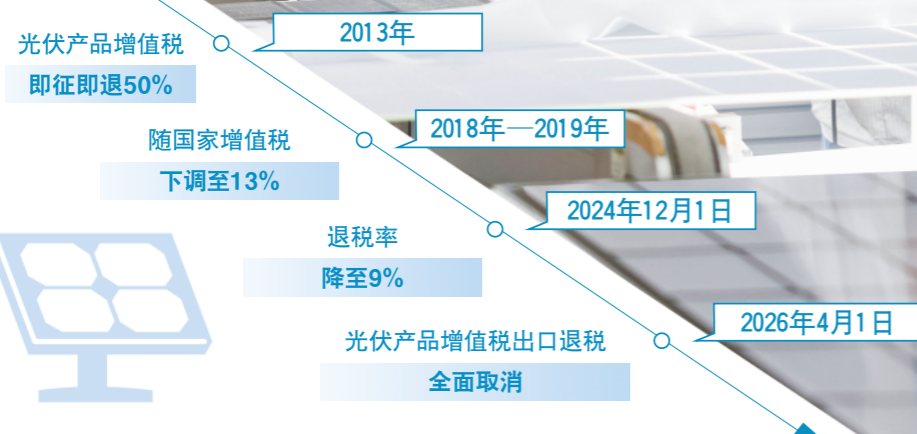




3月11日，在东营大海科锂电有限公司生产车间，出口意大利的太阳能光伏组件产品正在加紧生产。（□记者 卢闯 通讯员 刘云杰 报道）



产业深一度

退税归零前夜：山东光伏的“抢跑”与分化

□ 本报记者 刘童 修从涛

根据财政部和国家税务总局联合发布的公告，2026年4月1日起，光伏等产品增值税出口退税全面取消，过去十余年支撑中国光伏征战全球的“退税红利”彻底归零。

政策落地的倒计时声中，一场疯狂的“抢出口”大战在今年一季度席卷全行业。海关数据显示，1-2月全国光伏组件出口同比增幅超过40%，创下历史同期新高。

退税取消，究竟意味着什么？又将为光伏企业带来怎样的分化与重构？

抢出口：窗口期的狂欢与隐忧

3月下旬，临沂市河东光伏智能制造产业园内，山东欧圣达新能源有限公司的全自动生产线正在高速运转。

作为欧圣达光电的四大生产基地之一，这家企业光伏组件年产能10GW（吉瓦），产品远销全球150多个国家和地区，在山东光伏组件出货量中居首位。

“退税归零，短期肯定有影响，出口成本上升，会导致企业利润压缩。”欧圣达光电董事长助理、中国区业务总监孟祥陆直言退税取消带来的压力。

但她同时表示，从长期看，这未必是坏事，“取消出口退税会倒逼行业告别低价内卷，光伏企业会把重心转向技术及产品的创新升级，对行业的发展是有利的。”

尽管这种“短期阵痛，长期利好”的判断受到行业内普遍认同，但现实的紧迫感，远比这一认知来得强烈。

在济南，光伏产品出口占山东力诺光伏高科技有限公司产能约30%，主要市场为欧洲和日本。“都在抢着往外走。4月1日一到，退税就没了，这对我们影响很大。”公司相关业务负责人任现坤这样描述企业近期的紧张节奏。

为了赶在政策落地前出货，力诺抓紧时间集中生产单一产品——欧洲市场所需的户用光伏组件。

“不同产品间切换产线会影响产能，我们现在只能优先保欧洲用户订单。”任现坤坦言，由于企业生产能力有限，政策变化带来的出口订单压力，已经导致部分差异化产品的订单无法按时交付。

更棘手的是存量订单的价格问题。“4月1日以后出口的产品，价格肯定要涨。但客户反应慢，还需要时间消化，我们正在重新洽谈价格。”任现坤介绍，力诺目前在海外的光伏产品库存大概还需要3到6个月消化，所以短期内海外市场产品价格变化还不明显，后续会缓慢上涨。

然而，一季度需求大幅前置，意味着二、三季度很可能出现订单“断崖”。山东省太阳能行业协会常务副会长兼秘书长张晓斌指出，海外库存需要消化周期，叠加国内需求疲软，后续市场不容乐观。

分化：谁在承压？谁在破局？

从成本端看，取消9%的出口退税，业内测算将直接推高产品成本约0.06-0.07元/瓦。但这种冲击并非均匀分布，能否将这部分成本转嫁给海外客户，取决于企业的议价能力和客户结构。

