

发改委酝酿输配电价核定新办法

■ 王璐 报道

新一轮电力体制改革正在加速推进。记者了解到,作为新电改基础和最关键一环,输配电价改革试点下半年将继续扩围。而新电改六大关键配套文件已进入部委会签阶段,综合试点呼之欲出。与此相对应,国家发改委酝酿 10 月底前在全国所有地区开展输配电价测算,明年择机出台《省级电网输配电价核定办法》,明确准许总收入和分电压等级输配电价核定的具体意见。

业内人士认为,电网合理收益率、成本界定、电网规划、交叉补贴等是输配电价改革亟待解决的“硬骨头”。随着输配电价改革试点有望推开到全国,售电主体多元化参与售电市场才逐步成为可能。截至目前,已经有超百家公司开始布局售电市场,五大电力和地方电力公司有望拔得头筹。

输配电价核定办法正在酝酿

据了解,电力市场用户的购电价格由市场价格、输配电价(含线损)、政府性基金三部分组成,但是我国一直没能确立一套合理的输配电价标准及核定方法。目前的输配电价只是购销差价,并不是按照其资产和实际运维成本核算出来的,电网的盈利模式主要就是低买高卖吃差价,有媒体称其暴利垄断甚至高于“三桶油”。

“电力体制改革的核心是电价改革,而电价改革最关键的一环就在输配电价。因电网具有自然垄断性,根据电网的实际成本确定输配电价对于建立一个有效的电力市场至关重要,售电主体多元化参与售电市场才逐步成为可能。”中国电力企业联合会副秘书长欧阳昌裕解释道。

今年 3 月 15 日,中共中央、国务院下发《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》(以下简称 9 号文),被誉为“啃硬骨头的改革”正式拉开帷褰,第一个任务就是按照“准许成本加合理收益”方法核定独立、明晰的电网输配电价和准许总收入,先后确定深圳、蒙西、湖北、安徽、宁夏、云南、贵州等七个省区进行试点,目前深圳、蒙西输配电价改革试点方案已经获批。

水家电时代跨越：从“饮”到“净”

■ 庞倩影 报道

近年来水污染、空气污染等环境问题日益严峻,给人们的健康带来极大的困扰,“喝一杯健康的水”成为人们迫切的需求。而目前饮用水水质状况堪忧。

据资料显示,我国有 25.5% 的人在饮用不良水质,近 2800 万人饮用高硬度水质,5000 万人饮用高氟化水质,加之自然水与地下水的严重污染,饮用不干净水的人群仍在猛增,饮水安全成为人们无法忽视的问题,但同时也为净水器行业迅速崛起提供发展契机。

专家称净水器比桶装水更安全

目前,桶装水仍然占据市场主流。据中商情报网数据显示,经过这几年的高速发展,高达 40%—50% 年增长率的桶装水行业已开始呈现缓慢增长态势。随着高端桶装水阵营收缩、低端水趋于不断普及和饱和,市场利润空间正逐渐缩小。另一方面,近年来水桶质检合



记者从多方了解到,从 4 月底开始,其他五个试点省区物价局就牵头进行数据搜索和摸底测算工作。6 月 24 日,国家发改委又组织全面启动输配电价实地成本监审,7 月底形成初步监审报告,经国家发改委审核并与电网企业沟通后,9 月初将出具正式监审报告。

在督导试点地区制定输配电价改革方案的同时,国家发改委还着手研究省级电网输配电价计算方法。“实际上这一工作任务很早就提出来了,为了后续其他改革的顺利进行,推进速度进一步加快。”知情人士透露说,目前初步制定了分电压等级输配电价的测算口径和测算模型,征求电网企业和有关方面的意见,等讨论完善后将下发包括试点地区和非试点地区在内的所有地区开展输配电价测算,按要要求于 10 月底前上报测算结果。总结试点经验后,明年将择机出台《省级电网输配电价核定办法》,明确准许总收入和分电压等级输配电价核定的具体意见。

