

中国光伏连遭“双反” 雪上加霜后何去何从

记者 张璐 成都报道

经过十多年迅猛发展,如今光伏产业遭雪上加霜惨景。缺乏核心技术、产能过剩、同质化竞争激烈的同时,全球金融危机威胁到产业的发展,以欧美为首的一些国家针对我国的光伏产业进行了“双反”(反倾销、反补贴)调查,国内光伏产业陷入危机中难以自救,如今处境岌岌可危。

欧盟近期将公布针对中国光伏企业的"双反"调查裁定,此裁定可能会压垮中国众多的光伏企业,下半年起中国光伏产业可能会涌现大范围的整合潮。

在此期间,国家政策层面频频出台的扶持政策,但业内专家表示,中国光伏行业已经到了整合期,其将来会走向何方,取决于企业如何自救。

2013 中国(嘉兴)太阳能光伏产业年会与会代表一致认为,光伏产业作为战略性新兴产业具有广阔前景,目前遇到的问题和困境是阶段性的,应通过完善体制机制、规范产业秩序、扩大内需市场、推动技术创新等措施,在政府、企业、行业组织和相关机构的共同努力下,实现产业的转型升级和健康持续发展。

发展技术

经过 10 年大跃进式的发展,中国光伏产业难以掩饰自身的诸多问题。中国的光伏产业过于追求规模效益,而不是技术效益,国内企业的原料、设备大多从国际进口、技术多应用国外的技术,然后再将成品卖到国外,对国际市场过分依赖。

国内企业靠的是以规模压低成本,而不是靠科技创新来占领市场。国内光伏行业最大的问题是利润驱动,自从尚德上市后,很多企业纷纷涌入多晶硅生产和组件行业。对于光伏产业的关键技术关注度不够,没有给与足够的支持。目前我国光伏企业的自主研发实力普遍不强,主要的半导体原材料和设备均靠进口,技术瓶颈已严重制约我国光伏产业的发展。

在德国等发达国家看来,由于光伏产业的关键技术还不够稳定,生产者关于新产品的理念也不够成熟,产品性能处在不断的变动之中,消费者对新产品也会经历一个从不了解到熟悉的过程。因而政府不仅重视利用研发投入税收抵免等手段鼓励企业开展技术研发,也强调通过产品应用示范、提供各种形式的应用消费补贴等需求侧补贴的方式,让更多的消费者去了解和新技术和新产品,激发对新产品的市场需求,从而为新产品的大规模市场推广创造良好的条件。

然而我国光伏产业对新兴产业技术的支持与发展力度不够,在技术方面,我国光伏产业主要有两大技术路线:晶硅电池和薄膜电池。晶硅太阳能电池是目前发展最成熟、商业化程度最高的产品,市场占有率达 90%以上。薄膜电池的技术还在初期发展阶段。

从一些重要环节来说,我国光伏产业是非常薄弱的,比如原材料的国际竞争力不强,虽然我国有许多原材料工厂,但生产成本、质量与国际先进水平有很大差别,如高效节能多晶硅料制备技术多晶硅料方面我国已经基本掌握了西门子法,所生产的多晶硅原料可以满足国内 50% 的市场,但是在生产成本、产品质量等方面与国外还有一定差距,尤其是冷氢化工艺,需要进一步完成技术的消化吸收(冷氢化工艺能将多晶硅生产改造成为一条低能耗、高产量的完全闭合循环生产线,将剧毒废气四氯化硅转化为多晶硅原料三氯氢硅,实现闭环生产,做到废气系统内消化);我国光伏产业很多关键设备、工艺上的关键技术、辅料等还需要从国外进口;从产业链发展而言,处于上游的硅原料,90%在国外,处于下游的系统集成商、运营商等,90%也在国外,国内发达的是做组件、逆变器、支架等制造业的中游。

所以在未来发展中,我国的光伏企业需要结合市场的需求,重视对技术的支持与发展,推动技术创新,促进国内市场的需要。

消减产能

出于太阳能发电比之水电更节能环保,且相对于水能和风能太阳能可以利用的地区范围更广,国家多次出台政策鼓励,并大力支持与发展光伏产业。经过黄金十年的高速发展后,这几年大部分光伏企业却盲目扩张,甚至一些传统产业的企业对光伏并不了解就盲目进入,造成产能严重过剩。光伏产业现在不得不面临行业发展进程中必不可少的产能过剩问题。

中国光伏产业的发展重点在于扶持光伏制造企业迅速成长。由于对新兴产业的成长规律认识不够深入,各地在发展光伏产业时,还是按照发展传统产业的思路,去积极引进大项目,鼓励企业规模扩张。国内很多地方通过优惠政策吸引了大规模的光



