

“家电系”光伏企业打法革新 规模为王转向精细化运营

证券时报记者 刘灿邦

2020年以来,家电巨头以户用光伏为切口,凭借渠道优势布局光伏业务,形成辨识度极高的“家电系”。相比于深陷内卷竞争的光伏制造厂商,家电系光伏企业依托于平台化的轻资产模式,以及聚焦下游应用市场的业务属性,日子相对宽松。

然而,近期,不少家电系光伏企业纷纷表态,将业务重心从前端项目获取转向后端电力交易,从发电侧转向负荷侧,这被视作家电系光伏企业在行业变局下的未雨绸缪。

过去,户用项目被视作提供优质现金流的资产,但随着新能源电价市场化的系列政策密集出台,电力交易属性增强,家电系企业面临转型压力,需要更多专业人才支撑。此外,家电系企业也试图向制造端延展,资产开始变重,这既有降低项目开发成本的考虑,也有为冲击资本市场蓄力的考量。

户用光伏玩法变了

“过去五年,户用光伏市场主要是围着规模转,只要做出规模就能挣钱。”近日,创维光伏董事长范瑞武在接受证券时报记者采访时谈到,国内户用光伏市场刚起步时,装机增长快,企业的一次性收益也来得快。

目前,国内户用光伏市场的主要玩家包括正泰安能、天合富家,以及份额不容小觑的家电系企业,如创维、美的、海尔以及TCL等。

山东省太阳能行业协会常务副会长兼秘书长张晓斌认为,家电系企业户用光伏产业有三重背景,一是传统家电制造业利润微薄,早期户用光伏利润丰厚,带动创维、美的等企业相继入局;二是早期户用光伏技术门槛低,核心在于渠道营销,家电企业拥有成熟的线下渠道网络;三是光伏业务板块人员薪资显著高于传统家电板块,激发了团队积极性。

据了解,之前由于户用光伏项目的电量由电网全部以固定电价收购,户用平台公司的普遍玩法是项目快速建设、快速出售的B—T模式(建设—移交),实现轻资产运营;但如今,受全面参与电力市场化交易影响,户用光伏项目无法保量保价,这套玩法已经不再适用。

智汇光伏创始人王淑娟认为,户用光伏平台企业倾向于“边做边卖”,追求高周转和现金流回款,希望100%出售户用项目股权。但是,由于资方客户的要求从单纯的品牌与渠道能力升级为“保电量”“保电价”的确定性收益,衍生出了责任绑定机制,户用项目收购方往往要求原持有方(户用光伏平台企业)保留一部分股权并继续运营以保证发电收益。

一系列重要政策的落地,撬动了户用市场。2025年至今,先是136号文将新能源全面推向市场化,随后114号文明确支持对储能、煤电等调节性资源进行容量补偿,此外,357号文让虚拟电厂作为独立主



图为TCL中环展示的光伏产品。 时财财经图库/供图

体参与到电力市场的交易,最近的688号文支持多用户绿电直连。

最直观的变化是,在去年“531”抢装的高基数下,今年前5个月,国内新增光伏装机规模只有59.59GW,同比下降69.88%。受访人士直言,行业正经历从规模扩张转向高质量发展的换挡期,政策倒逼、技术迭代和市场出清等因素正共同催化光伏场景结构性重塑。

“大家发现市场已经变了。”范瑞武表示,过去户用项目是全额上网,享受固定电价,2025年“531”电价市场化改革后,虽然政策在机制电价上给予了一定宽限,但大趋势是,市场化竞价下,收益从固定转向浮动,户用光伏的旧商业模式遭受巨大压力。“未来的挑战在于,无论是项目全额上网卖给资方还是面向农户的融资租赁或全款业务,都要考虑如何保障未来20—25年的收益。”

转向负荷侧交易运营

张晓斌表示,在当下的户用市场变局中,最突出的特征是户用项目的资产属性在弱化,而电力交易属性进一步凸显。具体而言,过去,户用项目是能带来稳定现金流和高收益率的优质资产,但是在一系列政策变化下,要将户用项目放在整个电力系统中谋划考量。

这也是家电系光伏企业近期频频提出要强化项目运营、将重心从发电侧转向负荷侧的核心背景。例如,近日,美的旗下合康新能源公司发布分布式光伏发售一体模式,打通“发电+售电+交易”全链条,迈入收益精细化、运营智能化新阶段。美的新能源负责人告诉证券时报记者,136号文的发布,标志着户用光伏行业从“规模红利”到“运营红利”模式的切换,未来户用光伏企业不再是单纯地依靠光伏电站建设盈利,而是需要把分散的光伏资产组织起来,主动参与中长期、现货及辅助服务市场,在电价波动中把每一度电卖到更高价。“下一个十年不属于‘谁装得更多’,而属于‘谁运营得更精’,要从建电站的一次性工程利润转向发售一体的持续性运营利润。”

