

全产业链“失血”中 四季度光伏行业或现拐点

证券时报记者 刘灿邦

当前光伏产业链价格已进入底部区间,行业整体处于“失血”状态,现金流、盈利水平开始恶化。业内对于行业何时迎来拐点颇为期待。近期,证券时报·e公司记者与多位企业负责人展开交流,业内普遍认为今年四季度或是观察行业拐点的重要窗口,伴随产能出清,一些企业会被淘汰出局。

受访人士判断,未来1到2个月内伴随硅料停产面加大,硅料价格或有小幅反弹,但年内硅料价格反弹空间较为有限,下半年基本处于头部企业微利或盈亏平衡,边际产能持续亏损的状态。由于硅片、电池片、组件环节普遍处于高度同质化的过剩状态,下半年也将持续出清,预计行业盈利维持较低水平,价格趋势预计与硅料基本一致。

与此同时,光伏行业在寻找新的机会,如海外多元化布局将改变过去押注单一市场的做法;光储融合发展是不少企业选择的方向,在储能电芯及系统集成上同步发力,以期发挥一体化布局的优势,拓展新的增长点。

四季度有望出现拐点

在近期的一场行业会议上,国金证券新能源与电力设备首席分析师姚遥提出了一个问题——光伏主产业链经营现金流大幅转负、“失血”状态还能持续多久?

事实上,随着产业链价格大幅走低,光伏行业的“失血”已从单一环节蔓延至全产业链,从二三线厂商波及至行业龙头。

据姚遥观察,因行业季节性因素,今年一季度企业发货及备货增多,确认收入比例相对较少,从历史上看,光伏主产业链环节一季度经营性现金流通常处于较低水平,而受到盈利下降影响,今年一季度主产业链各环节经营性现金流显著下降;盈利承压背景下,企业加大融资力度,融资现金流显著增长。

数据显示,今年一季度末,光伏主产业链主要标的账面现金(货币资金、交易性金融资产、一年内到期的非流动资产)合计约2557亿元,经营性现金流出211亿元,投资现金流出308亿元,合计519亿元。

姚遥说,今年一季度,企业备货规模较大,后续将逐步确认收入,但考虑到二季度经营端现金压力加大,若后续筹资减量、不放缓扩产,即使不考虑银行抽贷等潜在外部影响因素,行业也将存在5个季度内“耗尽现金”。

“光伏行业出现的问题还是因为产能过剩。”爱旭股份董事长陈刚在接受记者采访时指出,本轮产能过剩自上而下,其中硅料过剩2—3倍,硅片过剩1.5—2倍,电池稍微好一点,过剩1.3—1.5倍,组件过剩2—3倍。“观察行业拐点的重要信号是主产业链的某一个环节不再过剩。”

陈刚估计,行业拐点最早会在四季度出现,“硅料或是硅片(都有可能),也许是电池也不奇怪,最终看四个环节中哪个环节低效产能率先出清。”

晶科能源副总裁钱晶在接受记者采访时表示,产业链价格有望在6月迎来底部。“现在整个产业链很少有可以盈利的企业,低于现在的价格,我觉得基本上不太可能。当然不能排除有些企业殊死一搏,硬拼更低的价格。”她判断,三四季度光伏产品价格会回升。

“为什么我认为行业拐点会在三四季度,因为全行业亏损且大部分企业现金流有限,亏两三个季度或许还能承受,再亏四个季度就亏不起了,到了三四季度市场总会上去的,至少是回暖的趋势。”钱晶补充说,保持健康的现金流是晶科今年的重要课题。

“一定要有人离开‘牌桌’,才是反转信号。”关于行业拐点的判断,协鑫科技联席首席执行官兰天石的观点更为直截了当。以硅料环节为例,他认为,当有大量硅料新玩家退出、破产、资不抵债或爆雷时,市场底部就到了。“但目前业内都觉得还亏得



当前光伏产业链价格已进入底部区间,行业整体处于“失血”状态,现金流、盈利水平开始恶化。业内对于行业何时迎来拐点颇为期待。业内普遍认为今年四季度或是观察行业拐点的重要窗口。

起,因为去年、前年还挣了些钱,所以现在根本不是底,还处在拉锯战,且这个拉锯战今年几乎看不到头。”

此外,协鑫科技高级副总裁胡泽义认为,硅料环节出清信号与内蒙古光伏新政密切相关,有两个可以用来判断的点位,一是内蒙古地区新项目获批情况,特别是高耗能的多晶硅项目获批情况;二是内蒙古会不会取消战略性新兴产业电价的政策。

挖掘差异化优势

过去几年,光伏行业的迭代升级围绕产品尺寸及电池技术展开;如今,各主要厂商在产品尺寸上相继达成共识,TOPCon也成为电池技术的绝对主流,HJT、xBC等技术占比较小,产品价格的持续下跌进一步抹平了技术上的差异性,行业又回到了同质化竞争的起跑线。

面对这种情况,各家厂商有哪些差异化的竞争策略?

