

## 备战庞大市场需求 三菱加大光通信研制力度

### ——三菱电机参展2012第十四届中国国际光电博览会及召开记者招待会



2012年9月6日—9日,三菱电机带着专业技术团队及性能优异的光器件产品精彩亮相第十四届中国国际光电博览会,同期于深圳大中华喜来登酒店举办媒体记者招待会活动。

本站记者走访展会时发现,三菱电机的展台鹤立鸡群,双层设计的展台在1号展馆显得格外引人注目。据三菱电机工作人员介绍,本次参展,三菱电机带来了半导体部门研发的10Gbps、40Gbps以及100Gbps等最新型和高性能的光通讯器件产品。

三菱电机拥有超过30年的丰富经验,研发生产的光通讯器件产品从低速到高速,从标准化生产到客制化,为全球的信息通讯网络发展做出了巨大的贡献。

记者走访期间,不时有观众前来参观体验三菱电机的产品,并和三菱电机的工作人员探讨产品的特性和光通讯器件产品的应用需求。展台的二楼设置为接待区,凡是对三菱产品感兴趣的客户以及意向客户,均能在展台二楼与三菱电机工作人员进行深入洽谈和沟通。

9月7日下午1:30,三菱电机在大中华喜来登酒店召开媒体记者招待会。三菱电机光通讯器件技术开发部首席技术总监渡边齐先生、三菱电机半导体事业部总经理谷口丰聪先生等多位三菱电机技术专家共同出席了会议。同时,来自光通讯行业内的各大媒体,譬如中自网、网络电信、c114中国通信网、OFweek光通讯网等媒体也派代表参加了本次会议。

会议一开始,渡边齐先生就三菱电机半导体事业部及三菱电机光通讯器件产品的研发及市场份额做了详细的分析和

讲解。他说到,“三菱电机以创造活力社会为目标,从技术服务到技术创新,三菱电机致力于研制出最先进、极稳定和高质量的光通讯器件,为中国乃至全球的光通讯业持续发展贡献一己之力。受2008年金融危机影响,2009年、2010年三菱电机半导体事业部的利润有所降低。行业不景气的现象在2011年下半年有所缓解,预计2012年,三菱电机半导体事业部的销售额及利润将实现回升。”

此外,渡边先生还为到会嘉宾介绍了三菱电机光通讯器件的开发历史,以及全球光通讯器件面临的市场趋势和三菱电机采取的应对举措。渡边先生说:“业内光通讯器件企业包括三菱电机在内,几乎无法实现40G以上能工作同时经济上能被市场接受的光通讯器件。另外,随着光纤到户的普及,每年频带在不断扩大,存在着不同状态的频带不足现象,系统低功耗的要求显得越来越迫切。”面对这一市场现状,三菱电机又会作何努力呢?渡边先生继续说道,“根据旺盛的市场需求,三菱电机首先保持现有的产品线,保证光通讯器件产品的品质和性能。其次,三菱电机将根据客户技术以及系统的需求,进行产品的设计及技术解决。第三,争取早日实现高端产品市场的普及。”

在渡边先生的精彩演讲之后,与会的媒体代表与渡边先生、谷口丰聪先生、王炜先生进行了面对面的互动问答。各大媒体代表纷纷就三菱电机的光通讯器件产品研发计划以及下一步的市场拓展计划提出了疑问。据现场提出的问题看来,大家普遍对于三菱电机是否有下一步的产品研发计划以及是否打算

在中国新开设生产工厂比较感兴趣。此外,与会媒体代表阐述了目前中国光通讯市场的一个明显趋势,就是国家宽带战略的实施导致光通讯器件的产品尤其是100G的PON设备采购量大幅上升,器件商同时面临机遇与挑战。而面对这样的局势,三菱电机是否做好了应对的准备?

面对媒体代表的深度提问,渡边先生、谷口丰聪先生、王炜先生都予以了详尽回答。他们表示,三菱电机研制的光通讯器件产品在全世界处于领先地位,尽管如此,面对庞大的市场需求,三菱电机将持续投资,扩大生产力,加强光通讯器件产品的应用性、一致性和低功耗性。三菱电机研制的100Gbps设备由4个25Gbps的设备集成整合在一起,可实现布线美化简洁,同时尺寸较小,可以成比例的降低功耗。这一技术突破在100Gbps的市场中极具竞争力。

尽管时间短暂,语言不通,三菱电机与媒体代表之间的互动却依然热烈。看似平静的Question and Answer环节迸发着智慧的光芒。在翻译的帮助下,三菱电机高层领导及资深技术人员与媒体代表对中国光通信市场进行了深入探讨。正值光博会盛大召开,三菱电机用性能优越的产品和高质量的服务向媒体及参展观众展示了三菱电机在光通信领域的领先实力。从展台的设计到产品展示,从企业介绍到互动问答,三菱电机严谨细致,大气高端的企业魅力展露无遗。感受于三菱电机领先世界光通信器件的决心,我们相信未来光通信覆盖下的高速网络时代正在来临。

