

签订中长期供需协议给煤炭企业带来市场信心——

山西尝试煤电“联姻”解煤企困局

本报记者 林火灿



距和滞后性，且合同煤与市场煤存在较大价差，导致煤炭供需协议履行难，特别是在煤炭销售旺季，一些经济发达地区往往闹起“煤荒”。

正因为如此，这种“量不真、价不实”的煤电供需协议存在的价值也越来越小。2010年，国家发展和改革委员会正式取消一年一次的煤炭订货会，意味着延续50多年煤炭订货机制正式落幕。煤炭市场化改革迈出重要一步。

按照国家发展改革委出台的《关于完善煤炭产运需衔接工作的指导意见》，新的政策机制仍然鼓励供需双方签订长期合同，并加快建立以全国煤炭交易中心为主体，以区域市场为补充，以网络技术为平台，有利于政府宏观调控、市场主体自主交易的现代化煤炭交易体系。

不过，煤电双方相互“顶牛”的局面并未因此改变。特别是在2011年煤炭价格一路上涨的背景下，合同煤与市场煤的价差进一步扩大，煤炭企业供应合同煤的积极性下降，甚至不按时履约，电力企业不得不

到市场上去买煤补充，推高了市场煤的价格，也加大了电力企业的盈利难度。

现在的形势和两年前已经完全不同了，煤炭企业风光不再，煤炭价格一跌再跌，市场供大于求的局面没有得到有效改善，行业正处于寒冬期。交通银行能源研究员竺璋说，在产业形势逆转中，煤炭企业和电力企业各经历一次冰火两重天，的确也到了双方考虑携手共赢的时刻。

为促进煤炭企业和电力企业之间建立长期稳定的战略合作伙伴关系，不久前，山西省出台“煤炭经济20条”，积极鼓励煤炭企业与电力、冶金、焦化等重点用户签订长协合同。同时，鼓励电力企业清洁高效就近用煤，决定自8月1日起，对省内实施煤电联营、煤电一体化和签订煤电长期合作协议等的发电企业，给予发电指标倾斜。

分析认为，此次山西省煤炭企业与中央、省内外重要电力企业签订中长期供需合作协议，是山西煤炭企业落实“煤炭经

济20条”政策措施，促进行业自救的具体行动。“这次合同签订的另一个看点是均为中长期电煤供应协议，与过去每年一签的做法也大不相同。”竺璋分析说，此次煤炭企业和电力企业签订电煤供应长期协议，是在双方在对各自的可供资源、煤炭需求进行详细调查摸底的基础上，有利于确保中长期协议的积极、有效、稳定履行，对于缓解煤电矛盾具有积极意义，也有利于推进煤电联营，促进煤电企业协调发展。

中国国电集团公司董事长乔保平表示，煤电企业签订长期协议，有利于破解煤电供需矛盾，实现煤电双赢，也可确保国家能源安全，促进国民经济健康发展。

也有专家指出，此次煤电双方中长期协议的签署，有利于给正处于市场寒冬期的煤炭企业带来市场信心的极大提振。煤电的积怨由来已久，双方能否在短期内消除隔阂，理顺煤电关系，不折不扣地执行双方签署的供需协议，实现共赢发展，仍然是个未知数。



苏美达：

光伏企业出路在转型

本报记者 李予阳

8月6日，中欧光伏价格承诺协议正式实施的第一天，记者在江苏南京见到了江苏苏美达集团有限公司总裁蔡济波。蔡济波介绍，在历时一年的欧盟光伏倾销调查中，苏美达旗下的辉伦太阳能科技有限公司不仅积极应对，而且作为组成工作委员的13家核心企业之一，全程参与了欧盟光伏案。

“以前有价格差异，现在已经限定价格，又减少总量，行业将加快优胜劣汰。下一步光伏企业就要各显神通，看谁的技术和品牌、服务水平过硬了。”蔡济波说，“预计下一步我们公司光伏在欧洲的发展将会与此前持平。”

蔡济波告诉记者，苏美达对光伏业务板块从战略上坚持差异化，将业务集中在光伏组件及下游等有价值的环节，控制住扩张冲动，这为企业在光伏行业遭遇整体困境时保持盈利创造了条件。

“我们的量不是最大，但我们的出口价格并不低，一直有盈利。业内光伏企业热衷于做全产业链，我们坚持短产业链。”蔡济波说，“由于光伏的投资回收期很长，光伏企业的稳定性很重要，仅仅靠投机做不好这个产业。”

光伏产业发展到今天已经暴露出许多行业内部的问题，“双反”只是导致行业遭遇困境的其中一个因素。创新不足、缺乏品牌、技术以及跨国经营能力等已经严重制约光伏企业发展。苏美达新能源发展有限公司总经理李晓江告诉记者，现在回过头反思光伏产业发展，有群体非理性的一面，过于乐观，盲目扩张产能，忽视了转型升级，也忽视了产业分工，每个环节都想做。另外，必须摆脱政府依赖，从市场需求出发。靠政策、靠扶持不能成就真正的企业，仅仅靠卖产品已经看不到前途。

