

第三届消博会今日闭幕 参展商收获满满

■本报记者 李乔宇 张军兵

第三届中国国际消费品质博览会将于4月15日闭幕。本届消博会以“共享开放机遇、共创美好生活”为主题，是疫情防控平稳转段后我国举办的首场重大国际性盛会，也是“消费提振年”的重头戏之一。

整体来看，来自60多个国家和地区的3000多个消费精品品牌赴约参展，超2000名境外采购商到会采购，推介会、对接会、洽谈会密集举行，300多个品牌发布超过1000款新品，各类“首发”“首秀”目不暇接，新品发布舞台几乎“全天无空档”，产品、活动数比前两届都有大幅度增加。截至4月14日，消博会入场人数累计超过24万人次。

多位连续三年赴会的参展商告诉《证券日报》记者，在今年消博会感受到了前所未有的热闹，也感受到了中国经济复苏的强劲动力，相比前两届更有人气，签约订单量也有提升。

恰逢海南自贸港建设五周年之际，多家参会人士也纷纷表示，十分看好未来自贸港封关后，给企业发展带来的新机遇。

参展商收获满满

六十益(海南)国际贸易有限公司总经理陈倩告诉记者，作为海南自由贸易港建设首批入驻的进出口企业，这已是公司连续第三次参会，每届消博会都会吸引众多国际参展商，也会有全国各地的采购

商特地赶来，而今年消博会现场签约的多家客户中，C端客户明显更多一些。

以岭药业相关负责人也表示，此次公司展台吸引了大批观众前来观摩互动，今年国内外客户来了解产品价格与经销事宜，比前两届多了很多，目前合作事宜正积极洽谈中。

爱乐活跨境免税大药房总经理范杞恺表示，消博会可以为爱乐活匹配更多优质供应链资源，提高消费者对公司的关注度。前两届消博会都为企业带来了许多优秀的合作伙伴，今年同样如此，仅开展三天公司已和北欧五国、加拿大领事馆建立了合作关系，同时还和海南离岛免税店、海南省旅投、海南控股等积极交流，探讨未来产业发展机会。

“安永已经连续三年参加消博会，在这三年中，我们见证了消博会的影响力逐渐超越消费领域，成为全面提升海南旅游业、现代服务业和高技术产业的重要平台，成为海南省对外开放和高质量发展的一张名片。”安永华南区主管合伙人黄寅告诉记者。

“消博会每年只有一次，对企业和采购商来说都感觉意犹未尽，我们期待政府搭建一个消博会服务平台，长期为企业和采购商提供落地服务。”陈倩如是说。

看好海南自贸港建设

消博会作为提振全国消费信心的重要平台，也是推进海南自贸

第三届中国国际消费品质博览会将于4月15日闭幕

作为“消费提振年”的重头戏之一，多位三年连续赴

会的参展商表示，今年消博会让其感受到了前所未有的

的热闹，也感受到了中国经济复苏的强劲动力



港和国际旅游消费中心建设的重要抓手。

Shokz 韶音相关人士告诉记者，公司积极融入世界的决心与海南自贸港承接世界的角色密切呼应。“我们认为海南自贸港建设，将拓展中国企业与世界合作的空间，为中国企业在世界市场提供发展新机遇。”

“封关之后，企业可以更好地引进外资，商品流通更加便利，因为免税或减税，企业和消费者都能享受到实实在在的优惠。我们目

前正在研发新品，期望未来能通过自贸港窗口走向国际舞台。”陈倩如是说。

以岭药业负责人告诉记者，乘着自贸港发展东风，目前公司已在海南注册成立了全资子公司，正在大力推进研发中心、生产车间等基础设施建设，力图打造专利中药与中药材产品交易平台、中医药创新研发高地、中医药国际人才交流中心、中医药文化展示窗口，推动中医药国际化纵深发展。

