

高纯晶硅销量同比增长64% 通威股份上半年营收净利双增

8月21日晚，通威股份发布2023年半年报。上半年，公司实现营业收入740.68亿元，同比增长22.75%；实现归属于上市公司股东净利润132.7亿元，同比增长8.56%；基本每股收益2.95元。

同日晚间，公司还公告称，拟与乐山市人民政府、乐山市五通桥区人民政府共同签署《16GW拉棒、16GW切片、16GW电池片项目投资协议》，就公司在乐山市五通桥区投资建设年产16GW拉棒、切片、电池片项目达成合作，项目预计投资金额约100亿元。同时，公司与乐山市人民政府、乐山市峨眉山市人民政府共同签署《16GW拉棒、16GW切片、16GW电池片项目投资协议》，项目预计投资金额约100亿元。

●本报记者 康曦



通威股份旗下永祥股份乐山生产基地

公司供图

硅料市占率达30%左右

今年上半年，通威股份继续坚定执行“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针，各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果。

自2022年年底以来，随着高纯晶硅环节新增产能集中释放，供需关系逐步从紧缺转向宽松，产品价格大幅调整。据硅业分会统计，国内单晶致密料均价已从年初以来最高24.01万元/吨降至最低6.57万元/吨。

虽然硅料价格出现下降，但通威股份的硅料生产成本也进一步降低。上半年，公司各生产基地均满负荷运行，实现高纯晶硅销量17.77万吨，同比增长64%，国内市占率达到30%左右，目前生产成本已降至4万元/吨以内。

同时，随着下游N型技术产能逐步投产，N/P硅料价差进一步扩大，公司顺应市场需求变化，快速提升N型料的市场供应，N型产品销量同比增长447%。

在今年5月通威股份召开的股东大会上，通威集团董事长刘汉元就对硅料的产能过剩有过预判：“2023年下半年、2024年上半年会是第一轮相对过剩的时点。2024年上半年的时间，甚至全年的时间，多晶硅会处于供过于求、可能相对的价格低点和盈利低点。”对于硅料价格走势，刘汉元认为还是要看光伏装机量的情况。

在行业低谷扩大产能，使得通威股份抓住了上一轮硅料价格上涨的风口。这次也不例外，通威股份今年抛出了160亿元定增计划，用于20万吨高纯晶硅项目、云南通威水电硅材高纯晶硅绿色能源项目（二期20万吨/年高纯晶硅项目）。刘汉元表示，经公司研究团队的分析，2025年可能是下一轮硅料的盈利周期，所以公司要在2024年对硅料进行扩产。

目前，公司已形成超42万吨高纯晶硅的年产能。根据通威股份对硅料产能的规划，2024年至2026年公司高纯晶硅累计年产能将达到80万吨至100万吨。

实现组件销量8.96GW

组件业务是通威股份当前布局的重点板块之一，目前公司组件年产能55GW。上半年，公司累计实现组件销量8.96GW。

通威股份相关人士表示：“既然选定了组件，就一定全力去做，调动产业链的协同优势和品质优势。”

半年报显示，上半年公司抢抓国内风光大基地项目提速契机，充分利用自身产业链的品牌辐射力及制造优势，聚焦重点大客户开发，连续中标包括华润电力、三峡、中电建、国家能源集团等多个项目，累计中标容量超9GW。在国内分布式市场，公司全面布局国内分销渠道网络，与正泰、阳光、创维等平台客户达成战略合作关系，实

现市场份额显著提升。海外市场方面，公司继续聚焦欧洲、亚太、南美等目标市场，通过与头部分销商合作、代理人模式推广、全球化团队打造等方式，加强渠道拓展，全面加强通威组件品牌曝光，助力品牌影响力快速提升，完成超6GW海外框架订单签约。

公司自大力布局组件业务以来，围绕盐城、金堂、南通三大制造基地，加速推进组件先进产能建设。目前，盐城25GW和金堂16GW高效组件项目已全面投产，预计2023年底产能规模将达到80GW。

据悉，公司自主研发的210-66版型异质结组件正面功率率达到743.68W，组件效率达23.94%，今年第四次创造异质结组件功率纪录。截至2023年6月底，公司高效组件累计申请专利422件，获得授权专利257件。

通威股份自上而下全面布局光伏一体化，让公司在激烈的市场竞争中保持了领先地位。

刘汉元表示，当前，新一轮科技革命、能源革命为产业转型升级带来新机遇。光伏作为核心能源推动能源转型，实现低碳零碳，是全人类共同的需要，也是全人类可持续发展的必然要求。同时，这也是通威股份坚定进入光伏赛道，加快布局产业链一体化进程的重要原因。

