（上接A38版）

获得订单，行业集中度也将逐步提升。

（2）行业竞争逐步从低端竞争转向高端竞争

工信部《光伏制造行业规范条件》政策开始实施，使得不符合规范条件而未被纳入名单中的企业将无法获取出口退税及银行信贷等方面支持。国家能源局、工信部和国家认监委联合发布的《关于促进先进光伏技术产品应用和产业升级的意见》，将严格执行光伏产品市场准入标准，而“领跑者”专项计划的实施，使得光伏产品的技术标准在上述标准基础上进一步提高。行业技术标准的提升将大幅提高行业发展门槛，行业竞争也正逐步从低端竞争转向高端竞争，行业技术属性愈发成为竞争的焦点，新技术、新装备推动光伏产品向高转换效率、高产品品质、低制造成本的趋势发展，技术升级加快，不具备技术和成本优势的企业将逐步退出市场，低端产能大量被市场淘汰，市场份额将向有技术、资金、管理优势，能够持续投入新技术和新装备的企业集中。

（3）光伏行业面临低端产能过剩、高端产能不足的“结构性过剩”竞争局面

2012年以前，太阳能光伏行业出现“暴利”情况，“赚钱效应”引导众多投资者蜂拥而至，从而在光伏行业发展初期即出现“产能过剩”的情况，影响了行业的健康发展。但大量闲置过剩产能属落后、无效产能，即光伏产业的产能过剩属于“结构性过剩”。一方面低端产能过剩，大量没有技术研发实力的中小企业开工率不足，面临被淘汰或兼并的局面；另一方面高端产能则不足，特别是能满足“领跑者”计划的高效晶硅产品产能明显不足，行业领先企业凭借技术、成本优势维持较高的产能利用率，基本处于满产状态，甚至需要寻求第三方代工满足订单需求，市场分化明显，市场集中度不断提高。

本轮光伏行业调整加速了行业内落后产能的淘汰，根据PHOTON统计与预测分析，2010年活跃的超过450家光伏制造商到2012年仅剩下154家，2014年底将降至85家，随着未来市场对高效晶硅产品需求的进一步扩大，这一趋势将继续延续，落后、无效产能的有效出清将有利于行业未来健康、可持续发展。

（4）国内外单晶和多晶应用市场发展不均衡

目前国内光伏应用市场以多晶产品为主，单晶价值没有得到充分认可，主要原因在于光伏应用市场开发时间较短，客户缺乏对比使用的经验，且单晶产品由于过早形成专业化分工，导致市场终端销售推动力不足，销售渠道不畅。在通往电站的渠道中，组件制造商占据主导地位，其对单晶、多晶的选择推广尤为重要。在光伏产品供应不足的时期（2005—2008年，2010—2011年），多晶产品因为工艺简单，产能快速扩张，国内主流电池组件企业均是多晶为主的一体化企业。

目前国外光伏应用市场单晶产品比例明显高于国内市场。根据2014年海关数据，2014年我国硅片出口共22.5亿美元，其中单晶硅片出口9.7亿美元，占总出口额的43.2%。国外成熟市场光伏制造及应用市场单晶比例提升趋势明显。海外几乎所有新建电池产线均选择了单晶技术路线，部分多晶电池产线也开始向单晶技术进行升级转换。

2013年单晶硅片约占全球市场17%左右，而2014年已经提升至20%左右。未来，随着市场的成熟、高效电池技术带来的单晶效率和性价比的提升以及分布式光伏发电的大规模推广应用，国内单晶和多晶市场发展不均衡的局面将有望得到改变。

2、发行人在行业中内的竞争地位

根据《2014-2015年中国光伏产业年度报告》（中国光伏行业协会、中国电子信息产业发展研究院）统计数据，隆基股份位列2014年全球十大硅片企业第五位（单晶、多晶合并计算），单晶硅片产能产量位居全球第一。根据2014年商务部出口统计数据，公司产品出口占我国硅片出口份额的16%（按出口金额计算），位列单晶硅片出口首位。

3、发行人的竞争优势

（1）战略能力与品牌优势

公司秉持具有前瞻性、持续稳定的发展战略，深入研判光伏行业发展与市场变化，紧抓行业整合机遇，以全球最大的太阳能单晶硅厂商的战略地位为依托，围绕“产业联动发展、品牌营销引领、品质成本支撑、资金人才保障”的发展方针，通过自主投资、收购兼并等资本运作手段，构建了从硅片制造到电站开发的光伏产业链布局，引领公司从太阳能硅材料专业化制造商逐渐向全球领先的太阳能电力设备公司战略转型。

