

# 需求释放支撑业绩走强 11家光伏组件公司上半年净利润同比增长

■本报记者 李正

作为今年的热门赛道，A股光伏电池组件（按申万行业分类，以下简称光伏组件）板块上半年业绩亮眼。东方财富Choice数据显示，截至8月29日记者发稿，共有12家光伏组件上市公司发布2023年中报或业绩快报，其中11家公司实现归母净利润同比增长。

《证券日报》记者以投资者身份致电横店东磁，相关负责人表示，今年以来的生产经营情况比较理想，光伏组件产品方面，公司正在积极推动N型TOPCon电池扩大产能的项目建设，预计2023年第三季度就能完工，“公司产品的市场在海外，预计今年公司光伏组件整体出货量将同比增长一倍。”

东高科技首席主题研究员尹鹏飞向《证券日报》记者表示，市场需求不断释放，上游原料价格走低以及N型TOPCon电池的技术迭代，是推动上半年A股光伏组件企业整体盈利增长的主要因素。同时，随着赛道内竞争日趋激烈，行业正在迎来兼并重组期。数据显示，上述12家光伏组件上市公司上半年合计实现净利润101.75亿元，同比增长13.48%。具体来看，按净利润变

动幅度划分，在11家净利润同比增长的公司中，有1家增幅超1100%；2家增幅在300%-400%；2家增幅在100%-200%；6家增幅在100%以内。

记者注意到，多家公司在业绩报告中提到，报告期内市场需求明显释放，支撑公司业绩持续走强。对此，尹鹏飞表示，从市场需求来看，随着新能源产业在全球范围内的快速崛起，国内外光伏装机量快速走高，市场需求持续旺盛。

“成本方面，受前期产能扩张逐步落地支撑供给大幅走高影响，上游的硅料价格自2023年3月份的24元/吨左右，跌至目前约6元/吨-8元/吨，累计跌幅约75%，进而导致硅片价格同步下滑，对处于产业链中游的光伏组件企业形成了一定利好。”尹鹏飞说。

兴储世纪科技股份有限公司总裁助理刘继茂告诉《证券日报》记者，随着硅料硅片价格下降至成本线附近，光伏产业链各环节的利润得到了平衡，光伏组件环节也获得了盈利空间，同时，由于光伏组件最贴近用户端，在硅料和硅片环节没有垄断的情况下，光伏组件环节或是未来利润空间最大的一个环节，预计下半年还会延续增长态势。

《证券日报》记者梳理数据发



截至记者发稿，共有12家光伏组件板块上市公司发布2023年中报或业绩快报，其中11家公司实现归母净利润同比增长，占比超九成

现，光伏组件赛道内企业持续加大研发投入，以进一步提高市场竞争力。数据显示，上述12家公司中，已有10家披露了完整的中期业绩报告，合计实现研发费用26.1亿元，同比增长29.41%，其中有9家公司研发费用同比增长。

刘继茂坦言，目前光伏组件技术更新换代较快，而且大多数组件企业都在布局垂直一体化，只有掌

握新技术，才能继续生存下去。

尹鹏飞认为，加大研发是光伏产业发展到现阶段的必然结果。没有持续不断的研发将无法实现新的技术迭代，行业本身是高速变革的，对于研发的要求会越来越高，预计赛道下半年的研发投入还会持续增加。

此外，记者多方采访了解到，光伏组件企业正在积极加大N型TOPCon电池的研发或扩产能工作。上述横店东磁相关负责人向记者表示，公司的N型TOPCon电池组件正在持续投入研发，同时，产品的生产技术等也在持续跟进。

另据中来股份相关负责人向《证券日报》记者透露，公司N型TOPCon电池扩大产能项目正处于在建状态。但其并未披露产能、投产时间等具体细节。

# 宝馨科技上半年营收近4亿元 异质结电池及组件项目投产在即

■本报记者 陈红

宝馨科技转型新能源成效初显。8月29日晚间，宝馨科技发布2023年半年度报告，公司上半年实现营收3.9亿元、净利润524万元。其中，智能制造、节能环保分别实现营收1.64亿元、4223.89万元；新能源板块营收突破1.6亿元，较上年同期增长244.62%，毛利率达39.02%，较上年同期增长26.76%。

有券商分析师向《证券日报》记者表示：“今年上半年，宝馨科技新能源板块强势发力，公司怀

远一期2GW高效异质结电池及2GW光伏组件项目预计在年内投产。随着降本工作有序推进，异质结在光伏领域认可度更高，有效产能释放后，将支撑公司长期稳健发展。”

记者了解到，宝馨科技自2021年启动战略转型后，锚定新能源领域，通过“新能源+智能制造”双轮驱动，逐步形成了光、储、充换的联动布局。目前，备受外界关注的是公司在光伏异质结（HJT）领域的布局进展，以及钙钛矿/异质结叠层电池方面的产业化情况。

