

门槛急升 多晶硅行业“整合难免”

□ 本组稿件采写 陈其珏



赶在春节前夕,一份对国内多晶硅乃至整个光伏行业影响深远的文件——《多晶硅行业准入条件》,在报纸、网站上纷纷刊载。

业内专家指出,该文件很大程度上还是针对国内低端多晶硅项目污染严重、耗能过大的痼疾。文件出台后将给行业设置相当高的进入门槛,对产能已经释放的多晶硅大厂可谓利好,但对一些刚开始进入或拟进入的企业则会带来相当大的发展压力。与此同时,准入条件也会促使企业降低成本继而拉低多晶硅价格,最终有利于推动光伏平价上网。

A 行业门槛急升

此次发布的《多晶硅行业准入条件》(以下简称《准入条件》)与去年初的征求意见稿基本一致:包括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。

“虽然大致相同,还是有些小的改动。”中国可再生能源学会副理事长孟宪淦在接受记者采访时表示,正式出台的

《准入条件》对更严格还原电耗的规定给出了一年的宽限期,使企业有时间来完成技术改造。

据《准入条件》规定,2011年底前太阳能级多晶硅还原电耗必须小于60千瓦时/千克,还原尾气中四氯化硅、氯化氢和氢气回收利用率不低于98.5%、99%和99%,2011年底前,淘汰综合电耗大于200千瓦时/千克的太阳能级多晶硅生产线。

不过,在孟宪淦看来,《准入条件》的

要求仍然比较高,国内很多企业都达不到,面临的困难不少。

“困难来自两方面:一是技术上的,由于国外的技术封锁,中国的多晶硅提纯技术通过各种途径得到,但毕竟不是最先进的,很多企业都无法实现闭路循环;二是资金方面的,随着‘38号文’的出台,银行对多晶硅项目已停止贷款,企业要进行技术改造还将面临严峻的融资问题。”孟宪淦说。

尽管如此,他告诉记者,《准入条件》的出台还是必需的,任何产业都应该有一定的准入,否则不利于行业的长期发展。考虑到《准入条件》规定得已经比较细了,

预计短期内也不会有其他政策出台。

平安证券分析师窦泽云则认为,多晶硅行业投资大、产出慢,并且今后两年可能面临较大价格竞争和整合压力,这要求经营企业有较强资金实力和风险承受能力。因此,对已建厂而言,准入条件可有效限制冲动投资的新进入者。

“这虽会相对降低短期内的国内供给增速,但可实现政策和资金资源的有效配置,在培养几家规模较大企业的同时,可以提高国内多晶硅的质量和大幅降低生产成本,这有利于我国光伏行业的长远健康发展。”窦泽云说。

B 行业巨头受益

早在2009年国家收紧多晶硅审批之后,业内就推测未来的《多晶硅准入条件》将利好大企业。此次文件正式出台后,业内普遍认为《准入条件》将引发多晶硅行业的大洗牌,一些已成规模的大厂将会从中受益。

中投顾问首席能源分析师姜谦指出,目前国内的多晶硅厂商中80%都是小企业,普遍在几百吨规模左右,这些企业在规模上、能耗上大多达不到要求,2011年年底将是这些中小企业被淘汰的“大限”。

据国联证券新能源分析师杨平估

算,按80万/吨的投资成本,每期3000吨/年的产能限制意味着25亿元的初始投资规模,加上项目投资中最低资本金比例不得小于30%,这两项都大大提高了资金门槛,一些投机企业将被拒之门外。

“这有利于行业内的大企业发展。后者可充分发挥规模优势,降低生产成本。同时,行业集中度也将进一步提高。”杨平说。

长城证券分析师周涛也认为,《准入条件》出台后,多晶硅产业将迎来整合,一些较小的、技术水平较低的多晶硅产

能将被淘汰,具有成本和技术优势的产能将在市场上站得更稳,行业格局上可能会更加向寡头垄断靠近。他认为南玻A等通过技术改造大幅降低成本的优势企业或从中受益。

“南玻A的冷氢化技术改造项目将降低能耗和成本,其成本从每公斤38美元左右降低到30美元左右,再考虑其一体化的光伏产业链,建议投资者密切关注。”周涛说。

姜谦对多晶硅未来行业格局得出的结论则是:“强者更强、弱者出局。”在他看来,《准入条件》最终会让我国形成10家左右的多晶硅生产商。

中投证券分析师张镔建议关注具有成本优势的行业龙头,关注循环流化床

法等技术的扩散和物理法等方法的技术突破带来的低成本冲击。

“长期来说,多晶硅价格的下降是必然趋势,拥有成本优势的企业将胜出,建议关注保利协鑫。而随着技术的升级换代,不排除更低成本制造多晶硅方法的工业化带来行业新机会,可关注鄂尔多斯。”张镔说。