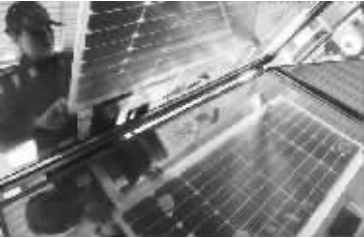
导读：

发展技术：目前我国光伏企业的自主研发实力普遍不强,主要的半导体原材料和设备均靠进口,技术瓶颈已严重制约我国光伏产业的发展

消减产能：这几年大部分光伏企业却盲目扩张,现在不得不面临行业发展进程中必不可少的产能过剩问题

摆脱依赖：光伏企业想要发展关键在于将已经推出的政策落实,让其“落地”,而不是推出更多的扶持政策,政府推行的扶持政策不能太过,否则过犹不及

抗击“双反”:被课以高关税,中国光伏产品在欧洲就没有竞争力,只能另寻出路,或将转战国内本土市场、非洲等发展中国家以及金砖国家这些新的市场



的破产表明,中国光伏业大规模产业重组的大幕已经开启。中国光伏产业正面临着前所未有的困局,是一场由市场主导的产业内生产格局的强制性调整过程。如果政府能够积极稳妥地逐步启动国内市场,中国的光伏产业在产能消化过程后,有可能实现新的发展。

且有分析称,下半年中国光伏产业过剩现象或大幅缓解。据民生证券电力设备新能源首席分析师王海生称,中国的光伏支持政策将于近期推出,力度较强,有可能支持市场容量倍增,“我们认为国内装机量进入快速增长长期,2013-2015 年国内需求分别为 11GW、14GW、18GW,复合增速维持 30%。”

作为辅料企业,贺利氏也已感受到了市场的变化。Andy London 称,中国光伏市场虽然困难,但仍在增长,产能过剩现象有所好转。

TEL(东京电子)太阳能战略销售和产品销售总监 Reinhard Benz 称,现在企业产能过剩仍旧很严重,超过需求的 50%,不过超出部分正在减少。未来两到三年,或许这一数字将下降到 10%-20%,虽然还是无法匹配,但是会合理很多。接下来,市场可能会进入新一轮周期。他还透露,中国仍旧是公司最重要的市场,这里有着最强劲的增长,公司预计今年中国的光伏安装量将有 10GW 左右。

摆脱依赖

我国光伏企业面临现今产能严重过剩、企业生产萎缩的困境时,要求政府救市呼声不断高涨。政府也频出扶持政策和补贴进行救市,例如曾出台政策加强光伏发电规划与配电网规划的协调;根据资源条件制定光伏电站分区域上网标杆电价,对分布式光伏发电实行按照电量补贴的政策,根据成本变化合理调减上网电价和补贴标准等。企业陷入困境,政府启动相关项目,对其进行新的政府投资,大量资金的投入暂时支撑着国内的光伏企业,但这不是补足资金就能解决的问题,反而造成企业过分依赖政府政策与补贴。

而且光伏企业想要发展关键也在于将已经推出的政策落实,让其“落地”,而不是推出更多的扶持政策,政府推行的扶持政策不能太过,否则过犹不及,企业反而会更依赖于扶持政策,产能的消减也将滞缓,不利于光伏产业的发展。

从业内获悉,国家或对分布式光伏发电项目分为三类度电补贴:工商业用户补贴 0.2 元,大工业用户补贴 0.4 元,居民、医院、学校以及农村等享受优惠电价用户补贴 0.6 元。而三类项目自发自用余量部分,电网公司按当地火电标杆价收购,并由财政统一补助 0.35 元/度。

上网电价是对光伏发展至关重要的政策,但对光伏行业还应该采取更严格的措施和标准,以提高产品质量。不过光伏应用的最终目标还是要摆脱补贴依赖。目前,光伏发电系统的建设成本仍偏高,只有光伏电站的建设投入与火电厂接近,光伏发电成本能够做到与火电同价,能够在国家没有补贴的情况下也能平价上网,中国的光伏产业才能真正有发展前途。

在光伏发电还不能实现平价上网的情况下,政府补贴无疑是刺激市场扩张的重要动力。政府补贴固然必不可少,但若有一个有利于产业良性发展的体制机制使光伏

发电能够在国家没有补贴的情况下也能平价上网,中国的光伏产业才能真正发展。

以德国为例,德国分布式光伏发电所占比重远远超过集中式发电,其居民和工商企业是光伏应用的主流。尽管德国 FIT 政策提供的补贴水平在逐年下调,但始终能够为光伏使用者提供合理的投资回报,电网公司也能从相应的制度安排中获益。在补贴水平不断下降的趋势下,要想依然有利可图,光伏组件的价格就必须同步甚至更大幅度地下降,这就迫使光伏生产企业不得不开展持续的技术创新,并努力实现规模经济,从而推动了光伏产业生产和应用的良性循环。

作为新兴产业,光伏产业的成长需要新的体制机制和商业环境。国内光伏产业在一定程度上冲击了现行的电网运营体制和电费定价模式,增加了光伏发电并网的难度,从而导致发展缓慢。

