

光伏一体化组件企业业绩飙涨 上游硅料暴利不再？

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

今年上半年，光伏上游和下游市场行情转换的预期兑现。

一方面，以大全能源、新特能源和通威股份为代表的多晶硅（又称“硅料”）头部企业遭遇业绩“滑铁卢”或增速放缓；另一方面，以晶科能源、隆基绿能、天合光能和晶澳科技等为代表的光伏一体化

多晶硅告别暴利

尽管多晶硅价格整体在2023年进入下行通道，但是市场总处于波动变化中。

2023年上半年，多晶硅新产能加速释放，供给量大幅增加，导致销售价格快速回落。

据中国有色金属工业协会硅业分会（以下简称“硅业分会”）统计，上半年，国内单晶硅致密料均价已从年初以来最高24.01万元/吨降至最低6.57万元/吨，迫使部分落后产能因成本压力停产检修甚至关停，部分在建产能也延期观望。

在此形势下，上游多晶硅企业业绩普遍下滑，甚至出现利润腰斩现象。

大全能源半年报显示，报告期内，公司实现营业收入93.25亿元，较上年同期减少42.93%；实现归属于上市公司股东净利润44.26亿元，同比减少53.53%。

大全能源方面表示，2023年1~6月，多晶硅市场供给量大幅增加，供需关系变化导致销售价格比去年同期同比下降43.44%。上半年，公司去库存策略初见成效，实现销量7683.25吨，较上年同期基本持平，但受价格下跌因素影响，收入较上年同期大幅减少。

除大全能源外，新特能源、协鑫科技的利润也呈现出不同程度的下滑。

财报显示，上半年，新特能源实现归属于上市公司股东的净利润为47.59亿元，同比下降15.28%；协鑫科技实现归母净利

化龙头业绩大增，甚至有企业飙涨超300%。这无疑直观展现了以多晶硅供需和价格为核心的光伏新一轮市场周期的变化。

值得一提的是，自7月中下旬以来，在光伏行业技术迭代、产能过剩风险的背景下，上游多晶硅环节却价格反弹。与此同时，组件企业走出了逆势分化行情，并陷入价格战的漩涡。

上海有色网(SMM)光伏分析师史真伟告诉《中国经营报》记者，当前，多晶硅库存处于相对低位，但随着产能进一步释放，预计9月开始到年底将再次出现降价行情，有望击穿上半年最低价。

同时，在竞争加剧的市场环境下，光伏一体化组件企业更具竞争力，二、三线组件企业目前正在承受亏损的压力。

硅业分会在8月30日分析价格反弹原因时称：第一，大量P型硅料签单，推动P型硅料持续上涨。第二，近期下游拉晶企业维持满负荷生产，采购、囤货硅料意愿较为显著。加之某大厂公布硅片价格涨幅达15.36%，硅片提价将成本上涨传导到下游，并进一步支撑硅料价格上涨。第三，虽然部分企业结束了限电影响，但产能恢复还需时间，一定程度上影响未来硅料供应，加剧了供应紧张情绪。

史真伟向记者解释，主要原因在于组件自身扩产步伐过快，这让上游享受到了大于实际终端需求的红利，顺势价格被撑起来了。另外，头部硅片企业此前大量低价采购多晶硅，同样也助推了上游供需关系发生一些变化，造成价格上扬。

史真伟还表示，当前，多晶硅库存处于相对低位，但随着多晶硅产能进一步释放，预计9月开始到年底将再次出现降价行情，有望击穿上半年最低价，并跌破部分厂家的成本线。

在天合光能8月29日举行的业绩说明会上，公司方面回应近期多晶硅价格反弹时也称，硅料价格由于过度下跌后有一些反弹是符合市场规律的，长期来看硅料还是处于供过于求的状态。

记者注意到，尽管多晶硅价格整体在2023年进入下行通道，但是市场总处于波动变化中。自7月中下旬以来，多晶硅价格出现阶段性

润55.18亿元，同比下降20.12%。

面对多晶硅价格大幅下跌的市场环境，新特能源方面表示，将通过持续降低生产成本，提高产品质量，应对不利影响。措施包括：加强生产过程控制，进一步提高多晶硅产量；降低用电成本、降低生产能耗和物耗；通过灵活采购、择机采购和套期保值等方式降低原材料(工业硅等)采购成本等。

