

浙江首个光伏产业基地： 企业勉强开工为给银行看

(上接第一版)

余仁中表示,开化大多数光伏企业主要从事上游的单晶硅加工,产业层次比较低。

然而,这并不影响企业赚大钱。“好的时候,企业一个月赚1000万元。”占学勤在描述当时的盛况时如是说。他告诉《中国企业家》记者,虽然不是每个月都能赚1000万元,但大点的企业,“每个月赚几百万元是随随便便的”。

余仁中回忆说,最鼎盛时根本就拿不到货,车子都停在公司外面排起长长的队伍;而有的企业提前一个月就付款都不一定能拿到货;最让人匪夷所思的是,有的公司甚至不知道账上的款是哪家购货单位打过来的,直到人家过来要货,才知道是谁的钱。

“那个时候,只要谁采购到了原材料,谁就赚了钱。”作为负责公司采购业务的浙江开化同力电子科技有限公司总经理廖长苏告诉《中国企业家》记者,“利润高得吓人”。

也是在这种繁荣之下,做工程项目管理生意的余仁中和他的合作伙伴投资3000多万元成立了启瑞电子有限公司。他告诉《中国企业家》记者,他们当时动作还是比较快的,只花了半年时间就竣工投产了。本想开足马力大干一番的,不想只生产了短短2个月就遭遇“光伏危机”被迫停产,而与他们公司开工仅晚一天的一家企业,由于他们是等全部设备安装好后才试生产,结果还没等到试产日,危机就来了。

光伏企业还是有一定的门槛的。廖长苏告诉《中国企业家》记者,一般一台单晶硅炉子需要80万元,加上配套每套就需要100万左右。她在2006年进入光伏产业时就只有2台炉子,当时还是租的厂房,投入了500多万元。她说,早进入光伏行业的企业确实赚了钱,但最后其实也没有钱,因为赚到的钱最后又投到企业扩张中去了。

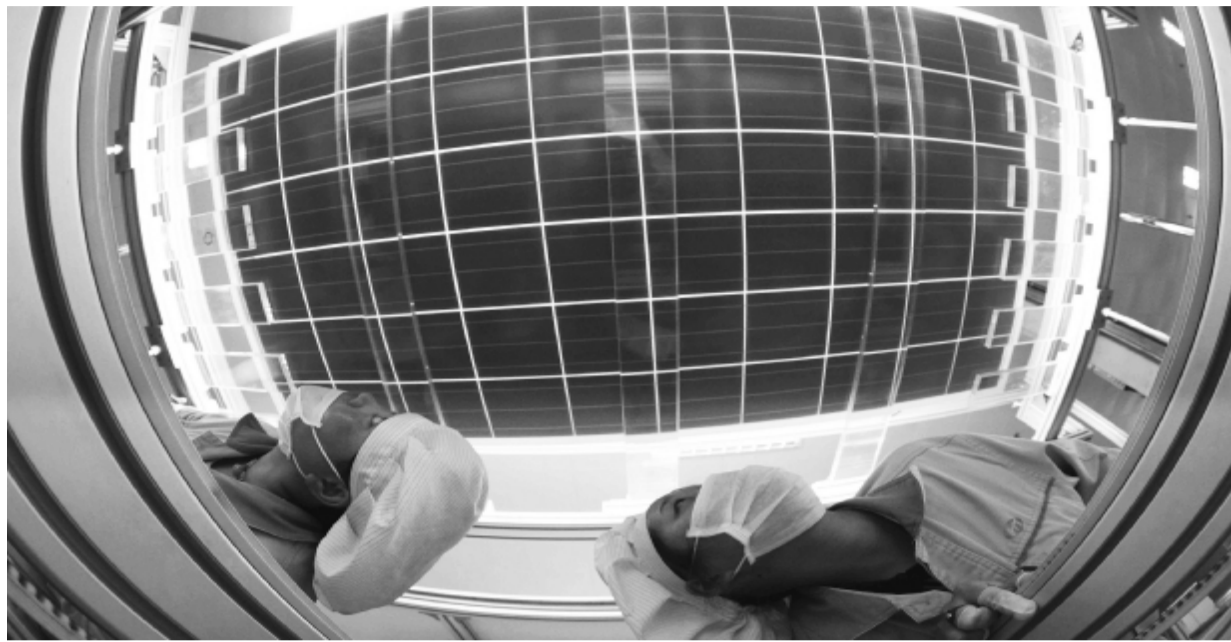
同力电子目前有自己的厂房,单晶硅炉也有39台,资产规模近亿元,在开化属于中上游企业。

