

8 企业联盟 Cooperation

山西电价垄断案余波未散 火电厂却出了同一个价

■ 苏杰德

新电改首例电价垄断案余波还未散去，处于电力市场化改革博弈焦点的山西省再次出现电改交易纷争。

近日，记者独家获悉，在刚结束不久的山西电力交易中心月度交易中，部分电厂和发电侧售电公司存在统一报价的行为。一家第三方售电公司已向相关监管部门提出申诉，称“电厂统一报价 305 元每兆瓦时，电厂侧售电公司统一报价 322.2 元每兆瓦时。抱团操作价格将直接导致所有购电方无法正常按照市场化进行交易策略研究报价。”

值得注意的是，在 8 月初，山西省范围内的央企发电集团分公司、省属发电企业及 15 家发电厂刚刚因电力交易价格垄断被处罚 7000 多万元。而被处罚的企业和电厂不少都在此次被申诉的统一报价企业名单中。对此，山西省经信委相关工作人员向记者回应称，本次交易中确实有部分电厂和售电公司做出了相同的报价，但目前的报价规则里并没有说只要报价雷同就认定是垄断。

此外，对于众多顺着电改东风进入的第三方售电公司来说，此次交易中有近三成达成交易意向的电量，因“安全校核”未能通过难以成交，这更是令本就经营艰难的独立售电企业“雪上加霜”。

价格同盟还是主流价格？

7000 多万元的垄断处罚落锤不久，山西 9 月电力直接交易再惹争议。

近日，一家参与交易的第三方售电公司向山西电力交易中心有限公司和山西经信委提起申诉，对山西电力交易中心 9 月交易结果提出了异议。记者获取的申诉材料显示，申诉方认为，发电厂、发电侧售电公司(电厂成立的关联售电公司)报价可能存在“严重暗箱操作行为，意图操纵市场价格”等行为。

记者获悉，有超过 10 家售电公司的 20 多个交易项目均给出了 322.2 元每兆瓦时的报价，这些公司以发电侧售电公司为主。山西省电力交易中心的公告显示，9 月度直接交易售电公司准入名单共包含 42 家售电公司，其中相对独立的社会资本售电公司 21 家，大唐、华能、华电等央企旗下的有 6 家，晋能集



团、大同煤矿等地方国企旗下的有 15 家。

值得注意的是，交易成功的公司中，第三方售电公司只有 13 家，而央企旗下 6 家售电公司全部交易成功，地方国企旗下 12 家售电公司交易成功。

山西省经信委的工作人员向记者表示，在本次交易中确实有部分电厂和售电公司做出了相同的报价。但他认为“电力直接交易是一种市场化的操作，此次申诉函上提到的统一报价实际上是各方给予认可的一个主流市场价格，但也不是都一样。”

需要指出的是，按照相关流程，电力直接交易的过程是“先报量，再报价”，每一家用户(包括售电公司)在报价过程中独立操作，也就是说是企业报价中是看不到其他用户的操作。山西电力交易中心有限公司大股东为国家电网山西省电力公司，其他股东包括国电华北电力有限公司、中国大唐集团公司、晋能电力有限公司等发电企业。

垄断处罚余温尚在

8 月 3 日，国家发改委发布消息称，为维护电力市场公平竞争，国家发改委指导山西省发改委对山西省电力行业协会组织 23 家火电企业达成并实施直供电价格垄断协议一案作出处理决定，依法处罚 7338 万元。发改

委调查发现，山西省范围内的央企发电集团分公司、省属发电企业及 15 家发电厂在太原市召开火电企业大用户直供座谈会，共同协商直供电交易价格，确定 2016 年山西省第二批大用户直供电报价较上网标杆电价让利幅度不超过 0.02 元/千瓦时，最低交易报价为 0.30 元/千瓦时。

国家发改委经对销售数据进行核实，各涉案企业实施了直供电价格垄断协议。价格主管部门依法开展反垄断调查后，涉案企业按照法律要求及时进行了整改，由买卖双方根据市场情况公平确定直供电交易价格。

