

证券代码：601012

证券简称：隆基绿能

隆基绿能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-08

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	广发基金、易方达基金、华安基金、兴全基金、汇添富基金、长江证券、东吴证券、中金公司、国金证券、海通证券、中信建投证券、中银国际证券、申万宏源证券、兴业证券、西部证券、民生证券、中信证券、光大证券、浙商证券、招商证券、华创证券、平安证券、高盛（中国）证券、太平洋证券、国信证券、民声加银基金、朱雀基金、红杉资本、摩根大通、新华资产、中信保诚基金、麦格里资本、和谐汇一、华泰资产、高毅资产、工银瑞信基金、华夏基金、平安养老、泉果基金、贝莱德基金、国泰基金、景顺长城基金、博时基金等机构和个人投资者共计 1,214 人。
时间	2024 年 9 月 2 日
地点	隆基绿能总部
上市公司接待人员姓名	董事长 钟宝申 独立董事 徐 珊 董事会秘书 刘晓东 财税管理部负责人 吴海燕

投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司经营情况介绍</p> <p>2024 年以来，光伏行业正在经历“冰火两重天”的严峻考验。上半年，全球光伏新增装机保持较快增长，其中中国光伏新增装机 102GW，同比增长 31%，海外市场总体保持平稳增长，其中中东、南亚和中亚等新兴市场呈现快速增长的良好趋势。尽管光伏需求端仍然保持增长，但是随着行业阶段性供需失衡加剧，2024 年以来光伏制造端呈现“价减量增”的明显变化。进入二季度，行业主要产品价格陆续跌破生产成本，光伏行业的企业普遍出现了经营困难的局面。</p> <p>面对行业的剧烈波动，公司灵活调整产销节奏，上半年，公司实现硅片出货量 44.44GW，组件出货量 31.34GW；实现营业收入 385.29 亿元，归属于上市公司股东的净利润-52.43 亿元。</p> <p>为了应对日趋激烈的市场竞争，公司加快了泰睿硅片、HPBC 二代电池等关键核心技术的量产突破。今年上半年，公司 HPBC 二代电池量产线全线贯通，技术成本指标全面达标，标志着公司电池技术进入高效化发展的新阶段。基于 HPBC 二代技术，公司推出了面向集中式市场的 Hi-MO9 组件，输出功率高达 660W，在产品发布后不到 2 个月时间，公司已获得超过 1GW 订单。今年 8 月，BC 组件首次入选大型央企招标项目，预计有望成为 BC 产品打开国内集中式市场的重要开端。从今年下半年开始，公司将加快 BC 电池产能建设，预计 2025 年底公司 BC 电池产能将达到 70GW，到 2026 年底国内电池产能计划全部切换至 BC 产品。与此同时，公司还不断刷新了 HBC、钙钛矿叠层电池等前沿技术转换效率的世界纪录，全面巩固企业长期的技术竞争优势。</p> <p>此外，公司坚持稳健的经营方针，以底线思维严格控制经营风险，全面夯实公司在技术研发、成本控制、市场拓展</p>
---------------	---

和全球化运营方面的综合竞争力，不断提升运营效率，助力企业穿越行业周期。

二、问答环节

1. 当前硅片环节价格有所提升，下游客户对提价的接受程度如何？公司对产业链价格趋势如何展望？产业链价格何时能回归到合理水平？

答：上游原材料价格在上一周有一定的提升。硅片价格在上半年持续下跌，在7月、8月已经跌至最低点。即使在硅片环节有成本优势的企业，也是跌到了其现金成本以下。我们认为这种趋势是不可持续的。因此，公司根据当前市场情况分析，对硅片价格作了稍微上调。我们认为上调之后的硅片价格是能够支撑的，同时判断未来价格只会往上，不会再继续向下。判断的依据是经过前一段时间市场上各方参与者的充分竞争后，大家都看清了整个行业竞争的未来发展趋势。上游原材料价格已经企稳，上游企业目前基本还处于亏损状态，因此价格向下的空间是没有的。

