**证券代码：002459 证券简称：晶澳科技**

**晶澳太阳能科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 √业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 兴全基金 富国基金 长盛基金 太平资管 太平洋保险资管达诚基金 华商基金 睿扬投资 国寿安保 英大保险资管东吴证券 长江证券 海通证券 华泰证券 江海证券资管中金公司 国泰君安 信达证券 广发证券 国金证券 国信证券 长城证券 华安证券等 |
| **时间** | 2020年8月18日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事、副总经理、执行总裁 牛新伟博士董事会秘书 武廷栋先生财务负责人 李少辉先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **晶澳科技2020年半年度业绩说明会**各位投资者，大家好!欢迎大家参加晶澳科技2020年半年度业绩说明会，昨晚公司披露了2020年半年度报告，为了方便大家更好了解公司的经营情况以及未来的发展规划，公司组织了本次业绩说明会，参加本次会议的有公司董事副总经理、执行总裁牛新伟博士、董事会秘书武廷栋先生和财务负责人李少辉先生。**一、公司半年度经营业绩介绍****董事会秘书武廷栋**：今年上半年，新冠疫情在全球范围爆发，国内外经济和行业形势错综复杂，公司坚持“稳健增长、持续盈利”为经营原则，紧紧抓住“好产品、好服务、好机制”这个核心理念，深入践行“市场全球化、产品价值化、管理数字化、资产证券化、企业平台化”的“五化”策略，经过公司上下努力，实现了经营业绩的持续稳健增长。报告期内，公司实现营业收入108.84亿元，同比增长22.73%；实现归属于母公司的净利润7.01亿元，同比增长77.74%；实现基本每股收益0.52元/股，同比增长26.83%。截至报告期末，公司总资产305.99亿元，归属于上市公司股东的净资产87.36亿元。报告期内，公司组件出货量5.46GW。其中，海外组件出货量3.91GW，海外组件出货占比71.65%。**二、公司半年度经营状况及未来发展规划介绍****董事、副总经理、执行总裁牛新伟：**各位投资人，大家好！晶澳是实施光伏产业链一体化战略的全球知名的高性能光伏产品制造商，主营业务为硅片、太阳能电池及组件的研发、生产和销售，以及太阳能光伏电站的开发、建设、运营等。其中，太阳能电池组件是公司的核心产品。公司成立于2005年，并于2007年在美国纳斯达克上市。2018年我们完成私有化退市。2019年11月，借壳深交所中小板上市公司天业通联，实现重组上市。重组完成后原上市公司更名为晶澳太阳能科技股份有限公司，股票简称：晶澳科技，股票代码：002459。**首先，我简要介绍一下公司的竞争优势：****1、全球化市场布局**公司成立之初就树立了全球化的发展战略，在紧盯中国、欧美日韩等主要优势市场的同时，也在积极布局东南亚、澳洲、中南美及中东地区等新兴市场。公司多个生产基地遍布我国河北、安徽、江苏、上海、内蒙古、云南、浙江等7个省市和马来西亚、越南2个海外国家，在海外拥有13个销售公司，销售和服务网络遍布全球130多个国家和地区。产品品质得到了国内外大型、战略客户和渠道合作伙伴的广泛认可，与全球知名的电力公司及光伏电站系统集成商等核心客户和销售渠道建立了稳定的合作关系，显示了强大的品牌影响力和良好的声誉。公司全球化布局有利于抵消部分国家或地区市场阶段性低谷及贸易摩擦等因素的影响，从而保持稳健的发展态势，并在技术研发、产线升级、设备技改等方面保持连贯性，形成良性循环，并保持持久的生命力。**2、卓越的技术研发能力**公司对研发的持续投入，公司电池及组件技术始终保持着业界领先水平。公司是拥有PERC基础专利的企业之一。目前公司量产的PERC电池平均转换效率为22.90%，95%以上电池转换效率分布在22.60-23.20%。 **3、产业链一体化优势** 经过多年发展，公司已建立起垂直一体化的产业链，包括晶体硅棒、硅片、太阳能电池及组件、光伏电站运营等各个环节，并在每个环节上深耕细作，建立起了产业链一体化优势。首先，光伏产业链各环节相匹配，增强了公司的抗风险能力；其次，公司可以在产业链各环节实施全面、严格的产品质量控制，充分保证产品品质，树立品牌影响力；第三，产业链协调充分降低产品成本，提高在行业中的议价能力和综合竞争力。**4、专业的管理团队**经过多年的持续经营，公司已建立起一支经验丰富、结构合理、技术精湛、团结合作的先进管理团队。管理团队始终坚持为客户提供专业产品及服务的理念，对全球光伏行业的技术及业务发展路径、未来趋势等有着深刻的理解。在公司发展过程中，技术设备不断更新升级、生产规模不断扩大、销售客户范围日益增长，管理团队积累了丰富的行业经验和管理经验。此外，公司也建立并逐渐完善了现代化、全球化的管理体系，包括供应链体系、销售体系、研发体系、人力资源体系及组织架构体系等，充分调动员工活力，提高管理效率。**5、光伏行业龙头地位**根据中国光伏行业协会统计数据，2015-2018年公司PERC电池产量连续位居全球前二位，其中2018年行业第一。2015-2019年公司组件出货量连续排名全球前五位，其中2018年、2019年行业第二。公司已建立起较为明显的规模和市场优势。在行业产业政策调整以及新冠肺炎疫情爆发的背景下，行业整合进程加速。随着公司组件产能的逐渐释放，公司产品市场占有率将会进一步提升。**接下来，我介绍一下2020年半年度的经营情况：****1、面对“新冠疫情”的挑战，科学防控，保证业绩稳健增长。**2020年一季度，国内新冠疫情爆发，并迅速在全球各国陆续被发现，对众多行业造成了较大的不利影响，公司严格执行政府防控政策，采取科学防控措施，确保全体员工的生命安全和身体健康。随着疫情形势的逐步好转，公司坚持抗疫情、保生产两手抓，在全力以赴做好疫情防控的同时，保持企业生产经营稳定运行，科学有序安排复工复产，为业绩增长提供有力支撑。**2、持续加强科技创新，不断推出受市场欢迎的新产品。**公司始终视研发为生命，长期持续支持科技创新工作。公司研发团队以市场为导向，持续加大研发力度，研发优势进一步强化。截至报告期末，公司自主研发已授权专利816项，其中发明专利111项；公司量产电池平均转换效率达22.90%。公司以自身的研发优势为依托，开发了多款受市场欢迎的新产品。根据市场需求，公司相继开发了大尺寸、半片、双面双玻、多主栅、叠片、N型等多款新型组件，使公司产品转换效率稳步提升。公司推出了基于182mm大硅片的超高功率组件DeepBlue3.0，产品叠加大尺寸硅片、单晶Percium+高效电池技术、半片技术、11BB技术、掺镓技术功率输出超过545W+，能够更好地满足了客户对高效产品的需求，有力地巩固了公司的技术创新与产业化应用优势。**3、发挥产业链一体化优势，加强供应链合作促进降本增效**报告期内，公司紧跟市场变化，通过技术创新带动产品迭代，有序扩张高效产能，并进一步发挥一体化的优势，强化质量与成本控制。通过新技术的导入，以及一系列新建、扩建、改建项目的顺利落地，公司各环节产品效率大幅提高，质量持续提升，各环节产能规模有序增加。公司产业结构的优化在增加高效产出的同时，也有效降低了成本。报告期内，公司持续发挥规模化量产优势，并通过一锅多棒、切片细线化、大尺寸硅片、Percium+、半片等技术工艺升级，不断降低各环节生产成本。同时，公司加强与供应链伙伴的横向互动合作，通过供应商联合开发、集中采购、优化物流等措施，有效控制采购成本。此外，公司还大力推动智能制造、持续强化精益生产与管理，全面推动降本增效。报告期内，公司组件单瓦成本持续下降。**4、非公开发行股票募集资金，助力公司产能扩张**为了稳健推进产能扩张，增强核心竞争力，巩固行业优势地位；优化资产负债结构，减少财务成本，缓解公司流动资金压力，2020年4月10日，经公司董事会和监事会审议通过，同意公司向特定对象非公开发行股票募集资金，投资年产5GW高效电池和10GW高功率组件及配套项目及补充流动资金。