

TCL科技启动“鹰的重生”

■本报记者 丁 蓉

“2024年,我们光伏业务的财务表现在整个行业头部企业中是最差的。在那个时点,说陷入危机一点都不过分。”在TCL科技集团股份有限公司(以下简称“TCL科技”)今年8月举行的2026年投资者开放日活动中,TCL科技董事长李东生如是说。

李东生直言,2024年至2026年,TCL科技的光伏业务板块经历了生死考验。为了摆脱经营困境,公司内部启动了第二次“鹰的重生”。交流会上,李东生详解了过去3年来所作的调整,并提出了下半年的目标。

在TCL科技的发展历程中,鹰的文化早已成为独树一帜的符号,用来诠释公司敢于破局、勇于蜕变、持续进化的底色。2006年,面对全球化扩张失利,李东生写下《鹰的重生》一文,以雄鹰忍痛蜕羽、重获新生的隐喻,吹响公司全面变革的号角。“拔羽换喙”后的TCL科技,不仅迈入全球半导体显示产业第一梯队,而且逐步形成了半导体显示、新能源光伏和半导体材料三大核心业务。

在全球制造业激烈竞争环境中,一家企业的发展从来不是一蹴而就,只有具备持续自我革新核心能力,才能重新匹配市场需求、资源与业务,不断发展壮大。此次TCL科技再启变革,聚焦扭转光伏业务困局,为制造业企业顽强突围提供了鲜活样本。

深入剖析问题

2023年下半年,光伏行业进入价格剧烈下行周期,TCL科技旗下光伏业务直面严峻的生存挑战。

“在行业下行的时候,有些企业内部问题会随之暴露。”李东生坦言。2020年6月,TCL科技摘牌收购天津中环电子信息集团有限公司100%股权,正式进军光伏领域。此时正值光伏行业上升期,亮丽的经营业绩掩盖了公司光伏板块经营的底层问题。2023年下半年起,行业进入下行期,公司经营短板逐步暴露,盈利能力下降,光伏板块业务陷入亏损泥沼。

2024年8月,负责光伏板块的原总经理辞职。李东生上阵代理首席执行官,着手推动光伏业务的系统性深度变革。

复盘这次危机根源,既有外部行业周期下行的影响,又与内部多重问题的暴露有关。

到底存在哪些问题?李东生直言不讳:“一是业务结构不合理。当时所有业务几乎集中在硅片,即光伏材料。



图①TCL科技董事长李东生

图②TCL科技总部大厦

公司供图

2021年,我们曾明确提出要做适度一体化,硅片、电池、组件三者以8:1:2比例配置,以硅片为主,通过电池、组件的销售保持对市场的理解。但到了2024年,这个规划显然仍未落地。二是业务流程组织僵化、经营效率低。三是对市场变化的判断失误,造成重大存货跌价损失。四是固定资产投资成本高。五是全球化能力不足,海外业务比例太低,令我们经营效益远逊于我们的对手。”

这些系统性问题,绝非一朝一夕可以轻松解决。在过去的两年多时间,李东生坚持参加光伏板块月度经营会,紧盯经营细节、纠偏战略方向。他表示:“改变一个组织的观念、重塑业务的流程,需要比较长的时间。”

发生了哪些改变

变革最难之处,在于思想破冰。李东生对光伏板块进行了一系列调整,第一步是重塑企业文化。“很多人可能对这个问题不屑一顾,认为企业经营和文化没关系。我做企业40多年,觉得企业文化、企业精神对企业竞争力的影响是巨大的。”李东生表示。扭转过去“重生产、轻市场”的理念,实现真正以客户需求为中心、提升竞争力,重塑业务组织流程,是此次内部改革的核心。

TCL科技抽调半导体显示业务中的优秀成员加入光伏板块,搭建数字化经营体系,打通业务端到财务端的数据链路,让市场订单、成本、库存

等数据能够实时传导至决策层,告别过去粗放式的经营管理模式,推动组织从“工厂思维”转向市场化经营思维。

第二步是调整业务结构。此前,硅片、电池、组件三者的配置比例目标为8:1:2。在新的市场趋势下,公司团队通过重新梳理,把这个目标改为了4:1:2,也就是说进一步提升了电池与组件的占比。

“今年上半年,硅片销量54吉瓦,组件销量7.7吉瓦。虽然远没达到预期的目标,但是我们正在改善。到明年中报的时候,硅片的销量目标将保持在130吉瓦。电池方面,通过并购产能和技术改造,希望形成20吉瓦BC(背接触电池)的销量。组件方面,25吉瓦的BC组件销量、25吉瓦的TOPCon(隧穿氧化层钝化接触电池)电池组件销量,在12个月后可以实现的。”在李东生心中,光伏业务结构图谱、目标数据,已经逐步明晰。