“中国未来有望成长为世界最

大的个人高端产品消费市场。以此为契机，海南有望迎合高端产品消费回流趋势，持续释放增长潜力，成为国内高端产品消费的首选之地。”毕马威中国海南区域首席合伙人张岚岚表示。

黄寅同样表示，海南自贸港封关后，将更好地发挥海南作为国内国际双循环重要交汇点的作用，不仅能成为地理层面的航空枢纽和中转站，也将构建中国企业走出去和海外企业引进来的沟通桥梁与创新平台，创造更多发展机遇。

消博会激发消费新活力 国产品牌闪耀世界舞台

■李乔宇

展会现场人潮涌动，周边酒店房价飙升，免税店门口停靠的大巴车一眼望不到尽头……种种迹象显示，消费正在快速回暖，商贸流通持续加速。

4月15日，在海口举办的第三届中国国际消费品质博览会(以下简称“红星集团”)关于中止推进混合所有制改革相关工作的说明。

公告称，鉴于红星集团内外部环境发生变化，且红星集团拟参与认购控股上市公司红星发展2022年度向特定对象发行A股股份，决定中止推进本次混合所有制改革相关工作，并在认购上述股份锁定期内不再推进混合所有制改革相关工作。

这意味着，红星集团于三年前启动的混改工作，按下“暂停键”。

与前两届相比，本届消博会可谓“更大”“更多”“更强”，展馆整体面积更大，展商参展更踊跃，采购商更积极，且此次来访的采购商覆盖十余个垂直领域，专业性更强。

此次消博会恰逢海南全面启动封关运作准备工作的重要节点，在不远的未来，海南这片热土有望成为新的购物“天堂”。笔者在消博会现场感受到，满怀期望和充满活力的情绪更加凸显。

封关后，海南、全国乃至全球消费市场带来的新增量成为消博会现场每一位参会者所热切关注的话题。

此外，在实地观展及与参展商的交流中，笔者深切感受到，中国消费市场规模在稳步扩大，消费升级步伐明显加快，中国经济高质量发展的强劲活力不断焕发。

在消博会的一方展台上，高端品牌放下身段与来访观众亲密交流；老字号与新潮牌轮番亮相；

海内外头部品牌汇聚一堂……国内市场的消费潜力得以充分展示，全球优质产品的推介也进一步激发了消费活力。

这种消费市场的潜力和消费升级的预期也吸引着来自海内外的目光。但参展商、采购商的积极绝非仅仅为了短短几日的热闹，在“永不落幕的消博会”光环下，消博会引发的溢出效应应成为吸引国内外头部品牌参与的关键原因。

以消博会为媒，海内外企业在

会场的相遇，拉开了产业链合作的序幕；国内企业借助这一世界级展会登上世界舞台；海外企业通过消博会平台进一步触达国内市场。

“中国开放的大门不会关闭，只会越开越大”，在这里得到了生动的展现。如今消博会已经展现出了愈加多元化的容貌，在更加频繁的商业往来中，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局得到充分展现。

内外部环境生变 红星发展控股股东混改工作按下“暂停键”

■本报记者 冯雨瑶

4月13日，红星发展发布公告称，公司于4月12日收到控股股东青岛红星化工集团有限责任公司(以下简称“红星集团”)关于中止推进混合所有制改革相关工作的说明。

公告称，鉴于红星集团内外部环境发生变化，且红星集团拟参与认购控股上市公司红星发展2022年度向特定对象发行A股股份，决定中止推进本次混合所有制改革相关工作，并在认购上述股份锁定期内不再推进混合所有制改革相关工作。

这意味着，红星集团于三年前启动的混改工作，按下“暂停键”。

早在2019年12月份，红星集团启动混合所有制改革相关工作，拟通过引进战略投资者等方式实施混合所有制改革，以进一步放大有资本功能，提高国有资本配置和运行效率，加快推动企业发展战略落地和业务转型升级，实现高质量发展。

