

工信部力推行业整合,大限预计年底到来

# 多晶硅中小企业冲关准入名单

■ 本报记者 陈玮英

“盼着这一行越来越规范,但又担心规范后对自己不利。”这是一位多晶硅中型企业主的矛盾心理。

盛传年底前公布多晶硅行业准入企业名单,随着限期临近,大多数中小企业面临出局的境地。而日前有消息称,工信部将力推多晶硅行业整合,鼓励大企业兼并重组中小企业。更是给中小企业蒙上了一层阴霾。

就在光伏业整体陷入前所未有的低谷潮时,大企业扩张的步伐并没有停止。分析人士认为,中国需要龙头企业,从而促进整个行业的发展,并争得国际话语权,而中国市场的开启将起到重要作用。

## 中小企业等待整合

“相对产能标准要求来说,准入条件对环保方面的要求更为严格,特别是对一些工艺设备相对较老的企业来说。”新光硅业相关负责人如是说。

上述企业主告诉《中国企业报》记者,“以为也像过去一样会不了了之,没想到这次是要动真格的了。”

从工信部等部委一系列频繁的举动可以看出,多晶硅行业准入名单公布已进入倒计时。

2011年年初,工信部联合国家发改委、环保部发布《多晶硅行业准入条件》,对进入该行业的企业提出最低门槛,新建和改扩建项目投资中最低资本金比例不得低于30%,环境条件要求高的区域周边1000米内不得新建多晶硅项目,太阳能级多晶硅项目每期规模大于3000吨/年,太阳能级多晶硅还原电耗小于80千瓦时/千克等。

10月份,工信部组织相关机构、专家前往多晶硅大省调研,在四川、河南等地与多晶硅行业企业座谈,了解行业企业目前生产经营状况。

在国内一多晶硅生产基地——乐山市的现场测评座谈会上,测评组宣布四川新光硅业科技公司电子级多晶硅生产线、东方电气集团峨边半导体材料公司电子级多晶硅生产线、乐山乐电天威硅业科技公司太阳能级多晶硅生产线、四川永祥多晶硅公司太阳能级多晶硅生产线等4家企业的生产系统各项测评数据指标“均符合行业准入标准要求”。

国内一多晶硅生产基地——乐山市的现场测评座谈会上,测评组宣布四川新光硅业科技公司电子级多晶硅生产线、东方电气集团峨边半导体材料公司电子级多晶硅生产线、乐山乐电天威硅业科技公司太阳能级多晶硅生产线、四川永祥多晶硅公司太阳能级多晶硅生产线等4家企业的生产系统各项测评数据指标“均符合行业准入标准要求”。

有消息称,根据目前调研情况,工信部已初步形成稳定国内多晶硅行业发展的基本思路,即推动多晶硅行业整合,鼓励大企业兼并重组中小企业。

工信部电子信息司司长丁文武日前的发言也似传递出一个整合的信号:政府将鼓励光伏企业与电力企业加强合作。

永祥股份相关负责人称,准入条件的实施对整个行业的规范,鼓励先进、淘汰落后以及提升技术、促进节能减排方面都是有必要的。



中国太阳能电池产量规模全球第一,但产业整体技术薄弱,提高产业集中度势在必行。本报记者 林瑞泉/摄

根据目前调研情况,工信部已初步形成稳定国内多晶硅行业发展的基本思路,即推动多晶硅行业整合,鼓励大企业兼并重组中小企业。

中国可再生能源学会副理事长孟宪淦接受《中国企业报》记者采访时说,按照准入条件,要么整改这些多晶硅中小企业,要么关闭。

## 龙头企业逆势扩张

一边是停产半停产,一边是开大马力实施扩张。

11月初,四川新光硅业科技有限责任公司生产车间只有几名工人在进行设备检修,公司已经停产了。

河南南阳一家光伏科技有限公司工作人员告诉《中国企业报》记者,公司目前处于停产状态,已经有3个多月时间了,“不知道什么时候能恢复生产”。

浙江金光集团光伏项目总经理陈蜀表示,停产甚至倒闭,在国内多晶硅行业是普遍现象。

自今年8月份以来,多晶硅处于持续降价趋势,11月14日平均每公斤多晶硅售价已跌至30.19美元。

硅业分会统计显示,截至2011年9月份,国内过剩1.25万吨,目前的库存就可以满足国内需求到明年上半年。

年。硅业分会预计,到11月底,国内九成多晶硅企业将陷入停产关闭状态。

中投顾问产业研究中心高级研究员李胜茂告诉《中国企业报》记者,2011年全球光伏需求量预计为22吉瓦,但是今年全球产量超过30吉瓦,其中中国光伏组件的产量占全球产量的60%—70%。

