

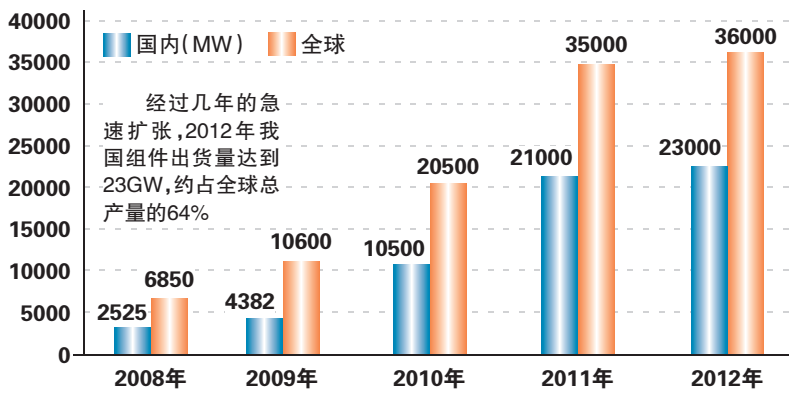
谁会成为下一个尚德

北京商报记者 马骏昊 钱瑜/文 韩玮/制表

3月20日,无锡市中级人民法院依据《破产法》裁定,对国内光伏龙头尚德电力在中国的主营分支机构无锡尚德实施破产重整,它也因此成为国内光伏企业中第一个倒下的“巨人”。业内普遍认为,在短时间内光伏行业回暖无望的背景下,无锡尚德的破产标志着行业大洗牌的开始,虽然国家和地方政府给冻僵的光伏企业送来了暖风,光伏巨头们也在积极地通过裁员、关厂、高管换人、求助政府等多种手段求生,但是,对于已经冻僵的光伏企业们来说,能否看到明天的太阳?谁又会成为下一个无锡尚德?

尚德落幕折射行业之困

2008-2012年全球/中国光伏组件产量情况



巨头的破产危机

在光伏产业哀鸿遍野之际,第一个倒下的光伏巨头竟是业界大佬——尚德电力。随着无锡市中级人民法院宣布对其子公司无锡尚德实施破产重整的一声令下,尚德的命运一时间成了人们关注的焦点。

其实,整个光伏行业早从2011年开始就已经陷入低谷,随着全国光伏产业“大跃进”式的发展,光伏产能过剩的问题在全球经济走低、海外市场“双反”等多重压力下,突然爆发了出来。在当年10月时,就有传言称,尚德电力已经破产保护,但这个事件最终被官方澄清为是谣言。

不过,在行业遇困后,尚德电力不仅面临着产能过剩等普遍问题,急剧收紧的资金链更是直接威胁到了公司的存亡。数据显示,尚德在2011年净亏损就已高达10.067亿美元,而在之前一年,它曾大赚2.369亿美元。在严峻形势的逼迫下,尚德也不得不在2012年开始了一系列疯狂的自救措施。

裁员、关厂、高管换人、求助政府等手段一一试过,去年8月,公司走马换帅可谓自救的一个重要转折点。当时,作为尚德创始人的施正荣正式下台,公司CFO金纬接任公司CEO。金纬上台后,人员调动、关厂动作明显加快。

当外界均以为新上任的高层或将成为公司的救世主时,金纬的处境似乎并不像人们想象的“临危受命”那样风光,不久后,公司员工联合声讨呼吁其“下课”,并要求相关部门审查其工作能力和财务状况。

面对如此高的负债,业界都以为无锡政府可能会接盘尚德。此后,公司董事长和总裁均换了新人,尤其是总裁周卫平,由于有无锡市国企任职背景,被看做是政府接手尚德和公司可以获得融资的重要转机,但也有人认为,周卫平进入尚德只是为保护政府及当地银行利益不被侵害,他也并无回天之力。

为什么是尚德

尚德电力成为第一个倒下的光伏巨头,绝非偶然。

“从源头上讲,管理层要负主要责任。当初行业好的时候,不顾未来市场风险,盲目扩大产能,偏好海外市场,致使在海外市场收紧、市场需求下滑情况下陷入困境。和尚德一样,现在在很多新能源企业过剩严重的问题,都和管理层盲目规划脱不了干系。”卓创资讯新能源分析师李骏表示。

在中投顾问能源行业研究员任浩宁看来,“作为光伏行业龙头,单一品牌战略也是一大弊病,尚德主攻多晶硅,而不像保利协鑫那样,有几大支柱产业支撑其发展,在光伏产业受到冲击时,可以通过别的产业来进行补充”。

