2016全球光伏电站20强排行榜发布会暨第三届中国光伏电站领袖企业浦江对话第一场——“光伏新动能”现场实录

  **5月22日，由PVP365主办的“2016全球光伏电站20强排行榜发布会暨第三届中国光伏电站领袖企业浦江对话”在上海浦东嘉里大酒店隆重召开。**

**第一场对话，光伏领袖对话嘉宾集聚一堂，畅谈“****光伏新动能”。详解“光伏电站投融资体系如何高效提升？”**

**赵振元：十一科技资金充足，以设计为龙头，电站持有稳中求优**

        十一科技现在的大股东是无锡市产业集团，另外针对资金的问题是怎么解决的与大家分享。我们在2015年1月4日正式离开中国电子，通过北交所、无锡市产业集团8.7亿接手了中国电子35%的股份，现在公告和太极实业重组，今后十一科技是上市公司控股的公司，今后会和十一科技会有深度的融合，比如说董事会的调整，现在也正在进行中，我想不需要太久时间就会重组完成，那时候十一科技会发布新的发展战略。

第二，关于电站行业资金方面，十一科技是一个设计院，这个设计院过去主做单一涉及总包，从总包转到新能源，由于光伏行业资金困难总包发展成为业主，慢慢开始做投资。我们现在大概持有135MW，正在建100多MW。但我们主要还是一个设计院，在这项工作上我们会持续走在前列，另外，我们希望未来通过不懈的努力，通过三年时间达到持有优质光伏电站1个G瓦。第二，资金通过资本市场上市，重组，通过租赁公司，融资租赁。第三，我们打算7月底8月初发行中期票据，加上融资的配套，所以我们的资金来源比较充足。借助中国信息产业商会新能源分会，我们编了一本书《新能源行业风雨人物》，希望从文化传播的角度为中国光伏事业的推广做更多的工作，我们希望这个会议在座的这些人是我们的客户，也希望大家更多的关注中国信息产业商会新能源分会这个平台，和我们一起成长，谢谢。



**中民新能投资有限公司总裁  韩庆浩：中民新能依托雄厚资本，高效推进光伏电站投资**

        中国民生投资由中国工商联发起，59家著名企业家分别出资不超过10亿，占2%股份，股权制较分散，但是股本金当时是500亿，目前经过第二轮注资，500亿已到位，去年总资产已超过1000亿。中民新能注册资本金80亿，公司注册资本金也非常高。集团背靠雄厚股东，资本金不是问题。

        做项目一是自有资本金，二是银行贷款或者是金融机构贷款或者基金。我们的优势：第一，背靠大股东（中民投），具有强大的实力。第二，中民投资是金融和产业投资的企业，在金融方面比较强。今年中民投以26亿美元收购美国公司，我们在融资渠道上，比如说跟保险都是打通的，资金也比较充裕，也比较便宜。第二，中民国际融资租赁成立于去年，注册资本金达至30亿，我们自己也有融资租赁公司，而且他们也非常强大。另外，我们在融资渠道上广阔，除银行外。第三，中民投体量比较多，经国务院批准，虽不是国企，但是我们在体制机制上拥有私有企业快速、灵活到位的特点。由于体量比较大，我们的信用可肩比国际信誉。比如说去银行拿资金以及拿资金的成本也会比较低。

**彭小峰：SPI去历史包袱开拓新局面、绿能宝做健康互联网金融、赛维将会重振**

        我在SPI马上两年了，SPI原来的公司已经存在十几年了，从我接过来应该说每个季度的业绩非常好，实际上SPI是上市公司。SPI原来是美国OTC上市公司，相当于中国的三板，而今年1月20日我们转移到美国纳斯达克的主板，而且今年是一个最好的交易市场。当然上市过程中，我去年接手以后，给公司所有员工做了全员工持股计划。另外，公司上市之前一般会对公司原来的历史包袱做拨备。今年第一次披露年报，SPI公司已经存在很多年，可能会把过去的很多年，因为它是美国上市公司，所以这就是为什么所有看到的SPI公司都不是现金性的亏损，我们接手不到两年时间，每年的业绩翻很多番。另外，对于员工期权项目的拨备，对于项目的拨备，这是会计的处理方式，还有国内的朋友可能不太了解，美国上市公司有年报上市的时候，会有风险披露工作。

