

组件企业“聚众豪赌”光伏电站

发电集团审慎接盘

□本报记者 王荣

受欧洲债务危机蔓延、全球光伏行业产能过剩及美国光伏“双反”调查等多重因素影响,光伏组件企业单一销售组件的盈利模式备受考验。为自救,不少组件企业投入巨资拓展下游产业——大举进军国内光伏电站建设与营运。

据统计,自今年3月以来,A股中包括拓日新能、超日太阳、向日葵等7家光伏组件企业宣布进军国内光伏电站领域。其中,投资额最大的拓日新能拟以72亿元在陕西定边县建设光伏电站与电池组件项目,而公司2011年已经亏损。

光伏电站建设周期短、投资回收期长,进军光伏电站的组件企业大多拟以出售电站快速获取收益为主,少数组件企业选择自营和合营光伏电站。不过,有业内人士透露,考虑到光伏组件价格持续下降、电价政策变动、发电量被限等因素,目前主要发电集团对购入光伏电站多持审慎态度。

组件企业涌向光伏电站

72亿元的投资对于拓日新能来说不是小数目。2011年,拓日新能亏损1.39亿元,实现营业收入4.75亿元,较上年同期下降19.19%;公司日前预计,一季度公司盈利状况继续下降60%—80%。

无独有偶,向日葵2011年实现净利润3484.02万元,同比下降

86.14%,预计今年一季度业绩下降84.06%—92.03%,但公司还是决定将对云南光伏电站的投资由15亿元调整为25亿元。另外,超日太阳预计2011年亏损5852.88万元,但仍预付合作伙伴天华阳光9000万元作为国内光伏电站项目前期开发费。

亏损的光伏组件企业为何一起巨资投向光伏电站?业内人士指出,从国外的经验来看,光伏组件产品的毛利率多在15%左右,而从电池片生产到电站建设的毛利率在25%—40%之间。更重要的是,由于全球光伏组件产能过剩,大量的光伏产品积压,组件企业需要通过下游电站带动组件销售。除了上市A股公司,国内领头光伏组件企业尚德、昱辉阳光、赛维LDK、晶科等都在青海等地开发光伏电站。据悉,在尚德位于青海乌兰的10MW电站,公司大量采用库存组件。

今年3月以来,超日太阳也与天华阳光签署了两个合作开发光伏电站项目,公司通过向天华阳光提供前期光伏组件和电站建设初始部分资金,预计将带动公司2012年组件销售250MW。据了解,公司2011年组件销售量约为300—350MW。

另据业内人士介绍,能源主管部门并没有明文规定光伏发电站运营企业的资质,也就是说,目前组件企业可以向发改委申报光伏电站项目并拿到路条,从而成

为项目业主。同时,由于光伏电站的建设资质门槛较低,光伏组件企业介入容易。

多数光伏电站谋划出售

组件企业回收电站投资主要通过三种方式:一是将光伏电站的电费收入作为新的盈利增长点,二是以光伏组件产品和资金支持合作伙伴建电站后享受利润分成,三是建好电站后出售。

拓日新能的相关负责人介绍,公司在陕西省定边县投资建设装机容量为480MW的太阳能光伏并网电站,由于项目装机比较大,未来将采用部分合营和部分装机出售的模式。

该人士介绍,目前该项目正在报发改委批准,由于该项目是地方政府招商引资的重点项目,未来并网发电并不是问题。同时,由于打通了整个产业链,实际上提高了光伏电站的收益率。如果自营,可以在6—7年收回投资,即便出售,在价格上也有优势。

事实上,更多的组件企业倾向于出售光伏电站。由于融资成本和财务费用上升,目前建造光伏电站的发电企业可接受的收益率一般在8%左右,略高于银行贷款利率。若不考虑光伏上网电价下调和发电量被限,预计光伏电站投资普遍需要10年左右的回收周期。

而光伏电站实际建设期仅3—

6个月,因而,对于亏损的光伏组件企业来说,迅速回笼资金更有诱惑力。据了解,超日太阳在西藏10MW光伏电站项目正在寻求出售,尚德位于青海乌兰的10MW电站也计划出售。

