

# 隆基绿能再扩产 二三线企业压力陡增

证券时报记者 刘灿邦

2022年的光伏行业迎来了众多跨界玩家及新势力企业,与此同时,光伏产业链的价格在去年末由热转冷,从诸多维度看,当下的光伏行业正在酝酿巨变。头部厂商在变革期如何应对,隆基绿能(601012)给出了它的答案。

隆基绿能1月17日晚间公告,公司计划在陕西省西咸新区投建年产100GW单晶硅片项目及年产50GW单晶电池项目。项目规模之大,引发高度关注。

业内人士普遍认为,隆基绿能此举意在进一步扩大领先优势。隆基本次投资也有诸多看点,公司在各产业链环节的产能配比将进一步优化,在HPBC之外将继续扩产哪种电池技术路线也即将揭开面纱。

## 扩张硅片、电池产能

从公告来看,根据隆基绿能经营战略和产能规划,公司与陕西省西咸新区开发建设管委会、陕西省西咸新区泾河新城管委会签订了《投资合作协议》,就上述项目达成了合作意向。本次签署的投资项目实施前尚需提交公司内部有权机构审批。

隆基绿能表示,旗下项目公司将作为上述项目的投资和运营主体,租赁泾河新城建设单位厂房和配套设施,负责本项目生产设备和营运资本投资,开展项目运营管理。

相关安排显示,本次投资项目的基建工程建设时间约18个月,分期建设投产,根据协议约定,自各期工程项目相关方书面签署当期全部工程移交之日起算,各期项目投产时间不超过6个月,达产时间不超过24个月。

隆基绿能表示,本次签订的项目投资协议符合公司的未来产能规划,有利于公司充分发挥技术和产品领先优势,进一步提升公司产能规模,不断提高市场竞争力。本次项目预计不会对公司当期营业收入产生影响,后续将召开董事会进行项目可行性分析测算并及时披露。

隆基暂未透露关于本次项目投资金额的情况,但综合业内普遍的电池及硅片的单位投资情况来看,上述项目总投资将达到数百亿元量级。另外,本次规划项目建成后,将大大提升隆基绿能的各环节产能,公司此前的规划显示,到2022年底,单晶硅片年产能要达到150GW,单晶电池年产能达到60GW,单晶组件产能达到85GW。

促使隆基绿能大手笔投资的原因与旺盛的市场需求有关,一项预测显示,如果要实现真正意义上的碳中和,光伏在未来几年仍需要快速增长。到



2030年,全球新增装机规模需要达到每年1500GW,并且在这种规模下需要持续30年的安装,才能真正形成对碳中和的支撑。

根据隆基绿能创始人、总裁李振国的判断,到2030年,中国光伏产能预计仍会占全球的80%,达到1200GW,其中有400GW会应用于国内的能源转型;另外800GW将用于出口,对产业链形成经济支撑,增加国内产值3.2万亿元,创造出口总额1.5万亿元。

## 或将应用新电池技术

对于隆基绿能而言,本次投资的一个关键意义是优化各环节产能配比。以公司2022年底的目标为例,如果硅片按照一半外销、一半自用的比例,自用部分可满足自身电池需要,但公司电池与组件的配比仅为0.7:1左右;对比行业其他垂直一体化厂商,电池与组件的配比已经在0.8:1以上甚至1:1左右,隆基的配比相对偏低。

当下,光伏行业利润正从上游硅料、硅片环节转移至下游电池、组件环节,提升电池等下游产能有助于厂商将利润留在公司内,隆基绿能也不例外。

事实上,在宣布本次投资前不久,隆基绿能刚刚披露了另一项电池扩产计划。公司拟将2021年度公开发行可转换公司债券募集资金投资项目之西咸乐叶年产15GW高效单晶电池项目,变更为西咸乐叶年产29GW高效单晶电池项目;原计划用于西咸乐叶年产15GW高效单晶电池项目建设的募集资金47.4亿元,变更用于西咸乐叶年产

29GW高效单晶电池项目。

隆基绿能表示,上述项目电池工艺将导入公司自主研发的HPBC高效电池技术,形成年产29GW单晶高效电池的产能目标,预计2023年9月整体项目竣工验收完成并全面投产。

去年11月,隆基绿能发布了应用HPBC电池技术的Hi-MO6组件产品。隆基绿能表示,鉴于公司自主研发的HPBC高效电池技术规模化商业条件已经成熟,HPBC电池产品的量产转换效率超过25%,产品具有外观美观、转换效率高、弱光响应好、温度系数低、高可靠性等优势,可广泛用于屋顶、地面电站等多种场景应用。

