

# 风机企业海外投资风电场

## 金风科技圈地美国 华锐风电出击欧洲、南美洲

■ 本报记者 陈玮英

不走寻常路,或许可以用在中国风机企业海外布局上。

国内知名风机企业新疆金风科技股份有限公司、华锐风电科技(集团)股份有限公司等公司日前相继宣布,海外投资建立风电场,从单纯的销售产品转向进军下游产业。

分析人士认为,这是风电企业在探索企业发展的一种经典模式,值得出海企业借鉴,但海外扩张风险不可小觑。

### 堪称经典模式

金风科技日前宣布在美国伊利诺伊州建立一个总投资近2亿美元、规划规模超过100兆瓦的风电场项目。项目预计明年6月份能够实现并网。值得注意的是,金风科技此次海外拓展不同于以往,不仅提供该项目的风电机组,还将承担风电场的投资、开发与运营。

事实上,早在2009年底,金风科技就已经将这种模式的触角伸向了美国市场。

金风科技副总裁王海波在此前媒体会上就曾表示,这只是个开始,金风科技不仅仅是为了获得经济效益,更重要的是在机组运行、维护及风电场开发与管理等方面做好“功课”。

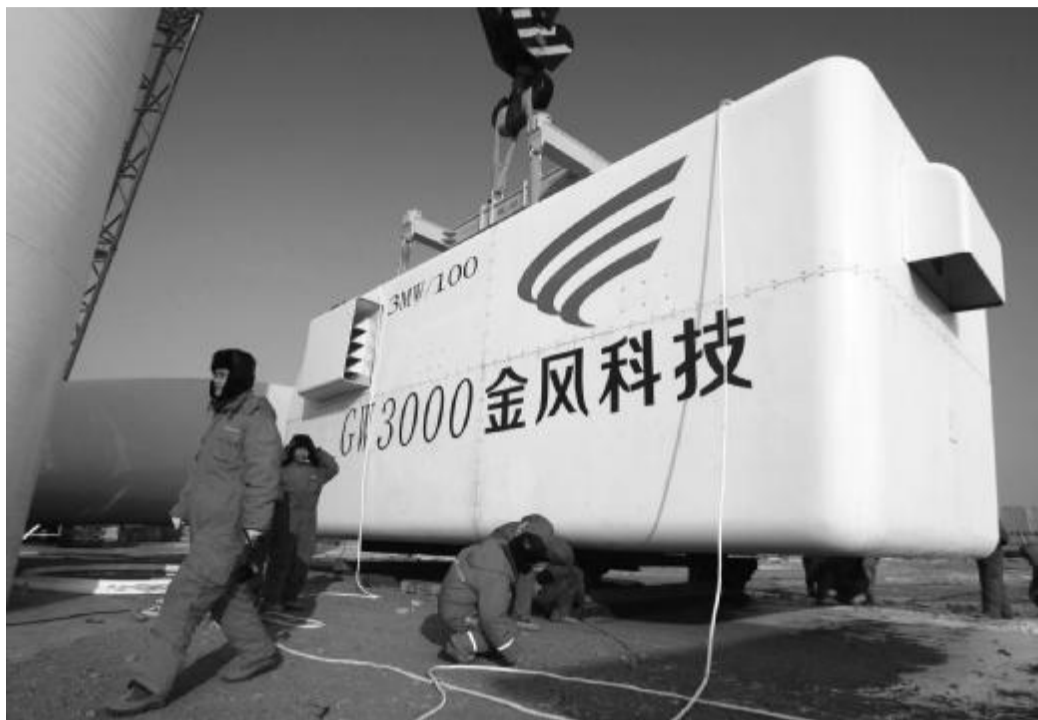
时隔不久,华锐宣布进入南美市场,与巴西可再生能源发电公司Desenvix签署合同,将为位于巴西Sergipe地区的风电场提供23套风电机组。而早在今年4月和7月,华锐风电先后与希腊国有电力公司和爱尔兰企业Mainstream Renewable Energy以及国家开发银行合作开展海外合作风电场项目。

