

光伏胶膜之困：业绩遭遇“滑铁卢” 市场重新洗牌

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

在光伏行业遭遇“寒冬”之际，其核心辅材——胶膜市场正经历残酷洗牌。

2024 年和 2025 年一季度，福斯特（603806.SH）、海优新材

难抵市场冲击

2025 年光伏胶膜价格仍跟随上游原材料和下游组件市场的变化而变化，企业盈利能力无法预测。

光伏胶膜是制造组件的关键材料，主要应用于封装环节。记者采访发现，由于近年来光伏行业持续不景气，受上游原料价格波动、下游组件企业持续压价影响，叠加市场竞争加剧，光伏胶膜企业的业绩表现难言乐观。

其中，光伏胶膜龙头——福斯特在 2024 年营收和利润“双降”，实现营收 191.47 亿元，归属于上市公司股东的净利润 13.08 亿元，同比分别下降 15.23% 和 29.33%。

福斯特在年报中提到，2024 年，公司在生产经营中面临多种困难，订单的不可预见性、海内外产能的不匹配、客户经营压力的传导等，导致光伏胶膜业务呈现出“量增价减”的情况。福斯特方面指出：“虽然光伏胶膜的销售量同比增长 24.98%，全球市场占有率有所提升，但由于产品单价随着原材料价格同步下跌，导致光伏胶膜业务的营业收入和净利润同比下降。”

进入 2025 年一季度，福斯特延续颓势。其营收和利润“双降”局面仍未扭转。“光伏胶膜产品销售单价同比下降，且下降幅度大于原材料采购单价下降幅度，导致盈利减少。”福斯特方面解释称。

相比之下，二、三线胶膜企业的处境更为艰难。其中，斯威克在 2024 年实现营收 37.91 亿元，净利润为-0.77 亿元。2024 年和 2025 年一季度，海优新材分别亏

（688680.SH）、赛伍技术（603212.SH）、天津新材（603330.SH）等企业均出现了业绩“滑铁卢”。即便是市占率超 50% 的行业龙头福斯特，也难逃营收净利“双杀”的命运，而二、三线企业更是深陷亏损泥潭。

业内人士告诉《中国经营报》记者，当前，光伏市场环境复杂严峻，2025 年全球光伏市场已进入低速增长时期，并且充满了不确定性。下游需求、市场竞争以及上游原料成本都将影响光伏胶膜企业的利润，今年盈利修复面临

多重考验。

记者还发现，在光伏胶膜企业遭遇盈利困境的同时，市场竞争格局也进一步重塑。不同企业的出货规模或持续扩大，或大幅降低。这背后与企业的竞争实力和阶段性战略选择紧密相连。



图为第十七届国际太阳能光伏与智慧能源展览会福斯特展台。

本报资料室/图

损 5.58 亿元和 0.57 亿元；赛伍技术分别亏损 2.85 亿元和 0.33 亿元；天津新材分别亏损 2.13 亿元和 0.03 亿元。

对于上述业绩表现，海优新材方面表示，主要系行业竞争加剧，胶膜产品销售价格下降，固定资产折旧及各项摊销成本较高，导致胶膜产品生产成本较高，毛利率下降，进而产生亏损。

天津新材方面指出，2024 年全球光伏行业面临多重困境，供需错配叠加需求增速放缓，导致全产业链价格持续下跌，光伏组件厂开工意愿不足，使得光伏封

装胶膜供需错配，行业竞争加剧。2024 年度，公司光伏业务板块销量较上年同期增长 31.79%，但因光伏行业持续低价竞争，导致光伏胶膜业务“量增价减”，加剧了公司光伏胶膜业务的亏损。2025 年一季度业绩变化则由于公司利息收入较上年同期减少，管理费用、折旧较上年同期增加。

至于 2025 年盈利能力能否修复？福斯特证券部人士向记者表示，受到国内电力市场新政和美国“对等关税”政策变化等因素影响，目前业内判断今年全球光伏

市场仍有 10% 的增长。但是，2025 年光伏胶膜价格仍跟随上游原材料和下游组件市场的变化而变化，企业盈利能力无法预测。目前，公司正积极布局第二增长曲线——电子材料，也会有一个增长预期。

