

光伏产业链博弈：上游“日进斗金” 下游“满腹苦水”

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

“钱是赚不完的！一个行业中，如果你的利润过高，大家一哄而上，利润也不会长久。现在光伏硅料一千克300元，可能吃一两年的高利润，但等大家都上了硅料，产能过剩后又变成价格战，最后市场陷入无序竞争，对行业很不利。风电上游制造及投资较为有序，光

硅料价格疯涨创新高

多晶硅企业的业绩单令人艳羡，戳中了不少光伏行业人士的内心。

多晶硅疯狂涨价的走势，令多数业内人士感到惊愕。2022年7月初，光伏多晶硅价格突破300元/千克大关。粗略估计，当前价格相比2020年6月已经上涨逾400%。

这是真正的“拥硅为王”时代。多晶硅量价齐升，直接拉动了多晶硅企业的业绩增长，这在2022年上半年尤其明显。

以通威股份和大全能源为例，前者2022年上半年归属于上市公司股东的净利润预计120亿~125亿元，同比增长304.62%~321.48%；后者2022年上半年归属于上市公司股东的净利润为94亿~96亿元，同比增长335.03%~344.28%。

相比之下，“光伏茅”隆基绿能

多重压力下的痛

“组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。”

光伏上游“日进斗金”，中下游却难言乐观。

中国光伏行业协会的名誉理事长王勃华表示，上游光伏多晶硅价格上涨带来了中游部分组件企业停产、减产，同时集中式电站装机需求受到抑制。

进入2022年7月，光伏组件厂大面积停产、减产消息便在业内不脛而走。彼时，垂直一体化企业隆基绿能、晶澳科技向记者否定了上述说法，不过也有二线专业化企业向记者证实了减产的消息。

赵延慧表示，上半年，组件环节在出货量高目标和利润平衡中挣扎，垂直整合厂家能勉强覆盖成本，

光伏行业要向风电行业学习。”

“风电抢装的时候，风机价格也涨了不少。”

“风机涨价是短暂的，很快就回归理性了，不会一直不停地涨。”

7月20日至21日，在一场以光伏产业链供应为主题的会议上，广州发展新能源股份有限公司总经理余华堂和现场主持人之间的对话将会议推向了高潮。

他们也提及的光伏硅料(即多晶硅)涨价话题，并不算新鲜。但过去两年，光伏行业或许“苦硅料久矣”，下游开发商大吐苦水，似有“揭竿而起”之势。

《中国经营报》记者注意到，在“碳中和”目标愿景下，光伏产业一片火热，扩产潮此起彼伏。然而，产业链发展不平衡问题也一直较为凸显。这主要由于各环节扩张

带来的产能不匹配，直接导致中游组件厂商减产和下游电站项目开工率下降，徘徊在盈亏边缘线上。

究竟多晶硅价格何时回归理性？这是中下游厂商一直在寻找的答案。如今，光伏行业并不缺乏资本，越来越多新老玩家在高利润面前加速涌向多晶硅洼地。专家预测，2023年多晶硅将开启价格下行通道。

产能不匹配，这在一个快速发展的行业中普遍存在。这也体现了市场经济的“魅力”，即短缺环节盈利会多些，随后投资增多，可满足需求，这是一个正常现象。市场经济规则就是“谁付得起钱，谁就拿走东西”。

正泰新能科技有限公司董事长陆川将光伏价格上涨问题置于整个电力市场中思考。他分析，不同于欧洲电价(上涨)，国内终端电价当前还采取类似计划的方式进行管控，因此尽管上游光伏原料大幅涨价，终端电价也并没有明显波动。在这种情况下，光伏供应链各环节的扩产节奏一方面受到市场驱动影响，另一方面则由于行业技术迭代而引起。

记者了解到，除了组件价格高企，电站开发商还要承担着来自项目投资之外的“额外”配套产业建设、土地收紧和租金上涨、电网接入配套建设、强配储能等成本压力。

尤其是近年来，不少开发商反映，一些地方将投资配套产业项目作为光伏项目开发建设的附加条件。对此，晶科能源、晶科科技董事长李仙德表示，现在资源置换(电站指标换光伏制造投资)已经成为地方招商的一个策略，“我们呼吁电站指标资源竞争保持公平。另外，地方政府(特别是西部地区)在发展过程中需要通过电站指标来支持招商，我们也要支持西部产业发展。”

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

带来的产能不匹配，直接导致中游组件厂商减产和下游电站项目开工率下降，徘徊在盈亏边缘线上。

究竟多晶硅价格何时回归理性？这是中下游厂商一直在寻找的答案。如今，光伏行业并不缺乏资本，越来越多新老玩家在高利润面前加速涌向多晶硅洼地。专家预测，2023年多晶硅将开启价格下行通道。

