

焦点 · 从订单看需求

【编者按】

新年新气象!2024年以来,上市公司频签大单。作为实体经济的“基本盘”,在经济复苏的道路上,上市公司无疑走在了最前面。而无论是“一机难求”的天然气发动机订单,还是“豪掷千金”的VLCC订单,抑或“站上风口”的算力服务订单,都可以让人从中窥见中国乃至全球经济依旧旺盛的需求。

发展新质生产力,加快新旧动能转换,正推动上市公司逐步走上高质量发展之路。这些订单,集中在光伏、风电、轨道交通、造船、环保设备、算力等行业,背后则是上市公司在绿色节能、高端装备、先进制造、人工智能等领域的加快布局,以及打造新质生产力的不懈努力。

天然气重卡市场持续爆发 产业链公司日夜兼程赶订单

造船企业订单饱满 绿色化趋势显著

●本报记者 孟培嘉 见习记者 王婧涵

“今年以来,公司顺利交付四艘船舶,又新签多艘建造合同,目前在手订单已达62艘,生产覆盖至2026年下半年!”苏美达相关人士告诉中国证券报记者。

订单排至2027年左右,是当前中国头部造船企业的普遍状态。业内人士告诉记者,在船龄到期、新环保政策的催化下,国内船企技术投入不断增加,产品竞争力持续提升,正推动我国加速从造船大国向造船强国迈进。

新增订单不断

春节前夕,中国重工发布公告,全资子公司大连船舶重工集团有限公司分别与两家欧洲知名船东签订多艘超大型油轮(VLCC)新造船合同,包括6+2艘常规燃料VLCC以及4+2艘LNG双燃料动力VLCC,合同总金额接近18亿美元,将于2026年底起开始交付。

2023年12月,中国船舶公告称,全资子公司上海外高桥造船有限公司与控股子公司广船国际有限公司与两家船东签订多艘10800车LNG双燃料汽车运输船新造船合同,总金额约14.6亿美元。据其当月召开的三季度业绩说明会,公司订单排期已至2027年底。

新增大单不断、订单排期延长是当前国内造船业“热火朝天”景象的注脚。据中国船舶工业行业协会数据,2023年我国新接订单累计7120万载重吨,同比增长56.4%;手持订单量1.39亿载重吨,同比增长32%;两者分别占世界市场份额的66.6%和155%。

船企订单络绎不绝,带动产业链上公司的业务迅猛发展。“子公司中船动力集团船海业务经营承接创出新高,低速机新接订单创下历史同期最高水平;子公司武汉船机造船业务板块订单同样达到近几年的高峰,生产任务负荷饱满。”中国动力相关人士告诉记者。

产品竞争力凸显

船企订单增长背后,折射出我国造船业在全球市场上的强劲竞争力,各家船厂“主打产品”在细分领域优势不断显现,持续获得国际客户认可。

汽车运输船是中国船舶下属相关子公司的主建船型之一,已在该细分市场上建立了品牌价值和领先地位。“10800车双燃料汽车运输船合同的承接,有利于发挥外高桥造船和广船国际在设计、建造方面的经验优势,进一步提升影响力,带来更广泛的市场效应。”中国船舶在公告中表示。

中国重工则称,VLCC为大连造船主建船型,截至目前已累计向国内外船东交付117艘,稳居国内船厂交付数量之首。此次签约的两型VLCC是大连造船为船东量身定制的优化升级版超大型油轮。

“2020年开始,中国造船业份额赶超国际对手,背后凝聚着国内船企设计、建造工艺的升级。叠加钢材、设备成本、劳动力价格、资金成本等诸多优势,使得进入2023年之后,国内船舶制造订单更加饱满。”前述苏美达人士向记者表示。

据其介绍,苏美达旗下的“拳头产品”皇冠系列散货船拥有自主知识产权,可以提供低阻油漆、脱硫塔、高压岸电系统、船舶智能化系统等多个配置化选项,满足不同船东在多种场景下用船需求,已向希腊、法国等船东累计交付超100艘。

