2013年电力行业的八大PK战

刚刚过去的2013年是承前启后的一年。“ 十二五 ”计划行进的中点站，新一届政府履新，也是经济增长方式备受考验的一年。前几年快速发展中的遗留下的种种弊端在2013年一一暴露，各方利益矛盾也在经济环境放缓的形势下被逐渐放大。

细心品酌，昔日曾为同一目标共同奋进的双方此时却充斥着利益博弈与协调。PK，一直发生于擂台之上的动作，转眼已深入电力设备。2014年伊始，《电力系统装备》在进行2013年年度盘点时关注到这一新变化与趋势，我们就此总结出期间发生的各种PK战，它们分别是市场之手PK政府之手，质保金：风电设备制造商PK开发商，电缆企业并购PK自谋生计，铅酸蓄电池：国家监管 PK 无序发展，光伏补贴新政PK金太阳，铝PK铜，
一次设备PK二次设备，光伏企业PK “ 双反 ”。

值得一提的是，这些PK战并没有因为2013年的结束而终结，相反，这或许是个开始，新一年人们或许会将看到更多的PK战。

市场之手PK政府之手

若要说2013年最重要的新闻，在《电力系统装备》记者看来莫过于国家审批权下放。这件事虽然发生在5月的普通一天，却无疑会对未来很长一段时间内的能源领域改革产生重大的影响。而由此衍生出的关于能源领域“ 市场的手 ”和“ 政府的手 ”的PK，着实引发了市场不小的讨论。

人们至今仍清晰地记得李克强总理在履新后的首次记者会上的承诺：“ 现在国务院各部门行政审批事项还有1700多项，本届政府下决心要再削减三分之一以上 ”。而且，他清醒地认识到了此项改革的艰巨性，“ 这是削权，是自我革命，会很痛，甚至有割腕的感觉，但这是发展的需要。我们要有壮士断腕的决心，言出必行，说到做到，决不明放暗不放，避重就轻，更不能搞变相游戏。 ”

此后，长期被冠以神秘色彩的能源领域，也因为本轮政府职能改革向市场揭开了面纱。在新一届政府履新的两个月后，国家能源局发布公告称，取消和下放涉及能源领域行政审批权事项共计12项，其中包括备注关注的风电站投资、电力用户向发电企业直购电试点、电力市场份额核定等领域。

中欧陆家嘴国际金融研究院执行副院长刘胜军曾评论认为，审批权下放的关键不是取消的数量，而是质量（即“ 含金量 ”）。如果“ 三分之一 ”主要涉及的是边缘性的、次要的甚至过时的审批，那就失去了改革的本意，变成了表面文章。

一年的实践对照来看，这一轮政府职能改革并未引发上述担心，能源领域改革招招对症下药。事实上其引发的电力能源领域的深层改革在2014年还在继续，比如在新疆，从2014年1月1日起当地发改委就将涉及到风力发电和太阳能光伏发电项目上网电价的审批下放到当地发改委，其他地方亦出台相关政策。

有市场分析用国家能源局“ 2013年能源简政放权力度之大前所未有 ”来形容。确实这一年在历经了国家机构改革、权利重组后，再加之受“ 刘铁男事件 ”的负面影响，各方对能源领域期待已久的改革呼声较为高涨，而全新重组后的国家能源局，进一步释放了改革红利，无疑为能源领域带来诸多“ 正能量 ”，引来了外界的一致赞许。

然而也有分析认为，简政放权虽然好处颇多，但行政审批也不能“ 一放了之 ”。如何抓好取消下放审批事项落实，防止“ 一管就死、一放就乱 ”，需要认真对待。若“ 风电4.95现象 ”再频频出现，那么电网接入会继续成为我国电力发展的顽疾。在2013年记者的采访中，亦有多名电力能源领域的专家和研究员向记者表达了他们的担心：上述“ 4.95现象 ”、甚至地方政府因政治考虑可能会出现无作为的现象，这些能左右当地源领域发展的决定性因素无一不令人担心。