产能不匹配，这在一个快速发展的行业中普遍存在。这也体现了市场经济的“魅力”，即短缺环节盈利会多些，随后投资增多，可满足需求，这是一个正常现象。市场经济规则就是“谁付得起钱，谁就拿走东西”。

正泰新能科技有限公司董事长陆川将光伏价格上涨问题置于整个电力市场中思考。他分析，不同于欧洲电价(上涨)，国内终端电价当前还采取类似计划的方式进行管控，因此尽管上游光伏原料大幅涨价，终端电价也并没有明显波动。在这种情况下，光伏供应链各环节的扩产节奏一方面受到市场驱动影响，另一方面则由于行业技术迭代而引起。

记者了解到，除了组件价格高企，电站开发商还要承担着来自项目投资之外的“额外”配套产业建设、土地收紧和租金上涨、电网接入配套建设、强配储能等成本压力。

尤其是近年来，不少开发商反映，一些地方将投资配套产业项目作为光伏项目开发建设的附加条件。对此，晶科能源、晶科科技董事长李仙德表示，现在资源置换(电站指标换光伏制造投资)已经成为地方招商的一个策略，“我们呼吁电站指标资源竞争保持公平。另外，地方政府(特别是西部地区)在发展过程中需要通过电站指标来支持招商，我们也要支持西部产业发展。”

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

带来的产能不匹配，直接导致中游组件厂商减产和下游电站项目开工率下降，徘徊在盈亏边缘线上。

究竟多晶硅价格何时回归理性？这是中下游厂商一直在寻找的答案。如今，光伏行业并不缺乏资本，越来越多新老玩家在高利润面前加速涌向多晶硅洼地。专家预测，2023年多晶硅将开启价格下行通道。

产能不匹配，这在一个快速发展的行业中普遍存在。这也体现了市场经济的“魅力”，即短缺环节盈利会多些，随后投资增多，可满足需求，这是一个正常现象。市场经济规则就是“谁付得起钱，谁就拿走东西”。

正泰新能科技有限公司董事长陆川将光伏价格上涨问题置于整个电力市场中思考。他分析，不同于欧洲电价(上涨)，国内终端电价当前还采取类似计划的方式进行管控，因此尽管上游光伏原料大幅涨价，终端电价也并没有明显波动。在这种情况下，光伏供应链各环节的扩产节奏一方面受到市场驱动影响，另一方面则由于行业技术迭代而引起。

记者了解到，除了组件价格高企，电站开发商还要承担着来自项目投资之外的“额外”配套产业建设、土地收紧和租金上涨、电网接入配套建设、强配储能等成本压力。

尤其是近年来，不少开发商反映，一些地方将投资配套产业项目作为光伏项目开发建设的附加条件。对此，晶科能源、晶科科技董事长李仙德表示，现在资源置换(电站指标换光伏制造投资)已经成为地方招商的一个策略，“我们呼吁电站指标资源竞争保持公平。另外，地方政府(特别是西部地区)在发展过程中需要通过电站指标来支持招商，我们也要支持西部产业发展。”

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。

除了组件企业承压，在组件价格回归2元/瓦的情况下，近期下游电站开发商的积极性已经有所减退，且倍感焦虑。

“现在最大的瓶颈就是组件价格高企，这制约着我们项目推进的

速度。去年和今年，我们计划的光伏增速还是比较高的。由于价格因素，去年制定的计划推迟到今年，现在半年过去了，组件价格仍居高不下，叠加(组件)出口增加因素(支撑)，仍没有看到降价的趋势。”中国大唐集团有限公司投资发展部新能源项目处处长王海生直言。

余华堂表示，目前项目推进工作比较困难，主要原因还是设备造价特别是组件价格太高，在广州做项目已经无法承受了，1.8元/瓦以上的组件价格基本项目很难落地。如果亏本去做就会面临未来审计考核问责的风险。收益不达标，冒着风险去做项目，这是不现实的。

中小企业已经面临不堪负荷的窘境。而且，预计今年第三季度在原料成本高昂的情势下，将再度凸显垂直一体化厂家的供应链和成本控制优势，以及头部组件海外渠道经营的优势。

钟宝申认为，组件收益覆盖不了应该承担责任的成本，其实这是一个行业内很严重的生态问题。如果没有其他支撑，那倒闭是必然的。



位于黑龙江大庆的光伏电站项目。

新华社图

警惕投资过热

近一年来业内频频对多晶硅投资热发出预警。

当前，上游光伏原料涨价正在挑战下游终端市场收益率下行的承受力和接受度。

赵延慧表示，7月多晶硅价格跳涨，后续组件价格也在上调，整体大厂报价都在2元/瓦的水平了，目前成交的新订单还不太多，仍需观察终端接受度，产业链博弈成本加剧。“从趋势上来看，组件价格在三季度甚至在四季度，我们判断暂时不会明显下跌。”

