

“拥硅为王”时代结束 光伏进入新一轮市场周期

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

波动上涨两年多的光伏多晶硅价格行情,终于在2022年12月迎来拐点,这让下游电站运营商看到了曙光。

刚结束青海出差返回公司的王磊(化名),是一家光伏组件企业的市场负责人。近期,他一直在密切关注多晶硅的市场行情。日前,王磊告诉《中国经营报》记者,整个光伏产业链正在降价,目前有的组件价格已经到了1.6元/瓦,电站运营商正期望降价,等待2023年一季度更大范围内开工。

光伏产业链包括多晶硅、硅片、电池、组件和电站环节。自2020年下半年以来,受多晶硅短缺,价格上涨影响,产业链上中下游冷热不均,悲喜不一。在“拥硅为王”时代,多晶硅企业赚得盆满钵满,而电池组

供需之变

上游高价扑面而来,中下游持续承受价格传导的压力。

2020年下半年以来,多晶硅短缺,价格飙涨,光伏产业链内部矛盾一度激化,并在一定程度上压制了终端需求。

回顾过去,光伏多晶硅的价格涨势惊人。2020年7月初,多晶硅价格维持在60元/千克左右,2022年突破300元/千克大关。粗略估计,自2020年7月以来,多晶硅价格涨幅已达400%。在此期间,签约长单、抢夺多晶硅、保障供应链安全,一度成为光伏市场的主旋律。

上游高价扑面而来,中下游持续承受价格传导的压力。例如,2021年,某光伏电池企业负责人在一份《关于光伏行业热点、难点问题座谈会的汇报材料》中,直指多晶硅龙头引导多晶硅按周定价,推升价格上涨。此外,在2022年光伏产业链供应论坛上,电站运营商大吐苦水,表示收益不达标,光伏项目很难落地。

在此情形下,相关部门多次协调和呼吁光伏供应链协同发展。

2022年10月,根据工信部、国家市场监督管理总局、国家能源局(以下简称“三部门”)联合印发的《关于促进光伏产业链供应链协同发展的通知》有关要求,三部门约谈了部分多晶硅骨干企业及行业机构,严厉打击光伏行业哄抬价格、垄断、制售假冒伪劣产品等违法违规行为。随后,国家发改委、国家

企业一度陷入亏损,不少电站运营商的建设项目被搁置。

如今,伴随着光伏市场新一轮供需变化,多晶硅、硅片和电池价格出现大幅降价,被搁置的项目也有望在2023年重启。中国有色金属工业协会硅业分会统计数据显示,截至2021年底,国内多晶硅产能为52万吨,预期到2022年底和2023年其产能分别将超过100万吨和200万吨,两年时间内产能增长4倍。

在此背景下,光伏行业“拥硅为王”的时代已然宣告结束。在业内看来,2023年,价格回归理性将拉动全球更大规模的光伏需求,同时产业链上的每一个环节利润必将重新分配。在产能过剩预期下,竞争会更加激烈,企业将依靠成本等优势竞争,同时海外贸易风险以及新的供应链问题仍值得关注。

能源局联合印发《关于促进光伏产业链健康发展有关事项的通知》,鼓励多晶硅企业合理控制产品价格水平。

不过,在业内看来,这些行动并不能从根本上改变光伏价格走向。当逐利的资本大规模进入多晶硅市场,供需关系发生变化,降价才成为必然。

特别是2021年以来,新老玩家加速跨界或扩产,这为价格拐点的出现打下基础。2022年12月29日,中国有色金属工业协会硅业分会常务副会长林如海在2022年中国硅业大会上介绍了多晶硅供应情况:2021年国内多晶硅在产企业仅为13家,目前统计在建、拟建的新进企业达到22家。2022年多晶硅产能达到117万吨,预计2023年达到239万吨,2024年达到403万吨,2025年达到623万吨,届时可满足1800GW光伏需求量。

隆基绿能方面也告诉记者,“从我们统计的信息来看,截至2022年底,全球多晶硅名义产能已基本突破120万吨,大概可支撑约480GW的产业链需求,同时2023年下半年仍有一波产能释放,预计2023年底名义产能突破200万吨,大概可支撑800GW的产业链需求。因此,多晶硅价格因供需紧张而走高的市场因素在2023年基本消除,价格回归理性是大势所趋。”

价格将回归理性

2023年从多晶硅到组件环节的价格究竟将如何演绎?

