

中国光伏企业 仍需坚持 “两条腿走路”

■ 吕福明

继美国对中国光伏产品实施反补贴、反倾销制裁后，欧盟市场也紧跟其后展开“双反”调查，光伏出口一时雪上加霜。业内人士提醒，在警惕欧美资本对处于低谷中的中国光伏资产实施并购同时，加大国内市场开拓或许正逢其时。

2004年之后6年间，中国光伏行业迎来了一个黄金发展时期，尚德、赛维、英利、天合等一批龙头企业涌现，光伏产业整体规模短期内跃居全球首位。但金融危机之后，光伏电池板迅速由每瓦35元下降至不足20元，之后一路走低。

2009年下半年开始，随着“金太阳”工程的启动，光伏产业形势再度转好，市场又出现供不应求“有产能就赚钱”的局面。在产品扩张的同时，整个光伏产业链技术与产品品质也基本与欧美同步，而价格、成本只是欧美产品的3/4。

但是，“乱像注定会带来一轮行业大洗牌”，长期从事产品营销的山东力诺太阳能电力集团品牌策划部部长韦兆文说，从2011年下半年开始，受欧债危机影响，加上欧美“双反”调查，致使严重依赖欧美市场的中国光伏产业再度遭受冲击。到2012年底，光伏板每瓦价格跌至5元。

当前，中国光伏产品仍未改变对欧美市场的依赖。据统计，截至2012年底，中国光伏产量超过25吉瓦，但超过80%仍依赖国际市场。而且，当前需警惕欧美资本抄底中国光伏企业。

2012年底，德国太阳能龙头企业SMA公告称，已与江苏兆伏爱索新能源有限公司签署合同收购其72.5%的股权。这标志着占有全球市场40%份额的SMA正式进军中国市场，争夺未来3年200亿元的中国逆变器销售市场。

当前，国内光伏企业应坚持国内、国外市场“两条腿”走路。目前，随着国内市场的逐步启动，国内光伏企业开始扩大国内及欧美以外市场的销售。如，山东力诺集团今年将2/3的电池组件放在国内销售，同时开拓日本、非洲、澳大利亚、中东等市场。

为启动国内光伏市场，国家相继出台了一系列救市政策。继国家“金太阳”工程之后，2010年国家开始试点地面大型光伏电站建设。2011年，中国光伏装机增长迅速，其中仅青海省一年新装机就超过1吉瓦。

国内市场的启动有力抵消了欧美市场的不利影响。2012年，全国光伏新装4.5吉瓦，超过以往所有光伏装机量，年装机增长率保持60%以上。这一年，国内市场保持高速增长，也使大批注重国内市场的光伏企业得以重生。

受国家救市政策的引导，从去年开始包括英利、广东兴业、北京中海阳等国内光伏龙头企业，纷纷发力国内光伏工程市场。山东力诺电力集团总经理周广彦说，由于力诺光伏板块主要集中在产业链的下游，即电池生产、组件拼装、终端应用，因而企业内部自控能力较强，相对于上游企业受市场冲击较小。

按照国家相关规划，到2015年中国光伏发电装机要达到20吉瓦。中国可再生能源学会光伏专业委员会副主任吴达成说，光伏发电是与国际差距较小的产业，有必要实现更快发展，尤其是通过市场实际应用来带动产业进步。

中国光伏企业出海寻商机

■ 管克江

欧盟委员会5月初通过了对中国光伏产品征收“临时反倾销税”的建议。在欧盟“双反（反补贴、反倾销）”压力之下，面向欧洲市场的中国光伏产业面临重大挑战。对中国光伏企业来说，在海外承建光伏电站不失为有效应对方案之一。目前，多家中国光伏企业已在欧洲开展了光伏电站的短期投资和运营业务，延长了光伏企业的价值链条。

在德国巴伐利亚小镇佩尔，一排排太阳能光伏面板在阳光下闪耀。这是中国江苏中盛光电集团承建和运营的光伏电站。中盛光电集团副总裁、公司首席执行官陆琳晖博士向记者介绍，这家光伏电站装机容量1500千瓦，在德国不算很大的项目，“但重要的是，它是我们承建的第一座太阳能电站，代表着江苏中盛光电集团转型的第一步”。

中盛光电集团拓展电站业务同2008年全球光伏产业变动有关。当时全球产能过剩初见端倪，但欧洲主要国家的上网电价补贴仍然十分诱人。太阳能光伏组件价格每瓦3.5美元。原材料和设备价格一路攀升，多晶硅曾暴涨到每千克400美元。在此背景下，英利、赛维LDK等光伏企业加快打造垂直一体化产业链，全面生产从硅料、硅片到电池、组件等产品；尚德、天合、阿特斯、晶澳等光伏企业侧重大规模扩张电池和组件产能。

陆琳晖说，中盛光电集团的高层管理人员对国内光伏产业的井喷式增长进行了分析，认为一旦组件生产规模急剧扩张，其产品将很快陷入低价竞争，必须寻找可持续发展道路。向下游延伸、建设光伏电站将有效

