

中国光伏为何输在“国际营销”？



在我国“十二五”期间，太阳能光伏成为新能源开发的新重点和新方向，也成为我国当代在国际市场中最具有竞争力的出口商品之一。但我国太阳能光伏产业发展的极为不平衡，太阳能光伏本是为了节约能源，而我国光伏产品大量出口海外，在国内耗费了大量能源却将清洁能源出口到国外，这是典型的“三头在外”产业，这种发展模式对我国光伏产业极其不利。目前我国应当在海外市场需求较低的情况下积极开拓国内市场，整合产业链扩大内需。

一、中国光伏产业国际营销存在的问题

世界经济不断发展的同时，暴露出了传统能源领域的很多劣势，未来的新能源产业（可再生能源）必将改变现今的全球能源市场格局。国务院在2012年的会议上提出光伏产业是新兴的能源产业，要积极支持光伏产业的发展壮大，促进我国经济结构的转变，促进产业结构的变革以及经济的可持续发展。随着全球经济一体化的不断加深，我国光伏产业的市场占有率不断扩大，曾一度占有国际光伏市场份额的三分之一。但是我们不能不看到，这是由多方面的因素引起的，我们也不能想当然的认为这样的情况能够一直保持。

（一）自主创新能力不足，缺乏核心技术支持

随着国家对新能源产业的重视，我国光伏产业取得了长足的发展，但是由于国内企业集中在产业中游竞争，产品同质化严重，仅仅依靠产业规模形成了竞争优势，从长远来看，这条路是走不远的。现在国内同行业内竞争十分激烈。从某种意义上讲，我国的光伏发电产业其实只能算是一个加工产业，由于光伏产品的原材料—高纯多晶硅，90%以上仍然需要进口。但是由于行业的技术门槛很低，随着光伏产业出口创造出了巨额利润，国内在很短的时间内就涌现出了大量的光伏生产企业。我国的光伏产业建设不断重复、生产技术低，生产总量过大，对我国的人力物力财力资源都造成了巨大的需求和浪费，这种低水平的大规模建设既不利于我国人力物力资源的有效利用，也不利于我国光伏企业在国际市场中的竞争力的提高。

当今的我国多晶硅生产企业的技术研发水平还比较低，还没能突破核心提纯的技术。我国的高纯多晶硅生产目前仍处在高能耗高成本的阶段。当今高纯多晶硅生产的国际水平为100~150kWh/kg，而我国生产多晶硅的综合能耗为150~250kWh/kg，几乎是国际水平的2倍。各项物耗指标也高于国际水平，目前我国的高纯多晶硅原料还是只能依靠外国进口。

从中国光伏企业申请的相关专利来看，我国自主创新的能力距离发达国家还有比较大的差距。和发达国家比，我们在光伏产品的研发上投资太少，投资比重只占总投资的0.8%。而在发达国家，企业研发投资的最低比例都是1.40%。而且，在专利的申请上，中国企业的专利主要集中在硅片的制造上，基本属于产业中游附加值最低的制造工艺。而国外则主要集中在太阳能光伏材料的研究上。我们可以看到，在真正的核心领域，中国的专利几乎为空白，与发达国家技术水平相差很大。

当今我国虽然在光伏发电方面的技术得到提高，光伏产品的生产成本也逐步下降，但由于我国光伏产业起步晚，实力还较弱，因而我国光伏产业从整体上看还是要比国际水平低。我国的光伏企业比较偏重于产能的不断扩大，在科技研发方面投入较低，技术薄弱。处于国际光伏产业链的低端。我国的光伏产业要提高在国际市场中的竞争力，要改变在光伏产业链中的低端位置，就必须实现企业间强强联合形成产业联盟，形成完整的产业链。光伏产业要改变收入只来源于加工生产费用的局面，则要大力加强核心技术的研发。

