

李仙德再越山丘 晶科能源王者归来

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

两年前,晶科能源(688223.SH)登陆A股科创板,弥补了自身发展的短板。彼时,其设定了一个目标:用三年重回全球光伏组件出货榜第一。

4月22日晚间,晶科能源发布2023年成绩单:公司营业收入突破千亿元,以78.52GW的组件出货量重回冠军(注:第三方数据),实现“王者归来”。尽管其他主要竞争对手并未发布出货数据,但是在业内

失意的三年

在外界看来,晶科能源丢掉了全球第一的桂冠,除了与技术变革中受到的竞争冲击相关,“回A”慢半拍也是重要原因。

2016年—2019年,晶科能源连续蝉联组件出货冠军,创造了史上“四连冠”纪录。

而打破这一纪录的便是被称作昔日光伏界“大黑马”的隆基绿能(601012.SH)。2015年以前,隆基绿能的业务主要涉及硅片。伴随单晶技术和PERC电池技术的渗透,隆基绿能也通过产能扩张和收购方式进一步向电池、组件环节延伸,迅速崛起。

尽管晶科能源在单多晶技术替代浪潮中动作不慢,但隆基绿能在组件业务的进阶更加惊人。2017年,隆基绿能组件出货排名便位列全球第七,国内第一。InfoLink Consulting方面表示:“受益于国内单晶市场占有率大幅增长,出货比重高度集中于国内市场的隆基绿能在国内出货排名超过晶科能源,首次坐上全国出货第一的宝座。”

随后,隆基绿能一路开挂,到2019年全球组件出货的排名跃至

打硬仗

光伏行业本身就是高质量发展,从来不惧短期跌宕,更不用担心未来发展之势。

过去三年里,光伏电池技术迭代浪潮汹涌。继P型PERC电池技术后,N型TOPCon、HJT及XBC等电池技术百花齐放,并陆续进入规模化量产和应用阶段。

对于TOPCon,一众巨头关注度最高。但在同行迟疑时,晶科能源以迅雷不及掩耳之势于2021年11月推出应用了TOPCon电池技术的Tiger Neo系列高端组件产品,并于次年进入规模化量产阶段。巧合的是,晶科能源登陆科创板平台,为TOPCon电池和组件扩产提供了资金支持。

由于率先进入量产,李仙德在“小作文”中频繁提及N型TOPCon。对于这一市场攻坚,他在肯定团队的协同、务实、理性、韧性和自信特质的同时,甚至“点拨”要借鉴学习董宇辉直播,要“善于表达,会讲故事”。

看来“晶科第一”已是大概率事件。

晶科能源董事长李仙德不禁感慨实现目标之快。过去三年,光伏行业里弥漫着过剩、内卷、价格战的压抑气氛。作为一个集诗意为浪漫、自信与“狠辣”、理性而富有逻辑于一身的掌舵者,李仙德时常用他的“小作文”《把硬仗的氛围感拉满》《怕什么,打就是了》《2023,让我们狠狠生长》《相信》等向团队传递信心,激发战斗力。

而这背后也是晶科能源战略性选择TOPCon电池技术路线,

第四。2020年,隆基绿能取代晶科能源,以超过20GW组件出货量位居全球第一。

没有想到的是,2020—2022年,隆基绿能连续三年以组件出货量全球第一的成绩卫冕,但这也成为晶科能源“失意的三年”。按照InfoLink Consulting 2021年发布的全球组件出货量排名,晶科能源一度滑落至第四,位居天合光能(688599.SH)、晶澳科技(002459.SZ)之后。

在外界看来,晶科能源丢掉了全球第一的桂冠,除了与技术变革中受到的竞争冲击相关,“回A”慢半拍也是重要原因。

一位光伏企业的证券代表曾告诉记者:“由于资本平台不同,这也使得那几年国内和国外上市的企业在发展中确实发生了很大分化。”而最明显的例子便是隆基绿能,借助A股资本平台大幅扩产,发展如鱼得水,率先突破了千亿市值。

2019年以来,光伏中概股因在美股估值偏低掀起了“回A”

亟待抢占先发优势的驱动。站在技术迭代的长河中, TOPCon 电池技术在2022—2023年也被质疑为过渡性技术,且可能遭遇过剩冲击而投资“算不过账”。不仅如此,晶科能源抛出的总投资560亿元56GW山西垂直一体化项目同样引发投资者和监管部门关注。