陈刚提出,面对低价竞争,企业要研发和生产更多可以为客户带来价值的产品。“现在已经到了客户时代,也就是客户会去评估产品给他带来的价值,然后给产品合理定价。爱旭通过将客户的场景价值最大化,多出来的价值部分,我们与客户与合作伙伴来分享。因此,我们的策略是给客户提供更多高功率、高收益、更安全、更长久的产品。”

陈刚强调了精细化运作的重要性,特别是,过去光伏产业比较容易参与,一两款产品就能包打天下。“这实际上是漠视客户需求,这个时代已经过去了,我们要不断地把客户场景区分开来,挖掘每个场景的价值,帮助客户提升在各个场景的收益,这样才会得到客户的认同。”

爱旭股份是为数不多主推ABC技术产品的厂商之一,陈刚介绍说,公司将加快ABC产品的市场教育,培养及扩大工作。他认为,能够提供差异化产品的企业,对客户而言是有好处的。“去年,通过一系列努力,欧洲、日韩等高附加值地区客户已经认同了我们的产品,并且改变了他们同质化、只讲价格的习惯,会根据不同产品在对应场景中提供的价值来定价。”

在钱晶的理解中,差异化还有另一层含义。举例来说,虽然众多厂商都选择TOPCon技术路线,但有的企业还处在技术研发阶段,有的已经实现了量产;有的企业虽然已经量产出货,但还有企业实现了100GW的出货,积累了大量经验。

“这100GW的生产数据就是基础,我们能借此不断提升产品效率,知道哪里出了问题。”钱晶补充说,虽然各家厂商技术上差异不大,但这种生产经验的积累并不在同一个水平,也不是能被轻易复制的,“外表虽然差不多,但里子不一样,所谓外行看热闹,内行看门道。”

在与钱晶的交流中,她强调了当

前环境下企业市场化能力强弱的意义。“前两年,只要有产能,厂商生产出来的产品就能卖出去。但是,现在有产品不见得卖得出去,企业的市场化能力、客户的信任度及企业整体的交付及服务水平都是很关键的。”

此外,钱晶认为,企业的多元化市场布局也很关键,如果仅仅把所有销售集中在单一市场或者仅有的几个市场,一旦这些市场发生波动,对于企业而言都是毁灭性的灾难。

海外多元化布局

正如钱晶所言,近期,中国光伏企业位于东南亚的产能布局正在遭遇一轮调整,该区域工厂生产的产品原本专为美国市场客户生产,由于反规避调查豁免期结束,这些东南亚产能已经很难再向美国市场出口。

隆基绿能总裁李振国在公司2023年年度股东大会上曾提到三点反思,其中之一就是针对地缘政治恶化局面的准备与判断不足,导致过去两三年东南亚产能对应的美国业务损失较大。“如果公司不是‘皮糙肉厚’,这件事情就能把公司击垮。”

李振国表示,下一步隆基绿能在产能及业务布局上会有更深刻的考虑。“公司在其他海外的布局最近都在调研分析,东南亚等地在产能成本、技术施行等方面和中国制造还是差很多,以后会总体更谨慎地去考虑。美国组件厂的命运不用太担忧,后面几年单子都是满的。”

无论是在产能布局还是市场开拓方面,多家企业都向记者提到了新的思路。

胡泽义在接受记者采访时介绍,今年5月,协鑫科技全资子公司协鑫科技(苏州)有限公司与穆巴达拉主权基金的全资子公司MDC POWER订立合作协议,双方探讨合作开发阿联酋首个多晶硅生产设施。“这是协鑫的首个海外颗粒硅项目,意义重大,更重要的意义是随项目将建立的硅生态。”

胡泽义认为,走向海外市场,对于中国光伏企业来说,最大的障碍并不是运费和“高额关税”等限制性措施,而是产品销售如何让世界能够发现共赢的美好。“我们要去那里建立硅生态,将已有及潜在合作伙伴带过去,在周边做拉晶、硅片、电池等,也包括协鑫下游的公司。”

他提出,虽然目前欧美高关税的手段再次被祭出,但是欧美和全世界并没有放弃新能源的发展,产品依旧有需求,就需要以更合适的路径走出去。

从海外产能布局来看,除了中东,赴美设厂也是行业普遍共识。近日,阿特斯在美国德克萨斯州的5GW工厂正式启用,该工厂主要生产基于TOPCon电池技术的光伏组件。同时,阿特斯在美国的电池片工厂也在紧锣密鼓地建设中。去年10月底,阿特斯宣布将在印第安纳州投资建设5GW高效N型电池片项目,总投资约8.39亿美元,预期于2025年底投产。

