

# 光伏企业大面积亏损 “卖铲人”能否独善其身

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

光伏主产业链各环节大面积亏损,而作为“卖铲人”的部分设备企业的业绩却逆势增长,这一鲜明的对比引发市场关注。

7月15日,奥特维(688516.SH)发布业绩预告,预计公司在2024年上半年盈利7.26亿元至7.72亿元,同比增长38.92%至47.7%。而此前,捷佳

## 业绩独美?

光伏主产业链企业对于设备的付款周期一般要2~3年,存在去年的订单今年付款情形,设备企业的业绩变化需要关注下半年和明年。

光伏主产业链制造端主要包括多晶硅、硅片、电池和组件四个环节。近年来,在技术迭代和市场需求持续增长的双重驱动下,以光伏硅片设备、电池设备以及组件设备为代表的核心环节,对高性能设备的需求不断增大。

奥特维是光伏设备行业中的细分龙头,主要产品是低氧单晶炉、大尺寸超高硅片分选机、丝网印刷线、激光辅助烧结设备、光注入退火炉、大尺寸超高速多主栅串焊机

等光伏设备。其中,该公司的串焊机作为光伏组件环节的核心设备,市场占有率超过60%。

而捷佳伟创是全球光伏电池设备龙头,主要产品包括湿法设备系列、真空设备系列、智能制造设备系列、光伏电池设备及工艺解决方案等。

过去两年,光伏硅片、电池和组件环节均有大量新产能释放。其中,在电池端,N型电池技术路线TOPCon和BC大量应用投产,特别是光伏电池、组件由P型PERC

转向N型TOPCon,并且适用于N型电池的0BB技术的应用,都为光伏设备企业订单和业绩增长奠定了基础。

从业绩表现上看,奥特维预计2024年上半年实现营业收入41.97

亿元(300724.SZ)也发布了业绩预告,预计2024年上半年盈利11.65亿元至13.53亿元,同比增长55%至80%。

两家企业均表示,业绩增长的主要驱动力在于订单持续验收。近年来,特别是随着碳中和浪潮涌现,光伏行业新老玩家扩产加剧,叠加新技术迭代交织,这也让光伏设备企业赚得盆满钵满。