发电集团审慎接盘

虽然组件企业建好光伏电站并计划出售,但据业内人士介绍,目前还没有一家成功转让。

这是因为电站价值无法准确评估。”业内人士介绍,由于2011年出台的光伏标杆上网电价非常模糊,未来是否普遍下调光伏电价,是否依据太阳能资源布局实行分区的光伏电价等问题,政策均没有明确说法。同时,光伏组件价格还在持续下降,在光伏限电问题大量存在的背景下,暂时并没有发电企业愿意接盘。

此前,风机企业自建电站多由五大发电集团接盘,但在光伏电站的投资方面,发电企业相对审慎。

2011年7月下旬出台的上网标杆电价政策明确,当年12月30日之前并网发电的光伏电站将享受更高的上网电价。在不考虑限电因素影响的情况下,光照资源丰富的青海、甘肃、宁夏、西藏等西部地区的光伏电站内部收益率甚至达到10%,使得上述区域光伏装机潮涌。

尤其在青海格尔木。资料显

示,到2011年底,格尔木开展光伏发电项目前期及建设的企业共有32家,其中,22家企业的26个项目已取得青海省发改委核准或开展前期工作路条,装机容量合计达685WM;已开工建设的项目达23个,建设规模合计达595WM。

大量装机集中上马,使得光伏发电步风电后尘出现“弃光”现象。据悉,今年2—3月格尔木出现长达一个月的光伏发电被限局面。中广核的相关负责人已经受到影响,而公司此前在设计内部收益率时,并未考虑到如此严重的限电局面。

华电新能源的相关负责人指出,发电集团以前投资风电时的收益率门槛是6%,但是随着融资成本增大,财务费用增加,五大集团提高盈利水平的压力迫切,如果光伏电站内部投资收益率低于8%,发电集团将不会考虑投资。

另外,由于缺乏电站投资经验以及光伏电站建设标准,很多开发商在电站中采用了多种组件和安装模式。国内一光伏组件企业相关负责人介绍,公司在江苏30兆瓦的项目2011年10月获批,11月份开工建设,只用了45天便完成安装,并抢在了12月30日之前并网发电,以便享受当地1.4元的上网电价。但该人士也坦陈,过快的装机也使得光伏电站存在接线不规范、组件故障等质量问题。

首个百亿级环保产业基金问世

环保产业融资多元化格局雏形渐现

□本报记者 郭力方

日前,国内首只专业推动环保产业发展的投资基金——中宸基金落户广州。该基金将协助地方政府搭建金融创新平台,重点在垃圾处理等方面进行系统投入。按照计划,基金总规模三年内将达到500亿元人民币。市场人士认为,广州首设环保产业投资基金有望带动全国其他地方效仿。

收益不低于9%

《国家环境保护“十二·五”规划》提出,“十二·五”期间,全社会环保投资需求约3.4万亿元,其中政府投资规模约达1.5万亿元,其余1.9万亿元将充分利用社会资本。据了解,环保部目前正在会同相关部门研究设立环保产业发展基金,形成多元化的投入格局。

据了解,此次广州设立的首个环保产业基金,主旨便是协助地方政府搭建环保产业金融创新平台,成为全国范围内环保产业基金的先试先行者。中宸基金相关负责人介绍,首批100亿元的基金项目将主要投向垃圾处理产业。

一直以来,环保产业项目初始投资大、运营回收周期长、投资回报预期不佳,让众多产业资本望而却步,进而导致国内环保产

业项目面临融资难问题。在此背景下,业内一致认为,设立环保产业发展基金更加切合环保产业特性及融资需求。

较早涉足环境服务业的博大环境董事长赵望钧介绍,博大环境近年来在水务领域的投资架构为:找各种产业基金做主要投资方,博大环境负责运营和管理项目。为适应投资方快速取得投资回报的要求,博大环境的环境业务主要以BT形式开展,有别于国内众多企业采用的BOT模式。根据数据统计,目前国外多投资环保领域的产业基金的收益率一般在9%以上。

通用技术咨询顾问公司董事薛涛表示,包括社保、保险、国外资金、基金等各种社会资本是解决环保产业资金来源的重头戏,需要一个专业运作平台来集中发挥作用,产业发展基金便是这样的平台角色。他认为,广州环保产业基金的设立将起到带头作用,未来全国其他地方也将相继设立环保产业基金。