2. 公司如何看待美国本次推迟提高301税率的裁定？公司美国工厂投产之后产能爬产的发展情况如何？

答：因为各种贸易政策的限制，在过去几年里从中国能够直接出口到美国的光伏产能几乎为零，中国光伏产品几乎没有直接出口到美国。目前，从东南亚出口到美国是给定了一个初裁税率，越南相对较高，马来西亚、泰国相对较低。正式的裁决税率需要等到9月或10月才能给出。我们判断未来出台的税率可能和前一阶段提议的税率不会有太大的差别。总体来看，东南亚四国的产能进入美国是会被征税的。因为所征税率太高，越南的产能基本不具备进入美国的条

件，马来西亚、泰国的组件产能也没有机会再进入美国，但电池产能还有机会继续进入美国。因为产业链中越往前的环节价值越低，即使征收了一定的税率，还是具备一定的竞争力。这是当前我们对美国关税政策变化的判断。

3. 在今年剩余的四个月时间里，在什么关键性时间节点或时间拐点会出现价格提升？

答：很难判断行业价格提升的时间，主要受供需关系、各企业对竞争环境的判断、整个行业政策等因素影响。总体来看，各环节价格已处在低位，持续存在经营的压力。

4. 隆基上半年 BC 产品出货达到 10GW，BC 产品转换效率比 TOPCon 产品高 5%左右。对于客户来说，BC 产品目前的价值体现在哪里？未来 BC 产品的降本情况及专利情况？

答：从整个行业发展来看，过去的发展可以理解为组件效率不断提升的过程。从 2004 年德国新能源法修订之后的 20 年里，光伏行业进入到了新的发展阶段，组件的转换效率从 14%提升到现在的 24%。每一次大的技术变化都带动了效率的提升，或者说因为效率的提升带动了行业的变革。

过去大家高度关注组件效率的根本原因是光伏发电成本与面积高度相关。因为太阳能的能量密度较低、收集光能的成本较高，而传统封装材料、安装及运维成本相对刚性。如果能在比较小的面积中产生更多的发电量，这些刚性成本是可以摊薄的。

在同等面积下，隆基 BC 二代产品和 TOPCon 相比，BC 二代产品发电量高 6%。这增加的发电带来的增量价值有多少？举个例子：无论是屋面电站还是地面电站，一个电站的税前利润率大致在 30%-40%，发电增加带来的收入增加意味着可以将税前利润提高 15%-20%。对于 TOPCon 来说，若要在同样

面积下达到 BC 电站的投资收益，需要 TOPCon 再增加 15%-20%的装机量，假设电站投资成本 3 元/W，则需要额外再投资 0.45-0.6 元/W。这就是增加的效率带来的价值，这也是 BC 组件在效率提升后客户愿意支付溢价的原因。

过去大家对土地或屋顶的租金、运维管理费用按照 W 来计算是不合理的。对于一个电站，原先的电站效率在 15%，现在电站效率提升到 24%。如果按 W 来收取运维费用，意味着效率 15%的组件工作量，比效率 24%的组件工作量只提高了 60%的工作量。按 W 计算成本没有真正反映效率的增加对运维成本及租金成本的摊薄。我们认为未来行业会按照面积单位进行计算是合理的，我们相信市场也会很快发现这个价值点。

关于降本方面，随着 BC 生产经验的积累、生产规模的提升，BC 产品的降本还是有很大的空间，我也相信在未来的两年之内，BC 的成本和 TOPCon 会处在相近的水平。

关于专利方面，隆基已有充分的布局和研究，我们也看到了很多新技术路线的选择。对于 BC 产品来讲，我们完全有能力在自主知识产权的保护下，进行全球化产品的推广。

5. 目前行业供需不平衡可能还会维持一段时间，一体化的组件战略在未来是否还会保持以前的优势？

答：从当前阶段来看，专业化可能比一体化成本低。但是我们也看到，专业化的公司也是亏损的。专业化的公司通常只做一件事，如果不做了意味着专业化公司的事业就结束了。

对于一体化的公司来讲，部分减产对企业的经营和生存不会造成太大的影响。因此在当前情况下，一体化的企业会选择降低生产负荷，做一些技术的升级和改造，通过外采来满足自己的生产需要。从长期来看，还是要看各企业在某个

