

中国光伏出清突围：业内呼吁多方发力去产能

中经记者 张英英 吴可仲
上海报道

“去年 SNEC 展会时，整个光伏行业陷入低谷，整体产能供需错配严重，大家都在猜测低谷的深度和长度。一年过去，我们意识到这次行业的低谷期可能比预想得更久，这对所有同行都是巨大挑战。”6月10日，晋能科技总经理杨立友博士在 SNEC PV&ES 第十八届（2025）国际太阳能光伏和智慧能源&储能及电池技术与装备（上海）大会暨展览会（以下简称“SNEC 展会”）期间如此感慨。

当前，光伏行业正面临“去产能”挑战，如何缩短出清进程成为一道难题。过去一年，行业经历了价格战、专利战、自律行动等，但出清效果尚不明显。

在协鑫集团董事长朱共山看来，尽管光伏增长大势不改，但是产业的演进曲线已发生变化。从以往的周期内线性增长、波浪式起伏，演变为周期不确定的螺旋式上升。

《中国经营报》记者在 SNEC 展会上了解到，今年下半年至明年第一季度将是光伏供给侧改革的关键窗口期。部分光伏企业高管和专家认为，产能出清仍需依靠技术迭代淘汰落后产能。考虑到出清进程超预期，光伏市场洗牌过程中也需借助外力，通过出台类似“光伏领跑者”计划的政策提高技术标准，加速优胜劣汰。

真正谷底恐未到来

“回望过往周期，每一次低谷都有企业撑不下去，产能才能出清。”

记者在 SNEC 展馆内看到，现场人潮涌动，热闹非凡，这与行业的“寒意”形成鲜明对比。

中国机电产品进出口商会副会长石永红指出，光伏行业仍面临“内忧外患”的局面。他认为，“外患”明显，以美国为代表的国家对中国光伏出口持续打压限制，但最关键的还是“内忧”。“供需阶段性严重失衡，导致企业持续‘内卷’，出口贸易外溢，出口额明显下滑。如今，各企业虽无奈，但都必须承受一段艰难历程。”

过去一年，光伏行业的深度调整持续推进。据不完全统计，2024 年光伏上市公司从业人员至少减少 14 万，侧面反映了部分低效产能退出。然而，今年一季度产业链各环节仍普遍亏损，很多企业对全年盈利信心不足。

值得一提的是，在制造环节供给过剩的同时，国内外市场需求增长也进一步承压。业内认为，今年国内新能源电力市场化新政（即《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通

知》，业内称之为“136 号文”）和美国加征关税政策，可能导致全球光伏需求增长放缓。

特别是进入 6 月，随着电力市场化新政实施，新能源投资收益不确定性增加，投资热潮有所降温，光伏价格随之回落，行业悲观情绪加剧。

隆众资讯分析师方文正向记者表示，从国内看，下半年市场需求可能面临压力，部分光伏项目参与市场交易后收益下降，可能影响装机计划。

可见，供需矛盾调和的难度仍有加码之势。石永红认为，光伏行业尚未触及真正低谷，重要标志是目前尚未看到大企业大幅减产甚至倒闭。“回望过往周期，每一次低谷都有企业撑不下去，产能才能出清。”

尽管如此，不少人士仍持乐观态度。

中国能源研究会常务理事李俊峰表示：“在当前经济环境下，哪个行业实现了两位数增长？光伏做到了。因此，大家一定要树立信心。”

“黎明前的黑暗最难熬”

去产能、清库存，一定程度上换来的是遏制投机的“去泡沫”和“劣币出清”。

光伏产业如何出清，尽快走出供需错配导致的全产业链亏损泥潭？记者在 SNEC 展会走访发现，业界建议主要集中在行业自律、政策引导和技术迭代三个方向，强调市场与技术、政策多方发力。

朱共山倡议，政企联动促出清。以“市场化兼并重组+技术淘汰机制+政策强制约束”去产能，通过“供给侧自律+需求端刺激”去库存。

“可将光伏产能指标统一纳入国家规划大盘子，实施备案核查、产能监测、违规清退全链路监管。除颠覆性新技术外严控新增产

能。避免不合理的地方保护行为，防止‘边清边增’。”朱共山说。

朱共山还建议，改变光伏制造属性大于技术属性的价值扭曲局面，形成“研发投入—技术溢价—利润反哺”的发展闭环，让中国光伏从单纯的产能输出向“技术标准输出+本地化产能”组合转变。

