

明后年市场环境或更恶劣,二三线企业面临致命打击

光伏行业进入洗牌通道

■ 本报记者 陈玮英

放假,尤其是没有时间限制的放假,是光伏业一线工人小王所不愿面对的,但又是不得不接受的事实。

小王是河北一家光伏公司太阳能电池制造车间的一名工人。从今年10月1日车间停产开始他就一直在家放长假。而小王所在的公司光伏领域还颇为有名。小王告诉《中国企业报》记者:“目前市场不景气,公司的部分车间处于停产状态,工人只能领到一定的补助费。”

在全国,目前处于停产半停产状态的太阳能组件厂不在少数。业内人士表示,光伏业已经进入了寒冬,而且还可能熬过明年两个冬天。

超半数企业或被淘汰

今年上半年以来光伏行业的发展就进入了低迷期,一时间光伏产品的市场需求锐减,光伏产业链上相关产品价格全线大幅下跌。在业界普遍预测光伏行业将在8月份之后实现恢复性增长的时候,光伏产业却出乎意料地继续处在下行的通道上,近期更是传出国内许多光伏企业将要破产倒闭的消息,光伏产业所处寒冬期的“寒意”似乎渐浓。虽然光伏价格下滑是行业发展的趋势,但今年全球光伏价格下滑的速度则令业界始料未及。

今年7月之后,光伏组件价格就出现了跳水迹象。浙江省可再生能源协会秘书长朱萃汉告诉《中国企业报》记者,对于太阳能下游光伏组件企业来说,即使出货量出现了上升,但基本上没有利润可言,价格已经跌得很低了。

目前,一个光伏组件从出厂、运输并通过各个分销渠道到达终端安装需要3个月时间。今年,光伏产品库存量一度达到创纪录的10吉瓦,即便仍然按去年18吉瓦的全年安装量来看,今年上半年库存依然明显偏高。

光伏组件价格下跌的信号迅速在光伏业各个链条蔓延开来。第三季度开始,下跌态势延伸向了光伏上游产品硅片和多晶硅价格。

有消息称,日前在美国举办的SPI光伏展会期间,韩国多晶硅制造商OCI竟标出了多晶硅料20美元/公斤的价格,这一价格远低于目前的每公斤30多美元的价格。

价格下滑利润受挤压,使得不少企业采取了管理降成本的措施。

“现在除了我们电池制造车间外,公司的拉晶车间也在停产中,线切车间由于有代加工合同缘故,所以目前还处于生产状态。”小王估计,“等完成合同,线切车间也可能面临停产。”

不仅仅是小王所在的光伏公司,国内不少光伏企业都面临着停产或者半停产的状况。

在浙江一光伏企业打工的秦世松比小王早放假了两个月,如今他不想再等下去了,做好了回老家的准备。秦世松告诉《中国企业报》记者,尽管厂里在进行培训,并且还提供一部分保底工资,“但不知道这要持续到什么时候。”

记者了解到,国内的多晶硅行业目前可以正常运行的只有一两家大企业,其余全部减产或者亏损,而大部分中小企业已经停产。



太阳能组件成本下降意味着未来光伏应用将更普及,当泡沫褪尽,行业将迎来更好的投资机会。CNS供图

近来关于无锡尚德、赛维 LDK 即将申请破产的消息甚嚣尘上,为此,许多业内人士担心国内光伏产业将元气大伤,这显然是夸大了光伏产业所面临的困难,或者说仅仅只看到了光伏产业长时间处在寒冬期的“危”,没看到其中的“机”。

业内人士表示,目前停产的主要是年产能千吨以下的小厂,有些光伏企业宁可赔本也在艰难出货,但是如果这样的行情持续下去,一半以上的企业将被淘汰出局。

“尽管各家的价格有所不同,但是,目前市场报价已经低于一些企业的成本价,这是不少小企业不得不停产的原因。”上海一光伏企业高管如是说。

一位手握大量电站项目的光伏业内人士表示,目前已有光伏组件厂老板想将工厂白送给他,条件是让工厂活下去。

事实上,这种情况不仅发生在国内光伏业。由于欧债危机愈演愈烈,加上欧洲几大光伏应用市场相继削

减补贴,光伏产品的需求出现了大幅萎缩,价格出现暴跌。由于人力成本较高,一些美国光伏企业在竞争中败北。本月已有3家光伏组件供应商宣布破产。

据了解,全美从事太阳能产业的企业一度超过5000家,相关从业人员超过10万人,其中2.5万为生产线员工。过去3年,美国太阳能业增长迅猛,但压力沉重,企业关门倒闭不稀奇。

寒冬期也有“机”