在供需因素影响下,光伏价格已经处在快速变动中。

2022年12月28日,PV Info-Link的数据显示,多晶硅致密料最低价跌至185元/千克。集邦咨询的数据显示,致密料最低价跌至180元/千克。相比2022年11月300元/千克左右的水平,这样的多晶硅价格已经呈现断崖式下跌。

事实上,多晶硅价格自进入2022年12月后就出现松动,并从根本上带来硅片、电池价格的止跌。

2022年12月23日,两大光伏硅片龙头隆基绿能与TCL中环均发布硅片降价数据,其中隆基绿能硅片P型M10 150μm厚度(182/247mm)报价5.40元/片,P型M6 150μm厚度(166/223mm)报价4.54元/片,相比上次报价降幅分别达27%左右。另外,2022年12月27日,通威股份旗下通威太阳能下调电池片价格,182mm、210mm(150μm厚度)的PERC电池价格分别为1.07元/瓦和1.06元/瓦,较上次报价分别下调19.55%和20.3%。

不过,光伏产业链不同环节价格反应并不相同。

值得一提的是,上述王磊所说的组件价格并不代表整体光伏组件环节的价格水平。2022年12月29日,国内一线组件企业人士向记者表示,1.6元/瓦的价格是岁

市场预期与风险

光伏行业已经进入了前所未有的市场竞争阶段。

在全球碳中和目标背景下,光伏价格下行必将刺激新的市场需求。在业内看来,相比2022年,2023年全球光伏市场预计将继续保持增长。

记者采访了解到,一线组件企业对2023年全球光伏装机量保持乐观,预期达到350~400GW。同时,也有新一线企业对2023年全球光伏装机量表示保守,预期在320~330GW之间。

通威股份是2022年发力光伏组件市场的最大“鲑鱼”。2022年12月29日,通威股份旗下永祥股份战略发展总监丁晓科在2022年中国硅业大会上表示,“2022年预计全球光伏新增装机约260GW左右,2023年有望达到380GW以上的装机水平,有条件冲到400GW。”

末年初的“特别现象”,用于甩库存或抢市场,能亏得起就可以做。实际上,目前公司还没有意向考虑1.8元/瓦以下的订单。

2022年12月30日,光伏组件一线企业晶科能源董事长李仙德发表《董事长新年致辞:2023,让我们狠狠生长》一文,并表达了组件价格走势的观点:“关于价格,硅料(即多晶硅)涨400%的时候,组件有跟涨400%吗?赚钱要有德行,吃进去的会吐出来,自然规律,没什么。硅料跌了,组件会不会跟跌,大概率不会,或者说没有那么快反应,或者说不需要那么快反应。”

那么,2023年从多晶硅到组件环节的价格究竟将如何演绎?

按照PV InfoLink的价格分析,截至2022年12月28日,硅片主流价格在之前价格基础上继续下探,而且下跌幅度仍然剧烈,暂时未见止跌趋势。此外,随着组件厂家陆续完成2022年采购目标,对应电池片需求快速萎缩,当前依旧维持满产产出,使电池片价格下跌幅度加剧,甚至超越了硅片价格的跌幅。组件价格的下探探底仅刚启动,2023年一季度可以预见每瓦为1.7~1.88元。

隆基绿能方面预测称,“2022年多晶硅最高价时,主流一线厂家的PERC单面组件报价突破2.1

元/瓦,预计2023年的多晶硅下探至150元/千克以下,主流一线厂家报价预计会下探至1.7元/瓦。”

业内人士向记者表示,2023年组件价格支撑点在1.7元/瓦和1.8元/瓦左右,1.5元/瓦的价格水平挑战性较大。

王磊的看法较为悲观。他认为,“2023年的组件价格有望下滑至1.4~1.5元/瓦。”

价格变动,必将带动光伏产业链各环节利润的重新分配。

众所周知,过去两年,多晶硅企业站上风口,赚得盆满钵满,而电池



在全球碳中和目标背景下,光伏价格下行必将刺激新的市场需求。图为新疆哈密戈壁光伏产业园。视觉中国/图

丁晓科表示,在400GW光伏装机预期下,市场还存在过剩,当然也会有季节性明显改善。

在良好市场预期与产能过剩风险下,光伏行业已经进入了前所未有的市场竞争阶段。王磊向记者透露了组件领域的一个现象,“通威股份发力组件环节后,市场竞争变得更加激烈,现在不少公司都在挖人。针对市场销售人员,有的公司还创立了吸引人才的奖励激励制度,奖金多达千万元。”