“目前电力市场化改革开始的时间还不是太长，企业就形成类似的价格同盟，这是典型的违反《反垄断法》的行为，不利于之后整体电力市场化改革的推动。”华北电力大学经济与管理学院教授袁家海曾对《每日经济新闻》记者表示，发改委这个处罚能够起到震慑作用，规范市场竞争秩序，这对全国电力市场化改革都起到了重要作用。

对于部分售电公司申诉的涉嫌垄断问题，山西省经信委的工作人员表示，“我们欢迎大家监督，但如果没有证据大家只是从交易结果上猜，我觉得这个东西就不好说。”目前的报价规则里并没有说只要报价雷同就认定是垄断。

对于此次山西省再次出现交易价格的纷

争，电力行业研究专家展曙光认为，“像这种不同的售电公司给出统一报价的情况，在行业内并不多见。”电力交易市场是一个刚刚兴起的市场，有很多制度都趋于完善，但“不规范的操作还比较多，也导致现在很多售电企业确实没法赚钱。”

记者注意到，国家能源局华东监管局在 5 月 4 日将安徽今年第二批交易中，20 家发电企业和 12 家售电公司统一报价判定为交易异常行为并予以叫停。

对于企业的申诉，记者致电国家能源局山西监管办公室(山西能监办)，对方表示，已经了解此事，但不方便对媒体透露处理结果。

交易量骤降售电企业“叫苦”

除了报价统一的问题，另一个更受售电企业关注的问题是成交电量的骤减。

一家中小型售电公司负责人告诉记者，“9 月实际成交 26.38 亿千瓦时电量，最终却有 8 亿千瓦时没能通过电网的安全校核。”该公司就是交易电量未能通过安全校核的公司之一。

未能通过安全校核，这些售电公司损失的不仅是金钱。上述公司负责人称，购买的电量没有能够发给用电客户，公司面临违约风险。公司至今没有得到一个合理的解释，以后都不知道该如何规避风险。他无奈地说，“这不应该是一个成熟电力市场会有的现象。”

针对安全校核的问题，山西电力交易中心在相关文件中给出的解释为，整个夏季山西全省用电负荷过大，省调推迟了部分发电企业的计划检修，基于 9 月份电网及机组计划检修和电力平衡需要，部分电厂电量交易不通过。

对于上述解释，有些本次交易失败的售电公司表示不能信服。而实际上，上一次电力直接交易安全校核通过率为 100%。

山西省经信委对此表示，造成安全校核不过的原因是多方面的，接下来的供暖季用电量增加也导致了调度上出现了一些问题，“我们已经在开会研究解决办法，到时候都会公开。”

展曙光认为，安全校核相关的依据如果透明度不够，确实会让相关市场主体起疑心，长久看不利于行业健康发展。

辉山乳业重组方案遭债权人反对 蒙牛否认有意洽购

■ 夏芳

停牌接近半年，近日又曝出公司初步重组方案遭遇债权人反对。深陷债务危机的辉山乳业何时迎来坦途，目前仍是问号。

对于乳制品行业来说，自 8 月份至今，婴幼儿配方奶粉注册制的落地，乳业中报的陆续披露吸引了财经媒体争相报道。而辉山乳业至今未出现在婴幼儿配方乳粉获批名中。不过，公司的重组进展一直是业内关注的焦点。

根据媒体报道称，辉山乳业的初步重组方案遭债权银行和个人投资者反对。目前辉山乳业债委会以中国银行为首的多家银行，均不同意继续由辉山董事长杨凯作为实际控制人的初步债务重组方案。债权方诺亚财富旗下子公司歌斐资产，其 189 位合格个人投资者还要求追究辉山乳业主要责任人对于逾百亿元资金流失的法律责任。