记者获悉,隆基最新披露的50GW电池扩产项目与29GW的HPBC电池项目为两个独立项目。其中的看点在于,PERC电池已经进入生命周期的尾声,HPBC技术将主要应用于分布式市场,因此,此次50GW电池项目大概率将应用其他新型电池技术。

去年以来,隆基绿能多次更新HJT电池转换效率技术,特别是在11月底,公司宣布,自主研发的硅异质结电池转换效率达到26.81%,该效率是目前全球硅基太阳能电池效率的最高纪录,不分技术路线。

## 施压二三线厂商

正如前述,在过去的一年里,众多光伏新势力企业及跨界企业纷纷崛起,行业格局发生深刻变化,但隆基绿能此次大手笔扩产计划足以令市场震动,特别是对二三线企业进一步施压。

业内人士向证券时报记者表示,以

硅片环节为例,过去几年吸引了很多企业进来赚快钱,产能虽然扩张了很多,但良品率跟不上也难以维持。该人士认为,二三线企业未来仍有机会,但如果是相对落后的产能就很难参与市场竞争。

事实上,在近期的光伏产业链降价中,隆基绿能等头部厂商大幅下调硅片报价,掀起“价格战”,此举也就被视为向新势力企业施压。

根据彼时的报价,业内曾做出判断,拉晶环节逼近成本线,一线企业依靠渠道、技术、资金等优势仍可维持薄利,部分企业面临亏损风险;后续一旦拉晶利润无法覆盖硅料成本的时候,企业将被迫大幅降低开工率。

事实上,在产业链降价周期中,单纯布局某个环节的厂商竞争力可能会减弱。根据彭博新能源财经的判断,光伏价值链中原材料和组件价格期待已久的跌势在1月延续,这突然给一个每周都变化很大的市场注入了不确定性。自2023年初以来,光伏面板的主要原材料多晶硅和组件的价格分别下跌了28%和4%。多晶硅供应急剧增加是价格出现暴跌的主要原因。这将挤压多晶硅和硅片制造商的利润率,但短期内将改善电池片和组件制造商的利润率。

国信证券认为,在行业市场空间保持较高增速的同时,预计硅片环节盈利逐步下降,而电池片环节盈利显著增加。结合产能结构及扩产趋势,预计隆基绿能的硅片外销业务盈利承压,而电池环节更多新产能的投放有望显著增厚组件产品的单瓦盈利,组件一体化业务有望量利齐升。

# 9天7板通达动力:与比亚迪合作无新变化

证券时报记者 叶玲珍

1月17日,“轮边电机”概念股通达动力(002576)再度涨停,收获9天7板,最新报收26.15元/股,在短短半个月实现股价翻倍。

当日晚间,通达动力发布2023年开年以来第三次股价异动公告,首次直面市场关注焦点,表示传闻的比亚迪轮毂电机与公司有生产合作,公司中标“仰望”车型等消息与事实不符,当前与比亚迪的合作没有发生新的变化。

在异动公告中,通达动力进一步透露了相关产品具体销售金额,2022年1-9月,公司新能源汽车驱动电机铁芯的总销售额为2.34亿元,占营业收入的17.25%,其中对比亚迪营收占营业收入的7.75%。据此测算,比亚迪在2022年前三季度为通达动力贡献营收约1亿元。

通达动力的飙升行情亦受到交易所关注。1月17日晚,深交所向通达动力下发关注函,要求公司说明基本面是否发生变化,是否存在应披露而未披露的重大信息;同时要求详细说明近期接待机构和投资者调研的情况,是否存在违反公平披露原则的事项及涉嫌内幕交易的情形。

梳理时间线,通达动力本轮行情启动于1月5日。当日上午,公司股价在盘中快速拉升至涨停,并一直保持强势涨停态势至1月12日,收获6连板。1月13日、16日,通达动力虽未延续涨停行情,但涨幅均超5%;1月17日,公司再度高开高走,并以涨停收盘。值得一提的是,1月10日,通达动力换手率突然由前一日7.28%大幅攀升至32.71%,且在此后几日一直维持高位,最高日换手率达41%。

消息面上,1月5日,比亚迪举

办“仰望”高端品牌发布会,推出百万级车型U8与U9,一同亮相的还有新车型配备的“易四方”技术平台。据悉,“易四方”采用四轮独立电机控制技术,可真正实现原地360度转向,同时实时通过车轮扭矩调控,对车辆姿态进行控制,使车辆在转向装置失效或者轮胎爆胎的情况下,迅速帮助驾驶员控制整车动态。

