

杭州企业怎样在“行业价格下行通道”中找到机会



备受关注的光伏产业，今年以来似乎和“停业”、“裁员”、“员工薪资缩水”等“负面词汇”脱不了干系。

12月14日，余杭闲林工业区，杭州联合新材科技股份有限公司的太阳能电池背膜生产线正满负荷运转，对于这家公司而言，这是一种常态。“扩大产能”、“增员”、“增薪”，杭州联合金属实业控股有限公司董事长王贤中给出的是另一种色彩的词汇：今年年初，公司全员加薪10%；现在，公司员工从50名增至120名；明年6月，这家单位还有两条生产线投产，用于生产电池背膜。

电池背膜让杭州联合新材科技股份有限公司经营形势逆势上扬。据该公司总经理李旻风透露，截至这个月中旬，公司今年的电池背膜销售额已突破1亿元，而去年一年的销售额只有2000万元，涨幅为500%。“光伏组件价格从年初至骤降40%，年初是1.7美元/w，然后超乎所有预测，迅速跌破1欧元/w，再突破1美元/w，如今只有0.9美元/w。”李旻风称，组件的价格进入下跌通道后，组件生产企业要想尽办法降低生产成本，作为组件封装材料之一的电池背膜价格越低，就越有机会。而联合新材公司所生产的电池背膜只有进口电池背膜价格的60%-70%，正是如此巨大的价格优势让李旻风和他的团队赢得了市场良机。良机留给善于观察的人。今年6月，杭州联合金属实业控股有限公司董事长王贤中参加了全球最大的慕尼黑太阳能光伏展会。“展会表面一派繁荣热闹，商家洽谈得也很多，但真正签约的很少。”王贤中发现苗头后，迅速走访当地光伏企业和国内光伏企业设在海外的组件仓库，结果正如他所预想，当地组件库存积压量很大，这也是业务商洽过程中观望者居多的真正原因之一。

回国之后，王贤中全盘否定了原本要上组件生产线的方案，而是决定全心全意地生产组件辅材——电池封装所用的电池背膜。“在德国展会上，我还发现参展商主要以组件展示为主，辅助类的产品很少，国内也是同样的情况，生产辅助类产品的企业不多，这里头一定有市场空间。”王贤中对市场的预测，在公司今年的销售额上得到了证实，这让他信心倍增，他将明年的电池背膜销售目标定为2.5亿元。“光伏是个新兴产业，一开始大家一哄而上做组件，做纺织、做房产看似毫不相干的企业，也转行投钱生产光伏组件，这类企业实在太多了。”有业内人士称，王贤中得益于找到了产业链中的空白处，并结合原有母公司研发、生产金属涂层产品的技术优势推出了新材料——电池背膜。

杭州帷盛太阳能有限公司负责人坚称，太阳能产业是朝阳产业，即便是在不尽如人意的今年，这个行业仍然保持着25%年增长率，因此谁都不能说它是一个糟糕的产业。据这位负责人分析，眼下光伏产业各环节产品中，产业价格下跌主要集中在上游的多晶硅和硅片，下游则是组件。在这个产业里头，目前市场上的高端产品仍被国外企业占据，国内企业则生产一些低端产品，如果有公司未来生产高端进口替代品的话，必然会有蓝海。

光伏工程师出差行程变化 折射产业市场冷暖

张宇，杭州浙大桑尼能源科技有限公司工程部的一名年轻工程师。年初，他在珠峰和同事安装光伏电站的组件以及支架，这只是他出差行程的站点之一。今年以来，他在国内出差的频率越来越高，以青海、宁夏、新疆等西部地区为主。

而在去年下半年，张宇以跑澳洲、非洲、东南亚等地为主。出差做什么？浙大桑尼研发制造销售光伏电池片、电池组件、并网逆变器、光伏系统支架、光伏系统工程服务、太阳能路灯照片等光伏系列产品，为全世界太阳能用户提供一站式解决方案。作为这样一家单位的工程师，张宇需要提供的是“打包式”服务。比如，在一些小岛上，建普通电站显然不现实，若是建风力电站，风很大，也行不通。但是，安装一个小型光伏电站，整个岛上的人都可以用电了。张宇和同事将组件、支架和机柜分别作了集成化处理，东西运到岛上之后，只要连接插头安装起来就能用了，这好比幼儿园小朋友搭积木一样。“做终端市场，就要把专业的产品做得越容易操作越好。”这是张宇的理念。

