

2011年2月13日,央视《每周质量报告》曝光了海宁(属嘉兴市)产太阳能热水器偷工减料、傍名牌,一到冬天就“罢工”的问题,引起整个社会的舆论关注,也把海宁乃至整个嘉兴的太阳能产业一时间推到了风口浪尖。

其实不仅仅是海宁,近日公布的一项由全国24个省市消费者协会共同完成的调查显示:超过四成的太阳能热水器不能有效保持温度。

而在采访中,一位行业观察人士也表示,其实海宁“劣质”热水器事情只是太阳能热水器市场恶性竞争的冰山一角。

嘉兴太阳能热水器调查

■ 本报记者 钟文/文

一见面,徐朱灵就直喊累。

徐朱灵是浙江嘉兴太阳能热水器行业协会的秘书长。近一段时间以来,这位70岁的老人,一直在为嘉兴市太阳能热水器的事情奔忙。

“曝光的只是一些家庭小作坊,大部分企业都是好的。”作为嘉兴太阳能热水器行业协会的秘书长,徐朱灵一见面就对记者如此表示,并希望媒体朋友能够多从正面给予报道,给这个行业以及企业更多的发展空间。

海宁是我国太阳能热利用起步最早的地区之一,拥有全国最完整的太阳能热水器产业集群,涉及企业1100多家。

作为全国三个太阳能热水器基地之一的浙江省,其生产企业主要分布在嘉兴市,而海宁又占嘉兴市的60%以上。

海宁的太阳能热水器起步较早。早在1992年,海宁的一家乡镇企业就通过转让清华大学的太阳能镀膜技术,使得海宁成为我国太阳能热利用起步最早的地区之一。而当时清华大学就转让了三家,并成就了今天的三个太阳能热水器生产基地——山东、江苏和浙江。1997年,海宁的华发、美大等企业率先进入太阳能真空镀膜集热管的生产领域,开始从事太阳能热水器的组装与销售。

由于投资门槛低、设备简单,加之技术含量不高、制作工艺简单等特点,该产业吸引了大批的投资者,特别是2008年金融危机之后,一些在其他行业没有竞争力的企业迅速转入太阳能的生产之中,并使得海宁成为全国最完整的产业集群。

徐朱灵告诉记者,在最高峰时期,海宁的太阳能热水器整机、全真空集热管、热水器支架、密封圈等生产企业达到1100多家,形成了从上游配件到整机制造的较为完整的产业链。2010年海宁共生产太阳能热水器350万台,产值约38亿元。海宁已经成为中国太阳能产业版图上非常重要的一个板块。

产业集群发展到一定阶段,必须要有成功的龙头企业来做“带头大哥”,引导和规范整个行业的发展。海宁还没有这样真正的龙头企业。

“当产业发展到一定阶段时,这种集群的弊端也显现出来。”徐朱灵认为,由于门槛低,竞争出现白热化时必然出现低价竞争,这是必须引起重视的。他认为,产业集群发展到一定阶段,必须要有成功的龙头企业来做“带头大哥”,引导和规范整个行业的发展。他说,像柳市的低压电器,正是因为有了正泰、德力西这样的龙头企业,才有了今天的成就。

“海宁还没有这样真正的龙头企业。”徐朱灵不住的感叹。他告诉记者,尽管太阳能热水器行业有一些零部件标准,但是还没有一部关于太阳能热安全利用的单独标准,这样操作起来非常麻烦,而且这些标准都不是强制性的,因此,有必要出台新的强制性标准,并且设立门槛。他认为,只有企业的标准高于行业标准,行业标准高于国家标准,这个行业才有希望,才有竞争力和生命力。

“中国已有太阳能热水器国家标准23项,问题不在于没有标准,也不是标准水平太低,而是对于市场的监

管不力。”中国可再生能源学会副理事长朱俊生如此表示。他透露,当前我国太阳能热水器保有量约为1.54亿平方米,生产能力为4500万平方米。而目前太阳能热水器领域排名前30家企业的市场占有率仅30%左右,市场分散。