把握绿色化机遇

中国船协秘书长李彦庆此前表示,环保海事政策法规正成为影响未来新船市场的重要推动力,航运业的绿色转型创造了巨大的新船市场需求。

“此前远洋船以柴油燃料为主,目前正逐步过渡为双燃料,包括柴油+LNG、柴油+甲醇等。”中国船舶相关人士告诉记者,随着大气排放要求变得愈发严格,这一趋势更加明显,船厂订单结构正逐步调整。前述两家船企此前披露的订单也显示,双燃料动力船在新增订单中的占比不断提升。

2023年底,工信部等部门印发《船舶制造业绿色发展行动方案(2024-2030年)》,提出到2025年绿色船舶产品供应能力进一步提升,船用替代燃料和新能源技术应用与国际同步,液化天然气、甲醇等绿色动力船舶国际市场份额超过50%。

面对这一趋势,产业链上公司进一步强化技术攻关,把握绿色化机遇。中船动力集团相关人士告诉记者,公司正积极开展船舶清洁能源和绿色动力技术的研发应用,自主研发的一款甲醇双燃料发动机已完成原理认可试验。



新华社图片



▲ 配备潍柴动力天然气发动机的天然气重卡
▲ 潍柴动力生产车间

公司供图

“我们年前的生产计划就排到了3月份,春节假期只休息了三天,大年初三生产线就开工了,满负荷生产保市场、保交付。”潍柴动力相关负责人对中国证券报记者表示。

“我们也是大年初五就提前复工了,全力以赴赶订单,为即将到来的旺季做好准备。”富瑞特装董秘于清清告诉记者。

2023年以来,随着天然气价格持续走低,天然气重卡性价比凸显,市场迎来大爆发,整车、发动机、气瓶等产业链上市公司面对雪花般飘来的订单,通宵倒班、日夜兼程赶订单。潍柴动力、富瑞特装等上市公司纷纷表示,在2023年市场爆发的基础上,2024年天然气重卡市场将进一步向好。

●本报记者 任明杰

市场火爆

“2022年天然气重卡市场非常低迷,很多代理商全年都没卖出去几辆车,快做不下去了。结果没想到2023年天然气重卡市场迎来爆发,特别是下半年以来,市场越来越火爆,到了‘一车难求’的地步。”徐州徐工新能源汽车有限公司西南销售总监王绪华告诉记者。

数据显示,2023年以来,国内重卡市场持续回暖,全年总销量达91.08万辆,同比增长35.60%。其中,天然气重卡成为整个重卡市场“最靓的仔”,自2022年12月以来销量连续13个月实现同比增长,2023年累计销售15.20万辆,同比暴增307.37%,渗透率

达16.69%。

在此带动下,天然气重卡产业链上市公司业绩暴增。其中,天然气重卡龙头中国重汽预计2023年净利达10.05亿元-11.12亿元,同比增长370%-420%;天然气发动机龙头潍柴动力预计2023年净利达85.84亿元-93.20亿元,同比增长75%-90%;天然气瓶龙头富瑞特装预计2023年净利达1.2亿元-1.5亿元,同比大幅扭亏……

“通宵赶订单”也成了很多公司2023年以来的工作常态。

“从2023年4月份以来,我们的天然气发动机就一直处于供不应求的状态,6月份

之后更是满负荷生产,不得不通过通宵两班倒的方式赶订单,甚至中秋国庆都没放假,龙年春节我们也只放了3天假,全力以赴保市场、保交付。”上述潍柴动力相关负责人表示。

据了解,潍柴动力2023年天然气发动机市场份额接近70%,主要配套重卡牵引车,在山西、河北、内蒙古、新疆、宁夏等区域,以及煤炭等资源型运输市场上占据绝对主导地位。目前,公司来自中国重汽、陕西重汽、一汽解放等品牌的订单十分饱满,生产计划早在年前就已经排至3月份。