但是无论如何，人们需要看清：如今的“ 稳增长 ”再也不能沿用过去投资驱动的模式，上马大项目、大工程来刺激经济的方式而产生的巨大的负作用和社会成本已导致了许多扭曲性的激励，产能过剩最为严重的太阳能产业，却正是过去几年各级政府扶持力度最大的领域。不能再让曾经的那些“ 事故 ”重演，已成为必然之举。

因此，行政改革这条路必须要走，且要最大范围地发挥“ 政府之手 ”与“ 市场之手 ”的协同效应，让市场出现切切实实的改变。

质保金：风电设备制造商PK开发商

当中国的风电产业的发展从盲目至理性，良性的善后已成为亟待解决的问题。

截止2012年底，我国累积安装风电机组5.38万台，其中在2010年左右安装的占了很大的比例，在安装高峰的3年后的今天，这些风机已经或即将面临出质保验收。由于出质保验收通过后，业主将向整机厂商支付数额庞大的尾款，并且运行维护责任也将由整机厂商转移到业主，于是有关质保金问题的争论由此而出。

一般而言，质保金可占到风机销售价格的5%~10%，这笔资金对目前的风电设备制造商来说意味着什么？我们不妨以华锐风电为例，根据其发布的财报，2013年前三季度，华锐风电实现营业收入201亿元，若按质保金10%的比例计算，即为20亿元。该公司2013年前三季度净利润亏损6.99亿元，20亿元的质保金若按照6%的贷款利率计算，每年财务成本就在1.2亿元。而这就意味着质保金的财务成本高达其亏损总额的17%。由此不难看出，质保金对于目前并不景气的风电设备制造商来说，已是十分沉重的负担，能否按期收回质保金似乎成为风电企业能否良性发展的一大关键。

然而现实的问题却是设备制造商与开发商并没有就质量问题达成统一的共识。例如：如果一台风机100天内坏了4次，但每天都能及时修好，那么这台风机在100天内的可利用率是96%;但如果一台风机100天只坏了1次，但是由于配件原因，10天内才修好，其可利用率只能达到90%。因此，简单通过可利用率这一指标，无法判定一台风电机组的可靠性。

中国风能协会秘书长秦海岩认为，前几年是开发商着急买风机，后几年是整机商着急卖风机，再加上风电机组系统复杂，不可能将所有细节都约定好，这就导致刚开始签的合同很粗糙，也就为后来纠纷埋下了隐患。国外对此在合同中都有详细约定，但由于我国风电产业发展过快，当初双方在具体合同中，并未对故障率等技术指标作出规定。因此，当风机出质保大限来临之际，都对风机哪些零部件进行检测？什么样的检测结果是合格的？出台一套可操作、可量化，而且双方都能接受的出质保标准成为当务之急。

该如何调停这场有关风电设备制造商生死存亡PK大战？

记者注意到，在2013年，中国风能协会组织整机厂和开发商，耗时一年时间编写了《风力发电机组出质保验收技术规范》，该技术规范明确了出质保验收和可利用率的定义，增加了实际出质保验收时比较关注的机组故障、主要部件故障，及故障率的定义，同时增加了对验收过程的相关规定，明确了验收工作的组织形式和过程、所需资料清单、验收条件等。业界普遍期待，望其实施后，切实解决我国风机出质保缺乏技术标准的问题。

电缆企业并购PK自谋生计

一个在全国拥有超过7000家企业的行业该如何发展？这个问题不禁困扰着监管者，更令圈内人无一不感到忧虑。如何为这么多企业寻找一个切实有效的发展出口，已成为企业、行业、国家必须面对的问题。2013年，中超电缆的市场答卷给人们带来了新的希望，而由此个案引发的讨论，无疑会在2014年继续。

根据中超电缆披露的2013年三季报，前三季度公司实现营业收入29.1亿元，同比增长104.87%，实现净利润1.21亿元，同比增长150.64%，其预测2013年全年净利润可达到1.62亿~1.89亿元，较2012年同期大增200%~250%。三季报同时称，如此强劲的增长主要是由于2012年年底公司通过非公开发行股票的方式收购了三家子公司：明珠电缆、远方电缆、锡洲电磁线。这三家企业完善了该公司的产品线，丰富了产品结构，在产品、行业及市场等方面实现了优势互补，为实现大幅盈利奠定了坚实的基础。