第三步是扩大国内销量,拓展海外业务。“今年上半年,组件出货7.7吉瓦,其中国内5.66吉瓦。虽然我们海外销售的总量依然很小,但是海外销售的增长趋势已经形成。到2029年,我们计划做到海外销售收入和国内销售收入各占50%,实现这个目标的重要保障之一就是利用TCL全球化的能力。”李东生说。

“鹰式蜕变”仍在继续

李东生把这次变革与20年前第一

次“鹰的重生”放在一起比较。在他看来,这两次转型,从企业经营变革的角度来看是类似的。企业已经陷入危机,变革是必须的,是适配产业新趋势的必然选择。

2005年和2006年,TCL科技连续巨亏,李东生痛定思痛,启动业务重组,此后被人津津乐道的第一次“鹰的重生”的序幕拉开。凭借这场涅槃,TCL科技进军高科技、重资产、长周期的半导体显示产业,一路披荆斩棘,实现转型升级。

这两次变革的核心逻辑一脉相承,均遵循“组织瘦身、资源聚焦、提质增效”的逻辑,重塑管理体系,破除固化机制,精简冗余架构,激发组织活力,削减低效业务,把人才、技术、资金聚焦在核心赛道。

不同于前一次的涅槃重生,本轮变革是在半导体显示业务稳健的经营底盘和完善的全球化能力之上,针对新能源光伏板块的“刮骨疗毒”。

TCL科技的先后两次变革,为科技制造企业发展提供了鲜活的样本。当前,全球科技竞争日趋激烈,产业迭代加速。对于科技制造企业而言,唯有敢于正视危机,勇于自我革命,持续迭代升级,才不会落后、被淘汰。

“鹰式蜕变”仍在继续。随着光伏业务板块变革成效持续释放,TCL科技能否在光伏行业周期寒冬中破局,重构产业竞争力,赋能中国光伏产业高质量发展,成为业界关注的焦点。

铜价走强 支撑相关上市公司业绩整体向好

■本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

万得数据显示,截至10月27日《证券日报》记者发稿,有色金属行业铜板块(申万行业分类)的17家A股上市公司中,已有10家披露了2026年前三季度业绩数据,仅1家企业归母净利润下滑。

在上述10家披露前三季度业绩的公司中,鹏欣环球资源股份有限公司前三季度归母净利润同比增长244.39%、西部矿业股份有限公司前三季度归母净利润同比增长130.50%,增幅居前。紫金矿业集团股份有限公司、洛阳栾川钼业集团股份有限公司前三季度归母净利润增幅也较高,分别同比增长51.93%和68.21%。

铜企业绩整体表现良好的背后,是2026年铜价持续高涨。今年9月8日,伦敦金属交易所(LME)三个月期铜盘中触及14779美元/吨,刷新历史高点;国内沪铜主力合约收盘价格再度站上每吨11万元的重大关口。今年9月10日,伦敦金属交易所(LME)三个月期铜价格一度触及14875美元/吨的新高。

进入10月,铜价有所回落。截至10月27日收盘,上期所沪铜期货价格报108390元/吨。

收入端稳步恢复 成本端结构性优化 五粮液前三季度营收净利同比双增

■本报记者 梁傲男

10月27日晚间,宜宾五粮液股份有限公司(以下简称“五粮液”)披露2026年前三季度业绩。前三季度,公司实现营业收入328.58亿元,同比增长7.25%;实现归属于上市公司股东的净利润97.11亿元,同比增长49.98%。

武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,在白酒行业仍处于深度调整期的背景下,五粮液交出的三季报成绩单显示出头部酒企的经营韧性。盈利改善,既有收入端稳步恢复的贡献,也得益于成本费用端的结构性优化。

从盈利质量看,五粮液前三季度实现扣除非经常性损益的净利润94.41亿元,同比增长46.18%;基本每股收益2.50元,同比增长50.14%;加权平均净资产收益率8.09%,较上年同期提升3.2个百分点,多项核心指标同步向好。从利润表结构看,五粮液前三季度营业

铜价后续会持续走强还是回落?巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇认为,后续铜价大概率维持高位震荡,四季度矿端约束未解,铜价中极难以大幅回落。