有人用“哀鸿遍地”来形容眼下的光伏制造业,认为这是浮躁的中国产业发展的又一明证。

我国光伏产业近几年来经历了“缓慢—快速—爆炸”的发展过程,产业规模不断扩大,无论在核心技术、产品制造、设备,还是在市场开发、安装与服务等方面,都具有了一定自主知识产权的产业链,有些已达到国际领先水平,在国际市场上占有举足轻重的地位。

截至2010年,在海外上市的光伏企业已有16家;全球光伏电池组件及多晶硅产能前10强中我国分别占了4家。此外,随着国际化步伐的加快,已有多家国内企业陆续在美国、加拿大等地建立工厂,质优价廉的光伏产品为全球光伏产业快速发展做出了巨大贡献。

江苏省光伏产业协会魏启东教授认为,由于光伏行业发展前景好,致使一些小的投资者上马了一批小型的光伏产业企业,他们忽略了节能环保和产品质量,形成了所谓的竞争,出现了供大于求的现象,形成了临时的光伏低谷。“当前的光伏低谷已经对二三线光伏企业带来致命打击。尽管今年的光伏市场整体供大于求,但如果将小公司的份额从总的市场供应中去掉,大品牌的厂家对于市场依然是供小于求的。当前的‘供远大于求’是一个短暂的产能过剩的阶段。”

有专家表示,该阶段将是二三线光伏企业的“严冬”。

这个严冬或许将是漫长的。尚德电力首席执行官兼董事会主席施正

荣直言,太阳能电池组件的高库存将持续压缩太阳能电池制造商的利润,这一时间至少还将持续两年。“明后两年将会更加难过。我们必须熬过这两个冬天。”

“这将是一次行业大洗牌。”浙江一位光伏产品生产企业老板对记者说,企业通过市场调节光伏总产能,可以促使企业练基本功。

中投顾问高级研究员李胜茂接受《中国企业报》记者采访时说,由于光伏产业的低谷期持续时间较长,许多光伏企业在市场需求减少和产品价格大幅下跌的情况下,经营状况急剧恶化,但是不会出现大量龙头企业破产倒闭的情况。近来关于无锡尚德、赛维 LDK 即将申请破产的消息甚嚣尘上,为此,许多业内人士担心国内光伏产业将元气大伤,这显然是夸大了光伏产业所面临的困难,或者说仅仅只看到了光伏产业长时间处在寒冬期的“危”,没看到其中的“机”。

有着相同看法的一位不愿具名的投资经理表示,换个角度来看,组件成本下降意味着未来太阳能光伏的应用绝对更普及,当泡沫褪尽,说不定是更好的投资机会。

“近年来光伏行业向上发展的趋势没有变,但是始终处在震荡上行的状态,而每一次行业发展的震荡期都会给一些企业带来发展机遇,此次也不例外。”李胜茂认为,一方面,目前国外光伏企业的运营压力比国内光伏企业大,这实际上是变相增强了国内光伏企业的国际竞争力;另一方面,经过这一轮温度很低的“寒冬期”后,仍然能存活下来的光伏企业必然是具有很强核心竞争力的企业,它们在“寒冬期”后能够快速成长为具有较强国际竞争力的企业。

“目前光伏产业更多的是依靠国际市场拉动。国际市场的变动,对国内企业是一个很大的挑战,造成国内很多企业面临很大的困难。”国务院参事、中国可再生能源学会理事长石定寰认为,在这种情况下,企业需要国家进一步完善和强化政策的扶持,加快培育国内市场。同时,企业在现在的挑战面前应该更加重视科技创新,加强管理,在企业的成本、风险控制上,在企业的运营上下功夫。

哈佛课程里的中国企业案例

(上接第一版)

《意见》明确提出,“支持大企业集团发展,加快提高产业集中度。”遵循市场经济规律,鼓励有实力的大型水泥企业采取兼并、重组、联合等方式,提高生产集中度,优化资源配置。

作为中央企业,中国建材充分发挥自身的影响力和带动力,积极响应国家产业政策与国资委战略方针,大力推进水泥行业的联合重组。

正如宋志平所说:“在饱和的市场环境下,制造业缺少的不再是更多的工厂,而是拥有市场领导力的大型企业,也就是国资委多次强调的具有国际竞争力的行业排头兵企业。今天的水泥行业,企业数量已经足够多、产量足够大,但大而不强。要想改变这种状况,在水泥行业里迅速形成有国际竞争力的行业排头兵企业,就不能仅仅依靠企业自身滚动发展,而是要用联合重组的方式实现企业快速成长。”