“中东、非洲、拉美本就属于低价市场，也就是常说的‘卷价格’的地方，影响比较大。”任现坤解释，由于力诺的主要海外市场在欧洲，这里的客户黏性更高，“有的客户已经合作十多年了，通过沟通，我们再作出一些小幅让利，还是能把客户留住住的。”

对于像力诺这样拥有长期海外客户关系的“老牌企业”，退税取消的冲击或许可以通过协商、小幅让利等方式部分对冲。但对于缺乏客户积累的中小企业，情况可能截然不同。

在孟祥陆看来，光伏新政给行业带来的分化和市场重构是不可避免的。“技术

强的企业会更强，其成本控制会很好，而那些落后产能或功率差的组件生产企业会加速出清。”

“对于有好产品、价格合理的企业来说，虽然也可能遭遇市场价格瓶颈，但并不会像小企业那么难以维系。”孟祥陆补充道。

由此可见，除了加强与客户的深度绑定，光伏企业还可以通过产品升级和市场多元化探寻破局之路。“比如欧圣达光电现在布局TOPCon（隧穿氧化层钝化接触太阳能电池）技术路线，发电效率高，相当于降低了单瓦成本。除了卖光伏组件，我们还在拓展逆变器和储能一体化产品的海外市场。”孟祥陆说。

力诺也在进行类似的新产品布局。“飞机起降时，常规光伏组件的反光会干扰驾驶员视线。我们生产的防眩光产品可以把这种干扰去掉，应用于机场等特定场景。”任现坤告诉记者，彩色组件、BIPV（光伏建筑一体化）、防眩光产品等场景化细分产品的利润空间更大，但产值相对较小，尽管在“抢出口”的当下，它们往往被暂时搁置，但不可以忽略的是，它们正在成为企业避开同质化价格竞争的突破口。

转型：从产品出海到产能出海

出口退税取消并非影响光伏行业的唯一变量。“白银价格持续上涨，出口退税全面取消，中东局势导致光伏需求旺盛。三方面因素叠加，光伏产品价格一下子就涨上来了。”在张晓斌看来，美以伊冲突对光伏市场的影响，可能远超出退税政策的变化。同时，海外市场价格上涨也会带动国内市场的变化。

对此，任现坤则有不同预测。“出口退税取消后，出口海外的光伏产品成本上涨，部分出口企业可能会重新回到国内来‘卷’，导致国内产品价格不涨反跌。”任现坤认为，如果这一判断成真，对于出口占比仅30%、70%依赖国内市场的

力诺来说，退税取消的整体影响可能并非“利润改善”，而是“出口利润弥补不了国内市场的损失”。

然而，光伏企业向内“卷”的空间有多大？

“进一步压缩成本的空间非常小，只能向技改升级、智能制造方面寻求突破。”任现坤说，光伏行业技术迭代非常快，产线几乎每两到三年就需要升级一次。2020年至今，行业先后经历了整片向半片等封装工艺切换、电池技术路线迭代等重要变革，目前主流技术方向已趋于阶段性收敛。未来产线升级的重点将聚焦于组件内部结构优化，持续提升单位面积发电效率。

“现在最好的方案是到国外建厂。”任现坤说，受出口退税取消影响，公司从去年开始就在与摩洛哥的一家企业探讨合作。“去摩洛哥建厂，成本虽涨，但能凭借MAFTA（美摩自贸协定）零关税进入美国高溢价市场，综合毛利仍显著优于中国直接出口，整体逻辑成立，是当前光伏出海的优质策略。”

欧圣达同样在考虑全球布局。“在海外建设基地，通过本地生产加本地销售来降本增效。”孟祥陆说，东南亚、中东、非洲这些政策友好型地区，可以规避欧美市场的贸易壁垒，利于发展产品毛利率更高的欧洲、美洲等高价值市场。

这揭示了企业“产能出海”的核心逻辑：不是为了降低成本，而是为了规避贸易壁垒，进入高溢价市场。

然而，产能出海并非易事。“海外建厂考验的是企业的综合实力，在海外的资源、人脉和渠道等，都有很高的门槛。”张晓斌指出，目前，山东光伏企业的产能出海更多停留在“抱团”阶段，比如和上下游企业共享销售渠道，以增加出口的确定性。