在低迷的市场环境下，中超电缆带给了行业诸多启发。

据行业统计报告，虽然我国电缆产业市场规模超过万亿，但是业内前十名的市场占有率总计不超过10%，行业龙头电缆市场占有率也不超过2%，低价竞争、原材料上涨使行业两极分化也愈演愈烈，大部分中小电缆企业无法负荷，只能拉闸停工。是继续自谋发展还是选择并购？在每年岁末之际总是拷问着每一个中小企业业主的内心。

然而尽管并购着实算不上新鲜的提法，但是在这个固守自封的行业显然也并非易事。例如：早在2008年，有关电缆行业产能过剩的新闻便频繁见于报端，6年之后的今天，这一情景依旧未为得到改善，甚至在2009年曾一度呈现加剧的趋势。尽管各方一再呼吁通过并购实现产业的转型升级，但是作为市场主体的企业对兼并重组却缺乏足够兴致：作为并购方，如何在鱼目混珠的市场中甄选出优质企业？而若是并购方，如何寻求稳妥超值的并购方案？

就此，中超电缆方面也曾传授了相关的经验，该公司并购有几个原则，一是只在同行业内寻找，二是只选择能为公司带来直接收益的优质企业，特别是对那些本身经营很好，只是财务出现问题的企业更为青睐，并购的价格一般锁定在8倍PE左右。这样一方面可以在采购成本、业务拓展等方面带来协同效应，另外也能直接为上市公司带来巨大的增益效应。

于是看过了中超电缆的个案后，人们在思考一个问题——它的盈利增长方式能成为行业的一个范例吗？

2013年国家大力整顿电缆行业混乱秩序，从现在情况看，行业倒逼退出市场机制正在形成，若此时企业未有危机意识依旧惯性发展，那么必将承受倒逼机制带来的巨大压力，最终将退出市场舞台。积极地选择市场竞争的呈现方式，对于电缆企业来说，已刻不容缓。

铅酸蓄电池：国家监管PK无序发展

如何解决铅酸蓄电池产业的无序发展，在2013年依旧是一个大工程。虽然在2012年国家对其进行了一系列的监管，但是可持续、有效的发展却成为摆在市场面前的一个老大难问题。

就在2013年第一季度，工信部便与商务部、国家发改委等其他四部委联合发布了《关于促进铅酸蓄电池和再生铅产业规范发展的意见》（以下简称《意见》），《意见》中明确提出，到2015年，废铅酸蓄电池的回收和综合利用率达到90%以上，铅循环再生比重超过50%，可见国家对整治铅酸蓄电池行业的决心并未有丝毫动摇。《意见》将加大落后产能淘汰力度作为首要工作来抓，到2015年底前通过环境保护核查、淘汰不符合准入条件的落后生产能力，鼓励有条件的企业进行兼并重组，促进产业升级，提高产业集中度。

从2012年颁布《铅蓄电池行业准入条件》，到2013年继续加大对行业的监控，国家重笔墨对这个长期以来发展畸形的产业进行监管，其产能过剩局面也得以实现阶段性的扭转。

然而，虽然国家通过监管提高了行业门槛，厘清了问题出现的多方因素，但是《电力系统装备》记者同时注意到，行业的发展状态依旧不容乐观。

根据中商情报网数据中心监测，2013年11月，全国生产铅酸蓄电池1856万kVAh，同比增长22.81%;2013年1—11月，全国共生产铅酸蓄电池18458.23万kVAh，同比增长15.03%。可以看到两组数据均实现提升，但，请先不要为这组数据欢呼，我们不妨再来关注下企业的情况。

浙江超威动力是行业的龙头企业，并在港交所上市交易，记者查阅了其2013年半年报数据，2013年上半年，浙江超威动力实现营业收入64.51亿元，同比增长了53.3%，然而毛利润为9.8亿元，同比下降了2.5%，而毛利率从2012年同期的23.9%直线下滑至15.2%。