宝馨科技工作人员向《证券日报》记者介绍称：“目前，公司异质结项目进展顺利，怀远一期项目将于2023年年底投产；内蒙古鄂托克旗投资的2GW切片、2GW光伏异质结电池及2GW光伏组件项目土建及厂房建设进展顺利，并进入机电安装和装修招标阶段，预计将于今年年底完成土建和厂房建设。安徽怀远投资光伏异质结及组件二期6GW光伏异质结电池和6GW光伏组件项目正在有序推进中。总体上，公司已规划异质结电池和组件产能达10GW。”

国信证券研报表示，TOPCon

电池以其成本和设备兼容性优势，率先实现商业化和量产化，而HJT电池相比TOPCon及IBC等N型电池，具有转化效率理论上更高、提效降本路线明确的优势。SOLARZOOM光储企业家创始人刘昶预计，2023年底HJT电池的生产成本将与PERC电池接近持平，HJT电池的累计出货量将首次达到10GW级别，供应链将趋于成熟。

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：“光伏行业的未来发展趋势是向具有差异化技术路线的竞争格局迈进。目前阶段，HJT

异质结电池技术路线比较适合新进入光伏行业的投资者。”

此外，宝馨科技还前瞻性布局钙钛矿。上述工作人员介绍称：“公司已与张春福、朱卫东教授团队以及安徽大禹实业合资成立了西安宝馨光能科技有限公司，用以开展在钙钛矿/异质结叠层方面的研究和商业化落地推广，新实验室也正在积极筹备中，目前已完成设备选型和装修设计。公司在异质结电池产线布局也将预留叠层电池后道工序的空间，为后续快速量产钙钛矿/异质结叠层电池做好提前量。”

# 盐湖股份上半年实现营收99.56亿元 持续扩张碳酸锂产能

■本报记者 李立平

8月29日晚间，盐湖股份发布2023年半年度报告。报告显示，上半年，公司实现营业收入99.56亿元，实现归属于上市公司股东的净利润50.98亿元。公司氯化钾和碳酸锂分别实现营收62.28亿元和33.53亿元。

近年来，随着新能源汽车的持续高景气，碳酸锂作为盐湖股份的核心业务，备受资本市场关注。

今年上半年，盐湖股份持续扩张碳酸锂产能。其中新建4万吨/

年基础锂盐一体化项目已完成所有立项审批手续，获得环评批复、水土保持方案的行政审批及专项报告审查工作，项目“三通一平”工作已完成，整体项目按照计划正常推进，预计2024年投产。公司在现有3万吨/年碳酸锂生产能力的基础上再扩能建设，全年目标产量3.6万吨。今年上半年，公司碳酸锂产量约1.41万吨，销量约1.5万吨。

半年报显示，盐湖股份子公司蓝科锂业不断研发加快技术突破，围绕生产中“沉锂母液收率低”的

技术问题，展开“沉锂母液中锂资源高效回收试验”，进行项目安装调试。2023年6月份，公司工业化6000吨/年碳酸锂产能的沉锂母液回收工业化示范装置试车投产，通过前期中试试验和工业化验证，锂整体回收率进一步提升，盐湖提锂技术再次实现突破。目前单日产量最高达130吨。

盐湖股份董事会秘书李舜向《证券日报》记者表示，公司在扩大产能的同时也在积极探索技术升级，力争进一步降低产品开发过程中的资源损耗。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明告诉《证券日报》记者，在碳酸锂价格下跌的情况下，推进锂产业布局可以通过多元化产品应用、创新回收工业示范装置试车投产，加强国际合作和提高产业链竞争力等方式来实现。这样可以降低对碳酸锂价格波动的依赖，提高锂产业的可持续发展能力。

此外，钾肥作为盐湖股份的另一重要板块，报告期内，公司不断解决制约生产的瓶颈问题，通过精心组织生产，严格控制工艺质量指标，实现了产量和质量“双丰收”。

围绕提高氯化钾生产的回收率和钾资源的综合利用率一大批研究项目有序推进，截至上半年末，公司钾肥板块在研项目共27项，实施技改项目共13项；获批专利申报13项。

李舜表示，上半年公司钾肥板块在经历优化整合后，充分发挥钾肥生产潜力，进一步提高资源利用率，持续提升钾资源精细化开发及加工利用能力。同时公司也在积极推进做好“走出钾”战略，积极寻找国外资源以促进合作，进一步巩固盐湖股份在资源开发和钾肥生产上的地位。