“选择出海主要是因为企业已经发展到需要主动参与全球竞争的阶段。”华锐风电副总裁陶刚认为,企业经过中国的发展,基本上在产品、技术和服务等方面与国际处于同一水平线上。要做到国际领先的企业,必须进行全球市场的开拓。

“国内两大风机企业的海外发展模式可以用‘经典’来形容。”中投顾问产业研究中心高级研究员李胜茂告诉《中国企业报》记者,“通过投资风电场,企业不但可以获得15%的投资回报率,还可以提升企业的国际知名度,打造品牌影响力。”

中国资源综合利用协会可再生能源专业委员会主任朱俊生接受《中国企业报》记者采访时表示,目前中国风机产品与国外大品牌之间还存在差距,中国风机企业选择走出去是必然趋势,“中国风电制造企业选择以这种方式出海是一种很好的探索。”

在国内风电市场相对萎缩时期,风机企业海外投建风电场进而带动销售的观点并没有得到金风科技的完全认同。该公司相关人士表示,金风科技早在几年前中国风电市场火热朝天时就开始了海外布局。该公司认为,中国的风电设备企业不仅要做大,更要做强,这就要求企业“走出去”,在与欧美强手的同台竞技中,全面提升自身的能力。在美国开发风电场并不仅仅是为了带动机组的销售,也是另外一种盈利模式,出售机组能够盈利,开发风电场同样能够盈利。金风科技当前开发风电场更多地是为了积累在海外做市场、做运营的经



以金风科技为代表的风电企业海外进军下游产业,有望在经济效益与品牌形象方面取得双赢。CNS供图

验,而今后要靠其盈利,最终成为系统解决方案的供应商。金风科技认为,开发海外市场不能仓促,不能只看到一时的利益,而要有一个长远和稳健的策略。欧美的市场非常透明,一旦机组出现故障,品牌很快就会被市场淘汰,而且很难再进入,所以金风科技不会打无准备之仗。

### 面临两大难关

2010年12月8日,金风科技下属子公司天润新能源在美国以装机容量106.5兆瓦的Shady Oaks Edision项目参加了Commonwealth Edison电力公司的购电协议(PPA)招标,并最终仅以高出平均电价2%的投标电价中标。

“中国风电‘出海’岂能一帆风顺。”计算投标电价需要了解中国的建设和维护成本构成、建设周期、设备维修和配件更换费用、贷款利率水平及未来波动以及美国各地的税收制度和美国的电力相关法律等等。”王海波直言,金风科技的目标是使国际项目都成为精品项目。欧美国家的法律法规和电力体系比较健全,但是竞争激烈,难度大;欠发达地区的竞争压力相对较小,但配套和法律保障不完善。金风科技在拓展欧美成熟市场的同时也在开发一些新兴市场。当前很难判断新兴市场 and 成熟市场的潜力孰大孰小,金风科技将根据各国市场的情况进行灵活布局。

有业内人士指出,中国风电企业进入海外市场,认证和融资是两大关口。中国风电“出海”尤其需要取得国外开发商和银行的认可,因为贷款银行往往会参与风电机组的选型和购置。

在李胜茂看来,中国风电机组出口欧美等发达国家相对比较困难,而选择其他国家为突破口相对稳妥一些。他认为,除了国外买家还未充分信赖我国的风电产品外,更重要的原因在于国际市场的规则与国内差别较大。以美国为例,联邦政府、州政府的优惠政策和法律条款有很大差别,另外美国没有项目统一的管理部门,这就需要中国企业和美国的许多部门及公司沟通,势必耗时费力。

