

商机在握

2020 年分布式电源装机或近 2 亿千瓦

■ 仲典

我国分布式电源占比逐年增加，年均增加近 1 个百分点。到 2020 年分布式电源装机容量可达 1.87 亿千瓦，占同期全国总装机的 9.1%。2030 年分布式电源装机容量可达 5.05 亿千瓦，占同期全国总装机的 17.3%。这是记者在第十一届中国分布式能源国际论坛上了解到的数据。

国家电网能源研究院黄碧斌表示：“由于不同技术类型分布式电源的界定标准存在差异，难以形成统一的管理和统计口径，实际执行中通常按照接入电压等级或容量进行分类。根据 35 千伏口径统计，截至 2015 年 7 月底，国家电网公司经营区已并网分布式电源总容量为 4533 万千瓦。其中主要是小水电、光伏发电和资源综合利用项目，装机容量分别为 1889、1046 和 805 万千瓦，占比分别为 42%、23%和 18%。根据 10 千伏、不含小水电的口径统计，截至 2015 年 7 月底，国家电网公司经营区分布式电源已并网项目为 13708 个，装机容量为 420 万千瓦。其中，接入 10 千伏电压等级的项目容量约占 65%，采用‘发自自用、余电上网’模式的项目容量超过 90%。”专家认为，今年是“十三五”规划制定之年，把



握好分布式电源发展关键问题，有利于促进未来分布式电源健康、可持续发展。中国能源网首席信息官韩晓平指出，分布式电源发展方式主要采用“发自自用、余量上网、电网调节”的运营模式，在确保安全的前提下，应积

极发展融合先进储能技术、信息技术的微电网和智能电网技术，提高系统消纳能力和能源利用效率，并全面放开用户侧分布式电源市场。

黄碧斌说，在发展规划上，各种技术类型

分布式电源发展目标的确定需要综合考虑国家能源战略目标、能源资源禀赋、社会可承受能力、技术装备水平、行业发展需要等因素。同时，除了着眼于能源本身的利用，还应注重相关技术创新和产业培育，考虑电网条件，引导合理布局。

记者了解到，预计未来几年我国仍将是全球分布式电源增长空间最大、发展势头最强的国家。但从现实情况来看，要实现这样的一个发展目标并非一件容易的事。这需要借鉴国际上的有益经验，结合国情，尝试以渗透率指标为抓手，统筹考虑电网接纳能力，调控分布式电源发展布局。

分布式电源规模小、建设周期短、规模位置难以提前预测。如果缺乏合理引导，只考虑资源条件和项目本身的经济性，不考虑电网条件，容易造成局部地区项目过于集中、装机容量过大等问题，对电力系统安全运行产生较大影响，从而大幅增加电网改造成本，并降低分布式电源利用效率。分布式电源的健康发展有赖于激励政策、管理规范和技术标准的完善，需要在发展过程中不断探索实践和积累经验，不能一蹴而就。分布式电源的高开发利用成本，最终将通过上调电价附加由全社会分摊，这样会对其他行业产生影响。

“省 小 精”让打印机产品更加节能环保

■ 王易

说到节能环保的产品，很多人可能马上会想到电动汽车，会想到 LED 灯。如果说到打印机恐怕很多人就一头雾水了，因为在大家眼中，打印机只是躺在文印室或者家里书房的一台安静的机器，没有想过它还有节能与环保的本领。带着对打印机如何节能环保的问题，笔者专访了爱普生(中国)有限公司媒体关系与网络传播经理袁雪，听她讲述了爱普生是如何把自己的每一台打印机都做到节能环保的。

袁雪谈起今年爱普生在王府井低碳公益活动中一个有趣的对比：同样以自行车发电作为能源的两台打印机，爱普生的墨仓式打印机就可以通过人蹬自行车所发的电量正常工作，而另外一台打印机因电力不足而无法正常使用。这个对比从节能方面，体现了爱普生产品的特性。袁雪介绍到，由于使用了独特的微压电打印技术，爱普生打印机在工作时无需对墨水加热就可以进行打印，而使用热发泡技术的打印机需要消耗更多能源才能进行正常工作，同时，激光打印机也需要耗费大量能源来融化碳粉后热压到纸张上，核心技术不同也就决定爱普生产品具有节能的天性。同样打印一页文件，爱普生打印机的能耗

