

【光伏业变局之产业】

# 国内或借欧光伏配额淘汰产能

■ 本报记者 陈玮英

历时 11 个月的欧盟光伏反倾销调查案在欧洲定锤。至此,中国光伏企业从一致对外转成“内斗”阶段,关于配额的争夺已然悄悄开始。

面对 7GW 的光伏蛋糕,各企业避而不谈配额,众口一词“现在都很难说”。

“从商业市场角度讲,获利的将是非中国企业;从国家层面讲,配额是有好处的,可以去产能化。”一家光伏企业高管在评价中欧双反结局时这样告诉《中国企业报》记者。

## 仍能占欧市场六成

中欧协商达成价格承诺协议,根据欧盟委员会公告,从 2013 年 8 月 6 日起,94 家中国光伏企业按照价格承诺协议可享受对欧盟出口硅片、电池、组件免征反倾销税。前提条件是,中国输欧光伏组件价格不得低于每瓦 0.56 欧元,每年总量不得超过 7GW。

优太新能源副总经理刘鹏接受《中国企业报》记者采访时表示,这个价格应该接近欧洲本地企业的平均价格。与 41%的惩罚性关税相比,是一个相当大的妥协和平衡。应该说,欧盟理性地反映了市场的价值,同时又不失公允地控制了倾销的潜在风险。

“但从另外一个角度看,毕竟‘价格承诺’不是一个市场经济的行为,按照目前欧洲市场的整体 FIT (上网补贴电价)下降的趋势,不利于项目开发商和投资者获得更好的收益,间接上会减少市场的规模。”刘鹏直言。

在中电光伏市场部总监钟章伟看来,“价格提升,对中国厂商开拓海外市场还是会有一些影响,从经济规律上看,价格上升势必使得需求下降。7GW 的配额,对于中国企业来说,数量也是下降了。”

有同样看法的还有辉伦太阳能市场部经理袁全。袁全表示,目前欧洲本地产组件成本亦在 0.57 欧元/瓦左右,中国台湾、韩国、美国等地出口至欧洲的组件平均价格只略高于此价格。“在此价格承诺下,我国出口至欧洲市场的组件竞争力将无疑有一定下降。”

统计数据显示,2012 年,欧盟本土光伏市场需求是 15GW—17GW,中国出口达到 12GW 左右。“这占了欧盟市场的七八成,预计明后两年欧盟市场



王利博制图

需求在 10GW 至 12GW 左右,中国按照最新配额,依然能占欧盟市场的六成左右。”钟章伟如是说。

## 倒逼企业调整战略

“但是,拿到配额后,国内产品出口到欧洲一定能获利吗。”上述高管反问道,“企业需要考虑如何以 0.56 欧元的价格在欧洲销售,花费了时间和精力后,还不如选择走自己的路。”

我国光伏电池组件企业现有产能超过 40GW,比全球总产能的 2/3 还要多。2012 年全行业亏损达到 400 多亿元。江苏省作为光伏大省,电池组件总产能高达 23GW,重复投入严重。受制于国际市场的变化,近年来光伏产品价格大幅跳水,企业经营困难,开工不足,进而导致龙头企业也陷入破产重整的境地。

“在欧洲市场,0.56 欧元的价格,要想卖是很难卖的,其中获利的将是非中国企业。”上述高管认为,“欧洲企业可能也没什么获利的,相比较而言,获利更多的是印度、韩国等组件生产国家以及中国台湾地区。对于中国而言,虽然是最大的生产量,在目前的价格承诺下,如果让客户接受中国生产的组件,其需要考虑的因素将会更多。”

为了应对这次贸易摩擦,国内各光伏企业纷纷调整战略。在欧盟有三类市场——家用屋顶、工商企业、大型

地面电站,其中,家用屋顶这类工程对价格提升的承受力最强,因此,中电光伏决定加大对民用市场的开拓以及积极切入终端项目市场。

“此次欧盟反倾销对我国光伏产业甚至其他产业的发展不失为一记警钟,甚至是一种倒逼。”袁全认为,光伏产业既有的发展模式和路径很难再持续。

与其一直被动,不如转换角色变为主动。曾单独应诉美双反的优太新能源,在败诉后,“优太坚定走品牌经营路线,在世界各地建代工厂。”刘鹏表示,因此,此次欧盟反倾销对优太基本没有影响,反而是“利大于弊”。在拼价格的时代,“对于客户而言品牌就被价格充斥掉了,如果价格被拉高,那么客户就会重新审视所购买产品的品牌。”

