

上市公司跨界光伏项目批量终止 活下去成行业共识

证券时报记者 刘灿邦

上市公司跨界光伏行业的潮水正在逐渐退去,近期,多家公司宣布终止光伏项目投资,其中以光伏电池为甚,官宣终止规模已接近100GW。业内人士认为,跨界企业在资金、技术、管理、市场等方面缺乏竞争优势,叠加产能过剩、价格崩盘,引发了这轮跨界企业的溃败。

与此同时,仍有部分跨界企业拿下了大额订单,向外界展示经营向好的形象;但对此剖析来看,这些跨界企业普遍有一线大厂站台。对于这一现象,业内态度不一,有的认为此举互利共赢,也有观点认为,一线大厂将跨界时间不长的企业选为供应商将使其信誉度遭到质疑。

目前,光伏行业弥漫着“过冬”情绪,跨界厂商终止项目投资就是表现之一,一线大厂也正通过人员调整、延缓投资等手段减少内部资源消耗。多位受访人士向记者表达了对现金流流的关注,“今年行业将维持低利润水平,但不会亏多少,各家厂商比拼的关键是现金流。”

多个跨界光伏项目终止

上市公司跨界光伏的热潮始于2021年前后,彼时硅料供应紧缺,光伏行业处于价格上行周期,利润颇丰,行业内外的众多玩家跃跃欲试,想要分一杯羹。与此同时,在资本市场,“跨界转型”概念受到投资者追捧,沾“光”必涨,造富神话频频上演。

然而,产能过剩的“灰犀牛”如约而至,最先倒下的也是跨界玩家。记者注意到,今年3月以来,多家跨界上市公司披露了拟建光伏项目的实施进展。其中,海源新材与聆达股份均在3月18日召开董事会会议,通过了终止相关项目投资的议案。

回溯前情,2022年末以来,海源新材与全椒县政府先后签订多份协议,以全资子公司滁州能源为主体在滁州市全椒县投资建设光伏产业基地,该项目最终确定的实施进度为一期建设年产10GW TOPCon 电池及3GW 组件,二期建设5GW HJT 电池(下称滁州项目)。在最新公告中,海源新材表示,鉴于在滁州项目推进过程中,光伏行业及市场环境发生重大变化,经公司认真研究,为降低投资风险及管理成本,优化资源配置,决定终止滁州项目。

聆达股份终止建设的铜陵高效光伏电池生产基地项目规划始于2023年6月,总投资约91.5亿元。该项目原计划分两期建设,其中一期建设年产10GW TOPCon 电池产线,二期建设年产5GW TOPCon 及5GW HJT 电池产线。最初计划显示,聆达股份铜陵项目一期开工后6个月内(2023年12月)完成全部厂房建设,并在主厂房交付之日起3个月内(2024年3月)完成设备安装调试并首批投产,2024年6月左右全面达产;项目二期待项目一期全部建成达产后适时建设。

上述两个项目的终止并无先兆。今年1月底,海源新材仍有心继续推进滁州项目,公司董事会会议决定对滁州能源增资,后者注册资本将由1000万元增加至2亿元。聆达股份铜陵项目一期建设进度虽未达预期,但公司在3月初仍表示将妥善安排并推进该项目建设。

近期,另一个引发关注的跨界项目进展来自于沐邦高科,公司终止了江西省安义县8GW TOPCon 电池生产项目及湖北省鄂城区10GW TOPCon 电池生产项目的投资合作协议。围绕这两个项目,沐邦高科此前均与地方政府签订了框架协议,不过并未形成具体合作协议。此外,沐邦高科表示,公司位于广西梧州的10GW TOPCon 电池项目将延期一年半至今年9月底前投产,位于安徽铜陵的5GW N型电池、5GW 切片项目主厂房钢结构已完成20%、土建工作完成35%、工程进度符合预期。

这三家公司都是典型的跨界企业。2020年之前,聆达股份曾涉猎余热发电、光伏电站、裸眼3D、工业大麻等业务,其中不乏当时市场的热点概念。2020年10月,公司完成了对金寨嘉悦新能源70%股权收购,正式进军光伏电池业务。

海源新材原有业务为复合材料轻



刘灿邦摄 周靖宇/制图

量化制品、新型智能机械装备,公司于2020年9月收购赛维电源,开始筹备进入光伏组件行业。相比之下,沐邦高科跨界进入光伏行业的时间较晚,公司主营业务原涉及益智玩具、教育、医疗器械三大模块,2022年初,公司启动了对豪安能源100%股权的收购,并于当年5月完成并表,新增单晶硅棒、硅片生产销售业务。