营业收入上升，但利润却下降，在铅酸蓄电池行业，超威动力的情况已不是个例，同为行业龙头企业的天能动力也面临相同的情况。记者查阅其半年报，2013年上半年公司实现营业收入59.19亿元，同比增长54.8%，但是毛利润为6.42亿元，较2012年同比下降了26.9%。特别是2013年12月下旬该公司再发公告“2013年利润同比将大幅减少”，在资本市场一度引发了投资者的强烈关注。

因此不难看出，龙头公司虽然在调控中依旧实现了产量的增加，但是毋庸置疑，在价格战的多重影响下行业利润空间正逐步下滑。

制约蓄电池行业发展的另一个重要因素是回收业务的推进还处于无序阶段，目前回收业务还没有完善的法规，回收渠道比较分散。调查显示，目前在我国废铅资源的主要回收渠道中，汽车维修和4S店占5%，蓄电池制造商占8%，再生铅厂及再生铅专业回收点占9%，蓄电池零售商凭借以旧换新的优势占据了18%，而个体私营者掌握了60%的回收渠道。媒体报道也显示，北京电动自行车年产废电池约2万t，其中六成都进了小作坊。这些被小作坊回收的电池往往是经过在维护之后又流向市场，以次充好，以旧换新，也在很大程度上影响到电动自行车产业的发展。另外，回收的无序也使得很多家正规废旧铅酸电池回收拆解企业遭遇回收困难，并影响到对铅酸蓄电池的生产及回收管理。

因此，虽然去产能是铅酸蓄电池行业面临的一个根本性问题，但是进一步解决当前行业的无序发展，依旧任重而道远。

光伏补贴新政PK金太阳

2013年8月30日，国家发改委下发了关于《国家发改委关于发挥价格杠杆作用促进光伏产业健康发展的通知》，该《通知》明确新的地面电站三类电价补贴分别根据光资源优劣分为0.9元/kW·h、0.95元/kW·h和1元/kW·h。分布式补贴0.42元/kW·h。

此次国家发改委出台的补贴政策，是鼓励更多的实际发电，所以按照实际发电量进行补贴。此外，电站补贴由全国统一价变为三类地区不同价格，使补贴更为合理。

通知同时指出，分区标杆上网电价政策适用于2013年9月1日后备案（核准），以及9月1日前备案（核准）但于2014年1月1日及以后投运的光伏电站项目，电价补贴标准适用于除享受中央财政投资补贴之外的分布式光伏发电项目。标杆上网电价和电价补贴标准的执行期限原则上为20年。

而随着新的补贴政策的出炉，曾伴随我国光伏产业茁壮成长的“金太阳”也在这一年正式退出历史舞台。

就在2013年12月下旬，财政部公布了《关于清算2012年金太阳和光电建筑应用示范项目的通知》，该《通知》规定，2012年金太阳示范项目在2013年12月31日（含）前完成并网发电的金太阳项目，补贴由原补助标准5.5元/W降低至5元/W。在2013年6月30日（含）前完成并网发电的，按原补助标准5.5元/W进行清算。2014年6月30日（含）前完成并网发电的，补助标准按4元/W进行清算。2014年6月30日之后未建成并网的项目一律取消示范，并收回已拨付的补助资金。

在过去，“金太阳”项目申报获批后，企业向省财政厅提交资金申请报告就可得到“金太阳”拨款，可是得到拨款后要在多长时间内开工，过去的相关细则没有规定；项目完工后，满足什么样的验收标准就可以获得并网标准，电网公司也没有给出完整的文件。扶持光伏产业发展的“金太阳”到最后却变成了一些企业投机的手段，而这一次，我国的光伏补贴政策在经历了阵痛后，走向了成熟。

业内人士普遍表示，与“金太阳”相比，新出台的补贴政策更加合理，电价补贴额度的明确就意味着分布式光伏发电及光伏电站投资回报收益的明确。良好的投资回报收益使一直持观望态度的个人及企业的投资欲望增强，有助于国内分布式及光伏电站市场的大范围开启。

可以说，在2013年的光伏领域，有关清算“金太阳”的消息从年头“吵”到年尾，而当年末这一消息的公布确实着实令市场振奋。江苏某光伏电站建设公司的CEO在接受记者采访时较为乐观：“《通知》使得市场竞争更为公平，增加了我们对未来发展的预期。”