## 通过配额优化行业

这一时期,配额已经成为一个敏感话题。

“我个人希望通过配额实现产能的淘汰。”一家在美上市光伏企业相关人士这样告诉《中国企业报》记者,“现在产能淘汰很残酷漫长。”

“关键是大企业去的慢,百足之虫死而不僵,本身也就是为了追求低价而去做的大产能,国家在这方面的力度相对较小,毕竟地方支持的还是比较多。”上述光伏高管直言。

“配额对于国家层面是有好处的,

政策。

“国家从风向引导,政策扶持到补贴落地,往往需要 1—2 年的周期。但在当前的产业环境下,很多光伏企业的经营业绩持续恶化,已经很难再等到政策释放的那一天。从某种角度来看,太阳能光伏产业的底在哪里,还是一个未知数。”华泰证券一位分析师说道。

## 五折捡漏的背后算盘

江苏旷达的“捡漏”对象,则是一家已在中国太阳能光伏产业布局 10 多年时间的力诺集团。令外界所不解的是,在力诺集团出手“青海力诺发电站”项目背后,是这家企业还在加强对太阳能光伏电站项目的建设,且短期之内并没有退出这一领域的迹象。

一位知情人士告诉《中国企业报》记者,“力诺集团是资本市场运作的老手,从 2001 年借壳双虎涂料,到 2011 年被厦门宏发借壳,力诺在资本市场上经历了整整 10 年的淘金。如今在融资渠道缺乏、太阳能光伏光热两大产业陷入困境之下,出售青海项目套现实在是属于断臂求生的无奈之举”。

过去 10 年来,力诺在资本市场上,将上市公司名称由“双虎涂料”变更为“力诺工业”后,再次更名为“力诺太阳”,到最后的“\*ST 力阳”,折射出这家老牌新能源企业在太阳能光热、光伏两大产业布局,却又未能获得如期回报的尴尬现实,不得不于 2011 年“弃壳而去”。

于 2010 年底登陆资本市场的江苏旷达,却是一家地道的纺织企业。公司董秘办工作人员表示,“自公司上市以来,原有主业获得了稳定的发展。而上市公司每年都面临着业绩和利润的增长压力,所以我们一直在寻找新的投资机会”。

对于力诺这家老牌新能源企业,都选择放弃的项目,在进入江苏旷达这家公司“门外汉”手中之后,如何实现“业绩利润大逆转”?在彭雄江看来,“江苏旷达此举显然是醉翁之意不在酒,应该是迫于市场投资者的压力,为公司在二级市场的股价寻找炒题材”。

据悉,江苏旷达自 2010 年底上市,并在随后创下每股 25.87 元的最高纪录后,二级市场价格至今一路下跌,最低跌至每股 6.68 元。近日,甚至有投资者公开抱怨称,“股价如果没有任何征兆的跌下去,要选择去公司大门口抗议,给公司经营管理层施压”。

就在 7 月 18 日,本次交易还没有完成之前,江苏旷达实际控制人、董事长沈介良通过所拥有的旷达控股在二级市场增持自家公司股票 65 万股多,增持均价为每股 7.66 元,已经开始提前“抄底”公司股价。

有企业人士告诉《中国企业报》记者,“当年同属纺织行业的江苏阳光集团雄心勃勃进军太阳能光伏领域,如今却是一家上市公司江苏阳光直接破产清算太阳能业务,另一家上市公司海润光伏身陷亏损漩涡苦苦挣扎。江苏旷达又能强到哪里去?”

【光伏业变局之公司】

# 尚德重组 国联主导可能性仍大

■ 本报记者 陈玮英

谁来接盘尚德,众说纷纭。

日前,无锡市政府新闻办公室发布公告称,目前确认无锡尚德欠银行、供应商、担保人的债权约是 107 亿元人民币。7 月份,破产重整管理人团队开始与战略投资者进行紧张谈判。第一轮接触 5 家企业,其中 3 家民企、2 家国企,第二轮确定为 4 家。目前,战略投资者正在对无锡尚德展开尽责调查。

这四家企业分别是常州天合光能有限公司、保定英利、北京普天新能源技术开发有限公司、西安一家电力公司。

此前备受关注的无锡国联集团和保利协鑫并未在列。对此,无锡市政府相关人士这样解释道,“整个过程都是媒体猜测的,包括当时说的国联接手尚德,无锡政府也好尚德也好,都没有表态过相关内容,现在国联没有出现,也是媒体所说的。”