        SPI通过一年多的努力，引进了很多大股东，有两个央企，也有很多中国著名企业家以及基金。我们通过一年半的时间做了七轮融资，现在已经是第八轮，募集4.5亿美金。而且我们是轻资产模式。因为我做了一年多时间，SPI过去十多年的经历跟我现在一点没有关系，跟新的SPI一点关系也没有。

        第二，绿能宝的问题，担心互联网金融的问题，大家看到现在有很多假医院的广告很多，我们国家不能由于有假医院的存在而就把所有的医院关了。互联网金融在美国叫科技金融，而金融手段可以服务好更多的老百姓，让老百姓通过科技的手段做好金融服务，它的本质是金融服务。所以我们绿能宝通过一年多的努力，无论是合规合法，还包括我们的资质都是本着金融的方式来操作。绿能宝当时的原理是希望能够服务分布式发电电站建设融资和项目融资，通过一年多的努力，我们现在几百个分布式电站实现了融资，而且做的非常好，所以我们感到非常骄傲。我们也感觉绿能宝是非常有效的能够解决中国分布式发电的融资途径，而且现在不但是分布式，其他的电站也会来找我来。所以我们从分布式的电站服务扩展到其他服务，去年我们还服务到了充电桩、电动汽车。

        第三，首先我还是赛维的股东和创始人，作为创始人，我对它充满着感情，我也希望赛维能够重整成功。所以希望尽我最大的努力帮助赛维走出困境。能够重振！

**仇展炜：正泰布局全产业链降低成本，提高电站领域竞争力**

        正泰新能源是国内最早做电站的公司之一，近几年国内电站发展中碰到的问题，我们公司都经历过。我们现在自持有的电站以及和别人合作的已经超过2GW，在建的还有700多MW。我们公司注册资金是54亿（到位资金），因为我们做的比较早，所以跟金融机构合作的时间也较长，已经建成的电站基本上都配完了融资。但是目前也遇到一个挑战，现在行业中出现的问题也较多，特别是限电和补贴不到位影响现金流。我们做这个事情主要还是有两个手段，一是我们加快了融资速度。二是我们怎么样把电站降低成本，提高质量，作为提高竞争力的主要手段。现在开发电站的时候，把重点从西部转移到了中、东部，比如说在浙江做了很多分布式电站，浙江的电价比西部高，而且有1毛钱补贴，它的现金流就会比西部电站要好。而且我们持有的电站里面有300多MW是分布式电站，我们的电站都是自发自用，所以没有拖欠补贴问题，对现金流的贡献都是非常好的，这样可以避免出现现金流的问题。

        我们是全产业的公司，为什么我们自己从头做到尾？也是想把电站的成本做低，质量做好，如果说一个公司是兼并为主，那么你电站拿到价格是8.5元，而我们的电站都是自己开发的，我建成的电站可能是7块多，有时候不到7块钱，所以我的成本比别人少一点，这样保本发电小时也可以多一点。我们每年的电是稳定的，也会得到银行的认可，所以我们跟五六个银行的融资也配合的非常好。

**佘海峰：中国市场经过洗礼愈加成熟，中盛能源回归国内市场着眼分布式**

       中盛从2008年到2014年，公司有两大转型，一是从制造业向下游转型。二是电站业务不管是开发还是EPC，以国际市场为主，到2015年底，我们在海外和开发建设电站并网总量1.2GW，这个规模在国际市场还是做得较为出彩。我们在选择市场的时候，并没有刻意选择中国还是海外市场，因为光伏电站，在最早的国际市场，光伏电站的投资，金融机构做对比的时候都是跟它把国债做对比，属于固定收益资产。固定收益资产，无非就是说在电站资产现金流和资产标准化的系统是非常低风险，所以我们做电站时把它作为一个非常重要的指标来观察市场，我们进入一个市场的时候看它的能源结构和开发、电站权声明周期是否能做到标准化，以及融资市场是否足够成熟。比如说在国际市场做电站，一般做项目之前要做融资关闭，但是在中国可以看一下80%以上的电站银行融资没有关闭，都是用自己的资产负债表来建的，但这也是一个客观情况。    很多人说中国的融资问题，其实钱或者金融机构是最聪明的，我们做产业的不如他们聪明，他们的钱为什么不在这儿投，就是因为中国的光伏电站有太多的不确定因素，开发建设，政治风险，当这些因素都比较成熟之后，我相信金融机构也会向这边靠拢。光伏电站的投资一定是固定收益类资产，所以太多不确定的因素就会导致融资难。

