

政策组合拳将严控煤电产能 设定落后产能淘汰标准

国家能源局网站4月25日消息,国家发展改革委和国家能源局近期集中制定、发布了关于促进煤电有序发展的通知等四项文件,旨在严控煤电行业产能,促进煤电有序发展。分析人士指出,未来火电建设步伐将放缓,火电行业有望走出低谷。

设定落后产能淘汰标准

根据国家能源局网站信息,《关于进一步做好煤电行业淘汰落后产能的通知》设定了煤电落后产能淘汰标准。符合下列条件之一且不具备供热改造条件的机组:单机5万千瓦及以下纯凝煤电机组;大电网覆盖范围内单机10万千瓦及以下纯凝煤电机组;大电网覆盖范围内单机20万千瓦及以下设计寿命期满的纯凝煤电机组。

此外,改造后供电煤耗仍达不到《常规燃煤发电机组单位产品能源消耗限额》规定的机组(不含超(超)临界机组)、污染物排放不符合国家环保要求且不实施环保改造的煤电机组,特别是单机30万千瓦以下运行满20年的纯凝机组和运行满25年的抽凝热电机组均为应淘汰的产能。

国家能源局局长努尔·白克力指出,近年来煤电装机规模快速增加,煤电产能过剩潜

在风险逐步显现。预计2016年火电新增装机规模将超5000万千瓦。若按此发展态势,未来几年煤电行业将变成现在的钢铁和煤炭行业。

他强调,有序发展煤电是煤电行业适应新常态、引领新常态的战略选择,是实现能源转型、结构调整的重要举措,是发电企业实现可持续发展的现实选择。实现煤电行业有序发展须认识到煤电较长时间内仍将是电力供应主力电源,煤电在系统中的定位将逐步由电量型电源向电力型电源转变;同时,充分发挥市场自觉调节作用,加强宏观指导,科学预警、综合施策,督促理性投资煤电项目。

引导煤电理性发展

在此背景下,国家能源局要求,建立风险预警机制,引导煤电理性发展。目前,国家能源局已按“绿色、橙色、红色”三个等级发布了2019年分省煤电规划建设风险预警提示,地方政府和发电企业应按预警等级科学控制煤电项目规划建设节奏,避免出现装机冗余现象。

同时,提高淘汰标准,加大落后产能淘汰力度。按照《关于进一步做好煤电行业淘汰落后产能工作的通知》所明确的淘汰标准、政策

措施、工作要求,加快淘汰落后产能,促进煤电转型升级、提质增效。

此外,存在电力冗余的省份落实“取消一批、缓核一批、缓建一批”的措施,适当放缓现有纳入规划及核准在建煤电项目的规划建设。

其中,“取消一批”是指取消2012年及以前纳入规划的未核准煤电项目,相应规模滚入当地未来电力电量平衡,2018年后结合电力供需情况再逐步安排。“缓核一批”是指全国13省(区)(黑龙江、山东、山西、内蒙古、江苏、安徽、福建、湖北、河南、宁夏、甘肃、广东、云南)2017年底前暂缓核准除民生热电外的自用煤电项目。“缓建一批”是指全国15省(区)(黑龙江、辽宁、山东、山西、内蒙古、陕西、宁夏、甘肃、湖北、河南、江苏、广东、广西、贵州、云南),除民生热电外的自用煤电项目,尚未开工建设的2017年底前暂缓开工;正在建设的,适当调整建设工期,把握好投产节奏。

火电利用小时数有望回升

厦门大学中国能源经济研究所教授林伯强认为,目前煤价难获反弹动力;而煤炭清洁利用及新能源和可再生能源投资回报周期相



对较长,煤炭企业出于逐利本能,可能大规模投资煤电建设。这恰恰是需要国家层面出台相关政策指导、通过约束和监督保障行业理性发展的关键点。

国泰君安报告则指出,火电面临利用小时数逐年下降、规划建设规模较电力需求偏大等问题,是行业主管部门此番祭出“组合拳”的重要诱因。

数据显示,2015年,发电装机增速为10.4%,对应的是全社会用电量微幅增长,火电利用小时创40年新低,预计2016年全国

火电机组平均利用小时将在2015年低基数上继续下降10%。

业内人士表示,随着建设步伐放缓,火电行业景气周期将修复,并有望走出低谷,行业2016年开启的下行周期有望在两年内结束。

此外,尽管2015年底以来煤炭价格呈反弹走势,但煤炭行业去产能仍需一定时间,实际产量未必显著下降,相比下游需求微弱,煤炭产能过剩形势仍较严重,煤炭价格难以形成趋势性上涨。不过,火电利用小时数预计2017年至2018年回升。(刘杨)

