、辐射全国、并逐步布局海外的科技企业。2024年，公司成功获得了重庆、深圳、东莞、长沙、武汉、济南、香港、宁波、北京、天津、合肥、南昌等多个城市的地铁业务订单。在国际化战略方面，佳都科技提出分步骤开拓海外市场，以点带面，逐步扩大国际影响力。近年来，公司已在马来西亚等地成功落地智能交通业务，积累了一定的海外市场经验。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“越来越多的A股公司赴港‘二次上市’，首先离不开政策的支持。其次，由于中国香港作为国际金融中心的吸引力较大，香港市场国际投资者多，融资工具丰富。再次，企业‘出海’需求也是驱动其赴港上市的重要因素。赴港上市可以让企业获得更高的国际曝光度，有利于全球品牌形象的树立，继而为公司未来进一步拓展国际业务和海外融资奠定良好基础。”

“政策的支持、港股市场的不断优化以及国际投资者对中国企业的关注度提升，为A股公司赴港上市提供了良好的外部环境。”众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示。