

减产控销破“内卷” 多因素支撑光伏硅料价格上涨

证券时报记者 刘灿邦

中国有色金属工业协会硅业分会发布的数据显示,本周,多晶硅N型复投料成交均价为4.79万元/吨,周环比上涨1.05%。N型颗粒硅成交均价为4.60万元/吨,周环比上涨3.37%。

在硅业分会看来,多晶硅企业减产控销缓解了市场供应压力。减产方面,各家多晶硅企业都有不同程度的减产计划,前两家头部企业的减产力度最大,开工率下调将直接导致综合成本增加,“不得低于综合成本销售”的法规限制,导致市场预期价格继续上涨。控销方面,硅料企业控制出货,导致多晶硅供应在减产基础上继续缩减,叠加价格上涨预期下“买涨不买跌”心态,下游囤货采购需求增加。因此,市场供需及价格预期等多方因素支撑本周硅料价格继续上涨。

然而,硅料供应环节仍存压力。Info-Link提到,受益于价格大幅提升,部分硅料厂家规划复产提产,虽然仍有部分厂家检修,但是8月硅料产量仍高达12.5万~13万吨。在产量提高的情况下,库存压力随之攀升。硅业分会也提到,行业硅料库存将从8月开始继续累加,8~9月合计新增库存预计约2万吨。

不过,硅业分会预期相对乐观,并指出,尽管库存压力不减,主流订单价格涨幅相对受限,但短期内受减产控销导致的市场预期及成本增加等因素影响,多晶硅均价仍将有所上涨动力。

相比之下,本周硅片价格持稳运行。其中,183N单晶硅片成交均价在1.2元/片,210RN单晶硅片成交均价在1.35元/



图虫创意/供图

片,210N单晶硅片成交均价在1.55元/片,均与上周持平。

硅业分会指出,虽然近期相关政策陆续推进,硅片市场情绪较为积极,但是终端需求未明显回暖,对高价订单接受程度较低,上下游处于僵持博弈阶段。一方面,硅片企业出货节奏相对稳定,挺价提价意愿较强;另一方面,电池、组件环节在终端需求偏弱的情形下,观望情绪较为浓厚,买卖双方成交氛围平淡。

展望后市,硅业分会判断,随着“反内卷”政策等因素推动硅料价格上涨,硅片生产商看涨硅片后市走势。目前部分硅片企业已经开始小幅提价探涨,据悉,已有

183N硅片报价1.25元/片、210RN硅片报价1.4元/片、210N硅片报价1.6元/片,后续相关价格是否落地取决于下游电池、组件接受程度。

“尽管当前市场普遍预期在政策导向下,价格有望获得支撑,甚至存在上行的可能,但最终仍取决于终端项目方对于价格上调的接受程度。”InfoLink认为,一旦下游需求无法有效跟进,高价成交的可持续性将面临考验。在成交量有限、政策不确定性的背景下,短期内硅片价格大幅变动预计相对有限。

电池片环节,本周,183N、210RN和210N成交均价分别为0.29元/W、0.285元/W和0.285元/W,均与上周持平。

值得注意的是,电池片作为议价能力相对薄弱的环节,大幅受制于上下游压力传导,终端需求不足的状态仍未消除,9月市场观望情绪浓厚,组件厂不断提出电池片降价要求。InfoLink判断,短期内电池片价格难出现剧烈震荡,长远来看,随着政策有序推进,电池片价格有望在后继形成支撑。

组件方面,本周终端需求疲软影响仍在,新单成交规模较少,以执行前期订单为主,较低的销售价格水平拉低整体成交价格。InfoLink指出,近期组件开标价格落在0.68元/W~0.75元/W不等的水平,开标价格回升也影响市场观望,仍需观察政策执行层面的力度。

“最好的研发在客户车间”

<<上接A1版

有一次,公司首批公斤级样品在客户处出现神秘衰减:“电芯在干燥房封装后静置72小时,界面离子电导率骤降40%,如同被空气划出了一道‘疤痕’。”

随后,天赐材料的资深界面研究工程师陈工主动要求深挖客户退回的失败样品,而非按流程报废。“在项目组聚焦提升主材纯度时,我坚持认为空气稳定性是量产致命伤,申请用高分辨率TOF-SIMS(飞行时间二次离子质谱)分析界面,单次测试成本超2万元。”

陈工回忆道:“我当时就觉得,单纯提高纯度可能解决不了根本问题,必须找到衰减的根源。”连续3天凌晨操作设备,陈工终于捕捉到界面处存在痕量分解产物,抓出了导致衰减的“元凶”。找到问题根源后,陈工联想到半导体领域的表面钝化技术。“我们决定主动修复‘疤痕’,在电解质颗粒表面构建一层自限性反应保护膜。公司48小时内协调了半导体工艺专家,在专家指导下,采用特殊的包覆工艺,将电解质的稳定性提升了50%。”陈工回忆当时的情景。