义乌转型：打造“网红”之城

2200万元,这是“第一网红”Papi酱的广告拍卖结果。尽管这场异常高调的广告拍卖已尘埃落定,但“网红经济”的大门却刚刚打开。而在小商品之义乌,当地政府已经嗅到了将传统产业与市场热点对接的商机,主动出手打通网红产业链的上下游,联手资本“生产”网红意欲推动城市转型。一个庞大的线上流水线,与线下规模巨大的商品市场发生化学反应,是否可以成为义乌的新支柱?这个探索目前还有待观察。

政府资源去推动网红孵化或许会让整个产业链打通的困难降低一些,前提是“要懂得如何利用资源在刀刃上”。

所谓的“庆功宴”是个稍显朴素的饭局。39岁的贺少军站起身来,把手里的20多张名片一一递给席间的姑娘们,谦和,笑容可掬。“以后你们可能都是大牌呢,像PAPI酱这种,”名片上印有贺少军的手机号和职务——义乌市人民政府副市长,“电商模特产业未来要走向全球,义乌是你们的起点。”

一天前,这些20岁上下的姑娘们在义乌参加了一场风格明快的模特大赛——首届中国电商网络模特大赛总决赛,姑娘们不但身高腿长,但个个颜值爆表。

大赛的承办方是上海英模文化发展有限公司(以下简称“英模文化”),而很难想象,义乌市政府在这场模特大赛上发动了不少的资源。

过去一年,关于这项比赛的每场发布会副市长贺少军几乎都要出席,市政府协助义乌工商学院开设了“网红班”,义乌市电商办作为第一承办方设立电商网络模特联盟,发布相关行

业服务规范,下一步是要对接电商资源变现,建设实训基地,专项资金扶持……

这个拥有180多万种小商品、20多万中小企业的浙江小城,目标也同样明确——“网红”满足市场需求,“网红”效应拉动品牌效应,“网红”产业实现变现。

在义乌市电商办副主任王红华看来,义乌有优势的渠道与资源,对接前端的人才,能快速实现网红产业化。

也许这些姑娘并不能成为下一个“PAPI酱”,但至少有一百多万种商品的市场需求摆在眼前。

寻找“网红”

义乌市培育的“院校网红”起点只是30个人,“难度很大”,模特专业负责人金红梅说。“义乌工商学院”是全市唯一的大专院校,一年前,金红梅接到市领导和学校的通知,在学校负责一个新的专业——电商模特专业,此前她一直在学校里负责体育。

最初,金红梅对设立这个专业的理解十分直接,“义乌展会非常多,电商发达,但模特资源欠缺”。

因为尚未完成审批流程的专业不能对外招生,金红梅第一工作是在学校里寻找有潜质的学生。

“颜值”是唯一的选拔标准,金红梅站在操场上,看到长相出众的学生就上前推荐,“愿不愿意加入电商模特班”。

“有企业需求,办学的目标就业(就能解决)”,这几乎是最具吸引力的因素,30个面目清秀的学生从计算机、会计、酒店管理各个专业转过,来,挂靠在电子商务专业下,开始集体实践转型。

事实上,新专业的课程设置参考了很多方面的修改意见。比如,传统模特专业的专家建议开设“美学”课,学习穿搭和色彩搭配,受邀的企业方建议开设“视觉穿搭”、“营销”课,学习“如何运营设计一个网店”、“如何成为一个经纪人”、“如何跟粉丝互动”……

一周下来,这30个学生要完成30多节课,包括形体训练、舞蹈、走秀、影视表演、电子商务知识等等,更重要的是,课下他们要在淘宝和微商平台上开设店铺,人气高低决定了考试成绩。