尽管从去年年底以来,国家有关部委出台了一些政策,国家电网公司也先后两次发布了支持分布式光伏发电接入服务,承诺免费提供分布式光伏发电接入服务,允许富余电力上网,并且全额收购富余的电量。但目前许多问题比如补贴规模多大为宜、补贴水平是否合理、补贴资金如何筹措、电价结算怎么进行、结算周期应该多长等都需要解决。光伏产业有了有利于产业良性发展的体制机制,自然而然能不依靠政府补贴摆脱困境,步入新的发展空间。

抗击“双反”

2011 年 10 月,美国太阳能电池生产商 Solar World 要求对中国 75 家企业展开“双反”调查。2011 年 11 月,美国开始立案调查中国 75 家光伏企业。2012 年 3 月,美国商务部初裁,决定对中国输美太阳能电池征收 2.9%至 4.73%的反补贴税。2012 年 5 月,美国商务部初裁对从中国进口的光伏产品征收 31.14%至 249.96%的高额反倾销税。2012 年 9 月,欧盟启动针对中国输欧光伏产业反倾销调查,但并未就中国输欧光伏产业提出反补贴调查。2012 年 10 月,美国商务部 10 日作出终裁,认定中国向美国出口的晶体硅光伏电池及组件存在倾销和补贴行为。2012 年 10 月,欧盟提交针对中国输欧光伏产业反补贴调查请求。

对于国内本已处于困境的光伏企业而言美国及欧盟的“双反”调查是雪上加霜。

欧盟执委会 5 月 8 日已初步同意进口的中国光伏产品征收惩罚性关税,关税平均税率将设在 47%。欧盟将在 5 月 15 日布鲁塞尔召开的会议上征求所有欧盟国家贸易专员的意见,并在 6 月 6 日前公布初裁结果,12 月公布终裁决定。

布鲁塞尔当地时间 5 月 15 日,欧盟反倾销委员会就会是否对中国光伏产品实施惩罚性关税问题进行讨论并投票表决。从目前形势看,欧盟的初裁决定可能并不理想。如果通过的话,这项表决将于 6 月 6 日生效。届时,平均税率约为 47%的反倾销税将对所有产品出口欧洲的中国光伏企业来说几乎是灭顶之灾,相当多光伏企业将不得不退出欧洲这个全球最主要的光伏市场。

欧洲市场去年光伏产品装机量占到全球的六成,而中资企业已获取欧洲市场超过 80% 的市场份额,2011 年中国企业对欧盟出口的光伏产品的价值达 210 亿欧元。如今中国光伏业已连续六个季度全行业亏损,部分扩张过快的企业出现债务违约或

破产,例如尚德旗下最主要生产基地无锡尚德 3 月被当地法院裁定破产重整,赛维 LDK 海外发行的债券出现违约现象。

在欧美两大市场接连受阻后,专家指出,若被课以高关税,中国光伏产品在欧洲就没有竞争力,而且欧盟“双反”调查涉及电池、组件等多个生产环节,中资企业无法规避,只能另寻出路,或将转战国内本土市场、非洲等发展中国家以及金砖国家这些新的市场。

开拓国内市场以及慎重选择合作客户等对国内光伏企业的经营困境有所缓解。晶科能源在 2012 年欧洲“双反”开始时,就与国内的三峡集团等大的能源集团签订了合作协议,开拓国内市场。2012 年,国内组件出货量占到晶科总出货量的 45%,远超 2011 年的 17%。阿特斯阳光电力宣布其第一季度财报表现超出此前的预期,这归功于其在选择客户上更加慎重。同时,在营销策略上是重在保利润,不为冲击出货量而降低价格。

尽管如此,也不足以消化国内光伏企业庞大产能。可以预见,未来一段时间,光伏企业关闭产能或者整合可能成为常态。相关人士预计,下半年以及明年,国内光伏产业将会有越来越多的企业退出。只有加速整合,减掉一些过剩产能,主流大厂的利润才能恢复。

对于光伏行业的未来,不少人士表示,发展了十多年的光伏产业,在中国本属于新生事物,如今所面临的困难在其发展过程中是在所难免的,且换一个角度来说,美国 and 欧盟的贸易壁垒也加速了行业的“洗牌”,优胜劣汰后生存下来的都是有竞争力的企业,有利于整个行业的健康发展。

转型案例

从出口产品到海外运营电站

管克江 报道

欧盟委员会本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。

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、ET Solutions 公司首席执行官睦琳晖博士向本报记者介绍,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”。

睦琳晖说,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。睦琳晖认为,建电站比生产电池板要复杂得多。

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。

据睦琳晖介绍,当初建电站时面临的

最大挑战是可融资性。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。睦琳晖说:“回头看来,我们当初做出了一个正确的决定。”