晶科能源副总裁钱晶在接受媒体采访时强调，光伏市场出清需要“智慧”政策与企业技术迭代双轮驱动，在尽量平衡多方利益的同时，加速技术迭代倒逼落后产能退出。

一道新能董事长刘勇指出，应



SNEC 展会隆基绿能展台，现场人头攒动。

张英英/摄影

“去年至今，光伏行业正经历罕见的产业深度重构，大变革、大震荡、大调整，必然伴随不可避免的大阵痛，”朱共山指出，阶段性震荡不改光伏产业增长大势。确定的“双碳”进程，决定了光伏产

业仍将在一定时期内保持线性增长。即便考虑政策与融资环境波动、贸易壁垒等因素，光伏的线性增长乃至指数级爆发，依然是大概率事件。

作为“跨界”光伏的后来者，

三一硅能董事长代晴华表示：“新能源革命才刚开始，‘风光’依然无限。光伏作为新能源的最佳载体，虽然当前遭遇重大困难，但是其对新能源革命的意义和贡献不容忽视。”

卧龙新能腾挪资产谋转型 关联交易被问询

中经记者 陈家运 北京报道

6月6日，卧龙新能（600173.SH）公告披露，其收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对卧龙新能源集团股份有限公司重大资产出售暨关联交易草案信息披露的问询函》（上证公函【2025】0775号）。

交易被问询

卧龙新能前身为卧龙地产，是一家具有 32 年历史的浙江老牌房企，于 1999 年 4 月在上交所上市。近年来，公司不断尝试跨界发展以寻求新的增长点。2022 年 1 月，卧龙新能以 6800 万元现金从关联方卧龙电驱手中收购卧龙矿业 100% 股权，成功进军矿产贸易领域，形成“房地产+矿业”双主业模式。

在随后的发展中，矿产贸易业务在卧龙新能营收结构中占据重要地位。财报数据显示，2024 年，卧龙新能矿产贸易业务实现收入 24.77 亿元，占总营收的 68.6%。

然而，2024 年卧龙新能的矿业贸易业务出现下行趋势，营业收入同比减少 28.62%。在此背景下，公司选择出售卧龙矿业 90% 股权。

此次问询主要围绕卧龙新能重大资产出售事项。在 5 月 23 日，卧龙新能披露《重大资产出售暨关联交易报告书（草案）》（以下简称《草案》），计划以现金方式向浙江卧龙舜禹投资有限公司（卧龙新能间接控股股东——卧龙控股集团有限公司的全资子公司）出售其持有的卧龙矿业 90% 股权。

从过往经营数据来看，2022~2024 年，卧龙矿业毛利率分别为 2.89%、1.55%、4.66%；净利润分别为 1919.48 万元、2285.12 万元、5518.52 万元。此次交易采用收益法评估，评估值为 22690 万元，增值率 22.49%。

同时，《草案》披露，2025~2029 年预计卧龙矿业毛利率分别为 2.12%、2.08%、2.04%、2.00%、1.96%；净利润分别为 2168.40 万元、2204.86 万元、2259.95 万元、2318.26 万元、2438.87 万元。

对此，上交所要求卧龙新能补充披露卧龙矿业的具体业务模式、最新经营数据及合同、订单情况与主要财务数据，并说明未来毛利率和净利润预测低于目前水平的原因以及合理性，以及交易定价的合理

针对此次交易问题，《中国经营报》记者致电并发函卧龙新能，但截至发稿，未获回复。中研普华研究员吴工向记者表示，卧龙新能出售卧龙矿业 90% 股权，主要是为了聚焦新能源业务，实现战略转型。通过剥离铜精矿贸易业务，公司能集中资源发展新能源（如光伏、储能、氢能等）业务。

性与公允性。

卧龙新能方面回应称，鉴于 2024 年国际铜精矿加工费波动情况较为罕见，本次评估预测期毛利率主要基于 2023 年毛利率水平并参考最新经营情况进行预测，预测毛利率为 1.96%~2.12%，与 2022 年和 2023 年期现结合毛利率 1.77% 和 1.57% 差异较小；预测净利率为 0.74%~0.79%，与 2022 年和 2023 年净利率 0.57% 和 0.68% 差异较小。同时，卧龙矿业 100% 股权评估值为 22690 万元，对应 90% 股权的评估值为 20421 万元。为充分保护上市公司和中小股东利益，交易双方以评估值为基础，经友好协商确定卧龙矿业 90% 股权的交易金额 22050 万元，交易定价具备公允性、合理性。

