

# 南玻A签下逾200亿元长单采购合同 专家：帮助上下游企业共同规避行业风险

■本报记者 李昱丞  
见习记者 王镜茹

9月13日晚，南玻A发布公告称，公司与天合光能签订7万吨高纯硅料长单采购合同，预计2023年至2026年销售总额合计212.10亿元(含税)。

近年来光伏行业延续高景气度，高纯晶硅供给持续紧张，多家下游厂商纷纷提前锁定大额采购长单。业内分析人士认为，目前硅价已到阶段性高点，后期或将持续高位震荡。锁量不锁价地签订长单，可帮助上下游企业共同规避行业风险。

## 签下逾200亿元销售合同

天合光能相关人士告诉《证券日报》记者：“公司与多家硅料企业均有合作，此次牵手南玻A，主要是因为对方的产品质量符合公司要求，签订长单对公司的供应链可起到稳定作用。”

天合光能是光伏组件领域的一家头部企业，今年上半年光伏产品出货18.05GW，同比增长71.9%，市占率居全球第二位。作为供货方的南玻A，今年上半年太阳能产业实现营收14.34亿元，同比增长22.49%。

根据合同条款，2023年至2026年，南玻A将向天合光能销售7万吨高纯硅料原料产品。按PV InfoLink最新公布的多晶硅硅料均价测算，预计该合同销售总额将达212.10亿元(含税)。

南玻A表示，本次合同的签订，有利于高纯硅料产品稳定销售，符合经营规划，将对公司未来经营业绩产生积极影响，但不会对

公司目前经营业务产生重大影响。值得注意的是，此次与天合光能签订的长单合同，是南玻A有史以来签订的最大一笔单一采购合同。目前公司拥有年产能1万吨的南玻宜昌高纯晶硅项目。今年6月份，公司发布公告称，在建的青海高纯晶硅项目年产能5万吨，建设期为20个月。

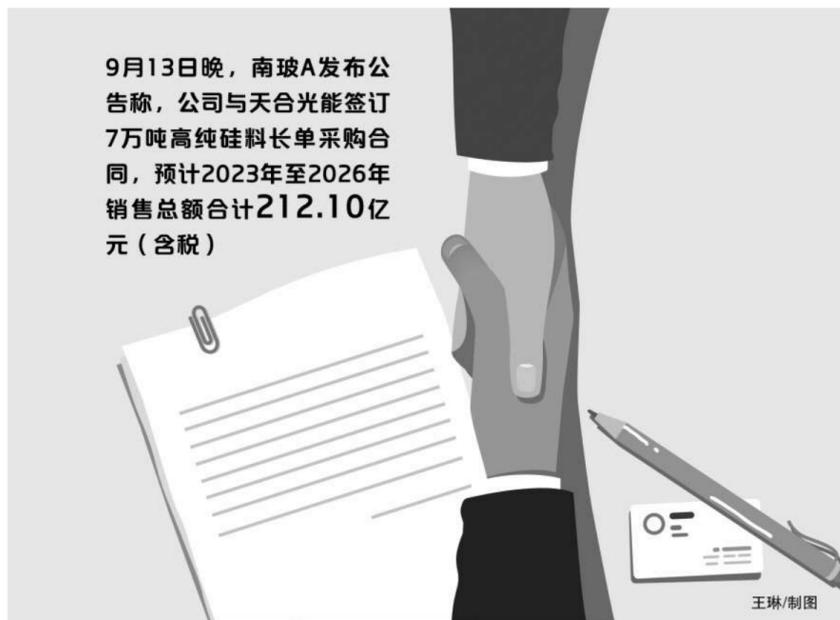
## 硅料长单锁量不锁价

近年来，光伏行业持续升温，导致高纯晶硅的供给持续紧张，多家光伏组件企业纷纷与上游企业提前锁定大额采购长单。签订锁量不锁价的硅料长单合同，是目前光伏企业保证硅料供应的主要方式。

