

# 直击SNEC光伏展：行业步入“冰河期” 探寻全球化新路径

证券时报记者 刘灿邦

“去年的SNEC热闹非凡，有喜也有忧。过去一年，光伏行业经历了一次大洗礼，行业出现了‘量增价跌’的现象。”

“时隔一年再见面，光伏产业变化两重天。行业遭遇史上最内卷，供需严重错配，行业步入‘冰河期’。”

6月11日，在第十七届(2024)国际太阳能光伏与智慧能源(上海)展览会(下称“SNEC光伏展”)前夕的全球光伏大会上，多名行业领袖发出了上述感慨，业内聚焦于全球化面临新挑战以及加强知识产权保护力度等话题。与此同时，光伏行业严峻的内卷状况依旧是讨论的热点话题，业内对于光伏行业还需要多久才能走出这轮周期底部并没有明确预期。

不过，这并未影响业内的参展热情，证券时报记者从主办方了解到，本届SNEC光伏展移师国家会展中心(上海)，展览面积超38万平方米，全球超3600家企业将参展，预计观展人数超过50万人次。展出内容则包括光伏生产设备、材料、光伏电池、光伏应用产品和组件等。

## 无序竞争亟待破局

“国内市场竞争加剧，海外市场围追堵截。”在上述大会上，一位行业专家的描述或许是当下光伏产业的生动写照。作为“新三样”和新质生产力的代表，光伏产业亟需一场浴火重生。

据协鑫集团董事长朱共山介绍，目前，硅料、硅片、电池、组件四大环节基本上跌破现金成本，全产业链集体承压。“光伏产业本轮震荡周期内，整体产能扩大了约3倍，但利润率下降了70%左右。欧美贸易壁垒导致外需收缩、出口下滑，加剧全球光伏供需失衡。”

在朱共山看来，光伏上演超级内卷的外因是供给侧同质化竞争、资本盲从、跨界挤压、地方政府招商以及代建驱动、需求端唯低价中标等因素叠加，将产业带入“局部最优”而非“全局胜利”的陷阱。

天合光能董事长兼CEO高纪凡也提到了“企业各自为战、盲目投资，资本市场过度逐利、推波助澜，地方政府过度招商、一哄而上，金融机构无序投放、遍地开花”等乱象。

地方政府盲目的招商引资被视为引发这轮内卷的一个重要原因，不过，在接下来行业破局中，政府部门仍有机会发挥关键作用。“光伏行业已进入新发展阶段，要树立新发展理念，构建新发展格局。各方要下定决心，破除行业无序竞争的乱象。”

高纪凡建议，中央政府要统筹规划，地方政府不能一哄而上，要提升招商引资的质量，避免招商以后留下一堆“烂摊子”，给当地经济造成严重损失。同时，要进一步压实相关管理部门、金融机构、行业主管部门和地方政府委政府的责任，在市场准入、审慎监



6月11日，第十七届全球光伏大会上揭晓“全球太阳能领袖”等荣誉奖项。

刘灿邦/摄 彭春霞/制图

管、行为监管等各个环节，都要严格执法，才能形成健康有序的营商环境，促进地方经济、保障金融安全。

值得注意的是，不久前，生态环境部等14个部门印发《关于建立碳足迹管理体系的实施方案》，明确了今后一个时期我国碳足迹管理体系建设的“任务书”和“施工图”。

对此，朱共山表示，希望政府部门进一步加大相关政策实施力度，引导光伏应用端招标采购主体，彻底改变最低价中标模式，以低碳论英雄，对“低碳优等生”正向激励。特别是，对于引领全球的重大科技迭代技术、碳减排指标全球优势突出，在全球脱碳技术领域有重要影响力的绿色低碳科技产品，给予保护性、扶持性支持。

