

美国光伏双反今日终裁 欧盟反补立案尚无时间表

美国对华光伏双反仲裁结果即将于10月10日公布,这也将为美国国际贸易委员会11月初的最终投票结果定调。如果维持初裁不低于30%的反倾销税率,中国光伏出口美国的大门将最终关闭。更让业内人士担忧的是,欧盟目前已公布反倾销立案的中国应诉企业名单,虽然对华光伏反补贴立案尚无时间表,但美国的终裁走向将很可能影响欧盟双反的最终结果。

美国今日公布双反终裁结果

2011年10月,美国太阳能电池生产商Solar World要求对中国75家相关企业展开“双反”调查,当年美国即开始立案调查。今年3月,美国商务部初裁对中国输美太阳能电池征收2.9%至4.73%的反补贴税。

5月17日,美国商务部发表声明称,初步裁定对从中国进口的光伏产品(主要是中国输美太阳能电池)征收31.14%至249.96%的高额反倾销税。强制应诉企业无锡尚德太阳能公司税率为31.22%,常州天合光能公司税率为31.14%,其他59家单独税率应诉企业税率也均超过30%。

今天美国对华光伏双反终裁结果将公布,中国太阳能企业的产品是否被征收不低于30%的惩罚性进口关税将基本尘埃落定。虽然美国国际贸易委员会11月初还将最终投票,但今日公布的终裁结果将很大程度上为投票结果定调。



据中新网能源频道了解,按照惯例,美国国际贸易委员会过去鲜少驳回课税的决定。若想要国际贸易委员会改变判决,那么至少有4名委员变更去年投下的选票。而国际贸易委员会6名委员去年一致认定美国太阳能业者受到中国进口品实质上的损害。

不但如此,据《燕赵都市报》10日报道,由于美国商务部

发现中国光伏企业还获得了其他政府补贴项目,商务部将会修改反补贴税初裁税率。无锡尚德电力、天合光能等中国光伏企业将会面临更高的反补贴税,中国太阳能面板或将被迫退出美国市场。

欧盟对华光伏双反前景黯淡

美国光伏双反对中国光伏业的不利影响已经显露,而欧盟委员会9月6日正式对中国光伏电池发起迄今最大规模的反倾销调查,涉案金额超过200亿美元。

据光伏太阳能网昨日报道称,欧盟已公布反倾销立案的中国应诉企业名单。此次抽样调查企业总共134家,其中六家为强制应诉企业,包括英利、尚德、赛维、锦州阳光、晶澳和旺能光电。

虽然欧洲光伏产业联盟9月25日发起的反补贴诉讼,欧盟尚未最终立案,但业内人士对此多持悲观预期。美国今日双反的终裁走向将很可能影响欧盟双反的最终结果。

厦门大学中国能源经济研究所林伯强教授,在接受中新网能源频道采访时表示,美国已经裁定中国光伏产品倾销,同样的套路下,欧盟最终认定中国光伏电池倾销的可能性非常大。而且由于欧盟是中国光伏产品最大市场,一旦认定倾销,光伏企业将遭受更大打击。

国外风电巨头携手本土企业 旨在走得更远

很多时候,后退一步,是为了跳得更远。在中国庞大而复杂的风机市场面前,联手作战,或者比单打独斗更有优势。美国通用电气公司就选择了央企哈尔滨电气集团公司,而西门子则选择了上海电气。

2010年9月28日,GE与哈电集团下属的哈尔滨电机厂有限责任公司宣布成立新的合资公司,主要为中国市场开发制造风力发电机组。

作为世界主要的风电设备供应商,GE在全球的风电装机超过14000台,在中国的装机也近千台。但近几年来随着华锐风电、金风科技、东方电气等国内风机制造企业的迅速发展,在一系列大型风电特许权项目招标中,包括GE在内的许多外资企业,由于在价格上不占优势,市场份额明显下滑。

在GE看来,选择与哈电合资,有助于其降低风机制造成本,并开拓未来新兴的海上风电市场。而对于哈电来说,引入GE成熟的品牌和技术,可以更好地、更快地弥补其在风电领域的不足和滞后。

今年7月,上海电气与西门子举行了风能合资公司开业庆典仪式,宣布两家合资公司——西门子风力发电设备(上海)有限公司和上海电气风能有限公司正式挂牌成立,双方在风电领域上正式开始携手合作。

根据双方协议,西门子风电(上海)公司将面向中国市场和西门子全球供应网络研发

和生产风机;而上海电气风能负责中国地区风电设备的销售、项目管理、项目执行以及相关业务开发和服务。

作为世界海上风电领域的领军者,西门子在风机技术、企业经营、市场管理和技术管理等方面可谓经验丰富。2010年,西门子在上海建立了风机叶片制造基地;2011年赢得中国首个海上风电订单,同年10月,其风力发电集团亚太区总部落户上海。

“外方都是只占49%的股权,其实就是以技术换市场,”一业内人士告诉记者说,西门子意图借助上海电气的渠道,赶在其他竞争对手之前占领海上风电。“而上述两个合作,相较之下我更看好西门子和上海电气,因为上海电气此前就有风电业务。”