（二）国际营销渠道开发不足，目标市场单一化，抗风险能力差

到2010年为止，我国光伏产业的各类问题日益加剧，新兴能源市场瞬息万变，“两头在外”的问题也没有得到解决，从而阻碍了我国新能源产业的发展。因而加快调整我国可再生能源国际营销策略具有重要意义，也是我国政府应当解决的重要问题。2008年，我国太阳能电池生产企业就达到62家，组件企业330余家。随着产业需求的不断扩大，越来越多的大型企业进入到光伏产业中。现在全国很多省市把发展战略性新兴产业，特别是新能源产业作为地区发展的支柱产业，许多省市产业规划同质现象严重，我国有超过17个省市地区把光伏产业列为发展的支柱产业，甚至一些县级城市也提出打造物联网产业，超过20个省市提出要建立新能源基地，有的省市甚至要投资上千亿、上万亿元新能源产业的计划。

光伏行业投资过热并且都处在产业链的低端，在短期能容易造成产能过剩的现象。由于同行业内激烈的竞争，恶性的价格战这些都不利于我国光伏产业的健康发展。而现实中，这样的情况也已经发生，随着经济危机的不断继续，欧债规模的进一步扩大，欧美市场的产品需求进一步下滑，国际市场已经由原来的卖方市场变为现在的买方市场，我国光伏产业的国外的占有率不断萎缩，产品不得不低价处理，陷入恶性竞争的不利环节。

而我们国家光伏产业的目标市场过度集中于欧美国家。我国光伏行业在经历了以美国和欧盟为代表的发达国家对我国进行“反倾销反补贴”的双反调查，原材料价格猛烈上涨，产能过剩等众多影响下，我国的光伏企业如果不进行新兴市场的开发，那么将很难走出现今的困境，加速国内应用市场开发已是迫在眉睫。

（三）对日渐增多的贸易壁垒缺乏有效的应对策略

随着欧债危机的蔓延和太阳能行业补贴的不断削减，欧盟和美国以政府补贴及倾销为接口不断对中国光伏企业进行“双反”调查。由于我国企业没有对国际市场前景作出理性的估计，盲目的跟风扩大生产规模，导致一直高速发展的光伏业逐渐出现产能过剩的现象，产品价格也过低，许多光伏企业都在国际营销中受到很大影响。

其中无锡尚德电力有限公司也受到了很大的影响，尚德电力是我国光伏行业的龙头企业，也是世界四大光伏企业之一。2001年，著名的光伏科学家施正荣创立无锡尚德电力。在企业建立之初，无锡尚德一直快速稳步的发展。在2002年10月首条封装线投入生产，12月就开始产生利润。到2005年，施正荣注册成立了百分百控投无锡尚德的“尚德电力公司”，并且在纽交所上市。刚上市不久股价就涨到40美元。2006年，受上市的影响，施正荣本人也以23亿美元成为“中国首富”。

尽管无锡尚德掌握着先进的技术，拥有知名的品牌，2012之后无锡尚德便开始下滑。到2013年3月，无锡尚德的负债总额已达到35.82亿美元，负债率高达81.8%，股价也从49.22亿美元跌至1.49亿美元。

到目前为止，中国已经在一百多个城市建立了光伏产业基地，但由于对国际市场存在很大的依赖性，国内市场需求过弱，当欧盟和美国对中国采取“双反”制裁后，我国光伏企业受到极大的冲击，其中包括我国尚德，英利在内的光伏龙头企业也受到了极大的影响。2012年11月，美国对我国晶体硅光伏电池片等产品征收了18.32%至249.96%的反倾销税，14.78%至15.97%的反补贴税。到2013年，由中国加工制造的光伏电池基本从美国市场退出。

中国光伏产品在严重过剩，企业之间只知道以恶性竞价的方式竞争。中科院院士褚君浩指出，然而在2012年的时候，我国一部分光伏企业在已经亏损的情况下还是选择大量出口，从而造成了恶性竞争。虽然欧美国家的设置的贸易壁垒是严重影响了我国光伏企业的发展，但中国光伏企业缺乏战略性布局，结构也不合理，在国际市场营销中不够深谋远虑，营销方式和理念过于落后也是阻碍自身发展的重要因素。我国光伏产业联盟秘书长王勃华总结到，在2011年统