数据显示,中国目前多晶硅产能过剩率已高达90%以上,85%以上的企业都处在停产或半停产状态,很显然,由此打击最大的正是行业“最专注”的龙头。

事实上,对于尚德现在的处境,政府也是助推手。“当初,地方政府利用光伏企业为自己‘挽政绩’,对光伏产业定位不准,没有明确的规划,盲目上项目。现在,产业受到冲击的时候,又担心企业会成为累赘,而尚德则正是一个典型,它好像被政府抛弃了一样。”任浩宁分析说。

有业界观点称,其实无锡尚德的破产重整对于整个行业而言也有利好影响。现在光伏产业调整正处在关键时期,只有一部分企业退出,行业才能实现较好较快的整合和回暖,而这个过程也正体现了市场优胜劣汰的规律。

而据中国光伏产业联盟秘书长王勃华介绍,当前我国四大光伏龙头企业中,除苏州阿特斯的债务相对较轻外,刚刚宣布破产重整的尚德电力,以及常州天合、河北英利均是债务累累、资金链紧张。无锡尚德破产的一个重要原因就是金融界对公司失去了信心,是资金链断裂的结果。

光伏业将深度整合

其实,无锡尚德的破产只是揭开了国内光伏产业困局的一角。据权威人士预测,光伏产业的寒冬不会在短时间内结束,只有到了“十二五”末至“十三五”初期,整个行业可能才有所好转,而且2013-2014年将是整个行业调整的关键时期。

虽然按照计划,我国今年将达到10GW的装机目标,有望成为全球最大的市场,来自国家层面的一系列利好政策的出台也使得外界对国内光伏市场的预期不断增大,但来自欧盟的消息同样让国内光伏巨头们深感压力。

3月5日,欧盟委员会表示,自3月6日起,将对产自中国的光伏产品进行“强制进口登记”,这意味着欧盟对中国光伏产品“双反”追溯期确立,即在6月6日,当欧盟裁定“双反”税率以后,也将对这三个进口欧盟的光伏产品追加税率。

看来,中国光伏产业真正告别寒冬还有待时日。

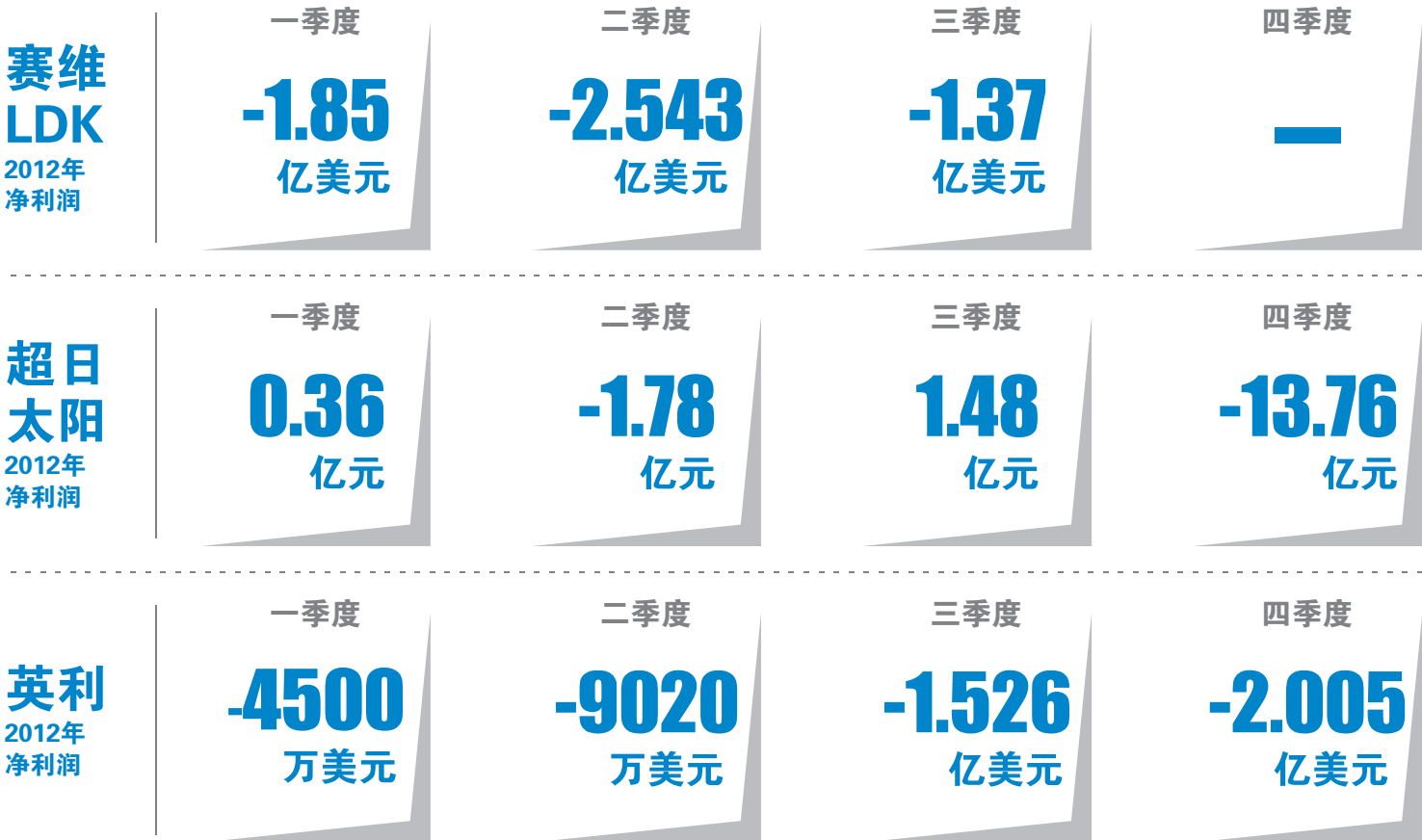
不少业内人士指出,2013年,光伏产业仍处于深度调整期,去产能化及产业整合双重进程将并行出现。中国可再生能源学会副理事长孟宪淦认为,尽管2013年全球光伏市场需求仍将稳步增长,但全球光伏产能已超500亿瓦,仍大大超出整体市场需求量。这意味着,除非去产能化过程出现突进现象,否则消化过剩产能仍不可能一蹴而就。