仅为普通激光打印机的 1/20。

中国的多种家电产品都贴有能耗标识，消费者可以很简单地通过这些“一级、二级、三级”能耗标识来判断产品是否节能。目前打印机产品还没有国家统一的能耗标识，袁雪也表示，希望国家相关部门能够推动打印机的能耗标准，让大家在选择打印机产品时，能够将节能作为考量的一部分；减少电力的消耗是打印机节能环保的一项特性，减少墨水的消耗则是打印机节能环保的另外一项特性。

袁雪介绍，通过微压电打印技术，爱普生的商用喷墨打印机打印 7.5 万张纸只需要 4 个墨袋，而如果使用普通的激光打印机来打印这些纸，则需要消耗 52 个硒鼓。爱普生的墨仓式打印机仅用 4 瓶墨水就可以实现普通喷墨打印机 100 个墨盒的打印量。可以说，墨仓式打印机大幅度减少了耗材的使用，这不仅降低了消费者付出的金钱成本，同时也减少了生产这些耗材所耗费的资源 and 环境成本。

据悉，中国财政部及相关部委已于 2015 年 7 月 31 日签署了“节能产品政府采购清单(第十八期)/环境标志产品政府采购清单(第十六期)”的正式通知，爱普生入选节能政府采购清单的产品型号共 165 个(含喷墨、针打、扫

描仪、投影机)；入选环境标志政府采购清单的产品型号共 32 个(含喷墨、针打)。爱普生针式打印机具有高速、稳定耐用、打印清晰、成本低等优势，可令打印速度急速提升，效率提高，事半功倍，为海量的打印量提供完美的应对方案。

爱普生打印技术的节能环保不仅体现在产品方面，在服装设计领域方面也为环境默默地做着贡献。袁雪讲到，爱普生大幅面打印机 SC-F2080 可以直接将图案打印在 T 恤上，不但方便快捷，节省时间，耗电量及化学试剂的使用量等方面都有严格的标准，可以完全满足当今快速的个性化时代。

袁雪谈到，爱普生之所以在产品的节能与环保上如此投入，是与其企业理念“省、小、精”分不开的。“省”很容易理解，就是让购买爱普生产品的用户，整体使用成本能够降低，而这也是爱普生一直所追求的。从政府到企业再到个人使用者，每一台打印机都能够在耗电和耗材两方面节省成本，放大到整个社会来看很大程度上降低了环境负荷。“小”是指产品的体积，爱普生相信，在功能相同的情况下，把产品做得更小，本身就是对减少社会资源浪费做出的一种努力。“精”则是表达爱普生对于产品高精度的严格要求，对技术的精益求精。

掌握市级产业发展平台招商“法宝” 中山民众镇 重拳出击五金建材 与装备制造产业

■ 游玉华

凭借“金字招牌”的集聚效应，广东省中山市民众镇市级产业发展平台近期吸引了海明润等大企业落户，广东盐业集团物流项目也在洽谈中。记者走访获悉，依托连片土地资源、交通利好，民众镇拟加快建设智能装备制造产业园，聚集物流装备、节能环保装备、海洋工程装备等企业。

五金机械类产值比增近四成

近日，深圳海明润超硬材料股份有限公司签约落户民众镇，计划投资 1.8 亿元生产金刚石复合片等产品，供应国内外各大油田，年销售收入可达 3 亿元。深圳海明润企业落户民众，是中山今年以来招商引资方面实施市镇沟通联络机制的成功项目之一，该企业也表示看好民众镇良好的发展势头及区域优势。

依托深圳海明润这类企业，中山市民众镇正在加速从传统农业大镇向新兴专业镇蜕变。据民众镇相关负责人介绍，今年以来该镇着力构建新型专业镇现代特色产业体系，重点着手升级发展五金建材业、培育发展装备制造业两大主题。

今年上半年，民众镇五金机械类企业总产值同比增长 39.9%，新增规上企业中圣五金产值比去年同期增长 25 倍。装备制造业增加值排名中山市第一，增速为 113.3%，远远高于全市 13.5%的平均增长率。

按照民众镇规划，将充分发挥超亿元企业数马五金、中圣金属板带、昇兴包装、华骏钢管、奇鉴五金等五金建材企业的集群效应，着力将五金建材培育提升为该镇打造新型专业镇的支撑性产业。

