

吹响永康“二次出发”新号角

A3 南方路机 借力机制砂技术实现革命性创新

B2 焊博会 携手中国五金展共襄盛举

B4 张传卫的 千亿产业梦

C3



机电商会发布光伏“配额”分配标准

李跃群

8月6日,中国与欧盟达成的光伏产品出口“价格承诺”协议开始实施。8月5日,中国机电产品进出口商会(以下简称机电商会)发布了《对欧盟出口光伏产品价格承诺实施办法》(下称《办法》),其中包含了备受关注的“光伏”配额分配标准。

中欧光伏贸易争端是中美贸易史上涉案金额最大的贸易摩擦案。8月3日,欧盟委员会(欧委会)发布官方公告称,决定正式接受机电商会和94家光伏企业的价格承诺申请,该价格承诺于8月6日起生效。从8月6日起,94家承诺企业按照价格承诺协议的要求,对欧盟出口硅片、电池、组件可免征反倾销税。其他未承诺企业对欧盟出口上述产品将被征收47.6%(非承诺的应诉企业)或67.9%(非应诉企业)的反倾销税。

不过,一家在美上市的光伏企业市场部负责人称,即使是价格承诺的细则出来了,包括配额确认了,也不是8月6日一到,国内这94家光伏企业就立刻像开闸放水一样,光伏组件哗的一下涌向欧洲,“价格提升后,我们肯定要出新销售方案,然后看看欧洲客户的接受情况怎么样。谈判、拟合同,这些都要时间。我们估计三季度会比较冷,四季度才能逐步恢复。”

可以确定的是,在限制了最低输欧价格后,只有大型光伏企业才能承受价格提升所带来的冲击,这将加速国内光伏企业的整合。在8月2日大同2013中国国际太阳能高峰论坛上,国家能源局可再生能源司副司长高峰论称,“我们的企业太多,我们有几百家光伏制造企业,这个是不需要的,有五六家也就够了。”

60%配额按历史数据分配

7月底,机电商会发布的声明是:95家光伏企业参与了价格承诺谈判。不过,机电商会现在公布的名单显示,最终少了一家企业,这家企业是江苏的欧贝新能源科技股份有限公司。

配额的“蛋糕”怎么切分的问题,一直是国内光伏企业关注的焦点。而根据欧盟有关



法律规定,为了防止人为操控市场价格的行为,中欧双方将不会公布最低限价和出口年限额的具体数字。机电商会日前发布的《办法》,只是公布了配额的大致百分比分配。

机电商会称,其以“公平、合理、透明”、“谁应诉,谁受益;谁应诉多,谁受益多”为原则,确定当年企业的出口数量,制定分配方案,提交全体价格承诺企业审议通过。所有涉案产品均按此原则执行。

该《办法》规定,价格承诺协议规定的年度出口数量的60%配额,按照企业对欧盟出口光伏电池组件占中国对欧出口光伏电池组件的份额进行分配。其中,30%按照欧盟反倾销调查进行(2011年7月1日至2012年6月30日)出口份额计算,30%按照2012年7月1日至2013年3月31日出口份额计算。

至于其余40%份额,机电商会称,其中30%份额,“作为鼓励和重点支持份额”,优先用于扶持出口规模较小企业,拉动国内需求,是促进机电产业转型升级主要内容。

高东升说,实施机电能效提升计划,要从生产环节、用户环节、市场机制和政策标准约束等多方面共同推动。生产环节需存量调整和增量提升两方面相结合,存量调整包括现有落后电机淘汰和现有电机系统改造;增量提升是指在淘汰、改造旧电机基础上尽可能采购高效电机。

工信部推电机产业转型升级 地方应支持当地企业

宗合

工信部8月6日就《电机能效提升计划(2013-2015年)》召开媒体见面会。工信部节能与综合利用司副司长高东升表示,在我国现有存量电机中高效电机比重不到5%,生产的高效电机主要销往国外。如何启动国内高效电机用户市场,拉动国内需求,是促进机电产业转型升级主要内容。

高东升说,实施机电能效提升计划,要从生产环节、用户环节、市场机制和政策标准约束等多方面共同推动。生产环节需存量调整和增量提升两方面相结合,存量调整包括现有落后电机淘汰和现有电机系统改造;增量提升是指在淘汰、改造旧电机基础上尽可能采购高效电机。