“在资本进入无望的状况下,行业的整合会从巨头内部间的以大吃小开始。”一位光伏企业的负责人表示。国家能源局新能源和可再生能源司副司长史立山也认为,“在这段时间,要让好的企业活得更好,让不好的企业通过这次调整被淘汰掉。尽管光伏产业的未来发展是光明的,但并不是任何企业前景都是光明的”。

“应对风险能力差的中小企业将会批量地倒下去,预计在今年6-9月,关闭潮可能会达到高峰,整个2013年内,可能会有过半的光伏企业倒闭,超过70%的中小企业退出市场,实际情况可能会比这样更糟。”任浩宁说。

“如今国内光伏市场有七八家企业规模上相差不多,但在未来将会进一步兼并整合,估计会形成3-5家的巨无霸企业。”王勃华说。

光伏大佬谁还在危险边缘



裁员1.8万人 赛维LDK艰难求变

困时,首先采取了裁员减产等惯用之术。而赛维LDK裁员上的大步推进更是引来了业界的围观,裁员1.8万人。

此外,和尚德一样,赛维LDK去年也更换了高管。11月时,原总裁兼COO佟兴雪代替彭小峰成为新的CEO,彭小峰继续担任公司董事会主席。

“对比来看,两大光伏巨头卸任的都是公司创始人,但由于施正荣与彭小峰的优势不同,他们的行政方针注定了他们走不同的路,所以才造成现在一个站在破产边缘,一个豪言今年扭亏两种处境。”任浩宁表示。

他进一步解释说,施正荣在技术方面较强,所以大家都管他叫施博士,而彭小峰在市场运作方面较有优势,所以在环境恶劣的情况下,能够有比较好的处理方式,应对危机能力强,相比之下,尚德危机公关能力则不是很好。

外债难收 超日太阳卖电站求生

公司,用以开拓海外光伏电站市场、投资海外光伏电站项目。截至2012年9月底,超日太阳在卢森堡、意大利、美国等地设立了四家光伏太阳能电站运营公司。

然而,正是上述主流市场上的电站投资更加加剧了公司的资金紧张。据了解,2011年起,超日太阳逆势加快对外投资,现金支付高达4.9亿元,电站项目是重中之重。“尤其到目前,很多在欧洲修建电站的款还没有收回来,在欧债危机还没有出现转机情况下,回款更是无望。”任浩宁表示。

