

行业进入微利格局 硅料龙头逆势扩产

12月25日晚间,通威股份公告,公司拟与内蒙古自治区鄂尔多斯市人民政府、准格尔旗人民政府签订协议,在鄂尔多斯市准格尔旗准格尔经济开发区新增投资约280亿元,建设绿色基材一体化项目。业内人士表示,当前硅料供需失衡,价格探底,光伏龙头企业逆势扩产,或意在借助周期有利节点进一步锁定规模优势。

2023年以来,光伏产业链大量新增产能落地,硅料、硅片、电池、组件价格均呈下降态势。硅料产业进入微利格局。对于硅料小厂或老旧产线而言,目前价格已低于其成本线。很多硅料小厂减产甚至停产,特别是以生产P型产品为主的企业面临淘汰的压力。

● 本报记者 刘杨

加码先进产能

通威股份公告显示,项目总投资280亿元,包括年产50万吨绿色基材(工业硅)、40万吨高纯晶硅项目及配套设施。项目分期建设。其中,一期建设20万吨绿色基材(工业硅)、20万吨高纯晶硅项目,预计一期项目投资额合计130亿-140亿元;二期建设30万吨绿色基材(工业硅)、20万吨高纯晶硅项目。首期项目力争2025年底建成投产,二期项目根据市场条件择机启动。

对于本次投资给公司带来的影响,通威股份表示,本次扩产有利于公司充分利用内蒙古自治区丰富的自然资源和完整的光伏产业链优势,进一步巩固公司在高纯晶硅业务领域的世界级龙头企业地位,对于公司光伏业务整体战略目标的实现及长期可持续发展具有促进作用。

业内人士对中国证券报记者表示,扩大硅料产能,有望帮助公司抓住下一轮周期向上机遇,进一步巩固公司全球硅料龙头地位。

提前布局做好准备

当前正值硅料价格下行阶段。12月20日,中国有色金属工业协会硅业分会公布最新周度硅料成交价格。其中,N型料成交均价为6.78万元/吨,环比下跌0.29%;单晶复投料成交均价为6.16万元/吨,环比下跌1.12%;单晶致密料成交均价为5.95万元/吨,环比下跌1.16%;单晶菜花料成交均价为5.61万元/吨,环比下跌1.58%。

对于通威股份此时扩产的原因,业内人士表示,硅料产能建设周期需要

1.5-2年,长于光伏其他环节扩产周期。当光伏行业需求端出现变化时,硅料产能的调整往往存在迟滞性。因此,硅料企业提前扩产,有助于在未来光伏行业需求激增时抢占市场。

通威股份有关负责人对记者表示,本次投资扩产后,新产能需要爬坡,预计将在2026年形成有效产量,在行业调整期掌握原材料端成本优势,并为产业周期向上时做好充足准备。

业内人士认为,光伏市场未来的成长性具备确定性。通威股份积极扩产加码产能,未来将在行业发展关键节点掌握供应端的先发优势和话语权,有利于公司进一步提升盈利能力和综合实力,实现“打造世界级清洁能源运营商”的目标。

小厂面临退出压力

2023年以来,光伏产业链大量新增产能落地,硅料、硅片、电池、组件价格均呈下降态势,行业整体盈利能力弱化,进入微利状态。对于硅料小厂或部分老旧产线而言,目前价格已经低于其成本线,且短期看不到盈利希望,很多硅料小厂选择减产甚至停产。

在此背景下,硅料龙头依然大幅提高产能。截至今年前三季度,通威股份已形成超42万吨高纯晶硅产能,规划2024年-2026年高纯晶硅累计产能规模达80万-100万吨;协鑫科技颗粒硅产能已达42万吨,未来将继续扩产。

业内人士对记者表示,应客观看待光伏产能过剩现象。“不能简单看硅料产能的名义规模,而要考量市场环境变化下的有效产能,具有技术、成本、品质竞争力的产能才是有效产能,拥有成本优势的先进产能不会过剩。”



视觉中国图片

中国证券报记者了解到,在硅料价格下降的背景下,部分企业规划的硅料项目已出现投资或投产推迟现象,不排除后续终止投资的可能性。

近日,内蒙古某多晶硅企业发布通知,公司全面停产,具体复工时期待定。记者了解到,停产的主要原因是近期硅料价格持续走低,且公司有技改计划。

中国有色金属工业协会有关负责

人对记者表示,当前光伏产业链技术正由P型转向N型。以硅料为例,从最新成交情况看,N型硅料的供应紧俏,而P型硅料出现供过于求的局面。展望明年,N型产品需求将快速增加。在此背景下,不能高比例生产N型硅料的企业将面临较大经营压力。“以生产P型硅料为主的企业将承受很大压力。”该负责人称。

现货交易试点。目前,广东、山东、甘肃等6个试点省份已经开展长周期的结算试运行。

完善电力市场体系

2023年10月,国家发改委、国家能源局印发《关于进一步加快电力现货市场建设工作的通知》,进一步明确现货市场建设要求,进一步扩大经营主体范围,统筹做好各类市场机制衔接,提升电力现货市场运营保障能力。