9月10日晚，通威股份发布公告称，旗下子公司与晶科能源及其子公司签订38.28万吨多晶硅产品长单销售合同，预计销售总额可达1033.56亿元。在两个月之前，通威股份旗下子公司还曾与美科硅能源签订一笔25.61万吨的多晶硅长单销售合同，预计销售总额约为644.1亿元。

上海有色网分析师史真伟告诉《证券日报》记者：“多晶硅市场价格波动性很强，暴涨暴跌现象时常出现，锁量不锁价可以帮助上下游企业共同规避行业风险，是供需双方双赢的选择。此外，硅料行业壁垒较高，产能刚性且扩产周期长，新增产能有限。因此，对下游厂商来说，锁住未来几年的硅料订单，对保障原料供给十分重要。”

南玻A也在公告中提醒称，本次采购合同价格采取月度议价方式，测算的销售总额未考虑合同履约风险，未来高纯硅料市场价格等影响因素，存在一定不确定性，不



9月13日晚，南玻A发布公告称，公司与天合光能签订7万吨高纯硅料长单采购合同，预计2023年至2026年销售总额合计212.10亿元(含税)

构成业绩承诺。

## 硅价已到阶段性高点

南玻A是国内最早进入多晶硅领域的企业之一，早在2006年便开始筹建高纯晶硅产线。

今年一季度，南玻宜昌高纯晶硅项目经过技术改造后复产，产品品质和产能均有所提升。其中，国标电子级产能占比近95%，对应的产品达到N型电池客户的使用要求，迅速进入天合光能、晶澳科技、阿特斯等知名企业的供应链。

南玻A的复产及扩产，折射出硅料行业的高景气度。兴储世纪总裁助理刘继茂认为，目前硅料已占据行业60%以上的利润。上市公司发布的2022年半年报显示，通威股份、大全能源、新特能源等硅料龙头企业今年上半年实现的归母净利润同比增幅均超过3倍。

9月8日，硅业协会表示，为避免发布的多晶硅价格被市场过度解读，决定暂停发布采集价格。光大证券发布的研究数据显示，国产多晶硅料(一级料)现货价已从2020年5月末的8.1美元/千克一路

攀升至9月13日的44.5美元/千克(按最新汇率计算，约合人民币307.57元/千克)，涨幅高达449%。光伏产业链的博弈愈演愈烈，导致硅料价格不断上涨。对此，多位分析人士对记者表示，当前的硅料价格已基本处于历史价格高位了。

隆众资讯光伏行业分析师方方正认为，“硅料价格走势仍将取决于产能释放情况。预计今年下半年硅料价格仍将维持高位震荡，旺盛的市场需求会对硅料价格在280元/千克之上运行提供支撑。”

# 云南电解铝产业启动用能管理 相关上市公司表态积极应对

■本报记者 谢岚  
见习记者 李如是

9月14日，神火股份发布关于控股子公司云南神火铝业有限公司(以下简称“云南神火”)受电影响情况的公告。

无独有偶，9月13日晚间，云铝股份也发布关于受电影响的公告。根据供电部门用能管理通知，云南省电解铝行业从9月10日起限电，9月14日前限电负荷10%。

上海钢联铝业事业部电解铝分析师姚馨对《证券日报》记者表示：“在云南省各项招商引资政策的鼓励下，省内电解铝产能逐年增加，神火股份、山东魏桥等多家电解铝公司均在当地建厂。Mysteel统计数据显示，云南省电解铝耗电量占第二产业用电量的41%，占全省用电量近30%。电解铝产业已成云南省耗电大户，因此将承担更大的

节能责任。”

## 电解铝企业“限电”

上海有色网(SMM)数据显示，截至今年9月初，云南省电解铝建成产能561万吨，运行产能521.8万吨，占全国总运行产能的12.8%。

云南省现有4家大型电解铝冶炼企业，分别是云铝股份、云南神火、港股上市公司中国宏桥旗下子公司云南宏泰新型材料有限公司、云南其亚金属有限公司。渤海证券分析师袁世博预计，“本次限电或影响电解铝产能70万吨至80万吨。”