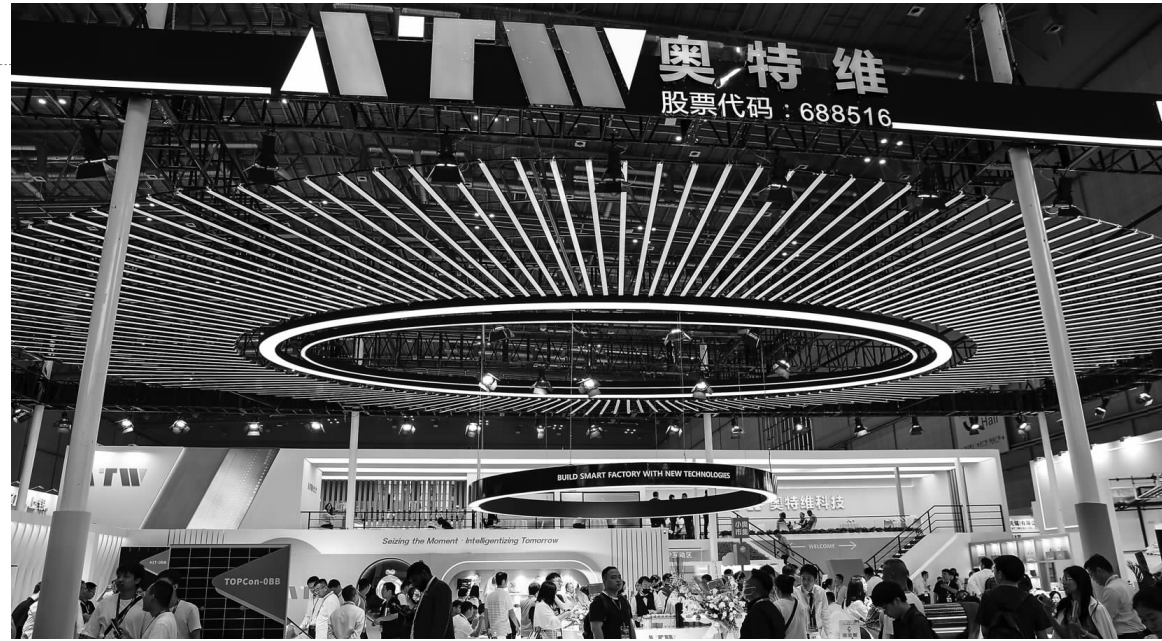
如今,光伏行业深陷供需错配

危机,设备企业是否真的能独善其身?在业内人士看来,光伏设备企业的表现相对市场反应有所滞后,今年上半年的业绩反映去年光景好的时间段。实际上,在目前形势下,订单执行是否会打折扣、回款是否发生逾期、新订单是否下降均存在风险。

上述两家企业人士未否定光伏大环境对设备企业可能造成的

影响,并向《中国经营报》记者肯定了当前业绩主要体现了去年的订单情况。而且,从拿到订单发货到验收之间存在一定时间周期,有的需要平均6~9个月,有的需要1年。

其中,奥特维人士表示,目前还存在基于新技术的设备需求,客户的需求还在,但可能会有一点延后。关于回款问题,其表示比较敏感,不方便回答。



图为2024年SNEC上海光伏展奥特维展台。

视觉中国/图

亿元至44.62亿元,同比增长66.71%至77.24%;归属于母公司所有者的净利润为7.26亿元至7.72亿元,同比增长38.92%至47.70%。捷佳伟创预计2024年上半年盈利11.65亿元至13.53亿元,同比增长55%至80%。

除了奥特维和捷佳伟创之外,在2024年第一季度,连城数控(835368.BJ)、晶盛机电(300316.SZ)、迈为股份(300751.SZ)、帝尔激光(300776.SZ)、先导智能(300450.SZ)、金辰股份(603396.SH)、京山轻机(000821.SZ)等光伏设备公司同样出现业绩增长。

对比之下,由于光伏产业出现供需错配,企业竞争加剧,导致产品价格暴跌,光伏主产业链企业自

2024年一季度以来便出现大面积亏损。从2024年上半年业绩预告来看,光伏主产业链各环节企业仅隆基绿能(601012.SH)、晶澳科技(002459.SZ)、通威股份(600438.SH)、TCL中环(002129.SZ)、爱旭股份(600732.SH)5家上市公司就预计亏损超百亿元。

为何光伏主产业链亏损,而设备企业却呈现不同走势?一位资深业内人士向记者表示,光伏主产业链企业对于设备的付款周期一般要2~3年,存在去年的订单今年付款情形,设备企业的业绩变化需要关注下半年和明年。

一位光伏专家向记者表示:“光伏设备对市场反应相对滞后,因为去年光景好的时候的订单体现在今年上半年设备厂的业绩上。”

据了解,目前光伏设备行业主要采取预收款、发货款、验收款、质保金分期收款模式,并根据合同约定在不同阶段内收取。而且,光伏设备企业以验收确定收入,验收周期较长。

在业绩预告中,奥特维和捷佳伟创解释业绩增长原因时均指出,订单持续验收。但与此同时,奥特维和捷佳伟创人士也向记者表示,当前业绩主要体现了去年的订单情况。

捷佳伟创人士还向记者表示,设备厂商的业绩反映有些滞后,最后才反映到设备厂商。公司发货到客户验收有一个周期,通常为1年。

奥特维人士也称,公司拿了订单以后,会有一个平均6~9个月的验收周期。

## 回款风险

在目前形势下,设备企业的订单执行是否会打折扣、回款是否发生逾期、新订单是否下降都存在风险。

光伏设备企业的业绩变化与光伏行业产能投资周期、技术发展变化、消费者偏好等因素都存在关系。

随着2023年四季度以来光伏供需错配危机显现,叠加IPO和再融资收紧,光伏主产业链各个环节的投资潮开始逐渐降温,有的企业选择项目延期,有的企业选择终止项目。

不仅如此,伴随着光伏主产业链各环节竞争加剧,部分企业失血严重,通过降低开工率、裁员、停产等措施缓解经营压力。在业内看来,整个光伏行业已经进入深度调整期,2024年下半年将是市场淘汰赛的关键期。

