

硅片价格持续上涨 光伏产业链迎来价格拐点？

■本报记者 殷高峰

8月24日下午，中国有色金属工业协会硅业分会公布了最新一周硅片价格，本周硅片价格延续上涨趋势。M10单晶硅片(182mm/150μm)成交均价提升至3.36元/片，环比涨幅为6.67%；N型单晶硅片(182mm/130μm)成交均价提升至3.45元/片，环比涨幅为5.83%；G12单晶硅片(210 mm/150μm)成交均价维持在4.35元/片，环比涨幅为3.57%。

对于硅片价格的持续上涨，硅业分会表示，本周硅片价格上涨的主要原因是一线企业上调报价，其他企业跟随调价，截至本周大部分电池企业接受当前价格。

“主要还是光伏装机规模的超预期，带动需求。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示，今年上半年，硅料硅片的价格持续下行，刺激了下游电站的装机热情，新增装机规模呈快速增长的态势，超出之前的预期，在装机规模快速增长的带动下，硅片的需求增加，带动价格出现

反弹。

硅片价格持续回暖

国家能源局的数据显示，今年1月份至7月份国内新增光伏装机97.2GW，同比增长158%，其中7月份新增18.7GW，同比增长174%，环比增9%。“需求端的超预期推动硅片价格整体回暖。加之上半年硅片价格较低导致部分企业停产，降低行业整体产能利用率，企业短期有补库存的需求，这些都是导致硅片价格短期出现回升的因素。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

事实上，硅片的持续上涨也在市场的预料之中，“硅料价格的持续上涨，势必带动硅片价格的上涨。”屈放称。

8月23日，硅业分会公布了太阳能级多晶硅最新价格显示，N型料成交价为8.40万元/吨至9.30万元/吨，平均为8.91万元/吨，均价周环比上涨5.32%。单晶复投料成交价为7.20万元/吨至8.00万元/吨，平均为7.72万元/吨，均价周环比上涨3.21%。单晶致密料成交价为7.00万元/吨至7.80万

元/吨，平均为7.51万元/吨，均价周环比上涨3.30%。单晶菜花料成交价为6.70万元/吨至7.50万元/吨，平均为7.21万元/吨，均价周环比上涨4.19%。

这是7月份以来，多晶硅价格第6次整体上调，也是N型料第8次涨价。硅料价格上涨，让硅片环节涨价成为必然。硅业分会表示本周包括一线企业在内的单晶硅生产企业仍维持满负荷运行，8月份整体硅片供应量维持原有预期58GW至60GW。

价格或持续震荡

值得注意的是，光伏龙头隆基绿能的硅片价格依旧保持7月底的报价，并没有跟随这波涨价调整。

“目前公司的报价没有上调。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示，这得益于公司的成本控制能力。

“对于龙头企业来说，由于其在技术等方面的优势，其成本控制能力较强，同时，也有些公司基于对硅料价格的判断，在硅料价格走低时加大了库存，目前的硅料价格变化对其影响不大。”屈放分析称。

8月24日InfoLink发布的报告表示，随着后续厂家执行落实新价格，预期下周硅片价格维稳。9月份的价格走势仍需多方评估，硅片生产消纳能力，硅料的涨价动能支撑，甚至电池环节的价格走势，都将牵引硅片环节后续价格变化。

硅业分会表示，需求方面，电池端，M10单晶PERC电池主流成交价维持在0.76元/W左右。电池环节目前留存相对丰厚的利润，博弈情况较为明显，整体处于累库阶段。组件端，M10单晶PERC组件维持在1.2元/W，组件环节承压，前期积压的高价订单基本消化殆尽，部分专业化组件厂面临亏损减产，后续仍需关注减产能否拉动价格回升。

“虽然伴随着下半年N型电池片的逐步量产带动N型硅片企业总体产量的提升，但市场仍然没有到大规模补库存阶段，因此从中期来看，硅片价格仍将维持低位震荡整理。”屈放分析称，尽管硅料硅片的价格近期持续回弹，但从行业整体来看，目前硅料硅片的总体供给仍然过剩，在技术、价格等方面具有优势的企业将获得竞争优势。

动力电池装机量持续提升 相关上市公司业绩有望受益

■本报记者 李雯珊

8月24日，NE时代根据新能源乘用车终端数据统计，2023年7月份动力电池装机量27.4GWh，同比增长41.23%。其中，方形、软包、圆柱电池装机量占比分别为94%、3%和3%。磷酸铁锂电池出货量占比近60%，三元锂电池占比近40%。

