

企业家日报·中国五金机电

ENTREPRENEURS' DAILY

第 054 期 总第 7520 期

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

2013 年 3 月 3 日 星期日

癸巳年 正月二十二

投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 主编:何毅 运营总监:李洪洲

责编:袁红兵 版式:黄健 校对:刘晓燕

半导体照明节能产业
迎来新政策

A3

卫浴五金商机在握
新锐品牌长袖善舞

B2

第十届中国国际五金电器博览会
订展火爆

B4

电线电缆行业
迎来技术拐点面临重组洗牌

C2

协鑫集团发力光伏电站投资

■ 王伟

多晶硅、硅片及组件等光伏产业链上的企业去年都亏得“血本无归”。据第一财经日报报道,与已试水光伏电站的同行一样,国内最大的多晶硅生产商——协鑫集团也在调兵遣将,并成立新公司,主攻光伏电站投资业务。

据悉,协鑫曾做过国内外光伏电站的EPC业务(即总承包)并短期持有电站股权,但这些项目都没有通过一家独立的投资商来操作。去年8月,协鑫集团、保利协鑫(协鑫的控股上市公司)分别与中核二三国际、招商新能源以及中国科技发展集团等达成合作协议,进军如光伏电站、小型并网/离网光伏发电系统、光伏建筑一体化等项目咨询设计、系统集成、工程总承包等等;同时计划于2013~2015年间开发不低于973MW的光伏电站项目(包含地面电站、分布式电站和“金太阳”项目),涉及西北、华东和华北地区。

据悉,上述部分项目的主要投资方及持有人为招商新能源,保利协鑫则负责电站项目的EPC工程及取得前期土地、电价批文等文件;此外,保利协鑫也会逐步将持有的美国光伏项目转让给招商新能源。

“上面这些合作包括了EPC,也涵盖了海外项目的股权转让,实际上协鑫集团还有一部分新战略,就是组建自己的投资控股企业。”知情人士称。

一般情况下,光伏电站分为几种投资:一是做“EPC”,集设计、采购、施工等为一体,即通常所说的“工程总承包”;另一种是先负责项目的建设投资,并向银行等融资,把电站建



起来,再找机会转让给合适的下家;第三种则是建设电站并长期持有,如20年时间,获长期投资回报。而协鑫集团新成立公司——协鑫新能源,就是要做第二种和第三种投资。

前述知情人士也表示,光伏电站投资显然是一笔合算的买卖,该市场的现有平均回报率在8%左右,多家光伏组件企业已经转向电站投资或建设。

2012年8月,正泰新能源已经投资建成了宁夏石嘴山等多个光伏地面电站总计150兆瓦,同时也与招商新能源签订了500兆瓦

的电站开发合约。

而此外中利腾晖也从组件销售拓宽到了BT模式的电站开发,即将一方建设光伏电站再移交给运营公司的模式。而航天机电、晶科能源、阿特斯太阳能以及英利绿色能源都纷纷挺进电站投资及建设领域,期望分得一杯羹。

不过,做电站投资也不是这么简单的。其先,选址并拿到有关部门的“路条”(即允许企业做前期工作)就要几个月;随后与地方签订投资协议、获得十多份报告,其中最关键的是土地、接入系统、环境评价以及规划文件等,也要花上一定时间;此后再等待国家或省市发改委的核准。如果有一个文件不能拿到,整个项目就无法实施了。

此前,晶科能源一位管理层就告诉记者,你看到很多企业都已建成了光伏电站却无法并网,可能就是没有获得有关部门的核



准文件,而并不一定是电网企业不予以接入。上述问题还只是光伏电站的前期运行,后期包括电网接入、输送以及回款等都有各种变数。如今国内光伏电站最严重的问题就是“回款难”。