        2015年我们看到了中国市场，经过洗礼而较为成熟，不管是从技术角度，通过金融机构对它的认识，当项目并网以后，更多的标准化第三方机构进来，我们觉得中国市场已经开始把光伏电站逐渐会做成固定收益的投资，我觉得这个市场会比较成熟。但是在这个阶段，中盛的战略是中国市场前期以分布式为主，这样会更加稳健和可预期，所以我们回归中国市场，希望打造中盛能源从美国市场带过来非常好的分布式工商业的解决方案，希望大家能够关注我们中盛在中国的分布式市场推出的一些新的解决方案，谢谢。

**高纪庆：天合光能致力于做价值第一的光伏电站**

        我回答主持人的问题：什么叫在光伏电站领域做到第一？我想是行业包括我们自己也在思考的问题。至少我一直以来坚持的观点是，我认为如果说光伏电站的量是第一，我认为你给我一千个亿，我就给你做第一，这里面钱是最重要的。但我一直坚持的观点是，我在我们公司说我们要做价值第一的电站，我们不是做规模。价值包括开发、选址，选址要合适，比如说一些西部的地点还是很好的，还有土地政策等等。第二，设计，我们具备设计资质，怎么样在电站设计上优化来降低成本、提高效率？通过设计优化，怎么优化？电站大概是1平方公里的方阵，我们四周的支架不一样的，四周的风吹过去，风力就比较强，中间风力比较弱。经过我们的设计以后（支架），一个电站，我们就节省了400多万。中国的电站问题，现在是量很大，是全球第一，但是我碰到很多行业内的专家都问这个问题，大多数比较实在的专家认为和美国、日本、欧洲相比有差距，这个差距也与今天的话题有关系，也与中国的金融机构有关。

        我要总结的是，怎么样让光伏电站的投融资更有效，怎么让更多的投资者进来，很多都不是专业的，很多都不是像韩总一个背后有一个庞大的金融机构。怎么办？光伏电站必须具有可融资性、第三方的评估，必须向欧美靠拢，才有可能。对于天合光能未来在电站业务的发展，要将认真践行“拥抱变化、勇于变革、善于创新”这三个要点，形成核心竞争力，不断开拓更多优质项目，带领天合光能成为全球一流的太阳能电站开发运营商。

**王海生：平安打造光伏电站金融产品线，金融资本助力光伏行业发展**

        在座的领袖代表不同的光伏企业，我们非常愿意帮助不同类型的客户，区别在于哪一位更需要我的帮助，哪位客户更与我们的产品有结合点或者是配合度，从平安集团来讲，这也是一个非常好的问题，金融机构，整个金融行业是非常长的产业链，里面有很多的品种。刚才六位大咖这么多种业态组织形式，我们能不能提供这么多种的产品跟他们相配套？相适应他们的需求？我觉得从平安集团来讲，我的回答是肯定的。从平安来讲我们是国内唯一一家全牌照的金融机构，我们产品、产品线的长度在整个市场上也是最长的，所以我们能够为各位大佬，为业内企业提供的支持应该是最全面的，也是最容易量身打造的。

        另外，从光伏电站融资来讲，说下金融机构的观点，我们认为确实像王所说的光伏电站的融资很大程度上依托于企业，它是一个企业信用的融资，在项目上的反流。也就是说，现在绝大多数的电站融资的钱是从银行来，而银行的批贷模式，首先给企业做授信，在这个授信额度内给你这个项目进行放款，实际上看的还是企业的担保能力。也就是说，你不仅建电站有资金，还要投入信用资源。所以作为金融行业的从业人员，尤其是证券公司，我们做的是金融创新工作，我们关心的是怎么样把企业宝贵的担保资源从电站建设里面部分的解脱出来，这是我们的使命。我们为什么要了解行业和懂行业，实际上就是为了做这件事 ，如果企业只是做担保，那么我们就不用懂这个行业了。光伏电站的可投资性，是不是说现在绝大多数的光伏电站投资人都是懂行业的人？我们看国际经验，欧洲当时的新能源浪潮，他们有一个非常好的结果，他们的投资人绝大多数是金融资本，而不是产业资本，更不是光伏产业内的资本。