然而,时间到了2011年下半年,随着欧债危机的来临,中国光伏业的最大客户——欧洲各国相继下调太阳能发电上网电价补贴。同时,美国和欧盟相继对中国光伏企业启动“反倾销、反补贴”调查。随着这些政策“棍棒”的打压,中国光伏企业风光不再。

“单晶硅价格一降再降。”廖长苏告诉《中国企业家》记者,顶峰时300多元一吨的单晶硅降到2009年的100多元,再到后来七八十元,最后降到现在每吨二三十元,企业只有亏本的了。

现状堪忧： 两亿元企业三折出售

在占学勤看来,今年光伏企业似乎有点好转的迹象。他告诉《中国企业家》记者,尽管拉单晶硅的业务基



整个开化光伏企业投资超25亿元,如果设备长期不用,又无技术突破,当地企业最终只能破产倒闭。 CNS 供图

“

一位当地银行负责人在接受《中国企业家》记者采访时表示,只有企业开工生产,银行才会不抽走贷款,企业才能保证基本的资金链不断裂。否则,银行也没法交代。

本停产,但目前全县有13家企业已经开工,有一两家好的企业还处于满负荷生产。所不同的是,它们仅仅是在做硅片切割的加工业务。

开化县工业园区企业科汪科长告诉《中国企业家》记者,整个园区,原来有48家光伏及光伏配套企业,目前只有10家企业开工,1—9月份,光伏企业总产值每月3600万元左右。

“其实这都不能从根本上改变光伏企业的命运。”吴德胜告诉《中国企业家》记者,开化企业大都是做拉单晶硅的,切片只是一些辅助业务,在整个投资中也只占很少的一部分,有的甚至只有一两台切割设备。

光伏企业投资往往比较大,一台单晶硅炉子就得七八十万,而一台多晶硅炉得300多万,所以很多企业除自有资金外,还有大量的银行贷款。吴德胜告诉《中国企业家》记者,在当前的困境之下,光伏企业不仅要顶着来自市场的压力,更大的还有来自银行的压力。

吴德胜坦言,企业开工,说白了,其实主要还是为了做给银行看。他说,企业不开工,别说再贷款,就是原来的贷款银行也会逼着还的。另外,设备长

时间不使用也不行,迫使你不得不开工,还有不开工意味着职工留不住,一旦光伏产业复苏,招人也没招到。

一位当地银行负责人在接受《中国企业家》记者采访时表示,只有企业开工生产,银行才会不抽走贷款,企业才能保证基本的资金链不断裂。否则,银行也没法交代。

一位不愿意透露姓名的光伏企业工作人员告诉《中国企业家》记者,他们公司2011年的产值是4亿多元,去年是2亿多元,今年1—9月份只有1亿元。目前也只有切片加工业务,多晶硅生产到6月份全部停产了。

最让占学勤担心的还不是企业亏损,而是光伏的寒流还要持续多久,企业还能坚持多久。他告诉《中国企业家》记者,如果这些光伏企业的设备长时间不用,之后又没有技术突破的话,那么开化县光伏企业750台拉单晶硅的炉子将全部淘汰,那损失就太大了。整个开化光伏企业投资超25亿元。他说,高峰的时候,一台多晶硅炉子需要300万元,现在只要120万元,贬值贬值得太快了。

就在不久前的9月6日,开化县人民法院颁布破产公告,开化光伏龙头企业——浙江嘉毅能源科技有限公司进入破产清算,这给一直在阴霾中的光伏企业重重的一击。

嘉毅能源是开化县唯一一家有太阳能电池的生产企业。

开化县一位律师告诉《中国企业家》记者,投资2亿多元的嘉毅能源,法院组织了两次拍卖,6500万元的价格都没人要。

“如果没有其它办法,光伏企业全部会破产倒闭的。”一位光伏企业老板忧心忡忡地说。

脱困难题： 等政策还是靠自救

如何救援这些光伏企业,整个国家层面都在制定对策。

7月4日,国务院下发了《关于促

进光伏产业健康发展的若干意见》(国发[2013]24号)。

“像我们这样的企业,根本享受不到这样的政策。”一位光伏企业负责人对《中国企业家》记者坦言,这些政策主要还是针对大企业、核心企业的,对于他们这样的小微企业,还相当遥远。作为企业,唯一能做的就是想办法把握当前的政策,探索出一条自身发展的道路。

其实,在企业自身自救的同时,开化县政府也一直在研究对策,并制定相关政策,帮助企业共渡难关。

占学勤告诉《中国企业家》记者,为帮助企业,经过调研,他们正在制定相关扶持光伏企业发展的政策,目前正在征求意见,近期即将出台。主要包括这样几项内容:允许有困难的光伏企业某些费用缓交,比如职工养老保险金等;设立1.2亿元的转贷资金。在银行批准放贷之前,可以动用贷款周转金,让企业及时拿到钱,缓解企业燃眉之急;对于走出去的企业,政府给予一定的搬迁费用;鼓励企业以企引企、以企引资,对于引资额度在2000万元的项目,政府给予3%的奖励;鼓励企业兼并、重组、联合,给予一定的支持。