积极推动“渔光一体”项目建设

在光伏产业链的终端，公司继续聚焦

规模化“渔光一体”基地的开发与建设，有效提升产业附加值。

上半年，光伏产业链成本快速下行，装机经济效益显著提升，公司科学规划、精心组织，积极推动具备成熟投资条件的“渔光一体”项目的建设，目前共有1GW项目处于在建状态中。截至2023年6月末，公司建成以“渔光一体”为主的光伏电站52座，累计装机并网规模3.7GW，上半年结算发电量22亿度。

凭借持续的研发投入，公司创新推出大跨度、高净空、零挠度的柔性支架系统建设方案，实现更高的光伏发电效率。截至2022年末，公司已获得柔性支架系统建设方案相关技术专利37项，并网和在建的柔性项目超过12个，总规模超过960MW。其中，公司外部项目2个，规模超过100MW。

今年5月，公司天门500MW“渔光一体”项目实现全容量并网，成为全球最大的柔性支架示范项目。

随着光伏产业技术的进一步发展，公司表示，未来将持续通过运用高效组件、柔性支架、自动化施工等方式，不断提升“渔光一体”发展模式的经济性，继续按照“成规模”“成集群”“成效益”的开发原则，推动更多项目落地，持续促进渔业养殖转型，产出更多清洁能源，在实现企业经济效益的同时，助力我国绿色可持续发展。

东北证券成立35周年：让历史照亮未来

2023年8月，东北证券迎来35周年华诞。作为诞生于中国传统老工业基地的新经济势力，经历35年的探索、改革与发展，随着中国资本市场迈向高质量发展新阶段，也进入了全新的发展时期。东北证券董事长李福春说，东北证券将持续提升综合金融服务能力，坚持走专业化、特色化之路，聚焦券商核心功能，致力于打造有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商，切实承担起服务实体经济高质量发展的新使命。

勇于探索 稳扎稳打

1988年，改革开放已经进入深水区，中国社会的产权意识开始苏醒，各路资本暗潮涌动。这一年，万科公开发行股票，各种证券交易开始活跃，国家对证券交易所的设立也在悄然进行。

1988年，东北证券前身——吉林省证券公司成立，成为吉林省第一家专营证券业务的非银行金融机构，也是国内最早成立的省级证券公司之一。

早期的证券市场是在“摸着石头过河”，市场规模小，运作不规范，充满风险。以2004年为例，国内123家证券公司，平均亏损4580万元，净资产收益率-5.29%。在1993年到2005年间，相继有多家券商被重整，所有券商都承受着巨大的压力。

1991年，经过改组并重新登记注册；2000年6月，经核准，吉林省证券有限责任公司增资扩股并更名为“东北证券有限责任公司”；2003年东北证券托管新华证券；2007年8月东北证券重组上市成功，成为深交所首家通过重组上市的证券公司，全国第四家上市类证券公司。

在此期间，东北证券较好地规避或化解了国债回购风险和国债期货交易风险等多种风险，展现了东北证券人的规避风险能力和智慧。特别是从2003年起公司开始的运营体制改革，调整了公司与管理总部、综合职能部门与管理总部、管理总部与其所辖部门之间的管理关系；成立了经纪业务管理总部、投资银行管理总部、证券投资管理总部、客户资产管理总部，形成了以四大业务管理总部为创利主体，其他业务为补充，综合职能部门和研究等所等支撑的运营管理体制。同时，公司积极推进内部资源整合，确立了公司与四大业务总部及四大总部内部之间资源的共享机制。规范经营运作程序，创新盈利模式，优化内部治理结构和战略布局，大幅提升了公司实力，社会影响力进一步提高。

服务为本 突出效率

1993年至1996年，东北证券除了开展股票经纪业务外，还从服务实体经济发展出发，积极开展企业债券代理发行、国有企业股份公司改造及上市的辅导、内部职工股代理发行和登记等多种业务。先后担任过东北华联、吉林轻工、吉林炭素

股票的主承销和上市推荐人；担任过吉发股份股票的副主承销和吉诺尔股票的上市推荐人；参与了吉林制药、长百集团、欧亚集团、辽源得亨、通化金马、吉林纸业等多家上市公司股票的分承销工作。在深入服务企业改制的同时，也较好的化解了风险，实现了稳步发展。

