

售电市场放开助力清洁能源高效利用

《电力发展“十三五”规划》出台,国有企业参与售电市场,民企将以细节服务取胜

见 习 记 者 甘 国 治

11月7日,国家发改委、国家能源局正式发布《电力发展“十三五”规划》(简称《规划》),将从供应能力、电源结构、电网发展、综合调节能力、节能减排、民生用电保障、科技装备发展、电力体制改革八个方面确定电力发展目标。这是时隔15年之后,电力领域再发5年发展规划。

《规划》指出,在电力体制改革方面,将组建相对独立和规范运行的电力交易机构,建立公平有序的电力市场规则,初步形成功能完善的电力市场;将在2018年年底前完成售电侧市场竞争主体培育工作。

售电公司准入门槛提高

10月11日,国家发展改革委、国家能源局公布了《售电公司准入与退出管理办法》(以下简称《售电办法》)和《有序放开配电网业务管理办法》(以下简称《配电网办法》)。这两个配套文件,对售电和配电网业务开放的诸多敏感问题进行了详细规定。将从根本上有效推进改革进程,标志着我国售电市场的大门正式向全社会开启。

《售电办法》对售电公司准入条件、准入程序、退出方式等进行了规定,明确售电公司资产总额不得低于2000万元人民币,并可以采取多种方式通过电力市场售电。《配电网办法》指出,鼓励社会资本积极参与增量配电网业务,通过市场竞争确定投资主体。

“售电公司的准入门槛并不高,主要为了让一部分售电公司进来试一试。现在呼声很高,也有很多人‘摩拳擦掌’都想来试一试,事实上不是那么容易的。”一位售电公司负责人在接受《中国企业报》记者采访时坦言。

售电侧改革可谓是新电力体制改革9号文的核心重点。一直以来,售电业务和增量配电网业务的售电侧改革备受社会各界重点关注。华北电力大学能源与电力经济研究咨询中心主任曾鸣接受《中国企业报》记者采访时表示,“两个办法的出台主要针对9号文件当中,对售电市场放开的原则以及后来出的六个配套文件,特别是第五个关于售电市场放开的配套文件,针对这些文件做出了一些明确的、具体的、有针对性的规定。比如说,售电公司到底如何进入和如何退出。增量那块配电网业务到底如何有序放开,做了比较详细的规定,有利于售电侧放开和市场的往前推进。”

赛得利(福建)纤维：以节能减排为运营方针

高理生

日前,赛得利(福建)纤维有限公司成功举办“福建省核心媒体探访北岸之旅”。

赛得利(福建)纤维有限公司位于莆田市湄州湾北岸经济开发区东吴园区,成立于2010年6月,占地2000多亩,建设有原液、纺练、酸站、废气处理四大车间,并配套建设有4条生产线,设计年产能20万吨纤维素纤维。其中,无纺布纤维产品生产技术日臻成熟,该产品不仅丰富了企业生产线,更使赛得利(福建)跻身国内仅有的3家生产此类产品的企业之一。

赛得利的产品不仅在国内享有一定的知名度,还远销东南亚、美洲等多个国家。2015年12月,赛得利获得PEFC CoC(产销监管链)认证;



王利博制图

曾鸣认为,此次出台的两个办法明确了售电公司的监管主体和增量配电网的规划主体,电力、价格主管部门和监管机构将对售电公司市场行为实施监管,而增量配电网应由地方政府能源管理部门进行统一规划。

国企涉足售电业务 民企以服务取胜

新电改9号文公布以来,国内的售电市场可谓“如火如荼”,相关政策的颁发也陆续进行,各大电力企业纷纷涉足售电市场。截至目前,全国已有1000多家售电公司,其中不乏国电投、神华以及华能等拥有国企背景的电力公司。此外,也有不少其它行业的“门外汉”想通过此次机会进入售电市场。据业内人士预测,售电侧市场开放后,如果按2014年5.52万亿千瓦时全社会用电量来测算,意味着每年超1万亿的售电市场将向社会资本放开。

曾鸣表示,目前售电公司发展还处于最初期阶段,成立这么多售电公司并不意味着售电市场的建设已经进入大规模的或者成熟阶段,全国各地纷纷成立售电公司,只能说明社会各方投资比较关注这一部分,愿意从事售电业务而已。

在“国际能源变革论坛”上,国家电网公司董事长、党组书记舒印彪接受媒体采访时表示,国家电网十分欢迎民企参与新增配电网业务,而国家电网单独成立售电公司的工作也在进行中。这意味着,国家电网公司或许将会杀入售电市场。那么,售电市场放开后,电网企业究竟该不该参与竞

争性售电? 民营售电公司如何在万亿市场中分得一杯羹呢?