“企业借出海建立风电场销售设备不失为一种尝试,走出去会遇到难题,有法律、政策上的不对称,

但这并不影响企业发展海外市场,也不会影响国内市场的提升。”朱俊生说。

王海波表示,要实现国际化,根本是实现属地化,只有做好属地化,尤其是思想观念的属地化,才能真正做好国际化。要做好属地化,首先要掌握国际规则和标准,不仅要掌握风电机组和风电场开发的国际技术标准和规范,更要掌握当地的相关法律和政策;其次,要解决文化融合问题,真正融入当地文化,尽可能多地使用当地优秀员工。

持有同样看法的李胜茂认为,中国企业海外发展,国外运营本地化很关键,不仅要了解当地的风土人情,更要注重当地优秀人才的选用,向当地客户提供定制化的技术产品和服务,并致力于贡献当地经济和环境的可持续发展。同时,要将国内与国外优势资源有机地统一起来,比如叶片、关键零部件等可以在国内生产,再运往国外使用。他还认为,当前中国正处于对

外投资合作加快发展阶段,国家鼓励国内企业到海外投资开发项目。企业应该尽可能地寻求政府的支持,将企业行为上升为行业行为,从另一个侧面减少企业所受到的损失。

“得到国际认证很重要。”李胜茂说,目前第一梯队的风电企业已经具备了一定实力,得到国际认证应该不成问题,关键是处于第二梯队的风电企业要想走出去必须尽可能的获得认证,“这是底线”。

“中国制造”的质量在欧美市场上仍受到一定的质疑。”金风科技董事长兼首席执行官武钢此前曾对记者说,因此,现在行业调整以寻求稳步发展的路径,并不是坏事,对于企业而言,关键是如何把产品质量提高。

武钢表示,中国的风电产业发展不仅要讲速度,更要讲质量。要从“大”到“强”,必须要把行业的真正实力展现出来,这也将成为中国风电企业“走出去”的前提和基础。

### 宏观背景

#### 商务部:当前形势利好中国企业“走出去”

全球经济复苏前景不明、欧洲债务危机波谲云涌,当前经济形势下中国企业“走出去”前景如何?经历了自2008年以来快速增长,中国对外投资有何新趋势、新特点?日前,商务部新闻发言人沈丹阳就一系列热点问题回答了记者的提问。

沈丹阳说,尽管发展速度比较快,但是我国对外投资仍然处在起步初级阶段。截至2010年底,我国对外直接投资总规模为3172亿美元,仅占全球投资存量的1.6%,这一数字甚至少于美国去年一年的对外投资额。

“由于处于初级阶段,我们就既有成长的快乐也有成长的烦恼。”沈丹阳说,这些都是发展中的正常现象。

当前欧债危机向欧盟核心国家蔓延之势是否会放缓中国企业“走出去”的脚步?沈丹阳认为,国际金融危机对全球投资肯定会有影响,对中国同样会有一些不利的影响。但是总体来看,当前的经济形势对中国企业“走出去”机遇大于挑战。

沈丹阳分析说,这是因为首先市场仍有需求,尤其在并购方面,同时经过这些年的发展中国企业的国际经营能力和相对竞争力在进一步提高,更重要的是从总体经济发展战略角度,中国政府大力支持有条件的企业“走出去”。

数据显示,2010年,中国对欧盟直接投资为59.63亿美元,同比增长101%。事实上,早在欧债危机发生之前,中国企业到欧洲投资已经呈现大幅增长态势。

沈丹阳表示,相信随着更多的欧洲国家政府、企业和当地民众看到中国投资不仅给当地经济增长带来活力,而且为当地就业等方面也都带来很好发展,下一步中国对欧投资仍然会保持比较快速增长。



《中国企业报》创刊于1988年1月4日,当时由国家经委主办、中国企业管理协会承办,陈云同志题写报头,袁宝华同志任名誉社长。

《中国企业报》现由中国企业联合会、中国企业家协会主管,秉承“面向企业,为企业服务”的办报宗旨和“专业、高端、引领”的办报理念,致力于成为有品质、有实力、有影响力,服务企业、服务中国与世界经济的现代传媒。