时间再往前推，张宇的出差目的地为欧美市场，他要在意大利、德国等地辗转做工程。“我们最初跑的欧洲市场，已经很难接到业务了。”张宇的说法是有依据的。浙江大学国际创新研究院科技产业中心主任赵永红博士认为，今年，美国“双反案”又一次击中了光伏企业家们的神经。今年10月，以SolarWorldIndustriesAmericaInc为首的7家美国晶体硅太阳能电池公司向美国商务部及美国国际贸易委员会提交申请，要求对来自中国的太阳能电池发起反补贴及反倾销合并调查。早在这之前，国内外各大厂家的库存就已经积压了很多，事发后，美国市场上的组建需求直线下降，几乎可以说是基本没有流动。赵永红证实，美国市场的变化让很多生产太阳能组件的光伏企业面临生存危机，如果案件影响蔓延至欧盟，有可能危及整个光伏产业链。

张宇所在的杭州浙大桑尼能源科技有限公司发现市场变化后迅速开始开发澳洲、非洲、东南亚等新兴市场，同时进军国内终端市场。张宇举了个例子，2008年在武林街道组建的一个3千瓦的发电照明小系统，需要投入资金20多万，按现在的条件来算，只需要8万，成本只有原来的三分之一。“降幅最大的是光伏组件价格，由原来的30元/瓦降至现在的9元/瓦”，单此一项，整体造价比原来低三分之二。由此可以看出，光伏组件价格下降给终端市场带来巨大的推动力，价格便宜了，消费者就能接受。

根据组件的设计使用25年的寿命计算，张宇算了笔账：投入6万元建一个小型发电照明系统的话，用25年，平均每年只需要支出2400元。而眼下普通三口之家的电费支出，平均每个月电费就可能需要300元，一年约为3600元，平均一年可省下1200元。

“其实这样的发电系统，维护起来很简单，平时只需像擦玻璃一样擦拭就行了。”张宇谈到国内的终端市场一时无法完全打开的原因时提到了光伏电能的储蓄问题，这个系统中的蓄电池使用时间短、更换成本高，如果能突破这一技术壁垒，产业未来便清晰可见。



有技术就有话语权，这就是占有市场优势的光伏陶瓷瓦。

组件订单没少，利润却缩水有核心技术的企业有话语权

市场逆转永远出乎意料。

在史陶比尔（杭州）精密机械电子有限公司光伏主管林雪松的眼中，2010年是整个光伏市场需求迅速增长的一年。哪怕只是一家专门制造连接器和接线盒的企业，林雪松也感受到了这个行业的热度——去年订单不断，巨大的市场需求让公司制造设备完全没有了喘息的机会，但由于产能不足致使订单流失。为此，公司在年初又增加了两台设备。但让人始料未及的是，市场却来了个180°大转弯，订单锐减。

林雪松称，去年产能不足，他很难保证给每一位客户供货，所以公司必须在客户中进行选择。“我们的产品首先供给大客户或有潜力的客户，因为考虑到长远合作，即使是去年市场价格颇高，而且大客户给的价格有可能还不及小客户，我们还是先选择他们。”林雪松所指的潜力，包括对方产品的科技含量。事实证明，当光伏产业面临危机时，科技含量高的产品仍然有市场，这些客户有订单，自然就会向林雪松订连接器和接线盒。

浙江省太阳能协会秘书长沈福鑫指出，现在杭州生产辅材的光伏企业占据了大多数，而真正生产类似硅产品这种核心材料的企业并不是很多，企业最重要还是要寻求差异化的产品，创新产品质量及创新营销思路，提高研发水平。

不过，如果只有组件一种产品的光伏企业，日子就不好过了。业内流传的一种说法是，浙江的很多组件工厂已经停产了，有些老板聚在一起聊天时，谈的就是把工厂卖掉或转回去做老本行。浙江大学国际创新研究院科技产业中心主任赵永红博士证实，浙江的确有半数以上的光伏企业倒闭或减产。

面对行业危机，浙江合大太阳能科技有限公司营销总经理来嘉镐称，公司今年组件订单虽然从数字上看没有减少，但利润缩水却十分厉害。“组件行情一路走低，我们的合同价格只有一降再降，利润空间挤压得很厉害。”不过，合大营销团队和其他公司营销团队不一样，当业务员销售组件遇到困难时，他们可以销售光伏陶瓷瓦。