中国光伏行业协会名誉理事长王勃华近期也表示,“今后我们面临的挑战就是竞争越来越激烈。”竞争来源于国内光伏产业纷纷跨界,扩产狂热,同时以美国、欧盟和印度为代表的国家和地区更加重视本土光伏制造,并通过限

制政策(比如关系光伏出口的贸易壁垒政策)掣肘中国发展。

此外,历经多晶硅供应紧张、价格飙涨的局面,供应链安全已经成为光伏行业普遍关心的问题。

记者采访了解到,随着P型PERC电池技术向N型TOPCon电池技术迭代升级,2023年光伏组件所需要的封装材料——POE胶膜的原料粒子将会呈现偏紧状态。

“目前POE粒子主要依赖国外陶氏、三井和LG公司供应,国产POE粒子放量仍需要时间。”一位头部光伏胶膜企业人士向记者表示,2023年市场的紧张程度取决于N型TOPCon电池组件的出货量,还要关注陶氏等公司能向光伏领域倾斜多少产能,同时国内光伏胶膜企业也都在想办法解决。

雅化集团加码锂电赛道:拟1.45亿美元收购海外锂矿权

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

近日,四川雅化实业集团股份有限公司(以下简称“雅化集团”,002497.SZ)发布公告称,公司全资子公司拟以1.45亿美元收购中非实业(香港)有限公司(以下简称“中非实业”)旗下两个全资子公司70%股权,从而获得非洲纳米比亚4个锂矿70%的控制权。

靠“民爆+锂业”双主业驱动的雅化集团,近年业务重心不断向锂业转移。公司在持续扩大锂盐产能的同时,积极出海布局上游锂矿资源。“公司在做资源规划时有自己的安排。首先要保障现有产能的资

其亦不属于失信被执行人。

“此次交易完成后,将进一步拓展公司未来锂盐所需原料的供应渠道,提升产品成本的竞争力及盈利水平。”雅化集团方面表示,本次收购是提高公司自主可控资源的再次布局,与公司未来锂盐产能扩张相匹配,为实现2025年自主可控矿山占比达50%的目标夯实了基础。

其实,这并非雅化集团首次在做资源规划时有自己的安排。首先保障现有产能的资源供应,现成的、最快的方式就是通过包销来实现;其次考虑资源供应自主可控,为产能扩张及降低成本进行铺垫。

该人士表示,雅化集团目前收购的锂矿主要在非洲,一是津巴布韦,二是纳米比亚。“津巴布韦锂矿项目原本开发过,之前的设备及交通设施相对完善,目前该项目正处在建设中,最快可能于今年就可以出矿;纳米比亚锂矿项目则是新项目,出矿会晚一些。”

源供应,最快的方式就是通过包销来实现;其次考虑资源供应自主可控,为产能扩张及降低成本进行铺垫。

“公司2022年加大了对锂矿的收购力度,未来还会有一些项目的落地,对资源端的保障会持续进行,地域上也不会局限于非洲。”上述雅化集团人士向记者表示,公司在做资源规划时有自己的安排。首先要保障现有产能的资源供应,现成的、最快的方式就是通过包销来实现;其次考虑资源供应自主可控,为产能扩张及降低成本进行铺垫。

该人士表示,雅化集团目前收购的锂矿主要在非洲,一是津巴布韦,二是纳米比亚。“津巴布韦锂矿项目原本开发过,之前的设备及交通设施相对完善,目前该项目正处在建设中,最快可能于今年就可以出矿;纳米比亚锂矿项目则是新项目,出矿会晚一些。”

“公司体系内虽暂未有在产的锂矿项目,不过从各方面情况看,目前公司的锂资源保障没有问题。”该人士讲道。

雅化集团业务长期围绕民爆领域展开,近年锂业务营收贡献则出现快速增长。

2021年前,雅化集团来自工业炸药、工业雷管等民爆业务的营收,占比长期保持在六成以上。而2020年、2021年和2022年上半年,其锂业务营收分别为6.7亿元、25亿元和46亿元,占总营收之比分别为21%、47%和77%,呈现持续增长态势。