多渠道化解融资难

除设立产业发展基金,集中发挥社会资本入驻环保产业的作用外,近来一些企业尝试的环保融资租赁也备受业内推崇。

不久前,国内从事环保设备及工程设计业务的主要企业盛运股份(000090)发布公告称,公司

拟以现金3.1亿元收购北京丰汇租赁有限公司45%股权,收购完成后,丰汇租赁将大力拓展环保及清洁能源设备租赁业务。面对同样的环保BOT项目融资难问题,盛运股份尝试将资金投入占比最大的设备供应由购买转变为租赁,直接减轻项目的资金压力,也可以减少政府的初始投资,环保设备商也会降低资金占用,回款率会极大提高。

加大排水及污水处理设施建设财政投入

城镇排水与污水处理条例即将出台

□本报记者 郭力方

住建部城建司水务处处长曹燕近日表示,由住建部和环保部等制定的《城镇排水与污水处理条例》即将出台。该条例将对城镇排水及污水处理进行规范,加大对排水及污水处理设施建设的财政投入,并明确防治内涝灾害的有关措施。

《“十二·五”节能减排综合性工作方案》提出,“十二·五”期间,推进城镇污水处理设施及配套管网建设,改造提升现有设施,强化脱氮除磷,大力推进污泥处理处置,加强重点流域区域污染综合治理。曹燕指出,到2015年,全国范围内要基本实现所有县和重点建制镇具

备污水处理能力,全国新增污水日处理能力4200万吨,新建配套管网约16万公里,城市污水处理率达到85%,新增化学需氧量和氨氮削减能力约280万吨和30万吨。

曹燕进一步表示,在污水处理的技术方面,要加大雨污分流管网建设和改造;推进初期雨水收集与处理;强化除磷脱氮;坚持集中与分散相结合;鼓励自然、生态的处理方式。

曹燕介绍说,“十二·五”期间污水处理领域的重点工作包括实施重点工程、促进资源化利用、建设节水型社会、加大产业化示范、推进水价改革。同时,强化完善城镇排水许可制度,进一步规范市场准入、退出机制,理顺收费机制。

草甘膦市场高位企稳

生意社数据显示,国内草甘膦原药价格由2月末的24200元/吨(含税)涨至4月中旬的25325元/吨(含税),涨幅高达4.65%。生意社草甘膦分析师陈琳表示,目前草甘膦市场高位企稳,短期内继续走高的可能性不大。

业内人士称,草甘膦价格上涨主要是受到成本推动。随着传统旺季到来,草甘膦生产商开工率有所提高,草甘膦产量加大,但整体开工率依然不高,小装置由

于缺乏成本优势依然没有动力开工。预计产量的提升会对价格有一定负面影响,但即使下跌,幅度也不会太大。

上游主要原料方面,黄磷价格从3月中旬开始持续走低。生意社数据显示,黄磷均价由3月21日的18616.67元/吨(含税)跌至目前的17933.33元/吨(含税),跌幅达3.67%。陈琳表示,黄磷价格未来仍有下跌可能,草甘膦的利润空间有望进一步好转。(顾鑫)

蔬菜价格明显下跌

据农业部农产品批发市场信息网监测,今年第15周(2012年4月9日—4月15日)全国“菜篮子”产品批发价格指数为200.11(以2000年为100),比前一周下降1.25个点。其中,蔬菜价格环比明显下跌。重点监测的50家批发市场60个品种交易总量为58.5万吨,比前一周增加5.9%。

重点监测的28种蔬菜均价每公斤为3.74元,环比跌4.1%。其中,韭菜、生菜、油菜、青椒、黄瓜和莴笋价格跌幅超过10%;西葫芦、蒜苔、菠菜、豆角、芹菜、白萝卜和大葱价格明显下跌;茄子、平菇、洋白菜和南瓜价格有所下跌;其余品种价格上涨。28种蔬菜交易量为45.56万吨,环比增加8.7%。