中国有色金属协会硅业分会分析师谢晨接受《中国企业报》记者采访时说,目前处于停产半停产状态的企业大约在80%左右,正常运行的企业不足20%。

就在整个行业都在开源节流之际,江西赛维LDK却宣布,在内蒙古呼和浩特市投资100亿元建设世界单体最大高纯硅料生产基地,一期3万吨。通威集团也宣布将在新疆投资260亿元启动光伏一体化项目。

“这也有利于行业的发展。”谢晨认为,大企业扩张以及明确、规范行业准入都将加快光伏产业发展。随着小企业逐渐出局,大企业的市场份额将明显提高,也有利于我国多晶硅业在国际的市场地位。多晶硅价格的下滑,有利于增加大企业综合成本的竞争优势。

表达同样看法的还有李胜茂,他认为,目前多晶硅价格的下降可以看做是光伏发电市场迅速扩容的契机,赛维等大企业逆势扩张体现出企业的整体实力,也是企业的发展战略。光伏业呈现的是波浪形的发展,“低谷过后,必将迎来高峰。”

“很多企业的心态都是一样的,闲置损失更大。”李胜茂认为,整个行业中各企业的实力不同,因此抗风险的能力也不尽相同。企业可以采取降低人工成本、生产用料成本、环保成本,但是如果选择降低环保成本,那么极有可能又出现浙江海宁事件。因此只有选择降低人工成本和生产用料成本。

今年9月中旬,浙江晶科能源公司涉嫌污染环境,引发附近民众不满并聚集。

分析人士告诉记者,中国太阳能电池产量规模全球第一,但产业整体技术薄弱。在整个光伏产业技术壁垒最大的多晶硅生产中,国外主要采用

的是闭式改良西门子方法,在中国这是空白。中国生产企业用得最多的是俄罗斯的多晶硅提纯技术,成本高、耗能大,在国际竞争中处于劣势。

孟宪淦认为此轮洗牌,最大受益者当属大企业。在他看来,有实力的企业能够在这轮洗牌中更加壮大。

## 国内市场亟待开启

“国内需要骨干龙头企业参与世界竞争,获得谈判的话语权。”李胜茂认为,中国是一个光伏大市场,国内市场应该尽早开启,释放产能,这需要政策、企业等各方共同努力。

丁文武表示,近期国际经济持续低迷,也给中国光伏企业的发展造成了不确定性。他建议,光伏企业应抓住产业发展调整机遇,积极开拓国内市场,降低海外依存度。政府也将支持光伏企业加强交流、抱团合作以应对当前国际贸易保护形势,网电价实施细则,鼓励光伏企业与电力企业加强合作等方面给予支持。

一位光伏业内人士向记者透露,工信部力推多晶硅行业发展,“十二五”规划提出,到2015年,新的可再生能源发电,在目前4厘的基础上可增加一倍。

由清华大学气候政策研究中心和社会科学文献出版社近日联合发布的2012年《低碳发展蓝皮书》显示,“十二五”规划明确提出,2015年新能源和可再生能源占一次能源消费比重为11.4%的约束性指标。为实现该指标,我国势必大力调整以煤为主的能源结构,发展新能源和可再生能源。

但同时蓝皮书中称,光伏发展“两头在外”,国家政策不足以拉动国内光伏市场。

发改委能源研究所王斯成近期提到,预计2年到3年内我国多晶硅就能实现自给。

王斯成表示,行业内竞争将逐渐激烈,像过去一样供不应求导致价格高企的局面将难再出现,未来多晶硅企业之间拼的将是成本。

撤出亏损区域 加快扩张步伐

# 外资零售巨头换帅各怀心腹

■ 本报记者 王静宇

Tesco、家乐福、麦德龙、沃尔玛……外资零售企业在华频繁换“帅”给初冬里的中国零售市场带来了些许的躁动不安。一时间,各种猜测云起,外资零售商的投向、战略、金额等成为了业内最为关注的主题之一。

从加盟到收购再到垄断,有着充足资本和十分成熟管理理念的外资零售商,倚仗畅通无阻的物流及其全球采购的议价优势和规模化经营,都令内资零售企业难以望其项背。此番四跨国零售巨头集体换帅,是正常人事调动还是要改弦易辙?这背后释放出了哪些信号?

## 零售业进入大洗牌时代

在业内人士的眼中,外资零售巨头集体更换中国区将帅的背后并非简单的巧合。

四大外资零售巨头的原中国区掌门人,包括陶逸康、罗国伟、蔡天乐、陈耀昌,在他们任期内均是带领企业在中国市场实现了快速扩张。然而,对于这样的“开国功臣”,为何纷纷被撤换呢?