“公司2013年通过收购一家四川当地的锂盐生产厂实现进军锂行业,之后便开始建立自己的全资子公司。”雅化集团方面人士向记者表示。

澳大利亚ABY公司、加拿大超锂公司和澳大利亚东部资源有限公司相关股权,以获得锂精矿购买优先权等权利。

“公司2022年加大了对锂矿的收购力度,未来还会有一些项目的落地,对资源端的保障会持续进行,地域上也不会局限于非洲。”上述雅化集团人士向记者表示,公司在做资源规划时有自己的安排。首先要保障现有产能的资源供应,现成的、最快的方式就是通过包销来实现;其次考虑资源供应自主可控,为产能扩张及降低成本进行铺垫。

雅化集团往期公告显示,2013年末,公司斥资3亿元参股四川国理锂材料有限公司(以下简称“国理公司”),取得国理公司37%股权并成为其第一大股东。彼时,雅化集团方面表示,该投资虽属跨行业发展,但锂材料具有广阔的市场前景,将为公司创造新的经济增长点。

雅化集团方面人士表示,公司当时意识到毕竟民爆属于传统行业,于是便希望去发展一些新兴产业,经多方咨询研究后,认为锂资源行业前景可期,遂作为发展的方向之一。“公司选择

进军锂资源行业,前前后后也经历了一个复杂的过程。”

在锂产业方面,雅化集团2022年半年报显示,公司现有锂业科技和国理公司、兴晟锂业、雅安锂业三个生产点,专业从事锂盐产品的研产销业务。

在锂业务强劲增长的带动下,雅化集团近年业绩亦迎来爆发。2020年、2021年和2022年前三季度,公司分别实现营收33亿元、52亿元和101亿元,同比分别增长2%、61%和194%;实现归母净利润3.2亿元、9.4亿元和35亿元,同比分别增长352%、189%和461%。

锂盐产能扩张

驱动雅化集团在资源端不断探寻的动力,则来自其持续扩张的锂盐产能。

雅化集团年报显示,锂盐产品大致可分为工业级碳酸锂、氯化锂、工业级氢氧化锂等基础锂盐产品和电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂、氟化锂、丁基锂、金属锂等深加工锂盐,其主要应用于新能源、医药、新材料行业,具体如电池、玻璃、陶瓷、润滑脂、冶金等领域。

“新能源行业的快速发展是目前拉动锂消费增长的主要动力。”雅化集团方面表示。

锂业务营收增长

雅化集团往期公告显示,2013年末,公司斥资3亿元参股四川国理锂材料有限公司(以下简称“国理公司”),取得国理公司37%股权并成为其第一大股东。彼时,雅化集团方面表示,该投资虽属跨行业发展,但锂材料具有广阔的市场前景,将为公司创造新的经济增长点。

雅化集团方面人士表示,公司当时意识到毕竟民爆属于传统行业,于是便希望去发展一些新兴产业,经多方咨询研究后,认为锂资源行业前景可期,遂作为发展的方向之一。“公司选择

在此背景下,2020年4月,雅化集团披露A股定增预案,拟募资不超过15亿元用于雅安锂业二期2万吨电池级氢氧化锂、1.1万吨氯化锂及其制品建设项目及补充流动资金。后鉴于锂行业景气度回升,对锂盐产品的需求不断增长,又将原募投资项目电池级氢氧化锂产能从2万吨增至5万吨。

雅化集团在2022年半年报中表示,随着雅安锂业一期年产2万吨电池级碳酸锂(氢氧化锂)生产线全面达产,公司锂盐综合设计产能达到4.3万吨。同时,为顺应行业发展要求,公司于

2021年启动的二期3万吨电池级氢氧化锂产线的建设,预计于2022年底建成投产。而三期规划则正在制定中,预计至2025年,公司锂盐产品综合产能将超过10万吨。

“公司子公司雅安锂业二期3万吨的新产线已建设完成,预计2023年一季度即可投产。此外,公司未来仍会有相关锂盐产能的扩建计划。”雅化集团方面人士表示,公司目前的综合锂盐产能为4.3万吨/年,其中氢氧化锂3.3万吨/年,碳酸锂0.6万吨/年,金属锂等小众锂盐产能为0.4万吨/年。