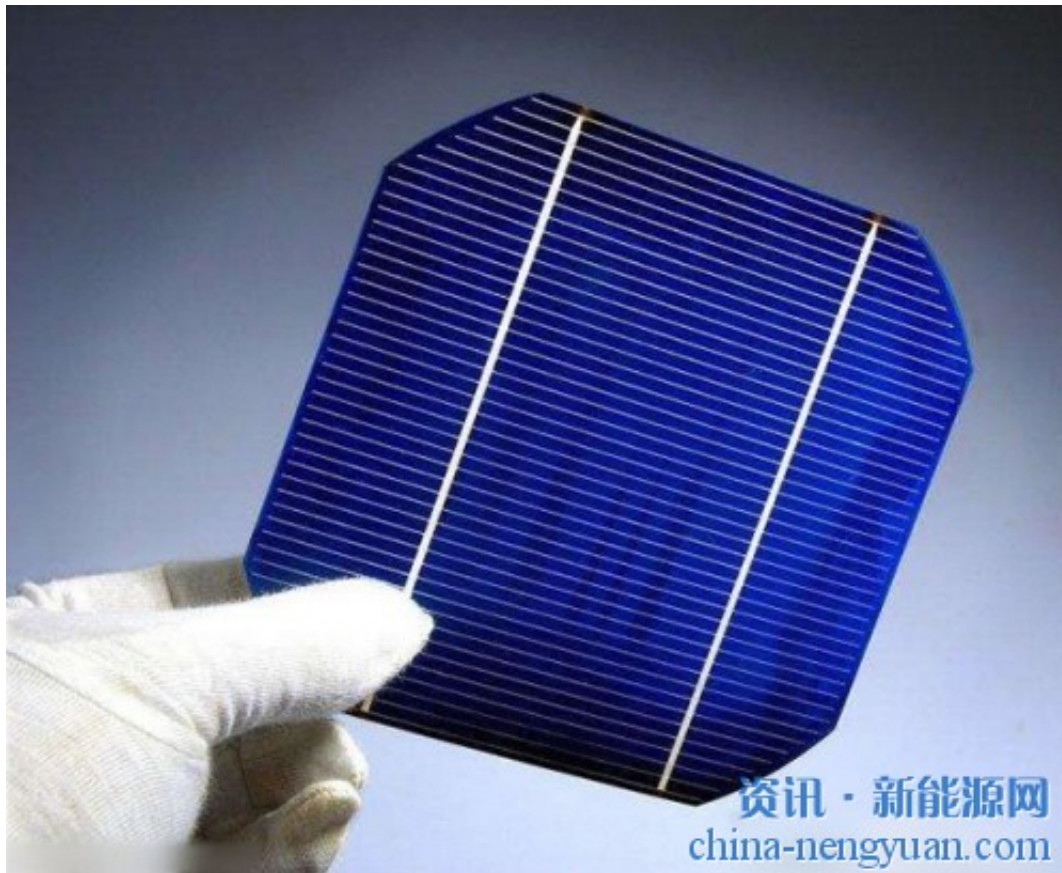


详解2018年晶硅市场的混乱格局



根据2017年各厂家曝光的计划，2018年将是光伏产业产能充分扩张的一年，单多晶硅片厂家豪掷千金制备弹药。但自2017年12月，隆基领头开始了单晶硅片降价之路，至今已跌破5元/片，2018年伊始，隆基股份与晶科能源先后传出与韩国原料厂商的签约消息。扩产、跌价、采购等消息混作一团，让人眼花缭乱。据此，针对近期业内同仁较关心的一些议题，集邦咨询旗下新能源研究中心集邦系能源网(EnergyTrend)分析师蔡笃慰进行了相关解读。

1.单晶硅片价格一路下跌：目前单多晶差价稳定在0.8元/片

隆基股份自2017年年底有几次调价：自2018年1月1日起，公司单晶硅片156.75mmx156.75mm整体调降0.2元，调整后180 μ m单晶硅片执行5.4元/片，190 μ m单晶硅片执行5.55元/片；18年元旦期间，该公司再度下调0.2元/片；2月4日单晶硅片156.75mm*156.75mm整体价格调降，调整后180 μ m单晶硅片国内执行4.8元/片价格，价格下调0.4元/片，降幅达7.7%。