多位业内人士向《证券日报》记者表示，“从1月份至7月份的情况来看，国内动力电池装机量持续提升，在全球动力电池市场中，中国企业是主力。磷酸铁锂电池与三元锂电池装机量之间的‘大小’格局仍然很明显。”

装机量增长明显

此前，中国汽车动力电池产业创新联盟发布的相关数据显示，2023年1月份至7月份我国动力电池累计装机量为184.4GWh，同比增长37.3%。其中，三元锂电池累计装机量为58.6GWh，占总装机量的31.8%，累计同比增长

5.6%；磷酸铁锂电池累计装机量125.6GWh，占总装机量的68.1%，累计同比增长59.6%。

在动力电池出口方面，三元电池与磷酸铁锂电池的装机量则出现对调。7月份，我国动力电池企业出口共计11.2GWh。三元电池出口7.2GWh，占总出口的64.7%；磷酸铁锂电池出口3.9GWh，占总出口34.8%；1月份至7月份，我国动力电池企业出口累计出口达到67.1GWh，三元电池累计出口46.6GWh，占总出口69.5%；磷酸铁锂电池累计出口20.22GWh，占出口总额的30.1%。

“短期看，在下半年传统旺季下，各环节有望进入排产增量阶段；中长期看，优质供给为主，新能源汽车有望进入加速渗透阶段；同时海外电动化决心明确，全球新能源汽车发展呈现共振，产业链发展不断完善优化，行业经历需求快速增加、供给大幅扩张再到供需平衡下行业格局优化，培育出一批在成本、性能上具备优势的相关动力电池供应商，全球竞争优势

持续夯实。”华西证券电力设备与新能源行业研究员杨睿认为。

长城国瑞证券电新行业分析师黄文忠则表示，动力电池全生命周期的低碳化管理有望成为未来动力电池出口壁垒和竞争着眼点，中国动力电池产业链低碳转型进程，可以持续关注具备减碳技术实力、在海外建厂并在海外布局回收业务的厂商。

多家公司“开足马力”

据统计，7月份国内动力电池企业装机量头部企业分别为宁德时代、比亚迪、中航创新、亿纬锂能、国轩高科、欣旺达、正力新能、孚能科技。

7月份，宁德时代的电池装机量为11248.85MWh，同比增加41.6%，市场份额为41.1%；比亚迪的电池装机量为8241.59MWh，同比增加42.7%，市场份额为30.1%；中航创新的电池装机量为2682.36MWh，同比增加83.7%，市场份额为9.8%；亿纬锂能电池装机量为1017.4MWh，同比增加224.7%，市场份

额为3.7%。

“亿纬锂能由于去年8月份与9月份开始供应广汽埃安与合众汽车，今年增量比较明显。同样，作为软包电池供应商，孚能科技因为奔驰、广汽埃安、岚图部分车型，带来新的增量。另一家上榜的正力新能，依靠零跑的订单下半年表现应该也不错。”招商证券相关行业分析师向记者表示。

日前，欣旺达董秘办相关人士对外表示：“欣旺达2023年上半年国内动力电池装机量为3.74GWh，市占份额仅为2.46%，公司未来仍有广阔的提升空间。”同时，在8月9日，该公司对外宣称，为进一步深化公司全球化战略布局，其下属子公司在匈牙利投资约19亿元，建设新能源汽车动力电池工厂一期，主要从事锂离子电池、动力电池系统制造及销售等业务。

亿纬锂能则对外表示，动力电池方面，公司在2023年上半年乘用车领域适用电芯产能增加，及新客户群的开拓与业务的良好进展，也带来了收入的增加。

头部会员制商超开启价格战？山姆、盒马部分商品竞相降价

■本报记者 贺俊
见习记者 李静

一块“榴莲千层蛋糕”引爆的价格战正在蔓延。如今，曾经在山姆会员店观察到，山姆会员店的榴莲千层蛋糕摆满了货架，货架上标注“此商品每位会员限购1件/天”；而在盒马店铺中，榴莲千层蛋糕则已售罄。“现在优惠力度大，消费者购买热情高，每天都有大量顾客来排队购买。”盒马会员店销售人员对《证券日报》记者表示。

