

2014年8月12日 星期二 编辑:吴璠 校对:贺心海 组版:胡昱

洛阳中硅高科致力产学研融合发展,增强产业发展后劲 打好技术牌 蓄势谋发展

过去10年间,我国光伏产业如同坐上了“过山车”,急速经历了“热炒”“暴富”“暴跌”“价格战”“双反战”的沉浮。多晶硅产业,作为光伏产业链上游原材料供应的关键环节,也几经起伏。

到2012年,全国九成以上的多晶硅企业倒闭。其间,洛阳中硅高科有限公司担任由科技部指导的中国多晶硅产业技术创新战略联盟理事长单位,联合行业领军企业、科研院所、高校等,在“光伏寒冬”中苦练“内功”,成功将生

产每公斤多晶硅的耗电量从以往的300千瓦时降为100千瓦时以下,同时生产过程中的废弃物全部实现循环利用,为增强行业发展后劲打下坚实基础。

作为全国重要的光伏产业基地,我市拥有完整的产业链条。我市多晶硅企业挂帅国家级创新战略联盟,无疑将对提升全市光伏产业总体实力起到积极作用,特别是伴随着欧盟“双反”问题的化解和国家多项利好政策的出台,我市光伏产业也将逐步回暖。

1 大起大落,产业坐上“过山车”

严大洲,洛阳中硅高科有限公司副总经理,兼任中国多晶硅产业技术创新战略联盟副秘书长、多晶硅制备技术国家工程实验室主任,是多晶硅产业起伏的亲历者和见证者。

严大洲说,我国的光伏行业有个奇怪的现象,叫作“两头在外”,即上游高纯度多晶硅原料和生产设备九成以上依赖进口,下游产品九成以上需要出口国外市场,而大多数企业集中在中游的电池切片和电池组件生产领域。如此一来,国际市场稍有波动,中国的光伏产业就会“感冒”。

“以前,国内只有中硅高科等少数企业掌握高纯度多晶硅提纯技术,且产量有限。”严大洲说,2005年以后,随着欧洲国家对太阳能装机补贴力度的加大,下游市场迅速膨胀,多晶硅价格在电池组件供不应求及多晶硅国内产能严重不足的共同作用下一路飙升。2008年10月,每公斤多晶硅

价格涨至500美元,业界称为“拥硅为王,达产成金”。

“面对狂热的市场需求,中游加工企业为保障生产,无奈以每公斤上百美元的高价与国外多晶硅生产企业签订战略合作协议,一签就是10年。”严大洲说。

2009年至2012年,金融危机、欧债危机袭来,欧盟国家对光伏产业的补贴逐步减少,加之美国挑起“双反”,下游市场遭遇“寒冬”,令上游多晶硅价格骤降。此时,国外多晶硅企业利用与我国组件加工企业签订的长期订单,一方面高价将多晶硅卖给协议企业,打击这些企业,另一方面低价向我国倾销,打击刚起步的多晶硅企业。如此一来,我国光伏产业链条遭受重创。

“由于国内多晶硅行业技术水平低,生产规模小、生产成本低、对外依赖严重,发展才受制于人。”严大洲说,多晶硅产业技术创新战略联盟的建立,就是为了解决“两头在外”中原料和设备对外依赖的难题。

2 联盟创新,摘掉产业“高帽子”

2008年前后,多晶硅价格居高不下,各地纷纷上马多晶硅项目,其中不乏年产一两万吨的小厂。这些厂家只做提纯还原,对大量的四氯化硅副产品循环利用无暇顾及,而且生产多晶硅的能耗极高,致使产业被戴上“高耗能、高污染”的帽子。

“多晶硅的‘高帽子’其实是误读。如果多晶硅真是‘双高’产业,国外为何还要进行技术封锁?”严大洲说,如果技术到位,能耗和污染完全可以降到最低。

2011年,由多晶硅产业技术创新战略联盟组织实施的“高效节能多晶硅大规模清洁生产关键技术”项目被纳入“十二五”国家科技支撑计划。该项目由洛阳中硅高科牵头,江苏中能硅业、天津大学、中科院金属