2024年以来,光伏行业技术争议未停,庞大产能背后的厮杀正酣,企业的盈利能力经受考验。但转眼之间,晶科能源抛出了未来“三步曲”,将储能业务进一步提上

日程,并力争三至五年内成为全球前三大储能供应商。

4月25日,晶科能源方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,目前N型TOPCon的技术已成为市场主流路线,并有望在未来三到五年继续保持主流技术地位。公司同时已储备了多种基于N型TOPCon的技术储备与钙钛矿叠层电池技术,且BC技术可作为市场技术路线分支进行布局。此外,公司将借助全球化品牌渠道,稳步推进光伏储能业务协同发展。

机又开始席卷光伏行业。但晶科能源通过“狠狠生长”证明了自己。

按照InfoLink Consulting公布的2023年全球光伏组件出货排名,晶科能源反超隆基绿能,重新问鼎全球组件出货榜。

InfoLink Consulting称:“晶科能源凭借快速选定N型技术的优势在上半年出货表现已十分优异,对比2022年增幅约74%,顺利重回王座。”

财报数据显示,截至2023年年底,晶科能源硅片、电池、组件垂直一体化产能分别达到85GW、90GW、110GW,其中N型TOPCon电池产能超70GW。从出货量来看,组件出货78.52GW,其中N型组件出货48.41GW。

李仙德在晶科能源2024年会上说道:“我们在上市的时候就立志要用三年重回全球第一,而我们仅花了一年多的时间,这使我们能站在行业顶峰去运筹未来不确定的挑战。”

2021年和2022年,多晶硅价格飙升,加剧了光伏龙头垂直一体化竞争。2023年以来,产能过剩危

段性产能过剩,外界对于TOPCon一度保持质疑。这一声音主要源自竞争对手:未来5—6年,BC技术会成为晶硅电池的绝对主流。TOPCon只是一种过渡性技术,投资可能出现收益不达预期或者未赚钱就过剩的结果。

晶科能源当然并不认为TOPCon是一种过渡性技术。而且,李仙德还表示,“产能过剩”是对行业最粗略的一种判断,低效产能肯定过剩,高效、高性价比的永远不够。

不仅如此,晶科能源在2023年5月规划建设年产56GW垂直一体化大基地项目。按照晶科能源回复上交所的问询函,山西垂直一体化项目计划一期、二期采用N型技术路线(TOPCon),三期、四期建设视未来技术升级情况灵活调整。

在资本市场收紧IPO和再融资的背景下,晶科能源计划定增97亿元用于建设28GW的垂直一体化项目还在推进,暂未发布最新公告。但李仙德也表示,山西大基地生不逢时。晶科能源方面告诉记者,2024年公司保持谨慎扩产,主要资本开支为山西大基地一、二期,整体投入可控。

“相信”是李仙德的2024年最重要的新年致辞。在他看来,“光伏行业本身就是高质量发展,从来不惧短期跌宕,更不用担心未来发展之势”,“今天的晶科能源已经不是你想象中的,一年后的晶科能源将不是你可以想象的了”。

展望2024年,晶科能源组件出货目标为100GW—110GW,N型占比90%。预计硅片、电池和组件垂直一体化产能分别达120GW、110GW和130GW,N型产能超100GW。

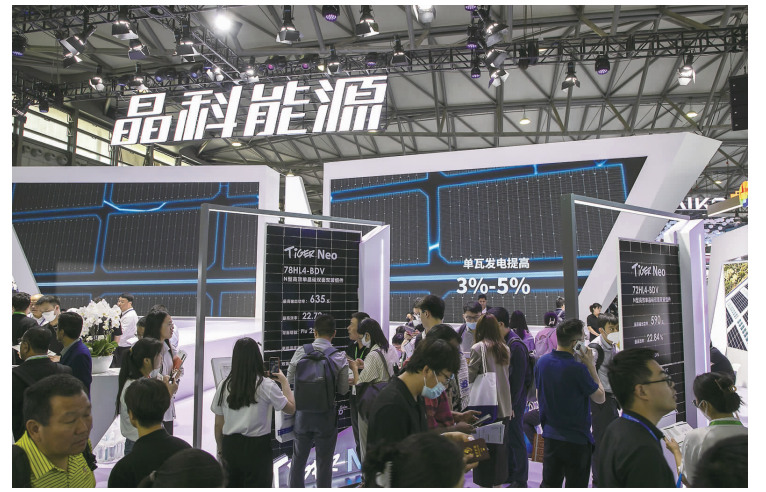
具体来看,元旦过后,磷酸一铵价格出现松动。肖莉表示,大型复合肥企业开工较低,中小型企业,随着3月下旬市场需求的减弱和企业利润的降低,4月份多数磷酸一铵企业或采取停车检修或减量生产的措施。而磷酸二铵企业在4月中下旬结束国内发货后,国内供应将保持充足。从需求预期来看,4月份华北春季用肥结束后,5月份东北市场用肥将启动。不过,随着前期企业发货量的增