与传统的普通太阳能电池组件相比，光伏陶瓷瓦可直接作为屋顶建筑材料使用，节约费用20%左右。浙江合大太阳能科技有限公司营销总经理来嘉镐谈到其市场潜力时举了个例子，在国外，有些国家给予组件补贴为2元/千瓦时，而光伏陶瓷瓦补贴则可以实现4元/千瓦时，比组件高出一倍，备受欢迎。董事长侯生跃表示，根据公司的战略定位，光伏陶瓷瓦是公司未来的重点市场。为此，浙江合大太阳能科技有限公司经过两年的研发，解决了成型、散热、强度、封装等课题。研发中心李总监透露，就在去年，公司在年销售额不大的情况下用于光伏陶瓷瓦的研发经费就高达200万元以上。同时，公司还引进10多位专业科技人才，其中博士、硕士学历的科研人才就有6位，为技术研发提供了保障。

技术支撑产品的话语权。营销总经理来嘉镐说：“我们的光伏陶瓷瓦拥有自主品牌，在国际市场上仅有少数几家企业有同类产品，国内就我们一家。市场需求旺盛，

因此即便组件价格下降，光伏陶瓷瓦的价格却不受国际市场的影响。”



国内光伏市场潜力巨大，这是一家光伏企业设立的官方系统。

大产业正在进行市场细分

错位经营，杭州帷盛太阳能科技有限公司做到了。

他们不做组件，也不做辅料，而是专注于太阳能光伏支架的设计与开发，致力于提供完善的太阳能光伏发电安装系统，为各大太阳能企业提供完备的配套服务。截止到12月14日，这家公司今年的销售额为1.9亿元，相比去年500万元的销售额，增幅高达3800%。

这只是一家成立了一年零九个月的公司，公司人数不超过100人，平均薪酬高于5000元/月。该公司负责人透露，骄人的业绩很大一部分来自国内光伏电站的建设，他认为除了产品细分，跟调整市场方向也密不可分，国内的光伏市场其实很大。这位负责人认为，相比前几年全球太阳能组件需求一直以近乎100%增速，眼下只能说速度放缓而已，其中机会要各自把握。

浙江合大太阳能科技有限公司曾做过专门的市场调研，太阳能光伏陶瓷瓦的市场空间十分巨大。目前，我国每年新增建筑在500万套以上，按可安装光伏瓦屋顶数量为100万套、每户4000瓦的需求计算，光伏屋顶的总装机容量每年将达到40亿瓦，市场潜在需求高达800亿元每年。

国内光伏电站的建设也将推动光伏企业发展。正泰新能源系统营销部毛蓓蕾透露，正泰格尔木20MW光伏电站已通过青海省发改委组织的项目验收。12月3日通过了青海省电力公司并网验收，同时签订了并网调度协议，12月10日正式并网发电，获得了1.15元每度的上网电价，是青海首个成功并网的大型地面光伏电站。

毛蓓蕾还特别提到，正泰太阳能科技公司的厂房是一个510KW的发电系统，其中薄膜光电幕墙就可提供180KW的电力，这是浙江省内目前最大的薄膜电池光电幕墙。“我们的双结薄膜效率已达10%，相信通过技术创新之后效率还将进一步提升。”毛蓓蕾分析，随着薄膜设备规模化生产，相应成本还会继续下降，因此太阳能光伏发电成本降低的美丽曲线将日渐清晰。

这样的价格，距我们现行的电网电价已经不远。有业内人士称，当电网对光伏电力并网有足够的消纳能力时，仅国内市场就足以振兴整个光伏产业。

浙江省太阳能协会秘书长沈福鑫认为，光伏产业先后有过多过山车行情——2005年左右，浙江的光伏企业日渐增加，2008年开始有所回落，之后又开始迅速增加，到2010年，涉及光伏产业的企业至少200家。企业成倍增加，产能过剩已是不争的事实。这个时候，企业更加要错位经营，尤其小企业要进行及时的整合提升来完整产业链，通过企业间的优势互补来扩大市场份额。同时，一些大的企业在好的时候也不要拼命扩张，要根据市场变化来适度调整规模

，并且通过联合一些小企业来提升竞争力。（记者/叶根琴 实习生/赵琳 孙蓓蓓 通讯员/张烨 摄影/杜国平
来源：杭州每日商报）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/28031.html>