

实施“201 关税”以来,美国有超过 1000 万千瓦的光伏电站未得到开发,减少了约 6.2 万个就业岗位

美国扩大光伏关税制裁拖累自身能源转型

■本报记者 董梓童 李慧

近年来,美国贸易保护倾向日益严重,在光伏领域更是频频借关税等手段打击海外光伏企业。然而,制造贸易壁垒不仅没有成为美国光伏产业的保护伞,反而拖累该国自身的能源转型。

据行业媒体《光伏杂志》报道,美国光伏制造商 Auxin Solar 和 Suniva 两家公司日前向美国国际贸易委员会提交了一份请愿书,要求将针对进口太阳能电池片和组件征收的“201 关税”延长 4 年,至 2026 年 2 月。消息一出,即引发行业热议。美国光伏行业协会 SEIA 一针见血地指出,高关税政策不能促使美国本土光伏制造商升级,以适应全球市场竞争,过度且不恰当的保护措施反而会引发负面效果。

实施范围、种类不断扩大

美国对光伏产品设置贸易壁垒由来已久。2011 年,美国首先对原产于中国的电池片、组件开展了反倾销、反补贴的“双反”调查,随即要求中国光伏制造商对出口美国的电池片、组件缴纳税率为 18.32%—249.96% 的倾销税,以及 14.78%—15.97% 的补贴税。

此后,美国一再加大对进口光伏产品的打压。2014 年,美国对除 2011 年“双反”调查涉及产品以外的其他电池片、组件开展“双反”调查,并将调查范围从中国扩大至其他国家和地区,最终为这些进口产品设定了 26.71%—151.98% 的倾销税和 27.64%—49.21% 的补贴税。

2018 年,美国“变本加厉”,由美国光伏制造商 SolarWorld、Suniva 公司向美国国际贸易委员会提出申请,从当年 2 月开始,对所有进口光伏电池片和组件征收为期 4 年

的“201 关税”,首年税率为 30%,并且是在原有的“双反”税率上叠加。

值得注意的是,原本的 201 调查豁免了对双面组件(双面组件是目前光伏高端市场的主流选择,由于可以实现双面发电而备受欢迎——编者注)征收关税,但 2020 年 9 月,美国不仅取消了对双面组件的关税减免,还将 2021 年光伏进口组件的关税税率从原来的 15% 提升至 18%。

如今,“201 关税”即将到期,Auxin Solar 和 Suniva 公司又再次向美国贸易委员会申诉,要求将这一政策延期 4 年。在最新提交的请愿书中,Auxin Solar、Suniva 竟大言不惭地称:“受新冠肺炎疫情等影响,公司没有完成改革计划,同时,为了加强本土光伏产业链建设,需要延长‘201 关税’。”

预计今年年底前,美国将对是否延长“201 关税”做出决定。

全球化战略削弱贸易壁垒影响

事实上,美国不断提高进口光伏产品的关税,无非意在打压海外光伏制造厂商,为其本土光伏产业发展“保驾护航”。但是,在中国光伏企业看来,随着企业业务的全球化程度加深,美国刻意打压带来的影响已经被大大削弱。

多家中国光伏企业高管向记者表示,美国对中国光伏产品的关税最高,对世界其他地区出产的产品税率则相对较低。随着中国光伏企业不断“走出去”,在全球范

围内建厂,已经能够很好地应对美国日趋严苛的关税政策。

隆基乐叶分布式总经理牛燕燕告诉记者:“在高电价的支撑下,欧美分布式市场需求旺盛,驱动力比较足。但受‘双反’等政策影响,直接从国内发运至美国的逆变器等产品关税高得离谱,当地市场也无法接受这一价格。这就要求我们布局全球、海外建厂,随时应对各种突发政策。”

根据中国光伏行业协会发布的《2020—2021 年海外光伏市场发展报告》,2020 年,即使受新冠肺炎疫情影响,中国光伏企业在海外的产能仍实现了增长。目前,中国光伏企业海外产能主要集中在东南亚地区的马来西亚、泰国、越南等东南亚国家,凭借这些国家良好的投资环境、低廉的人工成本、免税或低税率出口欧美市场等优势,成为了一线光伏制造厂商投资建厂的优选地。除此之外,美国、南非等地也正在成为中国光伏企业布局全球产业链的热门地。

市场交锋靠实力说话

一位参与能源政策研究和制定的业内

专家向记者表示:“全球光伏装机需求其实最早显现于海外,中国光伏企业原本就是依托境外市场发展起来的。海外建厂可以说是中国光伏企业开展业务的一大特点。如果只从规避国际贸易风险、降低关税等方面考虑这一行为,有点过于狭隘了。”