《证券日报》记者就此事致电红星发展证券部，相关工作人员称，“该混改工作属于控股股东层面的混改，而非上市公司层面的混改，是否继续推进由控股股东决定，混改工作此前一直处于前期研究论证阶段，目前的进展情况是暂时中止了。”

红星发展在公告中表示，控股股东中止本次混改工作，不会对公司生产经营产生重大影响，公司实

际控制在红星集团认购公司2022年度向特定对象发行A股股份的锁定期内不会发生变更，仍为青岛市国有资产监督管理委员会。

透镜咨询创始人况玉清对《证券日报》记者表示：“通常来讲，混改引入新的市场化运作的合作方，不仅能为企业带来资金，还有管理和市场资源，能为企业后续发展注入新的活力，需关注此次中止的后续进展。”

本次红星发展控股股东中止混改工作，其中一个因素为，红星集团拟参与红星发展2022年度向特定对象发行A股股份。

今年3月份，红星发展发布定增公告称，拟向特定对象发行股票，募资不超过5.8亿元，扣除发行

费用后，募集资金用于收购青岛红蝶新材料有限公司75%股权、5万吨/年动力电池专用高纯硫酸锰项目、补充流动资金等。发行对象为不超过35名(含本数)特定对象，其中，公司控股股东红星集团拟以现金方式认购的股票数量不低于本次发行数量的35.83%(含本数)。

就在这份定增公告发布后不久，3月17日，上交所便向红星发展下发问询函，要求其就本次募投项目的必要性、发行方案，以及融资规模与效益测算等相关情况进行详细说明。

针对这一定增方案，上交所要求红星发展说明此次发行完成后，红星集团在公司拥有权益的股份比例，红星集团的股份锁定期限、

承诺事项等是否符合相关规定；此外，还要求说明目前红星集团混合所有制改革的开展情况，是否将对公司控制权结构及本次募投项目实施产生影响等。

“国企混改路径越来越多样化，要因时因地综合研判混改条件是否成熟，特别是混改的外部环境是否会发生变化，包括宏观经济环境、行业发展形势、市场竞争程度、企业战略和业务战略等，而这些变化都有可能影响混改的实施效果。红星集团此次中止推进混改等相关工作，并非是其混改的终结，只是此次混改条件已经发生改变。”对于此次混改中止，中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东对《证券日报》记者表示。

大尺寸单晶硅片产销两旺 双良节能预计一季度净利增超288%

■本报记者 李亚男

4月14日，双良节能发布2023年一季度业绩预告，公司预计一季度业绩快报，2022年，公司实现的净利润为4.7亿元到5.2亿元，同比增长288.86%到330.23%。

同日，双良节能还发布了2022年度业绩快报，2022年，公司实现营业收入144.76亿元，同比增长277.99%；实现归属于上市公司股东的净利润9.57亿元，同比增长208.43%。

万创投行合伙人徐飞在接受《证券日报》记者采访时表示：“从光伏产业链来看，前端环节企业的利润留存能力更强。随着近期硅料价格持续下降，产业链下游需求进一步旺盛。硅料下游的新能源

装备、硅片等行业，受益于上游降价带来的利润释放，业绩出现大幅增长。”

双良节能于2003年上市，深耕光伏行业多年，从事多晶硅生产核心设备还原炉的制造。公司于2021年涉足硅片市场，目前主要业务分为节能节水系统及光伏新能源系统，其中，节能节水系统包括溴化锂冷热机组、换热器、空冷系统等。光伏新能源系统包括多晶硅还原炉及其模块，以及大尺寸单晶硅硅棒、硅片。

对于2022年和今年一季度业绩大幅增长的原因，双良节能表示，是公司节能节水业务稳步增长，以及大尺寸单晶硅业务产能爬坡顺利、产销两旺等因素所致。据《证券日报》记者不完全统计，自去年6月30日至今年4月13日，双良节能签订的还原炉相关订单达19.85亿元。今年年初至今，双良节能先后与合肥大恒智慧能源科技有限公司、江苏中清先进电池制造有限公司、常州亿晶光电科技有限公司等多家公签订包括P/N型在内的大尺寸硅片(方锭)订单签订的硅片单销售合同，金额合计达130.13亿元。