# 多家半导体封测企业二季度业绩回暖 加速布局先进封装技术

■本报记者 刘欢

同花顺iFinD数据显示，截至8月29日，已有8家半导体封测企业发布半年报，其中6家上半年净利润同比下滑，包括3家亏损。

具体来看，半年报显示，华天科技上半年实现营业收入50.89亿元，同比下降18.19%；归属于上市公司股东的净利润6287.86万元，同比下降59.89%。

对于业绩下降的原因，某封测上市公司相关负责人告诉《证券日

报》记者：“主要还是全球终端市场需求疲软，半导体行业处于下行周期，导致国内外客户需求下降，公司订单不饱满，产能利用率不足，从而导致盈利下滑。”

根据WSTS发布的最新数据，今年上半年全球半导体市场销售额同比下滑19.3%，预计2023年全球半导体市场规模将下降10.3%。

虽然全球半导体产业销售仍显疲软，但从今年3月份开始，半导体产业月度销售额触底回升，今年二季度销售额环比一季度增长4.7%。

从已经发布半年报的上市公司二季度净利润情况来看，也显现出业绩回暖迹象。同花顺iFinD数据显示，长电科技、中芯国际、华天科技、通富微电、晶方科技、芯原股份、芯海科技、汇成股份今年第二季度分别实现归属于上市公司股东的净利润3.86亿元、9.160.91万元和5574.11万元，环

比分别增长250.83%、199.25%和111.93%。华天科技第二季度实现归属于上市公司股东的净利润1.69亿元，一季度为-1.06亿元，环比实现扭亏。

上述负责人向记者表示：“进入二季度后，随着半导体行业逐步回暖，公司的订单也逐步恢复。”

“经历了近两年的下行周期，‘封测企业库存去化基本完成或接近尾声，部分品类价格和稼动率已经率先走出底部，逐渐进入触底回升阶段。”不愿具名的券商分析师在接受记者采访时表示。

“预计从第三季度开始，随着更多的IC设计公司复苏，去库存完成结合新应用发力，国内工厂和国外工厂产能利用率将先后恢复，第三季度到第四季度将达到较为健康的状态。从产业趋势上看，涉及

汽车电子业务以及具有先进封装能力的厂商在此轮复苏中将更具优势。”上述分析师向记者表示。

先进封装技术相比传统封装技术，能够在再布线层间距、封装垂直高度、I/O密度、芯片内电路通过距离等方面提供更多解决方案。目前，行业内已先后出现了Bumping、FC、WLSPC、2.5D、3D等先进封装技术。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇对《证券日报》记者表示：“先进封装技术在集成电路行业中具有重要地位，因为可以提升芯片性能和功能密度。随着5G、人工智能、物联网、自动驾驶等应用场景的快速兴起，对高性能、高能效芯片的需求增加，为先进封装技术提供了发展空间。先进封装技术能够在不单纯依靠芯片

制程工艺实现突破的情况下，通过晶圆级封装和系统级封装，提高产品集成度和功能多样化，满足终端应用对芯片轻薄、低功耗、高性能的需求，同时大幅降低芯片成本。”

根据Yole预测，全球先进封装在集成电路封测市场中所占份额将持续增加。预计到2026年，全球封测市场规模将达到921亿美元，约占封测市场50%的份额。

在此背景下，封测上市公司加快布局先进封装。以华天科技为例，今年3月份，公司全资子公司华天江苏拟投资28.58亿元进行“高密度高可靠性先进封装研发及产业化”项目的建设，项目建设期5年，预计项目达产后每年实现营业收入12.61亿元，实现净利润2.66亿元。

# 上半年产销同增 北京汽车国内国际“双战略”显成效

■本报记者 向炎涛

北京品牌焕新战略启动之后，北京汽车交出了一份亮眼的“成绩单”。8月28日，北京汽车发布2023年度中期业绩。今年上半年，北京汽车实现总收入990.47亿元，同比增长18.37%；经营利润125.85亿元，同比增长9.78%。

从销量来看，北京汽车2023年上半年销量亮眼，旗下四大整车业务北京品牌、北京奔驰、北京现代、福建奔驰合计实现总销量50.7万辆，同比增长24.1%。其中，自主品牌北京品牌上半年销量同比增长125.9%；海外市场销量同比增长234.8%。

上半年，北京汽车自主业务可谓动作频频。4月中旬，来自40余个国家的经销商齐聚北京汽车2023全球合作伙伴大会，共同助力北京品牌“走出去”。随后的上海车展，发布“品牌焕新”战略，宣布自主业务回归一个“北京”，优化品牌发展及产品布局。在海外，北京汽车在非洲、中东、南美、东南亚市场全面推进，北汽魔方陆续在多个国家上市。国内国际“双战略”引领下，北京汽车产销突破上扬，高质量发展取得成效。

## 研产供销全力提升

今年上半年，面对一季度价格战等震荡因素，北京品牌以国内国际“双战略”为引领，快速应对市场变化，实行精益运营，实现了产销提升。

上半年，北京品牌销量同比增长125.9%。其中新能源业务加快转型，销量同比增长267.6%。出口业务稳健增长，增速高达234.8%。公司优化供应链，增加供应渠道，多个关键芯片实现替代，提升运营效率。

