

# 上市公司豪掷千金 产能扩张埋隐忧

## 江浙光伏业冷暖调查

□本报记者 官平

太阳能光伏行业正从低谷中复苏。中国证券报记者近日调研多家江浙光伏企业发现,原本过度依赖海外市场的光伏企业,今年在国内市场已经取得不俗成绩,不少组件生产商再度扩张,部分光伏企业产能甚至明年将翻一倍,同时行业还掀起向下游光伏电站的“投资热”。

### 张家港:市场变暖是事实

12月的初冬,北风徐徐吹向张家港,室外的阳光也透着寒意。位于江苏张家港经济技术开发区悦丰路的康维明工程薄膜(张家港)有限公司,生产正热火朝天地进行,二期建设也在加紧推进。

康维明是一家意资光伏企业,于2011年在张家港“逆势”建立太阳能背板生产基地。太阳能背板位于太阳能电池板的背面,对电池片起保护和支撑作用。在康维明张家港生产基地的车间里,运营部总监李跃进告诉中国证券报记者,前两年行业不景气,投资下来就面临市场不好,不过,在市场最低迷的时候投进来,成本也比较低,大家都来投的时候,一窝蜂的时候,投资成本也高,就像买股票一样。

康维明一直致力于太阳能背板生产,在欧洲市场份额第一,在国内市场占有率亦比较高。李跃进说,公司的背板在国内市场份额达到四分之一以上。

据李跃进介绍,这几年太阳能光伏企业日子都不好过,但从去年9月份开始有所改变,今年以来产能基本都释放了,4、5月以及10、11月基本上是满负荷生产,12月开工率也达到90%。这种情况在去年夏天还不敢想象。曾在河南小浪底教书的李跃进说,由于欧洲光伏“双反”,康维明张家港基地在去年二季度无奈停产,这一两年,张家港本地也有几家光

伏企业退出了市场。

春江水暖鸭先知,市场变暖是事实。从去年9月开始,康维明就逐渐有订单了。企业一般是根据订单生产,因为薄膜材料比较贵,资金周转比较难,几乎不做存货,订单一般是当月订就要货的。

李跃进透露,康维明张家港基地正在进行二期建设,预计投入1500万欧元(一期为3000万欧元),预计到明年3月份,背板产能将翻一倍。

“周边有一些同行也感觉到市场好起来了,因为比较忙。”李跃进说,尽管市场有所回暖,但价格还没有明显回升。由于国内光伏业过度依赖出口,价格没有太多的竞争力。

过度依赖出口的结局是屡遭“双反”。自美国2012年对中国光伏产品征收“双反”关税以来,中国光伏企业陆续遭遇加拿大等多国“双反”裁定。近日,中国光伏业又将迎来美国的第二次“双反”终裁结果。

屡遭“双反”也导致了海外市场份额的萎缩。不过,情况正在发生变化。在康维明上海办公室,康维明光伏事业部商务经理Giorgio Longoni对中国证券报记者透露,张家港工厂占据康维明背板产能的70%,而且今年中国市场呈现50%的增长。“中国地区背板的营收逐步增加,目前康维明的主要增长都来自于中国。尽管在新加坡、

台湾、韩国也有市场,但中国是我们最重要的目标市场。”Giorgio告诉中国证券报记者,整个市场将往上走,明年的产能会比今年翻一倍。当然,市场会有一些矛盾,既希望成本可以低一些,还要保证质量,很考验材料商。

Giorgio认为,与去年相比,今年组件成本已经从每瓦0.7美元跌至0.57美元左右,减少0.13美元。扩产后成本会更低,规模化生产将更有优势。

据其预计,今年康维明出货量将达到3000万平方米,意味着康维明可为5GW组件提供背板。康维明是目前世界前三大背板生产制造商之一,在欧洲拥有80%以上的市场份额,在台湾也有80%以上的份额,虽然在中国没有特别高的市场份额占有率,但中国的基数很大,是康维明未来重要的目标市场和营收及利润的增长点。

苏州维玛诗电子科技有限公司副总经理廖伟杰也表示,2013年底光伏市场的确在复苏,国内光伏市场开始启动,特别是西部光伏电站的建设,领头羊是中电投的五大电力公司,带动国内组件厂出货。