正所谓“辅车相依,唇亡齿寒”。业内人士对于光伏设备商的处境也有一些担忧。

上述光伏专家告诉记者:“在目前形势下,设备企业的订单执行是否会打折扣、回款是否发生逾期、新订单是否下降都存在风险。”

某光伏一体化企业人士则向记者表示,光伏设备企业的盈利能力将遭遇挑战,而且可能出现坏账风险。

奥特维方面曾在招股说明书中提及,若光伏行业发生不利波动,将产生较大影响,主要体现在:放慢或减少产能投资,可能对公司新签订单规模、销售价格等产生不利影响;对已签订单进行变更或推迟对公司产品的验收,影响公司正常经营业绩;收紧新签订单的付款条件、延长应收账款的支付周期等,从而对公司经营性现金流量产生不利影响。

那么,如今光伏设备企业的订单和回款情况表现如何?在2024年一季度业绩说明

会上,捷佳伟创高管表示,目前公司的订单都在正常执行当中,一季度订单主要是P型向N型的改造,二季度主要为新建TOPCon的订单,订单比预期好。

关于回款问题,捷佳伟创高管表示,收款一直是公司业务开展的重点。现在公司绝大部分订单是TOPCon(相关设备),在客户结构中,头部企业占大头,回款风险较小,目前公司订单都在正常验收。同时,公司对订单的回款施加了措施,在订单签订时对客户进行分级,针对不同分级的客户有不同的付款条件;在订单执行期,公司会时刻关注客户经营情况进行相应调整。公司设备在出货前可以收到60%左右的设备款,以降低回款风险。

捷佳伟创人士告诉记者,订单情况还要看客户的情况,后续订单应该以海外为主。目前来看回款正常,并且在签单时也会对客户进行一些约束。

奥特维人士向记者表示,目前还存在基于新技术的设备需求,客户的需求还在,但可能会有一点延后。关于回款问题,其表示比较敏感,不方便回答。

记者注意到,以奥特维和捷佳伟创为代表的光伏设备企业在2023年业绩报告中便提示了有关存货发出至客户验收周期较长的风险,应收账款回收风险等。

财报数据显示,2024年一季度,捷佳伟创存货和应收账款分别为221.44亿元和30.13亿元,奥特维存货和应收账款分别为79.35亿元和19亿元,两家公司的对应数据环比2023年底均有所增加。订单能否顺利验收、回款,有待时间的检验。

# 鲁北化工定增3亿元扩张加码氯化法钛白粉产能

本报记者 陈家运 北京报道

7月10日,鲁北化工(600727.SH)披露,其拟定增募资不超3亿元,用于年产6万吨氯化法钛白粉扩建项目。

鲁北化工证券部人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,

## 加码氯化法产能

钛白粉是世界上性能最优良的白色颜料之一,广泛应用于涂料、塑料、造纸、化纤等行业。

7月11日,鲁北化工发布公告称,拟通过简易程序定增募资不超过3亿元,扣除相关发行费用后拟全部用于年产6万吨氯化法钛白粉扩建项目。

鲁北化工方面表示,氯化法钛白粉生产工艺符合国家产业政策和行业发展方向。通过实施本次募集资金投资项目,公司氯化法钛白粉产能将进一步提升,产品结构更加优化,钛白粉清洁生产产业链优势逐步凸显,推动公司加快建设成为环保、高端、具有广泛影响力的大型钛产业示范基地。