今年6月，在全球规模最大、影响最深的德国慕尼黑国际太阳能展上，苏美达与天津电气传动设计研究所有限公司合作研发的针对德国光伏自发电家庭市场的储能解决方案—ENERCUBE成为展会上唯一获得TUV认证的中国品牌储能产品，吸引了大量客户。展会期间就有不少客户确定了试订单。辉伦太阳能科技有限公司副总经理芮春春告诉记者，储能技术是下一步竞争的方向。苏美达的技术创新坚持以市场为导向进行集成创新，不是单纯追求技术指标，而是以能否转化成产品、产出效益为标准。

苏美达在光伏领域将两条腿走路、国内外并举。“分布式光伏市场做起来没那么容易。”蔡济波表示，还是要坚持走差异化道路，新能源的市场很大，下一步公司发展将不仅局限在光伏，将打“综合新能源牌”。

首批淘汰落后产能部分企业名单

造纸行业

企业名称	淘汰产能(万吨)
山东高青青苑蓝天纸业有限公司	6
山东泉林纸业有限责任公司	6
山东华泰纸业股份有限公司	11.6
河南南阳银鸽纸业有限责任公司	9.4
安徽合肥金钟纸业股份有限公司	22.6
安徽合肥兴东纸业股份有限公司	6
安徽省萧县林平纸业股份有限公司	9
湖北武汉晨鸣汉阳纸业股份有限公司	22
湖北宜昌书林纸业股份有限公司	8
湖南沅江纸业有限责任公司	8.1

主动调整提升发展质量

祝君壁

在今年首批造纸行业淘汰落后产能企业名单，涉及企业274家，其中不乏上市公司。公布的结果显示，总淘汰产能为621.06万吨产能，包括木浆制浆线、废纸制浆线、废纸脱墨浆线以及纸张生产线等。

近年来，我国造纸行业淘汰落后产能力度逐年加大，此前工业和信息化部公布的2013年造纸行业淘汰落后产能目标数为455万吨，新计划比原定目标数超出不少。业内专家分析，当前产能过剩造成了造纸企业效益急剧下降，并增加了经济运行的风险。在过剩的产能中，“小作坊式”的造纸厂是主体，在整个行业中占到86.26%，并呈现出向落后地区与边远农村发展的趋势。

目前，造纸行业受制于景气度低迷的影响，企业短期内扩张意愿明显下降。此时正是造纸业“提质”之机，主动调整方能赢得发展空间。未来，淘汰落后产能以及准入门槛的提高，将使部分中小企业退出市场，从而有利于缓解新增产能对行业供给造成的压力，推动大企业研发高附加值产品，提升行业发展质量。

(更多内容请关注中国经济网 www.ce.cn)

本版编辑 董庆森

2013年度企业诚信指数发布

本报北京8月11日讯 记者欧阳梦云报道：中国大数据和智慧城市研究院8月10日发布了“2013年度中国企业诚信指数”调查报告。

报告显示，我国市场平均的诚信指数为73.89%，我国消费者处于基本满意状态。在15类日常消费品中，诚信指数最高的商品依次为牙膏、汽车和电冰箱，诚信指数最低商品依次是肉制品、羽绒服和牛奶。

振华重工最大港机订单交付

本报上海8月11日电 记者李治国报道：从振华重工获悉，由招商局国际投资运营、中国港湾和振华重工分别提供码头设计建造、全套港机设备的斯里兰卡科伦坡国际集装箱码头已正式启用。

据了解，该项目是振华重工近年来金额最大的海外港机订单，合同总金额达1.75亿美元，包括12台岸桥和40台轮胎吊。

京东方获碳金价值创新奖

本报讯 记者温宝臣报道：世界环保大会组委会近日在北京召开第三届“国际碳金奖”发布会，京东方被评为本届“碳金价值创新奖”。组委会认为京东方不断创新节能减排、环保低碳技术，以可持续的方式设计建设全球先进的绿色工厂，为全行业乃至整个产业链上下游带来成体系、可持续的创新价值和示范意义。

东方财富进入数据服务市场

本报讯 记者钱晔报道：东方财富近日宣布其历时5年研发而成的互联网金融大数据超级终端“Choice资讯”问世，此举标志着该公司正式进军金融数据机构服务市场。

据悉，“Choice资讯”包含全面的EDB经济数据库、证券品种数据库、高频数据库等，更有同行业产品中独有的产业链数据库与产品价格数据库。



8月11日，营口港鲅鱼圈港区，起重能力达到600吨并可带载行走的门座式起重机结束调试投入使用。这是由我国自主设计制造、目前国内港口码头起重能力最大的门座式起重机。它的投入使用，为我国沿海开辟了一条大型重件货物的海上运输通道，使东北地区大件外运更加便捷，对促进东北老工业基地振兴和西部地区经济发展具有重要意义。