TCL光伏科技相关负责人也向记者介绍,公司正围绕售电业务、虚拟电厂、光储资源整合、绿电、绿证、碳资产与综合能源管理方向,呈现绿色电力从生产、聚合、调度到价值转化的业务路径。

范瑞武判断,未来户用市场不再是规模为王,但有价值的电站项目还是需要加大开发力度,特别是优质区域的优质项目,同时,电站的运营能力将成为关键。“如何让市场从过去聚焦发电侧转到负荷侧至关重要,必须围绕负荷去设计产品和项目方案,还要考虑配置储能,否则后端运营将面临很大压力,基于这些变化来构建新的商业模式,这是我们面临的重大转型挑战。”

在王淑娟看来,当下,户用光伏平台企业若仅做户用项目的前端资源开发,已无法维持竞争力,必须向下游项目运营延伸,特别是由于资方客户缺乏直接运营能力,需要依靠项目开发商或原持有方通过精细运营来保障收益。

“运营的核心在于通过气象、负荷预测及电力交易策略实现电站资产保值增值,应对电价波动。但电站运营需要高精尖软件算法和专业交易人才,门槛远高于早期人海战术,这对于家电系光伏企业而言是一个挑战。”张晓斌认为,家电系企业中,有的在电力交易和组建独立运营团队方面相对领先,已具备接单能力;但也有厂商仍侧重常规运维,交易团队尚在搭建,实际成效还不明显。

变革平台化轻资产模式

变局之下,户用光伏平台企业的轻资产属性也在悄然变化。除了“被迫”持有一部分项目股权以外,也开始涉足制造端业务,以实现更低的成本。

例如,美的旗下合康新能明确了“美的+HICONICS”双品牌发展路径。其中,美的品牌主要面向C端家庭用户及商业综合体,HICONICS品牌则聚焦B端工业及小微经营体市场。公司的三代一体机、分体机以及高/低压PACK等产品已开始全面进入销售阶段。

创维也发布了CBC 825W 竞界组件,

可以实现24.4%组件效率与825W峰值功率。公司提供的信息显示,该款组件采用BC背接触技术路线,并融入了0BB薄膜技术和大版型设计与高可靠封装方案。此外,创维还布局了逆变器、并网柜等系统设备。海尔新能源在制造端布局了户储一体机、微储全场景一体机,并推出了光伏逆变器、混合逆变器、裂相混合逆变器等产品。TCL则是依托TCL中环实现了从硅片到组件的产业布局,在推动硅片产品迭代升级的同时,持续推进原生BC与TOPCon双技术路线,构建多元场景的组件产品体系。

在王淑娟看来,在户用光伏市场的最初阶段,平台公司专注于品牌建设与渠道管理,不直接参与制造。随着行业经验积累及产能过剩等新的变化出现,这些企业开始通过贴牌代工、自主生产等模式向组件或逆变器等制造环节延伸,在竞争激烈的成熟部件领域展开布局,这主要是出于利用自身规模优势降低采购成本并强化品牌优势的考量。

“大家对创维做光伏组件充满好奇与疑惑。”范瑞武向记者表示,从系统集成切换到自主制造是为了快速验证场景化产品,成熟后将开放协同。他举例说,创维在北方建设了大量户用项目,运行一段时间后发现电站清洁等运维成本高企,由于防积灰等场景化组件产品的需求起初并不大,只能自建上游产能。不过,正如他所说,更希望在这一模式跑通后将制造需求推向专业厂商。

张晓斌认为,相比纯光伏制造企业,家电系企业依托主业带来的稳定现金流以及下游应用端的灵活性和渠道优势,涉足光伏制造端的抗风险能力相对较强。不过,他也提出,如果家电系光伏企业继续采用轻资产的平台化运营模式,并不利于上市融资,必须通过布局制造端来提供更坚实的业务支撑。据了解,目前,创维光伏、海尔新能源都已在推动相关上市计划。



中国东航 拟向空客购买25架飞机

证券时报记者 孙宪超

中国东航(600115)6月26日晚公告,公司于6月26日与空客公司在中国上海签订《25架A330NEO系列飞机购买协议》,向空客公司购买25架A330NEO系列飞机。本次购买飞机的目录价格合计约为93.50亿美元,按本次交易协议签署日当天中国人民银行公布的人民币兑美元中间价汇率(1美元兑6.8166元人民币)计算,约为637.35亿元人民币。

中国东航表示,基于对我国民航业未来发展的信心,公司需提前对机队运力进行规划和储备,公司本次引进的A330NEO系列飞机是A330CEO系列的升级机型,将有助于公司优化机队结构和航线网络,提升运行和服务质量、降低单位运营成本,将有力支撑公司“往远处飞、往国际飞、往新兴市场飞”的战略,助力公司和中国民航实现“双碳”目标。

