

# 自救 光伏行业整合动真格

□本报记者 郭力方

“我们最近在和相关部委下属的行业组织进行沟通,就目前形势下推进行业整合提出我们的具体设想,具体整合方式还在商讨中。”国内一家在美上市的光伏龙头企业如是告诉中国证券报记者。

欧美“双反”大棒相继抡起,占90%以上份额的海外市场加速萎缩,可以预见,光伏行业多数企业正濒临破产。生存的压力已逼迫一些尚在“残喘”的行业龙头开始集体“自救”,一方面继续在价格恶战中争食仅有的市场“蛋糕”,另一方面也希冀在政策的支持下开始筹谋产业横向整合。

一直以来,众所期盼的光伏行业整合,“只闻雷声,不见雨点”,而这一次,在众多业内人士看来,可能是动真格的了。

## 生存大考验

当6日欧洲对华光伏企业反倾销正式立案的消息传出,业内疾呼“光伏行业进入史上最黑暗时代”。的确,近1400亿美元出口额瞬间灰飞烟灭,数十万人集体丢掉饭碗,近90%的市场份额加速沦丧,这一切可预见的严重后果即将成为现实。

## 第二批淘汰落后产能名单公布

工信部网站6日公布《2012年工业行业淘汰落后产能企业名单 第二批》,涉及炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、铜(再生铜)冶炼、铅(含再生铅)冶炼、锌(含再生锌)冶炼、水泥(熟料及磨机)、平板玻璃、造纸、酒精、制革、印染、化纤、和铅蓄电池等15个领域的182家公司。工信部要求,有关省(区、市)要采取有效措施,力争在2012年9月底前全部关停列入公告名单内企业的落后产能,确保在2012年年底前彻底拆除淘汰,不得向其他地区及周边国家转移。

2012年4月,工信部对外公布今年淘汰落后产能目标任务;7月9日,公布了第一批企业名单,涉及19个工业行业共计2579家企业。第二批名单企业数量明显少于第一批。

第二批名单显示,此次涉及的水泥行业公司较多,共58家。分地区来看,河北水泥企业最多,为29家,其次为重庆,13家。

据了解,河北省水泥行业从2009年开始便出现产能过剩。在工信部下发的2011年落后产能淘汰名单中,就包括河北水泥企业140家。据测算,河北省2011年水泥落后产能淘汰目标约为2700万吨。实际上,今年第一批企业名单中也涉及很多河北水泥企业,在总共1053家水泥企业里就包括174家河北水泥企业。

第二批名单中还包括造纸企业51家,其中,黑龙江造纸企业有20家,河北造纸企业有15家。(李香才)

## 绿城向养老地产转型

绿城集团执行总经理傅林江在2012中国房地产品牌价值研究成果发布会上透露,绿城未来将告别纯高端地产发展模式,积极向养老、旅游多元化模式转型。

傅林江表示,“未来一段时期,绿城的发展战略,将由高负债率发展模式,向以风险控制为主的稳健经营模式转变。”而绿城中国(HK. 03900)发布的2012年中报也称,绿城将积极介入二、三线城市综合体及养老和旅游等主题地产,意在扩大产品类型。

分析人士认为,中国老年人口数量快速增长,养生住宅的需求量正在日益加大——从2010年需求5亿平方米,到2020年需求7亿平方米,再到2050年需求13亿平方米。不过,中国目前正处在养老观念转变期,市场仍具有不确定性,养老地产商业模式有待研发,相关产业政策规范也需完善。(张洁)

在9月5日举行的第12届光伏大会上,业内普遍担忧,这一次,光伏全行业将面临严峻的生存大考验。截至目前,国内光伏企业已历经持续近一年的亏损,全产业链产品一年时间内暴跌逾6成,仅前10大龙头企业负债额就高达1000亿元。

远的不说,如果近期一些赴美上市的龙头企业交不出一份说得过去的财务报表,那么他们就很有可能面临集体退市的风险。”一位业内专家对中国证券报记者表示,去年以来,美国市场几乎所有光伏中概股均经历了过山车式的股价暴跌,到现在,一些企业已进入“1美元股”行列,退市风险骤增。

焦头烂额的企业正在忙于自救。对于多数已停产数月的中小企业来说,“白菜价”卖产品,甚至变卖厂房设备,已成趋势。看不到春天的沮丧,让他们宁愿赔本以套现。

而还有“残喘”空间的龙头企业,则在仅存的市场空间中搏杀。上半年以来,到下游投资建光伏电站以拉动产品订单,已成为包括十多家A股上市公司在内的众多光伏企业的重要选择,最为常见的是,继续以“没有最低,只有更低”的报价投身光伏电站项目招标,以获得仅存的市场份额。



