

山东拟放开发电售电价格市场

组建股份制电力交易中心,去年电力直接交易鲁企省了35亿

1月18日,山东发布《山东省电力体制改革综合试点方案》(以下简称《试点方案》),宣布在发电侧和售电侧实行市场开放。

据了解,山东省发电企业和电力用户直接交易试点已启动三年,2016年全年,电力直接交易全省试点用户为653家,电价平均降幅5.4分/千瓦时,为企业节省成本35.2亿元。今年,全省电力直接交易电量规模将达到1000亿千瓦时以上,比去年增加约400亿千瓦时。



按照试点方案,今后电力交易不再通过电网企业了,用电户可直接和电厂交易。

本报记者 张亚楠

发售电价放开竞争

当前用电模式是电网公司包揽输配电、售电。电厂发电后上网,电网统一收购,用户买电去电网公司买。《试点方案》中明确指出,用户购电价格由市场交易价格、输配电价、政府性基金三部分组成。放开竞争性环节电价,把输配电价与发售电价在形成机制上分开。电力市场交易的电量价格通过供需双方自愿协商等方式自主确定。居民、农业、重要公用事业和公益服务等用电仍由政府核定电价。

输配电价按照“准许成本加合理收益”的原则,核定电网企业准许总收入和各电压等级输配电价,在国家未统一核定山东省输配电价前,市场交易的输配电价保持电网购销差价不变。

为推进输配电价改革工作,山东省物价局成立了输配电价改革工作协调小组,统筹协调发改、经信、能监、电网等相关部门,根据职责分工共同推进输配电价改革工作。山东省充分利用煤价下调腾出的空间,为输配电价改革创造条件。

电网公司不再靠卖差价挣钱

《试点方案》提出,我省将推进电力交易体制改革。围绕完善电力市场化交易机制,提出规范市场主体准入标准,按照接入电压等级、能耗水平、排放水平、产业政策以及区域差别化政策,确定参与市场交易的发电企业、售电主体和用户目录。逐步开放发电企业、售电主体和用户准入范围,不断丰富交易品种,建立相对稳定的中长期电力市场交易机制、跨省跨区电力交易机制,有效竞争的现货交易机制和电力市场辅助服务机制。

组建股份制电力交易中心,对现有的交易中心进行股改,相对独立运行。交易中心作为全省电力交易的市场平台开展省内外电力交易业务。通过电力交易中心,用电户

可以直接和电厂交易。交易中心可按省级价格主管部门核定的标准向市场主体收取交易手续费。

交易不再需要通过电网企业,电网企业主要从事电网投资运行、电力调度输送、保障电网公平无歧视开放,确保电网系统安全。改革电网企业运营模式,实行按政府核定输配电价收取过网费的方式,确保稳定收入来源和收益水平,不再以上网电价和销售电价价差作为收入来源。

记者从发布会上了解到,直供电交易试点已经从2014年开始,和外省电网直接交易,2017年全省电力直接交易电量试点规模将达到1000亿度,2016年这个数字大约是600亿度,2015年是200亿度。

三年内放开发用电量计划

山东省经信委副主任王万良介绍,除公益性、调节性电量外,在确保电网稳定运行和可再生能源电力消纳的前提下,山东将逐步放开发用电量计划。今年参与市场交易的电量达到30%以上。建立优先发电权和优先购电制度。

机组的优先发电权,主要是指通过在年初预留电量空间,保障规划内的风能、太阳能、水能、生物质能等清洁能源发电,加强机组运行管理考核,保障调峰调频电量,热电联产机组“以热定电”电量优先上网。用户的优先购电权,主要是指确立优先购电的用户范围,保障全省农业、重要公用事业、公益性服务行业以及居民生活等无议价能力用户可靠供电,不纳入有序用电范畴,暂不参与市场竞争。全省发用电量计划原则将在2020年放开到位。