闭,但此类厂商本身体量很小对实际市场的供需影响很有限;《准入条件》有利于促进企业更快达产以达到相关指标,未来新上项目则会倾向于以较大产能规模申报,均有利于行业形成集群优势,而具体能耗等指标的规定又有利于厂商加快达产周期和以低成本低能耗为目标的产业升级。

“目前,现货市场价格主要是国内前几大多晶硅厂商定价,他们在规模、指标、环保等方面均达到准入要求,因此现货价格受到扰动机会很小。长期看,准入条件有利于行业加速整合,低能耗低成本方向最终有利于终端组件成本的降低,最终目的是实现平价上网。”张镔说。

C 行业整合难免

无论愿不愿意,国内一些中小多晶硅企业注定将在2011年迎来真正的难关,一场优胜劣汰、大浪淘沙的行业整合飓风即将刮起。

“短期内行业整合的压力还主要来自价格竞争。”平安证券分析师窦泽云指出,之所以这么说这是由于多晶硅行业具有投入高、产出慢的特点,在生产初期很难对其生产指标做出较准确的判断,故《准入条件》对行业内已有企业的执行效果仍有待观察。

事实上,2010年光伏行业的增速就超出了几乎所有人的预计。根据平安证

券的统计数据,2010年中国光伏组件产量为10GW左右,对应多晶硅需求7万吨。而我国2010年多晶硅产能接近9万吨,产量为46万吨左右。海关数据显示,2010年前11个月累计进口多晶硅达42万吨。由此可见,在考虑了增加库存的影响因素后,国内对高质量多晶硅的需求仍然很旺盛。

“相比国外传统大厂而言,国内多数多晶硅企业规模小、成本高、质量一般,随着国外竞争对手增加产能供给之后,其生存空间受到更大挑战,若2011和2012年下游需求不乐观,则多晶硅价格

也会有较大降幅,行业整合将在所难免。”窦泽云说。

孟宪淦则表示,如果《准入条件》中的门槛都能达到的话,则多晶硅的生产成本可控制在每公斤30美元左右,这与国际上多晶硅的平均生产成本已非常接近。“毕竟,价格才是政策的核心。《准入条件》的目的就是通过国家调控来推动光伏发电电尽快实现平价上网。”

中投证券分析师张镔也认为,《准入条件》短期对多晶硅供给面影响有限,长期来看则有利于低成本规模化企业胜出,而原料成本降低更有利于光伏行业迈向平价上网。

他预计,在准入条件出台之后,一些高能耗高成本小规模厂商产能将会关

“中国民营经济转变发展方式讲座”(三十二)

如何开辟多种途径和渠道来推进民营企业加快转变经济发展方式?



国际金融危机的冲击,使加快经济发展方式转变问题更加凸显出来。

国际产业调整重组的良机,按照国家

产业政策导向,自觉调结构、转方式、上水平,不断提升市场竞争能力、抵御风险能力、可持续发展能力。要注重投资方向,着力推进自主创新,加强对关键核心技术的研究开发和转化应用,努力掌握更多自主知识产权,培育更多自主品牌,有效改变民营经济在产业分工中位置偏低状况。要注重做好节能减排工作,抓紧淘汰高消耗、高排放的落后生产能力,广泛推出清洁生产 and 节能技术,积极投身资源节约型、环境友好型社会建设,努力做好节能减排的自觉实践者。要注重投身国家区域发展总体战略实践,在西部开发、东北地区等老工业基地振兴、中部地区崛起、东部地区率先发展中大显身手,为促进区域协调发展贡献力量。