诸多难点待解博弈难免

“输配电价的核定并非易事,有许多‘硬骨头’需要去解决,这将是一个博弈的过程。首先电网企业的合理收益率到底要确定在多

少,这决定了其未来的投资能力,不同地区、不同类型的电网成本测算方法怎么选择,还有物价指数的问题,从理论上成本应该是逐年下降的。”欧阳昌裕坦言。

国家电网有关人士也表示,随着输配电价改革持续推进,电网投资与收入、成本、电量、电价之间的关系将发生深刻改变,国家对电网投资和价格监管将从目前“先投资再算价格”转变为“先算价格再投资”。内部研究认为,省级电网输电成本按固定资产原值进行分摊,配电价应分电压等级、分用户类别核定。而跨省区输电价要具有位置信号,促进公平竞争和公平负担。

与此同时,电网规划的问题亟待解决。据介绍,长期以来国家电力统一规划缺失,全国“十二五”电网规划蹉跎数年未面世,各个省也基本没有专门的电网规划。“要纳入决算成本,必须是国家或地方规划、审批批准的项目。未来不仅要解决‘十三五’电网规划有没有的问题,而且还要看深度够不够,每个工程都得列举出来。”欧阳昌裕称。

据透露,国网内部正开展适应输配电价改革的电网规划和综合计划管理方式的研究,争取电网规划项目纳入增量有效资产范围,并按照合理定价参数弥补成本。

此外,交叉补贴也是输配电价核定中的一块“硬骨头”。目前我国电价存在工商业用户长期补贴居民用电、城市用户补贴农村用户、同类用户之间交叉补贴等情况。9 号文明确规定,结合电价改革进程,配套改革不同种类电价之间的交叉补贴,这意味着城乡居民电价将上涨。“以贵州为例,取消交叉补贴之后居民电价每度将上涨 9 分 5。”参与新电改方案和众多配套文件制定的华北电力大学教授曾鸣认为,要尽快研究两头放开后我国交叉补贴的最好实施模式。

电改扩围配套文件呼之欲出

与输配电价核定新法加速推出相对应,8 月 10 日,发改委发布深化价格改革最新进展,指出下半年要深化电力价格改革,继续推进输配电价改革试点,不断扩大大试点范围。

而电力市场建设、交易体制改革、发用电计划改革、输配电价改革和售电侧体制改革等六个电改关键性配套文件也呼之欲出。据记者了解,7 月 3 日国家发改委召开 27 个省发改委负责人会议征求意见,之后 6 日又听取国家电网公司、南方电网公司的意见。经过数轮修改后形成最终文件,8 月初已经进入了走程序和各部委会签阶段。根据安排,售电侧体制改革、电价改革、交易体制改革、发用电计划改革将协调推进,今明两年先在全国范围内选择 2 至 3 个省份进行综合试点。

申万宏源公用事业研究员韩启明分析,本次电改的核心为电价改革,独立输配电价体系建立后,发电端上网电价有望率先引入市场化机制。理顺电价机制,实现经营性价价市场化。未来可能采用独立区域交易平台和大用户直购模式,才能进一步实现售电端的市场化即售电侧改革,或将拉低整体性购电成本。

市场早已闻风而动。据粗略统计,截至目前,已经有超百家公司开始布局售电市场,其中,不乏国电投、神华以及华能这样的大公司。“我们认为,首批售电牌照大概率出现在输配电价改革试点地区,如深圳或内蒙。且 6 类竞争售电主体中参与售电可能性最大的是拥有配售电经验的地方电网公司和新能源企业,有望受益于价格改革带来的价格弹性。”韩启明称。

投机主义企业进入净水行业的最大因素。

2014 年,反渗透技术成为市场的“新宠儿”。根据奥维云网数据显示,在整个净水市场中,反渗透技术从 2014 年 1 月的 25.4% 市场占有率攀升到 12 月的 52.7%,年度累计占比为 46.7%;2015 年累计销售占比达到 60.9%,且呈现稳步上升态势。反渗透机的核心部件反渗透膜(RO 膜)的过滤孔径为 0.0001 微米,相当于头发丝的百万分之一,不仅能过滤超滤机能过滤的物质,还能过滤比病毒、细菌等更小的金属离子,去除水中的铅、汞、铬、镉等重金属离子,使过滤出的水达到纯水标准,通常用作日常饮水。

“反渗透式是未来净水器发展的趋势之一。”刘步尘预测,“因为它本身的技术含量高,出来的水可以实现直饮,不需要再购买饮水机 and 桶装水,随着技术不断成熟,净水器的价格也会逐渐下降。”