这也加大了监管的力度。朱俊生还向记者透露:“强制性的能效标准已经完成,业已上报国家标准化管理委员会,但还要跟国际标委会协商,因此还要拖一段时间。”而据他介绍,这一能效标准带有强制性,且更为详细。

2008年后,一些传统产业纷纷进入太阳能行业,致使太阳能年产值达到630亿元,增长速度达46%。而这一巅峰的背后就是产能过剩。

“尽管海宁的太阳能热水器比较多,并形成了完整的产业链,但是总体看还是以中小企业为主,品牌意识较低,很多企业经营者往往以做生意的模式去做企业,不考虑长远,过分追求短期利益,使得产业还处于‘小、散、乱’中。”徐朱灵告诉记者,“同样做太阳能热水器的比如江苏的‘太阳雨’,去年太阳能热水器的销售量有200多万台,山东的‘桑乐’去年的销售量为140万台,而作为海宁本地首屈一指的‘美大’去年的销售量只有六七万台。”

由于门槛低,太阳能热水器行业受到了众多投资者的热捧。特别是在2008年,受到金融危机的冲击,一些传统产业纷纷转入太阳能行业,致使这一年成为中国太阳能的创纪录年,产值达到630亿元,增长速度达46%。而这一巅峰的背后就是产能过剩。

徐朱灵告诉记者,去年,全国至少要有3000条生产线,粗略计算每年可配套太阳能热水器3000万台(其中海宁800万台),是2008年总销量的3倍。而2009年全国销量只增长了30%左右,产能明显过剩。

产品过剩必然导致低价竞争、品牌缺失、偷工减料、简化流程,用做生意的模式去做企业,急功近利,不考虑长远。

“真想做生意的人是不可能去做这种假冒伪劣产品的。”海宁太阳村热水器有限公司董事长张志毅对于央视曝光太阳能一事表示庆幸,他认为,只有让这些没有竞争力、搅局者出局,这个行业才能真正健康起来。张志毅告诉记者,一台20根集热管的“贴牌”太阳能热水器出厂价只需要七八百元,而有品牌的价格至少在一千五以上。另外,这些贴牌产品由于都是打着香港品牌,没有固定的厂址,也就没有售后服务,而有品牌企业如果产品质量不合格,还得去维修。他举例说,如果热水器的水箱坏了,换一个就得800元。“这样做很不合理,而且影响企业的声誉。”

记者在采访中遇到一位来自海宁采购产品的经销商,他直言不讳地告诉记者,价格低是首先,之后才会考虑质量和售后服务等。而当地一家企业老板也坦言,正是因为经销商不断地压价,企业为了生存,只有不断地采取低价策略,而降低成本和工序就是重要手段。

“这样的结果最终就是低价的恶性竞争。”在谈到这件事时,徐朱灵表现得有点“愤怒”。他赞扬北方人实



嘉兴市太阳能行业协会开展“3·15”活动

在,生产的产品质量好点,而批评浙江人确实聪明、懂市场、善经营,但是有时表现得太过,心胸也太狭窄,往往在外观上做得漂亮一点,做好人的政策。

记者在海宁发现,很多太阳能企业请明星代言,而甚至有不知名的企业居然打着中国驰名商标。徐朱灵告诉记者,一些企业花几十万元,通过域名侵权案件,打官司获得驰名商标。他说,很多企业还是用做生意的模式去做企业,这种人往往急功近利,不会考虑长远,企业是不可能做大的。

“必须规范企业的行为,而政府必须有所作为。”徐朱灵告诉记者,他们已经组建了“嘉兴太阳能配件联盟”和“嘉兴市出口企业联盟”,让会员共同来遵守。他告诉记者,一些出口企业为了赢得市场,继续采取国内竞争的模式打价格战,其实就赚国家补贴的出口退税,这不仅损害了同行业的利益,损害了国家的利益,而且形成了恶性循环,不利于行业的发展,必须加以规范。但是也很无奈,行业协会只有指导价,并没有执法权,这就必须依靠政府的职能部门加大执法力度。