可以看到，新能源产业也不过是在近几年才逐渐成长起来，作为产业发展的监管者，政府在推动行业发展的过程中，也经历了过往所未经历过的成长。总结过去的发展不难发现，当政策着眼于良性发展，当政策根基于实施落地时，才会实现市场、用户与设备供应商的多方互赢，为产业谋求健康有序的发展环境。

铝PK铜

一直以来，铜以无可比拟的导电性“称霸电气武林”，而铝则扮演着候补者的角色。但是2013年，铝向铜发起了最猛烈的一次“进攻”，全国如雨后春笋般“以铝节铜”的研讨会便是一个强有力的例证。虽然变压器行业相关协会曾于2012年明确了铝的“合法地位”，但刚刚过去的这一年铝显然得到了更多的认可，特别是在电缆行业。

2013年7月，在电缆导体新技术应用推广会上，“以铝代铜，创新驱动”便成为一大主题，欣意电缆有限公司董事长、稀土高铁铝合金电缆发明人林泽民在谈及铝合金电缆的发言时甚至几次动容。

2013年12月中旬，在由国家质检总局牵头六部门举办的第二届中国（芜湖）电线电缆博览会暨产品质量峰会上，铝合金电缆得到各方的关注，在安徽太平洋电缆集团有限公司技术部经理崔海洋看来，稀土铝合金电缆通过转化和吸收国外先进的标准和技术，解决了传统铝电缆固有的缺陷，同等导电能力情况下比铜电缆节约40%的成本，价格更容易被客户接受，市场响应度高。

时隔仅8天之后，工信部和中国有色金属工业协会联合召开了扩大铝在电力行业应用高层研讨会，其间工信部原材料司司长陈燕海表示“以铝节铜”的战略方向已经确定，下一步，希望在技术可行的基础上，能够展开经济可行性的研究，以实现国家与企业的共赢。

然而，铝的这番“进攻”却遭到了推广铜应用组织的舆论反击，国际铜业协会便是之一。国际铜业协会中国及东南

亚区总裁周胜曾明确表示，铜线缆不可替代。在他看来，铜在电缆连接上的性能是非常安全可靠的，而这一点，铝合金电缆就难与其相比。另外，从安全性的角度考虑，铜线缆也优于铝线缆。

于是，这场铝与铜的争斗，又掀起了有关标准、安全、性能的进一步论证。

对于铝合金电缆而言，相关标准及设计规范不健全、集成配套不完整、产品质量稳定性和工艺适应性存在不足这些均成为其被攻击的劣势。与此同时，铝过度推广也有可能带来新的问题，全国电线电缆标准化技术委员会主任陈昆便曾公开表示：“鉴于铝导体的种种优势，越来越多的企业转向铝合金电缆的研发和生产，过度投资将有可能引发非理性的无序竞争，引发质量安全的隐患。”

因此，推出一个铝合金电缆的行业标准显得尤为重要，在2013年一直有“相关标准正在审核”的新闻已传出，但迄今尚没有具体规定出台。

事实上，在2013年铜与铝的这场争辩中，也有令记者颇为震惊之事。2013年11月，记者便曾了解到，全球范围享誉盛名的南通晓星变压器有限公司一台变压器居然被电网公司查出“以铝代铜”。

纵然，推广铝应用是一回事，但是用铝冒充铜便可涉及公司诚信问题了。

一次设备PK二次设备

“失之东隅，收之桑榆”，以此来形容2013年一次设备的表现再恰当不过。当2013年国家电网公司（以下简称“国网”）招标全部结束时，人们发现在过去两年曾大放异彩的二次设备却在这一年表现平淡，与之相比，一次设备表现则带给了人们许多惊喜。

一次设备中，2013年国网共累积招标变压器28.25万MVA，同比增长11.82%;隔离开关共招标2.48万组，同比增长33.38%;断路器共招标8020台，同比增长41.52%;电容器共招标1.92万套，同比增长224.89%;互感器共招标3.07万台，同比增长17.07%。