除榴莲千层外，山姆、盒马加入价格战的商品正越来越多，月饼、西瓜、鸡蛋、小零食都已参与其中。

开启价格战？

据了解，这场价格战始于7月底，彼时，盒马推出了“移山价”活动，其中，就山姆售价128元/kg的同款榴莲千层蛋糕，盒马售价仅为99元/kg。

随即，山姆将榴莲千层蛋糕的价格改为98.9元/kg，此后盒马再将价格下调至89元/kg，而山姆又立即调降至88元/kg。至今，盒马将部分城市榴莲千层的价格调整为79元/kg，而山姆会员店北京、上海等地区的售价也降至了85元/kg。

针对调价具体原因等问题，《证券日报》记者分别采访了盒马与山姆。山姆方面对《证券日报》记者表示，此次调价没有特别的原因，商品都有日常的调价机制。盒马方面对记者表示，此次推出的是“移山价”活动，具体是指以惠公移山的匠人精神，不懈推进产品品质的精益求精，让更多消费者了解来自中国多个产地以及全球的更多好货。

“会员制商超是目前收益最好的细分领域，但对于会员制商超，低价不是唯一标准，服务、管理等综合能力要求更高，需要企业持续投入、磨合。”广咨智库策略分析师沈萌对《证券日报》记者表示。

艾媒咨询创始人兼CEO张毅对《证券日报》记者表示，价格战会对企业形成巨大的成本压力，还可能会形成恶性竞争。但目前来看，也是获取客户的有效手段。

这场价格战实际促销情况如

何？《证券日报》记者走访位于大兴区的山姆会员店以及盒马X会员店观察到，山姆会员店的榴莲千层蛋糕摆满了货架，货架上标注“此商品每位会员限购1件/天”；而在盒马店铺中，榴莲千层蛋糕则已售罄。“现在优惠力度大，消费者购买热情高，每天都有大量顾客来排队购买。”盒马会员店销售人员对《证券日报》记者表示。

山姆与盒马

资料显示，山姆自1996年进入中国市场，截至目前，山姆在中国五个城市拥有44家门店。盒马创立于2015年，目前业态包括盒马鲜生、盒马X会员店、盒马小站、盒马MINI、盒马集市和盒马邻里等。其中，盒马X会员店对标的是山姆。虽然门店数上不及山姆，但盒马X的会员数在2022年初已达到了200万，为山姆400万会员的一半。

第三方平台月狐iApp数据显示，今年6月份，山姆与盒马(含盒马鲜生、X会员店等多种业态)的用户重合率高达43.1%，且山姆全网渗透率比盒马低约2%，每月活跃用户比盒马少约1300万。

对于两家是否为竞争对手，沃尔玛中国总裁及首席执行官朱晓静今年2月份曾在内部讲话中称，盒马是沃尔玛旗下山姆会员店在中国的唯一竞争对手。唯一并不意味着只有这一家对手，而是指盒马凭借其创新的经营方式，唯一有潜力对山姆会员店构成竞争威胁。

盒马创始人兼CEO侯毅在7月份接受媒体采访时称：“(盒马与山姆)我们面向的是同一客户群——中产以上的消费群体。”

欧睿咨询数据显示，去年，会员制商超业态在中国的销售额从四年前的18亿美元增长了一倍多，达到37亿美元。

另一份来自贝恩和凯度消费者指数的报告显示，2023年一季度仓储式会员店的中国消费者数量同比增长30.3%，购买频率上升了12.8%。

百世集团毛利率创历史新高 聚焦“三大业务”深度融合

■本报记者 贺俊
见习记者 梁傲男

8月24日，百世集团(以下简称“百世”)发布了2023年二季度未经审计财务业绩。二季度，百世营收为21.4亿元，营收同比增长10.7%，毛利率同比提高了8.8%。其中，百世快运实现非通用会计准则(Non-GAAP)盈利，百世供应链连续两个季度盈利，百世国际货量环比增长54.1%。

中国物流学会特约研究员、中国交通运输协会快运物流分会副秘书长解筱文在接受《证券日报》记者采访时表示，百世聚焦于快运、供应链和国际服务，提升了三大业务的效率和盈利能力。二季度，百世进一步加强了成本控制和运营管理，毛利率有所提高，在市场中向中高端物流不断迈进。

聚焦三大业务

二季度，百世快运营收13.9亿元，同比增长15.2%，毛利率同比提高13%。财报显示，百世快运将继续提高服务质量和运营效率，并持续与供应链业务协同提升大客户服务能力，提高业务和盈利能力的双增长。