所等多家企业、高校、科研机构参与。

在联盟成员的协作下,一场产学研携手创新、提升产业技术水平的大戏就此启幕。目前,联盟已重点突破了低能耗还原炉、高效提纯难题,还突破了氯化工艺及副产物回收利用处理关键技术,形成了具有自主知识产权的高效低成本多晶硅制备技术和节能减排全循环清洁生产关键技术。

严大洲算了一笔账,目前,与煤电相比,光伏发电的成本较高,但不能只看到生产每公斤多晶硅要耗电约100千瓦时。从能源利用的角度来看,投入1千瓦时电生产的多晶硅,最后形成太阳能光伏组件,在其有效的运行周期(25年)内,最少能够回报25千瓦时电,综合效益十分可观。

3 政策利好,产业大有可为

严大洲坦言,尽管我国多晶硅产业技术与国际先进水平的差距在缩小,进口依存度从90%降到50%,但每年的进口基数仍然比较大。未来,联盟将继续通过降低成本推动太阳能的大规模应用。

“随着多晶硅的产能释放,暴利时代已经终结,而光伏产业作为新兴产业,仍有很好的前景。”严大洲说,目前的产能过剩仅仅是结构性过

剩。2013年,我国多晶硅年产量为8万吨,占全球1/3,但同时进口量也达8万吨。在国家科技支撑计划的推动下,未来低能耗、低成本的多晶硅产业仍有很大发展空间。

“国内巨大的光伏市场空间,将成为未来多晶硅产业发展的潜力所在。”严大洲说,在政策利好和市场扩容作用下,多晶硅产业大有可为。

本报记者 白云飞 申利超



上调失业保险金标准 让社会保障更给力

本报讯 昨日市人社局透露,随着我市最低工资标准上调,我市现行的失业保险金标准也将相应上调。

自7月1日起,我市上调最低工资标准,市区月最低工资标准涨至1400元。根据相关规定,失业保险金按照统筹地区失业保险经办机构所在地月最低工资标准的80%确定,这意味着我市的失业保险金标准将由之前的每月992元上调至每月1120元,其他失业保险待遇标准亦按调整后后的失业保险金标准计算发放。

从2012年开始,我市失业保险实现市级统筹,即失业保险制度、缴费基数和缴费比例、基金管理和使用、保险金发放标准、业务经办流程和信息系统等全市统一。因此,我市各县(市)区将统一执行市区的失业保险金标准,均为每月1120元。

此外,对按照有关规定补发、一次性领取、跨统筹地区转入转出、再次失业时合并计算的上次转入剩余期限的失业保险金标准以及领取失业保险金期间被判刑收监执行或者被劳动教养人员在其刑满、假释、劳动教养期满后解除劳动教养后恢复领取的失业保险金标准,仍按原省劳动保障厅《关于调整失业保险金发放标准及有关问题的通知》(豫劳社失业〔2005〕4号)有关规定执行。

失业保险是指国家通过立法强制实行的,由社会集中建立基金,对因失业而暂时中断生活来源的劳动者提供物质帮助的制度。它是社会保障体系的重要组成部分,是社会保险的主要项目之一。截至6月底,我市失业保险参保人数达61.26万,支付失业保险待遇1.14亿元,有效保障了失业人

员的基本生活。

根据《河南省失业保险条例》相关规定,国有企业、城镇集体企业、外商投资企业、城镇私营企业、股份制企业和其他城镇企业及其职工,事业单位及其职工,社会团体及其专职人员,国家机关中的工勤人员,民办非企业单位及其职工,都要依照规定参加失业保险。

失业保险费以货币形式全额缴纳,不得减免。用人单位按照本单位应参保职工上年度月平均工资总额的2%缴纳失业保险费,职工按照本人上年度月平均工资的1%缴纳失业保险费。缴费基数无法核定的,按照全市上年度职工平均工资的60%计算。

