

新一轮光伏产能迁移 从扎堆东南亚到全球“遍地开花”

## 中国光伏出海寻求“最优解”

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

过去一年以来,中国光伏出海逐渐由“全球卖”向“全球造”转变,产能布局也从扎堆东南亚向全球更大范围铺开。

12月19日,晶澳科技(002459.SZ)发布公告称,公司将在阿曼投资建设6GW光伏电池和3GW组件项目,投资金额约39.57亿元。这也是

### 海外市场的吸引力

相比传统光伏市场,新兴市场的增长潜力也被看好,并有望成为全球光伏市场增长的新动力。

光伏产能的供需错配导致了国内市场竞争加剧,叠加贸易壁垒不断加码,使光伏企业的海外掘金需求变得更加迫切。

过去数年,全球光伏市场呈现出快速增长的发展趋势,其中中国、欧洲、美国和印度是新增装机规模靠前的四大传统市场。尤其是欧洲和美国是头部企业最为重视的海外市场。

2011—2012年,欧美对华光伏采取“双反”调查,对光伏产品出口造成严重冲击。在此背景下,晶澳科技、晶科能源(688223.SH)、天合光能(688599.SH)、阿特斯(688472.SH)等电池组件企业在随后几年里跟随共建“一带一路”的步伐,逐渐在东南亚建厂,以此借道出口欧洲和美国。除此之外,光伏胶膜和光伏玻璃等诸多配套企业也随之而至。

2018年9月,欧盟终止对华光伏“双反”措施,使中欧光伏贸易恢复到正常市场状态。但是,美国对华光伏设置的贸易壁垒并未终止。

近两年,随着美国对东南亚四国(越南、马来西亚、泰国和柬埔寨)采取反规避调查,新一轮“双反”调查,中国企业在东南亚的光伏产品出口美国受阻。

截至目前,美国对于东南亚四国光伏产品的“双反”调查仅作出了初步裁定,但当地中国企业已倍感盈利压力。由此,中国光伏企业赴美建厂成为一种被迫选择与尝试。

其继续投资美国组件项目且计划在埃及及投建电池、组件厂后的又一动作。

就在前不久,博达新能和中国玻璃(03300.HK)宣布投资的光伏电池和组件项目、光伏玻璃项目在埃及奠基。另外,海优新材(688680.SH)也宣布赴美布局光伏胶膜产能,提高本地化生产能力。

有所不同的是,一道新能、大海

光伏等企业则分别选择在法国、罗马尼亚建设组件厂,以满足欧洲市场需求。

毫无疑问,受全球能源转型和贸易壁垒等因素影响,中国光伏企业的全球产能布局又开启了新一轮迁移。一个显著变化是,围绕传统市场美国和欧洲,以及中东、北非等新兴市场需求,企业的投资正

“遍地开花”,而不再局限在同一片区域。

全球调研机构TrendForce集邦咨询方面向《中国经营报》记者表示,中国光伏企业出海从东南亚转向美国、欧洲和中东非等地区,不同于以前的“抱团取暖”,在全球贸易壁垒加剧的影响下,分散投资建厂是目前中国企业出海的“最优解”。



图为2024年澳大利亚国际新能源展览会,晶澳科技展台。

本报资料室/图

隆基绿能(601012.SH)方面于2024年11月向投资者回应表示,美国对东南亚光伏产能“双反”的影响程度仍待评估。考虑美国本土高效电池产能缺口,预计东南亚的电池产能有望能够继续进入美国市场。

TrendForce集邦咨询方面向记者表示,2025年全球光伏新增装机增速大幅放缓,进入调整期。预计2025年整体海外光伏新增装机达331.08GW,同比增长约11%。其中,美国新增装机达60GW,同比增长约20%。

晶科能源方面表示,公司持续关注美国市场相关政策变化,并对美国光伏市场未来长期装机需求保持乐观,人工智能的快速发展将继续拉动美国电力需求向上,同时美联储进入降息周期有利于光伏电站

收益率提升。

相比之下,欧洲尽管出台了《净零工业法案》等政策,但是对于中国光伏企业而言,目前其仍是一个相对稳定的光伏市场。TrendForce集邦咨询预计,2025年欧洲市场新增装机达101.5GW,同比增长约6.2%。

Infolink Consulting太阳能部门研究助理周冠勋在近期举行的“2024光伏行业年度大会”上表示:“欧洲经济增长放缓,电网消纳出现问题,负电价时常发生,但市场需求仍保持稳定。”

相比传统光伏市场,新兴市场的增长潜力也被看好,并有望成为全球光伏市场增长的新动力。

隆基绿能董事长钟宝申表示:“今年公司在中东、非洲市场做得非常好,隆基在这些市场有很好的市

占率及品牌认知。我们认为这些市场在未来还会继续增长。虽然其市场规模基数偏小,但其增速仍值得期待。”

根据MESIA数据,预计中东和北非地区在2024年光伏装机容量将达到40GW,到2030年将达到180GW。其中,沙特阿拉伯、土耳其、阿曼、埃及、阿联酋、摩洛哥的光伏市场引领增长。

周冠勋预测,2025年东南亚、中东和非洲的组件需求(注:装机规模仍需结合容配比计算)分别为14—25GW、30GW以上和7—11GW。“除了少数国家外,目前中东、非洲和东南亚大部分光伏市场需求尚未明显起量。2025年相对2024年市场增长将相对平缓,预计2026年将释放更大市场机会。”

## 华菱钢铁强化主业布局 拟4.8亿元出售华菱电商

本报记者 陈家运 北京报道

近日,华菱钢铁(000932.SZ)披露其资产出售计划,拟将全资子公司湖南华菱电子商务有限公司(以下简称“华菱电商”)100%股权,以4.8亿元的价格出售给控股股东湖南钢铁集团。