百世供应链营收同比增长6.7%至4.8亿元，Non-GAAP净利润达1024万元，毛利率创历史新高高达10.9%，连续两个季度实现盈利。受益于市场对高质量供应链服务需求的增长，百世供应链凭借数字化供应链综合服务能力，持续推动其智能化能力提升，使供应链发挥百世业务生态协同核心作用。

在组织优化、提高服务质量和网络覆盖等举措的推动下，百世国际二季度营收达2.4亿元；大客户服务能力增强，关键客户(KA)业务量环比增长25.1%；跨境业务货量环比增长54.1%。百世国际在财报中提及，将持续完善中国、东南亚和北美地区的电子商务购物商业模式(B2B2C)和跨

境业务网络，为客户提供优质的全球供应链服务。

“今年，百世的关注点主要有三个：三大业务能否实现突破百亿元的收入目标、全年现金流业务能否保持正向表现、能否实现年度盈利。”快递物流专家、贯铎资本CEO赵小敏对《证券日报》记者表示。

快运业务为主要营收来源

在卖掉国内快递业务后，百世曾表示，业务布局聚焦于主业，推动供应链、快运、国际业务的深度融合。2023年二季度，快运业务营收占百世总营收的65.0%，是目前集团主要的营收来源。

百世是快递行业中最早涉足快运的企业之一，在运联智摩发布的《2023全网快运12强》中，百世快运以11.2%的市场占有率排名第五。从零担收入上看，百世快运在中国零担物流收入榜单排名第九，在快运赛道中依然保持一定的竞争力。

“相对于基本饱和的快递市场，国内快运市场集中度较低、规模较为分散，百世在快运业务方面有望取得较高的增长。”解筱文表示，随着物流需求的增加和市场竞争的加剧，百世有机会通过提高服务质量和拓展业务范围来实现更高的增长。

巨丰投资高级投资顾问林海明在接受《证券日报》记者采访时表示，快运行业最显著的优势在于其庞大的网络。2023年以来，行业服务的同质化问题变得十分突出，“鉴于过去的经验，破局之路只有整合。通过整合，将小规模的网络发展为大规模，提高市场集中度，增强应对不确定性风险的能力。”

百世首席财务官樊倩怡表示：“预计今年下半年，快运、供应链业务将继续保持盈利，公司将增强服务能力，发挥业务协同作用，创造长期价值。”

AI芯片巨头英伟达单季营收创历史新高 A股相关概念股应声上涨

■本报记者 李豪悦

AI芯片巨头英伟达于8月24日公布2024财年第二财季业绩(截至2023年7月30日的3个月)。数据显示，英伟达期内营收创历史新高，达到135亿美元，同比增长101%；净利润为61.88亿美元，同比增长843%。

财报发布后，英伟达股价在盘后交易时段应声大涨，涨幅一度超过8%，公司当前总市值为1.2万亿美元。FactSet数据显示，覆盖该股的50位分析师大多看涨，其中有分析师预测英伟达的市值将可能超过2万亿美元。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇向记者表示，考虑到AI的迅速发展，英伟达在图形处理器(GPU)领域的技术领先地位以及其在自动驾驶、数据中心等领域的应用，其市值超过2万亿美元的预测在一定程度上是合理的。AI技术将在未来继续催生创新和增长，而英伟达作为AI加速器的主要提供者，有望受益于这一趋势。

