

科创板开光伏专场业绩会 出海经营价格趋势广受关注

证券时报记者 王一鸣

5月7日下午,科创板细分行业集体业绩说明会之光伏专场正式召开。本期参会公司有时创能源、阿特斯、天合光能、晶科能源等,相关上市公司高层就出海、经营情况、行业趋势等问题与投资者展开深入交流。

数据显示,中国光伏组件产量已经连续16年位居全球首位,多晶硅、硅片、电池片、组件等产量产能的全球占比均达80%以上。

天合光能董事长、总经理高纪凡在业绩会上介绍,公司已在东南亚建设6.5GW硅片、电池、组件一体化产能。2024年公司将进一步深化海外产能布局,其中公司5GW美国组件产能已经在建设,预计2024年四季度逐步投产。另外越南5GW硅片电池配套产能,以及1GW印尼电池组件也将按计划建设投产。公司未来将通过更加前瞻、更加精准的全球化产能布局,强化在全球各个市场的竞争力。

晶科能源董事长李仙德向记者

表示,公司一直坚持全球化战略。海外投资者关注地缘政治、当地工业基础及产业链竞争力、政策和货币等问题,目前已在东南亚和美国布局产能。公司美国1GW扩建N型组件产能已于一季度投产,剩余1GW产能已进入设备装机阶段,该产能将对未来美国市场出货产生帮助。

“2023年度,公司海外市场整体表现强劲。欧洲和美国两大海外成熟市场销售规模保持稳健增长,出货量分别同比增长24%、28%。公司在日本和澳洲市场的销售表现也相当亮眼,市占率分别增加了26%和90%。拉美市场则始终保持领先优势,其中南美地区销售势头强劲,同比增长64%;墨西哥地区亦表现不俗,出货量同比增长114%。整个拉美市场平均每季度出货1GW以上,市占率大幅提升了43%。在新兴市场非洲,出货量全年同比增长高达195%。”阿特斯董事长、实际控制人瞿晓锋在交流时表示。

对于产业链价格趋势,高纪凡认为,光伏组件价格目前处在低位,继续

下降的空间有限,未来随着光伏行业需求的提升,供需关系有望逐步改善。光伏组件的价格信息可以参考InfoLink Consulting等行业第三方机构数据,根据最新一期(4月24日)数据,双面双玻PERC组件中210mm比182mm产品均价高0.02元/W。

李仙德分析,目前国内产业链价格已处于低位,全产业链盈利承压。从成本角度来看,产业链价格继续非理性下跌概率较小。晶科能源对2024年全球光伏市场需求保持乐观,预计将有20%以上的增长,装机预期500~550GW,组件需求有望达到650GW。

阿特斯董事、总经理、首席执行官庄岩表示,在全球减碳共识下,光伏行业下游市场空间广阔,光伏新增装机需求长期看好。随着光伏头部企业在研发投入、技术工艺、品牌渠道、资金资本及规模等方面的领先,头部企业的产品竞争力会进一步加强,行业集中度会进一步提升。

“2024年是光伏行业全面转向N型技术的一年,是新技术快速迭代的

一年。目前,已规模量产的新技术主要是TOPCon、HJT和BC等。阿特斯对这三项技术均有布局。其中,TOPCon技术,30GW的TOPCon电池产能已达产达效,多项指标领先;HJT技术,我们已连续多年投资技术研发,并将继续对技术进行提升和挖潜;BC技术,我们正在开展中试开发。此外,我们正在密切跟进钙钛矿叠层技术的进展。”庄岩在谈及新技术布局时说。

李仙德介绍,在技术层面,晶科能源今年将继续保持高研发投入,积极开展N型TOPCon新技术、新工艺研发,同步储备基于TOPCon的BC电池和钙钛矿叠层电池技术。

瞿晓锋称,光伏是一个技术快速革新的行业,P型电池转换率已经达到理论极限,目前已切换到N型技术路线。近一两年一线企业都重点投入N型TOPCon,所以预计短期还是以该技术和产品为主。后续HJT、BC和钙钛矿等都会有其应用场景和发展空间。各技术路线上的经济性,也是企业需要重点考虑的因素。

从“赶烤”到“复烤” 网红淄博将“流量”变“留量”



师傅正在烧烤

淄博烧烤

淄博烧烤店内爆满

黄翔/供图 彭春霞/制图

证券时报记者 黄翔

今年“五一”,淄博烧烤的碳炉继续红火,城市客流量再度迎来高峰。

从去年的进淄“赶烤”,到今年的进淄“复烤”,网红淄博的热度非但没有退去,反而让当地更多的元素不断出圈,同时淄博多管齐下的服务措施也受称道。各方合力之下,借烧烤这张名片,淄博努力将“流量”打造成为“留量”。