“长期来看，企业要建立技术壁垒，构建全球化研发、生产、服务体系，从单一组件出口向综合能源服务商转型。”任现坤认为。

指数榜

《山东经济社会发展 创新力研究报告》发布 山东创新力 5年提升73.15%

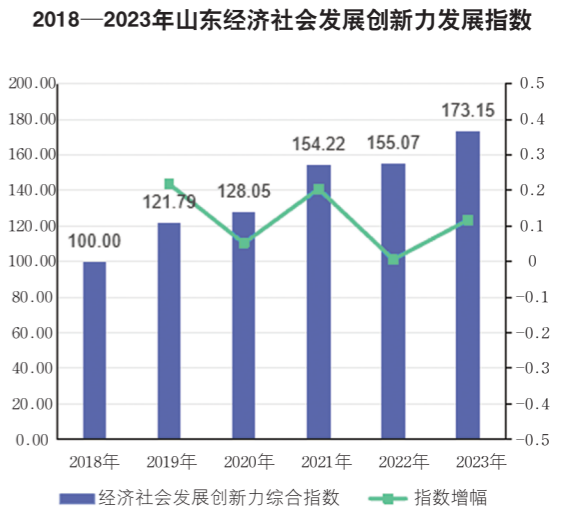
□记者 戴岳 报道
本报济南讯 近日，山东省宏观经济研究院在“第二十三届（2025）山东财经风云榜经济宣传交流会”上发布的《山东经济社会发展创新力研究报告》（以下简称《报告》）显示，2025年山东省区域创新能力综合排名连续8年保持全国第6位，11个城市入选国家创新型城市，数量居全国第二，山东科技创新引擎动力持续增强。

从基础研究看，2025年山东已建成国家实验室1家、全国重点实验室36家（其中以地方主管口径的16家，居全国第一）、省实验室11家，完成省重点实验室重组总数达328家，省技术创新中心达到144家，“1313”四级实验室体系全面建成，企业参与比例超过85%。

从科研经费投入看，2025年山东全社会研发投入达到2597.3亿元，连续四年增量超过200亿元，年均增长11.5%，高于全国1个百分点。

从重大科技成果看，山东持续加强原创性、引领性科技攻关，五年累计实施600余项重大科技创新工程项目，催生“山东好成果”150项，涵盖基础研究、新一代信息技术、高端装备、人工智能等多个领域，全球首座第四代核电站、全球运力最大固体运载火箭、世界在建工程最大直径盾构机等一批国际首创、全国首个标志性创新成果加速涌现，35个科技成果获2023年度国家科学技术奖，数量创2012年以来新高。

《报告》构建了经济社会发展创新力评价指标体系，该体系以创新要素投入、创新平台载体、创新主体培育、创新效率提升、创新成果产出和创新生态环境6个维度精选40个指标。测算结果显示，2018—2023年山东经济社会发展创新力呈稳步增长态势，全省创新力综合水平5年累计提升73.15%。

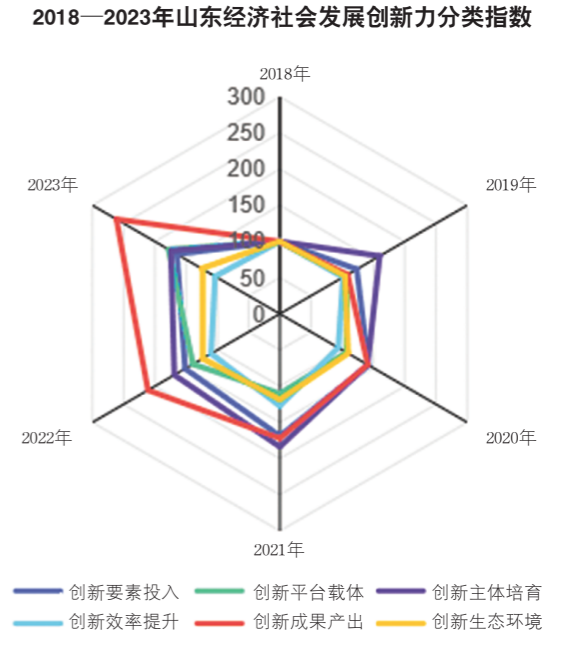


其中，创新要素投入5年累计涨幅64.84%，略慢于全省综合创新力水平。其中，基础性研发投入增长最快，R&D人员（活动单位中从事基础研究、应用研究和试验发展活动的人员）全时当量和基础研究经费占研发经费比重两项指标均较2018年有成倍提升，累计涨幅分别为205.79%和111.98%；工业技改投资增速呈现明显阶段性差异，2020、2021年增长较快，分别为17.60%和23.00%，其他年份保持在9%左右。