2020年8月3日，公司非公开发行股票申请获得中国证监会审核通过。**5、制定股权激励计划，建立、健全公司长效激励机制**为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员及核心技术（业务）骨干的积极性，提升公司的核心竞争力，公司于2020年3月4日董事会和监事会审议通过了《关于公司<2020年股票期权与限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》等议案。报告期内，完成了股票期权和限制性股票的首次授予，向110名激励对象授予股票期权1,655.23万份；向436名激励对象授予限制性股票952.57万股。**6.投资新建平价光伏电站**为了进一步扩大公司光伏电站建设规模，经公司董事会审议通过，在辽宁省朝阳市朝阳县投资建设300MW光伏平价上网项目。项目已按计划开工建设，预计年底将实现第一批并网发电，该项目有利于为公司贡献稳定的现金流和利润。**最后我说一下未来发展：****1、增加产能规模，提高市场占有率**公司将不断完善垂直一体化产业链，扩充先进产能和海外产能，预计2020年底，公司组件产能将超过20GW。**2、加大研发投入、占领技术制高点**公司将加大研发投入，坚持“量产一代，储备一代、研发一代”的原则，持续提高电池的光点转化效率。同时，在PERC技术不断优化的基础上，实践N型电池技术，并前瞻性的研究和储备IBC电池、Tandem电池技术，保持核心竞争力。**董事会秘书武廷栋：**谢谢牛博。下面请财务负责人就大家关心的财务数据说明和介绍。**三、公司半年度财务指标介绍****财务负责人李少辉：** 尊敬的各位投资者，非常感谢各位对晶澳科技的关心和关注，下面我简单给大家介绍一下2020年上半年的经营情况。今年上半年，公司业绩持续增长，出货量大幅增长，获利能力持续上升，归属母公司净利润实现了较上年同期增长77.74%的增幅，在国际贸易争端频发、市场竞争激烈、疫情肆虐的环境下，公司全体共同努力取得了这样的业绩。下面我汇报几个核心指标：上半年的营业收入是108.8亿，较去年同期增长22.73%；归属上市公司母公司的净利润7.01亿，增幅为77.74%；归属于上市公司股东的扣非净利润是7.5亿，增幅是78.74%；经营活动现金流量净额是5,793万，减少85.86%；基本每股收益是0.52元，增幅是26.83%；加权平均净资产收益率8.39%，比上年同期增长1.36%；总资产305.99亿元，增幅是7.26%；归属上市公司股东净资产是87.36亿元，增幅是9.35%。首先，营业收入108.8亿，较上年同期增长22.73%，其中光伏组件销售额97.41亿元，较上年同期增长21.35%，主要原因是组件出货量大幅增长。上半年，疫情爆发给公司生产经营带来了一定的影响，但公司管理层对突发事件一直保持着警惕和快速反应机制，公司通过专车运输、基地间调配、订单调配、加强防控管理等多种措施来减少疫情对生产经营的冲击，另外，公司多年来建立的全球市场网络，有效冲抵了疫情爆发等不利事件，目前，公司在海外拥有2个生产基地，13家销售公司，销售和服务网络遍布全球130多个国家和地区。营业成本83.5亿元，较上年同期增长18.87%，营业成本的增长率低于营业收入的增长率，毛利率较上年同期有所增长，2020年上半年综合毛利率为23.28%，较上年同期增长2.49%，其中组件毛利率24.31%，较上年增长4.44%。在光伏产品价格持续下降的背景下，毛利率的增长主要得益于公司新技术应用所带来成本下降。销售费用6.55亿元，较上年同期增长21.63%，主原因，一是出货量增长导致运输费大幅增加；二是海外仓库租赁费增长；三是计提的产品质量保证金因收入增长而增长，四是保险费增长，尤其是信用保险类，五是人员薪酬的增长。现金流方面，公司经营活动现金净流量为5,793万元，较上年同期减少85.86%，主要原因为销售回款周期延长以及支付税费增加。