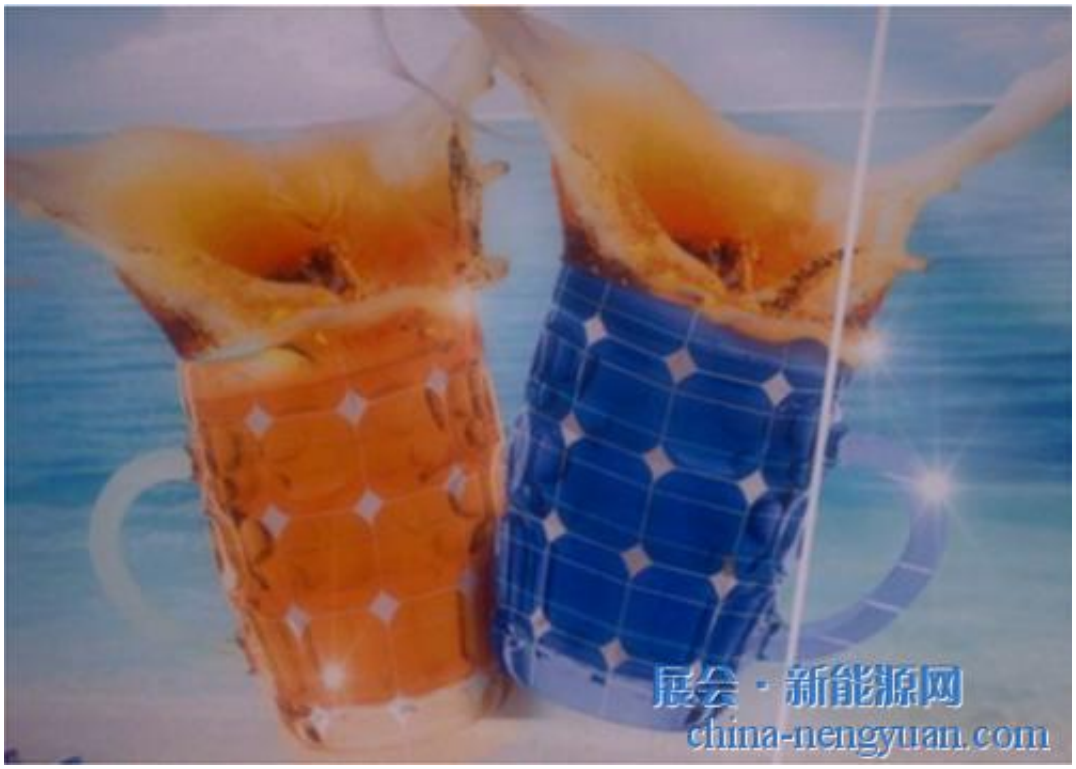
慕尼黑光伏展：半满还是半空？



NPDSolarbuzz上海办公室，2012年6月28日—根据最新出版的SolarbuzzQuarterly报告，2012年全球光伏需求将超过30 GW，在下半年主要是由中国、美国、日本、印度和加拿大等国的年底需求所拉动。

在慕尼黑Intersolar光伏展台上随处可见的免费啤酒，也许仅仅是一种向外界表达乐观的尝试，而现实更像是一杯由光伏行业各个环节中焦虑、不确定和谨慎乐观情绪调制的鸡尾酒。那么，我们该将Intersolar慕尼黑光伏展上的啤酒杯看做是半满还是半空呢？

重重的顾虑无疑主导了展会的过程，光伏产业链的每一环都受到了这种不安情绪的影响。虽然整个行业各个部分的预测、新增订单和收益率都显著地受到不确定性的影响，行业参与者所提出的各种问题更加清晰的描述了需要克服的具体挑战。

上游的多晶硅供应商们在平均售价上仍然受到来自下游客户非常大的压力。事实上，一些组件厂商强调，下游分销商在组件出厂后又要求下调合同价格，以补偿从运至系统集成商到最终抵达安装现场期间组件市场价格的下跌。硅片到组件厂商就把这种组件平均售价的调整传导到他们的多晶硅供应商身上，而不管最初商定的合同价格是多少。

另外，目前现金成本经常被用来预测多晶硅的平均售价的底部，多晶硅供应商对此非常担忧。是否该坚持这种简单而短期的推断是一回事，而部分厂商采取策略性定价或垂直整合以获取下游市场份额，让这一领域更难预料，在2013年多晶硅价格下降到20美元每公斤以下也不是不可能的。

技术路线图问题仍然是晶硅中游制造产业链的关注焦点。准单晶技术真的能使电池效率突破(P型)多晶被局限的边界吗？还是在整个价值链的成本降低计划被实现之后，这只是低成本单晶硅生长技术出现之前的一种短期方案？我们与价值链上各方的讨论表明，准单晶技术的推广还面临许多不确定性，目前还只有有限的证据来提振对此技术的信心。

技术路线图的转折点尚未出现，而过剩的产能还没有被充份利用，因此光伏设备供应商的新增订单反弹尚需时日。2011年末泛滥的积压订单现在已经清楚地暴露出来。大多数的风险仍然是在那些设备供应商，那些名义上积压订单很高，但是客户的扩产计划仍未解冻，或者只是在期望着发货情况好转而将订单保留的供应商面临巨大风险。这类供应商目前的问题是在没有新订单的情况下能维持多久，行业的大体看法是认为6到12个月的时间。因此，在展会这周A6馆的设备厂商很少表示乐观。

然而，下游需求的讨论看起来最为乐观，这表明在展望未来时已经考虑没有补贴政策情况下推广光伏应用。但是在开香槟庆祝之前，2012年下半年的短期需求提升虽然不是太让人担心，还面临一些不确定性。

目前行业对2012年市场需求的一致看法是约30GW，在下半年主要是由中国、美国、日本、印度和加拿大等国的年底需求所拉动。实际上，许多一线组件厂商对下半年的市场很有信心，相信需求最终会比现在多数分析师的预测高出5%到20%。表面上看，过去几年来行业的超速发展引发了这种乐观，然而准确的原因应该是现在市场需求较以往来自于更多的国家和地区，而且其中很多地区正处于“新兴”的高速增长的阶段。今天这样的乐观与6个月前业内一致的看法形成对比，那时候认为2012的年度增长率甚至很有可能低至负值。

然而，这些关于新兴市场的讨论表明慕尼黑Intersolar光伏展上啤酒杯应该是“半满”的。这种乐观来自于光伏系统平均售价连续18个月的急剧下跌。在过去，关于平价上网的分析主要是基于经济学模型，现在则更多是关于具体的光伏项目融资和新兴区域的电网接入要求，如何在当地能源价格基础上获取正的投资回报率。主要的行业参与者都在谈论该如何制定近期的市场销售策略，以抓住将这些机遇，表明在上网补贴推动的市场面临不确定性之后，需求的弹性可能很快促成下一波强劲的成长。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_35315.html