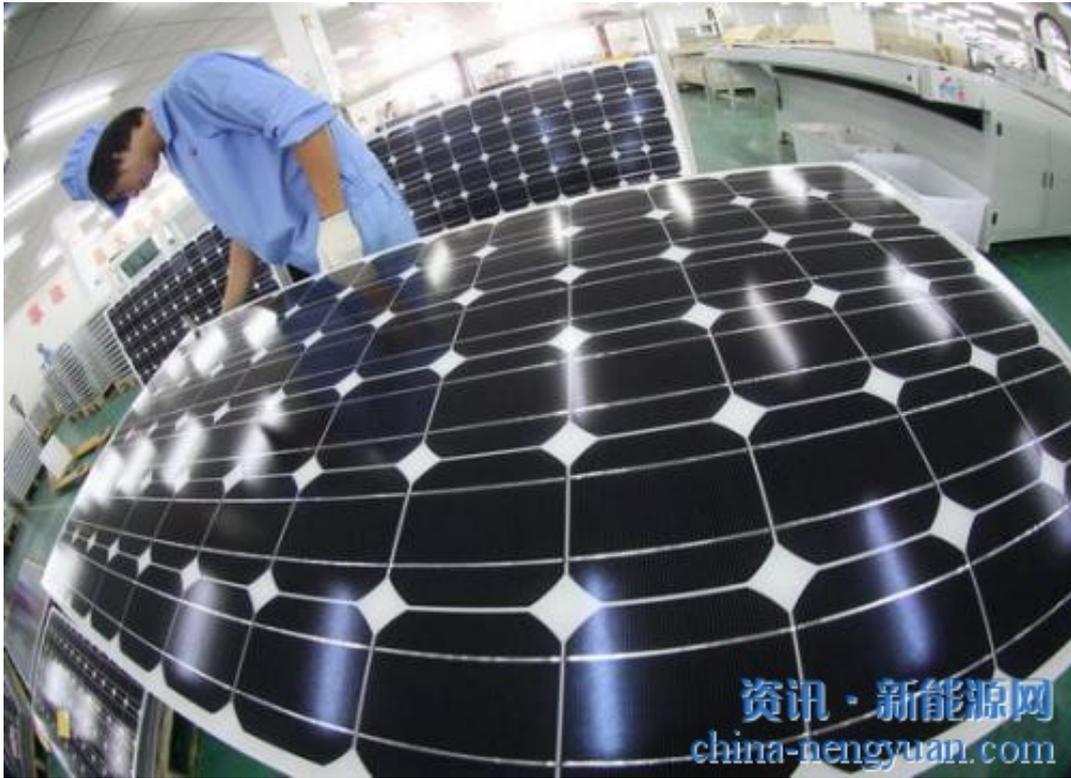


## 寒冬使全球光伏企业从竞争走向竞合



“光伏行业应该是目前中国最成功地深度介入全球竞争的行业之一，每次和外商握手我就想，要是砍断其中一只手，另一只也势必受伤。”杭州的福斯特光伏材料股份有限公司董事长林建华说。

自去年10月美国宣布对华晶硅光伏电池产品开始“双反”调查并于今年3月公布初裁结果，认定中国相关光伏企业接受了政府的“不公平补贴”以来。在光伏产业密布的浙江省，越来越多像林建华这样的光伏企业主担心，美国的制裁会不会“传染”到欧洲？

实际上，许多业界人士认为，在并不乐观的全球光伏产业界，美国此举也是“自有苦衷”，随之而来的问题是，大家该怎么一起熬过苦日子？

林建华16日参加了上海召开的第六届国际太阳能产业及光伏工程展（SNEC 2012上海）。在接受记者采访时，他接到一个电话，听了两句就苦笑着回答对方：“吃饭？！我有200多家全球合作伙伴在会上，一家一家吃饭怎么可能排得过来？”

林建华记得，当天在上海市浦东新国际博览中心超过20万平方米的场地内，全球2200多家展商挤满了17个展馆，主办方表示这此展览“全球规模最大”。

但观察人士也指出，此际正是全球光伏业遭遇“寒冬”的时刻。业内标杆性的事件屡次被提及：4月初，德国最大的光伏企业之一Q - C e l l s 申请破产，随之冲击到其中国的供货商，江西省的赛维L D K太阳能高科技有限公司在去年第四季亏损高达5.9亿美元，去年7月至今，这家公司已大幅削减了高达9000多名职员。

而从价格来看，多晶硅现货市场曾在2008年达到500美元/公斤，至今仅20美元/公斤左右，被业内称为“不是缩水，而是彻底脱水”。

“挺过现在，看好未来。”宁波日地太阳能电力股份有限公司副总经理缪军锋调侃说，“都说我们在‘寒冬’，可你看，人气比房地产展会旺多了。”

记者参加这次展览会的10多家国内外光伏企业销售人员进行采访后发现，采购商要求账款账期延长、价格更低几乎

是每家公司面临的共同问题。连中国光伏行业巨头无锡尚德太阳能电力控股有限公司销售人员也未能幸免。

在本次展会现场，采购商和销售商为了价格、成本、技术在争执不休，而光伏产业的领袖们显然看得更深远。

作为中国光伏产业领军人物之一，尚德公司董事长施正荣在本次展会举办的“全球光伏领袖对话”活动中表示，“全球光伏产业已到了‘供应链竞争’的环节”。

“现在不是单纯谈竞争的时候，而是为了生存的竞合。”彭博新能源财经太阳能首席分析师Jenny Chase在这次对话中表示，“现在光伏行业的竞争正日趋白热化。为了促进成本进一步下降，光伏企业必须改善技术，行业内部必须建立合作关系，一起和政治家沟通，而不是为了各自利益相互争吵。”

业内注意到，近期中国科技部发布了《太阳能发电科技发展“十二五”专项规划》，《规划》提出中国发展太阳能的清晰目标：实现太阳能大规模利用，发电成本可与常规能源竞争。在此基础上全面布局开展晶体硅电池、薄膜电池及新型电池技术研发。

“虽处寒冬，但心是热的。”林建华说。作为光伏组件层压使用的EVA薄膜供应商，他很清楚整个行业的状况：“现在出货量还在增长，产品利润仍在高位，说明市场需求强大。”但他也坦承，公司最担心的是应收账款逾期。

对于业内普遍关注的美国对华晶硅光伏电池产品的“双反”调查，一些中国商人表示，政府保护不能长久持续存在，产业内必须开放。“跨国公司要积极推进本土化经营，这样一来贸易保护就变得没有必要了。”施正荣说。

而美国太阳能行业协会主席Rhone Resch表示，政府削减补贴、光伏“双反”虽然给制造商带来很大压力，但是系统集成商和安装商仍有很大的机会。（记者 黄深钢）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/33625.html>