今年上半年，因疫情影响，部分国家地区的人员流动、货物流动以及通关效率均受到影响，导致物流变慢，存货增长，公司存货期末余额34.68亿元，较上年同期增长11.26%，较本年期初增长24.75%；公司的应收账款42.6亿元，较上年增长14.67%，合同资产8亿元，两者相加较上年同期增长36.29%；支付税费增长主要原因是美国出货较去年同期有大幅增长，所带来的海关特别关税的大幅增长，以及公司利润增长所带来的所得税的增长。后期，我们会持续关注市场及疫情的变化，加强对现金流的管控。公司上半年筹资活动现金流量净额为-4.09亿元，较上年同期的5.6亿元有较大幅度的下降，主要原因为去年吸收股权投资的金额大于今年上半年，以及偿还债务支付现金增加所致。期末，公司货币资金55.96亿元，较上年同期增长41.77%，其中可用于随时支付的银行存款29.33亿元，资金保障健康而稳健。综上，在今年上半年，公司的销售业务持续增长，成本持续下降，获利能力逐步提升，公司业绩较去年同期有大幅增长，后期，公司将继续加强管理各项成本费用，增强研发投入，持续加大力度监控存货、应收款、现金流等各项关键指标，努力奋斗，诚信经营，力争为股东创造更好的业绩。谢谢！**四、问答环节****问：两个问题。****1，三、四季度组件的订单签约的情况，以及签约的价格，同时对于涨价，公司如何应对？尤其是下半年的订单的结构，海外跟国内以及锁价的情况，是不是也有一些价格重谈的情况？** **2，对于组件环节的竞争格局和行业地位怎么看？对于明年的扩产和出货量目标会怎么看？** **牛新伟：**明年出货目标比较清晰，应该会超过今年年底的产能，20GW以上，也是根据市场需求来定的。 上半年组件出货比例海外占比70%左右，国内30%左右。近期大家看到的一些涨价的现象，但是对我们冲击相对来说还是可控，因为我们是一体化的企业，在硅料端也有一些备货，利用库存和高效产能缓解部分压力。此前按当时的成本计算，也是接了一些比较有压力的订单，销售也在积极和客户在沟通，大部分客户也是理解的。三、四季度订单饱满。行业整合进程加速，行业龙头企业靠资金、技术、成本、渠道等优势不断扩大规模，二三线厂商和落后产能陆续退出或整合，促使产业链各环节集中度进一步提高。  **问：今年整个硅片跟电池片外采的量大概有多少？我们虽然利润率比起其他同行高，但是比起个别厂商组件利润率还是偏低一些的，特别是这两年的数据来看，往后看我们整个材料环节，比方说硅片或者电池片后面还有多大的降本空间？ 还有预收帐款今年Q1相对于去年年底，应该说有所下降，不知道是什么原因。** **牛新伟：**从公司的一体化模式及未来规划来看，我们的组件产能是最大，上游的硅片和电池产能规划是占到组件产能的80%—90%，今年上半年产线的技改包括升级也都因为疫情导致延期，因此预计电池和硅片的外采量会略高于20%。 对于降本的空间，主要还是晶澳的一体化模式。首先，通过集中采购，所有的生产环节涉及到主辅材，采购中心集中采购，以量换价的方式来降低我们采购成本。 第二是生产技术和研发的贡献，我们通过工艺的提升、技术的改进，不断地提高我们产品的转换效率，组件功率，从而可以大幅降低生产的单瓦成本。转换效率的提升是降本最有效的一个手段。 第三方面是我们在公司运营和管理层面，晶澳的管理费用是同行里面管理费率可能是最低的，主要得益于我们各个生产环节包括总部运营相互之间的协调配合，提高生产和运营效率，充分降低我们的费用成本。 **李少辉：**预收帐款，我们本期末是10.5亿元，比2019年12月31日18亿确实有一个大幅的下降，但跟去年的同期相比，是大幅上升，去年同期是6.9亿元，预收帐款的问题是波动的，主要原因可以分为两个方面： 第一个，海外订单的客户特征的变化，我们海外订单的获取，一般是两种模式，第一种以中信保承保为主的，我们是采取放帐的模式；第二种，我们会向客户收取预收帐款，保证我们应收帐款的安全。 