# 高性能膜材料2015年产值达千亿

□本报记者 顾鑫

科技部9月6日对外发布《高性能膜材料科技发展“十二·五”专项规划》。规划提出,“十二·五”期间,5-8种关键膜材料实现国产化,性能达到国际先进水平;形成发明专利500项以上;建成膜生产线3-6条;预期产业增长率为30%,产值到2015年达到千亿元规模。

## 形成10家上市公司

规划提出的高性能膜材料发展目标是,提升自主创新能力,提升产业竞争力,提升在资源节约、环境友好型社会建设中的贡献度,完善创新体系建设。

其中,提升产业竞争力包括:膜产业保持快速增长,预期到2015年达到千亿元规模;产业附加值有显著提升,陶瓷膜、MBR专用膜材料、高分子超滤微

## 整合在行动

面对行业产能过剩、企业无序竞争的局面,业界不断发出“产业步入整合期”的呼声。但市场好的时候,优势企业宁愿选择纵向产业链延伸,扩充产品规模,也不愿兼并重组技术落后的中小企业;而中小企业也因为能够拿到源源不断的订单,生存无忧,也并无主动投怀送抱意愿。

如今的情况已发生改变。一位行业分析师对中国证券报记者表示,中小企业目前大面积停产,行业厄运连连的现实已让他们萌生退意,特别是之前受地方政府大力扶持的企业,为促其生存,政府已甘当“媒人”,为引入战略投资者牵线搭桥。而对于行业龙头来说,巨额的负债已让其纵向扩张举步维艰,行业间的整合,尽管短期内无益于提升业绩,但很重要的一点是,能够得到政策的支持,获得财力补充。

的确,中国证券报记者了解,去年底以来,相关部委及地方政府已经有意力推产业整合以规范国内光伏市场秩序,而众多企业的“债主”——国有银行也已开始受命为资产负债糟糕的企业引入国有战略投资者,以辅助整合进程。

温总理此前在江苏调研时

曾指示,对于光伏行业面临的产能过剩,应通过行业整合以及兼并重组来解决。显然,目前政策及企业双方均在采取实质行动来落实这一指示。天合光能董事长高纪凡6日直言,未来一段时间,国内光伏企业将会出现兼并重组浪潮。

事实上,今年上半年以来已有一些企业开始行动。汉能控股意欲收购已停产数月的浙江正泰太阳能旗下的薄膜电池业务;国电光伏在“做大做强”的需求下也蠢蠢欲动,该公司高管对中国证券报记者表示,下一步不排除横向并购的可能。

就企业而言,目前比较认可的整合方式是,政策扶持优势企业作为整合主体,由企业自行选择并购对象。但政策上主张,依托行业组织主导,强力推进企业间的重组,包括吸引中字头企业入主。高纪凡对中国证券报记者表示,产业整合要顺利推进,不能搞“拉郎配”,而是应该由企业按市场原则自由选择并购对象。

## 发力国内市场

业内普遍认为,行业若要走出低迷,必须依靠国内光伏市场的加速启动。

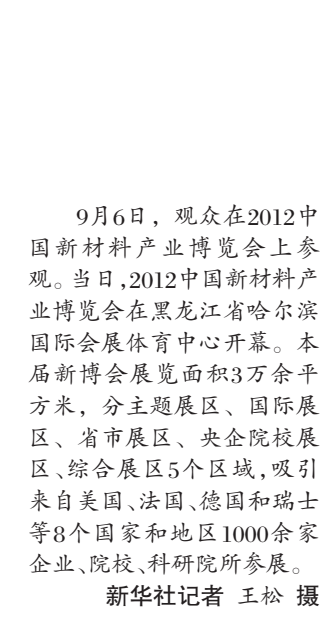
国家应对气候变化战略研

究和国际合作中心主任李俊峰表示,到去年底国内光伏装机量只有290万千瓦,距离2015年2100万千瓦、2020年5000万千瓦的装机目标,还存在巨大的提升空间,未来保持30%以上的年均增长率没有问题。

中央及地方政策层面正发力国内市场扩容。据中国证券报记者了解,国家层面,除大幅上调中长期光伏装机目标外,还将出台分布式发电和可再生能源发电配额的具体管理办法,力促市场需求释放。青海省也在近期宣布,今年底前,青海将集中发放一批100万千瓦光伏项目的审批“路条”。