据徐朱灵介绍,他们正在积极申请嘉兴太阳能热水器的区域品牌。

20年来,太阳能热水器的技术基本没有什么重大突破,没有突破,那只有“肉搏”业,像皇明太阳能这样的企业是少数。

“从目前的情况看,整个行业销售都上不来,包括那些大品牌企业,比去年的压力大很多。”刚一落座,嘉兴同阳光新能源有限公司市场部经理韩强就不住地吐苦水。

据韩强分析,造成这一状况主要有三个问题,即“进城进不去、下乡下不去、出口出不去”。他说,一方面,城市由于高层建筑的限制,使得城市消费市场受到制约,而新的技术、新的产品还没有出现,无法满足城市建筑的需要,城市市场成为可看但摸不到的空中楼阁;二是农村市场提前透支。由于近几年国家家电下乡的政策

力度加大,农村原本需要六七年消化的市场提前到这两年就消化完,而新的消费者还需要时间来培植;三是海外市场没有话语权,国外95%以上使用平板技术,而国内大部分企业还做不了。

“技术创新,必须大企业给力,而且需要真功夫,真投入。”韩强认为,实际上,重视技术创新的企业很少。产品要真正实现突破、变革和提升,必须依靠大企业,像皇明太阳能这样的企业还是少数,人家是真投入。徐朱灵非常赞同这一观点。他说,“价格竞争难以避免。”作为嘉兴地区本土龙头企业,韩强表示,面对如此激烈的市场,只有通过市场的博弈,优胜劣汰,整个行业的门槛进一步提高,这个行业才能够健康发展起来。

专家预测,通过几年的淘汰,太阳能行业6000家最后将只剩下五六百家,届时,太阳能行业才能真正迎来春天。

在谈到是否可以避免价格战时,这位从太阳能前三甲企业走出的职业经理人向记者坦诚告知,目前还没有哪家企业有明显的竞争优势。像皇明、太阳雨等品牌知名度很高,但是价格很高,对于浙江市场,这样的大品牌并没有任何优势。而且到目前为止,还没有看到哪家企业有很好的宣传和销售模式。

此前,记者在相关媒体看到同为家电巨头的美的和格力就打出了“万人空巷选美的”和“万人空巷选格力”的促销。显然,营销模式难有创新。

而由于经销商一般都经销多家企业的水壶、品牌、质量又都差不多,让消费者很是眼花缭乱。对此,韩强告诉记者,这个时候就需要拼企业的实力了。有实力的企业在经销商挂横幅、做拱门提升形象,同时做户外广告以及单张的宣传资料和现场促销活动等。

“我们有4辆演出车,专门为产品促销做演出的。”浙江家得乐太阳能有限公司董事长许剑平显然对自己这一创新颇为满意。他告诉记者,这些车辆每辆都要十几万元,上面专门布置舞台,几十秒钟就可以正

式演出,非常方便。同时,他们常年承包一些专业演出团队,进行全国促销演出,几年下来,应该说效果不错。

“现在是市场的纠结期,只有硬扛,不然就淘汰出局,而如果能挺过去,接下来的日子就会慢慢地好起来。”尽管企业目前运转还不错,许剑平还是感觉到了压力。

“太阳能热水器已经进入了诸侯混战、群雄争霸的‘战国’时代。”一位行业观察人士认为,央视曝光海宁热水器这一事件,对整个太阳能行业来说都是一个警醒,必须出台严格的准入制度,只有把无能者拒绝门外,太阳能这个行业才可能真正健康发展。他预测,通过几年的淘汰,太阳能行业6000家最后只剩下五六百家,届时,太阳能行业才能真正迎来春天。

面对竞争,转型创新是惟一出路。海宁爱生太阳能就把眼光投向了目前国际上最先进的平板太阳能热水器。

“应该说嘉兴太阳能产业主流是健康的,重要的是如何引导企业转型升级。”在谈到下一步打算时,徐朱灵如是说。他告诉记者,嘉兴市太阳能行业协会目前会员虽然只有88家,但是总产量却占全市60%,规模以上装备升级,省市名牌太阳能认证均占80%,下乡中标占32%。

