

产业市场 | ChanyeShichang

走上与传统产业类似的道路——产能过剩、低价竞争、利润下降

光伏 风电行业洗牌在即 小企业可能陆续出局

□ 陈其珏

“估计今年是一个洗牌的过程,能扛得过去就能活,扛不过去就死掉。据我所知,大量规模较小的风电设备企业已经倒掉了。”新疆鑫风安装工程有限公司总经理牛国良对记者说。

今年以来,由于内外部环境都发生巨大变化,尤其是融资受限、成本高企、政策转向这些不利因素集中堆积,光伏、风电这两大原先朝气蓬勃的新能源产业一瞬间都被抛入一个前所未有的艰难境地中,一场大洗牌已不可避免。

有关专家指出,在经历了前几年“只要产得出就能卖得出”的时期后,光伏和风电行业终于也走上与传统产业类似的道路——产能过剩、低价竞争、利润下降。最终,在“马太效应”的影响下,大企业或将成为最后的赢家,而众多小企业则可能出局。

价格战逼迫小企业出局

“从一季度末起光伏组件价格就开始连续跳水,现在整个产业链的价格区间都下移了,而价格下跌的结果

就是小企业的产品没人要了。”国内一家大型光伏企业内部人士说。

据他透露,国内不少中小型的光伏组件公司当前都在大面积停产或减产。

据 IMS Research 的全球光伏产业分析报告显示,今年一季度全球光伏组件出货量下降了近 10%。随后,去年还保持强劲的组件均价出现普跌。

数据显示,4月1日开始,现货市场多晶硅价格一度下跌 40%至 53.7 美元/公斤,硅片价格下跌 40%至 0.54 美元/瓦,组件价格下跌 27%至 1.13 美元/瓦。

而全产业链价格的迅速下跌使得所有光伏企业毛利率均大幅下滑,利润空间迅速收窄,一部分无成本优势的中小企业出现亏损,开工率甚至跌至 50%以下。

与光伏类似,风电行业当前也在遭遇同样的阵痛。有关数据显示,2007 年到 2008 年间,风机价格下降 13.3%,降至每千瓦 6500 元左右,这一下降趋势在 2008 年到 2009 年增至 18.5%,迈入 2010 年后更增至 18.9%。而今年以来,有风机报价甚至低于 3500 元/千瓦,与 3 年前相比几乎跌去一半。

“原来大致经

过 10 个月每千瓦价格会下降 500 元,现在缩短到了 6 个月、4 个月甚至更短。”金风科技公共事务部总监姚雨对此评论说。

更严峻的是,在价格下跌的同时,成本却在上升。这成为风机企业心中难掩之痛。

记者了解到,由于稀土价格暴涨,作为风电机组的核心原材料钕铁硼的价格比去年同期上涨 10 倍有余。受此影响,全国多家风电机组生产企业均出现不同程度的停产。

此前中金公司的一份研报就提出,作为风电机组的原料,永磁材料现货价格已从每公斤 100 元飙升至 700 元,如果全部在现货市场采购,将压缩风机企业毛利率超过 10 个百分点。

不过,在一些品牌企业眼中,当前的市场环境反而使得原先可能不被看重的品牌优势更能得到体现。

阿特斯阳光电力董事长瞿晓铨告诉记者,在一个供不应求的市场中,什么东西都卖得掉,品牌企业反而不能体现品牌和质量的优劣;一旦供求平衡,规模企业的优势将得以凸显。

“现在光伏产品的品牌价值比以前更高了,国外企业也更看重品牌,因为在成本制约下,价格已跌无可跌了。”上述大型光伏企业内部人士说。

记者观察 | JizheGuancha

政策风吹破产业泡沫

□ 其 珏

光伏、风电近几年的迅猛发展主要由各国政府的扶持政策所推动。而今年以来两大行业遭遇的“成长烦恼”很大程度上也是由于政策变化所致。

以风电为例,国家对稀土资源的整顿政策推高了稀土价格,结果就间接抬高了风机企业的制造成本。另有消息称,国家能源局将收回原属于省级发改委的 5 万千瓦以下陆上风电项目审批权。陆上风电项目审批更加严格,受益的同样是大型风电企业。

元富证券一位分析师指出,受风电资源有限及政府调低规划影响,国内风电市场需求下降态势已确定。首先,“十二五”

