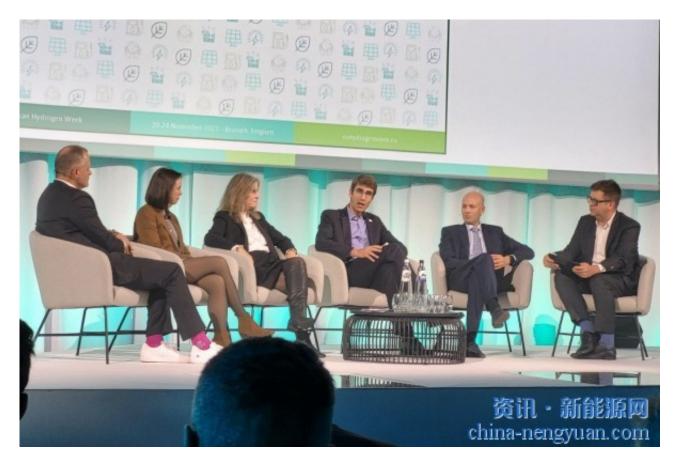


链接:www.china-nengyuan.com/news/203374.html

来源:新能源网 china-nengyuan.com

# 很难与中国竞争,这不公平!欧企纷纷发出来自中国电解槽产能的警告



由于担心欧盟纳税人可能无意中为另一个欧洲制造业的崩溃提供资金,越来越多的人呼吁欧盟绿色氢补贴只发给欧洲的电解槽制造商,而不是来自中国的竞争对手。

西方制造商面临的一个主要问题是,中国的竞争对手凭借较低的生产力成本和国家补贴等优势,可以在价格上与他们展开竞争。随着欧盟绿色氢拍卖(首批拍卖将于明天开始)仅由价格决定,这对欧洲电解槽制造商来说可能是灾难性的。

2010年代也出现过同样的问题,当时欧洲对太阳能光伏的补贴无意中为中国太阳能制造业的繁荣提供了资金,导致一度领先的欧洲光伏产业最终崩溃。

#### 很难与中国竞争,这不公平

比利时电解器制造商John Cockerill Hydrogen的首席执行官Raphael Tilot比大多数人更了解来自中国工业的威胁,因为他的公司实际上在中国和欧洲同时制造机器。然而,即使是他也担心,除非欧盟采取行动保护其本土电解槽制造商,否则该行业将在未来一两年内向中国倾斜。

他昨日在布鲁塞尔举行的欧洲氢能周(European Hydrogen Week)上表示:"在中国的投资规模巨大,(而且)正在以惊人的速度进行。一旦它们达到比我们在欧洲看到的要高得多的规模,我们就会看到(2010年代)在光伏行业看到的情况。"

他补充称:"三年前,我们在中国有两个竞争对手。今天,我们在中国有100个竞争对手。其中大约有20家是非常大的公司,他们都要来欧洲。"

挪威电解槽制造商Nel的首席执行官ha kon Volldal在题为"扩大电解槽制造业"的同一个小组讨论会上表示,他"被教育要支持自由竞争,我知道欧洲想成为全球贸易的冠军"。

## 很难与中国竞争,这不公平!欧企纷纷发出来自中国电解槽产能的警告

链接:www.china-nengyuan.com/news/203374.html

来源:新能源网 china-nengyuan.com

但他表示,很难与中国展开公平竞争。



"由于各种原因,我们无法达到中国那么低的成本,不然我们(在欧洲)可以生产更便宜的电解槽,"Volldal解释说

"这不光是组装电解槽的劳务部分。这涉及整个价值链中的劳动力环节——从你购买原材料,直到你制造电解槽的模块和零部件。"

廉价的中国氢电解槽可能在2025-2030年期间在全球开始流行。"廉价的劳动力,廉价的政府融资。诸如此类。这不公平!在欧洲公司无法进入中国市场的情况下,向这些公司开放欧洲市场,我认为这是不公平的。"

他继续说道:"这就是为什么我,即使从基本的角度来看,我反对贸易壁垒,但是,我也不得不同意……我认为我们需要一些保护。"