徐朱灵表示,转型无非就是两种,一种是升级,用新技术、新材料、新工艺进行升级换代;一种是转行,既然做不了这行,那就干脆做别的行业。他说,协会已开始把新能源家电作为转型升级、转变发展方式的目标而进行产业布局。

“企业竞争就是一个优胜劣汰的过程。”张志毅告诉记者,为提高企业的综合竞争力,太阳村去年又投资200多万元,新增了1条设备支架流水线,1条自动发泡线,尽管成本会高出一倍,但产品质量和使用寿命都得到了大大的加强。

“必须生产能够适合,并经得起市场检验的产品。”孙克,海宁爱生太阳能科技有限公司CEO,一位上世纪80年代的新生代企业家,因有着国

外留学的背景,所以他的起点就和本土企业家有所不同,他一开始就把眼光投向了目前国际上最先进的平板太阳能热水器。孙克告诉记者,他的产品主要出口,目前在南非占有较大份额。由于南非政府对于使用太阳能热水器的家庭,每台补贴相当于2000元人民币,对这个产业有着非常大的支持力度。

“这是一条出路。”徐朱灵表示,相对于真空管太阳能热水器,平板太阳能热水器因其易于与建筑立面结合、便于安装运行和维护、寿命长等优势,在欧美发达国家广受欢迎。

随着近年城市发展进程加快,多层和高层建筑如雨后春笋般拔地而起,易于在建筑阳台和建筑立面南墙安装的平板型太阳能热水器,以其更安全、更可靠、能够更好地与建筑完美结合、寿命更长等特有的优势,成为城市建设中的朝阳产业。

“还很难说。”尽管这是一个方向,但是对于有着多年市场销售经验的韩强来说,他并不看好平板技术。他认为,目前国内太阳能热水器的市场主要在农村,而农村的购买力还有限,相对于低廉的真空管技术,平板的价格是其10倍,按照目前的消费能力,平板在国内还很难有竞争力。

阳港新能源发明的活水太阳能实现了健康水的目标,桑乐太阳能平板分体式热水器试销成功,家得乐则瞄准了光伏产业。

在采访中记者了解到,浙江阳港新能源有限公司发明的活水太阳能,利用臭氧杀菌原理净化水质,解毒杀菌,实现了太阳能热水器健康水的目标。这个产品已经获得了“国家发明专利”,拥有自主知识产权,并且成为2010年行业内唯一被列入“国家星火计划项目”的产品。而其生产设备投入就达到1000多万元,是目前世界上最先进的太阳能生产线。但由于价格相对较高,市场还是遇到了不少阻力。

而在徐朱灵看来,这只是企业在转型中遇到了一些困难,但是如果方向正确,他们必定能找到自己的“蓝海”。

徐朱灵告诉记者,去年年底,位于海宁尖山开发区的浙江桑乐数字化太阳能有限公司总投资1.3亿元的平板分体式太阳能热水器项目开始正式运行,桑乐公司2010年平板分体式太阳能热水器试销产量已经突破了3万台,2011年将有望突破6万台,成了企业的一个新增增长点。

与桑乐不同,家得乐把目光瞄准了光伏产业和产业梯度转移。

许剑平告诉记者,他目前投入5000万搞了一条光伏生产线,还在四川广元投入3.6亿元,除了矿山之外,还有一条太阳能真空管生产线。家得乐就是靠生产真空管起家的。他告诉记者,四川目前也有几十家太阳能热水器生产企业,而这些企业的真空管都要从外地采购,大部分也是在嘉兴采购的,他把生产线搬过去,解决了那边企业真空管的需求,降低了物流等采购成本,他认为市场空间会比较大大。

“转型创新是嘉兴太阳能惟一的出路。”徐朱灵表示,“未来,嘉兴将构建分体式太阳能、平板式太阳能、空气热泵式太阳能、太阳能锅炉、热电联产等多元化的太阳能光热产业,有望通过2至3年,产值达到200亿元,彻底改变小、散、乱的格局。”