对于这些政策,一位不愿意具名的企业家告诉《中国企业家》记者,对于在这种大环境下的光伏企业来说,这种政策基本没有什么实用性,甚至有点华而不实,最多也就是精神安慰。他说,比如贷款周转金,首先是你要符合银行贷款的条件,也就是说银行已经同意你的贷款了,不然,这个周转金根本就发挥不了作用。

另外一些企业老板则认为,一项政策的出台不可能惠及每一个企业,但是对整个行业发展肯定有利;而一项政策的出台,对你的企业不一定能起到直接的作用,但未必间接就没有作用或者说对你的企业没有作用,其它企业未必没有作用,关键还是靠自己如何去把控。

案例

融入产业链:浙江开化光伏企业西进逻辑

■ 本报记者 钟文

在当前的大环境下,浙江开化光伏企业正积极寻求突围。

就在《中国企业家》记者在开化县采访期间,该县一位副县长带队去甘肃的考察团刚刚回到开化。此前,开化县一家光伏企业已经搬迁到甘肃。该副县长在拜访甘肃境内一些大型光伏企业时就表示,希望这些企业通过收购、兼并等方式与开化县的光伏企业合作,政府将全力支持,并提供最优惠的政策。

“我们的光伏发电将于12月28日并网发电。”浙江开化同力电子科技有限公司总经理廖长苏兴奋地告诉记者,他们准备在国家对光伏发电补偿每度1元钱的最后的时刻并网发电,因为明年该项补贴只有0.9元。

廖长苏所指的发电项目位于甘肃省酒泉市金塔县,由金塔万晟恒光电有限公司投资兴建,项目总投资容量100兆瓦,总投资10亿元。廖长苏告诉记者,万晟恒光是由温州市光电产业促进会会员单位组建,注册资金1.06亿元,是一家具有光伏产业上下游产品制造、光伏发电一体化的股份制企业,他们是作为法人股参与进去的,去年12月份,他们把开化同力电子科技整体搬迁到金塔县。

“这是可遇不可求的。”开化县经济和信局光伏办公室副主任占学勤在接受记者采访时如此表述。他告诉记者,仅仅走出去并不一定成功,廖长苏是因为她所加盟的企业具有整个光伏产业链,从而解决了产品终端的销路问题,对开化光伏企业有着积极的借鉴意

义。

廖长苏非常赞同这一说法。她说走出去很容易,关键是走出去是否能够生存和发展。她告诉记者,甘肃最重要生产要素就是电力,只要每度0.35元,浙江要0.8元多,而光伏企业,特别是拉单晶,其生产成本50%以上就是电费。这看起来很诱人,但实际上,企业的发展最终还是要解决产品销路问题,如果销路解决不了,电费再便宜也没有作用。

而他们加入的团队,需要大量产品终端,正好解决了产品的销路问题。去年三月份,在得知温州光电产业促进会正在运作这个项目后,经过反复考虑,他们觉得这是一个绝好的机会,而幸运的是,温州光电产业促进会的会员正好又都是他们多年的合作伙伴,彼此都非常信任,这样就给了他们最后一张加入

的“门票”,在去年10月份加盟进去。

廖长苏还告诉记者,实际上他们的公司在酒泉还有一个100兆瓦的电站,投资也是10亿元,目前也在积极筹建中,力争明年并网发电。

开化县县委宣传部副部长张月桥告诉记者,在光伏企业鼎盛时期,企业对财政的支持也不大,在目前光伏企业处于低谷时期,政府更是全力支持光伏企业,帮助他们走出困境,把光伏产业做大做强。

当地一位政府官员告诉记者,政府一方面引导企业走出去,积极与外界企业、资本联姻,依托大企业、大资本的力量,在一条龙的产业链中占有一席之地;另一方面是鼓励企业转型升级、科技创新,形成核心竞争力,积蓄力量,走出困境。