“创业开淘宝店”实际上是整个义乌工商学院的氛围和传统,但新专业学生更偏重的核心是“营销自己”,他们在店铺里上传个人照片,甚至类似真人秀一样的视频,吸引粉丝。

在金红梅看来,眼下这30个学生都能成为高人气的“网红”并不现实,因为“颜值”不够,或者表现力不强。

但围绕着“网红经济产业”的分支也并不单一,“经纪人、内容营销、活动策划等都是未来的空间和渠道”,金红梅说,“(这些也都是)创业优势”。

市场需求

19岁的王鑫被金红梅选中后,开始学习化妆打扮,在微博上自我推广,开始关注粉丝增长和互动。

最初找王鑫合作的客户几乎都是在马路上碰到的,因为长相神似张曼玉,王鑫被路人搭讪大多目的是,“为淘宝商铺当模特拍照”。

在路上找模特的事情在义乌并不稀奇,自从电商、微商发展起来,网络模特几乎成了供不应求的资源。

义乌市拥有30多万电商从业者,7.5万多商铺,180多万种商品,25万多个电商账号。如今,义乌渐渐成为中国“微商”中心,另一个是广州。

义乌微商孵化平台微谷集团副总裁徐义告诉21世纪经济报道,2013年以来义乌成了微商创业者的天堂,每周参与微谷孵化平台在线培训的客户约几万人。



微谷创业园的咖啡馆聚集着连接不断的创业者,他们讨论着“微商”、“渠道”、“品牌”和“网红”。

“无法统计在义乌有多少微商创业者,因为它可以是个全民化(的行业)”,徐义说,过去3年,义乌的微商客户能找到的当地模特渠道屈指可数,资源重叠、可选范围窄。

虽然需求庞大,但始终无法吸引更多更好的模特资源。

“过去,义乌对模特的需求从价格、品质、类型方面条件都属于中下游”,英模文化执行董事邱世杰表示,相比较上海、杭州的高端定位,义乌没有品牌、设计意识,主打饰品和针织物品的加工、批发,商品最大的优势是“价格低廉”。

邱世杰说,杭州一个电商模特市场价大约每拍一件衣服100-200元,而义乌市场价约日薪1000-2000元,“这个价格在杭州市场是非常低的,没有好的模特会留在义乌”。

而数量需求还未达到时,徐义发现,这些客户的需求变得更高,“模特有经纪人能力,能分享商品信息,能卖货”。

在他看来,有品牌价值潜力的微商客户是最重要的资源,而能够精准对接商家的网红,逐渐成为新的行业刚需。

政府搭台

网红可以快速助推商品品牌影响力,这样的商业嗅觉背后,也是义乌传统市场受电商冲击的转型压力。

过去3年,为了培养和留住更多电商人才,义乌市政府提供资源为转型商人开设免费培训课程。

但一个对实体市场更残酷的现实是,很多非义乌地区原产的商品,原来都由义乌供货、代理销售,现在通过电商转型在本地就实现了生产和批量销售。比如,温州生产鞋子,永康生产五金,义乌的优势几乎只剩下小饰品和针织。

在王红华看来,义乌市场转型的关键在于,要在这些商品类目中培育出更多像“韩都衣舍”那样的网络品牌。“品牌推广,网红是一种手段”,王红华说。

在他看来,网红效应真正可以改变的是传统市场的销售模式——通过社区化手段,根据个性化的买家需求,实现商品生产、设计。

有了培育网红的想法之后,2015年初,义乌市主动联系上英模文化公司,希望共同培训网红,成立网红和微商、电商联盟,以及建设实训基地。

彼时,一直从事传统模特经纪的英模文化,也在试图转型。传统的走秀业务比重由2010年的91%下滑至2015年的55%,公司更多的业务收入来自电商模特业务。

双方几乎一拍即合——未来要打造更能创造内容价值的网红,并结合品牌客户实现商业化,形成产业链。

英模文化总裁郑屹表示,一个网红实现价值生产需要至少5个部分,有生产内容潜力的人,内容产出、社会化媒体运营、电商运营,以及与人格属性匹配的产品供应链。

在他看来,比起一二线城市,一个新的商业模式在三线城市孵化需要的成本更低,而义乌本身的产业链又相对齐全。

于是,更擅长孵化“人”的英模文化迅速开展了一场“造星”运动,在全国范围招募电商模特参赛者,并全程跟拍打造真人秀节目。

义乌市政府的角色更像是一个平台,将每个环节的资源对接,未来成立专项的扶持基金,也为更多的资本投入建立信用背书。

(作者:王臣 来源:21世纪经济报道)