## 中国光伏企业应当如何应对“双反”?

关于中国光伏企业应当如何应对美国“双反”,不少业界人士都提出了“绕道出海”的策略。其实,海外拓展战略,应当成为中国光伏企业的一项长期战略,无论是否有“双反”,都应该有计划地开展;而且,中央政府也应当给与足够的支持,这样还可以给国家目前充足的外汇储备一个很好的出口。这一点,前面已经说过。但是,作为企业家要注意的是,海外设厂是一个复杂和长期的事情,需要认真调研和慎重决策,如果仅仅是因为“双反”,就匆忙做出决定,可能反而会忙中出错。而且,对于海外设厂所造成成本增加,也要有应对的策略。

但是,对于中国光伏企业来说,更重要的是,要利用目前的光伏产业低迷期,尽快加强自身的实力,增强企业抗风险能力,提高技术和制造水平,才是真正的应对方法。

### 点评:

目前,我国虽然是光伏制造大国,但并非光伏制造强国。以现在的多晶硅为例,国外对中国的销售价格降低当15万元/吨,还有盈利,但中国几乎所有的企业都只能停产。这就是依赖国外的技术所造成的恶果。但中国这些年的制造经验,实际上已经为创新作了

丰富的积累,实际上,也有不少企业已经开发出了许多“低成本、高效率”的光伏制造技术。例如,上海普罗所开发的PM法多晶硅提纯技术,可以在实现99.99995%的纯度下,将成本降低到6万元/吨的程度,仅为国外西门子法多晶硅成本的1/2.5。上海普罗正在开发的无籽晶铸造单晶技术,不仅效率高,而且成本低,已经处于国际领先地位。上海普罗的一炉四锭多晶硅铸锭炉,单炉产量达到3200公斤,单位铸锭能耗低于5千瓦时/公斤,晶粒质量优于欧美铸锭设备。这说明,我国的装备制造和工艺研发能力已经处于国际领先水平。在目前的危机阶段的低谷时期,只要我国光伏企业大胆使用这些创新技术进行自主创新,大胆采用国内自己的技术成果,就能够进一步大幅降低光伏制造成本。

实际上,虽然欧美国家对光伏的研究比中国早若干年。但领先优势并不是很明显。目前,大多数工艺设备都很粗糙,并未经过长期的产业化检验,不少设备比中国的设备性能还要差,有的甚至是“愚蠢”的设计。当然,也不乏有不少技术领先的设备和工艺,但领先优势都不大。因此,一方面,我国的装备制造和工艺研究单位要加快研发进度,尽快实现从全产业链的角度对欧美的全面超

越,另一方面,我国企业也要大胆采用国内的工艺和设备。这样的话,即便欧债危机持续发酵,即便美国坚持双反,中国的光伏产业依然能够摆脱对欧美市场与技术的依赖,摆脱其贸易壁垒,而独自领跑世界。这样还会使得欧美越建立贸易壁垒,对其自身的光伏产业发展危害越大,而中国则能够发展得更好。

我国光伏企业要利用目前产业低迷阶段,提高我国光伏产业各个环节的工艺技术水平,提高我国光伏产业各个环节的装备制造水平,将目前的已经具备的成本优势保持下去,并积极采用新工艺将多晶硅原料环节的高成本的短板劣势转化为低成本的优势,使得中国光伏产业在全产业链各环节的成本和技术上均具有显著的竞争优势,并长期保持下去。这样才能彻底打败外国政府和企业遏制中国光伏发展的企图。

目前,我国的光伏产业存在一种本末倒置的现象,各地政府和企业都是为了光伏而发展光伏,仅仅把光伏当作一个新兴产业,忘记了光伏其实是一种能源产业。这种对光伏的夸大目前在我国许多地区都存在。这种夸大其实是对光伏的孤立,反而限制了光伏的发展。光伏产业的真正发展,只有在光伏充分地应用以后,才能够实现。毕竟,光伏

发电是一种能源,是为了给人民生活和经济提供电力的。因此,发展光伏不能为光伏而光伏,而是要为经济发展而合理发展光伏产业。光伏发电,应当与工业、农业、服务业项目、人民生活用电等紧密结合,光伏为生产服务,为人民服务,只有这样,光伏发电才能走上健康发展的道路。

此外,有实力的企业,要利用现在的价格低谷和产业低迷的阶段,设法联合金融机构,实行逆市扩张,弯道超车。在低谷中进行扩产,并加大技术改造的强度和力度,这样,就能够以最低的成本,最大的产能迎接下一轮的产业高潮。

只要中国光伏企业的制造水平能够得到提升,只要中国光伏企业在保持成本优势的同时增加技术优势,只要中国光伏企业能够正视光伏的地位,使光伏能够最好地为经济生产和人民生活服务,那么,无论美国佬无论采取什么样的花招和手段,都无法伤害中国的光伏产业。他们会发现“双反”,不仅伤害不了中国企业,反而是搬起石头砸自己的脚。中国的光伏产业,就能做到“任凭风浪起,稳坐钓鱼船”。