第二个是国外补贴的退坡的影响，2019年末美国降低ITC信用投资退税，吸引很多美国的客户通过预付的方式锁定补贴，所以说这两种原因下体现出来我们的预收帐款有一些波动。  **问：第一个是关于明年的需求和接单情况，前两周也有一些厂商表示明年一季度的订单基本上都已经快签满了，所以想问一下公司这边明年接单的情况，包括这个量和价的具体的情况。** **第二个，关注到公司在硅片尺寸，公司有展出210尺寸产品，也有182的尺寸，所以想问一下公司对于这两个尺寸的看法，以及目前了解下来终端对于哪个尺寸可能接受程度会更好一些，从生产制造的角度来看，哪一个尺寸的全产业链的生产成本会更低一些，包括明年公司的出货结构里面大概这两种尺寸它的占比结构是什么样的。** **最后一个问题公司最近也公告了比较多的扩产的公告，麻烦公司梳理一下未来三年硅片、电池片和组件这三个环节对应的产能规划的最新的情况，谢谢！** **牛新伟：**据我了解，明年需求从现在看确实Q3已经开始接明年订单，价格上还是相对来说比预期稍微好一些。 关于210和182尺寸，我们是根据产品和技术最终在客户端的需求和接受程度来定，让客户来选择，我们是把182作为主打产品，也是根据我们自己的产业链上下游的情况，现在做182可以说是成本最低。 明年出货主要就两个规格166尺寸和182尺寸的，现在的158尺寸会退出。 未来扩产也在紧锣密鼓，到今年年底组件产能将超过20GW，拉晶、切片和电池基本上匹配组件产能80%左右。未来几年还是会根据市场的需求，保持行业中的地位会适当扩张，以满足市场和客户的需求。  **问：我们最近整个产能的改造还是比较多的，以11GW产能为基数的话，那么如果能看得到明年改造的量，比如说182，原来老产能，改造的每个GW大概目前的成本的水平。** **第二个问题，大家非常关心现在组件价格的水平，包括对于明年还有今年下半年行业趋势的影响。目前的组件价格的最新的状态，我们觉得可能短期里面，组件价格如果可以达到平衡价格的话，目前下游可以接收到的大概的水平，包括对于明年以及今年下半年的方向的判断。** **第三个问题，我们一直走一体化路线还是比较明晰的，上游的电池还有硅片，目前规划可能是80%左右的配套，从现在的行业发展趋势来看，未来是不是坚定走百分之百完全的配套，您对于行业一体化还有专业化趋势的一些看法。****武廷栋：关于**老旧产能的问题，晶澳有一部分老产能，老的产能占比在10%左右，老产能主要是一些小炉子、158的电池线，以及做158组件设备。这些基本不会进行设备升级。硅片的环节，小炉子从M6到M10可以做，但电力消耗或者成本考虑不具有优势，并且小的炉型基本上已经折旧都折完了，未来要做到M10、M12在成本上没有优势，直接退出，通过利用新产能来替换。 电池环节，对于2015年或者更早上的这一批产能，可以改到166的就升级，更老的产线就不再改了。比如说上半年宁晋3.6GW电池改造项目，老电池线退出，直接换到210兼容的182的产线了。 组件环节，资本开支低，老产线能改到166的，就改到166，不再改182.明年我们持续会有210兼容182的新上产线。 原有的拉晶炉除了小炉型退出之外，2018年以来新上的拉晶炉都可以兼容M10及以上。电池和组件182产线都是新上。按照目前，特别这一轮涨价来看，一体化的企业抗冲击能力还是有优势。电池片组件的成本是非常透明的，目前公司组件维持在比较大的客户拿的价格大概在1.5到1.7之间，基本上也就是按现在的水平有一定的毛利，各个环节基本上还能有空间。未来价格还会持续一段时间。但是长远看整个行业还是供大于求，所以未来长远看组件下降也是必然趋势，更多地区达到平价上网，光伏产品的降价趋势。关于专业化和一体化两个模式差异的问题，晶澳2010年就开始做从专业化的电池厂商往一体化组件供应商模式的转变，并且经过10年的时间，晶澳应该来说转型比较成功的，现在不管是组件的出货量还是组件的功率，以及在全球的销售和服务网络体系，在行业里面做得还是非常优秀。