跨界转型对相关公司业绩形成了明显支撑,以营收指标为例,聆达股份2020—2022年的营收规模增速分别为154.52%、282.49%和47.94%;沐邦高科2022年营收规模增长了192.83%。

盲目投资遇上价格崩盘

谈及当前跨界项目纷纷终止的情况,一家硅料厂商人士告诉记者,光伏各环节项目审批单位不同,多晶硅项目的审批权在国家部委。反观中下游电池、组件项目,甚至不需要惊动市政府,县一级发改部门就能批准立项,投资门槛非常低,发展规模也较难管控。

据不完全统计,2022年以来,光伏各环节公告的新扩产能,多晶硅超过600万吨,硅片超过1200GW,电池超过1500GW,组件超过1400GW。截至2023年底,各环节已有产能初步统计为,多晶硅超过188万吨,硅片超过892GW,电池超过844GW,组件超过861GW。

中国光伏行业协会名誉理事长王勃华认为,当前光伏行业面临严峻的供需形势,一方面,产能大幅提升,供应量增加,叠加部分企业的恐慌性降价;另一方面,“低价中标”现象带来价格“内卷”。他指出,在现有利润率下,规划产能最终会有多少落地值得从业者深思。

王勃华也提到,本轮行业波动与地方政府盲目招商引资有一定关系,很多企业也忽视了光伏行业的竞争强度,盲目扩产或涌入。他认为,中央层面应规范地方政府的招商引资行为,而地方政府招商需立足本地的资源禀赋和产业链条件,盲目招商不仅不能实现发展,反而可能加重地方财政负担。

供需失衡是跨界光伏项目纷纷溃败的重要背景,而直接导火索是产业链价格的崩盘。以行业咨询机构 Info-Link 上周公示为例,P型电池报价在0.36元/W—0.39元/W,N型TOPCon 电池报价在0.46元/W—0.48元/W。而在2022年年中,P型电池报价还在1.3元/W以上。

电池价格下跌的杀伤力有多大,聆达股份提供了一个例证。在3月初公告铜陵项目进度未达预期时,公司提到“高效光伏太阳能电池价格下滑,短期内给公司经营带来一定压力”。不仅如此,聆达股份也于近日对子公司金寨嘉悦新能源的高效电池生产项目实施临时停产,停产时间至2024年4月15日,后续复产情况有待进一步披露。

聆达股份表示,随着光伏电池价格快速下降,金寨嘉悦新能源经营压力加大,与此同时,近年来因金寨嘉悦新能源经营资金筹措未达预期,导致其现有PERC型电池产线经营性现金流紧张,新建产能TOPCon 生产项目建

设进展缓慢。聆达股份表示,光伏电池业务最近一年一期收入占比分别为95.50%和94.45%,短期来看,此次临时停产对公司2024年的经营业绩会产生较大不利影响,但长期看,本次实施临时停产有利于避免由于光伏电池产品短期内价格走低引起的亏损。

在一家一线厂商负责人看来,光伏制造企业的一项重要经营指标就是开工率,开工率的高低与企业的市场拓展能力直接相关,如果企业不能通过连续生产来提升工厂运营效率并降低成本就面临被淘汰的风险。该负责人还提醒说,2023年未实现盈利的产能将不可持续,另外,如果企业不能持续的进行创新投入、技术革新同样会面临较大的被淘汰风险。

绑定一线厂商逆势求生

也有一些跨界上市公司经营得有声有色,近期拿下了大额订单。

3月中旬,臻升科技公告称,旗下眉山臻升将向安徽国晟采购1.45亿片单晶硅片,同时向江苏国晟销售700MW的A级G12异质结电池产品。臻升科技预计,此次采购及销售协议的签订金额将超过公司2022年经审计主营业务收入100%,绝对金额超过2亿元。

本月,明牌珠宝全资子公司日月光能与天合光能及其4家子公司签订《电池采购框架协议》,天合光能预计于2024年至2026年向日月光能合计采购210系列TOPCon 双面太阳能电池约13亿片,若按照当前市场价格测算,预估合同销售总额约为58亿元。

仕净科技本月初也宣布,全资子公司仕净光能与晶科能源及其下属子公司签订《电池片采购合同》,仕净光能将于2024年1月1日起至2025年12月31日向晶科能源及其子公司销售包含但不限于182尺寸的太阳能单晶硅片/1A级片约25亿片。本次协议的签订金额按照市场价格预计占公司2022年度经审计主营业务收入的比例超过100%,绝对金额超过1亿元。

组件企业外购电池并不罕见,但是,天合光能、晶科能源等均为一线大厂,而其采购方明牌珠宝、仕净科技却不是不折不扣的跨界公司,且后者转型时间不长,市场对上述订单既好奇也有疑问——跨界厂商能否为头部企业提供技术含量最高的电池产品?