之后,中国建材确立了“大水泥”区域化发展战略,以存量整合为主,以市场化方式推进跨地区、跨所有制的规模宏大的联合重组与管理整合,引领水泥市场健康发展,迅速成长为全球最大的水泥生产商。

在淮海经济区、东南经济区、北方区域,中国建材分别以旗下中国联合水泥、南方水泥、北方水泥为整合平台,大力推进水泥业联合重组,并分别在3个区域稳居行业龙头地位。

截至目前,中国建材的水泥产能已达2.2亿吨,而2006年底的这一数据仅为1200万吨。

并购整合之道

哈佛大学鲍沃教授认为:让被并购企业“老板”们留下来管理他们的企业以及继续维护多年来建立和经营的政府关系,是中国建材整合成功的一个很重要因素。

5年时间,中国建材联合重组的水泥企业超过180家,其中65%是民营企业,15%是地方国企,20%左右是混合股份制企业。

整合管理所有的子公司和业务线成为收购后宋志平面临的首要任务。为了实现这个目标,宋志平认为公司应该以市场为导向,走“央企市营”的发展道路。

对于“央企市营”,宋志平的理解是,首先是“央企”,必须是国有控股;其次是“市营”,即企业采用市场化经营的运作机制,成立董事会,实现产权多元化,聘用职业经理人。

除此之外,中国建材还创造性实施了“三五”管理的整合模式和“三宽三力”的企业文化。实践证明,中国建材在并购后整合方面的独特模式是成功的。

“三五”模式包括“五化运营模式”(企业战略和企业文化一体化;采购、财务、营销、生产、技术模式化;建立上下一致,具有可操作性和国际性的制度化体系;流程化,事事有流程、人人有权责、信息能共享,产供销、财务、商务、法律要衔接;数字化,万事以数字为先,目标定数据,经营讲数据,分析看数据的数字化)、“五集中管理模式”(市场营销集中、采购集中、财务集中、技术集中和投资决策集中)和“五类关键经营指标管理”(关键经营指标是基于每个人的职责分配的,对于业务平台经理而言包括价格、销量、成本费用、应收账款和库存)。

在“三五”管理模式中,令鲍沃教授印象最深刻的是财务和投资决策集中。

“做出集中资本支出的决定是很困难的。”宋志平表示,总部应该牢牢控制资本投资计划以及超过200万人民币的决策过程。对于大额投资,中国建材要求每个项目在获批之前要进行可行性研究报告和预算审计。

企业文化融合的好坏往往决定并购后整合的成功与否。宋志平很早就意识到中国建材收购的公司需要迅速地融入中国建材的公司文化。中国建材奉行“三宽三力”的企业文化,即对人宽厚、处事宽容、环境宽松与凝聚力、向心力、亲和力,构建了“创新、绩效、和谐、责任”的8字核心价值观。

宋志平一直强调他的团队在整个重组过程中要重视合作和宽容。所以,当收购一家水泥企业时,中国建材会试图保留原来的管理团队,并承诺至少保证高级管理人员的工资和福利在收购前的水平,在某些情况下还会提升他们的工资和福利。

这也是为什么中国建材的并购整合取得如此成功的原因所在。“到目前为止,还没有一家收购过来的企业‘反水’,这也说明了对中国建材企业文化的认同。”宋志平表示。

当然,地方政府的支持在中国建材的并购扩张中起到了非常重要的作用。鲍沃教授认为,让被并购企业“老板”们留下来管理他们的企业以及继续维护多年来建立和经营的政府关系,是中国建材整合成功的一个很重要因素。

继续开疆辟土

中国建材总裁曹江林透露:3亿吨产能的目标有望明年底实现,而西南区域将是中国建材今后联合重组的重点区域。

据宋志平介绍,“十二五”时期中国建材水泥业务的发展目标是产能3亿吨,未来的总目标是水泥产能达到全国总产能的25%—30%,这一目标将继续通过联合重组来实现。

而据曹江林透露,3亿吨产能的目标有望明年底便能实现。

事实上,在淮海经济区、东南经济区和北方地区的联合重组取得巨大成功之后,中国建材已经把下一个目标瞄向了云、贵、川、重庆等西南地区。

曹江林表示,西南地区将是中国建材今后联合重组的重点区域。

10月24日,中国建材与黔南州惠水泰安水泥有限公司、黔南州泰安水泥有限公司联合重组协议签字仪式在贵州举行。

而就在10月8日,中国建材与云南思茅建峰水泥有限公司、澄江华荣水泥有限责任公司、宜良金珠水泥有限公司在昆明举行股权转让及交接签字仪式,吹响了整合云南市场区域的号角,拉开了中国建材在西南地区水泥联合重组的序幕。

