

光伏龙头加码一体化产业链利润格局生变

2月22日,芜湖市湾沚区一季度重点项目集中开工暨协鑫集成20GW高效TOPCon光伏电池片制造(一期10GW)开工仪式顺利举行。这是协鑫集成在N型电池及组件垂直一体化方向全面发力的一大项目。

中国证券报记者了解到,今年以来,光伏行业一体化布局趋势持续加深,通威股份、隆基绿能等头部厂商继续加码一体化产能,补齐产能弱项。从上市公司发布的业绩预告看,尽管光伏行业普遍预喜,但去年四季度已出现明显分化。业内人士认为,始于去年末的降价潮近期已渐平稳,产业链进入利润再分配阶段。硅料降价让渡的利润将主要在下游电池、终端等环节重新分配,而一体化布局的厂商最为受益。

● 本报记者 杨烨

协鑫集成加速布局电池板块

据协鑫集成公告,芜湖电池项目采用当前最具潜力的N型TOPCon高效电池技术,选用全球领先的自动化电池片生产设备,打造规模化、数字化、智能化为一体的高效光伏电池研发制造基地。项目设计总产能20GW,总投资80亿元。其中,一期10GW,预计于今年7月份建成投产。二期10GW,项目公司将通过非公开发行股票募集资金投资建设。一期项目全部达产后预计可实现年产值超100亿元。

“电池项目可以有效填补公司合肥组件基地产能扩张带来的光伏电池环节产能缺口,与公司合肥组件大基地项目形成上下游产业协同,将进一步降低产业链综合成本,提升公司整体盈利能力。”协鑫集成总裁舒桦对中国证券报记者说。

2月22日,记者在协鑫集成合肥基地1号厂房看到,现场一片繁忙景象,全自动智能流水线高速运转,作业人员有条不紊地监控着生产线的运行状态与各项数据。在成品仓库,一排排生产好的高效

光伏组件产品已经封装打包,现场工作人员正在忙碌装车,准备运往世界各地。

“合肥工厂目前拥有组件产能15GW/年,自达产以来,工厂销量大增,春节后复工以来都是满产状态。”合肥协鑫集成总经理孙国亮介绍。

当前,光伏行业“N型时代”已经来临。舒桦表示,N型TOPCon技术凭借其提效降本的确性和高性价比,成为推动行业从P型向N型升级的主力。协鑫集成对N型TOPCon未来提效、降本、扩产路径都有清晰的规划。公司将以芜湖项目为起点,形成产业链协同竞争优势,成为光伏新一代技术的重要推动者和参与者。

2022年,伴随协鑫集成合肥组件大基地一期15GW产能全面达产,其规模化优势凸显,充分发挥了公司大尺寸光伏组件的技术优势、成本优势及管理优势,增强了公司盈利能力及核心竞争力,协鑫集成经营指标持续向好。业绩预告显示,公司预计2022年实现归母净利润3680万元至5500万元,同比增长101.86%至102.77%。

多家企业扩大一体化产能

记者注意到,今年以来,已经有多家企业计划扩大一体化产能。

1月17日晚间,隆基绿能公告,计划在陕西省西咸新区投建年产100GW单晶硅片项目及年产50GW单晶电池项目,预计总投资额为452亿元。隆基绿能表示,本次签订项目投资协议符合公司未来产能规划,有利于公司充分发挥技术和产品领先优势,进一步提升产能规模,不断提高市场竞争力。

2月3日晚间,晶澳科技公告,拟对公司一体化产能进行扩建,投资惠山年产500台单晶炉项目、惠山年产100吨浆料项目,预计投资额3.56亿元。这已是今

年以来晶澳科技第二次宣布扩产计划。1月20日,晶澳科技公告称,全资子公司晶澳太阳能有限公司与鄂尔多斯市人民政府签署协议,拟在鄂尔多斯市建设光伏全产业链低碳产业园项目,包括建设生产15万吨/10万吨光伏原材料、20GW拉晶、20GW硅片、30GW光伏电池、10GW光伏组件及配套辅材项目,总投资约400亿元。

2月8日晚间,天合光能公告,拟向不特定对象发行可转换公司债券,募集资金总额不超过88.65亿元,扣除发行费用后的募集资金净额将用于年产35GW直拉单晶项目、补充流动资金及偿还银行贷款。

硅料不再是行业发展瓶颈

“今年以来,光伏巨头的扩产方向更多是沿产业链垂直发展,通过覆盖产业链多环节,减少外购,扩大利润空间。目前,光伏企业的战略发展趋势基本一致,未来的光伏企业可能需要在各个环节都具备一定实力。”一位分析人士表示。

值得关注的是,光伏行业去年四季度业绩出现明显分化。单就去年四季度而言,通威股份净利润区间为35亿元至55亿元,在考虑到2022年度计提减值准备及固定资产报废对业绩影响情况下,公司四季度盈利区间环比有不小降幅;大全能源四季度净利润约为39亿元至41亿元,环比三季度超过55亿元的盈利也有明显下降。