围绕跨界企业的这一现象可以从多个维度解读,对跨界企业而言,通过绑定一线大厂,现阶段经营有了保障。中国有色金属工业协会硅业分会专家委副主任吕锦标向记者表示,跨界企业聚焦资源在一个专业化环节,背靠一线厂商提供稳定的配套,在光伏各环节产能超过需求并快速扩张的当下,不失为好的商业模式。

不过,这种绑定也对跨界公司构成了限制。记者注意到,日月光能与天合光能的订单中还附带一份补充协议,其中提到,日月光能承诺合同有效期内不发展、投资任何太阳能光伏组件的生产、制造等实体业务;若卖方违反该承诺,买方天合光能有权立即解除《电池采购框架协议》,卖方应在5个工作日内向买方退还剩余预付款。

类似协议的实质是,跨界厂商一定程度上成为一线大厂的代工厂。类似的代工模式在光伏行业并不少见,2021年前后,市场上硅料紧缺,一些有硅料资源的厂商就会找中小型的硅片厂商代工加工硅片产品。

对于跨界厂商依附一线大厂的情况,也有业内人士向记者表达了担忧,“这种现象看上去对跨界企业是利好,对龙头企业是利空,但合作只是锁量不锁价,真正的考验是这些跨界者的产品是否有市场竞争力。”

该人士还指出,一线大厂找跨界企业“代工”电池等产品,主要是经济上的考虑,避免自身背上过多产能包袱,但也需要注意到,电池往往被认为是光伏行业中最具技术含量的产品。如今一线大厂却要通过跨界企业供应产品会引发业内对于一线大厂自身技术水平不高的质疑,有损大厂信誉度,而这之前,一线大厂在谁的电池技术更先进上是有着很多争论的。

记者注意到,仕净科技拿下晶科能源大单背后,两家企业也有业务合作,双方将共同出资在资阳市临空经济区成立项目公司,负责投资年产20GW 硅片+20GW 太阳能电池片的研发制造基地。仕净科技在项目公司持股90%,晶科能源持股10%。该合资项目厂房建设计划于2024年4月动工,预计2024年四季度末竣工并完成首片电池下线。

很多跨界企业都瞄准了这类模式,沐邦高科在宣布终止多笔投资后,转而与山西忻州市政府签订协议,拟在当地投建年产16GW N型单晶硅拉棒项目。沐邦高科表示,一道新能在忻州建设年产14GW 高效光伏电池生产基地项目,公司根据业务发展需要,拟投资本项目与公司重要客户协同配套。据悉,一道新能在2023年全球组件出货榜中排名第九。

今年要现金流为王

据记者不完全统计,目前已有多个光伏项目受阻,不仅仅是跨界厂商,也有老牌企业。

除前述项目以外,向日葵终止了10GW TOPCon 电池扩产项目,奥维通信终止投建5GW 高效异质结电池及组件项目,亿晶光电滁州年产10GW TOPCon 电池项目也出现滞后。大全能源、京运通等公司均有项目延期投产,金刚光伏、国晟科技则是终止了相

关定增计划。

从宏观层面而言,光伏行业已经开始“过冬”,众多企业开始“节衣缩食”。以隆基绿能为例,近期公司被曝将大规模裁员,公司随即辟谣称,当前光伏行业面临复杂的内外部竞争环境,为了应对市场变化,提升组织效能,公司进行了相关岗位结构优化,网传“裁员30%”信息不实,预计人员调整比例约为全体员工总数的5%。

事实上,隆基绿能2022年营收破千亿,净利润破百亿,截至2023年三季度末账上货币资金还高达567亿元。如今,作为行业龙头的隆基绿能都已在压缩开支,为“过冬”做准备,中小厂商的日子过得如何难免让人打个问号。

记者注意到,去年5月的上海SNEC 光伏展期间,隆基绿能总裁李振国曾提醒说,未来将有超过半数的光伏企业被淘汰出局。彭博新能源财经今年1月发布的报告也指出,安装量增长正值组件价格维持在纪录低点,一些制造商今年将亏本销售。鉴于这些成本压力,预测三家中型制造商将因无法在当前环境下竞争而破产。

除跨界厂商更多依附于一线大厂以外,对跨界项目的并购也逐渐浮出水面。例如,海源新材虽然放弃了滁州项目,将滁州能源100%股权以3800万元的价格转让给爱旭股份旗下爱旭科技,但爱旭股份仍将在在此基础上继续投建TOPCon 电池产能。业内普遍预计,今明两年可能会有更多光伏项目“烂尾”,行业内的并购活动也将加剧。