跨区域水权交易发轫 水权制度改革破题

■ 巨栋

2014年7月,我国水利部启动全国七省市水权试点工作,明确在宁夏、江西、湖北三省区开展水资源使用权确权登记试点工作,在内蒙古、河南、甘肃、广东探索跨盟市、跨流域、行业和用水户间、流域上下游等多种形式的水权交易流转模式。我国水资源总量大、人均少、时空分布不均。水权制度作为现代水资源优化管理的一种手段,其最终目标是促进一个国家或地区的水资源管理利用能够向高效、公平、可持续的方向发展。水权交易制度是将市场机制引入资源配置领域的重要突破,是建立完善的水市场的关键环节,是全面建设节水型社会的重要保障。内蒙古自治区作为水利部多次水权试点的主战场之一,在跨区域(盟市)水权交易中做出了有益尝试并取得重要突破,为全国其他地区积累了宝贵经验。

开展水权交易 是水权试点的重中之重

水权交易是经济学在水资源领域的应用,是市场机制配置水资源的重要手段。一般来说,水权制度包括水权的初始分配、交易以及监管。此次水利部水权试点主要分为两个部分,一是水权的确权登记,主要是针对水权分配环节,将初始水权细化到用水户的层面;二是水权的交易流转,主要目的在于探索多形式的水权交易。水权分配是水权交易的基础,只有产权明晰了才能进行交易。水权交易是水权制度的关键环节,只有通过交易市场机制才能发挥作用,才能通过价格杠杆撬动水权买卖双方对水资源的经济价值予以更多重视,从而推进水资源集约高效的利用。从本质上来说,建设水权制度,公平和效率既是出发点,也是归属。促进水资源高效利用,是经济社会发展的本质要求。水资源开发利用必须考虑其经济、社会、生态等各方面的效益最大化,因此水资源产权的获取必须有所报偿,继而通过流通转让,实现水资源的高度优化配置,这是水权交易的内在逻辑。

跨区域水权交易 是水权制度改革的方向

我国水权制度建设尚不完善,全国水权交易操作办法各异,监管难度大,节水成效不佳。纵观我国水权制度建设历史,总结相关水权交易案例可以发现,从交易主体和类型的角度划分,我国现行水权交易可以简单的划分为:行业间水权交易、跨区域水权交易、农户间水权交易、跨流域水权交易。其中,行业间水权交易是在单一行政区范围内(一般是地市级范围),不突破水量总量指标,仅在不同行业间开展的水权交易。早在2004年水利部在黄河流域开展早期的水权试点时,宁夏、内蒙古等地区就积累了这一模式交易大量经验。农户间水权交易多为同年多轮次灌溉需水时发生的短期交易,是现行水权交易模式中市场化程度最高、交易最活跃的一种。跨流域水权交易,常发生在水系比较发达、水量相对充沛的地区,其交易范围更大,交易规则和操作办法也有所不同。跨区域水权交易是水权交易实践中出现的新型模式,这种模式是相对于区域内水权交易(行业内水权交易)来说的,一般指突破了市级

行政单元限制实现的水权交易。较之行业间水权交易和农户间水权交易,跨区域水权交易往往是两地方政府主导,交易规模一般都比较大;又由于这类水权交易成本很高,必须有高一级的政府进行协调,这种协调的结果必须是能对当地造成更高的经济回报,因此这种模式常伴随着高经济效益。另外,由于水量总量控制指标首先是以省域为主体的,而且省域主体利益强大难以平衡,目前跨区域水权交易还暂时只能在省域范围内进行探讨。