天津新材相关人士则认为，光伏胶膜市场更多需要关注下游组件市场的变化，盈利临界点不好判断。

同时，记者采访了解到，目前光伏组件企业同样处于亏损状态，其能否在第三季度和第四季度实现扭亏为盈，值得市场关注。

竞争格局重构

在当前市场环境下，每家胶膜企业都在经受考验，不仅要争夺市场份额，还要权衡经营风险。

在业绩受挫的背后，光伏胶膜企业的市场竞争格局也在 2024 年发生了变化。

近日，InfoLink Consulting 发布的全球光伏胶膜出货排名显示，2024 年福斯特位居第一，斯威克排名第二，百佳年代跃居第三。祥邦科技与海优新材并列第四，赛伍技术位居第六，鹿山新材（603051.SH）和天津新材紧随其后。

而招商银行研究院 2023 年 9 月的报告显示，福斯特是无可争议的行业领导者，过去几年市场份额保持在 50% 左右。斯威克、海优新材处于第二梯队，市场份额超过 10%。百佳年代、祥邦科技、赛伍技术等企业则处于第三梯队。

从出货量上看，其他光伏胶膜制造商与福斯特具有较大差距，市场“一超多强”特征显著。年报显示，福斯特在 2024 年的光伏胶膜销售量 28.11 亿平方米。而排名第二的斯威克光伏胶膜销售量却仅有 6.55 亿平方米。

福斯特证券部人士向记者表示：“公司会持续保持 50% 左右的竞争份额，目前并未有意主动提高的打算。相较而言，公司综合竞争力更为显著，在成本、客户资源、产品结构等方面具有优势。”

在过去一年，百佳年代的市场表现较为突出，市场地位有所提高。InfoLink Consulting 指出，相较于 2023 年，百佳年代 2024 年的出货量同比增长 27%，使得其排名提升至 TOP3。

在当前市场环境下，每家胶膜企业都在经受考验，不仅要争夺市场份额，还要权衡经营风险。

海优新材在 2024 年光伏胶膜销售量 4.24 亿平方米，同比减少 24.65%。海优新材方面指出，公司采取稳健经营策略并严控应收账

款风险，胶膜出货量及工厂开工率有所降低。

一位光伏胶膜企业人士向记者表示，部分企业销售规模提升与其顺应下游客户技术迭代的趋势需求有关系，也与 IPO 冲业绩有关系。

值得一提的是，在上述光伏胶膜销售规模靠前的企业中，仅有斯威克、祥邦科技和百佳年代尚未实现独立上市。

2023 年 3 月，中国证监会江苏监管局对斯威克进行 IPO 辅导备案登记。截至目前，斯威克第六期辅导工作已经结束。期间，作为控股股东的深圳燃气（601139.SH）在 2023 年 8 月宣布拟分拆斯威克至深交所创业板上市。

与此同时，百佳年代和祥邦科技也试图登陆资本市场。自 2023 年 8 月以来，IPO 与再融资节奏出现阶段性收紧，叠加光伏行业环境恶化使得企业盈利承压，这两家公司也撤回 IPO 申请并终止上市审核。

值得关注的是，上市梦未竟的百佳年代却与友商天津新材的关系“更进一步”，使得未来市场竞争格局充满了悬念。

2025 年 4 月，天津新材披露，通过相关股份转让及放弃表决权协议，公司控股股东将由李哲龙变更为百瑞兴阳，实际控制人将由李哲龙变更为茹伯兴、茹正伟。

百瑞兴阳由百兴集团有限公司通过百兴产投控股，而百兴集团有限公司同样是百佳年代的控股股东。

这也引起了外界对百佳年代“曲线上市”的猜想。前述天津新材人士表示，这一事项交割流程尚未完成，至于后续百佳年代是否会注入天津新材有待进一步商讨。

安泰集团连续亏损 信披违规被警示

业绩连跌

本报记者 陈家运 北京报道

山西安泰集团股份有限公司（以下简称“安泰集团”，600408.SH）正陷入“多事之秋”。

近日，安泰集团发布的 2024 年年报显示，公司全年营收同比缩水 33.29% 至 66.76 亿元，净利润亏损 3.35 亿元。这已是其连续三年亏损；与此同时，因关联方违规占用 1.5 亿元资金且未及时披露，安泰集团及其实控人还被中国证监会山西监管局警示。