事实上,在 2012 年下半年无锡尚德陷入破产困境以来,无锡国联就已介入。

“虽然此次公告的企业中没有国联,那是因为国联免审,其实是 5 家。”Solarbuzz 一位分析师接受《中国企业报》记者采访时表示。

目前,无锡尚德的债权申报、审核以及资产审计评估工作都已结束,清产核资将告一段落。破产重整管理人代表杨二观介绍说,目前确认无锡尚德所欠债权约是 107 亿元人民币,比当时申报的 174 亿元减少 67 亿元。清产核资进入尾声,对于战略投资者的遴选随之也进入议事日程。

杨二观表示,无锡尚德每月产量约为 60 兆瓦至 80 兆瓦,市场销售近一半为国内市场,全年出货量预计为 1GW。压力之下,子公司运营能力增强,从以前的坐等订单到现在主动出去找市场,子公司的市场能力不断提升。3 月份以来,由于产能降低,上海、镇江、洛阳等子公司都存在吃不饱订单的情况,各家子公司被迫走向市场。几个月下来,子公司大多发展良好,运营能力增强。6、7 月份,上海、镇江等子公司经营已有盈余。

不过在业界看来,目前尚德“已经退居光伏业二线,尚属中等规模”。上述分析师如是说,虽然现在有四家公司向尚德抛去橄榄枝,但可能性比较小。

英利作为光伏行业大佬级企业,被坊间猜测接盘可能性最大。“几乎不可能。”上述分析师表示,尚德巨额债务是关键因素。“目前尚德事件还没有定论,仍以国联主导可能性大。”

英利相关人士婉拒了记者的采访,表示“目前还没有在公司层面披露”。

“因为涉及保密协议,当事双方不能透露任何信息。”上述政府相关人士称。

“目前努力的方向只有债转股。”上述分析师分析说。按照法定程序,尚德破产重整将持续六个月,经过法院批准还可延长 3 个月。杨二观表示,管理人团队将抓紧与战略投资候选人洽谈,配合好他们的尽责调查,同时与债权人代表沟通,起草完善重整方案,确保年内并尽可能早地召开债权人大会通过重整方案。

# 东方电气 退出多晶硅不弃光伏

■ 本报记者 张龙

东方电气集团董事长王计近日向《中国企业报》记者透露:“多晶硅不是我们的强项,我们已经决定退出了。”

“但仅仅是退出光伏产业的前端,中端和末端业务不会退出。中端和末端的电磁片、控制系统、分配系统等很多业务目前都在做。”王计告诉记者。

在王计看来,电磁片虽然总量不是很大,但很受市场欢迎,没有退出的打算。东方电气的该产品市场主要在欧洲,中国与欧盟关于光伏产品的谈判结果让王计看到了希望。

“这对我们是利好。”王计认为。

早在去年,审计署的报告显示,东方电气集团峨边半导体材料有限公司投资 18.33 亿元建设的多晶硅项目,未达到行业准入标准,未全面通过环保验收,且存在产能利用率较低、产品合格率不高等问题,经营亏损严重。

王计公开表示,这家厂在 1 年半前已经停产。曾有媒体报道称,东方电气退出多晶硅领域,也有别的考量。当时地方政府承诺电价降低到每千瓦时 0.4 元左右,但这项承诺未能兑现。

王计向记者透露,生产多晶硅环保和电价成本高,在竞争中处于劣势,所以必须要退出。“现在看来我们的决定是正确的,多晶硅价格从几百美元一公斤跌至 20 美元一公斤,我这辈子还是第一次见到一个产品如此大的价格波动。”王计认为,目前国内光伏行业最重要的是处理产能过剩问题,可以通过结构调整、延伸产业链、拓展国内市场等多渠道进行。

在退出多晶硅领域后,东方电气将眼光放在了光热发电上面。王计告诉记者:“我们搞了几个太阳能电厂,有服务于研发的功能在其中。太阳能不仅仅只有光伏产业,未来还有光热发电产业。”

在 2011 年底,东方电气和天威(成都)太阳能热发电开发有限公司在成都签订大唐天威(甘肃矿区)1.5MW 太阳能热发电试验示范项目 HTF 系统设备采购合同。该项目是东方电气第一个槽式光热发电项目,也是国内第一个槽式光热发电项目。

此外,在东方电气的核电业务领域,王计表示,希望国家在核电能源的使用上能够更开放一些。