虽然目前公司还没有刊出去年财报,但去年公布的三季度报显示,截至报告期末,超日太阳的货币资金大幅减少了57%,预付账款同比也降低了33%,而且资产负债率达64%。流动负债总计36.7亿元,其中短期借款达17.8亿元。另外据公司董事长倪开禄在境外向媒体透露,主要贷款银行向超日抽贷规模达10亿元,是企业陷入困境的主要原因,抽贷方为主要的3-4家债权银行。

而就在公司资金出现故障时,去年末又传出了倪开禄“跑路”的丑闻,但是公司方面澄清说,倪开

“除此之外,赛维LDK在维护销售渠道方面做得也比较好,而尚德与供应商的紧密度不高,在长期合作机制方面做得不是很好。”任浩宁分析说。

然而,和尚德不同的是,赛维LDK今天能够立下豪言,是因为背后有政府的支撑。当施正荣还在和政府进行心理博弈的时候,赛维LDK已经得到了江西省的支持。去年10月,江西恒瑞新能源与赛维LDK签署股权购买协议,以0.86美元/股的价格购入公司发行的19.9%股份,交易总额约2300万美元。值得注意的是,新余市国有资产经营有限责任公司拥有恒瑞新能源40%的股份,所以这一动作被看做是政府正面扶持赛维LDK的重要举措。

另外,赛维LDK在去年10月还先后与中材国际等国企签署合作框架协议,11月又与河南平煤神马集团成立合资公司,多项协议目标均指向光伏发电领域。

禄出走国外,是为了收账。今年1月4日,超日太阳公告称,董事长倪开禄前期在境外催收应收账款并洽谈境外资产处置等相关事项,近日已回到国内。

有专家分析称,在光伏业毛利率下降的大趋势下,参与电站投资可以保持较高的产品毛利率,但也拉长了公司资金回收的周期,现在对于公司而言,较为理想且最直接的解决办法是将电站出售,及时回笼资金以解决当前困难。所以,倪开禄前不久的“出走”,一项最大任务就是洽谈出售电站项目。

据悉,要出售的一个是在意大利的23MW电站项目,另一个是在美国的18.5MW电站项目。这之后不久,又有消息称,由于超日太阳卢森堡在希腊的40MW电站项目的信贷暂停,公司准备再将希腊电站售出。

但是,经过这一系列动作,公司最终还是没有逃脱业绩亏损,上月,在刚被加冠“ST”不久,公司公布的快报显示,去年净亏损13.69亿元。而且去年四季度还出现了流动性困难、各生产单位产量大幅下降、主要银行账户也因债权人起诉而被冻结等情况。

联合保利协鑫 英利抱团取暖

电站开发等领域谋求更深层次的合作。英利绿色能源将以优惠长单客户的身份采购保利协鑫能源的硅料、硅片来匹配未来的产能需求,保利协鑫能源将采购英利绿色能源的组件用于光伏电站建设。

英利绿色能源2012财年财报显示,该公司净营收总额113.919亿元人民币,上年同期为146.78亿元人民币;而保利协鑫能源2012年营收223.48亿港元(28.8亿美元),相比上年销售额255.05亿港元下降12.4%。保利协鑫能源称,销售额同比下滑主要源于多晶硅与太阳能硅片平均销售价格的下跌。

在这一背景下,两家光伏巨头的合作就颇有抱团取暖的意味。

保利协鑫能源董事局主席朱共山表示,保利协鑫能源在硅料方面目前已是全球第一,英利绿色能源则在组件方面排名全球第一,这两家企业的合作

必然具有很大的意义。

“我们两家在这种时候分享一下共有的资源,为的是共同应对困境,团结起来力量大。”英利绿色能源首席战略官王亦逾表示,这次合作也是为了给国内光伏行业鼓劲,在目前市场不好的情况下,企业只有联合起来分享资源,才能发挥更大的作用。英利绿色能源董事长兼首席执行官苗连生也表示,光伏行业容量很大,欢迎更多机构、更多企业参与进来。

而从产业链角度讲,英利绿色能源希望借保利协鑫能源完善产业链条的上游,保利协鑫能源则欲借英利绿色能源增强产业链中游的实力,在此基础上,双方共同进行产业链下游的开发。对此,业内评价说,英利绿色能源和保利协鑫能源此举试图实现光伏产业链从硅料到组件的纵向整合,这也是提升光伏产品品质并持续降低成本的重要一步。