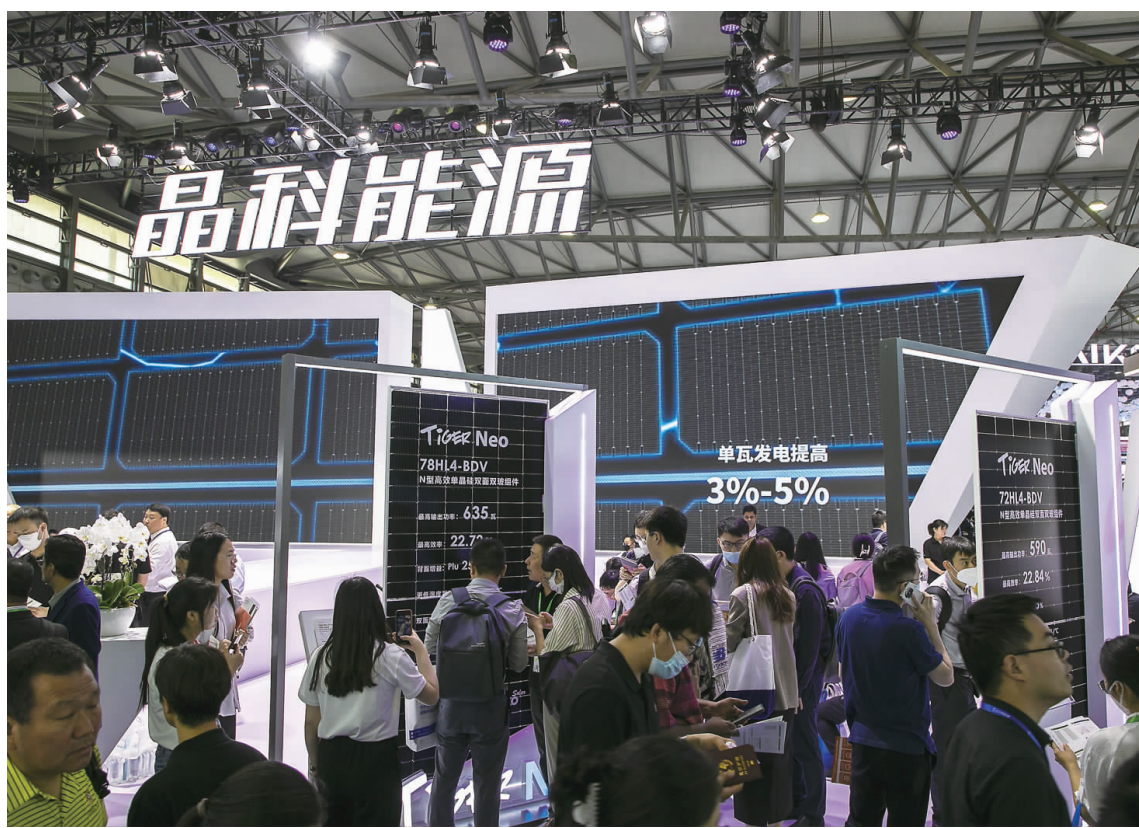
相比之下，通威股份业务多元，成本占优且较早实施了光伏一体化战略，上半年业绩增速虽然放缓，但未出现下滑。

财报显示，通威股份上半年实现营业收入740.68亿元，同比增长22.75%；归属于上市公司股东的净利润为132.70亿元，同比增长8.56%。

通威股份方面表示，报告期内，公司各生产基地均满负荷运行，实现高纯晶硅销量17.77万吨，同比增长64%，国内市场占有率达到30%左右，目前生产成本已降至4万元/吨以内。

此外，通威股份加速推进光伏一体化战略布局，加快组件产能建设，公司组件年产能提升至55GW。同时，上半年公司累计实现组件销量8.96GW。

记者注意到，尽管多晶硅价格整体在2023年进入下行通道，但是市场总处于波动变化中。自7月中下旬以来，多晶硅价格出现阶段性



今年上半年，晶科能源实现归属于上市公司股东的净利润为38.43亿元，同比增长324.58%。图为第16届国际太阳能光伏和智慧能源展览会晶科能源展台。

组件价格战厮杀激烈

相比稳居第一梯队的四家企业，第二梯队的组件企业竞争十分激烈。

受益于上游多晶硅价格同比整体降低，上半年处于中游的组件企业因出货量增加而业绩表现亮眼。

记者注意到，一体化龙头企业晶科能源、隆基绿能、天合光能和晶澳科技在上半年均实现营收和净利润双增长。

其中，隆基绿能归属于上市公司股东的净利润为91.78亿元，同比增长41.63%；晶澳科技归属于上市公司股东的净利润为48.13亿元，同比增长182.85%；晶科能源归属于上市公司股东的净利润为38.43亿元，同比增长324.58%；天合光能归属于上市公司股东的净利润为35.40亿元，同比增长178.88%。

