



王利博制图

【光伏业变局之数据】

上半年国内 30 家上市公司 22 家预盈

光伏产业下半年有望继续回升

■ 本报记者 陈玮英

今年上半年,光伏行业就像在走钢丝,危机四伏。欧洲“双反”,国内重量级企业相继面临破产重组,一个个负面消息给这个朝阳产业蒙上层层阴影。

不过,工信部目前发布的报告却呈现出了不一样的光伏产业。报告称,2013年上半年,我国光伏产业发展形势比2012年同期有所改善,行业运行总体情况趋稳,多晶硅产量逐月回升,部分电池企业经营状况有所好转,国内光伏市场稳步扩大。

上半年,我国电池组件产能超过40GW,占全球约67%;产量约11.5GW,占全球约67.5%,同比持平。出口量约7.5GW,出口额近50亿美元,同比下降37%。

从出口地来看,欧洲仍是中国光

伏产品的主要市场,只是占比有所下降,已由2012年同期的近70%下降至约50%,日、美、印等国出口占比则不断增大。

虽然,无锡尚德、恒基光伏等相继宣布破产重组,然而几家欢乐几家愁,报告称,重点企业出货量持续增大,产业集中度有望进一步提高。骨干电池组件企业出货量同比均不同程度增长,市场优势不断增强,上半年我国前7位组件厂商出货量已超5GW,约占全国总产量的45%。

在已发布的2013年中报业绩预告的国内30家光伏企业中,22家公司报出今年上半年业绩预盈,占已发布业绩预告公司总数的73.3%。有观点认为,这是企业前期积累的结果。“现在企业的思路越来越清晰,在产业总体把握上比较独到,能够很快在一个事情中间最敏感地找到机会和

问题所在。”

上半年,组件价格缓步上升,生产成本持续下降。与国际价格趋势相同,国内的多晶硅电池组件价格从2013年初的近4元/瓦上升至目前的4.3元/瓦。生产成本不断下降,行业主流生产成本下降至0.6美元/瓦以下,部分骨干企业已近0.5美元/瓦,年底有望降至0.5美元/瓦以下。

随着组件价格上升和成本下降,企业经营状况得到较大改观,部分企业毛利率已转正,个别骨干企业毛利已达约10%,有望年底扭亏为盈。中欧光伏“双反”案和解方案初步达成,对推动产业走出困境具有积极作用。报告称,下半年,我国光伏产业整体发展有望企稳回升。据中国光伏产业联盟测算,预计2013年我国多晶硅产量约8万吨,电池组件产量将超23GW,新增光伏装机量将超8GW。

前10大光伏企业负债总额仍超千亿元人民币。由于产品毛利大幅下降、金融机构信贷收紧、应用扶持政策及资金不到位、商业信用环境尚不健全等,国内光伏企业账款拖欠现象仍较严重。2011年、2012年和2013年一季度应收账款周转天数分别为60天、104天和116天。随着产业整合及企业破产、重整等不断深入,呆坏账情况可能进一步加剧。

随着全球光伏市场重心向中、日、美等国转移,国内光伏市场正在迅速启动,相应配套政策接连出台,产业发展外部环境不断改善。报告称,下半年,我国光伏产业整体发展有望企稳回升。据中国光伏产业联盟测算,预计2013年我国多晶硅产量约8万吨,电池组件产量将超23GW,新增光伏装机量将超8GW。

【光伏业变局之访谈】

光伏业转型 政府和企业思路仍有差距

■ 本报记者 陈玮英

光伏产业好似从未如此热闹。国外,美欧接连打压国内光伏企业;国内,一系列政策陆续出台,国内市场正在大张旗鼓地开启。

正所谓外行看热闹,内行却有着不同的看法。浙江省光伏产业技术创新战略联盟秘书长、杭州市太阳能光伏产业协会秘书长赵永红在接受《中国企业报》记者采访时却流露出了焦急与无奈。“目前国内形势是大力支持光伏产业的发展,但是都还没有明确,因此也造成了产业发展目前处于停滞状态。”深谙企业的赵永红建议企业重视转型,提早布局。

对欧出口尚无法进行

《中国企业报》:最近一段时间关于光伏的事件不少,看不出光伏业的寒冬迹象,请评价一下目前的产业状态?

