

袁海洋认为中国光伏企业组团去美国生产更有优势



袁海洋认为，“中国制造”的国际形象日益明显弱化，中国光伏企业组团去美国生产的“美国制造”更有优势。

“美国制造将取代中国制造，尤其在光伏领域。”4月27日，在上海sneec光伏展上，美籍华人袁海洋接受《中国企业家》记者专访时说，“五年前，我看到波士顿咨询公司的一份报告，说5年内美国制造业会从中国回流到美国。现在，这个趋势越来越明显。”

袁海洋人称“ocean”。6年前，他在美国创办了提供太阳能电站一站式采购服务的grapesolar，现在是美国较大的做光伏产品零售的公司，“把光伏电站系统配好，通过连锁零售店卖给消费者。另外，与500多家安装商合作，给居民安装屋顶电站。”袁海洋说。

3年前，大洋彼岸的美国和欧盟掀起光伏双反，这个决定在中国的光伏产业掀起血雨腥风，诸多大企业面临生死危机，小企业能存活的则不到1/3。那时，袁海洋接触到了晶澳，晶澳希望在美国建一座太阳能组件厂，以避免美国的关税。同时，也有美国同行抱怨双反带来的成本提高。

而3年后，当中国光伏企业逐渐恢复元气，并在能源互联网等领域做一些探索时，大环境也在变化：人口红利消失，企业转型升级，部分外资撤退……工信部前任部长李毅中甚至说，中国制造成本达到了美国制造业成本的90%，珠三角、长三角等地甚至达到美国制造业成本的95%。

袁海洋认为，“中国制造”的国际形象日益明显弱化，中国光伏企业组团去美国生产的“美国制造”更有优势。

以下为袁海洋自述：

你猜美国有多少电力局？3000个左右。我住在尤金，有20万人口，却有多达5个电力局。美国的电网非常分散，从起初设计就希望能形成竞争。最主要的电力局有董事会、管理层、员工，董事局人员由各个group组成，比如当地一个大学、一个医院、几个街区都会各有一个股东，一个电表户为其一个股东。另外由懂管理、懂技术的人组成高管。

美国民众安装太阳能的第一目的是追求独立，不用跟电力局打交道；第二才是环保。美国人喜欢自己是环保主义者的感觉。

美国现在污染也比较严重。电力系统中，40%是煤电，30%是水电，另有些风能、核电。光伏仅占1%。美国有5万多个水坝，现在各个州有不少水坝被炸掉，为什么？因为见水坝会影响一些鱼的回游；福岛核事故后，政府对于建核

电也比较谨慎；风能利用条件有限，所以最便利最安全的是太阳能。

全美光伏市场主要集中在西海岸，其中，因为其光照条件好，加利福尼亚州集中了整个美洲40%的光伏电站安装量。

美国总人口不到4亿，但别墅有1.2亿，有充足的屋顶资源可以安装光伏电站。不像很多国家，经济虽然发达，但都是高楼大厦，没地方装。

在美国，安装光伏电站的价格是全世界最贵的。比如建一个6千瓦的电站，平均成本3.5美元/瓦，而在中国是8元人民币左右。美国是中国的近3倍。

贵在哪呢？安装成本和设备成本都更贵。

首先是人工费。一个电工的工资是100-200美元/小时，6千瓦电站需要两个电工安装两天。按100元/小时算，光人工安装费就得3200美元；另外，设计费和并网费合成0.3美元/瓦；得到客户资源费平均0.36元/瓦。

设备成本更高。Sunpower的普通电池板平均1.4美元/瓦，国内价格是4元/瓦，又是国内的两倍。虽然国外电池板转换率比中国主流产品高20%左右，但两倍的价格无法拉平成本。

中国企业抱团到美国建厂好处很多。

首先，美国的鼓励政策力度很大。美国对太阳能实行了8年的itc政策规定，对于光伏发电，联邦政府提供30%的退税。以一个6千瓦的电站来算，3块5一瓦，总共是21000美元，可退税6300美元。谁家安屋顶电站谁就可得到退税，不是以企业为单位，而是以纳税人为单位退税。各个地方还有地方税，如加州有25%的退税。加州的业主总共可得退税达到55%。而且，国税30%退税是不封顶的。

巴菲特曾经用firstsolar的产品做了一个光伏电站，投资30多亿，仅退税就拿回了10多亿。

当然，鼓励政策有不确定性。现在美国正在大选，如果共和党上台，肯定会降低退税幅度，我认为退税幅度会砍掉一半，即15%，因为其代表石油企业利益，而民主党代表的是新能源公司利益。

2009年我创办grapesolar时，看到波士顿咨询公司的一份报告，说五年内，因制造成本，美国制造业会从中国回流到美国。

制造业主要的成本是电费、人工和土地。如深圳工厂电费0.6元，美国相反，民用电贵于工业用电。民用电10美分每度，工业用电4.5美分；如俄勒冈州能够提供的土地，有1000级净化车间厂房，高于国内的10000级，有1200亩土地，售价3000万美金，即可永久拥有。

综合下来，中国制造价格已是美国制造的90%，另外，美国自动化所需人工较少，加上市场在美国，在美国建厂可以省去大量运输费，因此我认为，中国企业到美国建厂，在美国生产电池片和组件已经有优势。这很像上世纪70年代日本汽车企业抱团到美国建厂，以应对美国对进口日本车的限制。

我希望引进做单晶高效电池的企业，投资额达到2亿美金以上，可以达到500兆瓦年产能的公司。因为多晶转换率低，不如单晶。我去年和李河君谈过两次，不考虑薄膜。

目前国内企业有几方面顾虑，主要是资金困难。晶澳有意向，但暂时希望只拿出2000万美元。光伏行业缺钱，钱袋紧张。这一点我想通过在美国融资也可解决，比如发型工业债券，以3%以内的年息。如此以来，下一步银行贷款也容易一些。

企业的顾虑还有人员。外派的管理人员，既得懂英文，还得有技术，这方面我作为“地陪”可以帮助解决。

美国市场空间很大，今年计划新增8.2GW，firstsolar做2.5G，solarworld做500兆瓦，sunpower做1G，目前尚有3G缺口。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/76465.html>