## 加强知识产权保护

记者注意到，在提到如何推动光伏行业高质量发展的建议时，多名企业负责人均提到了技术创新的作用。例如，朱共山就认为，当前内卷加剧与行业触碰有技术的天花板致使准入门槛不够等不无关系。“科技上限决定产业上限，行业现有技术溢价和发电增益边际减小，局部技术改善不足以抵抗供应链失衡的趋势变化，才是产业链被迫内卷的关键。”

不过，需要注意的是，过去三四年，光伏行业并不缺乏技术创新，从改良西门子法块状硅到颗粒硅，从小尺寸硅片到大硅片、超薄硅片，从PERC电池到以TOPCon、HJT、xBC等为代表的N型电池技术，技术创新比比皆是。

那又是什么造成了技术创新的边际效应快速递减？高纪凡提到的一个现象值得关注——侵犯知识产权的行为泛滥，跨界跨行的企业和原有公司的高管出去创业。“随意侵犯其他公司的知识产权能够成功的话，哪一个企

业有动力投资几十亿乃至上百亿从事技术创新和研发？如果侵犯知识产权的行为不能得到严惩，就不可能走出‘以创新为导向’的高质量发展之路。”

为此，高纪凡建议，应全力鼓励技术创新，加强知识产权保护，严厉打击侵犯知识产权的违法行为。高纪凡也分享了天合光能目前的一些做法，即将太阳能电池和组件核心专利授权给第三方企业，这些企业在专利授权下与天合进行产能合作，“这样既能构建创新资产保护和产业协作的新格局，也能逐渐打破各自为战、过度投资的状态。”

加强知识产权保护的呼吁也得到隆基绿能董事长钟宝申的响应。一方面，钟宝申强调了技术创新的重要性，即光伏行业核心是创新驱动，无论是过去的硅料冷氢化技术还是金刚线切割技术，都促进了行业规模不断壮大、成本不断降低，而成本降低的最核心还是技术驱动。

另一方面，他也指出，知识产权保护有所缺失，导致先进技术扩散太快，行业信奉拿来主义。“有些创新企业引领了技术进步方向并得到了很好的发展，也有些企业研发了不错的技术，但在经营上遇到种种问题，被更多的企业取代，因此，行业要加大知识产权保护力度。”

## 应对全球化布局新挑战

今年SNEC光伏展前夕，国内光伏企业遭遇的最新变故是设在东南亚的工厂面临停产危机。而在这之前，东南亚工厂主要承担向美国市场出口光伏产品的角色，由于美国方面的政策限制，这些工厂的产品现阶段已经很难再向美国出口。

记者注意到，在上述大会上，多位业内人士提到了对下一阶段出海的思考。例如，朱共山提到，去年全球光伏吉瓦级市场国家达到32个，今明年将沿着“一带一路”拓展到50多个。“欧美、印度等国家和地区愈发重视本土产业链的自主性与可控性，不断挥起‘关税大棒’，倒逼中国光伏

从取道东南亚‘曲线出海’向全面出海转变，从单一的技术、产品出海，向包括设备、原材料等在内的产业链抱团出海转变。”

朱共山预计，三到五年内中国光伏行业将完成第一阶段的全产业链出海，面向美国、欧洲、东南亚、印度、中东、北非、南美等全球重点区域，汲取第一阶段的出海经验教训，合理利用WTO规则，建立全球化运营新优势。

中国机电产品进出口商会副会长石永红指出，欧美国家连续对以光伏为代表的新兴行业发难，印度等国也在全球竞争中试图抢占中国的市场份额，这是中国光伏产业面临的新的格局。一项数字很能体现这一变化，2024年1—4月中国太阳能电池出口量23.09亿个，同比增长22.5%；但同期太阳能电池出口金额119.2亿美元，同比下降31.9%。