双良节能在光伏产业链中涉及的环节主要包括节能节水装备、多晶硅还原炉及模块、硅片及组件。多位受访人士也向《证券日报》记者表示，近期硅料价格的下跌，提升了硅料下游各环节的利润。

隆众资讯光伏产业分析师方正文向《证券日报》记者表示：“目前硅料价格下降，主要是市场供大于求。在这种情况下，产业链的议价权也向下游环节转移。从硅片环节来看，硅料价格下降，但硅片环节的利润持续走高，企业利润出现大幅增长。”

在降本增效的行业趋势催化下，硅片生产不断向大型化、薄片化方向发展。根据PVInfoLink预测，2024年180+mm硅片产量占比将达到53%，210mm尺寸硅片产量占比将达到32%。

双良节能相关工作人员向记者表示，公司目前主要单晶硅片的规格为182mm和210mm，由于有助于提高光伏组件功率、降低生产成本，大尺寸硅片是行业发展的主流。

徐飞表示：“目前整个单晶硅片行业仍处于产能供应与需求基

本平衡的状态，但大尺寸硅片，尤其是大尺寸N型硅片供需仍处于紧平衡状态。从去年至今年的行情来看，182mm、210mm的大尺寸硅片作为目前市场上的绝对主流，产销两旺的行情也将长期持续。”

方正文认为，优质的大尺寸硅片在行业内是较为紧缺的，尤其是成品率、良品率等方面性能较好的大尺寸硅片。

“硅料价格大幅下跌，硅片制造成本下降，因堆场成本影响产生的二、三线企业也提高开工率，整体硅片企业开工率提升。目前来看，硅片企业保持高开工率生产，叠加下游对硅片需求放缓因素，市场上硅片库存增加，硅片供需紧张程度也能得到一定缓解。”方正文说。

上市公司密集布局绿氢 业界认为绿电是降成本关键

■本报记者 李春莲 许林艳

氢能产业再迎利好。4月12日，国家能源局印发《2023年能源工作指导意见》。其中提出，巩固拓展战略性新兴产业。加快攻关新型储能关键技术和绿氢制储运技术，推动储能、氢能规模化应用。

“在全球整个氢气产出当中，有96%并不是绿色的氢气，而是我们统称的‘灰氢’。它是通过煤制氢或者天然气制氢获得的，是以二氧化碳排放为代价得到的氢。在深度脱碳这条道路上只有‘绿电+绿氢’才能加速能源转型，从根本上解决制氢的碳排放问题，同时有效克服可再生能源间歇性、储存性问题。”隆基绿能相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

在“双碳”目标下，绿氢正在成为上市公司布局的重点。

中信证券表示，绿氢利用光伏、风电等可再生能源发电通过电解水技术制氢，具有清洁环保、灵活高效以及应用场景丰富等优点，将是未来氢能主体。绿氢可作为工业原料和燃料应用于各场景，需求空间极大。

绿氢发展驶入“快车道”

政策利好、市场空间广阔，上市公司积极布局助推绿氢发展驶入“快车道”。

光伏龙头企业隆基绿能也持续加码氢能。4月10日，隆基绿能宣布将通过全资子公司西安隆基绿能投资有限公司(以下简称“隆基投资”)向其控股子公司隆基氢能增资4.6亿元。

隆基氢能副总裁王英歌日前对记者表示，今年一季度绿氢项目招标迎来了小爆发，全行业绿氢项目招标规模在400MW至500MW左右，已占去年绿氢市场的50%以上。

“今年一季度，国内绿氢项目集中释放，共计有11个绿氢项目签约或开工。其中涉及绿氢产能超100万吨/年，项目总投资近500亿元。”隆众资讯氢能分析师滕翔对《证券日报》记者说，“这一现象主要是由于去年受疫情影响，国内绿氢项目建设进度和活跃程度大大降低，进入2023年，随着各地绿氢利好政策陆续推出，各地项目集中开工速度加快。”