计的光伏企业的数量为262家，而到2012年仅剩112家，超过一半的企业退出了光伏行业。

二、中国光伏产业国际营销的对策分析

后资本全球化条件下，欧美国家加强了贸易保护主义，在世界市场上，我国光伏产业正处在相当严峻的形势之中。如何促进我国光伏产业的健康发展，增强我国光伏产业的国际竞争力，促进产业结构的转型和核心科技的发展，更好的促进产业规范有序的发展。更深入的融入到全球化的发展中，扩大海外存在，真正融入国际市场。是我们要认真考虑的问题。而“活下去，走出去”是我国大量的光伏企业在这个产业的“严冬”所要面临的巨大挑战。

（一）提高自主创新能力，攻关产业核心技术，进行产业资源整合，形成集团效应

光伏产业目前的生产原料和高纯多晶硅提纯技术主要集中在美、日、德等发达国家手中，而这些国家对我国设置较高的贸易壁垒，并且结成了限产和价格同盟，并对外进行技术封锁。其国内的光伏产业制造商大多与高纯多晶硅的供应商存在产业联盟关系，更多的是首先满足他们自身的需求，加上现在许多企业盲目的进入光伏产业，使得高纯多晶硅原料更为紧缺。这就决定了我们想依靠技术专业与国外企业合资的可能性很小。

高纯度多晶硅的稀缺和产品销售垄断，导致全球多晶硅材料价格居高不下。一旦国际市场高纯多晶硅原料的价格产生波动就会引起我国光伏市场的剧烈震荡。原材料受制于人，不仅成为制约我国光伏产业发展的瓶颈，还在一定程度上造成了行业的混乱。因此，发展我国自己的多晶硅产业已经是刻不容缓的紧急事项。我国已经有部分企业意识到这点，开始发展高纯多晶硅的生产。然而只靠企业的力量还是远远不够的，国家要有政府牵头，实行产、学、研结合，打造我国的多晶硅提纯生产基地，来满足我国日益增长的多晶硅需求。

国内光伏产品同时也存在光伏转换率低，电池效率、封装水平同国外存在一定的差距，造成我国电池组件成本较高、效率低，市场竞争力低下的现象。要提高转换效率，降低生产成本。就要加大对组件封装材料和封装技术的研究，以提高封装材料的质量和组件的使用寿命。怎么样提高我们国家光伏产业的核心竞争力，主要还是要增加科研投入力度，加强紧缺技术研发人员的培养和引进政府、科研机构、高校、企业都要积极参与和加大基础科学研究力度，由政府部门牵头加大技术攻关前沿项目的支持力度，设立科研基金，提高科研人员进行技术研究的动力。通过多种形式，不惜重金引进国际高水平人才，加强行业间科技人员的交流学习，重要的是派遣国内科技人员到国外深造，尽可能的学习和掌握国外的先进技术。

光伏电池的光电转换率还能继续增加。另外，由于光伏企业不断改进管理方式，生产技术也不断提高，生产规模进一步扩大，光伏产品的生产成本必然也会降低。加快利技术研发的步伐，降低光伏产品成本，光伏产品价格高是阻碍光伏市场发展主要原因。技术的不断发展将进一步降低太阳能电池的生产制造成本，使其更具有竞争力，随着光伏组件的制造成本进一步降低，达到1.5美元/WP左右，到时候光伏发电成本将可以和目前的火力发电相竞争。随着光伏产品成本的不断下降和产品性能的不断提高，市场覆盖率也会越来越大。我们必须掌握市场脉搏，紧跟世界光伏产业发展形式，实行创新，着手研究新一代薄膜技术研究，在新一代太阳能电池研究领域走在世界前列。