与潍柴动力类似,富瑞特装的天然气瓶

左右,天然气和柴油的价格比最低达0.45。以当前0.64的价格比(天然气4.88元/公斤、柴油7.64元/升)计算,安全边际依旧较高。

徐工集团徐工汽车事业部云贵川渝办事处主任助理王鑫再给记者算了一笔账:“以一年25万公里的运营里程计算,总重49吨的重卡平均百公里油耗和气耗分别是33升、34公斤。按照目前柴油和天然气的价格计算,天然气重卡比柴油重卡每年能节省至少28万元的运营成本。”

他进一步分析,“再从购置角度计算,总重49吨、480马力的宽体重卡,天然气重卡到手价38万元,柴油重卡到手价28万元,差10

万元。另外,由于天然气重卡自重比柴油重卡重0.8吨,25万公里的运输成本多5万元。算下来,相比柴油重卡,天然气重卡第一年就能节省13万元,把购车差价赚回来。”

天然气重卡的销量走势也完美契合了天然气的价格走势。2023年1月份,天然气价格接近7000元/吨。不过,到了4月份,天然气价格已经快速下调到4800元/吨。此时,柴油重卡的购车需求开始走下坡路,而天然气重卡月度销量年内首次突破万辆,同比大增280%。

而到了2023年9月,根据卓创资讯发布的数据,全国天然气当月成交均价为

同样“一瓶难求”。于清清告诉记者:“2023年以来,天然气瓶行业经历了从回暖到火爆的过程,我记得8、9月份的时候,我们的订单就已经非常饱满,乃至处于供不应求的状态了,气瓶刚下线就被客户拉走,没有任何库存。”

为了应对雪花般的订单,2023年下半年以来,富瑞特装通过流程改造、新增设备、24小时两班倒等方式拼命提升产能,并通过劳务外包的方式大量增加人手,“到2023年底,公司的产能已经比2023年上半年提升了差不多三倍,保证了订单的及时交付。”于清清表示。

同时,上市公司也不断提升技术,使天然气重卡的优势不断凸显。比如,潍柴WP13NG发动机是中短途复合运输市场的拳头产品。同时,公司新开发的WP15NG发动机,功率及排量得到进一步提高,场景适用性更强,运输场景更广,运距更长,赢得冷链、奶制品等细分市场长距离运输客户青睐,成新的业绩增长点。

立国对记者表示:“天然气重卡相比柴油重卡碳排放量会降低85%左右,其中一氧化碳排放减少97%,二氧化碳减少90%,微粒排放减少40%,噪声减少40%,且无铅、苯等致癌物质,基本不含硫化物。”

相关上市公司看好天然气重卡市场前景长期上行。潍柴动力方面对记者表示:“2024年天然气重卡市场预期要高于2023年,将进一步提高公司的市场销量。”于清清也表示:“我们觉得2024年市场将较2023年进一步向好,也已经做了充足的准备。”

性价比凸显

市场有望继续向好

值得注意的是,2023年第四季度,天然气重卡销量逐月下滑,10月、11月和12月销量分别为2.3万辆、1.5万辆和1.1万辆。主要原因是,入冬后取暖需求旺盛,天然气需求增加,导致天然气价格出现较为明显的上涨:2023年三季度油气价格比值约0.5,而11月到12月,油气价格比值约0.65。

不过,中信证券表示,历史数据显示,进入3月后,天然气价格相比上一年12月通常有明显的下滑,过去6年下滑幅度均值约为30%(仅2022年较为特殊)。因此,待国内供暖季结束,叠加俄罗斯进口气增加等因素,天

然气价格有望明显回落。

申万宏源也认为,展望后续,预计油价、气价或将维持,天然气重卡成本优势有望延续。2024年油价仍将处于高位震荡的走势,而天然气价格预期维持在合理区间。根据敏感性测算,假设柴油价格稳定,天然气价格在6.11元/公斤以下时,天然气重卡存在成本优势,目前仍有一定安全边际。