欲发力智能装备制造业

与其他镇区相比，民众镇招商引资的重要“法宝”，便是中山四大产业平台之一——位于保税物流园区内的民众镇市级产业发展平台。

该平台规划总占地面积 5550 亩，首期占地面积 1000 亩，主要发展先进装备制造业、物流配送、跨境电子商务、进口贸易等新兴产业。记者获悉，市级产业发展平台自去年落户后，民众镇快马加鞭，预计今年年底进行主干道路施工。

凭借市级产业平台的集聚效应，目前民众镇除成功引入海明润公司外，还吸引了机械、物流、进口食品等多个项目前来洽谈。其中，广东盐业集团物流项目计划在产业平台设立珠西地区加工仓储中心。

“我镇将借助省规划发展珠江口西岸先进装备制造产业带的契机，发挥后备连片土地资源、岸线资源、交通利好等优势，争取引进叉车物流制造、进口海盐加工配送、不锈钢加工等一批优质项目。”民众镇相关负责人表示，未来将升级生态环保产业园和保税物流中心，着力发展物流装备、节能环保装备、海洋工程装备产业和游艇产业，努力把市级产业发展平台打造为智能装备制造产业园和高新技术企业集聚区。

沈阳市铁西区 助推传统五金机电市场升级

■ 吕卫国

9 月 2 日，中国五金机电市场发展论坛在沈阳市铁西区隆重开幕，来自全国互联网与五金机电行业的专家学者和企业高管各抒己见、畅所欲言，共同展望了“互联网+五金机电”市场发展的光明前景，并签订了多项合作协议。这次活动的成功举办，为铁西区发展第五代专业市场注入了新的动力。

近年来，随着电子商务与现代物流的迅速崛起，第三代传统专业市场受到前所未有的冲击，沈阳市铁西区作为鞍山传统的五金机电集散地，结合自身优势将传统的五金机电市场升级为第五代专业市场，继续保持经济持续稳定增长，对铁西未来发展十分必要。

“十三五”期间，沈阳市铁西区将重点打造“一带、四轴、四核”的服务业发展格局。“一带”即人民路——交通路——高铁大道沿线服务业发展带；“四轴”即千山西路创新型生产性服务发展轴、四达路外生型生产性服务发展轴、人民路区域性公共服务发展轴和九道街主题文化品牌形象轴；“四核”即永乐公园区域级生活服务核、高铁高端现代服务核、四达路生产性服务集聚核和交通路文化创意服务核。显然，目前分布在城区内的 1500 余家小规模经营业主户零散无序的经营模式和交易方式，已不能满足沈阳市快速发展的城市化进程，特别是其混乱的经营环境已与铁西城区现代化的商业氛围不相协调。

第五代专业市场是以强大而发达的交通路网为依托，以物流为基础，以展示、博览为先导，以设计、研发为后盾，以信息化为手段，以批量采购、集中供应、厂家直销、接单加工、电子商务、拍卖交易等为主要经营方式，多功能、全方位、强辐射、大流通、集约化、网络化、专业化的大型产业综合服务平台。

对铁西而言，发展第五代专业市场具有着显而易见的优势——

铁西拥有立体化的交通和发达的物流优势，铁西区距沈大高速公路 1 公里，距沈阳桃



仙机场 89 公里，距鞍山机场 1 公里，距营口港 80 公里，距大连港 270 公里，区域内还有哈大高铁鞍山西站和丰富的铁路货运专线，拥有集公路、铁路、海运、航空于一体的立体化交通网络。

铁西拥有庞大的市场需求优势。铁西区目前拥有全市五金机电行业 90% 的业主，总数 1500 余户，年交易额 500 亿元，经营品类涵盖五金所有行业门类。

铁西拥有较为发达的网络平台优势。2014 年，阿里巴巴鞍山产业带正式落户铁西，开启了铁西互联网产业发展的崭新时代。目前，阿里巴巴鞍山产业带已有上线企业 258 家，2015 年有望实现销售收入 1.2 亿元。同时，现有电商园区两个，已有 18 家电商及电商配套企业进驻。这些都将成为互联网+五

金机电产业插上腾飞的翅膀。

铁西拥有迎接国内五金机电产业梯次转移的基础优势。近年来，随着劳动力、水电、物流、配套、土地等生产成本的逐年上升，许多具有一定生产规模的五金机电企业加快了北上迁移的步伐，而铁西良好的五金机电市场基础和规模化、配套完备的工业园区使铁西具备了承接产业转移的独特优势。