专业上的能力，而不是看在某个阶段企业是否进行生产。因此无论是专业化还是一体化，如果企业能够在成本、品质等方面体现出真正的优势，那这个企业就会有生存空间。

6. 在未来 1-2 年内，行业相关政策或者银行信贷政策对光伏行业的出清会有多大程度的影响？当前行业内头部企业的信贷规模仍在增长，是否会导致未来头部企业间竞争更为激烈，行业利润长期处于较低状态？

答：第一，个人认为整个行业集中度的提升是值得期待的。无论从客户角度、市场资源角度还是供应链发展角度，大家都更愿意和头部企业进行合作，这样能够降低客户的经营风险。但从过去两年的实际发展情况看，头部企业的市场集中度是在降低，而不是提升，主要是由过去两年整体市场的增速过快导致的。但如果未来市场增速放缓，随着行业竞争的强度加强，行业集中度还是会进一步提升。

关于利润方面，如果是一个大家都掌握的技术，单靠规模很难提高企业利润。因此，我们一直认为还是要有差异化领先的产品，能够给客户带来价值的产品才能够提高企业的利润，未来行业的分化仍会持续。

7. BC 产品当前在海外市场性价比优势较为明显，如何展望 BC 产品未来在欧洲市场的渗透及提升速度？

答：关于 BC 产品推广问题，BC 产品的推广不会面临太大的压力。回顾光伏过去多年来的发展，只要产品效率得到明显提升，那么这些高效产品在推广中都不会有太大的压力，我们对公司 BC 产品未来的发展充满信心。

8. 如何展望银行信贷政策对行业供给出清的影响？

答：对于金融体系来讲，目前已高度关注到光伏行业发

生的一系列变化。虽然头部企业在今年上半年获得了一些信贷资源，但总体来说这个行业，包括头部企业在内获得信贷资金的难度一定越来越大。除非是某个企业能够在未来证明自己具有稳定发展的能力，那么这个企业才能获得一定的金融支持。银行体系对光伏行业的看法已经发生了重大变化，但具备领先技术的企业会有融资优势。

9. 现在大家对明年行业的需求比较关注，但又觉得缺少一些方法论来去验证明年的行业增速。请您展望一下行业中长期的发展空间？

答：关于未来行业增长空间，行业接下来会进入到偏中低速的增长，这个增速是和行业自身来比较。但和其他行业比，光伏行业仍然是高速增长的行业。

我们认为是偏中低速增长，其实就是年增速在 5%-20%之间，未来大概率还是会在 10%-15%之间。

10. 公司在未来是否有收购其他资产的计划？

答：公司目前没有收购资产的计划。但我们和产业内的合作一直在进行。比如我们和平煤隆基有长期合作，我们提供技术支持及市场，双方携手提升市场竞争力，未来公司还会加强在产业内的合作。

11. 公司如何看待欧洲市场及新兴市场未来需求的持续性？公司在这两个市场的竞争策略是否会有差异？

答：我们认为欧洲市场整体处于偏稳定的状态，和当前的发展规模有一定关系，是光伏和电力系统需匹配的问题。电力系统需要一定时间去进行改造，不断完善机制及基础设施建设来适应光伏的发展。

我们非常看好新兴市场的增长。当前新兴市场处于快速

增长势头，尤其是在亚太、中东非及拉美地区表现尤为亮眼。因为这些地区想要经济发展，就必须要有足够的新增电力。但对于这些国家来讲，建设大型电力项目是比较困难的，而光伏项目恰恰是成本低、建设快，建设规模可大可小，十分适合这些区域的国情。

此外，这些国家也充分看到了光伏对其经济发展的重要作用及光伏多元化的应用特点。因此，在这些地区光伏的应用反而是最多元化的，既包括电网的应用，也包括各种微网的应用，甚至包括家庭小型微网的应用。所以我们认为光伏在这些地区的增长是可持续的。