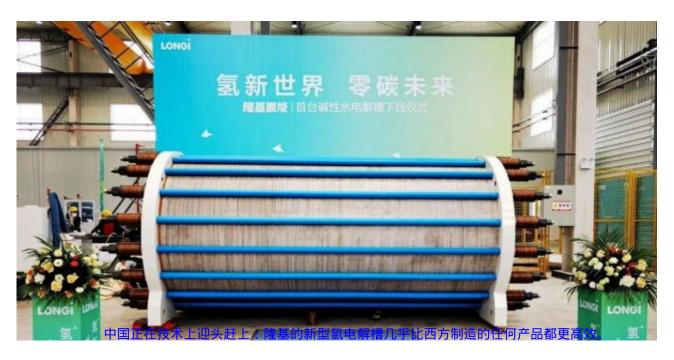
Volldal随后呼吁即将到来的欧盟绿色氢拍卖不能100%基于价格因素。

"如果我们希望欧洲公司维持更好的员工福利,那么我们就不能同时说,只是因为成本更高,我们(即在拍卖中获得欧盟补贴的开发商)就不会购买你的产品。"

### 很难与中国竞争,这不公平!欧企纷纷发出来自中国电解槽产能的警告

链接:www.china-nengyuan.com/news/203374.html

来源:新能源网 china-nengyuan.com



欧洲氢电解槽制造商呼吁欧盟引入"欧洲制造"要求,以保护它们免受廉价中国进口产品的冲击。Tilot也认为,欧洲不应向中国制造商提供补贴。

"在欧洲,我们不想长期依赖'来自遥远世界'的这些关键设备。我们不希望这个行业得到大量补贴,创造的就业机会不是在这里,而是在很远的地方。"

"我们确实需要采取行动,这很紧迫。"

中国制造的电解槽真的比欧洲制造的便宜那么多吗?

欧盟委员会(European Commission)内部市场、工业、创业和中小企业部门(DG-Grow)总干事克斯廷 • 约尔纳(Kerstin Jorna)在会议开始时表示,中国电解槽的价格大约是欧洲制造的一半。

但小组成员认为这是不对的。

Volldal表示:"我不认为中国电解槽的价格只有我们的一半。因为这就像是苹果对橘子。"

"如果你把隐藏成本考虑在内,中国的氢电解槽并不比西方制造的氢电解槽便宜。如果你把中国产品改造成符合欧洲、澳大利亚或美国的规范和标准,它会贵得多。"

"更便宜吗?有可能,但没有一半那么多。"

### 很难与中国竞争,这不公平!欧企纷纷发出来自中国电解槽产能的警告

链接:www.china-nengyuan.com/news/203374.html

来源:新能源网 china-nengyuan.com



德国电解槽制造商蒂森克虏伯Nucera的首席执行官Werner

Ponikwar补充说,尽管中国设备可能更便宜,但它们的效率可能较低,导致项目生命周期内的成本更高。

他在会上表示:"聪明的公司关注的是总拥有成本(TCO),而不是启动成本低,然后不得不在运营上投入大量资金 (即运营支出)。"

"所以我不应该太害怕来自中国的竞争。让我们看看总拥有成本,这是一个完全不同的画面。"

Tilot指出, John Cockerill Hydrogen公司在中国生产的电解槽与在欧洲生产的电解槽是不同的。

- "那里的市场非常不同。这是一个资本支出驱动的市场。中国客户正在寻找廉价的解决方案,这促使我们选择了不同于我们向欧洲市场销售的技术。"
- "客户正在寻找更便宜、更节能的产品,这导致了不同的电极等等……规范和标准是不同的。"
- "所以我同意,我们在很大程度上不会拿中国的同类产品进行比较。"

然而, Volldal指出: "我们知道中国人学得很快, 无可置疑的是, 他们将与我们展开激烈竞争。"

(素材来自: European Hydrogen Week 全球氢能网、新能源网综合)

原文地址: http://www.china-nengyuan.com/news/203374.html