而二次设备招标的增幅并不大，基本与2012年保持稳定。一年前的此时，诸多机构对二次设备给予了厚望，并同时预测其将会在2013年大放异彩。实践证明由于智能变电站造价高，运行效果未达电网预期，均使得二次设备招标节奏放缓，电力市场依旧令人难以揣摩。

“三十年河东、三十年河西”，究竟该如何判断电力市场的竞争格局？

记者注意到，一些公司早已就此进行战略谋划，并积极做出响应，比如在此之前中国西电联手GE、国电南自牵手ABB，并分别建立了相应的合资公司，其目的亦非常明确：整合双方在一次设备、二次设备中的优势，丰富产品结构，弥补自身在产业链中的不足，共同面对复杂变化的市场形势。以此判断，这种情景或许将越来越多地出现在电力设备市场的竞争格局中。

根据国网近期对外公布的讯息来看，2014年将计划完成固定资产投资4035亿元，其中电网投资为3815亿元。2013年，国网规划电网投资金额为3182亿元，实际完成3379亿元。因此，2014年的电网投资规模比2013年大幅增长了近20%，比实际完成量增长了13%左右。

同时人们也应注意到，自2009年以来，国网的投资增速一般为每年1%~4%，2012年的投资计划为3097亿元，但仅完成3054亿元。所以，2014年投资金额的大幅增加也意味着这一年将会成为电力设备行业难得的“大年”。

如何抓住电力设备行业的大机遇，分享4035亿元的大蛋糕，看来一次设备与二次设备另一场PK战已经打响。

光伏企业PK“双反”

从2011年10月起打响的一场针对我国光伏制造领域的“双反”贸易战，在2013年持续升级，给光伏行业带来“重创”。

面对这一惩罚性关税，中国并没有放弃努力。经过包括高层在内的反复磋商后，2013年7月27日，中国与欧盟就“双反”问题达成“友好”解决方案。不少欧洲官员和媒体对中欧“友好”解决光伏贸易争端给予积极评价，认为这避

免贸易争端升级，有利于中欧贸易和经济合作。

而这一场旷日持久的贸易战最终落下帷幕是在2013年12月5日，欧盟对原产于中国的晶体硅光伏组件及关键零部件作出反倾销终裁，除价格承诺企业外，对中国光伏组件与电池征收47.7%~64.9%不等的“双反”税。双反措施和价格承诺自2013年12月6日起正式生效，期限2年。

业界认为，制裁无疑使欧洲市场对中国关上了大门，尤其是对未参与价格承诺的中小企业影响较大。国内不少中小型光伏企业将“告别”欧盟市场，从残酷的市场竞争中退出，甚至会导致不小的“倒闭潮”。而由此引发的配额之争亦引发诸多关注和争议。根据欧盟委员会的公告，从2013年8月6日起，94家中国光伏企业按价格承诺协议可享受对欧盟出口硅片、电池、组件免征反倾销税，条件是中国输欧光伏组件价格不得低于0.56欧元/W，每年总量不得超过7GW。

一时间，7GW的配额总量如何分配便成为国内各企业争夺的焦点。

从“6:3:1”分配方案到“6.5:2.5:1”的方案，争论之声从未止息。而据业内人士透露，这一方案至今一直没有最终确定，而2013年12月5日中国机电产品进出口商会发布的公告中，价格承诺企业增至121家，又为原来的配额方案增加了很多变数。

然而在2013年，配额的计算从8月才开始进行，很多企业为了应对“双反”，此前已在欧洲放了很多存货，这部分货物都不受到“双反”影响，所以一些企业2013年的配额都没有用。而从2014年开始，中国光伏企业在欧洲的存货用完，真正的配额争夺战才会打响。

在配额制下，企业间的配额之争会非常激烈。“对光伏行业而言，无外乎外战转到内战，得配额者得天下。毕竟中国的产能高达配额的5倍，今后配额争夺战的激烈程度可想而知。”优太新能源副总经理刘鹏曾表示。

2014年年初，如何应对这一场内战，在激烈的市场竞争中赢得生存，已成为国内众多光伏企业首先思考的问题。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/57818.html