姚馨表示：“压降10%用电负荷只是初步政策，后续仍存在继续加大压降力度的可能。电解铝企业要提前做好长期减产的准备，可通过停槽来降低用电量，预计复产时间大概率会在明年3月份之后。另外，

还要关注云南省是否会调高电价，一旦工业用电价格调高，将导致电解铝冶炼成本上升。”

在当地4家电解铝冶炼企业中，云铝股份的建成产能已达330万吨。公司表示，本次压降用电负荷将对公司及下属电解铝企业的生产经营产生一定影响。公司将通过安排设备检修维护、合理组织生产等方式积极应对，同时也将积极与相关部门就电力保障、稳定生产经营等方面加大沟通协调。

云南神火的电解铝产能为90万吨。公司也表示，按照通知要求，9月14日前公司的用电负荷调整至不高于131.6万千瓦，公司将积极应对限电影响。

渤海证券在研报中表示，受限电影响，看好电解铝价格的涨势。同花顺数据显示，LME铝现货价格在9月13日上涨0.92%，已达2309.50

美元/吨，周涨幅达2.19%。

## 加大“绿电”利用率

云南省此次限电的主要原因是，今年8月份以来，云南省澜沧江流域来水偏枯，整体电力供给偏紧。国家统计局数据显示，2021年云南省的发电量占全省发电规模的79.09%，省内工业生产对水电依赖较大。

北京特亿阳光新能源科技有限公司总裁祁海坤对《证券日报》记者表示：“云南省连续两年出现区域性电力供需偏紧的情况，在一定程度上反映出，在构建以新能源为主体的新型电力系统过程中，各类电力供给的稳定性、及时性和适应性仍面临挑战。在供电偏紧的情况下，对高耗能产业限电、让电于民、提升工业用电电价，将成为必然趋势。”

电解铝冶炼企业积极应对生产用电受限的影响。首先是错峰用电，尽量在22:00至7:00之间的用电低谷时段内进行生产；其次是加大水电以外的其他绿色电力的利用率。

云铝股份表示，今年公司将持续提升全产业链绿色用能水平，充分利用工业厂房屋顶等实施分布式光伏及分散式风力发电项目，提高风电、光伏发电等可再生能源利用水平。预计公司及下属企业与电力企业合作项目的总装机容量将超过20万千瓦，每年可提供绿色清洁电力约24000万千瓦时。

景鉴智库创始人周鸣岐对《证券日报》记者表示：“在火电关停、绿电项目逐步落地的过程中，限电现象有望缓解。虽然目前云南省电力供需仍存在偏紧的情况，但在5年后或实现基本平衡，甚至有所剩余。”

# 集装箱运输行业“旺季不旺” 热门航线即期单价跌破3000美元

■本报记者 施露

在传统的旺季，集装箱运输行业(以下简称“集运行业”)却提前感受到了寒意。

“从广州出发的运往美国西部航线的集装箱价格已跌破3000美元/FEU，宁波的价格仍保持在3000美元/FEU之上，这与2021年集装箱价格被货代叫到2万美元/FEU高价(实际成交可能不到)相比，跌幅已高达85%。”中外运集团内部人士对《证券日报》记者表示。

在此之前，集装箱价格曾被炒得一天一个价，被誉为“疯狂的箱子”。原本9月份是集运行业的传统旺季，但无论是从即期运价还是从货代业务方面来看，今年这个传统旺季显得有点冷清。如今，即期运价已跌去八成多，是否意味着集运行业的上涨周期已彻底结束，

行业景气度开始下行?