在他看来,如今,中国光伏产业在全球市场的竞争力有目共睹,给全球光伏产业发展带来的积极影响引人注目。同时,在全球化发展的背景下,中国企业选择在东南亚建厂已成必然。除了政策、成本、环境等优势外,东南亚地区辐射市场的范围更大,是光伏产业发展的热土,有助于推动全球市场的发展。

中国光伏行业协会的报告显示,截至 2020 年,中国光伏企业在海外拥有产能超过 5300 万千瓦,其中包括硅片产能 450 万千瓦、电池片产能 1960 万千瓦、组件产能 2300 万千瓦和逆变器产能 600 万千瓦,有效支撑了国内企业拓展海外市场,形成了境内与境外发展的共振。

事实上,不管是“双反”,还是高关税,不

仅没能阻挡海外光伏企业,特别是中国光伏企业的发展,反而导致美国自身的光伏产业一蹶不振。

SEIA 副总裁 John Smirnow 坦言,虽然美国设定了“到 2030 年本土光伏产能达到 5000 万千瓦”的目标,但这无法通过简单和无效的贸易政策来实现。“实施‘201 关税’以来,美国有超过 1000 万千瓦的光伏电站未得到开发,减少了约 6.2 万个就业岗位。如今,不管是在美国还是全世界范围内,先进的光伏技术正蓬勃发展。如果要实现气候目标,就必须加快部署可再生能源,而不是通过不必要的惩罚性措施来阻碍产业发展。是时候结束‘201 关税’了。”

与此同时,即使美国不断扩大征税范围和产品种类,也没能拯救本土光伏制造商。据悉,最早提交“201 调查”申请的 SolarWorld 公司已经破产。

牛燕燕认为,高关税是过去就存在的问题,预计将来也会存在,甚至成为常态化。“只要中国的产品具备竞争力,即使面对这些制约,市场也会欢迎我们。”

将化石燃料电力“包装”成绿色电力销售——

英国陷绿电“欺诈”风波

■本报记者 王林

近日,英国宣布,将围绕可再生能源电力交易的真实性展开审查。据了解,事情起因于英国本土部分能源供应商利用营销手段将化石燃料电力“包装”成绿色电力销售给消费者。消息一出,随即引发舆论强烈批评,认为这不仅影响电力交易市场和可再生能源行业的健康有序发展,同时也将严重拖累英国净零排放目标和脱碳计划的完成。

“绿色”电力真实性存疑

据《金融时报》报道,目前,英国有近 900 万户家庭和能源供应商签署了购电协议,从而获得带有“绿色”或“100% 可再生能源”标签的电力,但这些电力是否真的“绿色”令人质疑。

《金融时报》指出,像苏格兰电力和 Good Energy 这样的清洁能源供应商,不仅直接拥有并运营太阳能和风电站,还从其他清洁能源项目运营商处购电,这意味着他们的客户所用的绿色电力是真实的。但大部分英国能源供应商,都是从批发市场购买电力,这些电力可以来自任何能源,如燃煤电站、天然气电站等,然后通过购买“可再生能源来源保证”(REGO)为其电力背书。也就是说,通过这些渠道获得绿色电力的消费者,实际上大部分甚至可能全部买的都是“洗绿”后的化石燃料电力。

据了解,REGO 由英国能源监管机构天然气电

力市场办公室负责颁发,可再生能源生产商每生产 1000 千瓦时电力即可获得一份证书。根据英国的现行规则,可再生能源发电商可以分别出售电力和 REGO。REGO 提供可再生能源来源认证,保证用户使用的每一度电,都来自太阳能、风能、生物质能等可再生能源。

有数据显示,英国批发市场拥有充足数量的 REGO,足够让能源供应商“抵消”化石燃料电力,每张证书的费用仅为每位客户每年 1 英镑或 2 英镑,他们完全能够以可承受的价格生产看起来“完全绿色”的电力。

“洗绿”交易一直存在

尽管英国政府强调,几乎所有在英产生的电力都会纳入国家电网,消费者所用电力都可以追溯到源头,但实际上被“洗绿”的电力交易一直存在,屡遭抨击。

英国广播公司电视新闻网 8 月 16 日报道称,英政府将正式启动零售电力“洗绿”审查,以彻底杜绝电力随意贴“绿标”的行为,从而为可再生能源健康发展扫清障碍。

据悉,英国商务部将对能源供应商提供的绿色电力类型、发电来源等信息进行梳理和溯源,同时还收紧二级市场、第三方中介机构如比价网站和自动切换服务网站的监管权限。并将审查 REGO 机制

的透明度、绿色电力交易的现行营销规则是否合规和适用,以及未来的改进方向。

“数百万英国家庭正在向绿色能源转换,‘洗绿’电力的行为不仅损害了消费者的利益,更是破坏了可再生能源行业的规则。”英国能源和气候变化部部长 Anne-Marie Trevelyan 表示,“REGO 的目的是促使企业、机构和消费者有意识地选择清洁能源。”