创新平台载体建设呈现加速提升态势，5年累计涨幅78.26%，工业互联网平台发展势头强劲。2018—2021年全省创新平台载体指数涨幅仅为10.14%，“十四五”时期山东深入实施实验室体系重塑攻坚行动后，2022—2023年创新平台载体建设明显加速，指数涨幅61.85%。

创新主体培育成效显著，高新化、绿色化、规模化转型加速，与宏观经济走势存在关联特征。创新主体培育指数涨势较好，但波动幅度较大，2021年较2018年涨幅83.69%，但受疫情影响，到2023年累计涨幅降为74.24%。5项二级指标“3升2降”，高新技术企业2023年新增数量约为2018年的2倍，绿色工厂数量累计增长72.22%，A股上市企业数量累计增长59.26%，反映出创新主体呈现高新化、绿色化、规模化趋势；但独角兽企业新增数量和百强企业数量呈波动下滑态势，其中百强企业数量较2018年下降8.02%，独角兽企业培育难度增大。

创新成果产出指数增速最快，技术交易活跃度大幅提升，知识产权保护和价值转化效应明显增强。除2019年外，其他年份创新成果产出指数年度增幅均在两成以上，5年累计增长161.52%。其中，技术合同成交额爆发式增长，累计增长4.37倍；居民人均可支配收入和中国500最具价值品牌数量保持稳定增长，但累计涨幅低于40%。



延伸阅读

叫停“内卷外化” “断奶”倒逼升级

□ 本报记者 刘童

4月1日，延续十余年的光伏产品增值税出口退税全面取消，这项曾在中国光伏产业“培育期”发挥关键作用的政策，在行业步入全球领先地位后，迎来历史性转向。

光伏出口退税政策始于2013年。彼时国内光伏行业遭受欧美“双反”调查重创，国家推出光伏产品增值税即征即退50%的政策，帮助企业降低出口成本、渡过难关。此后十余年间，政策数次调整：2018年至2019年随国家增值税下调至13%；2024年12月1日首次实质性收紧，退税率进一步降至9%，全行业减少出口退税约10.54亿美元。

近年来，部分光伏企业陷入恶性价格战，将出口退税让利海外采购方，导致国内财政资金变相补贴海外市场，造成利润外流和“内卷外化”。当前中国光伏产品占全球市场份额超70%，持续的政策红利在一定程度上延缓了市场自然出清，一些缺乏核心技术的落后产能得以维持，影响资源优化配置。

此次财政部、税务总局联合发布的《关于调整光伏等产品出口退税政策的公告》（2026年第2号）标志着政策进入全面退出阶段。业内普遍认为，此举旨在通过短期的成本压力，加速行业优胜劣汰，倒逼企业从依靠价格优势转向加速培育技术优势和全球化产能布局。

与此同时，监管层对行业“内卷式”竞争的整治力度也在加大。3月30日，国家市场监督管理总局发布《关于进一步贯彻实施〈中华人民共和国反不正当竞争法〉的通知》，明确提出要着力防治光伏、锂电池、新能源汽车等重点行业和领域“内卷式”竞争。

从市场反应情况看，在政策退坡与市场博弈的双重作用下，光伏产业正经历从“价格厮杀”到“价值重构”的深刻转变。

一方面，成本压力向下游传导。以晶科能源、天合光能、隆基绿能为代表的头部企业接连发布涨价通知，部分高功率组件报价涨幅甚至达到50%。另一方面，市场成交动力不足。上游硅料价格已跌至约4万元/吨的新低，而国内下游客户普遍持观望态度，市场出现了“上游跌、组件涨”的价格倒挂现象。

光伏行业的竞争逻辑也经历着深度转型。记者从日前举办的第二十一届中国（济南）国际光储利用大会上了解到，安全性能、场景化解决方案和全生命周期的服务能力，正成为企业新的核心竞争力。阳光光伏、工商业屋顶等细分场景的定制化方案，也成为企业开拓市场、建立差异化优势的重要抓手。



力诺光伏生产线当前集中生产面向欧洲用户市场的黑边框组件。（□记者 刘童 修从涛 报道）