2003年，东北证券受托托管新华证券。仅仅4个月的时间就高效率地完成了托管工作。2004年5月初，东北证券新设23家营业部正式对外营业，客户情绪稳定，交易秩序正常，实现人员平稳过渡，各项经营工作有序进行，没有出现任何交易、技术和社会风险，得到了有关部门和业内的好评。东北证券也完成了一次具有重要意义的融合，形成了较为合理的营业网点布局，奠定了经纪业务的基础，为公司日后的高速发展起到了决定性的作用。

2005年，在吉林省有关部门、建设银行、兴业银行等金融机构以及社会各界的大力支持下，东北证券化被动整改为主动治理，彻底化解了公司运行中的风险，同时显著提高了公司的管理水平、抵抗风险的能力和经营获利能力。2006年6月公司完成了核心整改工作，9月成功通过中国证券业协会规范类券商评审，跻身于优质券商行列。

2007年8月27日，公司在深交所借壳上市，成为深交所首家通过重组上市的证券公司。从此，东北证券成功走入公众视线，是东北证券发展进程中的一次重大转折，这也为东北证券赢得了更好的发展机遇。东北证券作为国内一家中等规模的证券公司，能够提前布局，抢抓机遇，在很短的时间内全面启动借壳上市工作并迅速取得进展，充分证明了东北证券这支团队的决策力和战斗力。

为企业直接融资服务，为客户投资理财提供全方位、多元化、专业化的金融服务，更好满足客户日益多样化的资产配置需求。公司累计为近500家公司提供完成股权、债权、新三板融资服务，为企业募集资金1,400多亿元。在深入服务实体经济发展的同时，东北证券还借助资本平台成功进行了两次再融资，募集资金总额74.8亿元，在进一步提升公司资本实力的同时，也为扩充业务范围、优化业务结构、扩大业务规模、全面提高综合竞争力奠定了坚实基础。

锐意改革 奋力开拓

改革创新的步伐从来没有慢节奏。面对证券市场的快速发展，东北证券领导班子改革意识坚定，广大员工凝心聚力，奋力开拓。虽然经历了全球金融危机、国内宏观调控、证券市场动荡加剧、疫情冲击等不利的外部冲击，但是东北证券坚持以“中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商”为定位，坚持走专业化、特色化之路，聚焦券商核心功能，以专业、专注之力打造中小创新企业投行和财富管理业务特色，公司竞争力进

一步得到提升。

——**财富管理业务**。财富管理业务是公司收入稳定器和利润压舱石，紧密围绕公司发展战略，聚焦管理赋能、业务突破、客户积累、服务升级，行业排名及市场影响力持续提升。公司持续优化网点布局和分支机构管理模式，扩大服务辐射范围，提升管理效能和区域竞争力；推进市场化人才引进和财富管理人才梯队建设，一线网点员工队伍持续壮大，投顾队伍专业性获得行业及投资者高度认可；逐步深化“财富管理+机构经纪”双轮驱动，持续扩大客户资源储备，为投资者提供全品类优质金融产品，部分产品品牌及收益率名列行业前茅；以更加专业化、特色化、高品质的财富管理业务，为投资者提供全方位一体化综合金融服务方案；全力推动数字化转型，以便捷化、智能化金融科技不断提升客户体验，助力公司加速构建具有明显服务优势的财富管理生态圈；敬畏市场，合规经营，建立全方位立体风险合规风控体系，运用金融科技手段，实现风险智能赋能，助力资本市场风清气正，生态环境建设。

——**投资银行业务**。投资银行业务是公司核心业务之一，公司已拥有丰富的承销保荐经验、畅通的沟通能力、出色的定价能力、较强的业务创新能力和，可以为企业提供全方位的金融服务。截至2022年底，助力43家企业完成IPO上市，协助上市公司完成增发、配股等再融资49次，为近120家企业提供企业债、公司债等债券融资服务；为近100家企业提供重组、兼并收购等财务顾问服务。累计推荐新三板挂牌企业360多家，融资超过106亿元，均位居行业前十。

2021年北交所设立后，公司明确了北交所业务的战略核心地位，致力于打造“专注中小企业投融资服务”特色品牌。截至2022年底，公司已协助6家企业实现北交所上市，行业排名第9位，先后荣获Wind“最佳北交所股权承销商”、证券时报“2022中国证券业北交所投行君鼎奖”。