在欧盟“双反（反补贴、反倾销）”压力之下，面向欧洲市场的中国光伏产业面临重大挑战。对中国光伏企业来说，在海外承建光伏电站不失为有效应对方案之一。

规避价格竞争并提升公司竞争力。2008年8月，中盛光电集团在慕尼黑成立了主营光伏系统服务的公司ET Solutions。陆琳晖认为，建电站比生产电池板要复杂得多。从找项目、做可行性研究、找地皮、到寻找投资方、同银行谈判，建完之后还要寻找买家、维护和运营等，这些对光伏生产企业是完全陌生的领域。特别是作为外国企业不了解欧洲市场和法律法规，风险更大。

通过佩尔光伏电站项目，ET Solutions公司不仅“练了兵”，而且同银行、投资者也建立了信任关系。他们至今已承建了52套光伏系统，总装机容量20万千瓦。今年4月，ET Solutions在罗马尼亚建设了装机容量5万千瓦的光伏电站。

据陆琳晖介绍，当初建电站时面临的最大挑战是可融资性。电站建设成本巨大，每一个环节和产品都必须经得起考验，投资者才会投资本金，银行才会发放贷款。在佩尔电站，除了太阳能板是中盛光电集团自己生产，支架来自法国企业，螺旋地基是德国企业生产的，逆变器是丹麦生产的。之所以进行全球采购，一是出于降低成本考虑，二是适应投资者和银行严格的资质审查要求。



ET Solutions公司将自身定位为一站式解决方案的提供者，不仅总承包，有时还充当投资者或短期过桥融资者，维护和运营电站也能带来稳定的现金流。由于中盛光电集团在欧洲也销售组件，ET Solutions公司通过采购集团的组件，进一步减少了组件价格下滑的风险，获得更大的利润率。最近几年，电站业务大幅增长。去年公司完成装机容量8万千瓦，今年预计装机10万千瓦，明年的目标是15万千瓦。除了德国，他们还在意大利、罗马尼亚、法国、乌克兰和中东承建光伏电站。

目前中盛光电集团的收入还是以太阳能电池板的销售为主，相比之下电站业务收

入有限。但这将是该集团最具增长潜力的业务。特别是在欧盟“双反”压力之下，中国光伏产品的出口面临重大挑战。中国企业的应对方式，要么是将生产基地移出中国，要么是将目标市场移出欧洲，但两者都有明显弊端。在海外承建光伏电站不失为一个有效应对方案，因为在建设电站时可以购买当地其他组件品牌。陆琳晖说：“回头看来，我们当初做出了一个正确的决定。”

中国驻慕尼黑总领馆商务参赞陶百良向记者介绍，目前中国多家光伏企业已经在欧洲多国开展了光伏电站的短期投资和运营业务，延长了光伏企业的价值链条，江苏中盛光电集团就是一个成功的例子。

粤港联手举行项目投资推介交流会

■ 张天国

由广东省人民政府和香港特别行政区政府联合主办的“粤港投资环境推介与项目对接交流会”近日在香港洲际酒店举行。

据悉，这是粤港两地政府首次联合在香港举办面向外国驻香港领事机构、驻香港商协会、知名跨国公司和世界500强企业的专场经贸交流活动。交流会上，来自广东省21个地级以上市的主要负责人和企业代表与来自世界各地的企业家就167个项目进行了对接洽谈。

广东省副省长招玉芳表示，“十二五”期间，广东省将保持年均经济增长8%以上，期间重要基础设施投资项目607个，总投资3.5万亿元人民币。广东将努力开放投资领域，鼓励高端优质的外资企业前来与广东共



●“粤港投资环境推介与项目对接交流会”近日在香港洲际酒店举行。

中非发展基金携手牧羊集团走进非洲

记者从中非发展基金获悉，该基金与江苏牧羊集团日前在扬州签署合作协议，牧羊集团董事长李敏悦、总裁范天铭，中非基金总裁迟建新和国家开发银行江苏分行副行长郭振兴出席签约仪式。根据协议，双方将在埃及苏伊士园区投资新建钢板仓和饲料机械生产线工厂。项目预计明年中旬完成吨仓容、饲料加工生产线38套产能。双方高度评价本次合作，称该项目有利于中国优秀民企

和中国优势产业“走出去”，投资于非洲优先发展的领域，实现互利共赢。

据悉，该项目将帮助非洲首度实现钢板仓本地化生产，不仅能填补非洲农业机械细分领域的空白，还能改善非洲粮食应急储备体系，缓解部分非洲国家的粮食安全问题及缺粮现状。项目在推动完善非洲粮食生产、加工、收购、储存、销售等产业链条的同时，还能很好地带动当地有关加工制造业的发展，将产生良好的社会效益和经济效益。