公司建立了“隆基”单晶硅片品牌和“乐叶”光伏组件品牌的双品牌战略。作为全球最大的单晶硅片供应商，“LONGi”这一自有品牌在单晶硅片业务领域具有较高的品牌知名度和美誉度，而收购浙江乐叶并获得“乐叶”品牌后，通过设立组件业务整合平台公司，并依托“隆基”品牌的优势和影响力，“乐叶”品牌知名度不断提升，公司计划用2-3年将其打造成为全球知名的单晶组件品牌。公司还与华为、特变电工、英利、美国杜邦公司等行业内知名企业建立了战略合作关系，发挥双方各自产业优势，共同开拓国内外高效单晶市场。

（2）技术创新优势

公司高度重视技术创新，始终围绕客户需求，集中优势技术资源开展前瞻性自主创新活动，保持了研发方向与成果的领先性。公司通过人才吸纳和自主培养，实施技术人员长期激励机制等措施，组建了以技术专家为带头人、超过200名包含日本、韩国等海外专家在内的技术研发团队，建设了研发专用实验工厂，配备相应的工艺和测试设备，能满足研发中心各类试验研究需求，极大地提高了研发的组织效率和计划执行效率。公司技术中心被认定为西安市市级企业技术中心，技术中心实验室被认定为“西安市高效光伏晶硅材料制备工程实验室”。

报告期内，公司研发投入不断加大，研发投入占营业收入的比例分别为4.90%、6.84%、6.90%和8.74%，自主创新能力不断提升，技术储备项目丰富，创新成果不断涌现。截至2015年9月30日，公司累计获得国家专利127项。

（3）品质与成本管控优势

公司坚持以提升客户价值为核心，以客户需求为导向，提供高性价比产品以满足光伏主流市场对单晶产品的需求，在市场竞争中体现出明显的品质与成本管控优势。公司通过技术创新和管理创新，全面推行连续加料技术、薄片化技术与、金刚线切割工艺等的应用，深入挖掘成本下降潜力，拉晶非硅成本和切片非硅成本持续降低，并处于行业领先水平。

公司质量工作以“质量管理能力建设”为核心，严格供应商的准入管理和进料品质管理，实施过程质量控制标准，持续跟进解决质量问题，强化质量管理培训，推行“6S”精益管理标准，致力于标准化、高品质的单晶产品的推广，客户满意度不断提升。

公司成本持续下降、产品品质不断提高，树立了隆基“品质可靠、性价比高”的良好市场形象，支持了公司业务的持续拓展，公司下游客户资源不断扩大、销售通道不断拓宽。

（4）精细化管理优势

公司专注于太阳能硅材料及电力设备制造，通过构建全面风险管控体系、加快信息化建设、优化内部收益核算体系等精细化管理能力建设，显著提升了综合竞争实力。

公司持续优化内部控制流程，有效防范内控风险，构建了较为全面的风险管控体系。公司通过引进先进的信息化系统及ERP管理系统，对生产、营运等环节实施有效控制，利用其强大的数据库资源进行管理分析，指导各项生产管理活动，从而不断地改善公司的经营指标，真正实现了公司资源的有效配置。公司强化内部核算机制，对子公司实施年度、季度内部考核与差别化的激励机制，确保公司在规模不断扩大的形势下各生产单元能够顺利实现成本下降、技术升级、品质提升等经营目标。

（5）稳健经营控制风险的能力

公司秉承稳健经营的原则，注重风险控制，一方面建立和完善了客户风险管理机制，严格账销管理，对应收账款进行总额控制，保证日常经营现金流正常；另一方面，通过建立资金预算制度，开展投资收益分析，避免无效或低效支出。截至2015年9月30日，公司合并报表资产负债率为42.10%，长期偿债能力较高；流动比率和速动比率分别为1.98和1.26，具有较强的短期偿债能力，公司总体财务状况良好。

光伏产业有技术变化快，市场波动大的特点，良好的风险管控能力保证了企业在波动的市场中稳健成长，行业正处于淘汰整合期，部分低效产能的退出有利于缓解目前产能阶段性过剩的矛盾和促进行业技术进步，稳健的财务状况有利于公司在本次行业整合过程中把握市场机遇，进一步巩固和提高公司的行业地位和市场竞争力，为公司未来发展和盈利能力的提升奠定基础。

4、发行人经营方针及战略

（1）战略目标

公司的战略目标是以“产业联动发展、品牌营销引领、品质成本支撑、资金人才保障”为发展方针，强化隆基股份全球最大的太阳能单晶硅厂商的战略地位，大力发展单晶组件业务，稳步发展光伏电站投资开发业务，努力成为全球领先的太阳能电力设备公司。