内蒙古模式 是跨区域水权交易之典范

我国黄河流域分水走在前列,内蒙古、宁夏两区两次成为水利部的试点区域,加之地方能源勘探、经济发展较快,跨区域水权交易模式遂在此探索形成。内蒙古、宁夏引黄条件得天独厚,灌溉历史悠久,其引黄灌区由于缺乏有效的监测手段和设备,水权确权登记尚未到户,没有条件开展农户水权交易,而行业间水权交易早在水利部第一次水权交易试点时就已基本完成,再无更多潜力可挖。近年来,鄂尔多斯等能源地区经济发展迅速,用水需求高涨,在此背景下,内蒙古先试先行,通过农业高效节水、建立内蒙古水权收储转让中心等办法,走出了一条行之有效又可推广借鉴的水权交易模式——跨区域水权交易模式。

内蒙古跨区域水权交易在传统农业大市巴彦淖尔和新型工业城市鄂尔多斯之间进行,通过在巴彦淖尔建设以灌溉渠道衬砌为主的一系列农业高效节水工程,在保持农业产出不受影响的前提下尽可能的减少农业用水量,节余的水指标收储至内蒙古水务投资集团下设的水权收储转让中心,再由该中心将水权转卖给鄂尔多斯、鄂尔多斯择优优质项目完成水资源规划论证推进项目落地投产。其交易规模大、经济效益高、节水成效好,为其他地区积累了宝贵经验,堪称水权交易之典范,具体情况可从以下三个方面展开。一是交易规模上,巴彦淖尔沈乌灌域节水工程一期规划节水总量达2.3489亿方,可交易量达1.2亿方。据内蒙古水利厅测算,巴彦淖尔节水潜力在10亿方左右,可交易水权总量有望超过5.6亿,相比与农户间水权交易和行业间水权交易难以过亿方的标的来说,其规模可以说是十分可观。二是经济效益上,把水资源从农业转换到工业,本身就是低附加值产业向高附加值产业的进步,据测算,巴彦淖尔农业单方水效益大概在3元左右,鄂尔多斯工业单方水效益超过125元,效益提高约42倍,为全自治区经济社会持续发展提供了可靠保障。三是节水成效上,在开展节水改造后,河套灌区引黄水量由52亿方降至48亿方,平均每年节水近4亿方,其中通过节水工程建设、畦田改造、农业综合开发、土地整理等项目的年均节水成效就达1.5亿方左右,通过作物种植规模和结构调整,区域化种植和连片化种植等措施的年均节水成效达到1亿多方。据悉,2015年河套灌区节水改造投资规模达6.5亿元,节水规模预计超过3亿方。由此可见,内蒙古模式下这种大规模跨区域的水权转让,从经济效益、社会效益、生态效益上来说都表现的十分突出,其经验可望在全国范围内进行推广,助力我国水权制度改革进行更深层次更广范围的探索,促进我国全面建设节水型社会进程和五位一体发展战略的贯彻实施。

丰利粉碎设备：彰显高效节能优势

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司拥有自主知识产权的新一代高效微粉设备——HWV 旋风磨和 HTC 高效涡轮超微分级机,以其过硬的产品质量和高效的节能效果,赢得世界 500 强企业的青睐, 成为在中国 的粉体工程设备采购定点供应商。

HWV 旋风磨拥有独特的不拆机可调间隙功能,采用高速转子结构设计,粉碎区产生的强烈涡流能有效地进行粉碎和干燥,产品具有适用范围广、粉碎效率高、能耗低等优点。该机成功攻克了超微粉碎同时进行干燥、表面改性的难题,是目前性能好、效率高、噪声低的环保节能型理想微粉设备。整机及其耐磨装置已获国家专利。

HTC 高效涡轮超微分级机利用流体力学的变速涡轮分级原理研制而成,具有结构合理、分级精度和效率高、维护简单等特点。专家认为该机解决了超微粉体材料的分级难题,是粉体工程技术的一项重大突破。粉体材料可通过该分级机分选出超微细粉体材料,提高如非金属矿等行业产品的档次和附加值,有显著的经济和社会效益。

目前,通过 7 年来的应用性研究和试验,浙江丰利研发生产的这一高效微粉设备组合已广泛应用于非金属矿、化工、医药等行业中,不仅满足了生产要求,而且取得了良好的节能效果。

咨询热线 :0575-83105888、83100888、83185888、83183618
网址 :www.zjfengli.com
邮箱 :fengli@zjfengli.cn