“中国零售业发展进入多元时代,也到了一个特殊阶段,零售业的规则、格局和生态都需要重新来审视和建立。”11月11日,中国连锁经营协会会长郭戈平接受《中国企业报》记者采访时说。

规则变了,生态变了,格局变了,外资零售商在中国的战略自然也会变。

“中国区主帅的调整,可能只是整个战略调整的一部分。如果不出意外,接下来肯定还会涉及它们在中国的品牌战略和扩张战略以及投资战略等方面的全面调整。”郭戈平说。

11月16日,广东商学院流通经济研究所所长王先庆接受《中国企业报》记者采访时指出,中国零售市场的经济环境已经很大,外资零售企业负责人从当初进入市场,到开始发挥能力,实现想到如今,思维与行事方式已逐渐固化,不再适合未来新的大环境,换入新鲜血液后可能带来新的思维和发展方式。

国内零售市场目前竞争呈现白热化,已呈现饱和和竞争局面。随着中国经济发展,消费需求升级,外资零售企业当前的发展模式局限性愈发显现。

“去年已经有排名前列的外资零售商开始关闭中国门店,多家外资零售商最近宣布更换其中国CEO,显示出总部对中国区业绩并不满意,今后这一趋势将更加明显。”欧尚中国发展总经理李文德认为,外资零售商在中国的发展拐点已经出现,并估计2015年会是中国大卖场的“洗牌年”。

据不完全统计,截至去年年底,国内共拥有营业面积5000平方米以上的大卖场2800家,按照每年20%以上的增速,预计2015年中国将拥有5600家大卖场,此时国内大卖场将出现饱和,真正进入白热化竞争,一些门店肯定要出售。

李文德预计,最终将只有3家左右的外资零售商留在中国市场。

上海连锁经营研究所所长顾国建表示,家乐福、沃尔玛等零售商集体换帅,确实可看做外资大型零售商在中国的发展出现拐点的信号。

顾国建说,“从目前来看,沃尔玛和家乐福在中国的发展,已经被台资零售商大润发甩在身后。”

“零售行业本身具备很强的属地化概念,随着永辉超市、大润发等大陆和台湾企业在国内零售领域逐渐做强,外资零售巨头在本地化上的差距逐渐明显,比如沃尔玛的经营模式很难深入国内的三四级市场,在中国的区域化市场发展空间受限。”顾国建告诉《中国企业报》记者。

## 扩张步伐或许加速

近年欧美市场持续低迷,以中国为代表的发展中国家的零售市场已成为跨国零售商业绩增长的主要引擎。撤出亏损区域的同时,跨国零售商都约而同地加快了在中国的开店速度。

相对于增长缓慢的全球零售市场,中国的零售市场依然呈现出勃勃生机。

有分析人士指出,除了国内市场前景被看好外,国外市场受金融危机冲击严重也是外资零售企业越来越倚重中国市场的原因之一,中国市场已经成为这些跨国零售巨头发展的引擎。

不久前,家乐福有关人士表示,将退出其销售业绩排名第3位以后的国家,准备加大在中国的扩张步伐;沃尔玛也表态,将缩减在部分亚洲国家的业务,转而将精力转向中国市场,并称中国市场是沃尔玛全球战略位置中“至关重要的一环”。

和进入中国市场之初的大规模开店策略不同,目前外资零售巨头在华发展策略开始不断调整,随着可开设大卖场的资源越来越少,外资超市加速在中国跑马圈地,且扩张半径正在逐渐扩大,向乡镇深入。

除了注资国内企业外,外资巨头还开始抢滩二三线城市以及各地社区便利店市场。

在刚刚过去的不到一个月的时间内,家乐福在成都、南昌、昆明等地低调开出7家门店。截止到目前,家乐福在华门店总数已达195家。

而沃尔玛门店速度的增长更为惊人,从2006年年底到2011年10月,沃尔玛在中国的门店数量从70多家激增到353家,除了不断开店外,沃尔玛还并购了中国的大型连锁超市“好又多”。

来自中国外商投资协会的调查数据表明,大约69%的受访外资企业在2010年已调整了未来三年预算投资额,其中95%的企业表示预算投资额会增加,而表示预算投资额有所缩减的企业所占比例不到30%,其降幅几乎均少于1000万美元。

业内人士指出,中国“十二五”规划纲要草案中提出的“要提高利用外资水平、注重完善投资软环境”确实让外资们再一次擦亮了往中国进军的眼球。

“但同时,一些外资企业还注意到中国强调‘转变发展方式’和重视民生给他们所带来的挑战。”上述人士指出。

尽管在中国的门店数量如雨后天春笋般崛起,但是关于外资零售巨头的诟病也相伴而来,价格欺诈、解决问题缺乏诚意、态度傲慢、压榨供货商等“四宗罪”频频将沃尔玛、家乐福等外资零售商推向尴尬。