规划中国内风电增速预计将明显放缓。同时,国内风电资源又经过了五大发电集团领头的风电场大力开发,未来剩余高速风电场有限,留存风电资源区多为低速风电场。预计,2011 年风机需求将呈负增长,全年风电装机容量仅为 16GW。而此前业界预测中国今年装机将达到 18GW。

凯基证券分析师则指出,从 5 月份起国家电网就关闭所有风电运营商核准手续,且目前何时重启尚无时间表,这使得全年装机容量将受影响。而国家持续提高存款准备金率,导致运营商面临资金压力,装机意愿不高,这也令行业内可能有订单延迟交付问题。

光伏行业同样如此。由于去年下半年到今年上半年有大量新产能投产,目前全

球光伏总产能仍大于需求。在此背景下,一线大厂与小厂的销售情况就出现明显分化。这一点在国内市场更加明显。因为不少项目投资方怕出问题,都会刻意选择一些大厂的产品。另一方面,大企业在国内的项目公关能力也相对更强。

“洗牌是行业必须经历的过程。”牛国良指出,只有行业利润高、前景好,才会吸引大量企业、资本的进入,由此把整个行业规模做大;也只有经历了优胜劣汰,把一些落后的、竞争力不够的企业“洗”掉,才能推动新能源行业的长期健康发展。

记者了解到,尽管国内风机企业总数接近 100 家,但实际运营并形成一定规模的只有 30 家左右,而这 30 家以外的企业已开始慢慢退出市场。

百胜奔走小肥羊后

外资安佰深“捕获”金钱豹

□ 陈 偲 赵 轶 凡

7 月 26 日,欧洲最大的私募股权投资集团安佰深宣布,安佰深旗下基金完成对国内领先餐饮企业金钱豹的收购工作。在分析人士看来,两者的合作是“各取所需”——金钱豹正在寻求上市的方式,安佰深基金则能在国内餐饮市场分得一杯羹。

深耕中国市场

据此前媒体报道,金钱豹可能会卖掉大部分股份,而成交价在 15 亿元(一说 17 亿)左右。记者 7 月 26 日致电金钱豹上海总部,相关人士表示,对此事“不予置评”,且“不接受任何形式的采访”。安佰深中国相关人士则表示,“目前不方便透露具体金额和股权比例。”

据记者了解,零售及消费品领域是安佰深的五大行业之一,安佰深一直高度关注中国市场,尤其是食品、饮料和餐饮这一行业的增长。对金钱豹的收购是安佰深自 2009 年在中国大陆设立分公司以来的又一笔重大投资,此前,安佰深旗下基金在中国的主要投资包括搜房网及休闲服饰品牌汤美费格的中国业务。

近两年来,金钱豹加快开店速度,至今已拥有 18 家分店,2010 年营收近 9 亿元。对于选择投资金钱豹,安佰深全球合伙人兼大中华区总裁张轶轲表示,金钱豹拥有独具吸引力的商业模式及优秀的经营业



绩。未来几年,“在不断提升经营管理水平的同时,公司有充分的机会将经营足迹拓展到全国各地”。

“粉饰”上市身份

金钱豹“被卖”的消息一经传出,就在业内引起广泛议论。目前的两种说法是:其一,金钱豹董事长袁昶平欲放弃目前的商业模式,想要转战经营类——带有自助餐的 KTV;其二,金钱豹想要借壳上市。

对于金钱豹被收购的原因,正略钧策管理咨询公司合伙人陈庚对记者表示,行业内竞争的加剧可能是其中的重要原因。“金钱豹开创了高端自助的餐饮模式,作为先驱,一直保持着良好的盈利。而随着同类型其他企业加入竞争,它的利润空间在不断缩小。此前传出的管理人才的大幅流动也可能有这方面的原因。”

中商流通生产力促进中心餐饮业分析师李昕认为,“金钱豹卖掉股份很大程度上是为了上市。”李昕对记者指出,一个公司想要上市,如自身存在某种缺陷或

“先天不足”,都会去找 PE 私募投资。“金钱豹需要的不是资金,而是一个合法的上市身份。”据报道,金钱豹此前递交的多次上市“送件”均未被获批,很大程度上正是碍于“台湾人”的身份。