赵永红:现在产业的做法与过去有了很大不同,尤其是对小企业而言,转型已不再是一个空洞的词。不转,还陷在过去打价格战的做法,企业将很难发展。

前不久,有官员在一个活动中提出,有的业务如大型地面电站,小企业在里面可能不占优势,但是光伏应用业务有多种,而且有很多事情可以由小企业做,并且小企业也擅长做。

但是,现在问题的关键是很多事情都没有确定。在海外市场方面,比如欧盟价格承诺,如此高的价格到底能做还是不能做,怎么做?目前具体配额还没有确定,因此,企业的对欧出口目前暂时还无法进行。

国内市场方面,目前,国家大力支持分布式光伏应用的发展,但是可执行的政策细节都还没有明确,因此,也造成了国内应用市场目前处于停滞状态。6月30日前,企业抢金太阳项目,可现在相当于全部处于等待状态。主要是等国家和地方的补贴政策出台。所以,目前大的方面基本就是停滞,国内、国外都存在不明朗的因素。

《中国企业报》:怎么感觉有些不乐观,那么你所了解的企业方面情况呢?

赵永红:当然,虽然现在处于这样一个时期,但是企业还是看到了积极的信息。如果没有中欧价格承诺,只是0.56欧元这个级别的税率水平,那么企业完全没有办法做;但现在双方达成价格承诺,并且有相应的配额,那么企业可以继续参与对欧贸易。

目前,欧洲市场仍是最大的光伏市场,虽然中国会很快变成全球最大的市场,但是这个市场还是远不成熟的。因此,建议企业:国内市场有较多的风险和不可控或不完备的要素,企业暂时不能完全依赖国内市场,但是企业要高度关注而且要提早做好布局。浙江省很多光伏企业在布局方面相对比较好。

但是,目前企业发展态势两极分化异常明显,有一些企业目前盈利比较好,业务也比较忙,甚至需要找其他公司共同合作。但同时也有一些企业,迷茫且无所适从,基本上比较消沉。前一类企业,每一家都有自己独特的套路,而这些套路又是其他企业所难以复制的,很多时候不是因为他们的产品有多大不同,而是因为他们的业务模式、合作资源非常独特。

政府与企业思路对不上

《中国企业报》:光伏国八条出来后,业界的反应是什么样的?对此,你有什么建议?

赵永红:我的理解是,从国家层面来讲,国八条把整个思路转变了,开启国内市场的目的,是促进产业转型,而不是简单地以开启国内市场来救企业、救产业,去除过剩产能。

但是,想呼吁并且强调的是,光伏产业的创新,不能理解为仅仅是组件转换效率的提升。其实,产业创新有很多类型。比如,在一个小的细分市场,企业经过深入研究后打开了它,那么这也称得上是创新,是市场创新。还有,企业有比较好的商业模式、融资模式以及资源整合的能力等等,这些都是创新,而且是实际有效,可以推动产业发展的创新,对于产业的发展意义极其重大。

在科技创新方面,当前这个阶段,让一家企业花费大量资金购买很贵的设备等,尝试一个有可能不成功的新的技术,可能性已经很低,但“借力研发式的产业链协作创新”,是这个阶段非常有效并且在活跃进行的科技创新。

最后还有一类科技创新非常重要,那就是要把产业链协作创新的结果应用到光伏应用项目中。

现在政府的产业政策中,创新就是创新,应用就是应用,完全分开。事实上,产业链上的每一个环节都有创新的内容,企业希望能够合作共同在应用项目中做实况实验,发现问题解决问题。所以,通过光伏应用发现产品方面的新问题、新需求,再把这些问题、需求反馈到整个产业链,通过促进光伏应用中的技术创新,把整个产业链中的技术创新带动起来。现在,企业非常积极并且很愿意做这些事情。

《中国企业报》:现在有一种声音——“大跃进”,你怎么看?从行业协会角度也是从企业角度出发,你希望这个产业、企业呈现一种什么状态?

赵永红:现在,提倡35GW、10GW……很多声音认为是“大跃进”。现在一些地方政府在规划上也提出,要做就做几个GW,否则意义不大,这就造成很多问题。

据我们工作中了解的情况,做GW级的光伏应用,并不是企业在当前阶段的发展需求,企业还是希望能够把项目一个又一个地做起来。很多企业已经谈了很多,甚至手上拿到了不少路条,但要达到政府期待的那种成片的规模化,差距无疑是相当大的。

因此,目前呈现出企业愿意做的政府看不上,觉得项目小、管理麻烦;而政府的预期是规模化、大项目,在此思路下,必然是每个项目的补贴水平越低越好,这对于企业而言无疑是没兴趣的。如果连内企业都没有兴趣,更不要指望由民间来投资。

因此,要发展国内市场,首先需要明确分布式光伏应用最有前途的方向在哪里,然后再为以后的事情做前期铺垫和积累。