

隆基股份2019业绩抢眼 行业龙头稳步迈向新巅峰



4月22日晚，全球单晶硅龙头企业隆基股份发布2019年年度报告和2020年第一季度报告。根据财报，作为全球“单晶王”的隆基各项财务指标均位列前茅，其硅片产能和质量更在国际市场一骑绝尘。



大型地面光伏电站

(隆基股份供图)

□ 本报记者 吴昊

4月22日晚，全球单晶硅龙头企业隆基股份发布2019年年度报告和2020年第一季度报告。财报显示，隆基股份2019年实现营收328.97亿元，同比增长49.62%，业绩达到52.8亿元，同比增长106.4%。而今年第一季度则实现营收85.99亿元，同比增长50.6%，净利润18.64亿元，同比增长扩大至204.92%。

根据财报，作为全球“单晶王”的隆基各项财务指标均位列前茅，其硅片产能和质量更在国际市场一骑绝尘。在成立20年之际，隆基以这份亮眼的成绩单再度宣告其行业龙头地位，同时，其扩张的步伐和领先的技术仍然在推动着该公司向新的巅峰迈进。

巩固行业龙头地位

隆基股份的成功与其坚持的单晶路线密不可分。据该公司相关负责人介绍，自2006年起，隆基股份便明确了坚持单晶硅的发展战略。也因此成为光伏行业中单晶代替多晶趋势的直接推动者。十几年来，伴随着光伏产业与自身的快速成长，隆基股份营收与业绩规模保持了稳定的中高速增长，从2007年的2.23亿元营收、0.75亿元业绩，增长至2019年的328.97亿元与

52.8亿元业绩。

数据显示，继2012年上市以来，隆基股份除了上市首年亏损及2018年净利润出现下滑，其他年度净利润均保持高速增长。对于过去一年的经营表现，隆基股份总结为“抢抓行业发展机遇，加快规划产能建设步伐，推动了单晶产品市场占有率加速提升”。

记者了解到，2019年，隆基股份加速了原规划产能的投产进度：丽江华坪隆基年产6GW单晶硅棒项目、保山隆基年产6GW单晶硅棒项目、楚雄隆基（二期）年产10GW单晶硅片项目、银川隆基乐叶一期5GW电池项目、古晋隆基1.25GW电池项目、滁州隆基乐叶一期5GW组件项目均提前投产。

截至2019年底，隆基股份的单晶硅片产能达到42GW，单晶组件产能达到14GW，超预期完成了产能规划目标；报告期内，单晶硅片产量为647,746.28万片，同比增长77.83%，单晶组件产量8906.36MW，同比增长24.11%，单晶规模优势进一步巩固。在过去十余年的时间里，隆基的成长证明了单晶路线的正确性，同时也见证了整个光伏产业发生的巨大变化。

当前，隆基股份扩张的步伐仍在持续。2020年3月23日隆基公告称，拟投资70.11亿元建设嘉兴

年产5GW单晶组件项目、腾冲年产10GW单晶硅棒项目和西安航天基地一期年产7.5GW单晶电池项目，需要注意的是，这三个项目均在今年年内开始投产。根据隆基财报，到2020年底，单晶硅片年产能将达到75GW以上，单晶组件产能达到30GW以上。

海外布局成效显著

与此同时，在国内光伏产品市场供需关系与价格出现波动时，隆基股份能够保持营收高速增长与业绩反弹，一个重要的原因就是其在国际市场的成功。2019年，隆基股份积极拓展海外市场，海外收入增长明显。根据PV InfoLink的预测，2019年隆基股份单晶硅片市场份额已上升至62%，并将在2020年末进一步提升至85%以上。

公开数据显示，2017年以来，隆基股份海外收入占营收比例不断扩大，至2019年底已经达到了近40%。而其海外收入增速在2017年与国内收入增速出现了交叉，并在此后持续维持在70%以上的水平。

在隆基股份年报中显示，“2019年，公司积极落实全球化战略，灵活调整销售组织架构，增强海外销售力量和服务保障能力，海外市场拓展成效显著，全球销售区域进一步拓展，海外收入增长明显，组

件产品市场占有率快速提升，2019年公司组件产品市场占有率约7%，海外销售达到4991MW，同比增长154%，占单晶组件对外销售总量的67%。”

除了自身市场拓展的努力成效外，隆基股份海外收入与市场份额的继续提升，还得益于2019年全球光伏发电规模的加速扩大。据中国光伏行业协会数据统计，2019年全球新增光伏装机容量约120GW，同比增长13.2%。其中，中国新增装机容量30GW，海外新增装机容量90GW，海外新增装机容量同比增长超过40%。

进入2020年，隆基“出海”的步伐仍在大步前进。今年2月23日，隆基股份还公告称，通过全资子公司隆基乐叶光伏科技有限公司拟以17.8亿元现金收购宁波江北宜则新能源科技有限公司100%股权。据隆基股份相关负责人介绍，宁波宜则生产基地位于越南，收购这家企业可有效规避美国、欧洲等国家和地区的“双反”政策所带来的影响。