畜产品价格略有波动。鸡蛋、羊肉和猪肉均价分别为每公斤6.94元、44.35元和20.8元,环比分别跌0.6%、0.2%和0.1%;白条鸡和牛肉价格分别为每公斤14.17元和36.56元,环比分别涨1.1%和0.4%。重点监测的以上5种畜产品交易量为1.64万吨,环比减少5.2%。

多数水产品价格环比上涨。大黄花鱼、花鲢鱼、鲫鱼、鲤鱼和白鲢鱼价格分别为每公斤31.37元、12.95元、13.98元、13.09元和8.11元,环比分别涨2.4%、1.3%、0.9%、0.4%和0.3%。水果价格环比也有所上涨。重点监测的7种水果均价每公斤为5.19元,环比涨1.2%。其中,菠萝均价每公斤为3.73元,环比涨5.4%。(顾鑫)

上周楼市成交反弹

20城市土地出让连续三周回升

在4月初楼市成交量小幅滑坡之后,上周(4月9日—4月15日)主要城市商品房成交量再度反弹。中国指数研究院最新报告显示,上周其监测的40个城市中,半数城市成交量环比出现不同程度的增长,个别城市涨幅超过100%。10大重点城市中,除上海、重庆和广州外,其余城市商品房成交环比均上涨,其中南京涨幅最大,达157.48%;深圳、杭州涨幅均超过50%。

在楼市回暖带动下,各城市土地市场也逐步活跃。上周20个主要城市成交住宅用地38宗,环比增加18宗,成交面积150万平方米,环比增加72万平方米。

刚需稳定释放

业内人士指出,3月以来,主要城市的住宅刚性需求稳定释放,主要原因是多数开发商采取了切实的降价措施;而商业银行对首套房贷利率的松绑,也显著降低了刚需人群的购房成本。有专家认为,部分现金流有问题的开发商资金将面临断裂危险,加之高库存重压,“降价走量”的策略将在全年持续上演。

从环比看,40个城市的商品房成交量呈现逐步走高趋势,但同比数据依然有所下滑。40个城市中有22个城市楼市周均成交量同比下降,9个城市成交量降幅在50%以上,其中,青岛同比降幅最大,达到76.11%,其次是舟山,同比降幅达74.25%。

10大重点城市中,除上海、重庆和广州外,其余城市商品房成交环比均上涨。北京市住建委网签数据显示,上周新建商品住宅(含保障房)周新建为1851套,成交量环比大幅增长61.4%;成交价格(不包括保障房)为18432元/平方米,环比上周小幅下降5.2%。

中国指数研究院数据显示,上周,其监测的20个主要城市共推出各类土地133宗,环比增加54宗,推出面积545万平方米,环比增加69万平方米。其中,沈阳、武汉和天津分别推出104万平方米、78万平方米和71万平方米,为推出量较多的城市。

20个城市共成交各类土地60宗,环比增加44宗,成交面积198万平方米,环比增加119万平方米,其中天津和无锡分别成交58万平方米和21万平方米,为成交量较多的城市。

宅地方面,上周20个主要城市推出住宅用地48宗,环比增加16宗,推出面积139万平方米,环比减少34万平方米。其中,西安和上海分别推出26万平方米和20万平方米,为推出量较多的城市。上周,20城市成交住宅用地38宗,环比增加18宗,成交面积150万平方米,环比增加72万平方米。这是20城市土地出让量连续第三周环比上升。

住宅用地成交较为活跃的城市有青岛,成交10宗,共计32万平方米,楼面价为2448元/平方米;其次是天津,共成交7宗,共计18万平方米,楼面价为5230元/平方米。(林喆)

邦讯技术 让无线生活更有品质！

邦讯技术股份有限公司是国内领先的无线网络优化系统提供商和设备供应商，专业从事无线网络优化系统的设计、实施和代维服务以及无线网络优化系统设备的研发、生产和销售，是行业内为数不多的系统集成、设备销售和代维服务等综合实力较强的企业。经过长期经营积累，公司已具备完善的综合服务平台和直营营销服务体系，充分满足三大运营商的需求，与中国移动、中国联通、中国电信等国内三大运营商建立了长期互信的合作关系。公司注重技术创新、研发投入，在射频技术领域拥有多项较高水平的核心技术，目前，公司已获得1项发明专利、12项实用新型专利，13项发明专利正在审查阶段。此外，公司自主研发的WLAN+家庭基站等在业内具有先发优势的新产品也正在逐步推向市场。邦讯技术是国家高新技术企业、中关村高新技术企业协会会员、WAPI产业联盟成员、北京市海淀区创新企业，获得了“2011年度通信网络代维先进单位”、“2010年度全国科技创新中小企业示范单位”、“2010年度中国自主创新企业百强”等荣誉称号，多次被三大运营商评定为优秀合作伙伴。