据中国建材联合会副会长、中国水协协会会长雷前治介绍,近5年来,西南水泥工业发展速度较快,但产能过剩、价格低等因素已成为阻碍整个地区水泥工业发展的最大瓶颈。

“中国建材进军西南进行战略重组,是行业、企业和地方经济发展的福音。”他希望中国建材能充分发挥好行业排头兵的作用,与地方企业一起,把水泥发展成为西南经济的重要支柱,真正为地方经济发展做贡献。

业内人士指出,多年积累的成功经验会让中国建材在西南地区的联合重组相对容易一些。

雷前治还表示,截至2010年,我国的水泥企业仍有4774家,除去隶属各大集团公司的企业外还有3500家左右,结构调整仍然任重道远。

未来,中国建材将持续开疆辟土,有序展开水泥产业整合的计划,不断延伸产业链,提高管理水平,并着眼于行业未来发展,引领全行业可持续发展。

钢材滞销:铁矿石定价机制现变革信号?

■ 本报记者 郝帅

一向态度强硬的淡水河谷、力拓以及必和必拓三大矿山在最近给我国钢企的铁矿石价格有了松动。

“之前市场好的时候大家都抢着向三大矿山订货,但现在由于钢材市场比较冷淡,使得三大矿山的买卖也不好做,所以三大矿山的铁矿石定价由之前的非常强硬变成了现在的可以商量。”10月26日,我的钢铁网分析师曾节胜在接受《中国企业报》记者采访时这样说。

市场萎靡 铁矿石进口量价齐跌

曾节胜说,9月份的铁矿石进口量为6057万吨,环比增长15.15%,但是到了10月份,特别是国庆长假之后,铁矿石的进口量大大下降,而铁矿石的价格也由最贵时的近200美元/吨跌倒了现在的近150美元/吨。“虽然

10月份最终的统计数字还没出来,但有一个大的下降是肯定的。”

而之所以出现铁矿石进口量价齐跌的情况,曾节胜认为,国内钢企的下游市场需求量不足是导致这一切的原因。

曾节胜说,“市场遇冷,钢材卖不动,钢企都在消化库存,而这库存包括两方面,一方面是在消化已经生产出的产品库存;另一方面,是在消化之前预留的铁矿石库存。”

而中钢协日前发布的数据也验证了这种说法。中钢协称,10月份国内钢材市场延续9月份弱势行情,价格继续震荡下滑探底。国庆长假后,国内钢市呈现短暂观望,其中华北地区钢坯、带钢价格超跌反弹,但由于欧债危机及国内资金紧张的局面没有改观,下游需求持续减少,节后钢厂及社会库存增加明显,钢材市场缺乏成交的支撑很快转入下滑通道。进入中旬,随着上游铁矿石价格补跌以及国内钢厂大幅度下调出厂价,市场成本支撑减弱、

心态转差,期货、电子盘价格连续跳水,终端用户观望气氛浓厚,经销商对后市看法由谨慎变为悲观,普遍以出货为主,进一步加速了市场价格下滑速度。

有研究机构于日前发布数据显示,我国钢铁工业因铁矿石价格被国际矿商资本操纵而陷入微利。去年我国大中型钢铁企业销售利润率只有2.91%,远低于全国工业企业6.2%的平均水平,大多数企业处于微利或亏损状态。2011年上半年业绩报告显示,尽管钢铁企业营业收入有较大幅度增长,净利润却同比大幅下降。

价格松动 预示定价机制转变?

上述研究机构分析人员认为,我国钢企同三大矿山的博弈中处于被动地位,三大矿山将铁矿石定价机制从年度协议演变到季度协议和月度协议,价格直逼现货矿,甚至高出现货

矿。如今,铁矿石定价将被更贴近现货价格的灵活定价所取代。并且他们通过所谓的铁矿石价格指数定价,直接参与中国铁矿石市场的价格炒作。

但对于此观点,曾节胜并不认同,“并不能说三大矿山现在的价格以及定价机制的松动就预示着铁矿石定价机制的转变。”

曾节胜认为,定价机制改变的前提要素是定价双方地位的改变,而现在价格以及定价机制的松动是因为国内钢企需求量减少了,三大矿山为了买卖好才选择薄利多销。

曾节胜说,“一定不能认为铁矿石从最高的近200美元/吨降到了现在的150美元/吨就会使三大矿山压力很大。因为就算是现在的价格,对于三大矿山来说利润也是非常‘丰满’的。他们的铁矿石开采成本也就在50美元/吨的样子。150美元对于他们来说已经是个非常好的价格。从利润率这么高的价格上,也能看出现在的三大矿山还处于非常优势的地位。”