## 汇聚对企业有价值的新闻资讯



## 整车企业发力二手车市场

(上接第五版)

除了门槛低外,我国二手车交易市场的混乱还体现在缺乏全行业的二手车估价服务。

“每个评估师都配一台苹果手机,存有各个品牌和车型的资料,我们会对每辆车拍7—8张照片,细致到车辆的任何一道痕迹,上传到系统并得到一个基础的价格。”广汽丰田丰田宝天店二手车专业评估师李林如此向记者讲述他们的评估系统。

根据李林介绍,评估师共分为初级、中级和高级三等,一个评估师的认定首先必须通过国家标准,主要体现在资格测试;其次是企业的培训和再次认定,因为不同企业会根据自己的车型设置不同标准。

“只是汽车评估师,尚没有专业的二手车评估师。”虽然在介绍时是“二手车专业评估师”,但是李林承认,他只是专业的“汽车评估师”。

“二手车市场只有价格,没有品牌。”中国汽车工业协会发展公司首

席分析师贾新光告诉《中国企业报》记者,我国二手车交易市场的混乱是有目共睹的,除了专业二手车经纪公司的竞争压力,汽车厂家开展二手车业务还不得不面对我国二手车市场的混乱状况有所准备。

二手车复杂的市场也加重了评估工作的困难。由于消费观念和地方需求的差异,同一辆车在不同地方的估价相差高达数万元。

例如,一辆相差无几的别克二手车,在湖南能卖到5万元,在北京就可以卖到8万元、10万元。

令人欣慰的是,随着二手车市场的日益成熟,车量信息的收集开始受到重视。广汽丰田的e-CRB系统即是用来记录前每一次的维修、保养记录。

另一方面,二手车市场的繁荣也并非全面的繁荣,与这一繁荣景象格格不入的是,吉利、奇瑞等自主品牌二手车明显比较冷清。

“2009年的时候还不明显,从去年开始,自主品牌销量明显下

滑,厂家经营管理压力很大,新车都卖不出去,哪儿有精力去做二手车。”王丹认为,国产车企目前主要以销售新车为主,不断研发新产品,对二手车不是特别重视。

曹乃承也向记者表示,合资二手车多为豪华品牌,既能满足部分消费者的心理需求,又可以被他们的经济实力所承担,自然会成为这

些消费者的首选。

“在二手车市场,5万元可以买辆合资品牌汽车;12万元就能买到中级主流车型;25万元完全可以购置奔驰、宝马、奥迪。”他说。

王建宇甚至直言不讳地告诉记者:“没有8年、10年的发展,二手车市场很难完善起来。至少在近5年,汽车市场还会以新车销售为主。”

### 拍卖公告

受法院委托,定于2011年10月13日上午10:00整在我公司拍卖厅公开拍卖位于石家庄市桥西区站前街光明大厦1—4层房产和土地使用权,建筑面积约为12434平方米。另有海通大厦4层,建筑面积约为2484平方米。7—26层168间客房和土地使用权(建筑面积约为15325.2平方米)。2011年10月11日—12日在标的物所在地公开预展,有意竞买者请于2011年10月12日15时前将保证金1500万元(以到账时间为准)交付到指定账号(名称:河北省石家庄市中级人民法院 开户行:河北银行华兴支行;账号:62320109058647)并携带有效身份证明到我公司办理相关竞买手续。具有优先购买权人在公告期主张权利,否则视为放弃优先购买权。

联系电话:0311-85202172 0311-83666009  
联系地址:石家庄市友谊南大街23号美迪亚酒店C座6楼106室

河北嘉世纪拍卖有限责任公司  
河北诚信拍卖有限公司

全国各地邮局均可订阅  
国内统一刊号:CN11-0029  
邮发代号:1-128  
逢周二出版  
单价:4.00元 全年定价:192元  
发行热线:010-68701548  
网址:www.zgqy.cc  
邮编:100048