“光伏市场继续增长是确定的,不确定的也是增多;增长的确定性导致光伏全产业链连年扩产,直到2023年开始出现产能过剩,但去年下半年开始的全行业低价并没有威胁到行业主要参与者。”吕锦标向记者说道。在他看来,新的竞争格局下将开启淘汰赛,有退出,也有进入,一线企业、新一线企业今年也将制定高于去年的经营目标。“一线厂商全部有新的再扩产计划,除了现有份额,还有新的增量可抢,特别是倒下的中型企业腾出一部分市场。”

吕锦标提示说,2024年行业将维持低利润水平,但不会亏多少,各家厂商比拼的关键是现金流。对现金流的关注也得到了上述一线厂商负责人的认可,“我认为,二线企业保持现金,活下来很重要,不要去追逐这些没有利润的订单。”

该负责人还提到,头部企业的规模化生产能力、市场竞争能力以及体系化建设能力肯定会比新晋企业有很大优势。“很多新晋企业不具备这些能力,过去几年,因为行业供不应求,只要资本进来,不管做哪个环节都能赚钱,但这种情况已不可持续;未来竞争格局会继续分化,竞争主要是集中在几家头部企业,头部企业的集中度也会持续提升。”

美的集团业绩创新高 拟现金分红逾200亿

证券时报记者 李映泉

3月27日晚间,美的集团(000333)披露2023年年报,公司2023年实现营业收入3720.37亿元,同比增长8.18%;净利润337.2亿元,同比增长14.1%;基本每股收益4.93元,创下历史最佳经营业绩。

公告称,美的集团拟每10股派发现金红利30元(含税),合计现金分红207.61亿元,约占去年净利润的61.57%。

在细分业务方面,To B业务成为美的集团业绩增长的重要贡献力量,新能源及工业技术板块实现营收约279亿元,同比增长约29%;机器人与自动化板块实现营收约311亿元,同比增长约12%;智能建筑科技板块实现营收约259亿元,同比增长约14%。

2023年,美的集团研发投入超过140亿元,且研发投入还在持续增长。2021年至2023年,美的集团研发投入合计超过390亿元。截至2023年12月,公司在全球拥有研发人员超过2.3万人,占非生产人员比例超过50%。

目前,美的集团已推进多家“黑灯工厂”建设,多家海外工厂实现总装排产在线化,散件(KD)一键下单比例提升至98%,实现国内和海外KD关键物料品质追溯,生产进度实时可视,异常工时预警等,工时减少达到30%;加强产研协同,通过工艺数智化平台赋能,工艺路线生成周期缩短90%,转产效率提升62.5%。

年报显示,2023年,美的海外自有品牌(OBM)业务增长迅速,已达到海外智能家居业务收入40%以上,OBM产品在众多海外市场已展现出较强的竞争力。

在供应链上,美的集团也加大了海外布局,美的集团全球生产基地出口业务2023年累计发货量超过80万标准箱(TEU),其中预付款条款占比增长14%,不断构建端到端敏捷交付能力。

获股票实物分配 首钢基金入股八亿时空

证券时报记者 王小伟

原本从未持有上市公司股份,也可以非交易过户的方式,直接获得实物分配股票,同时PE/VC机构实现顺利退出。这种较为新鲜的方式,发生在科创板公司八亿时空身上。

3月27日晚,八亿时空发布了两份简式权益变动报告书,还有一份股东股票实物分配完成暨股份权益变动提示性公告。持有公司8.59%的股东北京服务基金通过占用集中竞价交易减持额度,以非交易过户的方式,向投资者实物分配公司超1155万股股票。北京首钢基金有限公司(首钢基金)、北京京西创业投资基金管理有限公司(京西创业)成为重要增持方,两者为一致行动人。其中首钢基金取得超过591万股,京西创业取得超过401万股,另外,石景山国资公司也取得162万股。

本次权益变动后,北京服务基金不再持有八亿时空股份,相当于解决了“募股退退”中很重要的“退”这一环节。

截至今年3月中旬,首钢基金除持有八亿时空股份外,还间接持有首程控股12.57%股份,间接持有首惠产融10.04%股份。这两家公司都是港股上市公司。京西创业则不存在在境内、境外其他上市公司中拥有权益的股份达到或超过该公司已发行股份5%以上情况,由此推测,对八亿时空的这次直接持股,或将迎来京西创业成为上市公司重要股东的“首秀”。

公告中,首钢基金和京西创业明确在未来12个月内没有增持八亿时空股份的计划。值得注意的是,本次权益变动是北京服务基金通过占用集中竞价交易减持额度,以非交易过户的方式,向其投资者实物分配公司股票。相关股票通过中国结算非交易过户方式办理交割。这意味着,在今年一季报中,投资者大概率就能够看到八亿时空前十大股东中所涉股东持仓的阵变。