……

面对新的发展机遇，铁西区主动适应新常态，充分发挥自身优势，以“互联网+”为抓手，积极推动传统服务业转型升级，成功引进并培育了万贯国际工业品博览中心等一批具有良好发展前景的高成长性第五代专业市场项目，构建了铁西现代服务业发展的基本格局。

厦门开启 进口船舶机电产品 检验监管新模式

■ 寇盈婷

近日，厦门东渡检验检疫局首次对厦门船舶重工股份有限公司进口船舶用无线电话机施行“符合性验证”直通放行，开启了自贸区进口船舶机电产品检验监管新模式。

据介绍，与以往的检验监管方式不同，“符合性验证”模式简化了检验监管流程，将工作重心由码头查验转变为事中事后监管环节，后续将定期核对企业进口商品使用情况。造船企业仅需在申报阶段多提供一份产品专用于船舶生产的符合性声明，其进口商品即可直接放行，不予查验。

目前，已有 6 家造船企业通过该模式进口船舶专用机电产品，平均每批进口货物可为企业节省 1 天以上的通关时间以及 300 元标箱的通关费用。据了解，造船业是厦门海洋产业的重要组成部分，每年从东渡口岸进口的船舶专用机电产品大约有 400 批次，合计 500 标箱。

市场传真



重卡市场 8 月销量下滑 27% 累计降幅达 30%

■ 惠聪

今年 8 月份的重卡市场共约销车 3.5 万辆，同比大幅下降 27%，环比小幅下降 6%。1-8 月，国内重卡市场累计销售 36.77 万辆，同比下降 30%，仅比 1-7 月的 30.6% 降幅缩窄。这也就是说，2015 年过去了 8 个月，市场的累计降幅还在 30% 上下“徘徊不前”，给 9-12 月的重卡市场形势蒙上了一层阴影。

分企业来看的话，8 月份，“老三强”东风、重汽、一汽分别销售重卡 6900 辆、6700 辆和 5800 辆，同比分别下降 31%、15%和 27%；第四名陕汽和第五名福田销售重卡 5100 辆和 5000 辆，同比下降 34%和 16%。江淮重卡 8 月份销售 1700 辆，同比下滑 42%；华菱重卡销售 609 辆，同比下降 45%；大运和红岩 8 月份分别销车 1215 辆、780 辆，下降幅度分别为 16%和 37%。北奔 8 月份销车 600 辆，由于去年同期基数过低，因此出现正增长（也是主流企业中唯一个增长的企业），同比增幅为 8%。

8 月份重卡市场的惨淡情况，其实跟中国制造业的基本现状是一致的。国家统计局与中国物流与采购联合会公布的 8 月份制造业采购经理指数(PMI)只有 49.7，环比回落 0.3 个百分点，掉到了荣枯线下方。最近一年的中国制造业 PMI 就像走钢丝绳一样，在 50%这个荣枯线上下浮动，企稳基础非常薄弱。最近有评论分析指出，“8 月份最新调查数据显示，中国制造业运行出现逾 6 年来最显著放缓，新业务总量和新出口订单量皆较 7 月份加速下降，导致产出创下 2011 年 11 月以来最大收缩率。”“8 月份，生产需求下降，导致制造商进一步压缩采购，采购减幅较 7 月份加剧，为 2009 年 3 月以来最显著。”

今年前八月，国内重卡市场共计销售各类车辆 36.77 万辆，比去年同期的 52.77 万辆下降了 30%，净减少 16 万辆左右，市场之惨烈可见一斑。东风公司仍然稳居行业第一，1-8 月销售重卡 8.09 万辆，同比下降 24%，低于行业平均水平；中国重汽稳居第二名，1-8 月销售重卡 6.77 万辆，同比下滑 21%，降幅也低于行业平均水平；第三名为一汽集团，累计销售重卡 5.39 万辆，同比下降 36%。

陕汽集团继续位列行业第四名，1-8 月销售重卡 5.24 万辆，同比下降 32%；福田汽车 1-8 月销售重卡 4.91 万辆，比去年同期的 77357 辆下降了 37%。第三阵营中，第六名江淮汽车 1-8 月销售重卡 2.08 万辆，同比下降 30%，接近行业平均降幅水平；第七名华菱和第八名大运汽车前八月分别销售重卡 10143 辆和 9805 辆，同比下滑 29%和 8%。北奔和红岩累计销售重卡 6615 辆与 6335 辆，下降幅度为 15%和 64%。