更为迫切的是，要使无序竞争变有序，形成光伏产业联盟。由于我国在国际市场中处于劣势地位，管理技术国际营销等各个方面都不是很强，因而促进光伏产业联盟的实现有利于增加我国在国际市场中的竞争力。这就需要彼此之间的优势互补，互通有无，促进了上下游企业的合作，有利于技术难题的攻克，缩短了研究成果从实验室到市场的周期。同时形成一定生产规模，对于抵抗国外产品的冲击起着不可估量的作用。我国最大的太阳能企业无锡尚德宣布破产重组，而另外两家光伏行业的龙头英利和保利则吸取教训，强强联合，两家企业各自发挥优势，互通有无，取长补短，在各自产业链进行全面的合作，这一举措在光伏产业的低潮期打开了一条新的道路，光伏产业应当吸取各方的力量共同作用，形成光伏产业强大的产业联盟，企业间的相互合作有利于提高资源的利用率，降低成本，减少不必要的浪费，从而生产出性价比更高，更加具有竞争优势的光伏产品。同时在积极进攻海外市场的同时，也要看到国内市场的巨大潜力。

（二）完善企业的国际营销渠道建设，多元化市场组成

中国光伏产业最辉煌的时间是从2002年开始，平均每年以30%的速度不断增加，并且全球最大的十五家太阳能电池生产商中有十家中国企业，产量更是占了全球的二分之一。但近几年在欧盟和美国双反的贸易保护主义政策下，中国作为全球最大的光伏产品制造和加工国家，却因为过度依赖海外市场，国家营销渠道薄弱，外部需求萎缩，各企业间恶性竞价，行业龙头企业的破产，整个光伏行业都进入低迷期。抢占传统市场和开拓新兴市场将是光伏产业整体产能过剩情况下，全球光伏企业着重注意的事项。随着传统欧美市场份额的萎缩。

由于我国仍然有大部分地区处于无电区，如西部的农牧区，有一半以上的县镇有电但是存在严重缺电的情况，因而国内市场有着巨大的发展潜力，尤其是那些有着丰富的太阳能资源，电网暂时还未扩展到的地区都可以重点开拓。在被以美国为代表的发达国家实行反倾销后，中国光伏市场不断在内地积极开拓，有数据表明，在2010年，我国光伏装机量为45万千瓦，2011年达到290万千瓦，2012年达到450万千瓦，与2010年相比涨幅达到550%，与2011年相比增加了将近55%。

（三）实行本土化与国际化战略布局，强化企业生存能力

随着石油煤炭等传统能源的日益紧缺，以太阳能为代表的可再生能源受到越来越广泛的关注。我国是能源需求大国，光伏产业的发展有利于解决能源紧张的局面。但由于生产成本过高，在国内市场中的需求量缺乏。更重要的是受到各种贸易保护主义的影响，我国光伏产业出口十分困难。由于传统的石油煤炭等能源价格较高，利用率低，环境污染严重，而我国的光伏发电虽然起步较晚，发展还处在初级阶段，但它具有很大的优势，成本低，绿色环保，环境污染小，而且太阳能取之不尽用之不竭，世界光伏发电市场发展前景广阔。

然而光伏产业的发展不仅要降低成本还要扩大市场，通过建立一系列政策措施，支持光伏产业的发展，扩大规模，从而降低成本，让更多的人可以消费的起光伏产品。另外，还要通过市场竞争优胜略汰，让我国更加的光伏企业在国外市场中更加具有竞争力。我国已经在国家战略层面提出了发展战略性新兴产业，有力地推动了新能源产业的发展。我国政府在《中华人民共和国可再生能源法》中明确提出国家将对可再生能源开发利用项目提供财政贴息支持或者税收优惠。这些都为新能源产业，特别是光伏产业的发展带来了前所未有的发展良机。

光伏产品在生产过程中，不可避免的带有一定程度环境污染。所以，既要提高技术水平，降低污染，更重要的是利用国际市场的资源环境优势，在一定程度上把生产环节转移出去。同时通过提高技术水平，降低成本，使国内产品在国际市场上更具有竞争力。提升我国新能源产品的知名度，发挥品牌效应。我国主要应利用自身的资源和劳动力优势，积极加入到国际市场的竞争中来，发挥后发优势，积极赶超。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/86862.html>