资金去向成公司重组障碍

在辉山乳业资金链断裂危机发生后，公

司股价遭遇断崖式下跌，公司紧急停牌至今，辉山乳业的债务逐渐浮出水面。

根据多家银行披露的辉山乳业贷款情况显示，其在工商银行、平安银行贷款余额分别为 20 亿元、21.42 亿港元，九台农商行为 13.5 亿元，浦发银行 6.8 亿元，民生银行、浙商银行各约 7 亿元，农业银行 1.1 亿元及 1.5 亿港元，合计约为 78 亿元。

同时，辉山乳业还面临大量即将到期的银行贷款。财报显示，辉山需要在 2017 年 9 月 30 日偿还 110 亿元的短期债务。

另外，根据辉山乳业公布的公司资产与负债数据显示，公司早已资不抵债。今年 6 月 5 日，辉山发布公告对外宣称，截至 2017 年 3 月底，公司总资产为 262.2 亿元，其中现金及等价物 4.67 亿元。而辉山可以确定的负债是 268 亿元。

虽然公司已经聘请德勤咨询作为公司的独立法定会计师，已就 2016 年 10 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日期间，公司的主要经营附属公司银行结余、主要银行账户的银行交易及公司提供的担保进行调查。但是，公司的重整之路走得并不顺畅。

对于辉山当前的处境，香颂资本执行董事沈萌接受记者采访时表示，辉山乳业的债务重组顾问 20 年前曾在高盛的支持下成功重组粤海集团，所以此次重组的方案基本是当初的翻版，但两次重组在很多细节上有很大不同，特别是此次重组是将境外债务法律管辖权转移至境内，引发债权人的极大不满。

在沈萌看来，辉山乳业的债务问题并非没有办法，但问题是必须要兼顾股东和债权人的利益，更要维护企业和消费者的利益。

公司后续发展堪忧

沈萌认为，辉山乳业在没有找到重组合理办法的情况下，如果强行重组，势必会带来一系列的纠纷。而目前公司的重组方案，必须得到债权人大会的通过，如果无法通过则就要修改。

事实上，在公司债务重组问题尚未解决前，公司的生产经营目前虽然正常进行，但是对于公司长期发展已经产生不利影响。

而在乳业专家宋亮看来，辉山乳业的产

品生产还在进行中，不过后续的生产经营并不乐观，据说，公司后续的产品遇到问题，主要是公司原材料的采购跟不上。

值得一提的是，8 月 31 日是上市公司中报业绩披露的结束日，当众多的乳业上市公司公布了自己的半年报后，辉山乳业的市报迟迟未披露。而彼时，曾有消息称蒙牛乳业有意洽购辉山乳业，但是遭到蒙牛的否认。

8 月 31 日，在蒙牛乳业业绩报告会上，蒙牛总裁兼执行董事卢敏放明确表示，“我今天要正式强调，我们不会对辉山乳业有兴趣”。此时的辉山乳业可谓内忧外患，巨额的债务即将到期，公司的生产经营面临压力，而政府推动的破产重组成为辉山乳业的救命稻草，但目前重组方案遭债权人举“红牌”，辉山未来的前景如何，在重组方案未完成前，一切都是问号，有待辉山给出答案。

对于公司重组进展以及公司的生产经营情况的现状，辉山乳业相关负责人对记者表示，目前公司经营状况正常，有关公司重组的消息如果有实质性的进展，不论是正向的逆向的公司都会公告。

切忌竭泽而渔,现代与中方伙伴共赢才是正途

■ 王跃跃

行业人士赵英直言，“韩国车企的一大弱点，就是相对封闭的零部件供应、采购体系，使得产品成本难以降低”。有知情人士透露称，北京现代和东风悦达起亚的主要零部件供应商，是韩国现代起亚集团的独资企业。现代起亚集团对于其在华合资公司的净利润不做过高要求，反而更看重销量；因为只要销量冲上去了，其通过独资零部件供应商便能获取丰厚的利润回报。