从下游电池环节来看,爱旭股份预计去年四季度净利润为7.2亿元至11.2亿元,而去年三季度净利润为7.94亿元。组件环节同样超预期,晶澳科技预计去年四季度净利润为15.1亿元至23.1亿

元,而三季度为15.9亿元;天合光能预计去年四季度净利润为10.2亿元至16.2亿元,三季度为11.3亿元。

在不少业内人士看来,虽然去年末降价的效应还没有完全显现,但今年以来,特别是春节前后,硅料交易量放大,前期积压的长单开始大量提货,而提货价格比去年有明显降幅,一体化企业能够明显受益于上游降价带来的利润增长。

“硅料降价让渡出来的利润会比较多地分配给光伏电池企业。电池技术的进步需要资本投入,一体化企业能够最大限度地保留硅片、电池、组件各环节的利润。当然,上游降价的一部分利润还会分配给终端用户。”一位业内专家对记者说。

多家光伏产业人士认为,就市场变化来看,在硅料短缺得以缓解的情况下,2023年硅料将不再是行业发展瓶颈,整个光伏产业重回关注效率和技术



新华社图片

硅料供需仍呈偏紧格局

● 本报记者 张利静

去年12月以来,连续上涨近两年的硅料价格出现下跌,光伏产业链下游企业得以喘息。不过,今年1月中下旬开始,硅料价格强势反弹。业内人士认为,硅料供需仍呈偏紧格局,使得硅料价格坚挺,后续随着硅料产能逐步释放,预计价格将回归至合理区间。频繁的价格波动也为企业敲响风险管理警钟,业内呼吁加快上市多晶硅期货,为企业提供避险工具。

硅料价格强势反弹

近期,硅料价格强势反弹。

2023年2月22日,中国有色金属工业协会硅业分会(简称“硅业分会”)网站显示,本周(2月16日-2月22日)硅料价格平稳运行,国内单晶复投料成交均价为24.24万元/吨,单晶致密料成交均价为24.01万元/吨,周环比均持平。而2022年12月29日-2023年1月4日,国内单晶复投料成交均价为17.82万元/吨,单晶致密料成交均价为17.62万元/吨。

从供应方面看,硅料企业开工率基本维持在满负荷运行状态。需求方面,“我们目前采购的硅料基本能满足当月需求。”某硅片企业人士表示。据介绍,部分硅片企业硅料订单可以满足3月上旬的用量。

硅业分会提供的数据显示,本周国内在产的15家企业均维持正常运行,3月份一家企业有检修计划,产量影响15%-20%,因此3月份国内多晶硅产量可能低于预期。

对于近期硅料价格反弹,中信建投期货分析师王彦青对中国证券报记者表示:“硅料价格强势反弹的根本原因是新增产能未进一步快速释放,在价格下跌后下游需求有所上

升,硅料供需仍呈偏紧格局,使得硅料价格坚挺。”

“1月中下旬,硅料价格大幅反弹,是上下游博弈的结果。”东吴期货有色研究员陈梦赞对中国证券报记者说,“光伏上游龙头企业产能集中度较高,具备相当的定价权。春节前上游企业对节后市场消费预期普遍看好,因而倾向于挺价出货,致使价格反弹。后续随着硅料产能逐步释放,预计价格将回归至合理区间。”

风险管理工具较少

硅料价格高企,对光伏应用侧的装机收益来说具有压制作用。“当前下游硅片企业对高价硅料有一定抵触情绪,同时也需要规避硅料价格再度下行带来的潜在风险,因此采购相对谨慎。”王彦青告诉记者。

“目前终端招标尚未开始,需求相对有限,中游出于对成本的控制,更倾向于倒逼上游产品降价。”陈梦赞认为,硅料价格进一步上涨空间有限,短期价格维稳为主。“市场预期今年硅料产能增量至少达到百万吨量级,明显超出全球需求量。在2023年硅料市场总体处于供大于求的基本面格局下,尽管短期硅料价格出现阶段性反弹,但新增产能的释放预期使得价格上方承压,中长期依然面临较强的下行压力。”

对于产业链企业而言,目前风险管理工具较少。“企业多是向上游采取长单保供,向下游供货定价跟随成本波动的方式来控制相对风险,但原料价格波动的传导并不一定顺畅,企业仍有较多风险敞口。”王彦青表示。

“对于产业链企业而言,未来多晶硅期货的上市,将有更好的抓手缓解原料价格波动带来的风险。”王彦青表示。

联泓新科董事长郑月明:打造新材料平台型企业

● 本报记者 杨洁

联泓新科董事长郑月明近日在接受中国证券报记者采访时表示,联泓新科的愿景是“成为新材料领域的卓越企业”。未来,联泓新科将重点投资布局新材料“卡脖子”领域,打造新材料平台型企业,在新材料细分领域形成若干产业集群。

光伏拉动EVA需求增长

中国证券报:经济环境的不确定性对企业经营是否带来压力?