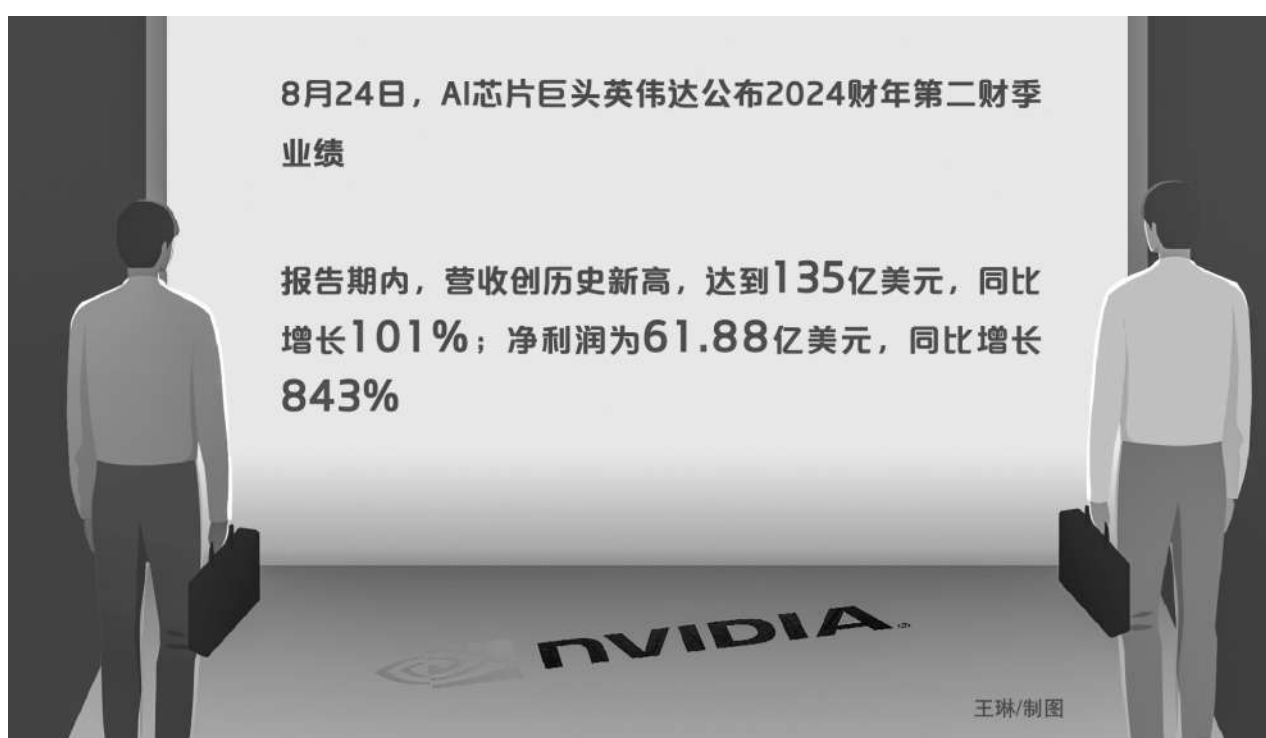
“新的计算时代已经开始。”英伟达首席执行官黄仁勋在电话会议上表示，世界各地的数据中心正在将资本支出集中在当今计算的两个最重要的趋势上，即加速计算和生成人工智能。

数据中心业务拉动增长

英伟达的业务主要分为数据中心、游戏、专业可视化及汽车。

公司在GPU上的领先曾极大地推动了PC游戏市场的发展，也让游戏早期一直是公司的主营业务。但AI浪潮之下，数据中心已然超越游戏占据公司主要地位。

财报显示，本财季英伟达数据中心收入同比大增171%，达到103.2亿美



元。英伟达表示，数据中心收入增长主要得益于云服务提供商和大型互联网公司AI基础设施的大规模投资，它们正积极采购英伟达的HGX平台用于建设机器学习基础设施，因此带来了极强的购买需求。

此外，英伟达当期游戏业务收入同比增长22%，达24.9亿美元，较上季度增长11%。主要得益于笔记本电脑和台式机上的GeForce RTX 40系列GPU，客户需求坚实且符合季节性。

汽车业务当期实现收入2.53亿美元，同比增长15%。其中，英伟达宣布NVIDIA DRIVE Orin™为中国汽车品牌小鹏G6 Coupe SUV的智能高级驾驶辅助系统提供动力。在此基础上，英伟

达专业可视化业务当期营收为3.79亿美元，同比下降24%，是唯一同比下降业务板块。

不难看出，公司当前业绩的进步主要得益于数据中心收益的大幅度提升。英伟达首席财务官科莱特·克雷斯特在电话会议中提到：“中国需求占我们数据中心收入(包括计算和网络解决方案)的20%至25%。”

A股英伟达概念板块上涨

英伟达刷新纪录的财报一经发布，在全球范围引起了连锁反应。同花顺数据显示，截至8月24日A股收盘，英伟达概念板块增幅1.6%，23家公司当日股

价上涨，其中亿道信息涨停，据了解，公司与英伟达在虚拟现实领域有合作。

安光勇表示，中国在人工智能领域有一定的发展优势，在一些特定领域也积累了不少人工智能应用经验。但高端芯片的研发和供应确实是一个挑战。然而，中国的科技公司正积极寻求自主创新，以填补技术空白。

鲸平台智库专家郭亮告诉记者，AI时代全面拉开，市场需求有望持续提升，所以打开了投资者对英伟达的想象预期。从英伟达的势头可热来看，高端芯片已成为这个时代核心竞争力，且会形成强大的护城河效应。随着AI的应用不断拓展，未来会对各行各业带来显著的影响。