加和国家储备的释放,市场货源充足,市场将以消化现有库存为主。由于市场看空预期增加,贸易商的价格出现松动。

李玲欣进一步分析,二季度是传统销售淡季,受需求低迷的影响,磷酸一铵的供应量必将大幅下滑,亦将导致原料价格回落和成本下降。出口走势有待观

望,但磷酸一铵将继续承压运行,价格预期下滑。具体幅度需关注磷酸矿石原料的下跌幅度。

此外,肖莉表示,二季度磷酸市场利多支撑不足,利空因素加重,价格重心或将继续下行,预计5—6月份磷酸价格或降至上半年的低位。卓创资讯也预计二季度磷酸市场或将保持弱势运行。



4月22日晚间,晶科能源发布2023年成绩单,公司营业收入突破千亿元,以78.52GW的组件出货量重回冠军(注:第三方数据),实现“王者归来”。图为第16届国际太阳能光伏和智慧能源大会晶科能源展台。视觉中国/图

未来“三步曲”

晶科能源的储能业务起步晚,不过拥有在光伏领域的渠道和品牌优势,似乎又是一条可复制的路子。

光伏之外,储能是晶科能源坚定布局的又一战略板块,这也是晶科能源未来“三步曲”的重要一环。

按照晶科能源提出的未来“三步曲”:第一步,生产最低发电成本最高效组件。让光伏经济性优势在任何地区、任何场景下都更优于其他能源;第二步,生产更安全智慧的储能。生产能储得多、储得安全、储得更便宜的储能系统;第三步,生产永续供能的“光伏+”。“光伏+储能”成为标配,让光伏无处不在、没有缺点。

李仙德表示,“光伏+储能”一定会是未来电力的供应模式。晶科能源也第一次“不专一”,切入储能赛道。

晶科能源全球副总裁钱晶在接受媒体采访时表示,储能将是晶科能源的第二个业务支柱,争取在3—5年间成为全球前三大储能供应商。

其实早在2020年,晶科能源就已开始布局储能。2021年财报披露,晶科能源已经推出储能系统,并积极布局户用、工商业和地面电站场景,还与宁德时代、国轩高科及赣锋锂业签署了合作协议。

天眼查显示,2022年12月,晶科能源成立全资子公司晶科储能科技有限公司(以下简称“晶科储能科技”)。目前,晶科储能科技旗下设有上海晶科绿源能源有限公司、江西晶科储能有限公司和浙江晶科储能有限公司(以下简称“浙江晶科储能”),分别持股100%、100%和51%。此前,晶科能源转让浙江晶科储能的49%股权于海宁心潮,以扩充资本实力,拓展储能业务。

海宁市人民政府官网显示,2023年7月,浙江晶科储能年产12GWh储能系统与12GWh储能电池建设项目开工建设,总投资84.3亿元,规划储能电芯车间、模组Pack车间、储能系统组装车间等。按照计划,2024年第四季度全部建成投产,建成达产后预计实现年营收150亿元。

晶科能源在2023年财报中表示,公司发布覆盖源网侧、工商业

和户用侧储能解决方案;另外,公司4GWh储能系统产线成功投产,后续电池及系统产能有序推进建设。公司已经与全球多家电力开发商、分销商、终端客户签订订单,涉及区域包括中国、中东非、东南亚、北美、澳洲与日本在内的24个国家和地区。

电化学储能系统由电池、电池管理系统(BMS)、能力管理系统(EMS)、储能变流器(PCS)、消防、温控等其他设备构成。晶科能源方面向记者表示,晶科能源将从储能电芯、EMS、BMS、PCS到系统集成实现自研自产,全产业链布局。

晶科能源的储能业务起步晚,不过拥有在光伏领域的渠道和品牌优势,似乎又是一条可复制的路子。因为光伏组件业务直接面对的是集中式和分布式两大市场,渠道客户包括发电集团、工商业和户用业主,而储能亦基本如此。