从“赶烤”到“复烤”

淄博烧烤的热度其实早已复燃。在今年的清明节假期,淄博已迎来了第一波客流量高峰,此后“淄博烧烤”的话题热度在各大社交平台快速攀升,其间多次登上热搜榜。

4月30日下午4点左右,证券时报记者来到淄博“网红店”之一的金岭镇牛之然烧烤店,此时店外已经停满了车辆,并且绝大多数是外地牌照,远的有来自广东的“粤A”、湖北的“鄂A”等。

烧烤店里,三四个食客围坐一桌,每人一个小马扎,羊肉、牛肉在桌上的小烤炉上炙烤出阵阵香味,食客手中握着卷饼、小葱、蘸酱“三件套”等待着烤串出炉。厨房里,烧烤师傅站在长长的烤架前翻弄着肉串,一旁的穿串工一刻不停地将新鲜的肉块穿上签子,收银台旁正站着等待点单而排起长队的顾客。

“近期前来吃烤串的游客剧增,店内从早上8点便开始排号,中午11点便座无虚席。”店内的工作人员告诉记者,今年以来吃烧烤的顾客是去年的一倍,最忙的时候从早上9点开始排队,高峰时一天接待300多桌,三四百斤肉下午4点多就能卖完。其间他还提醒记者所点的几样菜品已经售罄。

这样的景象,是近期淄博大多数烧烤店里正在上演的常态。另一家网红店老赵烧烤,近期也是食客如织。在此之前,两家店曾因店内顾客太多接待不过来,而向对方“反向引流”,此举也被网友称为“反向商战”,登上热搜。4月30日,记者联系老赵烧烤时,

对方表示店内当天歇业备战“淄博烧烤节”。

去年淄博烧烤爆火之后,淄博在去年“五一”快速策划举办了淄博烧烤节。今年的“五一”,淄博又在同一地点继续举办第二届烧烤节,游客热度依然有增无减。

“没想到过了一年,淄博还是这么有人气。”从哈尔滨来到淄博旅游的李渊博(化名)向记者感叹道,并提起手中拎着的炒锅饼、紫米饼、奶棒等特色小吃表示,“这些都是我排了队长才买到的。”

当前,烧烤成了淄博乃至山东吸引客流的金字招牌。企查查最新数据显示,山东现存烧烤4.57万家,其中淄博现存3059家,在山东省排名第七。截至今年3月31日,烧烤相关存量企业达4.45万家,与2023年同期相比,上涨7.8%。从注册量来看,山东省今年已新增3157家烧烤相关企业,尤其在今年3月迎来井喷式增长,新增1343家,环比增长618%。另据携程发布的数据,今年“五一”假期,淄博也进入热门三四线目的地前十名,旅游订单平均增长11%。

文旅产品逐渐丰富

一年前,淄博的意外走红被外界评价是“老工业城市”的逆袭,而经过一年的试炼,淄博似乎已经在文旅发展上找到了感觉。在烧烤热潮之下,淄博努力从自身的历史人文上挖掘出更多文旅产品。

淄博是战国时期齐国古都,同时也是我国陶瓷琉璃文化重镇、蹴鞠起源地等,具有一系列极具特色的人文标签。

今年“五一”假期,淄博陶瓷琉璃博物馆迎来“人从众”模式,支付宝预约系统数据显示,假日5天该馆累计线上预约12.1万人次,其中淄博市外

游客占比95%,山东省外游客占比43%。假期5日累计接待服务观众11.89万人次,日均2.38万人次,同比增长52%,成为该馆建馆以来最火爆的小长假。

在淄博玉黛湖景区,今年春节期间火上热搜的国家级非遗——“淄博花灯”重新点亮,齐国盛世、《聊斋志异》、《封神榜》等经典故事的主题花灯逐一展现给游客,成为了假期热门景点。

此外,证券时报记者从当地文旅部门了解到,“五一”假期期间,淄博以游客互动理念策划多场主题活动,包括周村古商城景区举行“庆祝周村开埠120周年——古城欢乐颂”主题文化旅游系列活动;聊斋城试营业并新上《聊斋惊梦》体验馆、《夜话聊斋》夜游项目;千乘湖景区举办高青首届沙滩音乐节;临淄打造寻梦稷下学宫之旅、寻味齐国故都之旅、探访足球起源之旅等文旅线路。

在文旅服务上,淄博也更为周到,假日期间,淄博13家景区推出高铁票换门票活动,开通14条周末及假日1元公交游景点线路,线路覆盖全市20个重点旅游景点,并且引导各区县开通旅游直通车,定制公交专线。