《通知》要求,福建尽快完善市场方案设计,2023年底前开展长周期结算试运行;浙江加快市场衔接,2024年6月前启动现货市场连续结算试运行;四川结合实际持续探索适应高比例水电的丰枯水季衔接市场模式和机制。此外,辽宁、江苏、安徽、河南、湖北、河北、江西、陕西等力争在

2023年底前开展长周期结算试运行。

业内人士表示,山西走在我国电力现货市场建设前沿,对其他省份的相关政策制定具有较强示范作用及借鉴意义。中信证券认为,各地电源结构和负荷结构不同,后续的改革节奏与措施会有差异。

华鑫证券认为,电力现货市场有利于电力保供,在电力需求负荷高的时间段,较高的价格可以更好地激发煤电企业发电积极性,实现供需平衡。同时,高价会优化用电行为,减少高峰用电负荷,并有利于可再生能源的消纳利用。此外,电力现货市场可以为储能、虚拟电厂等主体带来额外收入,推动工商业用户参与市场化交易,有利于源网荷储协同发展。

在“中长期+现货+辅助服务”的电力市场体系下,优先消纳新能源是基本原则,而火电机组拥有灵活的调峰能力可以降低成本。

联美控股 综合能源战略转型提速

● 本报记者 宋维东

近期,受冷空气影响,沈阳市迎来持续低温天气。联美控股迅速启动低温应急预案,扎实做好设备运维和供热参数调整,确保供热标准不降。

近两年,联美控股综合能源战略转型不断提速。今年以来,公司加快制、储、用、运氢的布局和落地。

加强供热运行管理

沈阳市连续多日最低气温在零下25度左右。沈阳市房产局连续发布供热调度令,要求保证供热质量,加强供热运行管理。

沈阳市供热主管部门和供热企业迅速启动极寒天气供暖模式,在加大热源供应的同时,千方百计做好管线巡视和运行维护。各供热单位加强对热源、设备、管网的日常检查维修,及时发现问题,提前采取措施解决到位,确保供热设备设施保持良好的运行状态。

目前,联美控股负责沈阳市超8000万平方米的供热面积,覆盖超80万家终端用户。

近期,联美控股旗下沈阳浑南热力伍享中心换热站工作人员比平时要忙碌得多。沈阳浑南热力公司总经理孙志强告诉中国证券报记者:“公司采取了多项措施,进一步加大供热力度,各系统全天候运行。同时,加大人工巡检力度,确保全系统运行万无一失。”

联美控股要求所属各供热企业提前动员组织好检修队伍,确保发生故障能及时响应,有效保障居民需求。

对供热企业来说,巡检的功夫在日常。早在今年正式供热前,联美控股所属各供热企业就提前做好各项准备,运用新技术手段强化巡检,大幅提升热力管网巡检效率和质量,降低巡检成本,保证供热管网安全稳定运行。

“各下属公司坚持‘冬病夏治’,将工作前移,把事情做在前,为稳定供热挤出更多准备时间。”联美控股节能环保集团副总裁张立新表示,从夏季开始,各下属公司就对锅炉设备、运行系统、热网与换热站等进行维护、保养和技术升级。这些工作为从容应对此次低温天气上了“保险”。

发挥清洁供热优势

在张立新看来,此次极寒天气对公司供热系统是一次大考,更是对公司业务能力的一次检验。“经过多年的布局与完善,公司形成了一套完整且成熟的清洁供热模式,提升了整体供热保障能力,进一步扩大了公司竞争优势。”

值得注意的是,在清洁供热成为大趋势的当下,北方地区不断加大中小锅炉淘汰及现有供热系统节能减排改造力度,供热市场集中度持续提升。近年来,沈阳市大力推动清洁供热,淘汰落后煤电机组和小型燃煤锅炉房,优化供热管网格局,加快供热区域主力热源管网互联互通。

目前,联美控股主营业务包含传统能源清洁化利用与可再生能源高效利用,清洁供热率达到100%。公司积累了多项清洁供热相关技术,拥有固定床锅炉分相燃烧技术、多管水面自激波烟气处理技术、分布式清洁能源与集中供热联供技术、换热器自洁技术、智能型分户温控与统计装置等多项专利。这些技术有力提升了联美控股清洁供热保障能力,进一步巩固并扩大了公司竞争优势,为应对极端天气考验奠定了坚实基础。

张立新表示,沈阳市的发展为公司清洁供热市场提供了更广阔空间。作为沈阳市供热市场重要参与者,公司将抓住“拆小联大”机会,依托资金优势、技术优势和管理优势,进一步扩大在沈阳市供热市场的规模,提供可靠、满意的清洁供热服务。

提供综合能源服务

此前发布的《辽宁省加快推进清洁能源强省建设实施方案》提出,积极推进城乡热网改造、热电联产供热、工业余热供热,因地制宜推行热泵、生物质能、地热能、太阳能等清洁供热。

相关政策的推出,给包括联美控股在内的清洁供热企业带来巨大发展机遇。联美控股积极抓住政策和市场机遇,立足综合能源服务商的总体定位,推进综合能源战略转型升级,围绕节能、降耗、减碳的目标,因地制宜,多维度建设清洁高效、低碳智慧的能源系统。