光伏产品的严重过剩导致中小光伏企业以“零首付”或“低首付”等方式竞相卖货给国内光伏电站,但因国内电站在融资时需很长一段时间,加上选择供应商的余地也大,因而投资者也拖欠货款成了行业公开的秘密。尚德电力一位内部管理层表示,现在拖欠周期基本上是半年,而市场好的时候货款结算期只有2到3个月。

电站发电后,其所有电力是否可以输送到主干电网上,也不确定。前述知情人士表示,去年大量西部光伏电站“西电东送”时遇到了麻烦,因为整个电网的容纳量是有限的,部分电站即便有电送出,其折损也不小。



**綦江 15 亿
建变速器生产基地
为百亿齿轮产业
提速**

■ 谭柯 郝英青

近日,记者从重庆市綦江区第一届人大三次会议获悉,綦江投资15亿元建中重型车用变速器生产基地,该项目今年年底建成投产后,年产40万台中重型车用变速器,将成为重庆最大的变速器生产基地,为綦江打造百亿齿轮产业提速。

据重庆商报报道,“綦江中重型车用变速器生产基地已于去年12月开工建设,第一期工程可望今年年底建成投产。”綦江区长潘毅琴介绍,綦江中重型车用变速器生产基地位于桥河工业园,由重庆机电集团所属的綦江齿轮传动有限公司与綦江区共同打造,该项目用地367亩,计划总投资15亿元。

潘毅琴说,项目一期新建厂房和辅助用房约6万平方米,新增工艺设备600余台,除新建机加、装配、热处理、涂装等生产外,还将建设国家级研发中心和产品实验室。“一期建成后,将实现新增年产20万台中重型车用变速器,实现年新增销售收入25亿元以上,实现利润3.5亿元,税收1.9亿元,提供2000个就业岗位。”潘毅琴称,綦江传动公司市场覆盖全国所有豪华客车厂和部分中重型载货车厂家,其配套产品出口美国、加拿大、西班牙、东南亚等20多个国家和地区。

“该项目全部建成投产后,年产值超过40亿元,为綦江打造100亿齿轮产业打下坚实基础。”据潘毅琴介绍,该项目将全面提升綦江齿轮传动有限公司的研发水平和技术创新能力,将支撑和引领綦江齿轮传动有限公司未来5年~15年的生存与发展。

目前,綦江区已拥有大大小小的齿轮生产企业170多家,从事汽车齿轮生产的技术工人超过2万人。按照綦江齿轮产业的发展规划,到2017年,綦江汽车变速器和齿轮及其他类型的齿轮、零部件生产规模将达到工业总产值106亿元。

“寒冬时节”格力突破千亿

■ 分众

2013年1月17日,格力电器发布业绩快报,2012年度实现营业收入1000.84亿元,同比增长19.84%;净利润73.78亿元,同比增长40.88%,成为中国首家也是唯一一家突破千亿元的专业家电企业。

2012年下半年,在格力的带领下空调行业开始止跌反弹,降幅也进一步收窄。数据显示,空调行业11月份产量为639.8万台,同比增长4.3%,继上月小幅增长后,11月空调产量增幅有所提升;从累计数据看,1~11月空调行业产量累计为9312.0万台,同比降幅收窄至9.5%。

而此时,就已经有不少业内人士预测到格力今年的业绩必将再次引领行业。据WIND数据统计,截至2012年12月25日,有25家机构发布格力电器评级,其中23家强烈看涨,2家看涨。而格力的表现也堪称完美,整个2012年,格力电器更是在全行业同比下滑5%左右的行情下,拿出了全年营收增长20%、净利润增长41%的靓丽业绩。

更多机构更是表示格力全年业绩堪称“超预期王”。国泰君安称,格力电器2012年度业绩超预期3%,但四季度单季度业绩超预期12%,超预期的幅度相当大,且四季度单季度归属于母公司净利润达到8.9%,