记者在被称为“淄博市排队热榜NO.1”的八大局便民市场中看到,除了特色美食外,许多包含淄博文化IP、地标景点等的文创产品也被游客“爆买”。

“近年来淄博的一大感受是,大部分游客不像去年一样,吃完烧烤就走,吃饭之余,很多人也更想了解淄博本地的历史文化和风土人情。”来自山东济南的游客荣先生向记者表示。

考验城市治理能力

从网络的流量,变成实际的客流量,网红城市不光要满足游客的好奇心,还要维持好游客的体验感。从去

年以来走红的淄博、哈尔滨等城市来看,地方政府大力支持,加大公共服务力度,是城市赢得口碑的重要原因。

过去一年里,淄博在城市管理等方面进行了较大的提升,围绕服务保障“淄博烧烤”出台了一系列常治长效的工作机制,多管齐下合力迎客。

比如,淄博市政府市民投诉中心建立对涉烧烤、旅游类投诉快速办处机制,要求承办单位2小时内回复初步办理情况,1日内办理完毕,3日内回复办理情况。

在八大局便民市场外记者看到,新设立的免费临时停车场,游客很容易就能停下车。同时,每个路口都有工作人员指挥交通,确保道路的畅通。据了解,停车难是去年游客投诉最突出的问题,今年淄博多条街道投资建设停车场,并且还配备了充电桩,因停车引发的交通问题得到极大缓解。

客流量急剧增长,对社会治安也带来考验。记者注意到,在淄博的几大网红打卡点,都有巡逻队伍不间断维护治安。据了解,淄博市公安局在各区县主城区布建18个警务工作站,实行“1、3、5分钟”快速反应机制,灵活调度巡警、特警、警务站、派出所巡防力量,加强烧烤集聚区、旅游景区值守,统筹协调保安员、网格员、志愿者等社会力量共同参与秩序维护和应急处置。以八大局便民市场为例,该市场建立了分级安保制度,日进客流量5万人次以下,5万至7万人次,7万至10万人次,10万人次以上分别启动不同级别安保响应。

目前,淄博围绕烧烤、旅游探索出了一套较为高效的治理组合拳,为文旅发展筑牢基础,同时通过持续推动文旅深度融合,让城市“流量”不断转化为文旅“留量”,城市品牌影响力持续提升。

六国化工拟向万华化学 出让徽阳子公司部分股权

证券时报记者 张一帆

六国化工(600470)5月7日晚间公告,拟将全资子公司湖北徽阳新材料有限公司(简称“徽阳新材料”)45%股权,以7402.02万元的价格协议转让给万华化学集团电池科技有限公司(简称“万华电池科技”),转让完成后公司将持有徽阳新材料55%的股权。万华电池科技是万华化学(600309)的全资子公司。

徽阳新材料成立于2023年1月,主要产品为精制磷酸、磷酸一铵、磷酸二铵等,目前正处于基建阶段,尚未正式投产。2023年度,徽阳新材料营业收入总计8.33万元,截至报告期末净资产为1.52亿元。本次徽阳新材料45%股权所对应7402.02万元的转让价格,与其45%净资产的价值基本相当。六国化工介绍,这一转让价格是以2024年2月29日为评估基准日,以徽阳新材料全部权益账面价值评估价值1.64亿元,乘以转让的股权比例得出。

后续,徽阳新材料将设立董事会,5名董事会成员中将由六国化工提名3名候选人,万华电池科技提名2名。万华电池科技还将提名1名监事、总工程师以及财务负责人。

六国化工表示,本次交易是基于上市公司经营发展需要做出的决策,徽阳新材料目前正处于基建阶段,为引进具有较强实力的战略投资者,优化该公司整体资源配置,推动项目建设,构建完善的产业链条和市场,加快徽阳新材料做大做强。

据悉,徽阳新材料承载了六国化工转型升级的愿景,其“正处于基建阶段”的项目规模长期投资或将超过百亿,而交易对象万华化学则“差一点”成为六国化工控股方。

徽阳新材料在去年1月3日正

式设立,注册资本2亿元。六国化工彼时表示,这一投资的目的是“加快产业转型升级,推动公司高质量发展,提升公司市场竞争力”。随后,六国化工宣布将“28万吨/年电池级精制磷酸项目”交由徽阳新材料实施落地,项目总投资达11.94亿元。

精制磷酸是酸法生产磷酸铁锂前驱体磷酸铁的主要原料,为动力电池的正极材料磷酸铁锂提供基础原材料。六国化工期待,通过募投项目的实施快速拓展磷酸铁锂正极材料前驱体磷酸铁产业,打破公司目前以基础肥料为主的业务格局。

“28万吨/年电池级精制磷酸项目”只是六国化工大股东铜化集团转型蓝图的第一步,这一项目同时也被称作“铜化集团新能源新材料一体化项目一期项目”。铜化集团新能源新材料一体化项目总投资达105亿元,除前述一期项目外,二期计划建设15万吨磷酸二氢锂与20万吨磷酸铁锂装置,三期计划延伸发展5万吨食品级磷酸、10万吨电池用高端磷酸盐等产能。全部建成后,目标为实现年销售收入170亿元,利润18亿元。