别谈外资色变

值得一提的是,每当有外资“碰触”到我国民族品牌企业时,总会引发新一轮的中国民族品牌“论陷”言论。2003 年,“金霸王”电池拥有者美国吉利公司将中国最大的电池生产商福建南孚收购。具体到餐饮业,外资并购同样屡见不鲜。今年 5 月,国内餐饮业的龙头老大美国百胜集团收购了排行榜上的亚军小肥羊。

南京大学商学院教授宋颂兴对记者表示,相对于国外品牌本土化的巨大成本,并购是外资企业进入中国市场更为方便、低廉的途径。

陈庚指出,“大家喜欢热炒民族品牌被收购这个概念。首先,国外资本不断进入中国消费品、零售和餐饮市场,证明中国市场依旧被看好。其次,只要一个品牌扎根在中国,背后是哪些资本在运营我觉得并不重要。”

“目前,不少老字号餐饮企业存在服务差、管理乱的现象,如果引入国外先进的管理方式,未尝不是一件好事。”李昕认为,“外资愿意投资包括小肥羊、金钱豹等,就是说明看好中国餐饮市场。同时,外资加入也可以提升民族品牌的管理水平。”

南方稀土势力范围划分完毕

中铝公司在南方稀土整合过程中走在了前面。7 月 19 日,由中铝公司、广西有色金属集团、有研稀土新材料股份有限公司共同组建的中铝广西稀土开发有限公司在广西南宁揭牌成立。

业内人士透露,广西稀土整合的方案透露出的强烈信号是央企在整合之中占主导地位,同时也会考虑地方国企和其他相关方的利益。实际上几大央企对南方稀土资源整合的势力范围已经基本划分完毕,五矿将入主江西,中色则将入主广东。至此,南方稀土“三甲”已没有悬念。

相比于五矿和中色,中铝面临的情况相对更为简单,因而最先成立合资公司。据广西有色有关人士介绍,广西稀土的采矿权证最终至少一张,掌握在广西有色手中,但是公司要进一步开发下游深加工产品必须依托中铝,因而在合资公司中让出了控股权。

中铝广西有色稀土开发有限公司的成立是基于 2011 年 3 月 12 日中铝公司与广

西有色金属集团有限公司、有研稀土新材料股份有限公司在京签订的广西稀土开发合作框架协议,是集稀土矿产资源勘探、冶炼分离、深加工及稀土科研、贸易为一体的国有全资企业。

据了解,公司作为具有稀有金属和稀土产业经营权的国有重点大型企业,目标是打造“最具成长性的世界一流矿业公司”。公司将力争 3 年内投资 20 亿元,实现销售收入 35 亿元、利税 8 亿元,5 年左右上市。

数据显示,广西是全国稀土丰富的省份中唯一没有进行规模开发利用的地方,已经探明的稀土金属氧化物储量达 110 万吨。上述广西有色人士透露,中铝公司在国际合作方面具有丰富的经验,资源也比较多,未来广西还将在中铝的牵线搭桥之下引进国外企业,从事下游稀土永磁材料的生产。

尽管中铝公司在南方稀土整合之中占得先机,但是从对上市公司影响的角度看,大戏仍未上演,投资者还需要等待。

(顾 鑫)

CWM-80 型超级涡流磨

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司和有关单位联合研制开发成功的新一代微粉设备,在被评为国家重点新产品的基础上,又被列为国家火炬项目。此机的诞生,攻克了常温下有机物料超细粉碎的难题,标志着我国粉碎工业取得了突破性进展。该机的研制成功,填补了国内空白。主要技术指标达到国际同类产品先进水平,可替代进口同类产品。

长期以来,我国绝大多数企业沿用球磨机、雷蒙机、冲击磨等是上世纪六十年代的机型,能耗高,生产率低。国外先进粉碎设备,投资大。因此开发新型高效微粉生产设备,已势在必行。新开发的超级涡流磨粉碎机,结构原理先进,适用于无机物、有机物的通用粉碎,

拥有世界上最先进的机理——超声波粉碎和喷射功能,能产生高频振动,连续工作,具有同时进行干燥和粉碎的双重功能。它不但粉碎率高,粉体粒度细,能耗小,噪声低,还能自动调节细度。广泛适用于化工、农药、染料、助剂、医药、食品、饲料、非金属矿、各类塑料、有色金属(镁、锌等)以及国防尖端技术等各个行业的不同领域,尤其对特殊物料和热敏性物料的粉碎,能加工一般微粉机难以粉碎的韧性、纤维性、热敏性和含水较高的潮湿物料,解决了常温下对各类塑料、橡胶、聚乙烯等有机物料的超细粉碎。