据了解,中国东航本次引进的A330NEO系列飞机是A330CEO系列的升级机型,拥有高展弦比机翼和优化气动设计、大涵道比发动机以及更高效率的客舱布局,较上一代机型单座油耗明显下降,并与公司现有A330CEO系列机队有很高通用性。

中国东航介绍,当前和未来一段时期,我国民航仍将处于战略成长期,随着“一带一路”倡议及“空中丝绸之路”的纵深推进以及高水平对外开放的持续扩大,国际航线市场将迎来稳步增长。为更好地落实公司“往远处飞、往国际飞、往新兴市场飞”战略规划,本次引进的A330NEO系列飞机将主要用于在上海浦东机场持续增加洲际通航点,提升航班密度,打造六进六出航班波,发挥上海浦东枢纽的洲际转运中心功能,从而加强公司在关键市场的掌控力,实现关键市场份额和营收水平的提升。

经过多轮商业谈判,中国东航和空客公司协商达成的飞机交易实际价格低于基本目录价,取得了较为优惠的折扣。公司拟通过自有资金、商业银行贷款、发行债券及其他融资工具所得资金为本次交易提供资金。本次交易代价属于分期付款,预计不会对公司的现金流状况和业务运营产生重大影响。

中国东航本次购买的25架A330NEO系列飞机计划于2029年至2033年分批交付,其中,2029年计划交付4架,2030年计划交付5架,2031年计划交付6架,2032年计划交付7架,2033年计划交付3架。

中国东航表示,公司未来可能根据市场情况和公司运力规划调整上述具体引进计划和机型。公司预估在本次引进飞机的交付期间(2029—2033年)将有至少10架A330CEO系列飞机因机龄因素退出,因此公司本次购买的飞机将起到对存量机型的置换更新作用。

甬矽电子拟103亿元 投建IC封装测试项目

证券时报记者 刘灿邦

6月26日晚间,甬矽电子(688362)公告,为抓住行业发展机遇,进一步提升公司整体实力和市场占有率,公司拟在中意宁波生态园投资建设“微电子高端集成电路IC封装测试三期项目”,并与中意宁波生态园管理委员会及中意宁波生态园控股集团有限公司签署《投资协议书》。

本项目计划总投资金额103亿元,包含土地出让金、厂房建设及设备购置费等,最终以实际投资额为准。主要生产产品线包括:BUMP、2.5D、FC类、WB类等,项目建设期预计96个月,甬矽电子将根据项目实施进度分阶段建设、梯次投产。

公告显示,本项目仍处于前期筹备阶段,公司将尽快推进股东会审议、协议签署及后续项目落地等工作。

甬矽电子表示,目前,下游行业对高端芯片的需求日益增长,供不应求的趋势愈发明显,公司作为国内中高端先进封装的供应商之一,有必要充分把握行业发展机遇,在多维异构先进封装技术方面进行规划与布局。本项目将进行战略性布局,重点聚焦于处于行业前沿地位的先进封装工艺,并将技术推进产业化落地,进一步推动我国高端芯片产业规模化发展,进而满足我国高端芯片下游市场需求。

本项目的实施,有利于提高公司在高端芯片封装领域的研发能力及落地产业化能力。本项目一方面为公司新型高端产品的研发、检测提供更有利的保障,深化公司在晶圆级先进封装领域的业务布局,及时把握集成电路产业快速发展和高端芯片封装国产替代的良好机遇;另一方面,本项目将助力先进封装芯片的国产化水平进一步提升,对确保我国芯片产业供应链的稳定性具有重要意义。

谈及本次投资对公司生产经营的影响,甬矽电子表示,本次投资是公司顺应行业发展趋势,提升公司规模、扩大市场占有率的重要举措。项目建成后,公司中高端封测产能将得到提升,客户服务能力进一步增强,进一步巩固公司先进封装领域的地位,增强核心竞争力与可持续经营能力,符合公司长期发展战略规划。

至于对公司财务状况和经营成果的影响,甬矽电子认为,截至本公告披露日,公司现金流状况良好,具备支撑本项目顺利开展的财务基础,本次投资将根据项目推进情况逐步投入,对公司正常经营所需营运资金不构成重大影响,亦不会损害公司及全体股东的利益。

由于本项目目前尚处于筹备阶段,预计对公司本年度经营业绩不会产生重大影响。项目达产后,有望形成新的业绩增长点,提升公司盈利能力与资产回报率。但在项目未来实际运营过程中,可能面临宏观经济环境变化、行业政策调整、市场需求波动等不确定性因素,存在项目推进进度、实际效益不及预期的风险,该风险可能影响公司前期投入资金的回收及预期效益的实现。