研发优势独占鳌头

在技术创新加速迭代的今天，拥有核心技术的企业才能在竞争中脱颖而出，在光伏领域尤其如此，隆基股份在近十余年间的“崛起”，一个重要的原因就在于对技术研发的

投入，在于始终坚持以提升客户价值为核心，通过技术创新驱动提升公司的市场竞争力。

2019年，隆基股份加大研发投入，深耕产品领先优势，主要产品单晶硅片和组件销量均大幅增长。持续的研发投入带来了丰厚的回报，隆基股份在产能、技术、成本优势方面均“独占鳌头”。今年4月17日，隆基股份再次下调了单晶硅片报价，降幅超过了10%，这也使单片报价跌过了3元。而这已经是隆基股份1个月之内第三次下调单晶硅片价格。

鉴于隆基股份在单晶硅市场的统治地位，这一系列的调价举动也被市场解读为行业变化的重大信号——价格战已然打响，光伏设备行业正式步入红海市场，激烈的竞争将再次提升市场集中度。主动以降价拉开竞争的帷幕，隆基股份显然已做好了十足的准备。

产能是行业地位的直观体现，规模化效应所带来的市场份额提升效果是显而易见的，也带给了隆基股份巨大的成本优势与技术竞争的底气。隆基股份十数年中在单晶硅市场中地位的确立，也是伴随着其产能的不断扩充和技术的不断革新。年报显示，截至2019年末，隆基股份单晶硅片产能达到42GW，单晶组件产能达到14GW。

企业资讯

中石化易捷助力销售湖北农产品

本报讯 记者朱黎报道 4月24日，记者从中国石化新闻办获悉，作为我国最大的零售便利店品牌，中石化易捷发挥渠道优势、网络优势、品牌优势，近一个月累计帮扶湖北销售农产品6000余万元，为助力湖北经济发展、带动湖北滞销农产品销售、帮助农户走出销售困境做出了积极贡献。

疫情发生以来，为解决农产品滞销和消费者购物不便的难题，中石化易捷建立了帮助滞销农产品工作小组，发挥统筹协调作用，制定了详细的帮销措施，建立了保障落实工作体系，坚持多措并举，线上线下齐发力。

“易捷商城”App在全国范围上线“帮鄂拼一单”湖北农产品专区，组织小龙虾、脐橙、茶叶等60余款农产品上架销售，以最快的速度在客户和湖北农产品厂家建立沟通。4月10日，易捷总裁亲自直播带货，帮助销售小龙虾、脐橙、恩施硒茶等湖北农产品，一个半小时的直播吸引24.3万人观看。

线下易捷店也紧锣密鼓地开展多种营销，在客流量大的站点设置“助力湖北、爱心援助”促销专区，实行海报、LED、口号相传等多维度、立体式营销。同时，实行走出去策略，鼓励员工及大客户团购。

中国石化湖北石油作为湖北驻地企业，加班加点，做好商品引进工作。通过1周的时间，完成了供应商尽职调查、现场调研、商品比价、物流一键代发等前期工作，成功引进了小龙虾、脐橙、茶叶、蕲艾、香菇等湖北特色商品供全国易捷门店销售，同时加强门店陈列，全省门店设置湖北特色农产品专区地堆，大力推广湖北地区农副产品销售。

广东石油以“安心购物在易捷”为切入点，将湖北农产品作为礼包商品在春季营销活动中主力促销，积极与湖北7家优质农产品企业达成专项采购意向2000万元。

广西石油“云销售”助力销售湖北农产品，制作短视频“试吃湖北小龙虾”发布在各短视频平台，并形成微信、朋友圈二次传播发酵。同时，推出“易捷百惠直播购物季”活动，加油员变身网络主播，穿上广西民族服饰，推介广西、湖北特色产品和扶贫产品，首场主题直播就成功带货66.8万元。

山东石油把帮扶湖北销售滞销农产品作为抗击疫情的重要工作来抓，印制5万张湖北滞销商品宣传单页，分发至全省2000余座门店，用于店内宣传，并利用微信群、朋友圈宣传，扩大影响力。

三峡新能源实现首季“开门红”

本报讯 2020年第一季度，中国三峡新能源（集团）股份有限公司（以下简称“三峡新能源”）克服疫情影响，在全体干部职工共同努力下，统筹推进复工复产，确保生产经营平稳有序，一季度主要经营指标稳步上升，防疫工作落实到位，切实做到改革发展和疫情防控两手抓、两不误。资源获取、投资并购、工程建设全面铺开，体制机制改革稳步推进，上市工作取得阶段性成果，新发展模式正在形成，成功实现一季度“开门红”。

4月9日，三峡新能源以视频方式召开2020年一季度经济运行分析会。会议传达三峡集团党组对新能源公司改革发展的指示精神，全面总结一季度经济运行情况，深入分析当前面临形势，部署下一阶段重点工作。

会议强调，公司上下进一步提高站位，切实将思想统一到三峡集团党组和新能源公司党委各项部署上来，深刻认识当前改革发展的重要性、紧迫性，主动作为敢于担当，扎实做好各项工作。