——**证券投资业务**。坚持“研究为本、价值发现”的理念，通过科学谨慎的时机选择、各类资产的有效配置。权益类自营业务已形成“以权益类投资业务，特别是二级市场投资为核心，以衍生品投资为代表的稳定收益类业务共同发展”的多元化盈利模式。固定收益类自营业务连续多年保持行业内领先的投资回报水平；高度重视以销售交易为主的资本中介业务，销售交易业务覆盖中国债券市场近600家机构客户，并根据各类产品的期限、收益和风险特征为重点客户提供精准服务。连续五年获得外汇交易中心评选的“银行间活跃交易商”称号，名列银行间本币市场交易300强机构。同时，公司也是第一批券商短融券发行机构，并连续七年获得中债评选的“优秀证券公司短融发行人”。

——**资产管理业务**。紧密围绕“固收+”打造核心市场竞争力，提升品牌价值。目前，管理规模

733亿，其中主动管理规模706亿，占比96%。产品投资范围涵盖了场内各种投资标的，运作期限灵活，能够满足多层次多样化的资产配置需求，初步形成了全业务链的财富管理体系。渠道端布局均衡，形成了较为稳定的负债端结构；投资端产品业绩优秀，近年来屡次斩获“金牛奖”、“君鼎奖”等行业内重量级奖项。其中，公司固收大集合产品参公运作以来业绩排名全行业居前，成为了市场上话题度、知名度高的“网红中短债”。

——**研究咨询业务**。为公司资产配置及业务拓展提供有力的研究支持，已成为具有特色和知名度的卖方机构。东北证券现已形成研究报告、路演、调研、电话会议、专题会议、专家服务等多元化的服务体系，持续进行高频率、高质量的机构服务，不断向市场输出研究成果。目前，公募客户签约92家，非公募合作130家，上海、北京、深圳销售团队实现中大型公募、保险和私募的研究服务覆盖；研究收入近三年高速增长。在万得、东方财富、水晶球奖、金牛奖评选中斩获多个奖项。

截至2022年末，东北证券净资产增长至180.44亿元，净资产增长至126.44亿元，托管金融资产规模增加至4,123亿元，客户数量增长至237万户。公司实力、社会影响力进一步提高。

规范运作 完善架构

在各业务线全面挺进的同时，公司不断完善发展架构，倾力打造了若干发展平台，形成了公司可持续发展的坚实基础。

——**传承红色血脉，加强党的领导**。东北证券党委始终把党的政治建设放在首位，旗帜鲜明讲政治，坚决拥护“两个确立”，做到“两个维护”，坚持党建工作与经营工作同部署、同落实、齐抓共管，形成了“五个深度融合”的党建工作品牌：将党的政治建设与公司治理深度融合，提高公司治理能力；将党的组织建设与经营工作深度融合，以强化基层党组织的组织力提升公司核心竞争力；将党的思想建设与文化理念落地深度融合，以共同价值观打造发展的软实力；将党的作风建设与公司合规风控深度融合，以合规经营筑牢公司可持续发展的根基；将党的形象建设与履行社会责任深度融合，以回报社会践行责任担当。“五个深度融合”已经成为东北证券党建工作的有利抓手，充分发挥了党委把方向、管大局、保落实的政治核心作用。党建工作取得的积极成效，为公司高质量发展打下了坚实的基础。

——**完备业务体系形成多元化业务发展平台**。目前，东北证券业务资格已增至58项，先后取得了代办股份转让、直接投资、固定收益、融资融券、中小企业私募债券承销、股票质押式回购交易、全国银行间同业拆借中心试做市、中国银行间市场交易商协会非金融企业债务融资工具承销商等业务资格，形成了完备的业务体系。同时，通过全资子公司东证融通经营私募股权基金

1031家上市公司披露半年报 逾五成净利同比增长

●本报记者 董添

Wind数据显示，截至8月21日收盘，A股共有1031家上市公司披露2023年半年报，554家上市公司实现净利润同比增长，占比达到53.73%。从分红角度看，上述1031家上市公司中，有40家上市公司计划2023年中期分红，上年同期有32家可比公司计划中期分红。据中国证券报记者不完全统计，上述40家上市公司计划分红总金额接近1000亿元。

5家净利润超过200亿元

从净利润角度看，上述已披露半年报的上市公司中，384家归属于上市公司股东的净利润超过1亿元，119家净利润超过5亿元，61家净利润超过10亿元，14家净利润超过50亿元。中国移动、中国海油、贵州茅台、宁德时代、中国电信5家上市公司净利润超过200亿元。

中国移动以762亿元的净利润暂列A股半年报“盈利王”。中国移动半年报显示，上半年，公司共实现营业收入5307亿元，同比增长6.8%，其中主营业务收入达到4522亿元，同比增长6.1%；归属于母公司股东的净利润为762亿元，同比增长8.4%。