纵深

光伏业“双反” 加速行业市场化

■ 本报记者 陈玮英

祸兮福所倚,福兮祸所伏。这是对中国光伏产业遭遇“双反”两年来最好的形容。

两年前,在美国发起对中国光伏产品实行双反前,中国光伏产品90%以上是出口到欧美国家。灭顶之灾曾一度成为光伏产业的热词,但是如今的光伏产业却呈现出了不一样的天地。

“虽然出口欧美国家的光伏组件的量在减少,但是可以看到中国光伏产品对日本、加拿大、印度等5个光伏新兴国家的出口数量在出现不同倍数的增加。”中国能源经济研究院光伏研究中心主任红伟在2013国际能源战略智库峰会上表示,这5个地区的量加起来大约占了中国光伏产品出口国外总量的81%,而这一数字恰恰等于2011年中国光伏产品出口到欧洲的数量。

“不可否定,这种结果实属无奈,但是可以看到光伏市场在慢慢扩大,不仅仅局限于欧美。”一家光伏企业高层这样感叹道。

拓展光伏新兴地区

中国机电产品进出口商会太阳能光伏产品分会最新数据显示,今年上半年中国光伏电池片及组件对外出口额锐减30.97%至65.22亿美元,其最核心原因是出口价格下降41.07%,尽管出口量增长17.02%。

这些则源自2年前的光伏双反。2011年10月18日,一家德国光伏企业在美国向美国商务部和贸易委员会提出申诉,对中国光伏产品在美销售实行调查。一年后,2012年10月10日,美国对中国光伏产品实行加收33%—249%的关税仲裁。随后不久,欧盟也对中国光伏产品展开双反调查。2013年8月6日,欧盟对中国出口欧洲的光伏产品实行价格限制和总量限制。

如今,中国光伏产品产量在增长,但是价格却在下降。“可以看出光伏产业竞争之残酷,中国对欧美出口确实是在大幅下降。”红伟如是说。

浙江宏业新能源有限公司总经理颜卫兵接受《中国企业家》记者采访时表示,虽然光伏组件有所回暖,但是作为产业链的前端目前还“很冷”。

“现在行业整体利润在下滑。”颜卫兵表示,利润空间已经非常狭小了,过去或许可以达到50%的利润,但现在只有5%左右了。

不过,东边日出西边雨。英利绿色能源控股有限公司销售(国际)总公司副总经理杨明表示,双反倒逼中国拓展新市场。

杨明介绍说,除了欧洲之外,英利开始向外拓展非洲、拉美、东南亚、澳大利亚等地区和国家,对内深挖国内市场潜力,从而改变对欧洲市场的高度依赖。

机电商会数据显示,在新兴市场中,针对日本、印度和南非这三个国家的出口增长尤为显著。其中,对日本出口12.92亿美元,同比增长约三倍。印度同比增长近两倍。最夸张的是南非市场,增长尤其迅猛,出口额达2.5亿美元,同比增长22倍。

值得一提的是,作为中国光伏大省江苏省,2012年光伏产品出口量大幅下降,但是,2013年,江苏省光伏产品出口增长了70%多。在中国,江苏省出口量占到全国出口总量的70%。

产业环境发生质变

2011年年初时,有市场竞争力的光伏企业市场占有率是40%,而2012年则上升到45%,2013年上半年则达到50%,趋于一种良性发展。同时可以看到,2012年业界共识是销售得多赔的也多,而从今年开始,有竞争力的企业不仅市场占有率在增加,同时企业收益正在发生变化,天合、英利等光伏企业从一季度的4%提高到第二季度的12%。

可以说,“欧美光伏双反对中国光伏产业环境起到了根本性变化,或者说质的变化。”红伟认为,这与国家对光伏产业高度重视是分不开的。

国内市场被迅速放大。2011年年初国家制定《太阳能发电发展“十二五”规划》时对装机容量目标确定为5吉瓦,而最终确定的目标则是35吉瓦,增长了7倍。

“在开启国内市场的同时,我们政策还需要进一步的执行力,更需要银行的大力支持而不是规避。”上述高层这样感叹道。

颜卫兵认为,光伏业发展到一定程度必然会出现这些现象,不过双反加速了这一进程。

“中国光伏在中国能源经济中所占的比还是非常非常小。”红伟认为,国际经济体制发达国家光伏产业的整合已经远远走在了中国光伏产业整合的前列。

这不得不提光伏大佬无锡尚德。2013年10月8日,无锡市政府新闻办公室公布称,经过两个多月的广泛招募和遴选,无锡尚德太阳能电力有限公司意向战略投资候选人终于浮出水面,暂定江苏顺风光电科技有限公司为战略投资候选人。

“整合还将持续一段时间。”上述高层表示。

目前,光伏产业还没有实现完全市场化,还需要依靠政府补贴等,还缺少市场因素,当双反出现后则增加了市场因素,正是有这些外部作用,帮助光伏企业慢慢走向完全市场化,双反对中国企业参与国际竞争有积极意义。红伟表示,如果中国光伏企业能够渡过双反难关,一定能增加国际竞争力。