值得注意的是,政策推动国内光伏市场大幅扩容,将力避走此前风电项目无序上马的老路。一个重要抓手便是加强光伏项目建设的国家统一规划,而“全国一盘棋”的重要落脚点便是推动产业整合。

今年年初工信部发布的《太阳能光伏产业“十二·五”发展规划》提出,“十二·五”期间,要形成1家年销售收入过千亿元的光伏企业,3-5家年销售收入过500亿元的光伏企业,3-4家年销售收入过10亿元的光伏专用设备企业。这在众多分析人士看来,充分表达了政策推动产业整合、提高产业集中度的明确意图。



# 高性能膜材料2015年产值达千亿

公司超过1000家。在高性能水处理膜材料、特种分离膜材料、气体分离膜材料、离子交换膜材料、生物医用膜材料等方面,开发了一批具有自主知识产权的膜材料,部分产品实现了规模化生产。

## 鼓励地方政府采购

规划提出,加大政策支持力度,充分发挥各级政府发展膜产业的积极性,整合各类资源,布局若干膜产业集聚区;加大国家投入,带动社会投资,引导各类金融机构资金支持膜材料产业发展;鼓励地方政府对高性能膜材料及装备采用政府采购模式,推动市场发展。

政策还将着力于提升行业自主创新能力,扶持膜生产及应用的龙头企业,强强联合,不断提高创新能力,优化提升产业链。组织实施一批膜系统集

成、生产、应用示范工程,提升膜技术工程应用水平,加快企业科技成果产业化进程。从保障我国水安全和保障工业节能减排和清洁生产的角度看,相关下游对膜材料的需求十分迫切。规划显示,开发高性能反渗透膜材料,可以大幅降低膜法制水成本;开发高性能水质净化膜材料,可以提高自来水水质;开发高强度、抗污染的膜生物反应器(MBR)专用膜材料,可以实现市政污水回用;以耐溶剂、耐高温的特种分离膜材料为基础,发展高效分离技术,是降低过程能耗、减少环境污染、提高资源利用率的重要手段。

公开资料显示,膜材料板块的重点上市公司包括裕兴股份(000305)、康得新(002450)、沧州明珠(002108)、东材科技(601208)、碧水源(000070)等。

## 新三板扩容首批企业简介

### ◆新眼光

## 净利率增长率不低于30%

上海新眼光医疗器械股份有限公司(简称:新眼光,代码:430140),主要致力于眼科医疗影像的数字化。公司预计,2012年主营收入将达到2000万元,2013、2014年每年销售收入增长率不低于30%,近三年扣除非经常损益后的净利润年增长率不低于30%。

公司2012年1-6月实现营业收入932.96万元人民币,接近于去年全

### ◆安普能

## 干法除尘年增长超20%

安普能(430136)主营业务为烟气净化与能源综合利用领域的技术服务、系统设计、设备整套供货、工程承包、设备投资管理。

公司的烟气除尘业务已形成一定规模,2010、2011年分别实现收入2963.82万元和5276.32万元;烟气脱硫脱硝与能源综合利用业务还处于技术开发、市场开拓阶段,尚未带来

### ◆国电武仪

## 助力电力二次设备发展

国电武仪(430138)主要产品为输变电环节中的电力系统二次设备,包括电力系统故障录波及分析装置、变电站通信在线监测仪、时间同步装置和故障录波管理子站等,一些技术处于国内领先。

公司2012年1-6月、2011年、2010年营业收入分别为1687.3万元、3579.9万元和3377.3万元,其中主营业务收

### ◆武大科技

## 硅烷领域相对优势突出

武大科技(430143)主营业务是有机硅材料的研发、生产和销售,是国内主要的硅烷偶联剂供应商之一,产品广泛应用于电子、通讯、建材、汽车、化工、轻纺、航空航天、国防工业等领域。

武汉大学资产经营投资管理有限责任公司是其第一大股东,持股比例为28.18%。相比行业内的大型企业,公司在产业链完整度和企业规模上

### ◆煦联得

## 专注酒店节能服务

北京煦联得节能科技股份有限公司(简称:煦联得,代码:430144),主要从事公共建筑领域热水节能服务,是国家发改委备案的从事“合同能源管理”业务的节能服务公司。

2010、2011及2012年1至3月,公司分别实现营业收入55.34万元、135.55万元、80.12万元,累计签约酒店数量分别为6家、24家、30家,收入金额、签约酒店数量均呈较快增长