12. 公司上半年 BC 产品出货 10GW，TOPCon 产品也有了一定数量的出货。从目前的数据来看，这两类产品的成本及溢价如何进行比较？请公司更新一下 BC 二代产能投放的时间进度、BC 二代组件产品的订单情况？

答：关于 BC 二代产能建设进度，预计在明年一季度会进行大规模产能投放，明年一季度会有接近 20GW 的产能投放。目前已有产能 1.5GW，每月 100MW 的产出。

目前 BC 二代组件已有 1.6GW 订单，预计会在明年进行交付。从毛利率角度看，BC 二代组件产品的毛利率有机会比 TOPCon 产品高 10%。

13. 上述两种产品毛利率间的差异是因为溢价的原因？还是因为在 BC 规模上量之后带来成本和 TOPCon 持平的原因？

答：目前 BC 二代组件成本比 TOPCon 略高，但在未来的两年内，预计 BC 和 TOPCon 的组件成本将处在相当的水平。上述两种产品的毛利率差异目前主要还是要靠市场的溢价来实现。

14. 公司二季度经营净现金流虽然是负的，但环比一季度改善了很多，改善的原因是什么？购建资产支付的现金环比增加，达到 26 亿，这个主要用途是什么？

答：今年第二季度经营净现金流环比改善是因为存货和应收账款周转出现了较大幅度的改善，公司也在供应链结算上做了一些改进。购建资产支付现金环比增加主要是因为一些设备款项的支出。

15. 公司目前在亚非拉市场的实际盈利能力如何？在亚非拉市场都有哪些具体的布局？

答：公司在中东非市场及亚太市场都有比较好的市占率，经营效果也较好。从毛利率的角度来看，今年上半年除了美国市场外，这两个市场是经营最好的地区，甚至超过了中国和欧洲。拉美地区公司经营不佳，主要是因为巴西市场占据了 80% 的拉美市场，而巴西市场目前是低价竞争的市场，主要被中国的二三线企业所占据，出货量排名前四的企业在巴西整体的市占率较低，因此公司在巴西市场的出货量并不是很多。

近期公司也在调整拉美市场的策略，同时发现拉美市场还是很有消费能力的。只是因为过去巴西的政策导致其发展过于迅猛，一线的企业在品牌推广的建设过程中并没有做出一些差异化的方案，因此导致这里变成了一个低价竞争的市场。

但我们也看到了当地有很多具备消费力的投资者和消费者，所以我们认为拉美市场是能够有一些转换，也需要我们在产业生态、市场宣传、合作伙伴选择上做出一些工作。最近我们看到了这样的机会，我们也会在未来做出一些调整。以上是我们在中东非及拉美市场的总体情况。

	<p>16. 在当前硅料涨价的背景下，硅片价格是否会继续上调？如何看待行业整体硅片价格的未来趋势？</p> <p>答：如果硅料价格继续上涨，个人认为硅片价格会继续上涨。在硅片生产方面，我们的基本原则是不能亏现金。前期产能下降较多的一个重要原因是上游原材料价格持续处于下跌的过程中，硅片价格也处于下跌过程中。在购买原材料并生产硅片，再到出售硅片时，就会出现亏现金，因此在这种情况下，减产是最合适的策略。目前我们产能已处于稳定状态，硅片都是自供的，包括之前委外加工的电池也是自供的。今年下半年和上半年相比，出货量将会显著提升。</p> <p>17. 在二季度中，公司硅片的自供比例环比有一定下降，未来公司硅片的排产策略是什么？公司之前预判在明年下半年会迎来行业反转的机会，这个反转的时间是否有可能延长？</p> <p>答：关于行业反转的机会，其影响因素很多。目前只能说处于底部，未来还要看产业形势的进一步发展。</p> <p>对公司来讲，因为经营策略的问题，公司今年上半年出货量偏低，但下半年出货会显著高于上半年。过去两年也都呈现出上半年低、下半年高的特点，我们希望明年的业务出货量会更加均衡。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月2日

风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者

注意投资风险。