贵州茅台半年报显示，上半年，公司共实现营业收入695.76亿元，同比增长20.76%；实现归属于上市公司股东的净利润359.8亿元，同比增长20.76%。报告期内，茅台酒基酒产量为4.46万吨，系列酒基酒产量为2.4万吨。

宁德时代2023年半年报显示，报告期内，公司共实现营业收入1892.5亿元，同比增长67.5%；归母净利润为207.17亿元，同比增长153.64%。上半年，公司动力电池业务收入达1394.18亿元，同比增长76.16%，营收占比为73.67%；毛利率为20.35%，同比上升5.31个百分点。

净利润增幅方面，华绿生物以超过330倍的净利润增幅暂列A股“增长王”。公司2023年上半年共实现营业收入约5.28亿元，同比增长79.29%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.07亿元，同比增长33007.77%。

40家计划中期分红

从分红角度看，上述1031家披露半年报的上市公司中，有40家计划中期分红。

不少上市公司现金分红同比稳定增长。中国移动在2023年半年度报告中提到，为更好地回馈股东、共享发展成果，公司充分考虑盈利能力、现金流状况及未来发展需要，决定2023年中期派息每股2.43港元，同比增长10.5%，2023年全年以现金方式分配的利润提升至当年公司股东应占利润的70%以上，持续为股东创造更大价值。

双汇发展推出每10股派息7.5元的中期分红预案，拟分红总金额达到25.98亿元，占公司上半年净利润的比例为91.58%。

百润股份拟向全体股东每10股派发现金红利5元（含税）合计拟派发现金红利约5.21亿元，相当于公司当期净利润的118.68%。根据百润股份半年报，公司2023年上半年共实现营业收入约16.51亿元，同比增长59.2%；实现归属于上市公司股东的净利润约4.39亿元，同比增长98.85%。

管理业务、东证融达经营另类投资业务、东证融汇经营证券资产管理业务，控股渤海期货、东方基金，参股银华基金，形成了多元化的业务发展平台，在全国形成了较强的规模和品牌优势。

——**成熟完整的业务架构与网点布局**。公司已搭建三地三中心、三业务运营架构，以北京为中心重点发展固定收益投资业务、投资银行及私募股权基金业务；上海中心重点发展权益类投资、资产管理、财富管理、研究咨询及金融创新业务，打造业务创新中心；长春作为决策、治理中心，保有券商传统经纪业务和管理支持职能。分支机构遍布全国28个省、自治区、直辖市的69个大中城市，在全国主要经济发达地区设立140家分支机构。

——**科学完善的公司治理体系**。公司不断完善法人治理结构，形成了权责清晰、相互分离、相互制衡的科学有效的运作机制；构建了系统全面的现代企业制度体系和内部控制体系。

——**稳健合规，奋发向上的企业文化**。东北证券不断厚植发展力量和文化基因，建立了以“融”为核心的企业文化理念，拓展并丰富了“融新”的企业文化内涵，细化形成了18条行动准则，公司企业文化理念形成体系；通过建立合规高层基调、追踪监管信息、构建合规要点、完善规章制度、开展合规培训、严格合规考核问责等措施，在全公司范围内形成上行下效的良好氛围；秉持“全面、开放、敏捷”三大核心要素，通过建立并持续深化风险文化的植入与培训、建立经风险调整后的绩效考核体系两大举措，构建并完善风险管理的软环境。

——**能打硬仗的人才队伍**。公司建立了多层次的人才储备体系、人才选拔培养体系、人才培训体系、人才激励约束体系、绩效管理体系和人才关怀体系，不断提升员工执业素质和专业能力，为员工创造公平的成长竞争平台，为员工发展和成长提供广阔多维的发展空间，更好的激发员工的创造力。

——**金融科技支撑平台**。制定了数字化战略蓝图，在财富管理、资管、投行等业务领域加强赋能与支撑；在量化、极速等业务领域加深与业务部门的协作、共创；在人工智能、大数据等金融科技应用方面积极探索，为技术赋能业务打造了强有力的技术支撑平台。

此外，持续发展金融科技业务，持续聚力打造“融e通”App，打造公司Doit投顾平台，上线客户360全景视图、产品模块、多样化客户标签、断点服务等功能，形成具有公司特色的“获客-转化-激活-变现”的价值沉淀模式，促进MAU和产品销售收入持续增长。

历史是一面镜子。历史的价值并不在于历史本身，我们回顾历史，是为了更好地总结教训，吸取教训，更好的走向未来。李福春表示，东北证券将坚定“打造一流现代金融服务商”的战略定位，在新时代中国特色社会主义建设中再创新的辉煌。