### ◆锐新昌

## 铝合金挤压构件龙头

天津锐新昌轻合金股份有限公司(简称:锐新昌,代码:430142),主要从事各种电子、通讯、变频调速、LED照明等领域的高精度铝合金散热器等产品的生产。

公司未来主营业务将遵循“将已形成的铝合金挤压构件及其深加工领域的产业优势”,向创新型技术拓展并逐步延伸自己的业务覆盖面,最终将公司打造成铝合金挤压构件深加工领域国内领先企业。

### ◆久日化学

## 专业光引发剂制造商

天津久日化学股份有限公司(简称:久日化学,代码:430141),是专业性光引发剂制造商,主营光引发剂的研发、生产、销售。

2010年、2011年及2012年上半年,公司主营业务收入为1.21亿元、1.67亿元、1.07亿元,均占总营业收入比重为100%;净利润分别为1635.96万元、2376.91万元、1277.43万元。公司未来两年的整体经营目标为:充分利用已建立起来的技术优

### ◆华岭股份

## 2014年营收目标过亿元

华岭股份(430139)主要从事独立的集成电路测试业务,是长三角地区最大的独立测试企业之一。公司计划到2014年成为国内首家实现全年营业收入超过1亿元的集成电路专业测试公司,同时税后利润达到2000万元以上。

华岭股份主营业务为集成电路测试和相关技术的开发、应用、生产测试。目前实际测试能力为2万片wafer/月、集成电路成品2000

万水平,实现归属于母公司股东的净利润160.62万元,高于去年全年119.22万元的净利润水平。

新眼光称,其产品和光学设备软件操作系统无明显被替代的可能性。数据显示,公司成立以来研发投入不断增长,2010年、2011年和2012年上半年的研发投入占主营收入比分别为8.95%、9.79%、6.96%。(刘国锋)

收入。2011年,公司研发费用投入为156万元,占当期营业收入的2.97%。

公司表示,目前干法除尘业务已有3个正在执行的项目,还有几个项目处于投标谈判中,保守估计干法除尘业务每年有20%以上的增长。此外,公司烟气一体化净化利用技术业务预计在2012、2013年分别将带来2500万元和3500万元以上的收入。(于萍)

入分别占96.44%、98.84%和99.68%,毛利率分别为49.94%、46.79%和33.03%。

我国电网建设起步晚,长期以来电力发展存在“重发轻供”问题,电网网架薄弱,电力行业智能化水平不高,安全稳定性保障不够,二次设备的应用有很大的发展空间。目前国电武仪在国内二次设备市场的份额约在22%左右。(孟硕斌)

存在一定差距,但公司在硅烷细分领域一直保持着技术和规模的相对优势,并且是国内三烷氧基硅烷、乙烯基硅烷、硅基硅烷产销量最大的企业。

财务数据显示,武大科技2010年、2011年、2012年1-6月营业收入分别达到1.85亿元、2.44亿元、7945.81万元,归属于母公司所有者的净利润分别为1538.21万元、2246.04万元和144.27万元。(张怡)

## 趋势。

公司预计,未来五年酒店节能服务需求将会出现高速增长,随着公司业务能力及市场认知度的进一步提高,以及公司已建成项目的示范效应开始显现,到2013年末公司累计项目数将至少翻一倍,达到100个,其中七成分布在三大经济区内,剩余30%分布在中部省份的省会城市。(张洁)

2010年、2011年和2012年1-6月,公司主营业务收入分别为1.6亿元、1.86亿元和8553.38万元,占营业收入比重分别为96.14%、96.66%和86.97%;公司综合毛利率分别为36.93%、32.79%和28.63%,公司净利润分别为3215.29万元、3283.04万元和1267.56万元。

公司预计2012年将实现销售收入2.3亿元,2013年实现销售收入3亿元。(王婷)

势和管理优势,完善光引发剂的产品系列,积极拓展市场,以品种特色、产品规模、技术优势巩固和提升行业地位,成为国内光引发剂行业的龙头企业。

公司预计,2012年度、2013年度光引发剂产品的产销量将由2011年度的2075吨分别提升至约3200吨、4800吨;2012年度实现销售收入2.5亿元,2013年度实现销售收入3.5亿元。(王婷)

万颗/月。2011年,公司实现营业收入5330.69万元,同比增长20.53%,实现净利润1181.18万元,同比增长50.40%。今年上半年,公司实现营业收入2508.76万元,实现净利润629.35万元。

2010年至2012年上半年,公司的研发投入均超过主营业务收入的20%,分别为22.56%、21.22%和25.47%。(于萍)