郑月明:虽然外部环境存在很多不确定性,但新材料作为国民经济战略性、基础性、支柱性产业,受到政策和市场需求双重推动,景气度较高,特别是在一些高端“卡脖子”领域,比如新能源领域一些关键材料,国产化空间广阔,具有很强的确定性。近年来,光伏产业快速发展,公司主要产品EVA光伏胶膜料需求持续旺盛。

中国证券报:目前国内EVA产能情况如何?对未来几年供需态势如何判断?

郑月明:长期以来,国内EVA高度依赖进口,特别是高VA含量EVA产品进口依存度更高,2021年进口依存度约50%。中国光伏新增装机规模连续多年稳居世界首位,持续带动对EVA高端料的需求,市场前景良好。据行业相关机构预测,2023年行业高景气度有望持续,全球光伏装机预计可达到350GW左右,2025年全球新增装机有望超过500GW。EVA作为光伏胶膜的主要材料,其需求将随着光伏新增装机量的持续增长而快速增加。根据规划光伏装机量预测,2025年国内EVA整体需求量将超过330万吨,光伏胶膜料需求量将超过230万吨。产能方面,由于EVA树脂扩产周期长,供给放量节奏慢,EVA有望成为未来几年产业链供应较紧张环节之一。

布局建设多个项目

中国证券报:公司“十四五”期间有哪些发展思路?

郑月明:“十四五”期间,公司将在进一步做大做强现有产业的同时,主要投资布局新能源材料、生物可降解材料、电子材料等领域。新能源材料包括EVA光伏胶膜料、碳酸酯锂电溶剂、UHMW-PE锂电隔膜材料等,生物可降解材料包括PLA、PPC等,电子材料包括高纯电子特气。希望经过“十四五”时期的发展,实现规模和效益的跨越增长,盈利能力和核心竞争力显著增强。

中国证券报:公司目前主要有哪些新项目,进展如何?

郑月明:“10万吨/年锂电材料-碳酸酯联合装置项目”已于近日建成中交,主要产品可用作锂电池电解液溶剂。“2万吨/年超高分子量聚乙烯和9万吨/年醋酸乙烯联合装置项目”“年产10万吨乳酸和4万吨聚乳酸一期项目”“1万吨/年电子特气和3000吨/年锂电添加剂项目”等将在今年陆续建成中交。

正在投资建设的“新能源材料和生物可降解材料一体化项目”,总投资125亿元,包括130万吨/年DMTO装置(甲醇制烯烃装置)、20万吨/年EVA装置(乙烯-醋酸乙烯共聚物装置)、30万吨/年PO装置(环氧丙烷装置)、5万

TCL半导体显示和光伏出海步伐加快

● 本报记者 万宇

TCL创始人、董事长李东生近日会见巴西知名电器企业SEMP创始人亨内尔,双方将谋求在南美市场进一步合作。李东生透露,TCL将继续推进全球化战略,加快推进半导体显示和光伏产业全球化布局,增强企业全球竞争力。

TCL与SEMP公司的合作开始于2016年,两家公司联合设立的合资公司SEMP TCL公司在当年成立。“过去十年,TCL在巴西的业务发展得十分迅速,

重要原因就是当地有一个好的合作伙伴。”李东生说。

据介绍,TCL目前在巴西有电视和空调两个制造基地。SEMP公司在巴西有逾80年的本地市场运营和销售经验,结合TCL国际化视野和自主创新技术成就,使得SEMP TCL公司自成立以来产品销量稳居巴西市场前列。TCL电视在巴西的市占率达到18.8%,稳居第三名位置,与第二名的差距逐渐缩小;TCL在巴西市场开展三年空调业务后,其空调在巴西的市占率已经突破7%。亨内尔一

行此次来访,希望进一步巩固双方的合作,开拓巴西业务。

“TCL开展全球化较早,未来会把全球化作为企业发展的重要驱动力。”李东生介绍,TCL目前在巴西的业务布局以家电等终端产品为主,未来将在稳步提升电视、空调和手机市占率的基础上,丰富在巴西的产品线,把冰箱、洗衣机等白电产品引入巴西市场。TCL希望旗下手机、音响、冰箱等终端产品也能够

的改变,中国企业的全球化也相应作出调整,要从输出产品转向输出工业能力。过去十年,TCL全球化战略已经朝着这个方向做了调整。据了解,TCL已经在十多个国家和地区建立了生产基地,带动国内核心部件、材料和装备的出口。TCL全球产业链布局主要围绕终端产品。未来,TCL将全球化布局半导体显示和光伏产业生产基地,目前正在探讨在巴西开发光伏产品的可能性。“在这方面我们已经做了相应的战略规划,未来我们这两个产业的全球布局会加快推进。”



联泓新科生产厂区

公司供图