海外市场规划方面,爱旭股份副

总经理夏恒亮的观点有一定代表性。据他介绍,爱旭首先将聚焦高价值市场,包括欧洲、日韩、澳洲等,目前公司正在加大中国市场的投入,而接下来,公司将关注亚非拉市场,“我们希望通过三至五年基本完成全球布局,同时要深耕这些市场,做好本土化。”

新趋势:光储融合发展

在光伏主产业链受到冲击的背景下,不少企业将“光伏+储能”融合发展视为重要方向。

在2024 SNEC光伏展上,天合光能发布了多元场景的一站式工商业光储融合解决方案及产品。天合储能总裁孙伟在接受记者采访时提到了公司发展光储业务的优势。以电芯为例,电芯是决定储能系统性能和成本非常关键的一个要素,“从现阶段来看,磷酸铁锂已经是一个被行业公认的相对成熟的电化学体系平台,我们正从两个方面进行延伸研发。”

具体来看,一方面,今年天合光能推出了单体大容量的500Ah+专用储能电芯,通过结构上、尺寸上的创新,把成本降下来,形成竞争力;另一方面,从材料上进行优化,虽然体系不变,但材料上持续优化。

“我们内部研发找准的方向还是宽温域(即耐高温电池)。随着储能逐步进入各个细分赛道,使用场景有很大差异,如果电芯能在更宽的温域中、有多种适应性,能给业主带来更多的收益,同时在系统与设计层面,也会减少相应的成本。”孙伟透露,天合光能的耐高温电池已经取得了一定的进展,预计最快在明年正式推向市场。

此外,孙伟认为,未来光储一体智慧能源的解决方案肯定要服务于电网,对电网的理解可能是未来企业能否生存下去非常关键的指标,是分水岭。“天合最大的优势就是用全产业链的布局,交直流侧,包括软硬件的布局,给客户整体提供解决方案。”

“光储融合是大趋势,这是毋庸置疑的。光储融合不仅仅是在物理上进行设备安装,未来更多是在光储设施的控制及调用上去发力。”晶科能源储能事业部产品总经理吴殿峰告诉记者,晶科将重点发展光储的智能控制技术,“储能要调节电网频率、电压等,还要适应光伏的波动性,并实时监测电网的状态,才能让光伏真正地像传统能源一样进入电网,这样电网也可以敞开心接收光伏等新能源电力,这是一个必然的趋势。”

据吴殿峰介绍,今年晶科储能业务有一些国内外比较好的订单落地,特别是海外大订单正在接洽,今年应该在这方面会有所增长。

谈及愈发激烈的储能市场竞争情况,吴殿峰认为,从长远来说,储能价格还会继续下探,最后到能源投资商安装储能能够有收益,储能市场才能真正迎来春天。“在这个过程中,低质量的企业可能会被淘汰,只有高质量、成本又能控制好的企业,才能够活下来。”

拉踩式营销不可取 车市呼吁良性竞争

证券时报记者 韩忠楠

2024年的汽车市场,持续内卷。现如今的车市,已经从卷技术、卷价格,发展到卷营销的状态。

近期,多家车企的一把手、高管等走向台前,通过直播、短视频等形式进行互动营销,全员营销几乎成为当前汽车圈的共识。

然而,在卷营销的过程中,一些恶意拉踩、“黑公关”的不良手段开始在行业中浮现。日前,长城汽车魏牌的经销商因在宣传中拉踩对标产品,被天津市西青区市场监督管理总局处罚。

虽然经销商的行为,不完全代表汽车厂家的立场,但在终端销售中采取非正常的营销手段,仍然会损害到竞争对手的商业信誉、产品信誉,甚至会造成更广泛的不良影响。

此前,理想汽车MEGA上市初期,就曾遭遇一系列的网黑手恶搞,导致产品的销量远不及预期。最近一周,比亚迪、广汽集团相继发文称,公司遭遇了“黑公关”手段,甚至公司管理层还面临了网络暴力。对此,上述两家车企均宣布通过悬赏的方式,寻找相关线索打击不良手段。

两家龙头企业同时悬赏抵制,侧面反映出当下汽车企业所面临的营销环境正在发生着微妙变化。

在存量市场之下,车企之间竞争

加剧是必然现象。不少业内人士判断,当前汽车市场的卷,更有利于技术创新、产品升级,可以出清落后产能,对产业总体的健康可持续发展是有利的。但卷的过程中,也不乏部分企业开始采取一些非正当手段进行竞争,特别是营销层面,已有不少车企开始在产品对比环节,从单纯地比参数、比数据,演变到非理智的“拉踩”。