针对公司业绩亏损以及遭到监管部门警示等相关问题，《中国经营报》记者致电并致函安泰集团方面采访，但截至发稿未获回复。

中研普华研究员邱晨阳在接受记者采访时表示，安泰集团过去几年的业绩表现一直不佳，主要原因集中在焦炭和型钢业务的疲软。其中，焦炭业务从自产自销转变为受托加工后，收入大幅下降，同时产量减少；而型钢产品则受到销量和价格下降的双重打击。另外，安泰集团此次因关联方资金占用事件收到监管机构的警示函，未来或将面临更严格的监管关注。投资者对公司的信心可能因此次事件而受挫。

安泰集团的核心业务包括焦炭、型钢的生产与销售。

从安泰集团 2024 年年报数据来看，其全年实现营业收入 66.76 亿元，同比下降 33.29%；归母净利润为-3.35 亿元，虽然较 2023 年的-6.78 亿元减亏 50.57%，但仍未摆脱亏损的局面。

事实上，这已是安泰集团净利润持续亏损的第三个年头。

回顾 2019 年—2024 年这六年，安泰集团营收和净利润的变化趋势明显。2019 年—2024 年，安泰集团分别实现营收 95.63 亿元、87.90 亿元、129.90 亿元、126.96 亿元、100.06 亿元、66.76 亿元。2024 年的营收仅约为六年期间营收最高峰（2021 年的 129.90 亿元）的一半。此外，其净利润分别为 4.57 亿元、3.33 亿元、2.83 亿元、-2.97 亿元、-6.78 亿元、-3.35 亿元。

2021 年，安泰集团的营收虽然达到小周期的峰值，但其净利润却走向下滑，并在 2022 年由盈转亏。安泰集团方面解释称，2022 年，钢铁行业总体震荡下行，下游市场需

求减弱，库存高企，叠加焦煤价格坚挺，钢铁和焦化企业效益出现大幅下滑，整体行业运行呈现走强预期、弱需求、高产量、低效益的状态。特别是二季度以来，产业链、供应链运行受阻，导致行业形势严峻，国内钢材价格出现较大幅度下跌，整体效益指标处于近年来较低水平。

对于 2024 年业绩表现，安泰集团方面表示，煤焦钢市场持续震荡下行，市场供需失衡，行业竞争加剧，企业生产经营压力进一步加大，行业健康发展受到严峻挑战。

在焦炭业务方面，2024 年安泰集团自产焦炭 81.05 万吨，销售 82.16 万吨，受托加工焦炭 94.06 万吨。为应对市场波动，公司采用“受托加工”模式，将部分自产焦炭转为代工生产，有效降低了原料价格波动风险。2024 年 5 月，安泰集团与襄汾县昌昇平煤业有限公司达成委托加工协议，加工焦炭量不低于 68 万吨，全年“受托加工”量超过自产量。

邱晨阳表示，尽管“受托加工”模式在一定程度上缓解了亏损，但



图为安泰集团厂区。

本报资料室/图

焦炭市场的整体低迷态势并未改变。煤焦钢市场供需失衡、行业竞争加剧，导致企业生产经营压力持续加大。

在型钢业务方面，2024 年安泰集团生产型钢 123.69 万吨，销售 122.56 万吨，与上年基本持平。尽管型钢业务在 2024 年保持了销量稳定，但增长乏力。

对上述事项负有主要责任。山西监管局决定对安泰集团及相关责任人采取出具警示函的监管措施，并记入证券期货市场诚信档案。

对此，邱晨阳表示，安泰集团的资金被关联方占用，意味着公司可能需要通过其他渠道筹集资金来维持正常运营，这或将导致公司资金成本增加，包括利

安泰集团方面在年报中表示，未来将扩大型钢高端市场份额，但面对行业整体低迷，型钢业务的增长空间有限。此外，型钢市场的竞争也在加剧，安泰集团能否通过技术创新和产品升级提升市场份额，仍需进一步努力。

今年一季度，安泰集团净利润亏损约 0.58 亿元，亏损面缩窄，经

营有所改善。然而，一季度公司实现营收 10.37 亿元，较上年同期减少 42.53%。

邱晨阳认为，除焦炭业务变为“受托加工”因素外，安泰集团一季度营收同时受型钢生产线年度检修影响，产销量减少、销售价格较上年同期下跌，综合影响型钢业务收入减少。

函，未来或将面临更严格的监管关注。投资者对公司的信心可能因此次事件而受挫。

安泰集团方面表示，其将以此为鉴，今后将进一步加强资金管控，强化内部控制执行与监督检查，持续增强上市公司和控股股东合规意识，严格杜绝此类事项再次发生，不断提高公司规范运作水平及信息披露质量。