（2）战略定位

硅片业务方面，公司将以品质引领和低成本制造为核心，强化自身作为全球最大的太阳能单晶硅厂商的战略地位。组件业务方面，公司将以市场为主导，大力发展单晶组件业务，并计划用2-3年时间打造国内一线单晶组件品牌，成为国内单晶组件市场占有率第一的企业。电站业务方面，公司将稳步发展光伏电站投资开发业务，并有助于拉动单晶产品销售和平衡企业现金流。同时，公司将适度发展对太阳能单晶业务有关键支撑价值的其他辅助业务。

（3）竞争战略

为实现上述战略目标和定位，公司将实施“产业联动发展、品牌营销引领、品质成本支撑和资金人才保障”四大竞争战略。

产业联动发展：延伸单晶产业链，创新单晶产品价值，向光伏终端市场提供性价比高的主流单晶产品；通过直接服务终端客户，推广单晶价值。

品牌营销引领：培育品牌策划与管理能力，建立专业的组件营销团队，打造全球知名的单晶组件品牌；培育市场策划、市场调研与营销管理能力，发挥市场对销售的牵引作用；创新服务理念，提升服务能力，发挥服务对品牌和市场建设的核心支持作用。

品质成本支撑：提高全员质量意识，不断提高产品技术质量标准，构建“质量门槛”；持续推进技术创新，加强供应链及工艺成本管控能力，构建“成本门槛”。

资金人才保障：稳健经营，拓展融资渠道，提高资本运作能力，提高资金对业务的保障能力；优先引进和培养新业务发展所需的技术人才、业务人才和管理人才，强化人才保障能力。

（四）发行人主营业务经营情况

1、发行人主营业务收入构成情况

报告期内，公司各项业务收入的构成情况如下：

单位:万元

产品	2015年1-9月		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单晶硅棒	6,938.91	2.48%	11,469.23	3.11%	17,160.36	7.52%	4,929.01	2.89%
硅片	166,935.04	59.58%	315,889.40	85.84%	186,082.97	81.60%	140,789.36	82.41%
多晶硅料	2,943.99	1.05%	13,240.67	3.60%	11,020.46	4.83%	16,338.02	9.98%
聚乙二醇	149.32	0.05%	400.00	0.11%	300.93	0.13%	837.60	0.49%
硼化硅粉	95.01	0.03%	951.01	0.26%	1,294.38	0.57%	1,268.89	0.74%
受托加工	2,015.88	0.72%	1,304.50	0.35%	2,410.73	1.06%	7,011.65	4.10%
电力	576.45	0.21%	3,968.57	1.08%	–	0.00%	–	0.00%
太阳能组件	77,002.68	27.48%	6,930.62	1.88%	9,177.74	4.02%	–	0.00%
电池片	18,081.24	6.46%	8,568.56	2.33%	–	0.00%	–	0.00%
电站建设及服务	4,819.80	1.72%	5,314.30	1.44%	599.50	0.26%	657.98	0.39%
其他	629.72	0.22%	5,314.30	1.44%	599.50	0.26%	657.98	0.39%
合计	280,188.05	100.00%	368,016.85	100.00%	229,046.06	100.00%	170,832.51	100.00%

2、主要产品的产销情况

（1）单晶硅棒

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
产量	自产产量（吨）	8,678.89	8,819.88	5,901.65	4,200.66
	委外加工产量（吨）	–	–	–	–
	产量合计（吨）	8,678.89	8,819.88	5,901.65	4,200.66
自有产能利用率		97.52%	94.84%	93.68%	89.38%
销量（吨）		69.84	239.67	501.53	69.65
销售收入（万元）		1,325.24	5,404.28	12,266.14	1,850.01
自用量（吨）		7,854.02	8,936.24	5,082.38	3,756.91
产销率		91.30%	104.04%	94.62%	91.07%

注：1、上表中产能为报告期内各期间的太阳能级单晶产品产能，且不含委外加工产能，由于公司产能处于持续增加中，故上述产能小于年末时点产能，下同；

2、产量包括公司自产产量和委外加工的产量，下同；销量和销售收入包括太阳能级单晶产品直接销售和受托加工业务销售，不包括半导体级单晶硅棒销售；自用量是指公司切片环节使用；