如何保持业绩可持续增长,同时又兼顾社会责任,已经成为了摆在外资零售巨头面前的严峻课题。

# 湖南国药陷高利贷泥沼

国企掌门人借钱应急,约定不清掉人利息无底洞

■ 本报记者 郝帅

“没想到在电影里才会出现的高利贷会落到我头上。”湖南省国药开发总公司(以下简称湖南国药)法人代表刘继泉日前在接受《中国企业报》记者采访时表示。

据刘继泉介绍,为了缓解湖南国药在经营时遇到的资金困难,他从2002年10月开始以个人名义向湖南省新化县娄底市琅塘农村信用社戴治中借款。到2011年2月20日,借款总额达289.42万元。

“当初就是实在没办法了,企业为了应急才找他借的钱。这200多万元并不是一次借的,而是多次借款,每笔数额都不大。”刘继泉说,“其实我很清楚民间借贷利息会比银行高不少,而且还有心理准备和风险评估。但是他们利息太夸张了,一共要我借5690442元。仅利息就有200多万元,并且还附带了很多根本不合理的费用。哪家企业能承受这么高的利息呢?”

记者从刘继泉提供的借款记录上看到,确如刘继泉所说,记录上明确显示,从2002年10月19日至2011年2月20日有借款的借款为67笔,标明未打欠条的有7笔。总借款本金为2894200元,利息为2248697元。

“国家有规定,民间借贷不能高于银行利率的4倍。现在银行的5年及以上贷款利率为7.05%,就算我借的钱都以银行5年及以上贷款利率乘以4来计算,应该是28.2%。再乘以我借钱的总额,得到的数字也仅仅为不到82万元。”刘继泉说。

记者同时发现,该记录上本金和利息相加后所得出的数字与放贷方刘继泉归还的5690442元并不相同,还有547545元的差额。

对此,刘继泉向记者表示,这50余万元的差额是放贷方“追债”所产生的。“因为我没支付超过合理范围的款项,他们就雇了一批人成天跟着我,我到哪里,这些人就跟到哪里,给我的精神造成了很大的压力。”

“不仅如此,更过分的是这些人因为跟踪我而产生的‘工资’都是由我支付的。而且还有更夸张的,这些所谓的‘工资’、‘出差费’等费用还要收取利息……”刘继泉情绪激动地向记者表示。

而刘继泉所说,记者也在上述借款记录中找到了印证。在该记录中“费用现支”一项上明确记载,547545元,其中包括“工资”、“租车”、“利息”等项。而将其与之前的本金和利息相加,就得出了放贷方所要求的5690442元。

记者还发现,在该份借款记录上

并没有约定具体的还款日期和利息的百分比,只是在每笔借款金额的后面还有一个数字。虽然没标明这些数字的用途,但记者将这些数字相加,得到的数额为2248697元,与放贷方所列出的利息总额恰好一致。

如果刘继泉所借款项从2002年开始,而到最近才归还,那么利息就会按照时间的长短而变化,以整年计,最早的一笔借款到今年也已经超过8年。如果按这样的时间计算利息,那么利息必然会很高。

但刘继泉对此表示:“根本不会出现的长时间的借款,我跟他借钱就是应急,湖南国药也在经营,不会没有收入,所以我一般都是随借随还,大部分情况是借款一周左右的时间就还了。虽然没有要对方出具欠条,但我是通过银行还的钱,能查到汇款记录。”

刘继泉指着一张标注时间为2007年的欠条向记者表示,“这是2007年写的一张欠条,当时我跟戴治中约定,从这张欠条起,所有的利息停止计算。”

刘继泉表示:“我已经还了他们300多万元,但是他们说还远远没有还清,现在是他们说你还清你就还清了,说没有还清就没有还清,利息和时间还都是他们说了算。”

刘继泉为什么在借款之时不与对方约定还款日期、利息等方面事宜,并签订借款合同呢?同时,为什么会在借款和还款时仅仅是口头约定,连最简单的欠条都没有让对方出具呢?

对此,刘继泉表示说,“其实之前我跟戴治中是非常好的朋友,甚至就像兄弟一样,我非常信任他,所以我在企业有困难的时候才会向他寻求帮助。借款的时候也就没有任何的手续,就是口头上的约定。我还款的时候也是银行转账了事,没有向他要回我之前写给他欠条,也没有向他出具欠条,所以就造成了现在总是还款也还不完的情况。”

随后,记者在湖南省娄底市新化县农村信用社的网站上查到了戴治中的名字,他现在所显示的职位是杨木洲分社负责人。随后,记者电话联系了该社,但接听电话的该社工作人员表示,戴治中已经不在该社工作,记者随即询问戴治中现在的工作单位和联系方式,该工作人员说“不知道”。随后,记者在娄底市工商局网站上又查询到了法定代表人为戴治中的湖南省新化县琅塘农村信用合作社太平铺分社的相关信息,琅塘农村信用合作社太平铺分社的信息显示为:“注销”。

本报将继续关注该事件的进展。