中非基金成立以来，依托母公司国家开发银行综合金融服务优势，以市场化方式支持有实力、有意愿、守信誉的中国企业“走出去”对非投资，现已成为中国企业对非投资的桥梁和主力平台。截至目前，中非基金已决定对30个非洲国家的60多个项目进行投资。

牧羊集团是商务部最早定点专业生产粮食饲料机械的厂家，主要产品有饲料工程、养殖工程、油脂工程、仓储工程、钢结构

谋发展。

招玉芳说，广东正在实施“十二五”发展规划，将加快现代产业体系建设，优先发展现代服务业，提升发展先进制造业，重点发展战略性新兴产业。今后5年将打造260家超100亿元人民币产值的企业，60家超500亿元的企业和30家超1000亿元的企业。

香港特区政府财政司司长曾俊华在致辞中表示，现时的粤港经贸合作已不单纯是两地经济发展的重要基石，也成为国家发展政策的重点之一。国家在“十二五”规划下推动企业“走出去”，拓展海外市场已成为大势所趋。面对日益激烈的国际竞争，广东省企业可借助香港的经验、技术、资金、管理和专业服务，在营运资源上与香港企业充分合作，优势互补，互惠共赢。

伊犁州与温州四家企业成功签约 16 亿

■ 史雪红

5月17日上午，新疆伊犁哈萨克自治州招商推介会在浙江省温州市新南亚大酒店举行，推介会共签约4个招商项目，项目投资总金额达到16.2亿元，达成意向投资0.85亿元。

伊犁州政府副州长邵勇在推介会上表示，开放的伊犁，热忱欢迎社会各界的企业家、创业者前来投资兴业，伊犁州将积极打造“投资成本最低、回报最快、效率最高、信誉最好”的发展环境，提供诚信、公平、正义的法治保障，全力支持企业快速发展，努力实现互惠双赢。

伊犁州招商发展局、伊宁边境经济合作区就州直基本情况、发展优势、重点发展领域作了详细介绍，热情欢迎各方有志之士来伊犁投资发展。此次推介会是伊犁州首次在全国第一批改革开放城市、个体私营经济的先发地区和股份合作经济的发祥地温州市举行，与社会各界100余位企业家共谋发展，通过推介让更多温州企业家认识美丽的“塞外江南”伊犁，关注投资兴业的宝地伊犁。

签约项目包括中国红旗集团(温州)在伊宁市投资4亿元建设温州大酒店项目；温州佳海投资有限公司在伊宁市投资6亿元的森



●签约仪式现场。

怡翡翠城商业综合体项目；浙江新东阳建设集团有限公司在新源县投资6.2亿元的宏嘉紫金广场商业综合体项目；中国良粮集团有限公司意向在奎屯市投资0.85亿建设北疆旅游集散中心项目。

伊犁温州商会会长王旭华说，伊犁不仅自然环境好，政策环境、经济环境、社会环境

和服务环境也越来越好，目前温州商人已经涉足到商贸物流、五金机电、房地产开发、投融资、酒店餐饮、矿山开发等数十个行业。他希望温州企业家拓宽发展的空间，共同开发充满希望的伊犁。

正泰集团股份有限公司党委书记、副总裁林可夫表示，伊犁州到温州市招商意义非

常重大，此行感动了温州市企业家，对伊犁经济的可持续发展和社会稳定将会起到重要的作用。温州人敢为天下先、特别能创业、不等不靠的精神全国闻名，让更多温州企业家了解伊犁州的基本情况，相信今后会有更多的温州企业家们到伊犁州去投资创业发展，为伊犁和新疆的大发展做出应有的贡献，并祝

愿伊犁州的明天更美好。

“学习温州人的智慧、理念和胆量，到浙江省温州市把伊犁州推介出去，相信温州的企业家们一定会抓住商机，到伊犁州来投资。”签约仪式结束后，州党委副书记董永昌高兴地对记者说。

自治区招商发展局、伊犁温州商会企业家代表、温州市100余位企业家参加了推介会。

新疆伊犁哈萨克自治州成立于1954年，全州总面积26.91万平方公里，总人口463万人，伊犁素有“塞外江南”的美誉，是历史上著名的“天马之乡”和古丝绸之路北道要冲。伊犁是新亚欧大陆桥上的重要城市联接交通枢纽，第二条中哈铁路已于霍尔果斯口岸接轨通车。中央新疆工作座谈会和全国对口支援新疆工作会议精神的深入贯彻落实，特别是《国务院关于支持喀什霍尔果斯经济开发区建设的若干意见》的颁发，赋予了霍尔果斯经济开发区税收、基础设施建设等方面的10项扶持政策。为伊犁大建设、大开放、大发展提供了千载难逢的历史机遇。依托优越的地缘、资源和政策条件，伊犁州提出，要加快发展煤电煤化工、石油石化下游、钢铁及有色金属加工、生物、农副产品加工、建材、纺织等优势产业，着力构建具有伊犁特色的新型工业化体系。