针对此次交易,华菱钢铁证券部相关人士在接受《中国经营

### 剥离非主业

华菱钢铁发布的公告显示,在本次交易中,华菱电商股东全部权益价值为4.8亿元,增值3800.28万元,增值率为8.6%。

华菱电商自2011年9月成立以来,经过5次注资,现有注册资本3.56亿元,主要从事大宗商品贸易业务,并以荷钢网为依托,提供大宗商品“招标采购、工程供料、现货交易、物流配送、仓储管理”等电子商务综合服务。

记者注意到,华菱电商的财务数据呈现出“高营收、低利润”特点。财报数据显示,2023年和2024年前三季度,华菱电商实现营业收入分别为175.10亿元和131.71亿元,净利润分别为4377.19万元和2721.16万元。

华菱钢铁方面表示,受宏观经济影响,贸易业务市场竞

争加剧,盈利能力下滑,对专业化运营和风险管理提出更高要求。近年来,贸易板块的收入占公司总收入的比例越来越高,而销售净利率明显低于公司整体水平。若后续贸易板块的收入规模持续增长,可能将进一步降低公司的盈利能力。

同时,根据相关部署安排,湖南钢铁集团拟于2024年年底,以其下属贸易子公司为基础,整合湖南钢铁集团内部以及省内贸易相关资产资源,组建湖南国际贸易集团有限公司。

华菱钢铁方面指出,此次向湖南钢铁集团出售资产,旨在激发外贸业务新活力。此举不仅有助于提升湖南省外贸能力,更是对公司外贸业务布局的一次升级。

面对业绩的持续下滑,华菱钢铁也在不断谋求转型之路。12月10日,华菱钢铁发布公告称,为促进“四化”转型,提升综合竞争力,公司子公司衡阳华菱钢管有限公司(以下简称“华菱衡钢”)拟实施特大口径无缝钢管连轧技术开发及产业应用项目(以下简称“项目”),建设全球首套最大口径先进连轧管生产线,项目总投资24.99亿元,建设期18个月。

华菱钢铁方面表示,该项目有利于提升华菱衡钢综合竞争力,将其建设为世界一流专业化无缝钢管企业。通过该项目可弥补华菱

### 业绩下滑

华菱钢铁的主营业务为钢材产品的生产和销售。据华菱钢铁方面透露,此次出售的华菱电商,其主要业务为钢材和原燃料贸易,外贸业务占其收入比重超过85%。

华菱钢铁方面强调,上述交易有利于公司聚焦主业,优化整体战略布局和资源配置。

事实上,近年来华菱钢铁的盈利状况持续下滑,凸显出优化资产配置紧迫性。财报数据显示,2022年和2023年,华菱钢铁分别实现营业收入1686.37亿元和

1644.65亿元,同比减少1.71%和2.47%;净利润为63.79亿元和50.79亿元,同比减少34.1%和20.38%。

华菱钢铁方面表示,从行业发展形势来看,兼并重组提速,建筑用钢需求大幅下降,钢企之间竞争更趋激烈。同时,铁矿石垄断和定价机制问题仍未得到解决,矿石焦煤等原燃料价格高企。

进入2024年,华菱钢铁的业绩压力进一步加大。前三季度,华菱钢铁实现营业收入1116.66亿元,同比减少7.15%;净利润和扣除非经常性损益后的净利润分别为

17.17亿元和14.93亿元,同比减少56.86%和62.65%。

华菱钢铁方面表示,2024年前三季度,钢铁行业仍处于深度调整期,下游需求释放缓慢,行业供需矛盾突出,钢材价格持续走低,而原燃料价格强势局面未变,钢企生产经营持续承压。

“不仅是我们公司,今年整个钢铁行业都面临经营压力。”华菱钢铁证券部人士表示。

据统计,2024年1—9月,黑色金属冶炼和压延加工业实现营业收入58426亿元,同比下降

6.0%;营业成本56555.5亿元,同比下降5.1%。

中国钢铁工业协会(以下简称“中钢协”)三季度信息发布会数据显示,重点统计的钢铁企业累计营业收入达到4.54万亿元,同比下降6.87%;而营业成本则为4.31万亿元,同比下降6.14%;利润总额为289.77亿元,同比骤降56.39%。

从上述数据不难看出,尽管收入和成本有所下降,但钢企的盈利能力受到了极大冲击,平均利润率仅为0.64%,同比下降0.72个百分点。

### 谋求转型

在汽车板领域,华菱钢铁汽车板二期项目新增45万吨镀锌产能,2023年年初已投产。

广大证券方面表示,华菱钢铁产线装备的持续升级,品种钢占比有望进一步提升。2024年上半年,华菱钢铁完成薄规格新能源汽车驱动电机用高端无取向电工钢试制,产销量达到全年生产20万吨无取向硅钢成品的进度目标。

华菱钢铁方面表示,2024年是实施“十四五”规划的关键一年。相关政策的实施将带来投资、消费的不断恢复,带动钢材采购活跃度

上升。同时,随着钢铁行业稳增长方案落地见效,将进一步优化行业发展环境和产业结构。但也要清醒地认识到钢铁行业面临的形势依然复杂严峻,仍面临多方挑战。

10月25日,在中钢协三季度信息发布会上,中钢协党委副书记、副会长兼秘书长姜维明确表示,正在加快研究推进产能治理和联合重组的政策。

中钢协呼吁,要加强自律,防止“内卷式”恶性竞争。同时,中钢协明确提出,加快研究推进产能治理和联合重组,提高经济效益,真正实现有质量、有效益的发展。