一道新能源科技(衢州)有限公司董事长刘勇判断，光伏供应链实现平衡要到明年了，而且有可能到明年二季度以后才实现产业链整体趋于平衡。因此，各个环节的价格在短期内快速下降是不大可能的。

不过，新增产能的大幅扩产正加速推进光伏多晶硅价格回归理性。除老玩家纷纷扩产外，高利润已经吸引青海丽豪、润阳股份、宝丰集团、新疆晶诺、合盛硅业、包头弘元、信义玻璃等入场投资。

中国有色金属硅业分会专家委员会副主任吕锦标认为，

到2022年底，多晶硅供应量合计90.9万吨，可匹配350GW光伏产量；到2023年，多晶硅供应量合计156万吨，可匹配600GW光伏产量。

吕锦标还表示，随着供应大幅增加和终端市场调整，2023年多晶硅将开启价格下行通道。同时，随着产能翻倍增长，2023年放量供应后，多晶硅过剩不可避免。

事实上，近一年来业内频频对多晶硅投资热发出预警。

亚洲硅业(青海)股份有限公司总经理王体虎对光伏产业过度投资较为担忧。他表示，“尤其像多晶硅这样的局部环节，如果过度投资导致产业严重过剩，最终产生恶性竞争，将对行业再一次带来伤害。”

“行业的稳健发展肯定是需求平稳上升的拉动。短期内一些需求的暴增，在未来会引发产能过剩，然后过度竞争，到最后资本退出，对整个行业伤害是非常大的。”李仙德认为，监管部门针对现在光伏市场供不应求的情况，可通过一些调整措施，缓和国内投资需求。

氨纶市场持续低迷 上半年部分公司业绩下挫

本报记者 陈家运 北京报道

今年以来，国内氨纶市场需求持续低迷，行业相关上市公司盈利能力出现下滑。

其中，新乡化纤(000949.SZ)于7月14日披露半年度业绩预告显示，预计2022年上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润800万~1050万元，同比下降98.58%~98.92%。此前，氨纶龙头企业华峰化学(002064.SZ)预计今年上半年净利润22.0亿~24.0亿元，同比下降37.67%~42.87%。

生意社分析师夏婷在接受《中国经营报》记者采访时表示，今年以来，国内氨纶市场行情持续低迷，价格大幅下滑。当前，华峰化学、新乡化纤、泰和新材(002254.SZ)等公司均在大规模地投资新产能，不断增强市场占比，增强市场话语权，行业集中度稳步提升。但目前氨纶行业仍面临成本上涨、需求疲弱的局面，观望情绪浓厚，行情仍处于相对艰难阶段。

业绩普遍下滑

7月11日，华峰化学公布半年度业绩预告，预计2022年上半年实现归属于上市公司股东的净利润22亿~24亿元，同比下降37.67%~42.87%；扣除非经常性损益后的净利润21.5亿~23.5亿元，同比下降38.62%~43.84%。

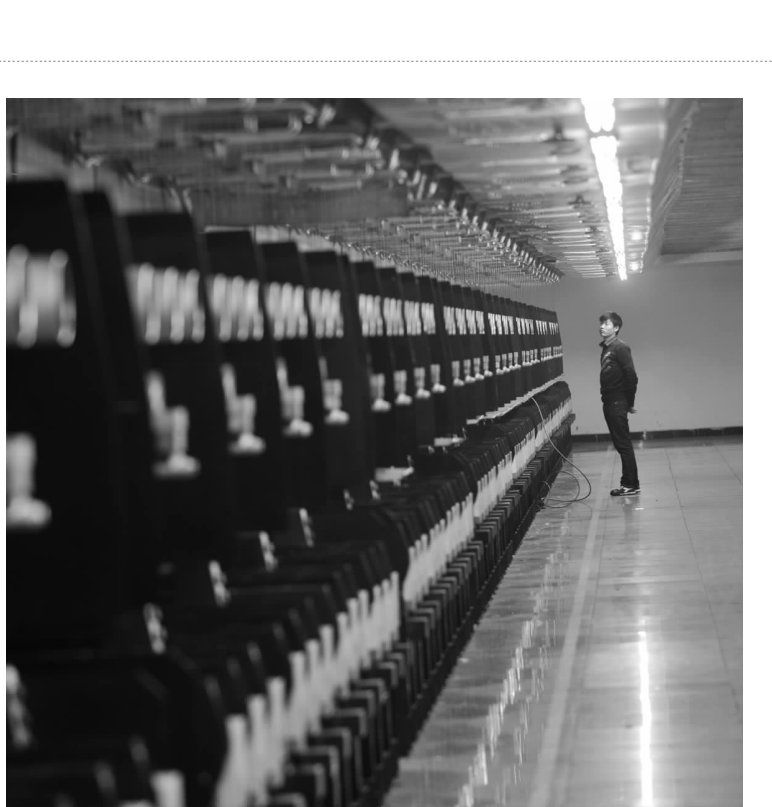
华峰化学方面表示，2022年上半年较上年同期，其主要原材料涨价，生产成本同比大幅上升，公司盈利能力较上年同期大幅下滑。其中，氨纶市场需求疲软，同比成本上升价格下降，盈利水平下降最为明显，由此导致公司2022年上半年的经营业绩预计同比出现下滑。