前述光伏企业市场部负责人称,这就意味着,60%的配额,将按照企业出口欧盟的历史状况进行分配,大企业得多,小企业少得。作为鼓励的那30%,主要还是给大企业的,因为积极抗辩、出力比较多的,也还是大企业,“大企业会瓜分大部分的配额,比如英利、天合、阿特斯这些大厂,分得的肯定是大头。”

按照《办法》,这94家企业至少都会分得2MW的配额。对此,前述光伏企业市场部负责人称,“这是没有意义的。此次‘价格承诺’定在了0.56欧元/瓦之上,小企业其实是基本进不了欧盟市场了,因为没法生产能够享受高溢价的高效组件。”

配额动态调整

中国商务部新闻发言人沈丹阳8月5日发表谈话,在对欧委会接受中欧光伏产品贸易争端解决相关条款表示欢迎的同时,希望中国光伏企业“珍惜谈判成果”,“有效执行价格承诺协议,维护光伏产品良好的出口秩序。”

机电商会此次规定,如果出现以下7项行为,机电商会可视情节轻重给予暂停发放承诺证明,同时通报给价格承诺监督委员会(以下

简称监督委),根据监督委提出的意见采取暂停或停止开具承诺证明、削减或取消本年度出口数量以及下一年度出口数量的处罚措施。监督委由机电商会组织企业选举产生。

这7项行为包括:(一)变相低于承诺价格申报出口;(二)虚报或恶意延迟提供统计材料或其他弄虚作假行为;(三)擅自转让、倒卖或变相倒卖所分配的出口数量;(四)出口不合格产品;(五)出口数量使用不完不及时退回;(六)无故不参加价格承诺相关活动;(七)违反承诺协议或本办法的其他规定。

机电商会还表示,其会对企业分配数量进行分析和动态调整。机电商会在征求企业意见的基础上,对企业剩余数量和申请增补数量进行汇总、协调、平衡后,提出调配方案。调配方案将鼓励价格承诺工作完成较好的企业。

前述光伏企业市场部负责人称,“这个办法其实还是不够细。比如我配额我不卖了,那么多出来的部分怎么送回去?或者我卖得快,要申请新配额,怎么申请?这些问题没搞清楚之前,我们也不敢玩。而且,只把配额量公布给企业,不向社会公布,这就有权力寻租、暗箱操作的空间了。”

工信部推电机产业转型升级 地方应支持当地企业

他介绍,工信部将推进废旧电机高效再制造,包括建立探索规范的废旧电机回收利用体系、提升电机高效再制造技术、形成电机高效再制造相关标准。将加快高效电机技术研究及推广应用,包括筛选一批高效电机设计、控制、匹配及关键材料装备等领域先进技术,发布先进适用技术目录,对技术先进、节电效果好、适宜进行规模化改造的技术,开展试点示范工程、制定专项推广计划等。

高东升说,提升电机能效涉及多个方面,包含电机生产及使用环节,与电机生产企业配套的上游的材料、装备,下游的风机、泵、压缩机等企业,以及废旧电机回收再制造领域。用户环节成为推广高效电机关键所在。工信部7月在全国各地组织培训,让更多企业认识到能效提升的政策要求、实施步骤和要

求。工信部正在动员地方经信委系统把电机能效提升计划作为近期提升工业能效重点任务,要求地方在节能减排资金和政策上向电机能效提升计划倾斜,支持当地电机生产企业,支持当地电机用户改造提升。

他透露,为在用户环节推广高效电机,工信部将整合专业节能服务公司、金融机构、第三方节能认证机构等资源,推广合同能源管理对用户电机系统进行节能改造的模式。这样,大量电机系统节能改造就会刺激高效电机需求,带动电机生产领域生产更多高效电机产品,而且会拉动金融等社会机构投资,对当前扩大内需将起到积极推动作用。作为预期目标,工信部希望培育一批技术能力强、服务质量高、资源整合能力强的合同能源管理公司,探索更符合市场需求的运作模式。

航天机电联手 凤凰光伏 打造光伏全产业链条

钟电

近日,上海航天汽车机电股份有限公司(以下简称“航天机电”)与凤凰光伏科技有限公司(以下简称“凤凰光伏”)签署多项产品订单合作框架协议,其间航天机电总经理徐杰一行亲临凤凰光伏,从生产、质量、技术、管理等方面给予凤凰光伏支持。