本报记者 翟天雪摄

金龙集团在美打赢反倾销官司

高品质产品是获胜关键

本报讯 记者王伟、通讯员董文胜报道：近日，世界最大的空调铜管制造商金龙精密铜管集团获得美国商务部“倾销幅度0.00%”的裁定，成为自美国2010年起对中国制铜管设置反倾销税以来首家打破此贸易壁垒的企业。

根据美国商务部作出的行政复议终裁，金龙集团在2010年11月22日至2011年10月31日向美国出口的无缝精铜管不存在倾销的可能性。至此，金龙集团中国和墨西哥子公司出口到美国的货

物，无需再预缴反倾销关税，同时之前预缴的共计约1100万美元也将全部退还。业内人士认为，这次抗辩胜诉标志着中国铜管业在美两年多的反倾销屏障首次得以突破，为今后全行业反倾销税的解除带来了希望。

金龙集团副总裁王世中表示，在遵守国际贸易规则的条件下，此次胜诉的关键在于世界领先的生产工艺：工业技术创新连美国生产商也无法复制，管件都是独家供货使得美国市场对产品

的依赖性很大。

据了解，位于河南新乡的金龙集团近年来在企业发展中没有满足于自己的“金龙制造”，而是努力实现制冷铜管技术新突破的“金龙创造”。他们凭着先进的装备及技术的支持，让金龙集团得以引导世界性铜管行业的技术进步。



助力“智慧家庭”建设

多家厂商“掘宝”家用机器人市场

本报河南焦作8月11日电 记者梁剑箫报道：以生产家用智能机器人为主的北京紫光蓝光机器人技术有限公司董事长袁珺昨日向记者表示，该公司已与河南省焦作市签订协议，计划投资4.6亿元建设首期10万平方米的智能机器人产业园。

据悉，此次协议的签订意味着目前国内最大的家用智能机器人产业基地将破土而出。该基地将于2014年年底正式投入生产运营，未来5年内的年产能预计将超百万台。

家用智能机器人以“家庭使用”为目的，主要通过物联网终端控制机器人，为普通家庭提供诸如日常家居、远程监控等功能，代劳人们原先需自主完成的生活需求，意在给人们的生活带来智能化便利。

记者在智能机器人功能演示厅里看

到，各种类型的机器人正在展台上“一显身手”，其中包括北京森汉科技有限公司研制的支持MP3播放版人形机器人、北京智能佳科技有限公司开发的Super-M等。一款名为“爱乐优”的智能机器人在工作人员手中遥控器的操纵下，井然有序地擦干净地板，随后徐徐行至办公桌附近，关闭旁边的一盏高脚台灯。“我们公司开发的这款‘爱乐优’通过物联网终端，可以给老人量血压、开关冰箱门，陌生人出现后还会第一时间发出警告，能满足普通家庭的很多需要。”袁珺说。

记者通过调查淘宝网网上的几户卖家，发现“爱乐优”的平均价格为4000元左右。大部分买家主要看中其早教功能，购回家给小孩使用。一位销售人员告诉记者，由于目前家用智能机器人需要物联网

支持，而物联网终端的配套设施仅限于少数高档小区，因而智能机器人的一些较为实用的家居功能并未完全开拓出“用武之地”。

“眼下家用智能机器人在市场普及上存在一个成本问题。譬如，炒菜机器人至今因其开发成本的居高不下，尚未能投入市场运作，进入普通家庭，只是处在实验室研究阶段。只有将智能机器人的市场价格降到大多数老百姓能接受的程度，才有应用普及的希望，就像个人电脑和智能手机刚进入市场时那样。”中国人工智能学会副理事长韩力群对记者说。

中国科学院信息工程研究所研究员孙利民表示，未来可以在控制研发成本的前提下，将目前在实验室里已经实现但尚未投入市场的一些应用加入到家用智能机器人发展的平台上，譬如为机器人提供更加

先进的语音交互技术、让几名机器人一起和人类打桥牌等，使得其更加像一个“人”，更具有交互性。

另一方面，家用智能机器人属于新兴行业，国内市场还有待完善。其除了产品的研发制造，更需要考虑商业模式的建立。

营销策划专家何坊表示，家用智能机器人若能像小米手机那样朝建立商业平台的方向发展，就会超越产品本身的价值，找到其成熟的商业模式。

此外，国内家用智能机器人的核心品牌亟待建立。袁珺说，“我们刚刚和日本知名的Tmsuk机器人制造商签订战略合作协议。我们要借助国际同行的力量，努力打造出核心竞争品牌，致力于将家用智能机器人带进每一个家庭，打造‘智慧家庭’。”