咨询热线:(0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址:www.zjfgli.net 邮箱:fengli@zjfgli.cn



华锐风电 3MW 海上风电项目。

融资难加剧两极分化

“目前的情况虽然很严峻,但比金融危机之时还是要好一些。现在最主要的问题还是企业贷款比较难。”江苏一家单晶炉设备生产商——常州江南电力光伏科技有限公司总经理杜军在接受记者采访时说。

他透露,尽管有些大企业还能够拿到银行承兑,但小企业就拿不到了。国家银根一紧缩,小企业日子就非常难过。

“对中小企业来说,目前只能熬一下,以求渡过难关。”杜军认为,光伏业的洗牌势必会出现,但一开始可能仅仅影响下游组件厂商,对上游的设备厂商还不会带来太大冲击,“当然,如果下游的款项不到位,则还是会有影响”。

融资难的问题在普遍依赖国内市场的风电行业更加明显。

据牛国良介绍,一个风电场在建设过程中需要大量投资,其中设备资金的需求是最大的。而由于银行收紧贷款,不少风电设备公司都出现减产

甚至停产的情形,“有家大型风电主机厂早该给我们贷款,但到现在还没付。”

他表示,当前风电企业的资金链已经相当紧张,像华锐、东气等拥有其他产业布局的大企业日子还好过些,而另一些单一风机制造商就比较困难了。

“过去市场火的时候,不少小企业招了点临时工就可以做,而且设备也都卖得掉。但到了现在就需要拼实力、拼质量,有些企业现金流一断马上就倒。”牛国良说。

不过,在小型风电、光伏企业几乎陷入绝境的同时,龙头厂商却可以借力国家级金融机构,继续扩张。



华锐风电技术人员在组装风机。

以案说法 | Yianshuofa

协办单位:成都市青羊区人民法院

货物存在问题 须及时通知出卖人

出卖人起诉追讨货款,买受人以货物存在质量问题抗辩,应如何处理?四川省成都市中级人民法院审结一起买卖合同纠纷案,认定买受人未在合理期限内提出质量异议,判决驳回其不支付货款的上诉请求。

案例:

2007 年某纸业公司与刘某签订一份设备买卖合同,约定刘某为纸业公司提供价值 148 万元的造纸机一台;另配气动刮刀两把;纸业公司首付 2 万元定金;刘某安装初成,所有配件到齐后,纸业公司再付 8 万元;纸车安装调试后,纸业公司在 1 月内付清余款。合同签订后,刘某按约供货,并安装调试完成,纸业公司已投入使用,但尚欠货款 128 万元。为此,刘某诉至法院。

法律解释:

一审法院认为,案涉设备买卖合同合法有效。刘某按约向纸业公司提供货物,并经调试安装合格,纸业公司未完全履行支付货款义务,应承担民事责任。对刘某要求纸业公司支付货款及利息的诉讼请求,应予支持。

纸业公司无足够证据证明造纸机交付时没有达到合同约定的平均车速不低于每分钟 140 米的要求;也没有证据证明其就机器的质量问题向刘某提出过异议;且该设备已投入生产运营,对设备交付时的质量状况已缺乏准确判断基础。因此,纸业公司以造纸机存在质量问题为由拒不支付货款,没有事实和法律依据。

纸业公司在刘某交付造纸机及配件的过程中,均未向刘某出具收据,并且也没有证据证明其就配件向刘某提出催收,应推定纸业公司已收到合同约定的配件。纸业公司关于刘某还有一把气动刮刀未交付的抗辩理由不成立。据此,判决纸业公司向刘某支付货款 128 万元及利息 4260 元。

宣判后,纸业公司提起上诉,被二审法院判决驳回。

点评:

合同法规定,“买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的,应当及时检验。”“当事人没有约定检验期间的,买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的,视为标的物的数量或者质量符合约定。”

纸业公司在造纸机安装调试后长达一年半时间里,一直未提出质量异议,且其另找人修理和重新安装调试的行为导致无法对造纸机原质量状况进行判断。因此,法院认定纸业公司在诉讼中才提出质量异议已超出合理期限,视为刘某提供的造纸机质量符合约定,是正确的。

(成青法 张俊 朱新朝)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 **楼金**

总经理:

地址:海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763