领先的无线网络优化系统提供商和设备供应商

邦讯技术作为国内领先的无线网络优化系统提供商和设备供应商，专业从事无线网络优化系统的设计、实施和代维服务以及无线网络优化系统设备的研发、生产和销售，是行业内为数不多的系统集成、设备销售和代维服务等综合实力较强的企业之一，能够提供符合GSM、WCDMA、CDMA2000、TDSCDMA、WLAN 等各标准的全套解决方案与解决方，全面参与运营商集采竞标，2009年、2010年公司国内市场占有率分别为15%、2.1%。公司具备较强的研发生产实力，拥有包括2G/3G各类

标准的直放站、干线放大器、数字光纤射频拉远系统、天线及无源微波器件等延伸放大设备和移动互联网接入设备WLAN 系列产品研发、生产和系统集成技术。邦讯技术是同时具备《通信信息网络系统集成企业资质证书》、《建筑业企业资质证书（电信工程专业承包叁级）》资质的少数几家企业之一。邦讯技术主要产品性能指标处于国内领先水平，所生产的直放站和干线放大器具备强大的数字信号处理能力、在线性功放、噪声抑制、回波抵消、变频移频、TD 开关、TD 同步模块、数字上下变频、数字滤波、节电控制、光纤/微波传输等直放站类设备要点技术领域具有深厚的技术积累；邦讯技术是行业内为数不多的具备自主研发WLAN 系列产品的供应商之一，研发的AP(无线接入终端)的数据处理吞吐量 and 最大支持用户数达到国际领先水平；成功研发的射频预失真真Doherty 功放，代表行业领先水平的射频功放技术；研发出的“GSM节能直放站”是业内唯一节能新产品。在系统集成项目中，充分考虑能效因素，积极选用节能设备，在符合条件的项目上采用太阳能、风能等新能源的系统融合技术组网，体现出较好的节能环保效果，响应国家节能减排的号召。邦讯技术的系统集成项目分别获得了中国联通南昌分公司颁发的2008 年南昌室内覆盖工程奖，中国移动江西公司颁发的2008 年江西移动室内覆盖工程奖。

经过长期经营积累，邦讯技术聚集了一大批无线网络优化专业人才、客户及技术资源，是中国移动、中国联通、中国电信等国内三大运营商的设备及服务提供商。公司与客户建立了长期互信的合作关系，是中国联通首批“WLAN工程接入设备框架集采”中标厂商之一。截至2011年末，公司已在包括北京、广东、江西、山东、四川等

22个省/市/自治区建立了82个营销服务网点，服务覆盖全国各地，业务广泛应用于楼宇、商场、校园、高速铁路、高速公路、跨海大桥、大型场馆等场所，承担了庐山风景区公路沿线GSM900MHz小区连续分布覆盖、青岛胶州湾跨海大桥、北京南苑机场WLAN+室内分布设计方案等多项标志性的工程建设。

直营模式提升客户满意度

相对于单纯设备供应商，运营商更倾向于选择能够提供设备供应、系统集成及代维服务等全方位产品和服务的公司，以获取更高价值的产品和服务，保证系统的稳定运行，邦讯技术通过不断了解运营商的需求来提升运营商满意度，直营模式有利于邦讯技术与当地运营商公司建立直接的合作关系，及时了解运营商需求。

邦讯技术系统集成业务需要对每个项目、每个站点独立勘察与设计，直营模式可以更精确的掌握当地运营商需求和无线网络环境特点等情况，能有效节约项目建设成本，提高建设效率和质量。同时，邦讯技术代维服务需要稳定的专业技术队伍对项目定期巡检与快速响应，完善的直营服务网点可以提高运作效率，降低运营成本，提升运营商满意度。