尽管如此,作为一个储能跨界者,在同样极具内卷的储能市场中晶科能源的专业技术和产品的竞争力依然要经受市场考验。这事关企业解决储能最重要的两个问题的能力:成本与安全。

李仙德此前发文称:“储能系统的核心是电芯、温控、智能化。电芯是爆发力,温控决定安全和持久力,智能化是随跑补给,早发现、早纠错、早解决。磷酸铁锂电芯工艺和产业链已经非常成熟,成本波动就取决于原材料供应的波动;而储能的温控技术和智能水平目前还千差万别,这两项又是决定储能的安全性和LCOE最关键的几个维度上。”

按照晶科能源公开的2024年目标:推进“光伏+储能”齐头并进,储能贡献可观营收,储能(系统)电芯业务剑指行业前五。

从2023年财报来看,晶科能源的储能业务收入仍未归于主营业务收入板块。相关数据显示,2023年1—9月,晶科储能科技的营业收入为1.25亿元,净利润为-0.2亿元。

磷肥价格下滑 二季度市场或弱势运行

本报记者 陈家运 北京报道

在多重压力的影响下,2024年一季度磷肥行业表现疲软,价格普遍下滑。

据卓创资讯数据统计,截至3月31日,一季度国内55%的粉磷酸一铵(磷肥)市场均价为3084元/吨,环比下跌7.43%,同比下跌7.14%;64%的磷酸二铵市场均价为3895元/吨,环比下跌0.74%,同比下跌4.33%。

卓创资讯磷肥分析师肖莉在接受《中国经营报》记者采访时表示,一季度国内磷肥市场稳中偏弱,备肥旺季不旺,下游需求支撑一般。她分析称:“这主要是由于供应增加和下游采购积极性降低所致。”

价格下滑

今年以来,磷肥市场价格呈现持续下滑的趋势,背后受多重因素影响。

首先,从下游需求层面看,一季度复合肥以小麦追肥和早稻肥为主,主要集中在2—3月份。从需求模型推算,一季度复合肥需求预估为1020万吨,较往年下滑约5.56%。在复合肥整体需求下滑且在夏季高氮肥对磷的含量要求降低的情况下,复合肥对磷酸一铵需求及采购降低。

其次,就备肥习惯而言,一季度磷肥市场主要以备肥为主,其

疲软运行

受季节性因素影响,二季度磷肥市场的春夏季用肥旺季结束。大多数肥料企业对原材料采购将进一步降低,这可能导致硫酸、硫酸、磷矿石及合成氨的需求减弱,原材料成本有所下降。

隆众资讯分析师李玲欣指出:“4月,春季肥销售进入尾声,夏季肥开始陆续推进。然而,由

于原料市场行情运行不稳定以及部分企业急于春季肥降库存清货,价格存在松动的可能性。夏季玉米肥以高氮肥为主,目前磷酸一铵价格高于氮钾肥,下游复合肥企业在持有部分磷酸一铵库存的同时,并不急于追高采购原料,整体需求面将持续疲弱运行。”

同时,肖莉表示,从供应预期来看,随着3月下旬市场需求的减弱和企业利润的降低,4月份多数磷酸一铵企业或采取停车检修或减量生产的措施。而磷酸二铵企业在4月中下旬结束国内发货后,国内供应将保持充足。从需求预期来看,4月份华北春季用肥结束后,5月份东北市场用肥将启动。不过,随着前期企业发货量的增

加和国家储备的释放,市场货源充足,市场将以消化现有库存为主。由于市场看空预期增加,贸易商的价格出现松动。

李玲欣进一步分析,二季度是传统销售淡季,受需求低迷的影响,磷酸一铵的供应量必将大幅下滑,亦将导致原料价格回落和成本下降。出口走势有待观

望,但磷酸一铵将继续承压运行,价格预期下滑。具体幅度需关注磷酸矿石原料的下跌幅度。

此外,肖莉表示,二季度磷酸市场利多支撑不足,利空因素加重,价格重心或将继续下行,预计5—6月份磷酸价格或降至上半年的低位。卓创资讯也预计二季度磷酸市场或将保持弱势运行。

此外,肖莉表示,二季度磷酸市场利多支撑不足,利空因素加重,价格重心或将继续下行,预计5—6月份磷酸价格或降至上半年的低位。卓创资讯也预计二季度磷酸市场或将保持弱势运行。