以清洁燃煤高效热电联产业务为例,联美控股在“源、网、站、户”环节不断开展节能降碳、协同增效工作。公司应用自主研发的与煤型匹配炉型,锅炉燃烧效率在行业内处于领先水平,并实现超低排放;同时,通过“智慧运营平台”对热源和热网优化调节,提升运营管理水平,达到减碳降碳目的。

值得一提的是,联美控股在热网平衡、热网自控等方面形成了具有自主知识产权的专有技术,并处于国内领先水平。“公司实现了由传统的经验供热向数据供热、智慧供热转变,有效提升了系统运行管理效率和供热质量。”张立新说。

近两年,联美控股综合能源战略转型不断提速。其中,公司氢能事业部去年协同合作伙伴在氢瓶、SOEC制氢、有机物储氢、加氢站等方面开展前瞻性研究,对全产业链进行了大量调研和项目储备。

2022年12月,联美控股与北京燃气平谷有限公司签订战略合作协议,以北京市平谷区为起点,在分布式综合能源服务、加氢站、制氢及氢能热电联产等方面开展深入合作。

今年以来,联美控股加快制、储、用、运氢的布局和落地。“综合能源战略转型是联美控股业务发展的重中之重。”张立新表示,公司结合数字化技术,集成化应用最新的能源技术和装备,为客户提供清洁、高效、安全、稳定的综合能源服务。



联美控股旗下供热子公司主控室

公司供图

连续试运行时间长达32个月

我国首个电力现货市场正式运行

● 本报记者 刘杨

中国证券报记者近日从山西省能源局了解到,经过5年试运行,山西电力现货市场首个12月22日起转入正式运行,成为我国首个正式运行的电力现货市场。业内人士表示,电力现货市场有利于电力保供,在电力需求负荷高的时候,较高的价格可以更好地激发煤电企业发电积极性,实现供需平衡。同时,较高的电价会优化用电行为,减少高峰用电负荷。另外,电力现货市场可以为储能、虚拟电厂等主体带来额外收入,推动工商业用户参与市场化交易,有利于源网荷储协同发展。

深化电力体制改革

山西是我国首批电力现货市场试点省

份。据山西省能源局介绍,2018年12月27日,山西电力现货市场启动试运行。试运行以来,山西电力现货市场先后经过7次结算试运行,运行周期从单日开始,逐步拉长至周、半月、全月、双月,最终实现连续试运行。连续试运行时间长达32个月,经历了一年四季各种供需情况和不同场景的检验,运行平稳有序。

2023年9月,电力规划设计总院对山西省电力现货市场进行评估。评估意见认为山西电力现货市场满足试运行转正式运行条件。

随着电力体制改革进一步深化,电力市场体系不断完善。目前,通过市场交易的电量已超过电力消费总量的60%,建设电力现货市场是加快构建新型电力系统的重要举措。

2017年以来,我国先后开展两批电力

力。公司已实现从Fabless到Fab-Lite转型的战略目标,新的战略目标是“紧扣客户需求,实现核心技术产品化,跨越30亿美元收入大关。”

拓展中高端市场

在产品推介会上,格科微各业务线负责人介绍了公司手机CIS产品线、数码CIS产品线以及显示驱动产品线的最新动态,并带来三款全新高像素产品——GC32E2、GC50E0和GC50B2。

其中,GC32E2是公司此前发布的

GC32E1“升级版”,在单芯片高像素技术平台上搭载DAGHDR技术和AON低功耗技术,支持前置摄像头相位自动对焦,定位于主流旗舰手机前后摄像头;GC50E0是公司推出的第一款5000万像素产品,也是市场上首款单芯片5000万像素产品;在推出0.7 μm的GC50E0的同时,格科微重磅推出1.0 μm大底的5000万像素产品GC50B2,同样在单芯片基础上搭载专利DAGHDR技术,适用于中高端智能手机主摄像头。三款产品的发布体现了公司研发的能力与效率,拓展了公司在高像素产品领域的市场空间。

在日前举行的2023年产品推介会上,格科微董事长兼CEO赵立新表示,经过二十年发展,格科微成功实现了从Fabless到Fab-Lite的战略转型。同时,格科微高端产品再传佳讯,公司推出三款全新单芯片高阶产品,为未来加速核心技术产品化奠定了基础。

临港工厂成功落地

赵立新表示,为突破高端图像传感器工艺的知识产权垄断和制造壁垒,公司决

定自建工厂。在政府部门大力支持下,公司临港工厂终于成功落地。12英寸CIS集成电路特色工艺产线顺利开通,公司成功转型为Fab-Lite模式。未来,临港工厂将聚焦前瞻性和突破性的创新,专注创新工艺的研发,生产具有特色的定制化产品,致力于更好地满足客户需求。同时,公司将以上海为基础,辐射长三角地区,积极参与半导体产业建设和投资,与上下游伙伴携手精诚合作,共同进步。

赵立新表示,未来,公司临港工厂将继续加大研发投入,在技术优势、销售渠道、工厂建设三大方面提升公司的核心竞争