会议要求，各部门、各单位要坚持多措并举，大力推动各项工作落地落实，克服时间紧、任务重等困难，缩短前期向建设成果转化周期，加快工程建设进度，持续做好电力生产和市场营销工作，统筹协调，上下联动，全力奔跑，助力公司持续快速健康发展。

一要全力以赴做好年度竞价平价申报工作，加大基地资源获取力度，盘活存量、拓展增量，提前布局，提高资源占有率；二要紧跟行业政策，做好投资和成本控制工作，顺应政策导向，抓住新常态下发展机遇，多途径降低财务成本；三要深度分析度电利润下降原因，为后续发展布局提供指导；四要高度重视新一批电费补贴申报工作，确保做到应报尽报、颗粒归仓；五要时刻紧绷安全生产弦，毫不松懈抓牢抓实安全管理。（葛幼芳）

受疫情冲击 光伏企业几家欢喜几家愁

截至目前，在已发布第一季度报告或业绩预告的企业中，超半数企业出现净利预下滑甚至亏损

□ 本报记者 吴昊
□ 实习记者 吴炜琪

真是几家欢喜几家愁。随着光伏行业上市公司陆续披露2020年第一季度报告或业绩预告，截至目前，在已发布第一季度报告或业绩预告的企业中，除隆基股份等部分企业业绩预告同向上升或实现扭亏外，超半数企业出现净利预下滑甚至亏损，还有少数企业业绩与上年同期基本持平。

龙头抗风险能力较好

2020年第一季度，受全球性疫情冲击，光伏行业的业绩普遍不理想。但是，危中有机，强者恒强。作为光伏单晶硅片的龙头企业，隆基股份第一季度交出了一份漂亮的成绩单。除隆基股份外，晶澳、晶盛机电、露笑科技、锦浪科技、回天新材

和三超新材等企业的预计业绩呈不同幅度地同向上升。

在进行业绩预计上升的原因说明时，多家企业强调，全球市场营销渠道的大力开拓与沉淀，以及在面对第一季度国内外疫情暴发时，公司管理层提早布局，一手抓疫情防控，一手抓生产经营，按计划推动在手订单的交付工作，尽可能降低疫情对于公司运营的不利影响。

预计业绩同向上升的企业中，锦浪科技是少数实现逆势增长的逆变器企业。根据锦浪科技发布的2020年第一季度报告，本报告期内归属上市公司股东净利润为0.585亿元，同比增加766.54%。作为国内重要的光伏逆变器企业之一，锦浪科技2019年3月19日在深交所创业板挂牌上市。上市后，锦浪科技进入规模化发展阶段。去年第四季度以来，陆续推出新品，

带来了市场份额的提升。虽然由于疫情暴发，导致锦浪科技第一季度恢复正常生产比计划延迟，但积极地应对令复工率及产能快速提升。相比去年同期，锦浪科技今年第一季度订单及产销量均大幅增长，归属于上市公司股东的净利润相应提升。

疫情冲击多家业绩

新冠肺炎疫情席卷全球的形势下，尽管部分企业及时推出应对策略，保证了第一季度的正常运转，但还有一些企业的日子相对难过，出现净利润同比预下滑甚至亏损的现象。逾10家企业在报告期内相较去年同期而言，由盈变亏，其中协鑫集成亏损额超过1亿元。

多家企业在一季度业绩预告中分析其预亏损原因时，均谈到由于新冠肺炎疫情疫情影响，导致上游企业

复工延迟，交通运输受限，原材料采购受影响等。此外，海外疫情暴发后，出口业务在一季度亦出现一定程度的延迟或削减。

对于净利润为正的企业而言，也并非高枕无忧，其中多家出现业绩预下滑。其中不乏东方日升、阳光电源这种在2019年创造了优异成绩的企业。根据此前东方日升公布的2019年年度报告，2019年，受益于组件产销的大幅增长，东方日升成功实现产能的七成增长，净利润翻了三番。但是强势的表现未能延续，根据东方日升2020年一季度报告，报告期内归属上市公司股东净利润1.76亿元，相比去年同期下降41.91%。东方日升表示，因上游供应商复工复产延缓、疫情管制等情况导致公司生产、物流周期延长，公司管理层最大化降低了疫情对公司业务发展的影响，与上年同期相

比，东方日升光伏电池片及组件的产能及产量增加。

阳光电源方面，公司电站系统集成业务受疫情影响较大，预计净利润归属于上市公司股东净利润1.45亿元~1.62亿元，比上年同期下降约5%~15%。阳光电源在业绩预告中表示，其生产经营已恢复正常，后续将加快各板块业务推进，确保完成全年目标。

尽管多数光伏企业都在2020年第一季度业绩预告中明确，公司在做好各项防疫措施的基础上积极复工复产，当前已实现复工复产，生产经营步入正轨。但是，由于疫情影响传导到光伏市场具有一定的滞后性，光伏企业第二季度能否逆风翻盘依然存疑。加之当前海外疫情还在蔓延，海外市场仍是未知。如何冲出重围，考验着每一家光伏企业的智慧。