

风机之王维斯塔斯猎“风”中国



提到维斯塔斯，本土厂商带着一种复杂的情绪：即将之精湛的技术与严苛的质量体系视为标杆，又将其市场地位视为超越的对象。

中国是包括维斯塔斯在内的主流风机制造商都不容错过的市场。不过，在中国，维斯塔斯正遭遇强劲本土竞争对手的狙击，中国的华锐、金风和东方电气已与它一同跻身全球十大风机厂商之列。提到维斯塔斯，这些本土厂商带着一种复杂的情绪：即将之精湛的技术与严苛的质量体系视为标杆，又将其市场地位视为超越的对象——激进的华锐风电已把成为全球第一的时间定在2015年。

对于中国风能市场的前景，有些机构和专家偏于保守，有些则恰恰相反，显得过于乐观。实际上这种分歧在全球市场也存在，例如维斯塔斯而言，在欧洲去年也下调了产能。您怎样判断中国市场？

唐玛勒：在中国，风电有很多与其他行业相似的地方，例如发展的大趋势是一致的。同时也有很多自己的特点，首先它比其他传统产业快得多，别的产业10年才会发生的变化，在风电行业三、四年就会发生了。值得欣喜的一点是，中国政府正把越来越多的精力放在可持续发展上，风能的前景毋庸置疑。对待中国市场，应该有长远的视野和更宏观的视角，我们从2005年之后加大在华投资力度，就是基于这种考虑。维斯塔斯去年在欧洲下调产能预期是一个全球化布局的结果，正是因为我们在包括中国在内的新兴市场产能上调了，而不是表明维斯塔斯全球的总产能减少了。

当然，不可否认各种可再生能源之间确实有竞争，例如水电、风电和光伏发电的平衡问题，正因为如此，我们更坚信作为一个行业，要有能力要保证客户多年以后的确获得了预期的能源总量。如果电网建设好了，风就是一个现成的解决方案，而别的新能源则未必。我们已经看到近几年风能在中国的速度，现在核能跟了上来，但是我们始终相信风能在中国还有很大的潜力。

对维斯塔斯来说，中国不仅是一个巨大的市场，你们如何培育产业链？

唐玛勒：维斯塔斯的足迹遍布全球化。风机的生产和安装应该就地完成，我们不会从全球的一端生产风机运到全球的另一端。公司在天津投资了风电基地，这个无论是叶片、机舱，所有的核心生产都能在中国进行。而维斯塔斯在美国的投资和中国也是不相上下的。

我们在中国有150多家供应商，在开发风机零配件、优化制造工艺以及执行管理体系等方面，彼此之间的关系很密切，我们为他们提供大量的培训机会，带他们去丹麦看我们的基地、工厂，每天，公司都会派出100多位技术专家和质量工程师，以协助供应商工作。

如你所知，风机企业一大挑战就是能否实现持续、高品质的供货。通过这些方法，我们培养了一批专业供应商，他们不但可以供应我们在中国的需要，还源源不断地将其生产的零配件出口到维斯塔斯的海外生产厂。这些供货商并不是100%向我们供货的，我们之间并不是锁定的关系。

中国风机生产商近年来快速崛起，风机制造业的价格大战已令设备报价自2008年降低了三分之一，在未来数年价格大战可能会更加残酷，而对维斯塔斯而言，价格并非最显著的优势，您怎样看这种竞争格局？

唐玛勒：现在的风机价格确实是越来越低，而且成为竞标中的考量标准之一。不过我想强调一点，维斯塔斯绝不会以质量作出任何妥协。我们认为降低成本有很多方式，例如可以利用庞大的研究体系来降低成本，我们在全球监测着数万台风机，可以对在中国安装的所有风机进行监控，每天，我们可以对每台风机的监测可以达到132个监测点，并可以把这些数据和全球安装的风机的数据进行比对，从而看出来中国的风机运行的情况。这都是独特的优势。另外对客户来说，风机是需要定期维护的，我们在中国安装的第一批风机，今年进入了第25个年头，在2009年我们去参观过该风场，这些风机还在非常好地运转，并很多主要部件都没有更换过。这就说明风机设计超过20年生命周期是没有问题的。

如果这方面做的好的话，可以为客户提高10—15个百分点的投资回报，只是这些回报都是在5—7年之后实现的，着眼长远的客户应该能看到其中的差别。

2010年围绕新能源的并网发电问题，中国有很多探讨。维斯塔斯怎样与大型电力公司合作？

唐玛勒：在中国如果真正具备竞争力的话，一定要融入价值链。我们同国家电网(微博)公司共同开展关于中国电网状况的研究，该研究大约进行了2年，终于有了结果，研究报告也将在今年公布。在合作过程中我们把国内的专家送到欧洲考察，并整合了欧洲电力公司的专家、丹麦国家电网的专家、维斯塔斯的专家等各种资源。风能有很大的不确定性，如果我们不能准确的预测风资源的话，电网就很难去做规划和相应的安排，这样的话风电就成为大家比较难以接纳的能源。

在2010年，我们的主要目标之一是要拓展合作伙伴队伍，也就是扩大新客户，而不仅限于国内的大电力公司。这些新客户很多都是刚刚进入风能行业，他们没有专门的技术团队，也没有丰富的风能领域经验，所以我们与他们的这种合作模式不同于与国内几大电力公司的合作模式。

这种新客户以民营企业为主，他们在其他的产业上发展顺利，手上拥有资本。又打算进入风电产业。同时他们对风场投资也有具体的业务规划，对度电成本、对未来10到20年的投资回报率有着既定的目标。他们要求他们的钱每天都要有回报。不能接受风吹着但风机不转了。

所以，我们这种大致的合作模式是，客户选定了一个风厂，我们提供风机选型，并由我们来帮他管理这个风电厂五年时间，这五年里他们把所有业务都打包给我们，包括维护等，我们需要给保证在未来的5年内，他们的投资回报是按预期进展的。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/30454.html>