当然,光伏业还未完全从低谷的阴影中走出来。廖伟杰认为,这两年看到很多合并、破产和重组,做不好的企业正逐渐退出市场,大概用1-2年的时间,光伏产业会更健康一些。



12月中旬,中国证券报记者在康维明张家港生产基地调研。图为生产车间。

本报记者 官平 摄

### 海宁:力拓国内光伏市场

去年,中国已成为光伏装机容量最大的国家。12月中旬,在晶科能源上海办公室,全球品牌发言人钱晶接受中国证券报记者专访时透露,晶科能源今年出货量在2.9GW到3GW左右。去年晶科在硅组件制造商全球排名第四。钱晶认为,今年中国将无疑又是全球最大光伏装机容量的国家,将达到10GW-11GW左右,略低于去年的12GW,这主要是因为分布式的目标没有达到预期。

晶科能源控股有限公司成立于2006年,一开始主要是做硅片,2009年开始做电池片,2010年做太阳能组件,2011年末开始往下游的电站开发发展,到2014年底,晶科能源的产能达到2.8GW左右。目前,除浙江海宁、江西上饶两基地外,公司在葡萄牙、南非还有两个工厂。

国内装机的迅速启动,有助于晶科能源逐渐摆脱对海外市场的依赖。中国证券报记者了解到,就晶科能源自身而言,如今国内

市场占比基本上在50%左右,去年在30%至40%,再往前基本在10%甚至10%都不到。目前晶科能源主要是大力拓展国内市场,把重心移回国内。

晶科能源在海外市场也有比较好的表现。据晶科能源人士介绍,今年公司在美国市场的团队重新进行了规划与战略部署,表现比较出色;新兴市场中,包括南美、智利等的表现都很好;国内市场前半年需求量增长比较慢,但后半年非常迅猛。

实际上不只是晶科能源,整个市场格局亦相应发生了很大变化。钱晶表示,日本去年光伏装机容量在9GW左右,美国7GW左右,但日本今年的增长非常大,在可预见的五年时间内,中国的领先地位应该不会变的,美国与日本交替,但从长远来看,美国应该是紧随中国之后,这三大国家的总量可达到全球60%左右。新兴市场兴起速度也很快,尤其是南美市场。据了解,南美地区光照

资源非常丰富。而墨西哥、智利等国零售电价非常高,光伏发电基本可做到平价上网。因此,南美市场的容量十分可观。

钱晶进一步指出,欧洲市场方面,英国市场今年是2.9GW的装机量,与德国差不多,甚至还会更高。其他一些零零散散的市场加起来也有一定的量,但会萎缩得非常快。印度市场发展不起来的原因主要在于其电力设施不够好,电网吸纳能力不强。

日前,国家能源局发布了《关于进一步加强光伏电站建设与运行管理工作的通知》,提出加强对荒漠化土地、滩涂、废弃矿区等未利用土地资源的生态治理,推进创新光伏电站建设。为此,晶科能源加快了高效太阳能电池和高效可靠性光伏组件的技术研发。钱晶表示,从全球来看,可用的偏僻地区的地面电站基本都建完了,加上分布式非常适用于即发即用——这是最好的应用方式,未来很多公司都会往分布式光伏

电站方向发展,会追求更高效的组件和更高效的系统。

这也是晶科能源自称毛利率居行业首位的原因。钱晶表示,要实现产品的低成本,质量又要保证,技术肯定是核心。晶科在考量研发的成效时,不单独考虑硅片效率或组件效率又或者纯技术,而是综合考量,要求达到全世界最高的效率和最低的成本。

光伏电站主要有两种,一种是地面电站,其一般在戈壁、沙漠等比较偏僻的地方,一种是在城市的分布式光伏电站,比如工商业或者居民屋顶。一般认为,城市土地寸土寸金,屋顶资源有限,而且闲置屋顶适合安装的也不多,首先是朝向,没有任何障碍物。真正能装的面积非常有限,要在有限的面积上达到一定的发电量,就要追求高效组件。

晶科能源研发中心首席科学家金浩和组件研发总监刘亚锋此前表示,去年业内组件的发电量主要在245-250W之间,今年晶

科能源通过自身的努力,组件功率已经达到255-260W的水平,今后会保持每年5%以上的增长。

在中国,市场行为的主导是政策。根据去年6月份发布的一项政策,按照光照资源分三个等级,每个等级最高补贴1元,分布式光伏发电每度补贴0.42元,如果这一度电卖给国家电网,还可得到0.39元的脱硫电价。