“年内支撑铜价上涨的核心原因来自供应端,矿端供给紧张导致冶炼亏损,进而导致近期的国内减产。铜价支撑较强,后续价格易涨难跌。”上海钢联铜行业分析师肖传康对《证券日报》记者表示。

卓创资讯富宝电解铜分析师崔雨琦在接受《证券日报》记者采访时表示,年内铜价刷新历史纪录,核心支撑来自供给端从矿山到国内现货的供给收紧,但这类扰动呈现间歇性和反复性,并未形成持续性的压制;在矿端供给刚性主导定价的格局下,宏观压力更多体现为上行节奏的放缓,而非趋势的逆转。

“海外溢价创新高,反映铜现货供给偏紧;国内10月11家冶炼厂集中检修、减产近10万吨,供应阶段性收窄。高铜价明显抑制下游接货,现货‘有价无市’,当前核心博弈,是供给结构性短缺与需求价格弹性的拉扯。后续可重点关注国内冶炼厂复产节奏、下游真实库存去化速度,以及2027年铜精矿长单定价谈判。”崔雨琦表示。

总成本200.33亿元,低于上年同期的218.71亿元。

记者注意到,面对行业调整,五粮液更加关注经销商库存健康化,助力经销商消化社会库存,而非以向渠道压货换取短期报表增速。这为下一轮周期的渠道修复留出了空间。

“在行业分化加剧的背景下,五粮液的自我发展确定性植根于其不可复制的核心竞争壁垒。”肖竹青表示,“独有的产区、古窖池群、品质、品牌、消费群体,构成五粮液不可复制的核心竞争力。这些壁垒不因短期周期波动而削弱,反而在行业分化中更加凸显。”

在肖竹青看来,五粮液主动放弃了通过压货做业绩的短期冲动,转而帮助经销商去库存、着力提升开瓶率。这有助于增强投资人对公司未来可持续发展的信心。

随着渠道库存逐步出清、价格体系企稳,五粮液能否将前三季度的盈利改善延续至全年,值得持续关注。

小商品城新兴业务实现高增长

■本报记者 吴奕萱

10月27日,浙江中国小商品城集团股份有限公司(以下简称“小商品城”)召开第三季度业绩说明会,管理层对投资者关注的市场经营情况、数字化业务布局等问题作出详细回应。

今年前三季度,小商品城实现营业收入153.19亿元,同比增长17.29%;归属于上市公司股东的净利润34.61亿元,同比增长0.09%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润34.28亿元,同比增长1.08%。

相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“从报表数据看,小商品城利润有所承压,但业绩波动主要缘于去年同期全球数贸中心商位选位费集中确认带来的高基数效应。今年以来公司传统市场主业保持稳健,数字贸易、跨境支付等新兴业务实现高增长,有望支撑公司业务长期增长。”

据悉,小商品城第三季度市场经营总体平稳。该公司依托强大的商品创新和供应链整合能力,不断培育国潮、创意类新品,市场新品开发和快速响应水平持续提升。另外,该公司全球数贸中心开业运营顺利。小商品城董事会秘书许杭介绍:“目前全球数贸中心41万平方米共5200个商位处于满租状态,市场客流屡创历史新高。”

依托全球数贸中心,小商品城

持续丰富数字技术赋能商品、数字技术赋能贸易等应用场景,增强市场数字化资源配置能力,进一步推动数实融合。同时,该公司不断完善市场采购贸易、跨境电商等新型贸易服务体系,提升贸易便利化和供应链协同水平。

三季报显示,2026年1月至9月,小商品城Chinagoods(义乌市场数字化外贸服务平台)新增注册采购商超58万人,现已累计超608万人;“世界义乌”商贸大模型App(移动应用)新增用户超2万人,累计超7万人;新增“数据洞察”“电商通”“AR(增强现实)空间”等AI(人工智能)应用16项,现已累计30项,服务用户累计超31.6万人。

同时,今年前三季度小商品城义支付跨境支付业务交易额突破75.10亿美元,同比增长98%。跳远影响力研究院院长高承远在接受记者采访时表示:“义支付业务交易额同比增长接近一倍,意味着义支付已走出早期培育阶段,规模效应开始释放,后续若能打通智能选品、支付结算、物流追踪全链路服务,将有助于增强中国小商品在全球供应链中的议价权。”

小商品城董事长陈德占在业绩说明会上称:“当前公司数字贸易、跨境支付业务协同联动成效持续显现,数字赋能市场转型、服务商户‘出海’的支撑作用不断夯实。未来公司将持续不断完善数字商贸生态,助力市场主体拓展全球贸易。”