但这种和竞争对手的合作,在他看来,更像是被迫而非心甘情愿的。

点评:

由于电力市场相对封闭,他们不得不寻求捆绑,如果条件允许,外资还是更倾向于选择自己做。至于这种选择是否能赢来皆大欢喜,将来他们又能否在中国乃至全球的风电市场上占有一席之地,还需拭目以待。

有人将之归结为“外资风机制造商的逃离潮”。但事实上,这种趋势早在四五年前甚至更早就有迹可循了。

为降低风电投资成本,推动本土风机制造业的发展,国家要求风电特许权项目设施的

国产化率必须达到70%。而该政策被认为在促成2008年我国本土风电设备累计市场份额首次超过外资企业上功不可没。

随着国内风机制造企业技术创新,设备质量不断提升,目前与本土风电制造商相比,外资已没有太大优势,“唯一的优势就是质量和技术,但又有服务跟不上这一硬伤,况且其售价一直都跟本土企业有较大差距,成本也一直没能完全降下来。”

也有分析将外资制造商市场份额的大幅下滑归之为本土制造商以性价比为旗打起的价格战。近年来,随着国内大批企业的产品投向市场,在激烈竞争尤其是产能过剩情况下,风机整机的价格已从2008年的6500元/千瓦,下降至2011年的3700元/千瓦以下。不断拉低的风机价格不但快速拉低了行业的毛利率,且直接推升了本土风机制造商的市场占有率。

但在中国最大的风电开发商龙源电力集团总工程师杨校生看来,售后服务响应速度慢以及产品不能适应中国本土国情、不能跟上中国风电市场迅速变化的步伐才是背后的真相。

当中国的风电开发商一日千里,纷纷抢占风电资源、跑马圈地时,外资却忽略了这种强烈的需求,不愿大规模上马风机;当中国风力发电市场日趋成熟,机组大型化成为发展方向时,外资却固守其原有的机型,不愿将

其大容量机组和技术推向中国市场;当中国政府决定试水海上风电时,外资企业却因价格和技术等因素而关上了大门;当一些地区有低温型、防风沙、防台风等特殊要求时,外资也不能像本土企业那样灵活地按需定制。

我国用了短短5年时间就走过了欧美国家15年才完成的风电发展之路。显然,中国风电发展的速度之快,远超乎外资制造商的想象。

而待外资一边抱怨着中国的政策支持和本地关系,一边纷纷转向大容量机组和海上风电时,经过了早期购买图纸消化吸收的本土风机制造商,已逐渐成长为可与外资相抗衡的力量——大量迅速崛起的本土制造商。

“现在市场上2.5兆瓦、3兆瓦机型基本上被联合动力、华锐风电等垄断,所以,若没有渠道,外资制造商的日子将会越来越难过。”一位熟悉风电行业的人士告诉记者说。

在他看来,随着中国风电向稳步发展过渡,市场竞争向理性回归,产品技术、性能、质量等核心价值将再次受到市场重视,外资制造商也不是没有翻盘的机会。

“但外资制造商如果再不转型或采取其他措施及时调整策略,在当前全球经济继续下行、中国风电设备产能过剩已成定局的情况下,就只能败走中国。”

2013第12届中国(山东)国际工业自动化应用技术展览会

展会时间: 2013-3-13至2013-3-15

展会地点: 济南国际会展中心

展会介绍:

2013山东工业自动化专业展(SDAT 2013)是2013年“中国(山东)国际装备制造业博览会”中的一个关于工业自动化主题的专业展会,是关于工业自动化全面解决方案、生产及过程自动化、电气系统、机器人技术的行业盛会。

回顾前十余年的自动化展会,自办展开始以来,秉承专业性、权威性、国际性的办展

理念,多年来不断创新和发展,十余年的展会成功举办,奠定了其为山东及周边省市最具专业权威展会的地位,在业界享有很高的声誉和关注度,为山东及周边省份的业内同行相识、相聚、相交提供了理想的服务平台。

展品范围:

工业控制与自动化展区:

工业自动化控制系统及装备、工控机、PLC、伺服系统、电机、控制器、工业开关、连接器、控制软件、工业视觉系统、高低压

电器设备、端子、工控电源、DCS等;

工厂自动化设备展区:

数控系统、机械手、机器人、数控数显设备等,制造业信息化、工业信息技术及软件等;

仪器仪表展区:

变频器、传感器;调节器、变送器、调速器;继电器、计量测试测量仪器、电工仪表、分析和光学仪器、实验室仪器及专业仪器设备等;

无损检测展区:

无损检测技术及设备、理化检验技术及设备、质量监控技术、材料测试与试验技术设备等

展会联系:

电话: +86(0531)81219080

传真: +86(0531)88879893

邮箱: auto2000@126.com

网址: www.Chinaieme.com

地址: 山东省济南市高新技术开发区大学科技园北区D座

邮编: 250101