石永红认为，光伏行业基本上五年来面临一次调整，这次调整可能引发新的大洗牌，有些企业被兼并重组。不过，在知识产权、创新方面具备优势的企业能够更快地适应欧美市场对于碳足迹等新要求，并在全球合理布局。他也强调了走出去要进一步主动谋划的重要性，“东南亚产能过于集中，受到美国调查的影响很大，证明这种模式不可行，企业应思考下一步全球化要采用何种模式，与此同时，重视知识产权、保护创新也是行业高质量发展的关键。”

事实上，在东南亚市场出现变故后，已经有企业公开发声，重申全球化布局的策略。例如，天合光能表示，公司前瞻性地布局了美国的组件产能和印尼的电池组件产能，均处于在建状态，其中，印尼工厂预计2024年三季度投产，且该项目的合资方是印尼国家电力公司；并表示将以更广、更深的全球化布局和本土化运营来提高海外市场竞争力、应对国际贸易风险。

此外，不少中国光伏企业将目标瞄准中东市场。去年以来，包括协鑫科技、TCL中环、天合光能等企业纷纷宣布中东投资计划，规划产能涉及多晶硅、硅片、电池组件和辅材等。

据进一步透露，合资车企销售遇冷的现实情况。乘联会数据显示，5月全国乘用车市场零售171.0万辆，同比下降1.9%，环比增长11.4%。其中，主流合资品牌零售49万辆，同比下降21%。具体来看，5月德系品牌零售份额18.6%，同比下降2个百分点；日系品牌零售份额14.8%，同比下降3.2个百分点；美系品牌零售份额6.7%，同比下降1.4个百分点。

对比之下，5月份，自主品牌零售与合资品牌形成鲜明反差。数据显示，5月自主品牌零售98万辆，同比增长12%，环比增长12%。据悉，5月当月，自主品牌国内零售

份额为57.6%，同比增长7.3个百分点；2024年自主品牌累计份额56%，相对于去年同期增加6.6个百分点。乘联会秘书长崔东树分析，自主品牌在新能源市场和出口市场获得明显增量，是其市场份额持续走高的重要原因。

以出口为例，5月海关统计汽车出口56.9万辆，同比增长30%，当月出口金额达到105亿美元，同比增长17%。其中，5月自主品牌出口达到31.9万辆，同比增长27%；合资与豪华品牌出口5.8万辆，同比增长仅5%。

展望6月份，崔东树分析，6月以来，乘用车市场进入半年收官期，各地方和车企努力冲刺销售业绩的意愿很

# 科林电气独董联名发函：防止出现恶性控制权争夺

证券时报记者 张一帆

科林电气(603050)控制权竞争进入白热化，上市公司三名独立董事张宏亮、姜齐荣和邓路在6月11日联名向公司和全体股东发函，以维护公司和全体股东利益，促进公司股东特别是中小股东的利益保护。值得注意的是，在函件中三名独立董事反复提示各方注意退市风险。

对于参与控制权竞争的各方，独立董事要求：在此过程中要守法、合规、履行信息披露义务、确保公司正常经营、治理稳定，防止出现恶性控制权争夺，防止出现退市情形，保护好全体股东尤其是中小股东利益。

对于中小股东及潜在投资人，独立董事提示：目前公司所处行业为智能制造、电力设备和服务、新能源设备和服务行业，符合国家及地方产业规划，是地方重点支持的企业，公司目前生产经营正常，业绩向好，发展前景明朗，投资价值凸显。但是，随着要约收购的进行，公司存在退市风险、股价剧烈波动风险、公司控制权争夺风险、高管团队变动风险、战略变更风险等，提醒投资者尤其是中小投资者关注。

对董监高群体，独立董事建议：现任董事、监事和高管团队要合法守规、精诚合作，维护好公司的正常生产经营，配合好交易机构和监管机构的相关信息披露和治理行为要求，确保股票有序交易，控制权有序变更(若发生)。

围绕科林电气的控制权竞争，石家庄国有资本投资运营集团有限公司(简称“国投集团”)与青岛海信网络能源股份有限公司(简称“海信网能”)已经缠斗了接近三个月的时间。虽然最终胜负难以预料，但自3月以来，科林电气股价已经飙涨了接近九成。