苏格兰电力和 Good Energy 也表示,这些虚假交易正在破坏清洁能源行业的交易规则,而且是给气候行动抹黑。苏格兰电力首席执行官 Keith Anderson 称,审查重要且及时。“为了应对净零排放挑战,我们必须确保绿色电力的‘有效性’,不能让化石燃料发电‘浑水摸鱼’。”

英国“六大”能源供应商之一的英国天然气公司随后发布声明称,其绿色电力交易不存在误导和欺骗消费者的行为,“我们的绿色电力 100% 和可再生能源项目挂钩。”法国电力公司也公开回应,欢迎任何确保绿色电力交易公平性和透明度的标准和规则。

严重影响脱碳计划

事实上,英国能源供应商一直存在“夸大”产品环保程度的问题。英国最大消费者测评和调查机构“Which?”警告称,此举是在利用环保意识欺诈消费者,将严重影响气候行动和脱碳计划。因为,在批发市场购买 REGO 无法体现电力的环保性,反而因为缺乏透明度,拖累英国清洁能源行业的有机增长,相比之下,与发电商签署直接购电协议更加透明,而且还能可为可再生能源项目提供融资服务。

根据英国 YouGov 民调显示,62% 的消费者会根据绿色程度或环保影响来选择能源产品,75% 的消费者则强调电力交易需要公开透明度,尤其是可再生能源的获得来源、数量等信息。

“越来越多的人购买绿色电力,但账单支付者根本不知道交易背后的内容,我们支持旨在揭开绿色电力交易真相的任何措施。”英国比价网站 Uswitch 监管负责人 Richard Neudegg 坦言。

尽管英国一直存在反对 REGO 的声音,但鉴于购买这份证书的资金可以用于可再生能源项目的再融资,因此对于是否取消一直没有定论。英国《卫报》援引曾在英国天然气电力市场办公室任职的伦敦帝国理工学院格兰瑟姆研究所高级研究员 Jeff Hardy 的话称:“我们必须将每笔电力交易背后的细节挖出来,拖得时间越长,被欺骗的客户就越多,对英国气候行动和脱碳计划的负面影响就越大。”

资讯

法国启动百万千瓦级光伏招标

本报讯 据行业媒体《光伏杂志》报道,法国能源监管机构公布了今年光伏项目招标计划。根据计划,今年光伏项目招标将分为五部分举行,包含集中式光伏电站、分布式光伏电站、多能互补电站等,合计招标规模将达吉瓦级。

其中,集中式光伏电站招标规模为 70 万千瓦,开发商需要在 12 月 23 日之前提交投标资料。到 2026 年,法国预计将再举行 9 次集中式光伏电站招标,单次招标规模将提升至 92.5 万千瓦,较今年规模有所提升。分布式光伏电站招标规模预计不超过 10 万千瓦,单个项目的招标规模在 500 千瓦至 3000 千瓦之间,开发商可在 11 月 21 日之前报送材料。预计到 2026 年之前,法国还将在举行 13 次分布式光伏电站的招标工作。

除了上述光伏电站的基本开发模式外,今年法国还将增加多能互补项目、创新型光伏技术项目和光伏车棚项目。同时,这些项目也将被纳入未来 5 年的连续光伏项目招标活动中。

据悉,今年法国举行的光伏招标是其名为“PPE2”五年计划的一部分。该计划旨在 2021—2026 年投资上百亿欧元支持法国本土可再生能源电力产业的发展,在这一计划下的可再生能源项目可与电力公司签订长达 20 年的购电协议。法国希望借助该计划实现“到 2026 年,可再生能源累计装机容量达 3400 万千瓦”的目标。(董梓童)

印尼开建首个大型浮式光伏项目

本报讯 近日,阿联酋能源企业马斯达尔和印尼国家电力公司子公司 PT PJI 共同宣布,已经完成了基拉塔浮式光伏电站的融资工作,正式启动该项目的建设。

据了解,基拉塔浮式光伏电站将在印尼西爪哇省的基拉塔水库上建造,总装机量为 14.5 万千瓦,是印尼首个大型浮式光伏项目。一旦建成,该项目提供的电力将能满足 5 万户当地家庭的用电需求,可抵消 21.4 万吨的二氧化碳排放,并帮助创造多达 800 个工作岗位。

该项目由住友三井银行、法国兴业银行和渣打银行提供资金支持,预计将于 2022 年第四季度投入商业运营。

印尼投资部部长兼投资协调委员会主席 Bahil Lahadalia 表示:“基拉塔浮式光伏项目是阿联酋在印尼投资的一个旗舰项目,印尼投资部将全力支持。该项目的建设有助于印尼到 2025 年实现可再生能源占比 23% 的目标。”

据了解,印尼此前已经制定了加速建设电力基础设施的计划,近期还宣布要在 2030 年前,将可再生能源电力的占比提高至 48%。(穆紫)