此外，中石化也在积极布局氢能产业。据了解，截至目前，中石化集团全资、控股、参股的新能源公司达23家，位居“三桶油”之首。

在大规模氢气运输方面，中石化已经“在路上”。中石化集团近日宣布，“西氢东送”输气管道示范工程已取得积极进展，基本完成可行性研究报告的编制，正在加快推进。中国石化“西氢东送”管道全长400多公里，由内蒙古乌兰察布市至北京市的燕山石化。管道建成后，所输绿氢将用于替代京津冀地区现有的化石能源制氢，缓解我国绿氢供需错配的状况，助力我国能源转型升级，对跨区域氢气输送管网建设具有重要示范意义。

中石化董事长、党组书记马永生近日表示，中石化锚定中国第一氢能公司目标，加强氢能产业链一体化投资布局，计划2023年年中投产国内最大2万吨/年库车绿氢示范项目，同时在研究布局鄂尔多斯、乌兰察布、包头、漳州、海南洋浦等一批绿氢重大项目。

阳光电源副总裁、阳光氢能董事长彭超才向《证券日报》记者表示，中石化上述项目有比较强的示范作用，一次性投入比较高，建好后产业链会长期受益。“我们也会积极参与，管道可以出租给其他企业，作为公共的基础设施平台。”

华电重工此前在投资者互动平台上表示，公司已完成大容量碱性电解水制氢装置和部分氢能核心材料的开发，并持续加大在新型高效电解制氢技术、氢燃料电池节能技术等方面的研发力度。公司1200Nm³/h碱性电解水制氢装置与气体扩散层产品已成功下线。

多方献策破解盈利难题

尽管发展态势火爆，但目前盈利依旧是绿氢产业的痛点之一。

“绿氢的成本主要受到电价、电耗和制氢设备影响，其中电力成本通常占到整个电解水制氢成本的70%以上。”王英歌告诉记者。对于如何降低绿氢成本，王英歌认为，使用光伏、风力等绿电的话，可以降低成本。另外，可以不断用新技术、新材料、新工艺去降低电解水制氢设备的成本，这也是一个动态的发展过程。从设备端来看，未来3年至5年有30%以上成本降低的空间。

彭超才也表示，绿氢目前的最大挑战是成本，未来要在设备及系统成本、用电成本和设备利用率等方面发力。对于设备及系统成本，需要规模化和标准化生产降低制造成本和供应链成本，同时通过持续的研发投入和技术进步降低材料成本。

“行业用电成本、运输成本高企，可以通过降低可再生能源投资造价，开发大规模氢气运输的先进技术等方式解决。”华电重工工作人员对《证券日报》记者说。

随着氢能产业的发展，由绿电与绿氢耦合而形成的“电氢体系”，被广泛视为未来能源发展的重要方向，也是氢能创新的主要方向。不过，绿氢产业链的完善还需要各方不断协同和努力。

彭超才进一步提到，2025年之前绿氢还处在培育的阶段，在这之后行业的发展会不断加速。作为阳光电源的子公司，阳光氢能希望用2年至3年左右的时间实现盈利。

王英歌则认为，如今的氢能类似于15年前的光伏，从光伏的视角看如今氢能破局，可以借鉴过去在光伏领域建设“领跑者”示范基地的政策，具备可再生能源发电资源优势并有绿氢消纳的地区，建立国家级大型绿氢示范基地，鼓励推广先进的产品技术，打通产业链实现“制储输用”一体化。

北京特亿阳光新能源科技有限公司总裁祁海坤也向《证券日报》记者表示，制氢一定要和储运、用氢协同、一体式发展，并且最好是在一定的区域范围下实施应用，否则很难有经济性和实操性。