在2023年,万华化学曾提出重组铜化集团的计划,拟通过持有铜化集团化工业务51%股权,享有六国化工、安纳达的控制权。不过,今年2月该合作生变,万华化学转为通过万华电池科技受让六国化工5%股权,从控股变为仅间接参股,万华化学还作出承诺,未来12个月内不会成为六国化工的控股股东和实际控制人。

万华电池科技受让六国化工5%股权的交易,在半个月前刚刚完成过户。本次万华电池科技与六国化工的合作进一步下沉到项目公司,双方后续合作将如何展开,有待进一步观察。

立昂微受益国产替代加速 化合物射频芯片放量增长

证券时报记者 阮润生

半导体硅片头部企业立昂微(605358)5月7日举办业绩说明会。公司高管向证券时报记者表示,公司对半导体硅片、半导体功率器件芯片、化合物半导体射频芯片业务板块产能均进行了提早布局,预计随着经济的复苏回升,三个业务板块均有增长动力。其中,化合物半导体射频芯片业务受益于国产化替代加速等因素推动,实现放量增长。另外,立昂微正在推行各业务板块的统一管理,目前没有分拆上市计划。

2023年,立昂微实现营业收入27亿元,较上年同期下降7.7%;实现归母净利润6575万元,同比下降90%;基本每股收益0.1元;2024年一季度,公司实现归母净利润-6315万元。

综合来看,产能扩张带来的成本压力、收购嘉兴金瑞泓产生阶段性的亏损、产品降价导致毛利率大幅下降以及公允价值变动收益减少等,成为拖累立昂微业绩的重要因素。在今年一季度,虽然半导体行业市场开始复苏,销售订单增加,主营产品销量大幅增长,但由于销售单价还处于低位,以及上年新增产线的转产使相应固定成本同比增加较多,导致综合毛利率下降较多和计提的存货减值增加。

在本次业绩交流会上,就半导体硅片行业具体价格拐点,立昂微高管向证券时报记者表示,当前6-8英寸硅片订单饱满,12英寸硅片出货量同比大幅增长。半导体硅片价格的复苏拐点受宏观经济增长、硅片供求关系、客户订单等多种因素的影响。

另外,嘉兴金瑞泓作为主要业绩“失血点”,公司高管向证券时报记者表示,该子公司目前正处于产能爬坡阶段,何时扭亏为盈、出货量、产品价格等多种因素的影响。

在近期机构调研中,公司高管介绍,如果出货量达到正片10万片,嘉兴基地单月预计可以达到盈亏平衡。年报披露,公司嘉兴基地

12英寸硅抛光片扩产项目正在按计划推进,预计2024年底将达到15万片/月的产能。

立昂微也在推进其他各生产基地新增产能的建设。其中,衢州基地年产600万片6-8英寸硅抛光片项目稳步推进中,预计于2024年9月完成8英寸25万片/月新增产能设备的移机工作;衢州基地年产180万片12英寸硅外延片项目正在建设过程中;海宁基地年产36万片6英寸微波射频芯片及器件生产线项目完成土建工程,预计于2024年第四季度建成6万片/年的产能并投入商业运营。

在半导体硅片领域,立昂微12英寸产品已覆盖14nm以上技术节点逻辑电路和存储电路。今年一季度,公司硅片业务在逐步复苏,报告期内公司折合6英寸的硅片销量为311.18万片,同比增长45.47%,环比增长14.44%,12英寸硅片销量17.14万片,同比增长71.62%。

分业务来看,立昂微化合物射频芯片销量增长显著,去年该业务营业收入同比增长近1.71倍至1.37亿元,销量1.79万片,较上年同期增长141%,创下新高,今年一季度销量达到0.9万片,同比增长388%。

立昂微高管向记者表示,化合物射频芯片产品受益于产品技术实现完全突破,客户验证顺利,射频芯片验证进度已基本覆盖国内主流手机芯片设计客户,国产替代加速;多规格、小批量、多用途、高附加值的特殊用途产品持续放量,低轨卫星客户已通过验证并开始大批量出货。因此,在客户总量、订单数、产能利用率、出货量、销售额等方面均有大幅度增长。

去年,立昂微也成为行业内首家量产二维可寻址激光雷达VCSEL芯片的制造商。至于公司量产的VCSEL芯片是否应用到光通信领域,立昂微高管回应,公司产品下游最终广泛应用于5G通信、智能手光、计算机、汽车产业、消费电子、光伏产业、低轨卫星、智能电网、医疗电子、人工智能、物联网等终端应用领域。