隆基作为单晶龙头厂家，这几次密集的调价动作不免引起业界广泛关注，对此，集邦新能源网EnergyTrend分析师蔡笃慰认为，隆基在去年的跌价比较多的是下游市场需求减弱引起的：由于单晶PERC的迅速跌价，引起单晶硅片的销量不足，同时单晶硅片也有着超额利润，因此价格随市下跌。而今年1月的跌价主要是为了维持与多晶硅片的价差，事实上，由于经过去年第四季的跌价，单晶在电池端已经有很好的竞争力，1月的需求相对往单晶倾斜，因此单晶跌价压力没有这么大，1月的跌价主要原因是隆基为了维持跟单多晶的价差而主动跟跌。

实际上，引发单多晶竞争的最主要原因就是12月时价差压缩至0.4元/片，支撑了一般单晶电池和一般多晶电池以接近同价在市场竞争，影响了市场上多晶电池的销量，因此在12月底市场普遍下滑时，单多晶开始了竞价之路。

蔡笃慰表示，从硅片端来看，1、2月应是今年需求最弱的时期，后续会在3月开始反弹，由于隆基在最近的减产动作，把预期的全年过剩量向下压，因此预期应用在PERC的占比也会提高，在不考虑一般单晶电池片的市场情况下，单多晶价差可以维持在0.8-1元/片，而这价差也是多晶可以接受的范围，因此近期的竞价可以说已趋于稳定，双方有共识于这个价差，未来产业需要关注的点要从单多晶价差转移到市场状况。

2.2018年单晶产能是否过剩：单晶PERC挤压多晶市场，18年单晶产能不至过剩

今年1月下旬，隆基股份公布《单晶硅片业务三年(2018-2020)战略规划》(披露了隆基股份硅片业务未来三年的产能目标：力争2018年至2020年单晶硅片产能分别达到28GW、36GW、45GW)。

据业内公开消息，到2018年，综合隆基的28GW、中环23GW以及其他厂家小规模产能，全年单晶产能可达60GW以上。国内单晶市场不能完全消耗这么多产能，国外方面，一些需求大国开始设置贸易壁垒，例如美国201条款，印度双反等，面对这种情况，不禁要问，如此多的产能该如何消耗?是否会出现产能过剩的情况?

对此，蔡笃慰认为，单晶的扩产是基于单晶厂商对自己的成本和技术路线的优势分析，并不只是着眼于终端市场的成长。至于产能该如何消耗，是因为在竞争之下，单晶会掠夺来原属于多晶的市场份额，这也为什么单晶要跟多晶竞跌的原因之一，正是因为单晶有扩张市场的压力，需要提高单晶终端产品的性价比来跟多晶作竞争，所以单晶PERC在去年大跌价，去掉多余利润泡沫的结果便是单晶PERC的吸引力快速上升。

过去单晶PERC大多只用在居民屋顶，但随着性价比提高，已经更多的使用在工商业屋顶，甚至地面电站上，应用领域的提升也同时提高了单晶硅片的需求，这将是单晶硅片主要的消化方式。

产能过剩是在产业循环普遍会发生的事，尤其是当技术趋向扁平化的时候，过剩的状况会尤其惨烈。但目前，单晶的低成本技术目前仍掌握在大厂手中，多少可以缓解产能过剩的速度，也因此18年在单晶大厂有意识地减少全年产量的前提下，过剩状况其实不至想象中的严重，但19年的过剩可能性就明显提高了，具体仍需要重点观察季度市场与单多晶竞争动态。

3.单晶大厂接连与原材料供应商签下采购合同：硅料是扩产抢市占的基础保障

近日晶科、隆基先后与韩国OCI签署多晶硅料采购合同，其中隆基股份的采购合同中，买方为隆基股份及下属子公司银川隆基、保山隆基、丽江隆基、宁夏隆基，卖方为OCI及其子公司OCIM，合同标的名称为太阳能级多晶硅料，前者将于2018年3月至2021年2月合计向后者采购太阳能级多晶硅料64638吨。

同时间，大全新能源公司发布公告称，已经和多个一线中国太阳能光伏制造公司签订长期硅料供货合同，其2018年的订单已完成90.2%。

单晶硅片价格一路下跌已引以业内关注，而产能过剩的恐慌也屡有说词，在此情况下，隆基与晶科依旧与上游原材料供应商签订了长期采购合同。对此蔡笃慰认为，单晶在扩产、降价、提高市占的循环当中，最大的软肋就是原料的确保，由于原料的供应不掌握在自己手上，突然进行大规模扩产是很容易出现断炊的情形的，因此签定长约、协议、合资等方式就变成确保原料的必要手段，因此在隆基有明确的三年扩产计划下，与OCI签定长约属合理做法。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/120943.html>