此外,政府也应该帮助民营企业

推进其加快转变发展方式,还必须要努力提高自身素质。首先,要加强对民营企业家的教育培训,努力改善其知识结构。各级政府要进一步关心民营企业的学习培训工作,为他们营造学习氛围,创造学习条件,提高学习能力。充分利用现有教育资源和现代教育手段,运用先进的教育培训方法,举办一些有针对性、能引起民营企业企业家兴趣、对民营企业有帮助的培训,充分调动企业家学习的主动性、积极性和创造性。其次,要引导民营企业企业家增强战略意识,提升战略规划和运筹能力。面对经济全球化,面临从本土竞争到国际竞争、从粗放经营向精细化经营的战略转型,民营企业经营环境日益复杂,这将对企业家的战略运行能力提出更高的要求。因此,政府要发挥资讯优势,为民营企业的

力、增强企业长期竞争优势的关键。创新需要相应的投入,在加大国家科技投入的同时,更应该鼓励企业加大投入。在银行信贷、金融和资本市场融资方面给予优惠政策。再次,加强知识产权保护。坚持有所为有所不为的方针,在事关现代化全局的战略高技术领域、可持续发展领域、科技事业自身发展和基础研究领域,确定一批重大项目,集中科技资源,努力实现突破。最后,要加强人力资源管理,培育自主创新人才。拥有高素质的创新人才是企业提高核心竞争力的根本所在。提高企业创新能力,必须着力培育富有创新能力的各类人才。培养、吸引和用好人才,开发具有自主知识产权的核心技术,形成强大的企业核心竞争力,以真正实现发展方式的根本转变。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 (184)

锦绣他乡

□ 赵晏彪

迪拜的一家纺织品经销公司,在大机绣品业有很高的声誉,是中东市场的一个大户,长期以来都是双绣品争取合作的对象。但是几年前,他们的中国区经理来到刚归属双星旗下的绣品工厂参观,发现他们的产品品种单一,都是中低档的质量,经理一边说着“NO, NO, NO……”一边大步而去,此后,他对双星绣品一直抱有近乎固执的偏见,采取置之不理的态度,无论双星绣品的外经人员怎样公关,那都是剃头挑子——一头热,根本没有合作的可能。

2005年春季文交会上,事情发生了实质性的变化。

高调参展,近年来一直是双星市场营销的重头戏。双星绣品公司对本次展会进行了总体营销策划,他们请了专家设计了新颖、时尚的展台,从灯光到展品摆放都十分有大厂的气派,精美的绣品更使展品显得五光十色、绚丽多彩,每个从展台走过的客户都要驻足欣赏一番,有的客户当即签订了供货合同。

迪拜这家公司的采购团看到双星摆出的高档样品时,露出了难以置信的神色,一个劲儿地追问:“这是你们的样品吗?你们现在能生产这么高档的产品?”当双星的工作人员热情地告诉他们,这确实是我们自己的新产品时,那位有偏见的经理仍然半信半疑,他说:“这是本次广交会上我看到的质量最好的样品,花色也很齐全,与我们的经营方向完全对路,但是……我还是不能相信这是你们厂的产品。”为打消这位经理的疑虑,双星的工作人员向他介绍起双星树高端品牌的现况,从生产线改进到企业文化建设,以大量的事实向客户道出了双

星绣品公司发生的变化,并邀请他再次去青岛进行实地考察。

广交会结束后,这位经理来到了双星绣品公司。在参观时他这样感慨道:“这哪里还是我以前见过的绣品小工厂呀!”并连连说,“双星,真是了不起!居然可以让一个小工厂发生这样的大变化。”他向双星陪同人员伸出了大拇指。通过这次考察,他头脑里的偏见烟消云散,双星绣品的质量毋庸多言,也很快与双星绣品签订了合作意向合同。在以后的交往中,这家在大机绣品业声誉很高的代理商,逐渐放弃了与其他大厂厂家的合作,主动将大订单下给了双星。

合作成功了,但是双星绣品不满足于现状,外经人员总是及时地把市场信息反馈给厂里,花色品种不断翻新,高端产品一个接一个地推出,在整个中东市场树起了一面旗帜,国际经营捷报频传。除了热销中东市场,还在非洲、南美市场织出了自己的锦绣前程。

中东一位客户高兴地说:“只要是双星绣品,在我们这里就是免检产品。”现在,双星绣品以其出色的高品质、高服务的高端形象,赢得了更多国外客户的信赖。双星品牌之林又添一枝艳丽奇葩。

(下期刊登“焦点透视之十八:从中端到高端”)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺片

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销