日前，一则“北京现代在华四家工厂全面停工”的消息，再次将处在风雨飘摇中的北京现代推到舆论的风口浪尖。消息称，“韩国汽车巨头现代汽车的一名发言人表示，北京现代已无力向供应商支付工程款，造成零部件供应商断供的局面，中国四家工厂已经停止运营”。

北京汽车发布澄清公告

随后，北京汽车便发布澄清公告称，“目前北京现代生产系统短暂波动已解决，北京现代全部工厂均为正常经营状态。本公司认为上述短暂风波对本公司整体经营业绩无重大不利影响”。在业内人士看来，尽管北汽方

面第一时间发布了澄清公告，但“停产风波”还是将北京现代与其零部件供应商之间的冲突公之于众。

赵英在接受记者采访时指出，“为了能有效降低整车成本，中国本土车企有一套适应中国汽车市场，不太讲情面甚至残酷的采购办法；而某韩国大汽车企业也进行了研究，成效如何，不得而知”。

去年 10 月，在中国保险行业协会和中国汽车维修行业协会联合发布的汽车零整比 100 指数中，北京现代和东风悦达起亚的多款产品的汽车零整比系数不仅逆势上涨，而且涨幅还位居前列。

对此，有知情人士透露称，“北京现代和东风悦达起亚的主要零部件供应商，是韩国现代起亚集团的独资企业”。他进一步指出，“现代起亚集团对于其在华合资公司的净利润不做过高要求，更看重销量；因为只要销量冲上去了，其通过独资零部件供应商便能获取丰厚的利润回报。以北京现代为例，为了快速提升销量，北京现代近年来采用了‘多代同堂’销售策略和‘低价位竞争策略’；仅用了 11 年时间，北京现代就成为年销售过百万辆的汽车企业。在这一巨大的体量背后，韩国现代可以从其独资零部件供应系统中获得暴利；与之相对照，由于整车售价较低，北京现代的



中方伙伴也能从中分到很少的利润”。

不过，今年起，北京现代遭遇严重的发展危机。数据显示，截至 6 月底，北京现代累计销售 301277 辆，同比下滑高达 42.4%。7 月，北京现代销量略有回升至 50015 辆，环比提升 42.7%，同比仍下滑 28.6%；1-7 月，累计销售 351292 辆，同比依然下滑 40.8%。对比年初制定的 125 万辆销量目标，北京现代截至 7 月的目标完成率仅为 28.1%。

在销量失速的情况下，北京现代方面采取了包括深耕本土化、松绑经销商、改变销售方式、调整新车上市节奏等一系列调整措施。在今年 3 月，北京现代常务副总经理陈桂祥特别指出，“北京现代的首要任务就是要进一步深化北京现代本土产业链体系能力，以达成降本增效”。

某零部件供应商 停止向北京现代供货

但是，“现代集团独资的零部件供应商没有满足北京现代降低零部件采购价格的需求，导致双方产生分歧，并最终从现代方面传出‘北京现代 4 家工厂全部停产’的消息”，上述知情人士透露称。

显然，在北京现代遭遇成立以来最严重的危机之时，韩国现代似乎还在打着自己的“小算盘”，不能不说是一种竭泽而渔、杀鸡取卵的短视行为。就目前形势看，韩国现代最应该做的是与中方合资伙伴加强全方位的合作，放弃一些影响大局的一己私利，以实现双方的共赢。否则，皮之不存，毛将焉附？

中企“走出去”成为 金砖务实合作推动力

在不断兴起的“走出去”浪潮中，中国企业开拓金砖国家市场成为一道十分亮眼的风景。回眸过去，自 2006 年开始，金砖国家合作机制已走过 10 年，越来越多的中国企业深耕细作，与金砖市场共同成长，成为金砖务实合作重要推动力。

海信荣膺南非进口电视机 销售冠军

作为非洲经济最发达的国家之一，南非是投资者进入非洲市场的一个重要平台。来自山东青岛的海信集团自立足南非以来，不断拓展经营模式，取得销售佳绩。

海信在上世纪 90 年代就进入了南非，逐渐将自己的产品推广到当地众多商家以及周边多个国家的经销点。在南非人眼里，海信是个价廉物美、让更多民众买得起的高品质家电品牌。