从2023年上半年组件出货量上看，晶科能源、天合光能、隆基绿能和晶澳科技的组件出货量分别约30.8GW、27GW、26.64GW和23.95GW(含少量电池)。

记者对比2022年的数据发现，上半年，四家组件企业的出货量排名并未发生变化，但在竞争白热化的市场形势下，四家企业的出货量差距似乎正在拉开，也让2023年全年的出货量排名充满悬念。

记者注意到，此前，光伏行业咨询机构InfoLink Consulting发布的2023年上半年全球光伏组件出货量排名尽管有一定差异，但该机构也认为，晶科能源、隆基绿能、天合光能、晶澳科技均处于第一梯队，并持续凭借体量、成本、海外渠道等优势压制第二梯队的组件企业。

实际上，相比稳居第一梯队的四家企业，第二梯队的组件企业竞争十分激烈。

根据InfoLink Consulting的上述排名信息，阿特斯、正泰新能、通威股份、东方日升、一道新能、First Solar位居第二梯队，之后为锦州阳光、尚德、韩华Q Cells、东磁、英利等。

其中，通威股份和一道新能的组件业务表现凶猛。自2022年8月通威股份发力组件，搅动着全球光伏组件市场的排名出现较大变动。通威股份不仅很快跻身全球组件出货量前十，还逐渐靠近前五的位置。而一道新能作为后起之秀频频中标央企国企集采项目，甚至从第一梯队虎口夺食，也进入了全球光伏组件前十。InfoLink Consulting认为，今年下半年组件

产能仍在增长，在过剩产能之下，第二梯队竞争将更加激烈。

组件环节的价格战厮杀便是表现之一。

史真伟此前发文指出，自7月开始，组件企业内部竞争便呈现加剧态势，7月多家二三线企业主动下调价格以谋求更多市场订单，7月底8月初，头部企业开始下场竞争，某头部企业率先将价格打至1.2元/瓦之下，引发市场关注。

记者还注意到，临近8月，即使上游环节出现价格反弹行情，组件价格则走势分化，价格继续保持低位。

InfoLink Consulting在8月24日发布的价格数据显示，光伏组件平均价格僵持在每瓦1.21元~1.25元之间水平。其中观察集中式项目价格平均约在每瓦1.23元~1.25元，低点部分已有低于每瓦1.2元的交付。

“在激烈的价格角逐中，组件企业都在承受成本压力，二、三线企业的报价已经出现倒挂，面临亏损。相对而言，一体化组件企业则更具成本优势。”史真伟向记者表示。

2023年9月新刊抢先读

广告



新科技文明重塑未来

20 技术怎样改变我们的未来
36 迎接AR热潮 XREAL抓住“最后一块屏”
55 从人工智能到类人感知，商汤科技的智能汽车之路
90 算力“狂飙”，联想先行

未来5000天，世界将会变成怎样？Kevin Kelly (KK,《连线》杂志创始主编，著有《失控》《必然》等)预测，未来将会是一切都与AI相连的世界，他将其称为“镜像世界”。AI和大数据是无形经济的推动力，未来的各种产业都会因为科技进步而重塑。

KK说，在未来50年，AI将成为可以与自动化和产业革命相提并论的历史节点，甚至影响更深远的趋势。事实上，我们看到的2023年的AI大潮不可谓不剧烈。新技术不仅让波诡云谲的2023年增加了更多积极的力量，当全球的政治、经济、社会生态都充满了BANI化色彩的时候，科技带来了新文明的气象。

2023年是否会成为人工智能应用的元年？中国是否会再现1998年互联网大潮汹涌而来时的创业激情，抑或2012年移动互联网普及时的万众创业？在人工智能、5G、XR、数字孪生等技术交叉融合、深刻变革的时代，我们为下一个浪潮的到来准备好了吗？浪潮之下，企业应该如何勇立潮头呢？