目前，国投集团在竞争中的身份较为领先。6月4日，国投集团同张成锁、邱士勇、董彩宏、王永在石家庄共同签署了一致行动协议书，五方形成一致行动关系。上市公司披露公告称，一致行动协议签署后，

# 雪榕生物董事长被留置

证券时报记者 聂英好

6月11日晚间，雪榕生物(300511)公告，公司于11日收到永登县监察委员会书面签发的《留置通知书》和《立案通知书》，公司控股股东、法定代表人、董事长兼总经理杨勇萍被实施留置措施。

公告显示，除杨勇萍外的公司其他全部董事、监事、高级管理人员目前均正常履职，雪榕生物已对相关事项做了妥善安排。截至公告披露日，公司未收到有权机关对公司的任何调查或者配合调查文件，暂未知悉留置调查的进展及结论。

截至公告披露日，雪榕生物控制权未发生变化，董事会运作正常，该公司及子公司生产经营管理情况正常。

雪榕生物始创于1995年，于2016年5月4日在深交所创业板挂牌上市，主营食品用菌的研发、工厂化种植与销售。

此前2023年12月28日，雪榕生物因年报不准确收到深交所监管函。监管函显示，雪榕生物2020年—2022年对全资子公司咸宁雪榕生物科技有限公司资产组的减值测试中存在计算错误、预测方法不恰当的情形，导致减值测试不准确。上述事项导致该公司相应年度定期报告披露的财务数据不准确。

因上述事项，雪榕生物董事长杨勇萍、时任财务总监陈雄被警示。

雪榕生物2023年12月25日晚发布的公告显示，上海证监局认为，杨勇萍自2014年8月起任公司董事长，自2022年4月起兼任公司总经理并主管会计工作；陈雄

公司实控人由张成锁变更为国投集团，以国投集团为实控人的五方合计持股比例为29.51%。

海信网能也尚未从竞争中出局。5月24日，海信网能向除本身以外的科林电气全体股东的非限售流通股发出了部分要约，目标要约收购股份数量占上市公司总股本的20.00%，除息除权后要约收购为27.17元/股。在海信网能要约收购前，海信网能合计持有上市公司24.51%表决权，截至6月6日，预受海信网能要约账户总数为252户，净预受要约的股份数量约占科林电气权益分派后总股本的比例为0.27%。

纵观科林电气独立董事向各方的发声，“退市风险”值得瞩目。根据新“国九条”精神，证监会在4月底发布的《关于严格执行退市制度的意见》中，增加控制权长期无序争夺导致投资者无法获取上市公司有效信息的退市情形，以保障中小投资者知情权。

证券时报记者统计，上交所此前已经三次就科林电气股东权益变动事项下发监管工作函。科林电气还在近期披露了一则高管亲属短线交易及致歉公告，涉及公司董事张成锁的儿子张栋、监事邱士勇的爱人贾京双。两人分别于2022年12月16日至2024年2月7日期间，2023年12月25日和2023年12月29日，买卖公司股票。以上亲属交易股票均在本次控制权竞争之前，不过因合并考虑张成锁、邱士勇今年4月2日至至今的增持计划，造成了短线交易。

国投集团、海信网能均曾发声，呼吁维护上市公司经营稳定。国投集团在权益变动书中表示，其入股上市公司系看好电气设备行业未来市场前景，基于自身对上市公司投资价值的判断，以谋求控制权及维护上市公司经营稳定为目的。海信方面也曾表示，尽快结束目前上市公司股权结构的不稳定性，从根本上解决控制权问题，将是促进上市公司经营稳定的根本措施，更是公司业务发展的根本前提。