这个故事并非个例,而是天赐材料等一批中国锂电企业技术攻关的缩影。当

一线人员拥有解剖失败的自由、调用稀缺资源的通道、跨学科碰撞的强制机制时,他们就能扭转行业认知中的不可能,形成产品与技术的护城河。

“赛马”与“养马”同行

固态电池技术的突破,需要巨额资金投入和长期研发积累,如何平衡短期效益与长期发展,是每一家锂电企业必须面对的现实问题。

“连续三年,固态电解质研发都享有独立预算池,这在公司历史上从未有过。”天赐材料相关人士告诉证券时报记者,公司投入的大量研发资金中,固态电解质被列为最高优先级(S级)。

早期,天赐材料内部在技术路线选择上曾有过激烈争议。聚合物电解质派与硫化物派各执一词。“当时聚合物派认为该路线工艺兼容性好、落地快,硫化物派则追求更高理论性能,但工程风险大。”

最终天赐材料祭出“赛马机制”:同等资源支持,6个月后用数据说话。6个月后,硫化物路线在离子电导率和循环稳定性测试中胜出,但聚合物小组却并没有解散,而是转型跟踪国际前沿技术。

“真正的创新生态,不是非此即彼的选择,而是保持开放与专注的平衡。”天赐材料CEO的坚持,如今成了团队的共识。

在以天赐材料为代表的一批中国锂电企业持续突破下,固态电池产业化加速推进。

材料端,电池负极材料龙头贝特瑞发布了固态电池材料整体解决方案,涵盖贝安FLEX半固态及GUARD全固态系列产品;有研稀土与上海洗霸成立合资公司发展硫化锂业务。电池端,鹏辉能源预计在2025年三季度末完成固态电池中试线建设。应用端,东风汽车拟2026年实现固态电池上车;孚能科技已向头部人形机器人公司送样全固态电池。

最好的研发在客户车间

从正在爆发的AI眼镜、AI玩具、AI耳机,到即将进入家庭和商用场景的机器人、无人机,这些新兴设备对电池的续航时间、安全性、形态适配性提出了更高的要求,也催生了固态电池的增量空间,提高了其价值门槛。

“AI是新一轮的产业革命,固态电池是新一轮的能源革命,二者的叠加将会带来巨大的产业发展。目前,下游的市场正

加速转化。”豪鹏科技董事长潘党育告诉记者,在产能整合完成、高端产品持续放量的双重驱动下,公司未来3至5年将以打造“AI+固态”电池为核心,坚定不移走技术创新和大客户战略。

下游产业的庞大需求,对锂电企业的协同攻关提出更高要求。某头部电池厂的车间里,一块显示屏实时刷新着数据:60℃循环测试中,电芯内阻突然飙升30%。这个异常数据,牵动着天赐材料与客户双方团队的神经。联合攻关组迅速成立,天赐团队36小时内拿出改性电解质方案,客户则同步调整了烘烤工艺。

这种协同创新模式,如今在中国锂电企业内已成为常态。客户的产线数据与锂电企业的实验室数据实时互通,形成了“问题快速定位—方案同步迭代—效果即时验证”的闭环。换言之,最好的研发不在实验室,而在客户的车间里。

从液态到固态,从实验室到产线,中国锂电企业的突围之路,正是中国产业升级的一个缩影。在这里,每一次技术突破都始于对产业痛点的敏锐捕捉,每一次创新都源于团队协作的集体智慧。这种内生动力,正推动着中国锂电产业在全球竞争中不断实现新的突破。

荣盛石化上半年营收1486亿 积极联合同行响应“反内卷”

证券时报记者 李小平

8月22日晚间,荣盛石化(002493)发布2025年半年度报告。报告期内,公司资产总额达到3840亿元,实现营业收入1486.29亿元,归母净利润6.02亿元,经营活动产生的现金流量净额达75.87亿元,总体经营状况保持稳健。

今年7月18日,荣盛石化完成了第一期回购股份1.36亿股的注销,占本次注销前总股本的1.3440%,累计耗资达19.98亿元,近20亿元的股份注销规模在中国资本市场发展史上也较为罕见。

此前公告显示,2022至2024年,荣盛石化开展了三期股份回购计划,回购股份合计5.53亿股,占总股本的5.46%,回购总金额达69.88亿元,回购规模在A股市场名列前茅。

与此同时,荣盛石化的控股股东浙江荣盛控股集团有限公司也频频以“真金白银”表达对公司未来发展的信心。

2024年1月至2025年2月,荣盛石化控股股东连续实施两期增持,累计增持约16.93亿元。今年4月8日,公司控股股东再抛新一轮为期六个月的增持计划,拟增持公司股份10亿~20亿元,以此传递对公司长期发展的信心。

