

【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然开始。

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,对于中国玩家来说,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



王利博制图

需求在 10GW 至 12GW 左右,中国按最新配额,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严重的境地。

“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。

因为它可以去产能化,这是很好的行政调节手段。”上述光伏高管表示,“无论是与欧盟达成价格承诺协议,还是在国内开展分布式能源,其目的都是去产能化。”

“配额能够去产能化的关键点就是越大的企业能够拿到的配额越多,

不管是去年出口量的计算,还是对未

来预期的计算,肯定是一举两得,越大拿

到的越多,越小拿到的越少。”上述光

伏高管解释说,对于国内任何一家光

伏生产企业,一般一年产能在 100

兆瓦左右,大点的企业会在 300 兆瓦

至 500 兆瓦间,大企业可能会达到

1GW 到 2GW。

“如果要出口到欧洲,就需要配

额,但是小企业只能拿到这么一小部

分配额,再拿到欧洲销售,如果不能销

售掉,对企业毫无意义,因此,企业

可能会放弃这部分给国内大企业代

工。”上述光伏高管认为,“大企业代工

也是有要求的,小企业未必会拿到代

工单,未必能拿到应得利润,那么很

可能就会关门。”

“其实,同样价格下,许多小企业

肯定无法取得订单。”上述光伏人士

表示,“关键问题是,如何堵住漏洞。”

在上述光伏高管看来,“无论国内

企业如何争取这部分配额,如果客户

并不买账,所有努力也都是‘内斗’而

已,达不到企业真正盈利的目的,企业

还是应在目标市场实现创新以吸引客

户,让买家认为物超所值。”

“因为它可以去产能化,这是很好的行政调节手段。”上述光伏高管表示,“无论是与欧盟达成价格承诺协议,还是在国内开展分布式能源,其目的都是去产能化。”

“配额能够去产能化的关键点就是越大的企业能够拿到的配额越多,

不管是去年出口量的计算,还是对未

来预期的计算,肯定是一举两得,越大拿

到的越多,越小拿到的越少。”上述光

伏高管解释说,对于国内任何一家光

伏生产企业,一般一年产能在 100

兆瓦左右,大点的企业会在 300 兆瓦

至 500 兆瓦间,大企业可能会达到

1GW 到 2GW。

“如果要出口到欧洲,就需要配

额,但是小企业只能拿到这么一小部

分配额,再拿到欧洲销售,如果不能销

售掉,对企业毫无意义,因此,企业

可能会放弃这部分给国内大企业代

工。”上述光伏高管认为,“大企业代工

也是有要求的,小企业未必会拿到代

工单,未必能拿到应得利润,那么很

可能就会关门。”

“其实,同样价格下,许多小企业

肯定无法取得订单。”上述光伏人士

表示,“关键问题是,如何堵住漏洞。”

在上述光伏高管看来,“无论国内

企业如何争取这部分配额,如果客户

并不买账,所有努力也都是‘内斗’而

已,达不到企业真正盈利的目的,企业

还是应在目标市场实现创新以吸引客

户,让买家认为物超所值。”

【光伏业变局之公司】

江苏旷达抄底光伏被指“玩题材”

■ 本报记者 许意强

“别人手中的包袱,难道到你手中就变成了赚钱的香馍馍?这也太不可思议了吧。”

日前,当江苏旷达(002516)以“五折低价”从老牌能源企业力诺集团手中买来“青海力诺太阳能”全部股权时,引来不少投资者的担忧和质疑。

诡异的收购拉锯

作为一家专业的汽车内饰装饰面料生产商,江苏旷达自 2010 年登陆资本市场以来,一直没有停止在经营业务上的多元化试水。从纺织行业进军新能源太阳能光伏产业,这一次,被外界解读为“抄底行为”的这笔收购,江苏旷达真的见到太阳能光伏的底了吗?

“真没有想到,如此苛刻的条件,力诺集团都能答应,看来他们是急于清理亏损包袱。”

多位投资者告诉《中国企业报》记者,江苏旷达购买青海力诺的这笔交易过于“盲目和乐观”,似乎是为了转型而收购。

这一担心并非没有道理。今年 5 月 27 日,江苏旷达停牌筹划这项交易,6 月 6 日签署框架协议并复牌。8 月 6 日,江苏旷达突然宣布终止交易,原因是“双方未达成一致意向”。

故事从这个时候突然变得精彩起来,8 月 7 日江苏旷达再度发布公告称,“双方认为仍存在合作的前提”。8

月 9 日,江苏旷达宣布交易完成。

短短 4 天、一波三折,江苏旷达与力诺集团上演了一场“收购拉锯战”,既反映了江苏旷达急于收购的心态,又折射出力诺集团想卖个好价钱的心思。《中国企业报》记者看到,截至 2013 年一季度,公司因设立子公司预付土地款项 1.27 亿元,使得公司现金流吃紧,同比下滑 70.37%,从 4501 万元降至 1333.6 万元。

最终结果,江苏旷达在这项交易中占尽“便宜”:截至今年 4 月底,青海力诺的净资产为 1.87 亿元,本次交易转让价仅 9000 万元,相当于打了对折。与此同时,力诺集团还要对青海力诺的销售电量作出为期 5 年的承诺,低于目标值将对江苏旷达补偿差额。

对此,产经评论员彭雄江指出,“单就这项收购交易来说,江苏旷达应该是占尽了便宜,不仅收购价打了对折,还有未来 5 年的利润保底承诺。但这一项目对于旷达来说略显单一,且缺乏产业链配套优势和资源,无法为公司在经营业绩上提供稳定可靠的回报,相反,会因为管理、市场等不可控因素,被这个项目拖向亏损的黑洞”。

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。

对于 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“门外汉”手中之后,如何能实现“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作题材”。

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,二级市场股价至今一路下跌,最低跌至每股 6.68 元。近日,甚至有投资者公开抱怨称,“股价如果再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职调查。

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击找市场,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“目前还没有在公司平面披露”。

“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,东方电气集团峨眉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