这两年光伏电站项目备受追捧,但一旦过热就会造成质量问题。钱晶指出,目前国内光伏电站方面还没有什么政策性门槛,很不规范,产业集中度也不够。“建设电站的要求很多,并不是外行人都能干的事。如电量监控,不仅是建造成本,也是运营成本的一部分。”

钱晶介绍,建设光伏电站的成本差别很大,其中涉及光伏设备很多,供应链在其中的作用很大,对于政府或投资人来说,都要注重专业化。光伏业欢迎资本进入,但不鼓励非专业人士来进行具体操作,因为这有可能会拖垮整个行业。

#### ■ 记者手记

## 光伏企业融资难

□本报记者 官平

看似光鲜,实则围着银行转。光伏业虽是新兴产业,但也几乎落得和钢贸一样下场,同在银行业的“黑名单”上。

中国证券报记者采访调研发现,光伏业融资渠道相对单一,即国家开发银行。商业银行利息较高,如今的光伏企业几乎不敢踏进“门槛”。前些年,江苏、江西等地个别大型光伏企业给银行业挖了一个巨大的债务窟窿,这也令银行业“一朝被蛇咬,十年怕井绳”。

日前,国家能源局下发《关于进一步落实分布式光伏发电有关政策的通知》,其中特别要求创新分布式光伏发电融资服务。

分布式光伏发电特指在用户场地附近建设,运行方式以用户侧自发自用、多余电量上网,且在配电系统平衡调节为特征的光伏发电设施。数据显示,2013年,中国全社会用电量累计53223亿千瓦时,这给中国的资源、环境带来了巨大压力。政府非常支持光伏业发展,鼓励政策推出了若干个。但发展需要资金。从过往的光伏电站投资来看,不少项目动辄上亿元,甚至数十亿、上百亿元。

一位不愿具名的外资光伏企业管理层人士告诉中国证券报记者,在中国,商业银行综合贷款成本大概要7%的利率,而在海外只有2%。这也得到很多内资光伏企业证实。一位国内光伏企业负责人说,他们已经寻求在海外直接融资,海外与国内金融体系不一样,海外进行项目融资时,项目好,风险低,盈利持续性有保证,会得到比较好的金融支持,且海外光伏项目融资非常成熟,利息也相对低很多。国内光伏电站融资主要是靠企业本身授信,除此之外,就要固定资产抵押,这对企业特别是民营企业来说难度很大,因为很多企业固定资产已经用于抵押以获取日常现金流了。

上述光伏企业负责人说,以日本为例,一个光伏电站项目的融资成本只需2-3个百分点,国内银行融资至少要6个百分点,如果是融资租赁,融资利率可能达到9至10个百分点,而且这是在之前央行降息的情况下才能贷到。

海外的融资渠道多,主要是商业银行,占到70%左右,剩余的部分来源于券商、基金、信托、保险等。业内人士表示,若不是中国人力资源成本低,算上融资成本,国内光伏业与海外是很难有竞争力的。

国内一些光伏从业者甚至直言,资金是企业发展最大的难题,这种压力将可能一直持续。以电站开发为例,其需要源源不断的资本支持,当下,很多企业是找到一笔钱就投资一个项目,这是不可持续的,如果不能形成一个资金沉淀的“水库”,不可能形成良性循环。业内人士认为,银行缺乏对光伏业的了解,与之前制造业发生的一些风险事件也有关系。但光伏制造业与光伏电站投资是不一样的,光伏制造业面临的风险来源于上千家客户的坏账以及各种不确定因素,而光伏电站开发不一样,一旦签署20年购电协议,未来的服务对象就只有国家电网一个,基本上没有什么风险,唯一的风险也许就是电费的滞后。

对于分布式光伏发电,一些从业者也提出,目前商业模式确实不成熟,造成分布式光伏发电推广困难,得不到资金支撑。在采访中,不少光伏业者都提到补贴不到位的情况,这也给企业带来了很大的资金压力。据了解,光伏发电补贴是由财政部通过国家电网发放的。上述光伏企业负责人表示,如补贴到位的时间与正常相差三个月或者半年,收益基本上会打折扣。因为银行有每个月的还款计划,银行也担心风险。”一位不愿具名的光伏从业者表示。