“易四方”技术一出,“轮边电机”概念迅速受到市场追捧,通达动力作为比亚迪的驱动电机铁芯重要供应商,更是成为板块中“最靓的仔”。

“轮边电机”相关情况备受投资者关注。1月5日“仰望”品牌发布会当天,便有投资者在互动平台询问通达动力产品是否应用于比亚迪轮边电机,对此公司并未正面回复,仅表示目前在新能源汽车领域的产品主要为驱动电机定子铁芯;1月10日,通达动力在互动平台表示比亚迪为公司重要客户之一,公司还有很多新能源汽车企业客户。目前驱动电机铁芯产能饱满,产能利用率充足,未来将着力围绕风力发电电机、新能源汽车驱动电机项目。

业绩方面,通达动力当前主营为电动机、发电机、新能源汽车定转子铁芯的研发、生产、销售,受疫情、产品结构调整、原材料价格波动等因素影响,公司净利下滑。2022年前三季度,通达动力实现营收13.58亿元,同比下降8.48%;净利润4868.75万元,同比下降46.51%。

不过,通达动力新能源板块业务增速可观。公司表示,新能源汽车驱动电机铁芯的产销量较上年同期有较大提升,其中2022年半年度该产品营收同比提升1倍以上,约占总营收的20%左右。

# 富邦股份创业夫妇离婚 王仁宗继续主导控制权

证券时报记者 张一帆

1月17日晚间,富邦股份(300387)公告,公司的实际控制人王仁宗、方胜玲夫妇友好协商,已办理离婚手续,解除婚姻关系,并就离婚财产分割事宜做出相关安排,导致公司控制权以及公司控股股东应城富邦的股权结构出现变动。

综合富邦股份以及应城富邦的股权变动结果,方胜玲在上市公司的权益大幅度下降,确保了王仁宗在富邦股份控制以及经营上的主导权。

在权益变动前,从股权结构来看,方胜玲持有富邦股份的绝大多数权益。王仁宗、方胜玲直接持有富邦股份的比例极低,两人共同通过应城富邦持有富邦股份32.46%股份,进而实现对上市公司的控制。在应城富邦的股权架构中,方胜玲持股比例占绝对多数,方胜玲、王仁宗的持股比例分别为96%、4%。

在权益变动后,方胜玲完全放弃了在应城富邦的权益,她将应城富邦95%股权转让给王仁宗,1%股权转让给两人的女儿王好。作为交换,方胜玲受让应城富邦及王仁宗合计持有的富邦股份2.68%股份,这也是方胜玲最后在富邦股份中保留的全部权益。以富邦股份目前19亿元总市值估算,该部分股份价值超5000万元。

从最终结果来看,王仁宗持有应城富邦99%股权,间接控制公司30.01%股份,成为了公司唯一的实控人。王仁宗、方胜玲夫妇的女儿王好也首次出现在富邦股份的

股权架构中,其持有应城富邦1%股权。

富邦股份强调,本次权益变动前后,王仁宗均为公司董事长兼总经理,全面负责公司的经营及管理,公司的控制权均由王仁宗主导,公司控制权未发生重大变化。

同时,为确保富邦股份控制权稳定,保障公司的持续稳健发展,王仁宗、方胜玲签订了《一致行动人协议》。协议约定,在前述股权工商变更登记完成前的过渡期间,双方仍将作为富邦股份的共同实际控制人。

现年59岁、57岁的王仁宗、方胜玲是富邦股份的创业股东,两人白手起家,一起打造了这家上市公司。

富邦股份相关资产的前身应城市天天护肤成立于1995年9月,这家企业由王仁宗、方胜玲夫妇以及王仁宗的妹妹王华军、王华军的丈夫袁润生共同出资组建,四人的持股比例分别为40%、20%、20%和20%。2006年,因方胜玲对公司进行增资,使其在应城富邦的持股比例大幅飙升至96%,这一股权结构也一直延续至今。

上世纪90年代初,王仁宗、方胜玲均曾在中山永利日用化工有限公司工作多年,持有硕士学位的二人分别在该公司担任技术开发部部长、工程师职务。这一就业经历,也使两人回到湖北家乡创业后,将富邦股份最初的业务方向确立在日化品领域的表面活性剂洗涤产品,创业三年后才将业务方向变更为与现在相同的化肥领域。

# 东方甄选半年带货48亿 自营产品收入超10亿

证券时报记者 吴志

1月17日,即将更名为“东方甄选”的新东方在线(01797.HK)正式公布了2023财年上半年(2022年6月1日至11月30日)业绩。由于该业绩期基本覆盖了去年东方甄选出圈后直播带货最为火爆的月份,因而备受市场关注。