3、单晶硅棒不同计量单位之间转换公式为：单晶硅棒重量（吨、公斤）×单位重量单晶硅棒出片率（片/吨、公斤）×每片功率（GW、MW、W/片）=功率单位（GW、MW、M/片），由于受生产效率提升和技术进步影响，报告期内发行人单位重量单晶硅棒出片数量和每片单晶硅片的功率瓦数均逐年提高，为剔除上述因素影响，上表计量单位均采用重量单位吨表示；

4、产销率=（销量+自用量）/产量合计，下同。

（2）单晶硅片

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
产量	产能（万片）	46,400.00	52,000.00	26,500.00	20,500.00
	自产产量（万片）	46,683.79	47,892.01	27,152.53	20,206.51
	委外加工产量（万片）	–	–	–	–
	产量合计（万片）	46,683.79	47,892.01	27,152.53	20,206.51
自有产能利用率		96.46%	92.10%	102.46%	98.56%
销量（万片）		25,328.21	43,399.76	26,804.83	18,350.88
销售收入（万元）		164,768.67	314,260.37	185,688.37	146,585.12
自用量（万片）		8,430.58	–	–	–
产销率		72.90%	90.62%	98.72%	90.82%

注：1、上表中的片已统一折合为8吋片，销量和销售收入包括太阳能级单晶硅片直接销售和硅片受托加工业务销售，不包含半导体级硅片；自用量是指公司电池片生产环节使用量；

2、单晶硅片不同计量单位之间转换公式为：单晶硅片数量（万片、片）×每片功率（GW、MW、W/片）=功率单位（GW、MW、W/片），由于受技术进步影响，报告期内发行人每片单晶硅片的功率瓦数逐年提高，为剔除上述因素影响，上表计量单位均采用数量单位万片表示。

2015年1-9月，公司单晶硅片对外销售数量和产销率较以前年度有所下降，主要原因是公司从2014年底通过收购浙江乐叶开始发展单晶电池、组件业务，2015年上述业务发展情况良好，组件业务的快速发展导致硅片业务销售模式发生变化，一方面内部电池、组件业务环节的需求数量大幅增长，2015年1-9月单晶硅片内部使用量达到8,430.58万片，占总产量的18.45%；另一方面组件业务销售季节性特点明显，大量订单集中在2015年4季度交付，为满足集中交货的需要，部分单晶硅片需要作为电池、组件生产储备，无法用于对外销售。因此，2015年1-9月单晶硅片对外销售数量和产销率均有所下降。

（3）单晶电池片

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
产量	产能（MW）	76.00	–	–	–
	自产产量（MW）	28.94	–	–	–
	委外加工产量（MW）	443.12	66.91		
	产量合计（MW）	472.06	66.91	–	–
自有产能利用率		38.08%	–	–	–
销量（MW）		80.90	32.76		
销售收入（万元）		17,894.36	8,044.13	–	–
自用量（MW）		375.81	4.03	–	–
产销率		96.75%	54.98%	–	–

注：1、由于公司于2014年底开始发展太阳能电池片业务，因此未有2012年度至2013年度电池片产销数据；

2、销量和销售收入包括单晶电池片直接销售和受托加工业务销售，不包含电池片碎片销售；自用量是指公司组件生产环节使用量。

为快速提升公司单晶电池产能，有效整合市场资源，2015年4月公司与通威太阳能（合肥）有限公司（以下简称“通威太阳能”）签署《资产租赁合同》，租赁通威太阳能厂房、生产设备和附属设施等用于电池片生产。由于需要对相关生产线进行调试和PERC电池技术升级改造，故2015年1-9月自产实际产量低于设计产能，自有产能不足部分主要通过委外加工方式进行弥补。

（4）单晶组件

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
自有产能（MW）		243.20	37.40	–	–
产量	自产产量（MW）	119.56	18.22	–	–
	委外加工产量（MW）	178.48	24.47	–	–
	产量合计（MW）	298.04	42.69	–	–
自有产能利用率		49.16%	48.72%		
销量（MW）		215.44	19.86	–	–
销售收入（万元）		76,896.48	6,930.62	–	–
自用量（MW）		62.56	6.35	–	–
产销率		93.28%	85.00%	–	–

注：1、上表中产能为报告期内各期间的太阳能级单晶产品产能，且不含委外加工产能，由于公司产能处于持续增加中，故上述产能小于年末时点产能，下同；

2、产量包括公司自产产量和委外加工的产量，下同；销量和销售收入包括太阳能级单晶产品直接销售和受托加工业务销售，不包括半导体级单晶硅棒销售；自用量是指公司组件生产环节使用量；