“只要具备一定的条件和要求,电网企业也可以从事竞争性售电业务;主要条件就是说,竞争性的业务和非竞争性的业务要分开。非竞争性业务,按照输配电价格机制来进行监管。而竞争性的售电业务和非竞争性售电业务分开,就是‘人员分开,产权分开,财务分开,信息系统要分开’。分开之后,政府针对电网的竞争性售电业务进行监管,这和政府监管普遍服务、公用事业的非竞争性业务的方式和方法是不一样的。”曾鸣对记者表示。

曾鸣介绍,售电公司将形成以服务起家的售电服务,通过服务来售电,而不是为了售电而售电。盈利模式是通过这种服务,当然还有差价模式,它从批发市场购电,然后通过终端用户卖电,那就是收入点。那么这之间的差价应该是说的公司的盈利,但是这个差价如何能够把它最大化,主要看售电公司对用户提供的服务,能够吸引多少用户,能够降低自己的购电成本,这个差价才大。所以,关键问题是在差价盈利模式当中它提供的服务,这种服务有多少竞争力。

业内人士认为,售电市场竞争分为服务和价格两部分,由于电网企业体量庞大,技术力量及信息占有能力强等优势,民营售电应该考虑如何把服务做好,价格降低,这才是最重要的。如果电网企业比民营企业做得好,那么市场一定会大。而反过来说,如果国家电网还摆出电老大的姿态,那么绝对做不过民营企业。

操作细则未出 引发业内担忧

记者了解到,目前电改综合试点

和售电侧改革试点范围已扩至26个省市区,基本涵盖了全国经济大省与用电负荷大省。有些地方电改试点已有半年之久,“至今难以尝到改革红利,竞价电力交易量近乎为零”。

曾鸣建议,在售电市场建立之初,售电市场的建立需要配置很多外部的条件和具备一定的环境,这是肯定的,没有这些条件和环境,售电市场的建设和平稳运作还是比较难的。那么,这些售电公司从事售电,除了外部环境外,其内部要具备很多条件,这两个办法中也有部分描述,作为售电企业首先要培育自己的核心竞争力,核心竞争力说起来容易,做起来很难。它要随着不同的阶段,从初期阶段到中期阶段再到最后成熟阶段。

不同阶段需要做很多工作,才能逐渐培育核心竞争力。在曾鸣看来,作为政府的监管目标,售电市场希望通过售电侧放开,通过售电业务的竞争来提高效率和降低成本。同时,促进清洁能源高效利用,并且促进用户用电成本降低。因此,为了这些目标,售电公司还需要做很多工作或者面临很多挑战,才能逐步进入售电市场,使得自己具有核心竞争力,从而完成售电。

中国石化创新推出“爱跑98”高标号汽油受消费者青睐

日前,中国石化北京石油分公司举办了“探索智慧能源”公众开放日活动,期间,不仅介绍了加油站的终端细节、展示安全管理规范,技术人员还为参观的公众们答疑,讲解了油品销售环节。

质检中心主任王福江表示,为满足客户对高标号汽油日益增长的需求,中国石化推出自主品牌“爱跑98”高标号汽油,并于今年9月1日推向市场,作为独一无二的中石化招牌高标汽油,在市场上受到消费者的青睐。

据悉,“爱跑98”汽油推向市场以来已经在中国石化北京101座加油站销售,覆盖北京所有区县,零售销量已达5155吨,日均销量达到100吨以上。

“爱跑98”汽油是在国标98号汽油的基础上增加新技术,基础油

质量要求更高,添加剂技术性能和品质更优。“爱跑98”汽油的特点,一是能保持燃油进气系统干净,抑制发动机内部积碳产生;二是能使燃油喷雾颗粒更细,使燃烧更充分、效率更高;三是含有专有品牌标识剂(DNA),用于防伪识别;四是油品颜色与普通汽油不同,以区别于其他汽油,体现环保理念,差异化,有品质感。

汽车专业人士表示,“爱跑98”汽油提速快、动力强,对于高压压缩比发动机、直喷发动机、涡轮增压发动机,“爱跑98”汽油能够让发动机持续输出强劲动力。与普通汽油相比,“爱跑98”汽油输出动力每分钟增强了2千瓦,从低速提到高速用时更短,在高速行驶时发动机能输出更强劲的动力,踩油门速度能上去得。

趋势



煤炭融资收紧 新能源将强劲发展

本报记者 刘季辰

《巴黎协定》的正式生效,意味着全球应对气候变化“从承诺走向行动”。协定指出,要将全球平均气温较工业化前水平升高控制在2摄氏度之内,并为把升温控制在1.5摄氏度之内而努力。为此,发达国家要向发展中国家提供包括资金、技术等方面的支持。