据了解,订单主要内容是由凤凰光伏全权为航天机电供应光伏产品,上游而言,将为凤凰光伏生产原料供应寻求妥善保障。由此,凤凰光伏下半年产能将实现半产到满载的飞跃。

目前航天机电在国内光伏电站开发领域排行第六名,在光伏低功率率先实现扭亏为盈,光伏电站业务储备非常丰富。2012年10月起,航天机电着手剥离多晶硅资产,甩掉高成本多晶硅包袱,集中力量发展盈利能力较强的光伏电站开发。目前而言,在航天光伏产业链中,唯独缺少铸锭、硅片制造两道环节,此次牵手凤凰光伏,恰恰是业务上实现优势互补,一直专注于铸锭、切片环节的凤凰光伏凭借环节性领先优势与航天机电一拍即合,强大的互补性推动此次合作深层次快节奏进展。两家将联手打造光伏全产业链条促进下游电站业务的持续盈利。

此外,值得注意的是,此次合作除了基础代工意外,航天机电总经理徐杰已派入入驻凤凰光伏,全方位提供支持,将凤凰光伏铸锭、硅片环节逐步融入航天光伏产业链。

LED 企业倒闭潮 或将使LED组装时代结束

吴铭

从今年爆发的LED倒闭潮可以看出,LED组装时代已经结束,LED资本时代开启。这个夏天的LED行业如同天气一样燥热不安,两岸LED行业接连传出倒闭事件:6月,深圳亿光倒闭;7月初,古镇雄记灯饰倒闭;月中,台湾奇力光电传出歇业讯息。

据OFweek半导体照明网报道,2013年LED市场前景普遍被业内人士看好,但是随着几家业内做得较大的LED企业相继倒闭,再次为行业的发展前景蒙上阴影。实际上整个LED行业一直暗潮涌动,时刻都可能有的企业倒闭,也不断有新的企业诞生,而我们看到的只是沧海一粟。

古镇雄记灯饰是一家典型的组装LED企业,没有芯片、封装等核心技术,甚至在外观设计上都没有专利等,整灯生产所需的配件均为外购,企业只是经过简单的组装后推向市场。

在组装过程中,企业对产品工艺不重视,做出来的产品粗糙不堪,缺螺丝少配件的现象时有发生;不注重产品的合理搭配,3x1w的天灯散热片不够,驱动电源不采用恒流驱动,通过高压来驱动光效,产品出厂前没有经过任何的检查,也不进行抗衰老实验。

产品注明1w的灯珠,而实际选用0.7w甚至0.3w的灯珠。企业通过压缩材料成本等各种手段来降低成品销售价格,提高市场占有率。

类似这样的企业在前两年产销量往往很大,成就了一批作坊式起家的创业者。由于企业生产投入少,产品价格低,非常具有吸引



力,成为经销商青睐的对象,但产品质量问题相继暴露出组装LED产品的不足,随着退货现象不断发生,以及价格战愈演愈烈,许多组装LED企业无法支撑,只能选择倒闭或跑路。

笔者在走访多家LED企业时,他们纷纷表示LED照明需求强劲,对LED企业来说,无疑具有非常大的诱惑力。小企业只要注重产品品质,要生存下来也不是难事。

但是小企业一旦为了迎合市场的需求盲目扩张,为抢占市场而进行价格战,那要走得更远就非常困难。由于LED发展时间不长,LED供应达不到成长时间的发展,产能有限,其发展速度达不到行业的时间短,从今年年初爆发的铝基板缺货可以看出端倪。

市场需求飙升后小企业获得了订单,但五金跟不上,配件难购买,不得不停止生产,眼睁睁看着订单流失。小企业资金有限,过分依赖于供应商。大企业有资金组建自己的五金车间,并掌握着驱动电源技术,且大企业从供应商那获取配件有明显优势。

LED照明和节能灯产业一样。此前,节能灯推出时也发生了几次厂家倒闭潮,历时10多年市场竞争,才让节能灯产业逐渐走向健康,并成功取代了白炽灯泡。现在LED照明也正走这样的趋势,且现在这波倒闭潮都发生在技术低、资本额小的厂家。而何时发生的只是第一波倒闭潮,会持续到何时还不确定,但随着一部分企业的淘汰,可以让产业走向更健康的发展。

有人说LED门槛低,两夫妻外加一两个员工,几把螺丝刀就能成立一个小作坊进行生产。从今年爆发的LED倒闭潮可以看出,LED组装时代已经结束,LED资本时代开启;LED拼价格时代已经结束,LED品牌时代已经来临。

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

猕猴桃原产中国秦岭

中国·秦岭猕猴桃产区

官方网站: <http://www.qinglingcable.com>

全国咨询热线: 400-815-1001

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