近年来,钛白粉企业一直致力于改进生产工艺,尤其是发展氯化法,以提升产品质量及性能、扩展应用范围及符合环保要求。相较于传统硫酸法钛白粉生产技术,氯化法具有工艺流程短、连续性强、装置体积小、生产能力强、自动化程度高、产品质量好以及“三废”排放少等优势。

此次产能扩张主要是基于国内外钛白粉市场需求相对稳定。据鲁北化工公告,此次项目将有利于公司把握行业发展趋势和市场机遇,实现生产规模化和精益化,进一步提高市场占有率,增强核心竞争力和持续盈利能力。

中研普华研究员洪前进向记者

2018年以前,我国氯化法钛白粉的产量占比为2%~5%。但是近30年以来,国际上钛白粉工业呈现出向氯化法生产工艺转移的发展趋势。

2019年,龙佰集团(002601.SZ)、中信钛业、鲁北化工等企业纷纷新建或扩建了氯化法项目。鲁北化工当时披露,其拟作价14亿元收购山东金海钛业资源科技有限公司(以下简称“金海钛业”)100%股权及山东祥海钛业资源科技有限公司(以下简称“祥海钛业”)100%股权。其中,祥海钛业正在筹建年产6万吨氯化法钛白粉项目。

彼时,鲁北化工董秘在接受记者采访时表示,上述收购既符合国有优质资产整体上市保值,又为今后钛白粉产业做大做强奠定了基础。据悉,鲁北化工新建项目总投资7.19亿元,建设期为19个月,由全资子公司祥海钛业实施。在项目全部建成后,鲁北化工将拥有年产超20万吨硫酸法和年产12万吨氯化法钛白粉产能。

对此,洪前进表示,鲁北化工

是国内少数同时具备硫酸法和氯化法钛白粉生产工艺的企业之一,其氯化法钛白粉生产工艺在产品质量、综合能耗、环保压力等方面具有优势。通过加码钛白粉业务,鲁北化工有望进一步提升业绩和盈利能力。

是国内少数同时具备硫酸法和氯化法钛白粉生产工艺的企业之一,其氯化法钛白粉生产工艺在产品质量、综合能耗、环保压力等方面具有优势。公司近年来不断推进产品升级和技术创新,如完成了金红石型钛白粉R6658产品升级转型,并推出了氯化法钛白粉新产品CR758塑料专用产品等。

根据钛白粉产业技术创新战略联盟秘书处统计,2023年全国钛白粉行业具备正常生产条件的全流程型生产商共42家,其中纯氯化法工艺2家,同时具有硫酸法和氯化法工艺的共3家,其余37家均采用纯硫酸法工艺。

鲁北化工方面表示,我国钛白粉行业正面临产能结构性失衡的问题,具体表现为低端硫酸法钛白粉供过于求,同质化竞争严重,而高端氯化法钛白粉仍需依赖进口。此次定增募投项目实施后,将扩大国内高端氯化法钛白粉的生产能力,进一步提升产能集中度,增强钛白粉产品的国际竞争力。

## 市场竞争加剧

近年来,钛白粉新增产能不断释放,其价格竞争尤其激烈。根据生意社披露的钛白粉价格情况,2020—2024年,中国钛白粉行业价格呈现先增长后下降趋势,2020年年中,钛白粉价格约为1.4万元/吨,随后逐渐增长至超过2.1万元/吨。从2022年6月开始,其价格有所回落,截至2024年5月,钛白粉价格为17133.33元/吨。

在此期间,多家钛白粉上市公司业绩出现下滑。

财报数据显示,鲁北化工在2021年至2023年的营业收入分别为45.31亿元、48.98亿元和49.94亿元;净利润分别为4.93亿元、亏损8830万元及1.01亿元。其中,该公司2022年净利润由盈转亏。