海信市场经理克莱尔·诺爱思·史密斯在接受新华社记者采访时说，公司希望能在南非制造大部分产品，而非采取进口的供货模式，进而提高当地的就业率。

海信的亚特兰蒂斯工厂是 2013 年海信与中非发展基金联手打造的大型高科技产业链，当时在亚特兰蒂斯地区注入了 3.5 亿兰特(约 2700 万美元)的投资。史密斯说，这家工厂为海信在非洲的未来发展提供了稳固的根基，使企业能更有力地开拓非洲那些还未成型的市场。目前海信是全南非唯一一家在当地设厂的外资家电品牌。

史密斯表示，目前海信已占据南非电视市场份额的 24%，超越了其他进口家电品牌，成为销量最好的电视生产商。

中国民营企业 扎根俄罗斯市场见成效

中国民营企业力帆汽车 2007 年在俄成立办事处，与当地知名汽车销售公司和车辆生产代工厂合作。近几年力帆又成立了自己的直销公司，建立了拥有 140 余个网点的庞大经销商网络。

力帆在发展过程中不断完善本地化经营模式。每推出一款新车，都要提前一年在俄展开路试，征询当地消费者意见，做出本土化改进。针对俄罗斯汽车消费比较流行分期付款的情况，力帆通过和当地银行合作为消费者推出按揭购车服务。

力帆汽车俄罗斯市场营销经理高成林在接受新华社记者采访时说：“正是这种贴近本土的发展思路，造就了力帆 X60 等多款车型在俄罗斯的热销。”力帆已成为俄罗斯市场最流行的中国汽车品牌。

2014 年，力帆与俄签署投资意向协议，拟在俄罗斯利佩茨克州投资 3 亿美元建设汽车组装厂。随着工厂的逐步建成，力帆将更加深入地扎根俄罗斯，与俄罗斯汽车产业和汽车市场共同成长。

中企多元化经营 拓展中巴合作空间

金砖合作十年来，中企在巴西经营领域日益多元化，投资规模增长迅速。目前，中国在巴投资总额超过 400 亿美元，在巴中企约 200 家，所在行业从最初的能源、矿产、制造业延伸到金融、医疗卫生、基础设施及互联网等，并且不断向高端制造业、清洁能源、信息技术等产业链高端攀升。

在电力领域，中国的三峡、葛洲坝等电力企业在巴运营的装机容量不断增加。中国国家电网公司将世界上最先进的特高压输电技术和管理经验带入巴西，不久前还收购了巴西 CPFL 公司的资产，拓展了配电和新能源发电领域业务。

在能源领域，在中巴油气合作快速发展的背景下，中方通过对巴西油气田直接投资和“石油还贷款”等方式，积极参与巴油田勘探、开发。

中国中车中标巴西城轨

中国中车青岛四方机车车辆股份有限公司与巴西圣保罗城际铁路公司 1 日签署 8 列共 64 辆城轨车辆供货合同，合同金额超过 1 亿美元。

这批车辆计划于 2019 年开始交付。中国中车副总裁杨齐良当天接受记者采访时表示，圣保罗是巴西乃至南美最大的城市，此次合同涉及的圣保罗 13 号线是南美第一条机场线，“中标这个合同对于中国中车开拓巴西甚至南美市场都有重大意义”。

中国驻圣保罗总领事陈丽洁说，轨道交通是中巴双方确定的合作重点领域之一，希望两国企业在中巴全面战略合作关系深入发展的有利环境下，充分利用‘一带一路’合作框架和金砖国家合作机制，共谋发展。

圣保罗州州长阿尔克明说：“对圣保罗州来说，中国是十分重要的合作伙伴，希望中国企业进一步加强在圣保罗州的投资，发展双方经贸合作。” (王正诤)