转型新能源

在筹划出售卧龙矿业之际，卧龙新能已相继收购龙能电力、卧龙储能、卧龙氢能、舜丰电力等公司股权，以此向新能源领域布局转型。

通过上述一系列收购，卧龙新能在风能、光伏、储能和氢能四大板块完成布局。4 月 22 日，其正式将公司全称从“卧龙资源集团股份有限公司”变更为“卧龙新能源集团股份有限公司”，战略重心彻底转向新能源领域。

吴工表示，虽然新能源产业在“双碳”目标的引领下迎来前所未有的发展机遇，市场潜力巨大，但卧龙新能的新能源业务处于起步阶段，目前盈利贡献有限，未来业绩增长取决于新能源项目的落地和盈利能力提升，同时面临业务整合、协同效应发挥以及房地产遗留问

题等挑战。

卧龙新能收购的上述新能源企业中，除龙能电力外，其余三家目前仍处于亏损状态。根据财报数据，2024 年 1~11 月，卧龙储能亏损 366.89 万元，卧龙氢能亏损 580.71 万元，舜丰电力亏损 66.03 万元。

2025 年第一季度报告显示，卧龙新能的新能源板块业务营收 1.19 亿元，净利润 185.27 万元，与矿产贸易业务 850.77 万元的净利润相比，仍有较大差距。

对此，吴工表示，短期来看，卧龙矿业 2024 年营收占卧龙新能总营收的 68.6%。出售其股权后，卧龙新能收入规模会显著下降，且尽管有一次性资产出售收益，但主营业务结构调整可能导致业绩波动。

此外，光伏、储能等新能源

产业当前正处于去产能的周期阶段。中国光伏行业协会披露的信息显示，自 2024 年以来，行业现金流危机及经营亏损加剧，企业盈利空间被严重压缩。中信证券发布研报指出，板块估值虽处低位，但产能出清尚未完成。在此背景下，卧龙新能作为跨界企业，如何在新能源领域开拓出一条成功的发展道路，实现业绩反转和可持续增长，还有待市场的检验。

不过，在卧龙新能方面看来，其在新能源业务方面积极响应国家“双碳”政策，围绕战略业务转型，聚焦光伏、风电、氢能等优质新能源项目，优化资源配置，推动产业协同发展，着力加强核心技术能力建设，持续提升运营管理水平，可增强公司的持续经营能力和核心竞争力。

业绩下滑

在新能源领域积极布局的背后，是卧龙新能近年来业绩持续下滑的困境。

财报数据显示，自 2019 年以来，卧龙新能归母净利润已连续 6 年负增长，从 2019 年的 5.11 亿元一路下滑至 2024 年的 4086.29 万元。2024 年财报显示，公司当期实现营业收入 36.11 亿元，同比下降 24.08%；归母净利润同比下降 75.15%；扣非净利润 5159.60 万元，同比下降 68.37%。

“业绩下滑的原因是多方面的。”吴工分析认为，首先，房地

产业务持续萎缩。2022~2024 年，其房产销售业务营收分别为 16.27 亿元、12.57 亿元和 10.64 亿元，呈逐年下降趋势。其次，参股企业君海网络业绩下滑，导致卧龙新能连续 3 年计提减值，累计减值金额超过 2.5 亿元。此外，2023 年和 2024 年，公司还分别计提存货跌价损失 1.25 亿元与 1.75 亿元，进一步压缩了利润空间。

2025 年第一季度，卧龙新能实现营收 11.05 亿元，同比大增 97.53%，但净利润反而下降 22.22% 至 0.36 亿元。从业务构

成来看，矿产贸易仍占主导地位，贡献 8.35 亿元收入；新能源业务收入 1.19 亿元。

吴工认为，卧龙新能在新能源领域转型投入较大，但短期内或盈利承压。2025 年第一季度，其新能源业务净利润仅 185 万元。卧龙新能完成对龙能电力、卧龙储能、卧龙氢能、舜丰电力这四家新能源企业的收购，但目前这些企业中仅龙能电力实现盈利，其余均处于亏损状态。在他看来，卧龙新能的新能源业务处于起步阶段，尚未能弥补传统业务下滑的缺口。



图为卧龙新能磷酸铁锂储能系统。

公司官网/图