

风电“竞价”转型期 行业如何精耕细作？



作为风能行业最具影响力的盛会之一，不久前落幕的北京国际风能大会暨展览会成为观察行业技术潮流和产业趋势的一个重要窗口。

风机产品迭代速度进一步加快、智能化和数字化趋向明显、整机价格大幅下降、整机商越来越“全能”、风电开发投资主体逐步多元化，这些新迹象共同勾勒出“竞价”转型期的中国风电“众生图”。

整机价格急剧下降

“平价”之前，“竞价”先行。“竞价”在某种程度上意味着降价。降价的空间在哪里？作为在风电项目投资中占比近一半的整机设备首当其冲。

今年以来，风电整机招投标报价已下降了近1000元/千瓦，最低单位千瓦报价甚至跌破3000元大关。

在“竞价”政策之下，产业链的价格压力传导不可避免，但怪圈在于，一方面开发商将价格压力传导给整机商；另一方面，整机商却无法将价格压力进一步传导给下游的零部件商，整机商正受到“两头挤压”。

业内人士告诉记者，例如，轴承、铸件等风电整机下游行业属于通用机械行业，如果风电行业不能保证其利润率，这些通用机械行业就会把重心转向其他行业，因此，风电整机商对下游的议价能力并不强。

另据整机商相关人士透露，在“竞价”环境下，一些开发商为了更有效管控潜在风险，不仅没有降低自身的项目内部收益率指标，反而提高了内部收益率指标，部分开发企业将这一指标从8%上调到10%以上。

不过，在上海电气风电集团有限公司总裁金孝龙看来，这一轮的整机降价与2010-2011年的那一轮降价截然不同。那一次，缺少足够的技术储备，是整机商之间的恶性竞争，最终导致全行业亏损。此后，价格也从暂时的下跌回归理性。

“这一轮降价，风电整机价格一年内下降了10%。其中，虽然有业主的因素，但也表明整机商正在具备平价上网的技术能力。”金孝龙表示。

大型化、智能化、细分化趋势渐明

成本压力难以向下游传导，整机商祭出的“杀手锏”是技术创新，通过提升风机的发电量，给予业主更高的发电量承诺，抵消价格快速下降的压力。

伴随行业竞争加剧，技术创新驱动，风机产品的迭代速度明显加快。“风机的推陈出新速度几乎赶上手机，迭代周期从之前的三四年缩短为一年甚至更短。”一位业内人士有些调侃地称。

风机迭代速度加快的同时，风机机型朝着大型化、细分化、智能化方向发展的趋势更加明朗。

根据中国风能协会今年4月发布的统计数据，2017年，中国新增装机的风电机组平均功率2.1兆瓦；截至2017年底，累计装机的风电机组平均功率为1.7兆瓦。

在2兆瓦级机组仍为中国风电市场主流的情况下，本届展会上，整机商推出的陆上风机多在3兆瓦以上，甚至达到4兆瓦，推出的海上风机多在6兆瓦以上，甚至达到10兆瓦。

大功率、高塔筒、长叶片、更大的单位千瓦扫风面积，引领着风机大型化方向，在提升发电量、降低成本的需求下，风机更急速走向“大时代”。

为适应中国风电市场大型化趋势，西门子歌美飒、维斯塔斯、GE等跨国整机商悉数将旗下最新平台的大风机通过展会亮相中国市场。

不过，风机外在“体格”的变大，只是提升发电量的硬件条件，能否真正有效提升发电量，很大程度上更取决于软件条件，即智能化、信息化水平及更优化的控制策略。

业内普遍认为，数字化、智能化等创新技术的应用，将有效提高风电产品开发以及运营维护的效率和质量，有利于降低全生命周期度电成本，为风电行业可持续发展提供重要支撑。智能化，俨然已成为各大整机商风机产品的标配。

据业内人士介绍，目前，风机的智能化水平有了较大提高，但是，整个风电项目收益的提升，不仅取决于单台风机的智能化水平，也取决于整个风场的智能化水平，场群控制、电网配套等方面智能化还需协同发展。

海上风电持续发力，精细化要求凸显。针对我国东南沿海和长江以北海上市场的不同特点，金风科技推出适合不同资源区的海上大机组。

分散式风电开发逐渐兴起。分散式风电不是集中式风电的小型化、微型化，不是每一台风机都是分布式风机。针对陆上分散式风电资源，远景能源专门推出智能分布式风机。

显然，一款机型、一个平台“包打天下”的时代已经过去，更加细分化的产品时代正在到来。同质化的产品时代正在远离，个性化的产品时代正在临近。

开发商牵引力或将显现

“整机商越来越全能，不仅要提供适用不同场景的风机产品，也必须提供一揽子的整套解决方案，提供从前期测风、微观选址，到中期机组选型、风场建设优化，再到后期运维、技改的全生命周期服务。”一位业内人士说。

西门子歌美飒陆上风电亚太区总裁安然表示，实现平价上网目标，需要全产业链携手通过创新和数字化技术，提升风机设计、制造、风场运维等多方面的效率，提升产业生态的竞争力，从而进一步降低平准化度电成本。

当前，风电开发商仍以大型国有企业为主，且市场占有率高度集中。数据显示，截至2017年底，前10家开发企业累计装机容量合计超过1.3亿千瓦，占比达到71%。

“大型国有开发商有自身优势，也有自身劣势。其劣势在于，动力不足，积极性较差，缺少对整个风电行业的牵引力。现在，基本上是整机商在推动整个行业往前走，而本应作为火车头的开发商却时常缺位。”一位业内人士告诉记者。

“竞价”时代，倒逼开发商必须把项目收益账算得更细，势必将激发起主动性。同时，随着分散式风电开发的崛起，民营企业陆续进入，风电开发建设主体更趋多元化。开发商群体将有更强的内在动力牵引整个风电行业发展。

远景集团创始人兼CEO张雷此前接受记者采访时表示，如果开发商强调和具备技术洞察力和技术判断力，将更好地推动行业可持续发展。只有风电开发商构建风电场系统工程、全面化的技术能力，才能够在“竞价”时代精耕细作

，把风电场全生命周期成本做细，保证更低的度电成本。（文 | 张子瑞）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/130888.html>