与华峰化学类似，新乡化纤的日子也不好过。今年上半年，新乡化纤预计实现归属于上市公司股东的净利润800万~1050万元，同比下降98.58%~98.92%。对于业绩下滑的原因，新乡化纤公告表示，与上年同期相比，今年上半年公司主要产品——氨纶纤维市场疲软，售价跌幅较大；主要原材料价格虽然也在下调，但上半年均价仍大幅高于上年同期，导致产品成本增加，氨纶产品毛利润

行业有望加速整合

尽管目前氨纶市场行情难言乐观，但龙头企业却持续扩产，市场集中度有望进一步提升。

今年3月，华峰化学通过定增方式募集27.73亿元，用于年产30万吨差别化氨纶扩建项目；新乡化纤拟募资投建年产10万吨高品质超细旦氨纶纤维项目；泰和新材近期开工建设20万吨氨纶项目，同时



浙江某企业的氨纶纤维生产线。

新华社图

减少，公司经营业绩预计同比大幅下降。

记者了解到，今年以来，国内

低于当前行业水平，会在市场竞争中被淘汰。

中研普华研究员王文丹在接受记者采访时表示，随着市场竞争加剧，业内工艺落后、产能较小的氨纶企业将面临愈加严峻的盈利压力、环保压力和生存压力，氨纶行业有望加速整合，具有规模优势的龙头企业将以更低的成本占领

市场，预计未来几年，国内氨纶行业的集中度将进一步提升。

“差别化氨纶是通过加入特定的功能性物质改变氨纶的内部结构，从而改进氨纶的性能。相较于普通氨纶，差别化氨纶具有更优异的性能，应用领域也更为广阔，是一种高附加值的新兴纺织材料。”新乡化纤高管人士表示，对比美国、欧洲

氨纶市场行情持续低迷。生意社价格监测数据显示，截至6月28日，40D(按细度划分，通常业内将氨纶产品分为20D、30D、40D、70D等类型)市场价格为42200元/吨，较年初下跌33.86%，同比下跌43.73%。

对此，夏婷分析称，氨纶厂家装置开工震荡下滑至7.8成，个别厂家减产，但市场上现货供应依旧充足。终端纺织企业多以销定产，导致氨纶厂家库存处于高位，出货阻力较大，多数厂家让利去库，灵活走货。

同时，夏婷表示，今年以来，国内新冠肺炎疫情出现反复，对氨纶下游纺织服装行业造成冲击，江浙地区表现尤为明显。纺织服装行业市场需求恢复缓慢，导致氨纶企业成品库存增长。多数织造企业反馈新单稀缺，市场成交氛围冷清，对原料采购以刚需为主，成品库存堆积偏高，终端织机开机率小幅回落至57%以下，低于往年同期水平。

下游终端客户拿货积极性欠佳，需求清淡。从下游织机开工率来看，生意社6月27日的数据显示，圆机领域开工率为30%~40%，经编领域的开工率为60%，低于去年同期；2021年同期圆机领域开工率为50%~60%，经编领域开工率为60%~65%。

据国家统计局数据，今年1月至5月，纺织业实现利润总额351.2亿元，下降2.5%；纺织服装、服饰业实现利润总额232.9亿元，同比下降4.6%。

记者注意到，今年服装企业的日子并不好过。

美邦服饰(002269.SZ)半年度业绩预告显示，2022年上半年，其预计净亏损高达6.2亿~6.8亿元，同比减少1646.86%~1492.73%。

另外，太平鸟(603877.SH)则预计2022年上半年盈利1.33亿元，同比去年减少68%。森马服饰(002563.SZ)预计上半年盈利9000万~13000万元，同比减少超80.46%。

等发达国家，国内氨纶产品的差别化率偏低，部分仍依赖进口。

夏婷认为，当前，华峰化学、新乡化纤、泰和新材等公司均在大规模地投资新产能，不断增加市场占比，增强市场话语权，行业集中度稳步提升。但当前氨纶行业仍面临成本上涨、需求疲弱的局面，观望情绪浓厚，行情仍处于相对艰难阶段。