据悉,荣盛石化是国内石油化工民营龙头企业之一,主要从事各类油品、化工品、聚酯产品的研发、生产和销售,在环渤海经济圈、长三角经济圈和海南经济圈等地建有七大生产基地,打造形成了聚酯、工程塑料、新能源、高端聚烯烃、特种橡胶五大产业链。

目前,荣盛石化是亚洲重要的聚酯、新能源材料、工程塑料和高附加值聚烯烃的生产商之一,拥有全球或全国排名前列的PX、PC、丁二烯、MMA、顺丁橡胶及丁苯橡胶等化工品产能。公司位居全球化工最具价值品牌榜第5、全球化工公司十亿美元俱乐部第6、全球化工业企业100强第8。

此前,因产能过度投放叠加内外需求变化,国内石化行业经营承压,“内卷式”竞争愈演愈烈。但近一年来,国内“反内卷”风潮来袭,国家层面政策密集出台。7月,中央财经委员会会议强调纵深推进全国统一大市场建设,依法治理低价无序竞争。紧接着,工信部宣布将针对包括石化行业在内的十大关键领域,实施新一轮重点行业稳增长工作方案。近期,国家五部委联合发文,启动石化化工行业老旧装置摸底评估工作。

面对这一轮“反内卷”浪潮,业内普遍反响积极。据称,荣盛石化多措并举,响应政策要求,包括优化投资结构,依托全球特大型炼化一体化优势,持续挖潜增效,通过实现产品的高端化、差异化,规避陷入“内卷式”竞争困境。此外,从今年7月起,在行业协会指导下,公司与其他聚酯瓶片头部企业联合减产,主动调减产能以缓解市场库存压力,稳定产品价格,推动行业供需关系恢复平衡。

上半年营收净利双增 鱼跃医疗产品提升智能化

证券时报记者 陈澄

8月22日晚间,鱼跃医疗(002223)发布2025年半年度报告,上半年,公司实现营业收入46.59亿元,同比增长8.16%;实现归母净利润12.03亿元,同比增长7.37%。

作为家用医疗器械领域的龙头,鱼跃医疗表示,上半年公司积极拥抱技术革新浪潮,将人工智能等前沿技术应用到产品研发、公司运营管理等工作中,并围绕数字化、可穿戴化两大核心发展方向,构建完善产品生态体系。在全球化战略上,公司持续推动海内外渠道建设、国际化人才培养、海外市场准入等工作,聚焦全球市场的巨大潜力,致力于成为全球医疗器械领域的领先企业。

上半年,公司呼吸治疗解决方案实现营收16.74亿元,同比增长1.93%。业绩回归增长通道;血糖管理及POCT解决方案实现营收6.74亿元,同比增长20.00%;急救解决方案及其他板块实现营收1.36亿元,同比增长30.54%;家用健康检测解决方案实现营收10.14亿元,同比增长15.22%;临床器械及康复解决方案实现营收11.34亿元,同比增长3.32%。

上半年,鱼跃医疗研发投入2.95亿元,同比增长9.44%。公司近五年的研发投入累计已超过24亿元,使得公司的核心产品与技术实现显著提升,并在呼吸制氧、血糖管理、急救等多个领域达到全球先进水平。今年以来,鱼跃医疗已陆续推出新产品,并加快推进产品走向物联网化。

在全球化战略的驱动下,鱼跃医疗持续加大对海外市场的资源配置,面向全球招募专业人才,组建本地化团队促进文化协同。数据显示,公司上半年实现海外营收6.07亿元,同比增长26.63%,并取得国际注册认证85项,为新品的全球推广提供支撑。下半年公司还将继续加大海外团队建设力度和属地化销售网络布局,推动海外业务的扎根与发展。

上半年,鱼跃医疗在AI医疗方面的布局取得阶段性突破。依托在医疗器械领域二十余年的专业技术和临床数据积累,公司将人工智能、大数据、物联网等前沿技术融入运营管理与产品开发全流程,提升产品的智能化水平。同时,公司高度重视具备连续性监测功能的产品研发,正积极开展涉及血糖、血压、血氧等指标的AI智能穿戴医疗设备研发工作。

鱼跃医疗还表示,在生态构建层面,公司正逐步打造“硬件+软件+数据”的一体化健康管理生态体系,推出鱼跃AI Agent健康管理应用,通过整合旗下多品类医疗设备的数据接口,实现健康数据的采集与管理、分析与解读,使得用户黏性与使用频次稳步提升,并成为连接公司产品与用户需求的重要纽带。



上市公司资讯第一平台