鼓励社会资本投资新增配电业务

在售电侧方面,我省从今年起推进售电公司进入市场。一是建立售电主体准入和退出机制。按照技术、安全、环保、节能标准和社会责任等要求,明确售电主体条件,规范市场准

入和退出管理程序。二是做好售电公司的培育。多途径培育售电主体,允许符合条件的高新产业园区或经济技术开发区、发电企业投资组建售电公司,允许拥有分布式电源的用户和微网系统参与电力交易。鼓励社会资本投资成立售电公司,鼓励公共服务行业和能源服务公司从事售电业务。三是鼓励社会资本投资新增配电网业务。坚持试点先行、稳步推进,探索社会资本投资配电业务的有效途径,逐步向符合条件的市场主体放开增量配电投资业务,鼓励以混合所有制方式发展配电业务。

优先保障清洁能源发电上网

山东省发改委能源处处长郭晓东介绍,《方案》提出建立分布式能源发展新机制,下一步山东将采取多项措施加快分布式电源发展。

一是积极发展分布式电源。放开用户侧分布式电源建设,支持企业、机构、社区和家庭根据各自条件,因地制宜投资建设太阳能、风能、生物质能发电以及燃气“热电冷”联产等各类分布式电源,准许接入各电压等级的配电网和终端用电系统;鼓励专业化能源服务公司与用户合作或以合同能源管理模式建设分布式电源;积极开展分布式电源项目的各类试点和示范。

二是建立优先发电制度。坚持节能减排和清洁能源优先上网的原则,保障可再生能源优先发电顺序,确保规划内的风能、太阳能、水能、生物质能等清洁能源发电按照政府定价优先上网。

电力改革最大障碍是平衡各方利益

山东省发改委能源处处长孟庆立表示,电力体制改革涉及方方面面,不同市场主体对改革的诉求不一样,比如售电和发电是一对矛盾,售电想越来越便宜,发电想价格高些,需要平衡各方面利益关系,这是改革最大的难点。

(上接A17版)

潍柴集团的经营数据,或许能给这次“大干100天”找到背后的逻辑。潍柴动力2015年报显示,2015年,潍柴动力实现营业收入737亿元,同比下降7.4%,净利润13.9亿元,同比下降72%。

从2016年10月开始重卡市场回暖,潍柴发动机供不应求。去年前三季度,潍柴动力累计实现营收629亿元,同比增长15.25%;实现净利润15亿元,同比增长44.32%。

而谭旭光在讲话中,进一步明确潍柴的供给侧改革路径——通过产品创新刺激消费需求和升级,扩大有效供给,这就是攻入科技无人区的价值。谭旭光说,只有科技创新才能解决企业生存与发展问题,潍柴不仅要学会从1到N,更要敢于从0到1的突破。

现场加码发奖金,小米潍柴“同款口号”

2017年小米年会上,雷军在台上演讲时,身后屏幕显出一张雷军撸起袖子准备大干一场的漫画,旁边就是这句和潍柴一模一样的口号——“撸起袖子加油干!”只是前面多了一句话——“天上不会掉馅饼”。

互联网公司和传统制造业“画风”一致,让人差点忘了,几年前,雷军还说过那句著名的“站在风口上,猪都会飞”的话。

2015年到2016年,小米手机出货量被Oppo、Vivo和华为超越,小米起家的电商销售模式也触到天花板。雷军表示,2017年将会开通200家小米之家,三年之内要新开设1000家,也开始邀请多位明星代言产品,加强电视广告。雷军还订下一个“小目标”——2017年整体收入破千亿元。

小米年会上还有一段小插曲,这就是临时增加的10个10万元现金奖励。演讲完毕后,雷军曾离场一小时多。到了年会尾声大家才知道他是去领北京市委、市政府颁发的“首都杰出人才奖”。返回年会现场后,雷军把北京市奖给他的“首都杰出人才奖”现金100万全部拿出来,分成10个10万元现金大奖激励员工。