再创新高。这无疑为格力2013年的业绩奠定了更加坚实的基础。

格力电器董事长董明珠表示:“业内认为今年的形势不好,但格力依然保持了预期目标,并且全部实现。进入千亿之后,我还是那句话:每年实现200亿元的增长,5年再来1000亿。”

虽然走多元化的企业也能获得不错的市场份额和品牌知名度,然而却无人佩服格力的专业化之路,20多年间,只有格力坚持专业化道路,并最终获得了成功。在实现千亿元目标之后,格力领导表示依然不会放弃专业化的道路。她表示:“格力还是要坚持专业化。对格力来讲,在制冷领域还有很多技术等待开发,专业化是没有止境的,特别是在制冷领域,我们要超越国家标准甚至是国际标准。这样,格力的专业化道路才能持之以恒、格力才能长久。”

董明珠说:“只要过程做到了,结果自然是好的。”成就这一结果的关键,在于人才梯队的建设。据悉,格力电器拥有中国制冷行业唯一的国家工程技术研究中心,设有制冷技术研究院、机电技术研究院、家电技术研究院3大研究院及近20个研究所,建成了环境模拟、热平衡、噪声、可靠性等300多个专业实验室,其中有171个实验室相继通过了6种国家或国际组织认可。

截至目前,格力电器已拥有国内外专利近8000多项,包括发明专利2000多项,相继攻克双级变频压缩、1赫兹变频、高效直流变频离心、热回收数码多联、超低温数码多联、离心式冷水机等缠绕空调业多年的技术难题,其中多项核心技术被国家权威部门鉴定为“国际领先”水平。也正因为面对成绩如此淡定,才造就了格力能够耐得住寂寞做品质、耐得住起伏出业绩的企业个性。

截止到2012年,格力空调连续八年全球销量第一,累计实现利税近550亿元,累计分红超过54亿元,全球用户超过2亿。“在‘十二五’末实现年税收达到100亿。”格力领导人曾许下这样的诺言,而进入千亿俱乐部无疑是离实现诺言更近了一步;无论是从业绩还是企业的社会责任,这样的千亿俱乐部成员都足以成为行业的榜样、社会的典范。



联邦电缆

联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话 :0717-6697188 传真 :0717-6510555
网址: www.chinaunicable.com

传递价值 成就你我

芙蓉王

文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司



永康去年市场成交额 突破550亿元

■ 项红友

笔者在近日召开的永康市深化“市场强市”建设工作会议上获悉,去年永康全市商品专业市场成交额突破550亿元,达551.4亿元,同比增长7%。其中,中国五金城470.16亿元,占全市成交总额的85%以上,成为永康“市场强市”建设的龙头。

据市场报导报道,截至去年底,永康全市经济户口总数达4.8万人,同比增长5.35%,其中在册各类企业13770家,同比增长15.53%。

去年,受宏观经济影响,永康经济遭遇前所未有的困难和挑战。市场监管部门和市场举办单位围绕市委、市政府的战略部署,明确目标,攻坚克难,提升实体市场,大力开拓网上市场,举办中国五金博览会、门博会等多次展会,确保各个专业市场继续保持平稳增长,永康市荣获省“市场强市”荣誉,中国五金城获评“全国诚信示范市场”、“省五星级文明规范市场”。目前永康共创建省五星级市场、四星级市场各1家,三星级市场5家,省文明示范农贸市场3家。

今年,永康市委、市政府确定了“强工业,重三产,优一产”的工作总基调,提升经济发展质量效益,致力打造“实力永康”。新年伊始,市工商部门推出了实施品牌战略,促进市场品位提升;推动两个珠联璧合,深化强市建设等10项举措。五金城集团公司提出了年内发布“五金指数”,举办12次以上展会、经营实体网上两个市场等具体工作举措。下一步,永康还要召开全市现代服务业发展大会,出台专业市场提升发展、电子商务和现代服务业的发展等一系列扶持政策,全力推进“市场强市”建设,助力“两富”现代化国际五金名城发展。