## 即期运价全线下跌

受全球通胀和地缘因素的影响，全球集装箱运输需求继续走弱，各条干线集装箱运价几乎全线下跌。

上海航交所9月9日公布的数据显示，SCFI指数上周下跌285.5点至2562.12点，跌幅高达10.03%，比前一周9.7%的跌幅进一步扩大，回落至2020年12月下旬以来的低点。与年初相比，SCFI指数接近“腰斩”，已累计下跌43.9%。

美国西部航线曾是去年的热门航线，但如今，上海至美国西部航线集装箱运价仅为3484美元/FEU，周跌幅达13.21%，同比下跌44.9%，自历史高位下跌以来，至今已累计下跌超过57%。美国东部航线集装箱运价相对有较强支撑，运价跌至

7767美元/FEU，周跌幅为6.62%，与历史高位相比累计下跌超35%。

一向平稳的欧洲航线集装箱运价也开始下跌。SCFI数据显示，上海至欧洲集装箱运价为3877美元/TEU，环比下跌8.8%，同比下跌48.2%，与历史最高位相比跌幅超过50%。

## 长协价格稳步上涨

对于集装箱即期运价暴跌的原因，一位海运业内人士对《证券日报》记者分析称：“一方面，需求端出货量减少，全球集装箱货物运输量减少；另一方面，全球多数港口拥堵情况出现缓解，集装箱船的供需格局逐渐转为宽松，2023年新船订单将迎来交付高峰，集运行业供给充足，此前集运行业供需错配的情况将得到根本解决，将令运价继续承压。”

国泰君安证券在研报中表示，2022年7月份全球集运出货量较2019年同期增长5%。其中，亚洲至北美航线6月出货量仍处高位，而旺季增长疲弱，载运率下降。美国内陆与港口拥堵显著缓解，集运公司订舱与结算价格传统旺季开始明显回落。

华泰证券在研报中表示，三季度为集运行业传统旺季，货品通常集中在9月份出口，以满足感恩节及圣诞节货品上架和销售。但今年9月份以来，国际集装箱运价加速下滑。其中，9月份的第三周，美国西部航线/欧洲航线的运价均环比下滑，凸显市场货量不足。舱位供应方面，预计9月份欧美航线舱位均将供大于求。欧线停航运力已上升至24%，以应对货量不足的影响。

“能源价格高企、通胀上升、欧美实物消费减速、库存被动积累

等指标均预示，今年第四季度集运需求仍存在进一步下滑风险。”华泰证券分析师沈晓峰在研报中表示。

注册国际投资分析师贾亦真认为，就算即期货代运价一直下跌，对船公司的影响也不大，A股上市的集运行业个股的整体业绩应该是向好的，因为船公司的长协价格在上涨，所以对应的上市公司业绩不会太差。股价是对未来运价的预期，我觉得当前市场的反应有些过度了。”

“以中远海控为例，它的集运业务长协比例占比非常高，可能超过60%。而且，美线长协运价同比翻番，欧线一年期合约价格同比增长200%至400%。”贾亦真补充称，有长协价的托底，相关上市公司今年三季度的业绩可能会与二季度基本持平，全年业绩基本能够维持在相对高位。

## 一起教育科技

### 上半年亏损额同比收窄

校内教学软件服务业务已成为重要收入来源

■本报记者 许洁

9月14日，美股上市公司一起教育科技发布2022年中报数据。

中报显示，今年上半年，一起教育科技实现营业收入3.67亿元，同比减少68%；净利润亏损5119.7万元，与上年同期亏损9.26亿元相比，亏损额大幅收窄。一同收窄的还有公司的研发支出，从去年中期的4.39亿元压减至1.33亿元，减少的主要原因是公司根据业务调整进行了人员优化。

## 回归校内业务初见成效

从今年第二季度财报数据来看，报告期内，公司实现净利润1.335亿元，较2021年第二季度的6.709亿元同比下降80.1%；实现毛利率52.2%，去年同期为63%。今年第二季度净亏损2640万元，较2021年第二季度的净亏损2.667亿元大幅减少。

收入大幅下降主要是受“双减”政策的影响，公司于2021年年底停止在线K12辅导服务。一起教育科技早期就是从校内业务起家，“双减”后再度回归校内业务。公司称，将更加专注作业等核心教学应用场景，全面转型成为一家助力中国基础教育数字化转型的SaaS软件服务商。