晶澳会坚持一体化的模式，组件产能最大，上游的硅片和电池产能达到组件产能的80~90%，从市场上外采10~20%的硅片和电池，同时也会有少量的硅片和电池外销，主要是为了让我们上游的各个环节能够和市场同行对标，并且通过外销硅片和电池，让我们客户来给到我们上游产品的效率、成本做到一个良好的互动和反馈，保证我们一体化模式下硅片、电池和组件三个环节在行业中持续保持足够的竞争力，这样才能够把我们一体化模式做到最优。   **问：今年三季度，行业成本有上升，价格相比二季度可能会下降一些，同时后续看，如果看到三四季度盈利能力，特别三季度会有一点担忧，对于我们而言，从我们这种订单的价格水平，因为我看到中报上半年内部的一些成本管控措施是非常强的，成本下降的能力速度也是非常快，如果这两个来看，综合来看三季度，我们的这些大概的组件环节盈利的水平，您是大概怎么一个预判的呢？** **李少辉：**Q3由于原材料价格的上涨， Q3的盈利会承受一定压力。 公司管理层有紧急事项的反应和应对机制，包括对疫情，供应链价格波动，都有预测模型，有预案。对于供应链上涨，首先我们梳理在手订单，测算订单的盈利水平，还没有签约的，我们是推迟签约，或者是议价；已经签约的或者是有价格个别低的，我们采取延期或者是在遵守契约精神的前提下，跟客户进行谈判，很多客户都是长期的战略合作客户，本着长期合作共赢的态度做好沟通，我们消纳一部分涨价，客户接受一部分，从而实现双方共赢。 第二，我们加大研发的力度，我们继续加强研发，通过研发提升产品的转换效率、降低原材料量来降低成本。 第三，继续加强成本和费用的管控，我们的成本管理委员会，每个月都要对各基地进行对标，包括每项成本、费用，从量差到价差，我们订立了考核机制，把这种成本的压力传递到公司的每一个人，传递到公司的每一个生产工艺环节，每一个经营活动，我们都会树立起这种成本意识，承受成本的压力。 第四，我们在有步骤扩产，新产能的释放可以提升获利能力。充分利用全球市场化网络，全球市场化网络是我们晶澳非常明显的优势，从订单中筛选出更多优质的订单。通过以上几个方面努力，我们Q3的盈利包括下半年的盈利，应该是有保障的，我们相信我们在竞争当中会取得优异的成绩的。  **问：第一个问题，我们现在也看到硅料行业的一个供给是比较紧张的，想请问一下目前我们的原材料的供应商，他们的供应情况以及我们是否有长单或者有没有锁价来保证这样的供应？** **第二个问题，关于电池转换效率的问题，是在哪个区间内。** **第三个，关于我们的研发。我们研发投入和研发费用之间，有一个比较大的差异，请问这个差异是什么原因？主要这三个问题，谢谢各位领导。**  **牛新伟：近期，**硅料供应紧张，我们主要供应商有永祥、大全、新特、东方希望等长期合作公司，也都有长单，价格比较合理的。 电池转换效率，量产的PERC电池平均转换效率为22.90%，95%以上效率分布为22.60-23.20%。  **追问：刚刚看到隆基跟亚洲硅业签了一个长单，好像已经把亚洲硅业现有产能包圆了，后面会影响到我们的供应吗？** 牛新伟：亚洲硅业每个月有少量的合作。  **追问：我们是不锁量的吗？** 牛新伟：锁量，价格根据市场上下来浮动的。 **李少辉：**第三个问题。研发费用是基于研发活动所产生的，研发活动一般情况下分为研究活动和开发活动，公司的研发活动主要是在三个领域：研发中心活动，在实验室里面有专门大型的研究，以研究为主的研发活动。第二个就是我们在各工厂设有工艺部和技术部，也就是说根据生产一些指标的表现，然后进行深度的一些应用领域的研发活动。第三个是生产现场的，生产现场活动主要是研发成果初期落地的活动。 我们就按照我们相关的会计准则，以及我们公司内部管理制度，我们把这种因为研发而产生的投入进行了分类。因为研发而产生所有的资金的占用，我们把它列为研发投入。符合会计准则和税法规定的可以达到研发费用规定的标准我们计入研发费用，就有了您说的披露费用上就有研发投入和研发费用之分。 **问：按照我们目前研发费用率的情况，是否满足类似于高新技术企业要求，可以享受所得税优惠的条件呢？** **李少辉：**现在所有生产基地和子公司，绝大多数满足高新技术企业要求，个别目前还不满足，也正在进行比较规范的管理，陆续准备申请。  **问：关于涨价的预期，电站反馈情况什么样的，已经签的让他们往后延或者重新签，目前情况大概是什么样的，占的比例大概是多少？**  **李少辉：**关于涨价的预期，首先我们现在正在梳理订单，也有一些应对机制。竞价电站反馈是比较强烈的，并网时点相对来说会更刚性，平价电站并网时点可以后延，它的反馈就会稍微弱一些，不那么激烈。目前还在沟通谈判过程中。有部分客户已经接受了涨价的请求，有部分也在谈判过程当中。 **问：我们计划的后延会是多少，多还是少，我了解一些的信息，央企不太接受去改价格的，因为我们之前合同也是锁价的，大概我们往后延的多不多，对于我们今年整个的装机量会不会有什么比较大的影响？** **李少辉：**相关供应合同的谈判还在进行中，目前还没有具体的比例。 大家对于供应链涨价以及对于未来公司业绩的担忧是正常。目前一些意外事故造成硅料的涨价短缺，我们认为属于突发事件，包括硅料和其他辅材，我们相信四季度价格会回归理性。平价上网的目标和趋势不会变的，未来低价上网可以实现。 **问：单玻跟双玻目前是什么样的结构？我了解到我们可能有一些因为压延玻璃供应不上用了一些浮法玻璃，下游对这个玻璃有什么反馈或者说偏好吗？** **武廷栋：**2016年双面PERC电池技术大规模量产生产以后，双玻组件给客户电站带来一定的发电收益。去年我们出货量当中双玻双面的占比大概是在20%左右，并且我们也在看到双玻双面在行业出货占比增长也非常迅速。 在终端客户，背面功率可以给客户带来的发电的增益还是非常可观的。双玻市场需求或者出货比例上有大幅增长。其中，涉及玻璃供需关系，导致双玻比例没有大比例提升。对于压延玻璃和浮法玻璃的差异，瓷白浮法玻璃透光率略低一些，但对终端客户的发电增益差异不大。双玻的背板，是继续用压延或者是浮法，主要还是看成本方面，以及玻璃供需关系的调整，如果说压延未来能够供货充足的话，我想在价格没有大的差异的情况下压延还是一个主流，未来双玻市场份额的增长可期的。  **问：现在大家都是做一体化，怎么看组件这个环节的一个竞争的业态，这两年可能是二三线的小公司在退出，后面如果是退出得差不多了，我们之间大家竞争的差异具体体现在哪里呢？**  **还有一个问题，因为据我们了解到的，我们新产能包括硅片包括电池环节，产能比较低，明年新产能投出来之后是不是我们成本下降的速度会比较快，内生的成本还有没有下降的空间？**  **武廷栋：**一体化模式下组件竞争的格局。对于组件终端市场，因为资金、技术或者人才团队等等方面因素，随着现在行业竞争越来越充分，再加上疫情的影响，以及各个国家和地区产业政策的影响，会加速行业的整合，一些落后的产能或者个别的企业，可能会快速地去退出这个行业。 未来的2～3年市场的竞争会更充分，整个行业向龙头企业的集中度应该会越来越快，这个行业会更趋于成熟，形成5—6家头部企业，在组件市场的份额当中，占比会达到甚至超过70~80%这样一个份额。能做到头部企业的每一家都有自己的优势或者特点，包括在销售和服务的区域和网络的建设上面，以及团队和人才培养机制等等方面，晶澳有自己的优势。 第二个问题，关于新产能的建设会带来整体成本的下降，在现有技术没有被新的电池技术更新之前，有后发的优势，通过新的产能和自动化等措施来提高产品的产量、效率，降低生产成本。在下半年或者是明年会给公司成本降低上带来比较大的贡献。  **武廷栋：**最后，相信通过这次的说明会，大家对公司经营状况，对公司内部的管理运营有更多了解，因为时间关系，我们本次业绩说明会到这里。我相信下半年和明年，随着我们公司销售和服务网络更加健全，公司未来的出货量会有一个长足的进步，市场的份额也会相应提升。特别是大尺寸硅片的新产品比例的提升，会给公司生产成本、运营成本带来比较大的降幅，随着新技术、新产品的推广，公司的盈利能力也会有一个比较大的提升，我们也会给投资者创造更大价值，回报广大投资者，谢谢大家！。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月18日 |