财报显示,新东方在线2023财年上半年总营收达到20.8亿元,较上一财年同期的5.73亿元增长262.7%,税前利润达7.6亿元。2022年6月-11月,新东方在线商品交易总额(GMV)达到48亿元,抖音上关注人数3520万,抖音平台已付订单数7020万。

## 半年带货48亿元

据披露,新东方在线2023财年上半年总营收达到20.8亿元,较上一财年同期的5.73亿元增长262.7%。持续经营业务及已终止经营业务的净利润从亏损5.44亿元增加207.6%至5.85亿元。新东方在线表示,公司在报告期的快速增长,主要是由于公司从专注线上教育,向自营产品及直播电商的战略转型取得重大进展。

2022年6月,新东方在线运营的直播带货业务东方甄选突然爆发。此次发布的中期业绩也基本能反映出东方甄选去年带货高峰期的销售情况。公告公布了三项核心数据。2022年6月-

11月,新东方在线商品交易总额(GMV)达到48亿元,抖音上关注人数3520万,抖音平台已付订单数7020万。

新东方在线表示,2021年以来,公司拓展直播电商业务并成立了东方甄选。报告期内,公司的自营产品及直播电商业务取得显著进展,自营产品及直播电商业务已经成为公司长期的主要增长动力。

## 自营收入超10亿

据了解,东方甄选近半年来的一个明显变化,是直播带货中自营产品的比重明显上升。目前其直播中销量排名前十的产品,大部分为自营产品。

公告也显示,东方甄选正在不断拓宽和丰富产品选择。截至2022年11月底,东方甄选提供的自营产品已达65种,包括不同口味的黑猪肉烤肠、五常大米、蓝莓及其他热门产品。2022年6月-11月,其自营产品的总营收超10亿元。

新东方在线称,公司已经意识到自营产品的巨大潜力,将继续建立并加强产品经理团队,致力于提供优质产品。为优化自营产品的服务体验,东方甄选已经与顺丰、京东物流建立了深度合作,提升配送质量及冷链配送范围。

半年来东方甄选的另一个变化,是直播矩阵正在逐步完善。报告也显示,东方甄选已经在抖音开设了六个直播账号,东方甄选之图书、东方甄选美丽生

活等账号的粉丝合计超过了700万,形成了直播矩阵。

目前,东方甄选基本只在抖音平台直播,来自抖音的GMV占了东方甄选的绝大部分。去年8月,东方甄选传出遭抖音限流传闻,公司股价一度大跌近10%。此次报告显示,由于东方甄选与抖音的利益及品牌高度契合,双方已经建立了长期深度合作。公司称,凭借与抖音的合作,东方甄选将受益于抖音平台提供的全方位支持。

## 大学教育学生数增长

除了直播带货,新东方在线当前仍有部分教育业务。主要是提供大学备考及海外备考课程,面向考研及希望提高英语水平的大学学生及在职专业人士。报告期内,新东方在线大学教育部分的付费学生人数达到31.5万人,较2021年同期的27.5万人增长14.5%。

2021年6月-11月,新东方在线的K12教育业务付费学生人数达186.7万。2021年年底,新东方在线已终止学前及K12业务,在当前的报告中,该部分学生数为零。

虽然直播带货业务火爆,但从公告来看,新东方在线并未放弃教育相关业务。公司表示,2022年考试季付费学生总人次大幅增加,表明产品具有巨大潜力。公司将继续专注于开发针对职业学生、重考学生的定制课程,并扩展

产品范围以涵盖高端英语学习产品。

借助直播带货上的经验,新东方在线也在抖音、小红书创建了教育业务方面的账号,通过直播、举办活动等吸引新用户,带来新的增长点。

## 市值超母公司

新东方在线在转型方面成绩斐然,去年6月以来,公司股价也水涨船高。Wind数据显示,2022年6月9日至2023年1月17日,新东方在线涨幅达1440%。截至1月17日,新东方在线股价67.3港元,总市值攀升至约678亿港元,不仅远超“双减”前,也超过了自己的母公司新东方。

从去年6月9日至今年1月17日,新东方港股股价也上涨了188%,但截至1月17日,新东方市值约579亿港元,较新东方在线低了近100亿港元。2022年年报显示,新东方直接持有新东方在线55.68%股权。

在1月17日晚间公告中,新东方在线表示,东方甄选受益于母公司新东方29年积累的品牌知名度。依托新东方集团品牌,东方甄选能够降低品牌及营销成本,从而投入更多资源提升其核心竞争力。新东方在线还表示,公司利用新东方集团的企业文化和多种形式的招聘激励,有利于吸引和培养优秀和长期稳定的人才,为东方甄选的持续成长提供人才支持。

e公司 egsea.com  
上市公司资讯第一平台