事实上，自2022年5月份完成新组织架构调整以来，北京汽车一体推动改革与经营工作向新向上，对内紧扣战略方向全链协同提升“大自主”体系支撑能力，对外聚焦市场成功目标，焕新“北京”品牌，以国内国际“双战略”为引领，推动产销突破上扬，释放改革发展效能。

聚焦自主业务，做好北汽集团自主乘用车基本盘，是北京汽车在新阶段的使命担当。4月18日，“北京”品牌焕新战略在上海车展正式发布，BJ60、BJ40、北汽魔方、北京新X7等主力产品涵盖多元级别和动力。

今年以来，北京汽车加快构建以市场需求为起点和终点的全生命周期闭环体系，研、产、供、销各板块全力提升支撑“大自主”体系的能力和活力。

北京汽车以用户为中心构建商品定义体系，组建成立商品创新中心，围绕打造成功商品核心目标，加快推动“北京”品牌全系商品创建工作，完善产品技术规划，加快全新新能源平台产品预研，立项推进多个平台化和混动化关键技术；以体系协同最大化保障交付，以精益运营打通堵点提升运营效率，有效平衡生产组织与经济成本；以体系协同、前置介入实现多项目并行统筹推进达成产线改造、生产导入目标；稳妥实现共平台新能源业务交接，保障新能源增长上量；践行减量提质发展举措，遵循市场化原则，加大力度盘活存量资产，积极寻求战略合作，提升资产效率，所属中小投资企业全力促转型、稳收益。

## 国内国际“双战略”快速推进

在中国汽车产业出海背景下，北京汽车构建国内国际“双战略”，以市场突破成效检验改革成果。国际业务在稳固基本盘的同时，以“特区”作战模式把握新兴市场窗口，拉动全价值链快速响应，以最小投入撬动最大市场。

在4月份召开的北京汽车2023全球合作伙伴大会上，来自40余个国家的100多位北京汽车海外经销商代表齐聚，共商2023北京品牌海外拓展计划，助力北京品牌“走出去”。

决心坚定、行动迅速，带来北京品牌在海外市场的飞跃式增长。上半年，北京汽车在海外各大重点区域市场全面开花，销量超过2022年全年。

在欧洲市场，以参加年初的比利时布鲁塞尔车展为契机，北汽魔方成功登陆欧洲，进入比利时、德国等发达国家市场。在非洲第一大市场南非，北汽魔方在2023年南非年度车型COTY (Car of the Year) 评选中获得“2023年最佳紧凑型家用汽车(2023 COMPACT FAMILY)”大奖，成为当地市场的新宠。

在中东及南美市场，北汽魔方已先后在科威特、秘鲁等国上市，近期陆续在智利和厄瓜多尔上市。在东南亚，北京X7成为中国自主汽车品牌在越南市场的销量龙头。

## 合资业务逆势增长

中汽协数据显示，受自主品牌强势崛起的影响，今年上半年全国市场合资品牌的市场份额下降5.9个百分点至46.9%。但北京汽车旗下合资品牌业务，通过加快新一代产品导入，展现出强劲的发展势头。

今年上半年，北京奔驰面临供应链紧张、市场活力不足等外部压力。公司强化自身市场主体地位，深入研究行业发展变化和电动化、数字化、低碳化转型发展战略，致力于激发研发、规划、生产及上下游全价值链的活力，销售整车30.1万辆，同比增长12.9%，在保持高质量增长的同时，仍稳居国产豪华品牌前列。此外，北京奔驰还全力推动产品战略落实，今年上半年如期完成全新轴距GLC SUV、EQE SUV等新产品的投产上市。

北京现代同样积极应对行业竞争加剧等多重内外挑战，加快推进数字化、智能网联技术、自动驾驶技术应用，成功推出沐沐车型，智能化进一步升级。同时，北京现代进一步提升伊兰特等主力车型、第五代途胜L等高端车型销售占比，实现整车销售11.8万辆，同比增长25.7%。

北京现代还积极推进优化网络布局及覆盖，持续提升渠道健康度，借力热点创新营销，提升品牌与车型热度，助力客户价值转化。

福建奔驰上半年全力稳定车型价格，并优化车型结构，实现销量1.5万辆。同时，福建奔驰也宣布达成生产碳中和，成为福建省第一家100%使用绿电的生产企业。

业内人士认为，从趋势上看，随着北京品牌焕新势能进一步释放，北京现代市场企稳回升，北京奔驰及福建奔驰牢牢占据豪华品牌乘用车及商务车市场龙头地位，加之中国汽车品牌在海外快速占位，北京汽车在下半年有望延续上半年的良好势头，实现更大的经营突破。