**中民国际融资租赁股份有限公司杨城：助中国光伏电站融资一臂之力**

        光伏领袖们说的非常好，这个行业真的在蓬勃发展，当然也遇到了很多困难。我们租赁进来也希望助你们一臂之力，希望你们做的更好。从成本角度来看，大家可以看下光伏电站融资大环境，跟三、四年前比，我觉得环境好了很多。首先，越来越多的金融机构开始进入这个行业，包括租赁公司，我们是去年成立，我们成立之初把新能源尤其是光伏电站作为我们主要的客户群体。除了租赁公司以外，银行业开始大幅度进入，尤其经过2012年寒潮之后，2015年开始复苏，开始向电站投入。电站收益稳定，更具有金融属性。但是困扰着银行的一个问题或者困扰着租赁公司的一个问题是由于政策的补贴不到位会存在潜在风险，这个风险可控吗？我认为是可控的，所以大家都进来。

        回到成本上来，补贴没到位的情况下，企业愿意承担高一点的成本，但是拿到补贴之后，我认为成本大幅度下滑。按照25、30年的投资期限来看，我觉得整体的融资成本还比较低，也可以满足我们收益的要求。而且这个成本也在向下走，尤其是降息以后，我们租赁公司和银行的成本都在向下走。所以中民的竞争力，我们的成本跟行业内甚至金融租赁公司比都是具有比较好的竞争力。

        第二，在期限方面，补贴没有到位或者建设期的时候，成本相对高一些，毕竟银行还没有进来。所以我们有时候会倾向做这样的决定，在建设期我们做两、三年，后期可以找银行替代，因为成本更低。另外一种是我们做长期，在补贴没有到位前会有缺口，我们可以做宽限期，你在这个期限只要还利息就可以了。这是我们基本的成本和期限机构，对于每一家企业我们可以做一些股权方案。另外，我们愿意和同仁一起探讨怎样的投资模式和产品才可以满足客户需求，我们会从用户的角度去考虑，希望跟大家能够产生更好的互动和合作，谢谢。

**TUV北德集团光伏事业部总经理须婷婷：TUV北德整合技术服务推进光伏电站成为标准化金融产品**

        刚才主持人王进所长提到的电站技术评估，我认为这是我们目前最基本的工作，我今天趁这个机会把我们过去一年到现在所做的一些最基本的工作，但是又能够让大家清楚了解到我们发展的思路和战略，在这里跟大家分享一下。

        首先，我想说TUV是一家第三方机构，它的市场份额并不是最多。但是我想TUV北德给大家的印象以及我们的品牌是一个踏实做事，跟着市场发展，跟我们客户共同去成长和发展的一个品牌。所以，我想从以下两方面简单的讲一下。

        一方面，我们国内市场的发展。第二，国外市场的发展。国内市场，我们最近会对外公布一个事情，我们接下来会和招商新能源合作一个实证检测中心，中心的目的是想借助招商新能源平台把电站交易的工作变成一个金融产品，一个标准化的产品。我们需要依托这样一个平台共同做一些事情，我们继续会保持我们的中立和客观。但是我们也可以非常积极的欢迎其他一些公司，不管是金融方面还是电站开发、并购的企业，以及包括一些设备生产的企业一起参与进来。我们要做的很多工作，一方面是供应链管理方面如何更加规范，因为大部分的企业并不像仇总说到的，可能它的供应链都是自己在做，可能会靠控制自己的产品质量和成本，但是大部分的企业并不是这样的。所以我们会对供应管管理，包括我们借助这样的平台，有大量的测试数据去做制定标准，最后把它做成一个标准化金融产品，能够使它的发电量在资本市场上有一个资本化的量化。

        二，国外市场方面，我们惊喜的发现，我们在中国是一家唯一的本地化团队，帮助国内企业走向国外市场。目前我们是把巴基斯坦政府以及输配电公司唯一认证的一家机构，经过我们的技术评估，最后达到并网目标。我们处于市场格局重大转变，也在进行转型，我们不再是一个最基本的检测机构，我们是一个技术服务公司，谢谢大家。