市人社局相关负责人介绍,具备下列条件的失业人员可以领取失业保险金:所在用人单位和本人按照规定参加失业保险,缴纳失业保险费满1年的;非因本人意愿中断就业的;按照条例规定已办理失业登记,并有求职要求的。根据《河南省失业保险条例》相关规定,失业人员失业前所在用人单位和本人按规定累计缴费时间满1年不足5年的,领取失业保险金的期限最长为12个月;累计缴费时间满5年不足10年的,领取失业保险金的期限最长为18个月;累计缴费时间10年以上的,领取失业保险金的期限最长为24个月。失业人员领取失业保险金期间,可以享受受职业培训、职业介绍服务,其补贴费用由失业保险经办机构从失业保险基金中列支。(李帆)

改善民生 保障有力
人社局系列报道之五

首届洛阳红木家具博览会

暨茶叶、紫砂、陶瓷、翡翠、和田玉直销展

厂家直销、底价销售,让红木家具走进百姓家

- 金丝楠、小叶紫檀、红酸枝、檀香木等精品家具8月13日至17日亮相本次博览会。
- 凭主办方赠送邀请函获赠精美紫砂茶具一套。
- 每日前200名顾客登记获赠精美礼品一份。

时间: 8月13日—17日
地址: 洛阳会展中心
(洛阳新区开元大道286号)

明天开幕
营业时间:9:30-18:00

工厂直销 品质保证

“昌盛阁”红木家具是老挝昌盛家具国际有限公司的名誉红木家具品牌,公司以国际红木主产地——东南亚的老挝、越南、缅甸等国家为资源依托,工厂设在我国云南、福建,占尽资源和地域优势。强大的资源优势也成就了“昌盛阁”红木家具的高品质和低价格。本次红木家具博览会产品均系出名门,工厂直接提供产品,不通过任何中间商直接面对消费者,价格一降到底,品质信誉保证。



价格逐年上涨 投资市场热捧

“再贵再好的现代家具用上几年就显得很旧了,红木家具用一辈子,还能涨价”,这是很多红木家具消费者最直接的表达。事实上红木家具本身具有丰富的历史文化韵味,承载着中华文化和生活态度,尽管市场对红木家具的价值越来越认同,但是还远远低于其实际价值。清末民初,一件上好的红木家具在北京可换一套四合院,说明红木家具市场投资潜力巨大。

原料危机:国内的传统红木,基本上开发殆尽,传说中的海南黄花梨更是不见庐山真面目。东南亚国家严格限制出口,限制开采,而非洲的红木供应也是日渐紧张。俗话说物以稀为贵,10年间黄花梨价格上涨800倍,大红酸枝两年上涨10倍之巨。

文化传承:红木家具在不同历史时期有不同的表现形式,传承到今天保留了它的精髓和文化底蕴,满足了人们对于古典文化的精神诉求和生活体验,被赋予了更高的附加价值和市场投资空间。

销售价低于同类产品30%~50%

“现在红木家具市场价格太离谱,动辄十几万几十万元,到底值不值,让人摸不着头脑”,很显然,消费者对市场上红木家具的销售价格混乱心里没底,无法判断价格与品质是否靠谱。客观上说,不少销售商都抱着以次充好、漫天要价的心理在进行销售。据本次博览会总监宋先生介绍,举办博览会的目的就是弘扬红木文化,挤掉中间价格水分,以工厂底价销售来回馈消费者。



一般红木家具销售模式



博览会销售模式



翡翠、和田玉直销展同期开幕!

1/4价买翡翠、和田玉

- 让“疯狂的石头”停止疯狂,即日开“抢”
- 撕开暴利豁口,厂家直供高端翡翠、和田玉
- 8月13日至17日洛阳会展中心诚邀品鉴



省钱80%,买翡翠、和田玉
源于厂家直销

传统珠宝商经营模式: 工厂 -> 渠道 -> 经销商 -> 零售商 -> 顾客
展会直销模式: 工厂 -> 顾客