在这样生死攸关的一年,难怪雷军要给员工加码发奖金、加油打气。

充矿跨境又跨界

行业寒冬是否过去,也能从年会和年终会议上一探风向。

1月9日,重汽集团2017年第一次工作会议上,董事长马纯济晒出成绩单——2016年集团全年整车突破销售20万辆,同比增长28.4%,销售额超700亿,同比增长13.6%,利税总额35亿元,增长33%。马纯济说,“2016年是集团公司近几年来完成指标最好的一年”。

和谭旭光一样,马纯济也在会上解读了重汽的供给侧改革,这就是“市场需要什么我们就造什么。这是我们面向市场实现发展,走向辉煌的重要转变。以前我们比着葫芦画葫芦,后来学会了比着葫芦画瓢,到后来我们研究如何把一个金种子结出一个金葫芦”。

充矿也在去年三季度实现

扭亏为盈,这是在煤炭市场跌宕运行、煤炭行业去产能的背景下实现的。在上周召开的2017年全省经济和信息化工作会议上,山东省经信委主任钱焕涛说,去年山东省化解煤炭产能1960万吨,完成年度计划的120.6%。

充矿集团2016年三季报显示,实现营收926.05亿元,同比增长51.22%,净利润1.61亿元,与2015年同期相比增加3.08亿元,这个收益来之不易。

在近日召开的2017年工作会上,充矿提到了要继续“大营销、大贸易、大物流”战略布局,立足主业培育发展特色产业。

去年2月,在澳洲深耕12年的充矿集团通过与得利斯合资,建立跨境电商平台澳斯达,欲将澳洲牛肉、红酒、奶粉等向国内销售。

充矿澳斯达充分发挥“洋朋友圈”的人脉能量,直接从澳洲厂家源头获得各种健康安全的食品货源;在国内,一方面利用得利斯现有渠道以及充矿集团辐射矿区数十万人的线下渠道,另一方面重点打造澳斯达电商平台。这是充矿集团改建为国有资本投资公司后,为实现转型升级而涉足的第一个跨境又跨界的非煤领域。

他们都喊出“上下同欲者胜”

2015年、2016年,国际油价持续下跌,这对能源行业影响重大。

去年12月29日,中石化对胜利油田领导班子进行调整。孙焕泉不再担任胜利石油管理局局长,胜利油田分公司总经理,胜利石油管理局党委副书记、常委、委员职务;孔凡群任胜利石油管理局局长,胜利油田分公司总经理,胜利石油管理局党委副书记;杨昌江任胜利石油管理局党委书记、副局长,胜利油田分公司副总经理。

去年,胜利油田减产,并陷入持续亏损状态。1月8日,胜利油田召开2017年油气生产经营部署会,定下了胜利油田变革基调。

2017年,胜利油田要如何变革?胜利油田在官方微信上喊出“上下同欲者胜,同舟共济者赢”这句话。而改革的第一步,就是呼吁员工要清醒认识胜利油田正在“闯关”的现实——那就是,回头路走不通了!同时该官方微信指出,胜利油田的经营管理体制变革,可以借鉴其他油田的做法。

无独有偶,今年山东影视传媒集团的总结表彰大会上,山影董事长吕芃也引用了这句话,动员山影上下心往一处想,劲往一处使。

近年,由于体制等各种原因,侯鸿亮、孔笙等核心制作团队出走,这种变动对山影造成一定影响。前者成立了正午阳光,获得了华人文化基金的A轮投资,去年制作两部大IP剧《如果蜗牛有爱情》以及《鬼吹灯》也大热。而山影今年也走到一个关键节点,一是上市,二是赴美设立影视制作公司正在一步步落实。

一个是处于行业爆发期,一个处于深度调整期,不同的行业都喊出了同一句话,可见,在企业关键的转折期,人心才是核心要素。