格力电器将获股东京海互联6亿元至12亿元增持

■本报记者 王镜茹

10月27日晚,珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)发布公告称,公司持股5%以上股东京海互联网络科技发展有限公司(以下简称“京海互联”)拟自公告披露之日起6个月内,以自有资金和金融机构增持专项贷款,通过集中竞价交易和大宗交易方式增持公司股份,拟增持总金额不低于6亿元且不超过12亿元。

公告显示,此次增持基于京海互联

对公司未来持续发展的信心和对公司长期价值的认可。增持计划不设定价格区间,将综合考虑公司股票的内价值、市场价格走势等因素实施。

截至公告披露日,京海互联持有格力电器约4.39亿股,占公司总股本的7.83%。公告披露前12个月内,京海互联不存在已披露增持计划的情形;公告披露前6个月内,不存在减持公司股份的情形。

资金支持方面,渤海银行股份有限公司深圳分行已向京海互联出具贷款承诺函,为此次增持提供不超过9.9亿元

的专项贷款资金,期限不超过3年。

京海互联方面承诺,在上述实施期限内完成增持计划,并在增持计划实施期间及法定期限内不减持公司股份。如实施期间公司股票存在停牌情形,增持期限可予以顺延,届时将及时披露是否顺延实施。

格力电器方面表示,此次增持计划的实施不会导致公司股权分布不符合上市条件,不会导致公司控制权发生变化。增持计划可能因资本市场情况变化或其他目前尚无法预判的风险因素,

场拓展,加速产能扩充,客户订单持续增长,产能利用率高位运行,营业收入和净利润实现增长。”长电科技副总裁吴宏鲲在回复《证券日报》记者提问时表示,公司持续优化产品结构和业务组合,高附加值产品增加,盈利能力进一步增强。公司持续加强运营基本功、强化成本管控,通过智能制造及精益生产不断降低成本,带动毛利和净利润同比增长。

长电科技向全球半导体客户提供全方位、一站式芯片成品制造解决方案,涵盖微系统集成、设计仿真、晶圆中测、芯片及器件封装、成品测试、产品认证以及全球直运等服务。按市场应用领域划分,公司营业收入主要来自运算电子、消费电子、通讯电子、汽车电子、工业及医疗电子等领域。

吴宏鲲告诉记者,公司前三季度围绕重点应用板块,持续优化技术、产能

与客户布局,加速推进先进封装产能落地与配套能力升级,经营规模与盈利水平呈现逐季增长态势。从应用领域来看,前三季度运算电子营收占比30.9%,同比增长54%;汽车电子营收占比11.3%,同比增长30%。

在盈利兑现的同时,公司加码产能意图明确。近期,长电科技董事会审议通过了《关于公司2026年投资计划中期调整的议案》,拟将2026年投资计划由110.1亿元上调至182亿元,其中固定资产投资由99.8亿元上调至173.1亿元。

“本次追加的投资主要投向先进封装相关产线建设。”长电科技董事、首席财务长梁征在回复《证券日报》记者提问时表示,根据公司战略规划,长电科技以高端先进封装为核心发展方向,加大关键领域研发及产能投资布局,加速推进先进产能落地与配套能力升级;同时,当前下游客户先进封装

存在实施无法达到预期的风险。

千趣GKURC(全球关键用户调查研究中心)产经智库首席分析师丁少将对《证券日报》记者表示:“京海互联作为格力电器核心经销商联合体,此次拟通过自有资金和增持专项贷款增持,传递出渠道端对公司基本面的信心,也有助于强化企业与经销商的利益联结。短期看,增持计划有望稳定市场预期、提振投资者信心;中长期看,公司价值仍取决于空调主业经营、多元化业务进展及公司治理水平的持续提升。”

需求持续增长,重点客户项目落地提速。

吴宏鲲进一步表示,2026年公司资本开支围绕AI带来的数据中心、工业及汽车电子需求展开,聚焦先进封装。其中,今年前三季度,固定资产开支近89亿元,大部分投资为产能扩充项目,新产能已逐步开始规模释放。

在投资计划大幅上调的背景下,长电科技全球基地产能利用率也受到关注。长电科技董事会秘书、副总裁袁燕在回复《证券日报》记者提问时表示:“第三季度,长电科技的国内主要工厂产能维持高位,先进封装产能需求旺盛。海外工厂方面,公司继续推动业务结构优化和场地资源整合,围绕数据中心业务机遇‘腾笼换鸟’,取得明显成效,星科金朋韩国工厂今年以来不断有新产品导入,产能利用率稳步提升。”