就请跟随本期《商学院》杂志的封面策划，一起找到新科技文明时代企业的竞争原力。

· 热点 HOT NEWS ·

20 技术怎样改变我们的未来
36 迎接AR热潮
XREAL抓住“最后一块屏”

90 算力“狂飙”，联想先行
63 GoMore，为运动装上智慧大脑
71 庆渔堂：用“物联网”捕一网“智慧鱼”

83 阿里云：大模型“云深生意”
103 贵州“村超”续集
113 小鹏+大众，可否扶摇而上？

订阅

《商学院》杂志全年订价480元
本期零售价40元
邮发代号：2-520
订阅咨询电话：010-88890090

在线零售

淘宝：https://zjyd.taobao.com/
拼多多：https://mobile.yangkeduo.com/mall_page.html?
mall_id=543690507



纸质刊订阅



商学院APP

白卡纸企再次提价 后市呈筑底反弹趋势

本报记者 陈家运 北京报道

受成本压力影响，白卡纸企业近日纷纷宣布上调产品价格。

8月24日，博汇纸业(600966.SH)发布公告称，从2023年9月1日起，白卡纸系列产品价格上调

提价释放成本压力

8月25日，造纸龙头玖龙纸业发布公告称，根据国内外钛白粉市场情况，从2023年9月1日起，白卡纸系列产品价格上调200元/吨。此外，博汇纸业等多家企业也于8月24日纷纷发布了提价公告。

孔祥芬告诉记者，市场拉涨契机自7月开始呈现，华南地区1条产线突发检修1个月左右，供应阶段性收紧，部分订单向其他纸厂集中转移。另外，烟卡等订单良好，挤占白卡纸产能，规模企业订单量增加，提升纸厂涨价信心。

下半年或将好转

下半年白卡纸市场运行态势如何？

孔祥芬认为，下半年白卡纸市场走势已呈现筑底反弹趋势。据卓创资讯预计，短期在纸厂持续促销、需求季节性回升以及成本支撑等因素影响下，白卡纸价格延续上涨趋势，四季度随着新增产能释放，市场供大于求形势下，价格存在一定回落预期。

200元/吨。不仅如此，包括玖龙纸业(02689.HK)、APP(中国)、晨鸣纸业(000488.SZ)在内的多家纸企也相继发布白卡纸提价200元/吨的涨价函。

卓创资讯白卡纸分析师孔祥芬在接受《中国经营报》记者采访

时表示，今年以来，白卡纸价格持续下跌，纸价已跌破五年来的新低，行业平均毛利率为负，市场运营压力较大，纸厂存在提价以修复盈利的诉求。同时，“金九银十”是传统需求旺季，市场订单存在好转预期。

记者注意到，7月，多家白卡纸企业已完成一次涨价。7月7日，博汇纸业发布的涨价函显示，自2023年7月7日起博汇纸业生产的所有卡纸类产品在售价基础上上调200元/吨(含税)。此外，晨鸣纸业、APP(中国)自7月7日起对白卡纸订单价格上调200元/吨。然而，7月的涨价依旧难改行业困局。

对于此次提价，玖龙纸业方面表示，本次产品价格的调整，源于近期造纸原辅材料成本居高不下，产品价格长期背离产品价值。博

汇纸业方面也表示，此次调价因为原材料价格上涨，致使成本增加。

孔祥芬提到，由于7-8月纸厂持续拉涨，带动下游拿货积极性提升，部分客户开始低价备货，进一步提升纸厂出货速度，目前规模企业部分9月订单已较足，因而将继续发布涨价通知，以巩固市场上涨趋势，继续修复盈利。

孔祥芬表示，四季度白卡纸仍有100万吨新增产能投放计划，纸厂倾向于在三季度传统旺季把价格抬升，以抵消后期价格下跌带来的损失。

“虽然木浆价格持续下滑，但供求关系不佳，令白卡纸的价格跟随成本下行而下移，盈利难以改善。”光大证券研报指出，行业将采取限产保价的措施，因此白卡纸景气继续大幅恶化的可能性较低，在较长时间内，白卡纸的盈利能力将处于低位震荡的状态。

另外，根据卓创资讯统计，截至4月20日，国内白卡纸行业的开工率为59.2%。