汽车营销本身应该是多元化的,更加强调品牌的调性、公司的理念、产品的特性等。然而,在激烈的竞争之下,原本应该展现企业创意的营销策略开始变得扭曲。

短期来看,拉踩式营销会吸引部分消费者的注意力,但对竞争对手造成的无形伤害却是不可忽视的;长期来看,拉踩式营销泛滥后,那些采取不良手段的企业,也会遭遇反噬,自身的品牌力、公信力都会大打折扣。对于整个行业来说,拉踩式营销不仅会加剧企业之间的恶性竞争,还会有损产业环境,挫伤竞争公平性。

中国汽车品牌通过在新能源汽车领域的深厚积累,实现弯道超车,成绩来之不易。不过,在全球范围来看,中国汽车品牌的总体实力仍然不足,品牌影响力还有提升空间。在品牌升级的关键时期,更需要中国汽车品牌彼此之间抱团奋进,良性竞争,共同进步。

万马科技亿元投建 自动驾驶云服务项目

证券时报记者 刘茜

车联网业务持续扩张的万马科技(300698)又有新动向。

6月24日晚,万马科技发布公告,全资子公司优味科技将在江苏省常州市高新区投资建设自动驾驶云服务项目,计划总投资金额约1.01亿元。

“目前车端算力无法满足车企自动驾驶研发需求,业内将目光转向了云端方案,因此第三方自动驾驶云服务需求极大。”万马科技在公告中表示,将通过该项目提供自动驾驶云服务,包括算力出租、平台服务、工具链产品三个方面,形成一套完整的解决方案。

公告显示,该项目预计建设期1年,约1.01亿元的总投资中,包括软硬件购置费用6157.69万元,铺底流动资金2897.72万元。

同时,万马科技拟在地方打造云计算及智能网联汽车策源示范地,包含汽车智算示范中心等,发布云计算及智能网联汽车标准(企标、行标、地标),组织行业论坛打造行业技术高地,助力当地引进高质量智能网联汽车产业集群。

万马科技是国内通信电子、通讯物理连接设备的生产厂商之一,传统业务为通信及医疗设备。2021年,万马科技通过收购优味科技进军车联网领域,并保持扩张态势。

能特科技挂牌转让 上海五天股权

证券时报记者 孙宪超

6月24日晚能特科技(002102)公告,公司在武汉光谷联合产权交易所荆州产权交易所有限公司(下称“产交所”)正式公开挂牌转让子公司上海五天100%股权,挂牌转让底价为8亿元,挂牌起始日期为2024年6月24日,挂牌公告期为20个工作日。

上海五天成立日期为2002年6月7日,注册资本2亿元,主要经营业务为投资性房地产租赁业务。

经审计,截至2023年12月31日,上海五天资产总额为6.69亿元,负债总额为1.4亿元,净资产为5.29亿元,资产负债率为20.97%,经营活动产生的现金流量净额为-820万元。

能特科技称,上海五天主要经营业务属于公司非核心主业,公司转让持有

公开资料显示,优味科技主要从事车联网业务,围绕车企智能化、数字化、网联化转型,帮助车企优化车联网业务管理效能,向车企提供4G/5G前装车联网连接管理服务与运营。

根据财报数据,2023年万马科技实现营业收入5.21亿元,同比增长2%;归母净利润6446万元,同比增长110%。而优味科技2023年收入1.78亿元,同比增长48%,净利润6104万元,是公司的主要利润来源。

6月24日晚,万马科技还发布公告称,公司审议通过了《关于对全资子公司增资的议案》,同意公司以自有或自筹资金对优味科技增加注册资本6000万元。

当晚的另一份公告显示,优味科技与丽台科技签署了《战略合作框架协议》。优味科技通过丽台科技和英伟达在人工智能算力硬件终端及NVAIE软件采购,以及AI企业级软件应用领域,进行深度合作。具体的合作包括人工智能算力管理与调度基础软件、自动驾驶数据闭环工具链及基础平台软件、大模型训练/优化/推理软件。

今年3月,优味科技与吉利汽车公司100%控股的朗歌科技也签署了《战略合作框架协议》,双方决定在自动驾驶数据闭环领域建立战略合作伙伴关系,分阶段推进符合双方共同利益的合作项目。

的上海五天100%股份,达到盘活公司资产、优化结构的目的,有利于公司聚焦发展主业,提升公司盈利能力和核心竞争力,符合公司整体战略发展的方向。

此次交易完成后,公司将不再持有上海五天股权,上海五天将不再纳入公司合并财务报表范围。经初步测算,若本次交易在2024年按照底价8亿元成交并完成,预计公司将因此在2024年获得利润约3.9亿元。

能特科技同时提示,由于交易采取通过产交所公开挂牌转让的方式进行,交易对手方及最终成交价格等相关事项目前均不确定,且最终股权过户能否取得必要的政府主管部门及相关法院同意亦存在不确定性。

另外,上海五天目前尚存被采取司法限制强制措施的情形,也会对交易造成不确定性。