自2018年8月至2022年4月任公司财务总监，两人在履职过程中未勤勉尽责，对公司上述事项负有责任。上海证监局决定对杨勇萍、陈雄采取出具警示函的监督管理措施。

从履历来看，杨勇萍生于1969年4月生，历任高榕食品总经理、董事长。现任雪榕生物董事长、总经理，中国食用菌协会副会长、中国食用菌协会工厂化专业委员会会长、上海市蔬菜食用菌行业协会名誉会长、上海市工商业联合会常务委员、上海市奉贤区福建企业协会会长等。

业绩表现方面，2023年，雪榕生物营业收入为25.65亿元，同比增长10.55%；归母净利润为亏损1.88亿元，同比减亏34.52%。2024年一季度，该公司实现营收6.04亿元，同比下滑28.3%；实现归母净利润524万元，同比下滑97.65%。

对于2023年业绩变动，雪榕生物解释称，报告期内，受消费市场变化、食用菌行业竞争异常激烈、供求关系失衡等因素影响，第二季度开始，食用菌销售价格持续低位运行，导致公司主要产品金针菇毛利率同比下降6.22%。上半年，为了实现业务新突破，公司探索销售模式改革，仓储费、渠道推广费、销售人员薪酬等费用同比增长较多，影响了公司经营成果。

# 光伏新观察

# 合资车企5月销量大跌 自主品牌份额走高

证券时报记者 韩忠楠

继“17万买宝马”登上微博热搜后，凯迪拉克“买一送一”的销售策略，也引起了市场的广泛热议。

据悉，目前哈尔滨凯迪拉克经销商推出的“买一送一”活动已结束，赠送车型CT4即将停产，已处于清库存阶段。

宝马经销商也向证券时报·e公司记者证实，部分门店对宝马i3进行大降价，主要由于这款车正在面临换代更新。同时，行业的整体内卷，也确实给销售带来了巨大压力。

6月11日，全国乘用车市场信息联席会(下称“乘联会”)发布的最新数

据，进一步透露出合资车企销售遇冷的现实情况。

乘联会数据显示，5月全国乘用车市场零售171.0万辆，同比下降1.9%，环比增长11.4%。其中，主流合资品牌零售49万辆，同比下降21%。

具体来看，5月德系品牌零售份额18.6%，同比下降2个百分点；日系品牌零售份额14.8%，同比下降3.2个百分点；美系品牌零售份额6.7%，同比下降1.4个百分点。

对比之下，5月份，自主品牌的零售与合资品牌形成鲜明反差。数据显示，5月自主品牌零售98万辆，同比增长12%，环比增长12%。

据悉，5月当月，自主品牌国内零售

份额为57.6%，同比增长7.3个百分点；2024年自主品牌累计份额56%，相对于去年同期增加6.6个百分点。

乘联会秘书长崔东树分析，自主品牌在新能源市场和出口市场获得明显增量，是其市场份额持续走高的重要原因。

以出口为例，5月海关统计汽车出口56.9万辆，同比增长30%，当月出口金额达到105亿美元，同比增长17%。其中，5月自主品牌出口达到31.9万辆，同比增长27%；合资与豪华品牌出口5.8万辆，同比增长仅5%。

展望6月份，崔东树分析，6月以来，乘用车市场进入半年收官期，各地方和车企努力冲刺销售业绩的意愿很

强烈，新车型交付量伴随制造企业体系能力提升，快速释放产能占领先机，因此6月仍是销量走势较好的月份。

而对于近期市场上热议的“油电平权”问题，崔东树认为，燃油车和新能源车的需求不同，不能简单全面替代的，常规燃油车消费的持续低迷是抑制车市全面回暖的重要因素，此次以旧换新等政策合理保证了燃油车消费群体的换购需求，对车市平稳发展意义很大。国家对当前“促进消费、提振内需”的通盘考虑和细节把握日趋清晰和精准，市场“淘汰更新”和“换购更新”的消费潜力将逐步得到释放，有益于未来几个月的车市逐步走强。