值得注意的是，在剔除在线K12辅导服务的净收入后，一起教育科技的净收入从去年同期的890万元大幅增加至今年第二季度的1.335亿元。这表明，公司转型后推出的校内教学软件服务(SaaS)业务已成为公司今年第二季度乃至未来的重要收入来源。

对此，公司创始人、董事长兼首席执行官刘畅表示：“2022年第二季度，公司积极推进校内教学软件SaaS服务业务，探索符合中国适用法律法规的校外个性化自主学习产品。我们于2022年第二季度成功交付了一套基于智能作业的精准教学和自适应学习系统，覆盖上海闵行区。该学习系统在整个教学过程中定期使用，并在疫情时受到教师、学校和教育主管部门的好评。这体现出一起教育科技在该领域的开创性能力。”

公司董事兼首席财务官杜超表示：“与2021年同期相比，公司2022年第二季度GAAP计算的净亏损继续收窄。随着我们运营效率的不断提高，过去三个季度均实现按非GAAP计算的连续净盈利。”

对于今年第三季度的业绩，一起教育科技预计，总收入在1.2亿元至1.4亿元之间。第三季度总收入将完全来自公司业务转型后正在进行的校内教学软件SaaS服务业务。

## 教育信息化赛道竞争激烈

“双减”政策实施后，一起教育科技转型瞄准的是其具备先发优势的教育信息化赛道，其转型成果已在收入规模上有所体现。但不可忽视的是，这个赛道同样也是其他科技企业以及教育企业转型的重要赛道之一。

有券商分析师表示，2021年是国内教育课后服务政策落地的一年，为减轻家长负担，同时解决学生课后看护问题，教育部陆续发布政策推动课后服务落地，据粗略估算，国内课后服务市场规模可达千亿元级。艾瑞咨询发布的数据显示，2021年，我国中小学教育信息化经费投入达1634亿元，投入呈现阶段差异，总体来看，软件资源类投入占比11%，硬件设备类投入占比43%，专业服务类投入占比46%。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示：“在数字化浪潮下，SaaS服务迎来新一波发展机遇。目前，在教育领域，从事教育信息化业务的企业有校宝在线、晓羊教育、翼鸥教育、百家云、松鼠AI、校管家、昂立STEM、致学教育、极课大数据、精准学等。此外，阿里巴巴、腾讯、华为、科大讯飞等大厂也在教育信息化领域有所布局。”

“进校业务的竞争是激烈的。首先，要符合进校的资质条件；其次，要解决和学校、教育部门的合作问题；此外，一些外部环境也会影响进校业务。”21世纪教育研究院院长熊奇奇对《证券日报》记者表示。

一位业内人士告诉《证券日报》记者：“虽然我们手握重金，但这个市场还是很难开拓。像科大讯飞这样的企业，可以通过智慧城市等一揽子工程，直接把自己的智慧教育项目植入到当地学校中去。相比之下，我们还缺乏这样的实力。”

在A股市场，主营教育信息化及信息服务的全通教育今年上半年业绩几乎全面滑坡。上半年，全通教育实现营收2.45亿元，较去年同期的2.76亿元减少11.15%；归属于母公司股东的净利润为535.09万元，较上年同期的773.13万元减少30.79%。其中，教育信息化项目建设与运营业务实现营收4482.52万元，同比减少34.33%。

全通教育解释称，教育信息化项目受到客户招投标时间节点影响，存在无规律波动特点。其中，教育信息化平台相关项目过程复杂、周期较长，多数在下半年验收交付。还有部分教育信息化项目受到疫情不同程度的影响。

对此，陈礼腾也表示，“校内教育的数字化转型是教育行业升级、提升教学效率的必经发展阶段，但教育信息化赛道的主要痛点就是学校数量众多、资源分散，且传统教育体系比较固化，需要不断进行市场教育，因此，数字化改革需要经历一个较长过程。”