3、单晶硅棒不同计量单位之间转换公式为：单晶硅棒重量（吨、公斤）×单位重量单晶硅棒出片率（片/吨、公斤）×每片功率（GW、MW、W/片）=功率单位（GW、MW、M/片），由于受生产效率提升和技术进步影响，报告期内发行人单位重量单晶硅棒出片数量和每片单晶硅片的功率瓦数均逐年提高，为剔除上述因素影响，上表计量单位均采用重量单位吨表示；

4、产销率=（销量+自用量）/产量合计，下同。

（2）单晶硅片

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
产量	产能（万片）	46,400.00	52,000.00	26,500.00	20,500.00
	自产产量（万片）	46,683.79	47,892.01	27,152.53	20,206.51
	委外加工产量（万片）	–	–	–	–
	产量合计（万片）	46,683.79	47,892.01	27,152.53	20,206.51
自有产能利用率		96.46%	92.10%	102.46%	98.56%
销量（万片）		25,328.21	43,399.76	26,804.83	18,350.88
销售收入（万元）		164,768.67	314,260.37	185,688.37	146,585.12
自用量（万片）		8,430.58	–	–	–
产销率		72.90%	90.62%	98.72%	90.82%

注：1、上表中的片已统一折合为8吋片，销量和销售收入包括太阳能级单晶硅片直接销售和硅片受托加工业务销售，不包含半导体级硅片；自用量是指公司电池片生产环节使用量；

2、单晶硅片不同计量单位之间转换公式为：单晶硅片数量（万片、片）×每片功率（GW、MW、W/片）=功率单位（GW、MW、W/片），由于受技术进步影响，报告期内发行人每片单晶硅片的功率瓦数逐年提高，为剔除上述因素影响，上表计量单位均采用数量单位万片表示。

2015年1-9月，公司单晶硅片对外销售数量和产销率较以前年度有所下降，主要原因是公司从2014年底通过收购浙江乐叶开始发展单晶电池、组件业务，2015年上述业务发展情况良好，组件业务的快速发展导致硅片业务销售模式发生变化，一方面内部电池、组件业务环节的需求数量大幅增长，2015年1-9月单晶硅片内部使用量达到8,430.58万片，占总产量的18.45%；另一方面组件业务销售季节性特点明显，大量订单集中在2015年4季度交付，为满足集中交货的需要，部分单晶硅片需要作为电池、组件生产储备，无法用于对外销售。因此，2015年1-9月单晶硅片对外销售数量和产销率均有所下降。

（3）单晶电池片

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
产量	产能（MW）	76.00	–	–	–
	自产产量（MW）	28.94	–	–	–
	委外加工产量（MW）	443.12	66.91		
	产量合计（MW）	472.06	66.91	–	–
自有产能利用率		38.08%	–	–	–
销量（MW）		80.90	32.76		
销售收入（万元）		17,894.36	8,044.13	–	–
自用量（MW）		375.81	4.03	–	–
产销率		96.75%	54.98%	–	–

注：1、由于公司于2014年底开始发展太阳能电池片业务，因此未有2012年度至2013年度电池片产销数据；

2、销量和销售收入包括单晶电池片直接销售和受托加工业务销售，不包含电池片碎片销售；自用量是指公司组件生产环节使用量。

为快速提升公司单晶电池产能，有效整合市场资源，2015年4月公司与通威太阳能（合肥）有限公司（以下简称“通威太阳能”）签署《资产租赁合同》，租赁通威太阳能厂房、生产设备和附属设施等用于电池片生产。由于需要对相关生产线进行调试和PERC电池技术升级改造，故2015年1-9月自产实际产量低于设计产能，自有产能不足部分主要通过委外加工方式进行弥补。

（4）单晶组件

项目		2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
自有产能（MW）		243.20	37.40	–	–
产量	自产产量（MW）	119.56	18.22	–	–
	委外加工产量（MW）	178.48	24.47	–	–
	产量合计（MW）	298.04	42.69	–	–
自有产能利用率		49.16%	48.72%		
销量（MW）		215.44	19.86	–	–
销售收入（万元）		76,896.48	6,930.62	–	–
自用量（MW）		62.56	6.35	–	–
产销率		93.28%	85.00%	–	–

注：1、上表中产能为报告期内各期间的太阳能级单晶产品产能，且不含委外加工产能，由于公司产能处于持续增加中，故上述产能小于年末时点产能，下同；

2、产量包括公司自产产量和委外加工的产量，下同；销量和销售收入包括太阳能级单晶产品直接销售和受托加工业务销售，不包括半导体级单晶硅棒销售；自用量是指公司切片环节使用