分析称,化石能源减碳、新能源将成为未来企业投资的重头戏。国家发改委能源研究所研究员姜克隽认为,国家要实现升温2℃的上限,企业战略,政策路线的转型十分重要,关闭一些上亿千瓦煤电装机是业界讨论的重点之一。

各国银行收紧煤炭融资

现在全球多个国家已经从源头控制企业的高碳项目投资,正从煤炭融资向清洁能源分流。自然资源保护协会国际气候分析师陈晗表示,从全球的角度来看,一段时间以来煤炭融资、投资集中在致力于消除贫困地区和国家的,但企业必须意识到越来越多的国家正在减少煤炭方面融资。

在过去几年中,接受煤炭融资最多的国家有南非、印度、菲律宾等。陈晗坦言,但是,这些国家的民众清楚,煤炭项目融资已经或将要对其国家的空气、水造成污染。而煤炭方面的投融资已在发达国家越来越少。以法国为例,2015年,法国银行开始限制,禁止向煤电厂借贷。2016年下半年,法国农业开发银行、兴业银行停止向煤电厂贷款。

全球规模最大的挪威主权财富基金表示,作为对抗气候转变政策一部分,已从其投资组合中出售52家煤炭相关企业股份,今年内会继续出售更多煤炭相关公司股份。所出售股份包括中电控股、中煤能源、中国神华、华润电力、大唐发电、中国电力以及兖州煤矿。

陈晗坦言,从包括世行、欧洲复兴银行、欧洲投资银行,以及挪威、美国、英国、法国等国家银行对煤炭融资冷淡的政策来看,很多煤电企业已经受到了影响。受到气候变化的影响,各国各地区的政策限制越来越多,导致现存的融资类型十分有限。在传统能源融资困难的窘境下,新能源将呈现强劲发展态势。

新能源需核心竞争力

国家发改委能源研究所副所长张有生透露,相关数据显示,过去的40年,全球化石能源占一次能源消费的比重下降了6%。反过来,非化石能源提高了约6%。以电力结构为例,过去40年,化石能源发电量下降了8%,非化石能源发电量增长近8%。

晶科能源董事长李仙德表示,“《巴黎协定》的生效意味着全球企业已经或者即将着手准备向低碳成长模式转型。如果企业正在投资低碳和能源效率,并持续向环境友好型运营模式转型,《巴黎协定》的生效将会是一个战略性的商业优势和商业机会。”

张有生认为,从电力结构来看,全球低碳化、无碳化能源消费趋势也比较明显。

晋能科技总经理杨友博士告诉《中国企业报》记者,《巴黎协定》生效,我国将有效控制碳排放量,新能源未来将担负重任。对于光伏发电而言,早日实现光伏平价上网是所有光伏人的愿望,这对组件的效率和成本提出了挑战。

据国家能源局公布,“十三五”时期,中国每年将新增1500万—2000万千瓦的光伏发电。我国光伏发电正步入快速发展期。在国家进一步规范行业的同时,光伏也将更有序更快速的发展。未来将会迎来户用分布式光伏的建设热潮。

“然而,目前我国分布式项目建设情况并不理想。最新数据显示,2016年前三季度,我国光伏电站已突破70吉瓦,绝大部分依旧是集中式电站。”正信集团总经理王迎春坦言,“究其原因,分布式光伏电站的融资难、补贴价格低、欠款严重等问题令许多投资者望而却步。”

业内人士认为,这也许正是中国新能源产品面临的挑战,可喜的是越来越多的中国企业开始通过技术创新来提升竞争力。

“一带一路”将成重要方向

在全球绿色治理中,中国发挥着领导力的作用,力争在“一带一路”的经济发展战略中,率先实现2030年联合国可持续发展目标和积极实施《巴黎协定》。中国煤控项目研究核心组成员白荣春认为,“一带一路”是中国积极参与全球经济社会环境治理,提升话语权和影响力的一个重要标志。业内普遍认为在“一带一路”国家低碳绿色,节能减排项目,将成为未来中国企业海外投融资的重要方向。

随着中国“一带一路”战略的实施,中国企业的海外投资也在稳步增多,还有一些企业正在燃煤发电厂等高碳排放项目上下功夫,面对国际煤炭融资紧缩,而逐步向低碳产业、新能源产业转型,还存在着诸多挑战。

国家发改委、外交部、商务部共同发布的《推进共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路愿景及行动指导文件》中明确指出,企业应加强与国际社会在生态环境、能源转型和应对气候变化等领域合作,携手共建绿色丝绸之路。专家呼吁,中国企业家们在海外投资必须以创新和系统的思路来探索低碳可持续发展之路。中国企业在“一带一路”沿线国家应优先发展可再生能源,建设绿色低碳的基础设施和能源转型,帮助他们实现其气候承诺的目标,从而为全球实现气候安全发挥积极重要的作用。

本版主编:樊林