邦讯技术服务覆盖了系统集成、设备销售、代维服务等各方面，提供无线网络优化系统行业几乎所有的产品与服务。报告期内，公司系统集成业务收入占主营业务收入分别为56.07%、63.08%、62.93%和52.02%；设备销售收入比重分别为35.44%、33.37%、33.01%和46.24%；代维服务收入比重分别为8.49%、3.55%、4.07%和1.74%。邦讯技术在重点开展系统集成业务的同时，设备销售业务、代维服务的业务亦均衡发展。

公司已在北京、广东、江西、山东、四川等22个省/市/区建有营销服务网点82 个，已经初步建立起省市区两级服务体系。邦讯技术在上述省/市/区的省会城市所在地建有一级营销服务网点，重点实现对省会城市及周边区域的业务覆盖及本省区域的业务管理功能，并在部分地级市建有二级营销服务网点服务当地业务。运营商对供应商设备供应、系统集成及代维服务等综合实力要求逐年提高，邦讯技术的直营模式能够更好地满足运营商的上述需求，邦讯技术营销服务网点均由公司统一直接管理，有效保证了营销服务网点的一致运营与规范管理，有力提高了邦讯技术系统集成与代维服务能力。邦讯技术所有系统集成业务和代维服务都由公司当地的技术服务人员执行，一方面可以保证解决方案设计的质量，另一方面，一旦出现网络故障，公司的专业技术人员能够在1-6小时内到达现场，加快了对客户的响应速度，保证了服务质量。

强大的服务优势 邦讯核心竞争力

邦讯技术在致力于直营营销服务网络体系建设和市场的开拓的同时，进一步完善“服务无限延伸”的经营理念，加强全国性的直营营销服务网络体系的建设，强化营销信息和数据的管理，根据不同市场发展状况开拓市场的广度和深度，以市场为导向拉动研发和制造的发展，提升邦讯技术的综合竞争能力，力争进入行业第一梯队。

邦讯技术始终坚持“服务无限延伸”的经营理念和服务精神，认为服务和渠道控制是企业持续的核心竞争力，公司把市场状况分成三类市场：A类市场为成熟市场，如江西、广东、山东、四川等省份市场；B类市场为成长市场，如北京、广西、河南、安徽、陕西、黑龙江等省份市场；C类市场为

培育市场，如浙江、辽宁福建及将陆续开拓的省份市场。在未来三年，A类市场将重点是进一步提升系统集成服务能力；B类市场将重点抓好服务、系统集成能力，提高内部管理和人才建设；C类市场重点是开拓市场，建设标志工程体现公司的系统集成能力和服务水平，打好市场基础。此外，邦讯技术总部负责与运营商总部密切业务联系，各营销网点主要与运营商各省市分公司密切业务联系，形成一个合理分工、工作重点不同的营销互动体系。加强邦讯技术直营营销服务网络建设。无线网络优化系统集成营销服务的综合性较强，不同电信运营商和系统集成项目的差异性很大。未来三年，邦讯技术计划在国内增设31个营销服务网点，其中一级办事处8个，二级办事处23个。通过上述营销服务网络的建设，公司基本形成一个覆盖全国的直营营销服务网络，具有较强的市场营销和服务能力，全国性的直营营销网络建设和布局对密切与各层级运营商的业务联系起了很好的支持作用。同时，邦讯技术将充实营销队伍，完善营销激励制度，提高营销服务人员的综合素质，不断提升公司的系统集成服务能力和产品销售能力。

拓展市场的深度和广度。随着电信市场竞争越来越激烈，运营商服务外包的需求越来越大，更倾向于选择设备供应、系统集成及代维服务等综合实力强的企业作为供应商，系统集成与代维服务在产业结构中的地位不断提升。邦讯技术将依托营销服务网络优势，不断加大后续维护市场的开发力度，不断深入了解客户需求，在现有客户群中挖掘新的业务市场，引导客户需求，寻找新的增长点。另外，邦讯技术除主攻国内市场外，将选择合适的时间开拓国际市场以提高市场占有率和形成公司新的利润增长点。

—企业形象—