(上接第九版)

与行业领军者合作,站在巨人的肩膀上前行,赢得国际化的竞争力,王水福尝到了甜头,“合资是改革开放30年来我做得最正确的一件事”。

西子联合 坐拥两家上市公司

与奥的斯的合资其实也是王水福打造“西子系”的开始。此后,西子联合举一反三驾轻就熟,兼并国企,涉足资本市场。

“资产证券化是不可逆转的大趋势。我预计,十年后,全国500强企业、全国500强民营企业一定是上市公司的天下。如果没有登陆资本市场,那么到时候再强的企业也会被边缘化。”

王水福用实际行动证明自己对于资本市场的判断。

2006年3月,西子联合从杭州市投资控股有限公司处接手百大集

团(sh600865)7012万股国有股,开始资本市场的试水。当时,西子联合持有百大集团26%股权,而那时银泰系则通过二级市场增持等手段,以21.24%的持股比例紧逼西子联合,双方的股权之争在当时被媒体称为“血雨腥风”。但最终,银泰系减持了百大集团股份,让出了控股权,却获得了百大20年的经营权,至此双方握手言和,成为战略伙伴。

“我们不熟悉的领域就先参与,我们不熟悉的交给内行去管理。”王水福轻描淡写的一句话辅平了西子联合的资本之路。2010年11月10日,证监会发布委发公告,西子联合旗下的杭州锅炉集团股份有限公司(以下简称“杭锅集团sz002534”)的首发申请获得通过。由此,王水福在资本市场又下一城。根据招股说明

书,2002年11月,西子联合旗下的西子电梯集团收购杭锅集团前身杭锅有限公司75%股权。每股作价1.625元,收购总价为9750万元。随后,西子电梯对杭锅有三次增资4000万元,加上之后的三次增资,西子电梯的总出资额为15750万元。

以杭锅股份26元的发行价计算,王水福家族持有股份的市值就达到70.22亿元,其中王水福持股比例超过26亿元。

通过资产证券化,不仅王水福的个人财富上了百亿台阶,也使得他的“西子系”在业界崭露头角。

进入大飞机项目的 惟一民企

乍一看,王水福的“西子系”有

点零散,从电梯部件到房地产,从盾构到锅炉,从农产品到大飞机,似乎处处“沾花”。

关于多元化和专业化的争论业界从来没有停止过,王水福如何能够把多元化玩得如此娴熟?

王水福的理念是,“通过产品高端化来实现企业在具体产业的专业化”。

2009年的时候,“电梯巨头卖农产品”的新闻在坊间甚为热闹。有人说如今实行三农政策,王水福也赶“三农”这趟车,有人说制造业难做,王水福要转型。后来发现,王水福卖的有机农产品。食品安全问题日益严重,未来十年安全放心的绿色有机农产品必定有巨大的市场。”原来,王水福只是把他的专业化理念跨越到了“农”字上。

理体系,这将会对我们现有产品品质提升产生巨大的促进作用。”

原来,王水福意在通过航空业的游戏规则来提升整个西子联合的品质。

有了承接大飞机项目的“底气”,如今西子联合在航空产业已“游刃有余”。今年,沈飞工业集团承接的世界最多元通用航空飞机生产厂——美国塞斯纳飞机公司的所有飞机订单中,有36个零部件由“西子联合”生产。

同时,在杭州余杭区崇贤镇,西子联合进军核电设备产业的生产基地也已经成为,在未来5年内,西子联合将为中国广东核电集团阳江核电项目的6个部件项目提供产品。

截至2010年,西子联合已拥有杭州百大集团、浙江西子房地产集团、浙江西子重工机械、杭州锅炉集团、浙商证券、浙商银行、杭州工商信托、民生人寿保险等诸多公司股权。

枝繁叶茂且独树一帜的“西子系”产业帝国雏形已然浮现。

十年品质生长 百亿“西子系”长成