洪前进表示,钛白粉行业利润下滑的主要原因在于市场供大于求,产品同质化现象严重,进口增

幅较大,环保成本增加。

事实上,国内氯化法钛白粉的市场份额逐年提升,但仍有新建或在建的硫酸法钛白粉项目将在未来投产,行业低端产能供过于求的矛盾仍很突出,市场竞争激烈。

根据钛白粉产业技术创新战略秘书处和化工行业生产力促进中心钛白粉中心统计,2023年中国钛白粉企业综合产量为416万吨,比上年增加25万吨,增幅为6.30%。不过,根据中国钛白粉综合产能及产量测算,2017—2023年,中国钛白粉产能利用率呈现波动下降趋势。其中,2023年产能利用率为80.00%,比上年下降3.2个百分点。

鲁北化工方面表示,我国钛白粉生产企业总体规模偏小,市场集中度较低,产品同质化,市场竞争日益激烈。如果公司产品性

能或质量在行业内的先进程度下降,未能及时根据下游市场的需求情况推出品质更高的钛白粉,可能会对销售规模和盈利能力带来负面影响。

不过,在价格优势及氯化法产能扩大的推动下,中国钛白粉企业在全球市场的竞争力逐步提升。

数据显示,2019年国内钛白粉出口量突破100万吨,2023年出口量达到164万吨。近5年,钛白粉出口增速CAGR(年复合增长率)为13.10%。2021—2023年,国内钛白粉出口量占产量的比重分别为34.61%、35.82%、38.88%,出口占比逐年提升,钛白粉出口增速超过产量增速。

鲁北化工方面表示,未来随着国内钛白粉企业竞争力不断提升,预计钛白粉出口高增长的趋势将进一步维持。

## 提升集中度

2023年,国内钛白粉行业有效总产能为520万吨,总产量为416万吨,按产量排名前四名依次为龙佰集团、中核钛白(002145.SZ)、钒钛股份(000629.SZ)和鲁北化工,行业平均产能利用率为80.00%。

从国际来看,全球钛白粉产能排名前5的企业(科慕、特诺、泛能拓、康诺斯、石原)中,综合产能为360万吨/年,占比90%。相比之下,在国内,2019年前5名生产商产能占比为50%;前10名占比为67.6%。与国外这些行业巨头相比,国内企业的产能差距明显。

为迎合行业发展趋势,国内钛白粉企业近年来不断通过并购重组提升市场集中度。

以龙佰集团为例,2019年5

月,其斥资8.29亿元,收购云南冶金新立钛业68.1%股权及相关债权。11月,其又斥资8.73亿元,收购东方锆业15.66%股权。当年,龙佰集团投资30亿元打造的30万吨/年氯化法钛白粉生产线正式投运。这一项目的建成投产,使龙佰集团综合产能规模突破90万吨,一举成为全球第三大钛白粉生产商。

反观中小型钛白粉企业,洪前进告诉记者,随着国家对环保政策的不断收紧,一些小型、污染严重的钛白粉生产企业逐渐被淘汰,市场集中度不断提高。同时,一些具有规模优势、技术优势和品牌优势的企业逐渐崭露头角,成为市场上的主导力量。目前,龙佰集团、中核钛白、金浦钛业等企业在国内市场上具有较强的竞争力。

2024年2月起施行的《产业结构调整指导目录(2024年本)》将硫酸法钛白粉项目(联产法工艺除外)列入限制类管理。

鲁北化工方面表示,拥有氯化法核心技术的钛白粉生产商市场份额将进一步扩大。因此,创新发展氯化法钛白粉技术,既是企业转型升级的需要,也是我国钛白粉行业走向世界的必要举措。

对于未来,洪前进表示,技术创新成为竞争关键,产品质量和品牌建设成为竞争重点,价格竞争依然激烈的竞争格局。企业应加强自主研发和合作研发,不断推出新产品、新技术,以满足市场的需求;同时注重产品质量控制和品牌建设,以提升企业的竞争力;并通过降低成本、提高生产效率等方式来吸引更多消费者。