从供给方面看,未来西伯利亚力量2号线等管线建成,将带来可观增量。同时,国内海上气源充足,接收站也多。“天然气的供应保障能力、调峰能力没有问题。我们判断未

来天然气价格趋于稳定,保持在合理区间。”上述潍柴动力相关负责人表示。

从远期规划看,申万宏源表示,国内LNG加气站正处于快速扩张阶段。其中,中石油远期目标是在全国布局5000座以上加气站;四川省计划到2025年新建加气站401座;山东省规划到2025年建成加气站41座。随着基础设施配套的完善,天然气重卡使用的便利性将显著提升,推动天然气重卡对燃油重卡的替代。

另外,天然气重卡更符合“双碳”目标。中国电动重卡换电产业促进联盟秘书长李

喜报频传 光伏企业斩获多笔海内外大单

●本报记者 罗京

新春伊始,协鑫集成宣布与印度国有公司SJVN Green Energy有限公司(简称“SJVN”)达成550MW组件供货协议。中国证券报记者注意到,今年以来,多家光伏头部企业喜报频传,收获海内外多笔大单。

业内人士表示,由于2023年国内光伏新增装机容量增长迅速,2024年国内市场需要时间解决消纳问题,今年国内装机整体规模或与去年持平。同时,海外市场需求稳步上升,核心增量将主要来自美国和其他新兴市场,预计2024年全球光伏装机可达450GW。

订单充足

协鑫集成2月19日宣布,公司近日与印度一家国有公司SJVN达成550MW组件供货协议,是继1月与印度国有电力巨头NTPC

旗下子公司NTPCREL签订1.1GW高效组件供货订单合同之后又一笔大单。

“一季度订单非常充足,目前都是满产状态。”协鑫集成合肥高效组件生产基地生产车间相关负责人表示,公司正全产线生产这批交付给印度客户NTPCREL公司的订单产品,全力供货。

ABC组件龙头爱旭股份开年以来也频频斩获海外订单。1月,公司宣布与波兰知名光伏分销商INSEEL签署协议,将在3年内向其供应200MW高双面率ABC组件;2月,公司又与捷克知名光伏分销商SOLSOL签署了100MW ABC组件合作协议。此外,公司1月还与天津能源投资集团正式签署2.5GW ABC组件战略合作协议。

“当前公司在手订单较为饱满。”晶科能源相关负责人向记者表示,“一季度受假期因素影响为传统需求淡季,但受益于N型TOPCon产品优势以及海外订单需求支撑,

公司开工率维持同业领先水平。”

2023年,晶科能源N型组件出货快速放量,带动经营业绩大幅增长,公司预计2023年实现净利润72.5亿元到79.5亿元,同比增长146.92%到170.76%。

加速出海布局

除了频频斩获海外订单,2023年以来,中国光伏企业也加速布局海外基地。

2023年10月,中信博发布公告,计划通过巴西子公司在当地建设3GW的生产基地,总投资额不超过4.3亿元;天合光能与阿联酋AD Ports Company PJSC、江苏省海外合作投资有限公司签署了《关于天合光能阿联酋项目的合作谅解备忘录》,支持并促进天合光能在中东的垂直一体化大基地项目的投资与建设。2023年5月,TCL中环与Vision Industries Company签署

《联合开发协议》,拟共同成立合资公司并在沙特阿拉伯投资建设光伏晶体晶片工厂项目。

“海外是我国光伏产品的重要需求市场。”国信证券研报表示,2023年国内光伏装机216.8GW,对应组件需求约260GW,同期组件出口规模达208.1GW,我国光伏晶硅产业对全球市场依存度较高。

晶科能源表示,公司美国基地新建与改造项目建设稳步推进,计划于今年上半年投产。天合光能在东南亚建设有6.5GW的一体化产能,产品主要供应美国市场,同时公司在美国正在建设5GW组件产能。

“美国市场政策门槛较高,且本土产能大规模起量仍有待时日,该市场溢价和盈利水平有望保持较好水平。”晶科能源相关负责人表示,除中国、欧洲、美国三大主要市场的贡献外,中东、亚太等新兴市场增速较快。