净水器行业的前景固然诱人,但眼下产品质量和售后却是瓶颈,安装规范、滤芯更换、运行管控等将是亟待解决问题。

789 万台,销售额规模将达到 192 亿元,未来市场潜力巨大,其中饮水机份额将进一步减少,仅占销售额的 10%,意味着中国水家电正从“饮”时代向“净”时代跨越。

受国家颁布的《水污染防治行动计划》影响,净水行业在近两年无论品牌数量还是市场增幅都“突飞猛进”。根据中国水网调查数据,国外发达国家净水器普及率都在 70% 以上,甚至达到 90%。相比之下,中国净水器普及率不足 5%,一线城市普及率中,上海 18%,广州 10%,深圳 8.5%,由此可见,我国未来净水器的成长空间巨大,市场前景诱人。

产品质量和售后仍是发展瓶颈

净水行业的“井喷”式增长,引发着新一轮投资热,同时市场竞争进一步加剧。据不完全统计,目前国内净水机市场驻扎着 3000 个品牌,竞争越来越激烈。蓝皮书显示,2014、2015 年的新进入品牌要少了许多。行业洗牌加剧、利润趋薄、推广成本增加等因素是阻碍

中国飞机需求跳跃式增长 或成全球最大民航市场

■ 高江虹 报道

8 月 25 日,美国波音公司在京发布针对中国市场的最新《当前市场展望》报告,预测未来 20 年中国将需要 6330 架新飞机,总价值约为 9500 亿美元。

“未来 20 年,中国民航机队的规模将增加到现在的近三倍,从 2014 年的 2570 架增加到 2034 年的 7210 架。”波音民机集团市场营销副总裁兰迪·

廷塞斯向记者表示,预计 2030 年中国就将超过美国成为全球第一大民航市场。而这一也是波音罕见地给出了中国跃居全球最大航空市场的确切时间,“过去这些年我们的预测偏保守。”兰迪·廷塞斯坦称。

逐步上调预期

尽管近期中国国内与全球资本市场都在剧烈动荡,但美国波音公司依然上调了未来 20 年中国商用飞机需求量的预测。兰迪·廷塞斯表示,未来 20 年中国将需要 6330 架新飞机,总价值约为 9500 亿美元。

按照波音的预测,到 2034 年中国新增的飞机占全球型飞机总数的 16.6%,占亚太地区区新飞机总数的 42%,其市场价值亦占据了全球新飞机总价值的 17%。此前数年他一直只是用了“未来二十年内”的含糊表述,从未

给予准确时间节点。即便在 2014 年时,波音方面对中国超过美国成为全球最大的民航市场的预期是在 2033 年左右。

时隔一年,波音终于改口,与空中客车及国际航协方面的预期达成一致。后两者过去一年都曾认为,在 2030 年中国民航市场赶超美国将会成为现实。

随着中国成为全球最大的国内航空运输市场,波音预测,“截至 2034 年单通道飞机市场将需要 4630 架飞机。该细分市场受到了快速发展的新兴航空和低成本航空,以及继续扩张的大型成熟航空公司的推动。在中国,目前低成本航空只占单通道市场份额的 8% 左右,但到 2034 年这一比例将上升到 25%-30%。”

由于中国不断增长的中产人群、新的签证政策以及经济增长等综合因素的推动下,中国航空公司国际航线拓展的势头将得以延续并加速。波音预测宽体市场将需要 1510 架新飞机。兰迪·廷塞斯强调,得益于几家领先的中国航空公司运营越来越多的 747-8 洲际客机、777-300ER 以及 787 梦想飞机,中国航空公司在过去三年中远程国际航线运力已增加了一倍以上。

波音对中国市场的预期,显然较上年有了不小的变化。2014 年,波音预测未来 20 年间中国需要 6020 架新飞机,总价值达 8700 亿美元。才一年时间,对中国市场的需求预测

就增加了 310 架新飞机。

兰迪·廷塞斯认为,从 2004 年到 2014 年十年间,中国的民航市场复合增长率一直保持两位数,国内市场增长率达 12.6%,而国际市场的增长率更是达到 13.4%。“中国国内航空需求旺盛,北上广之外的国内航线不断增加,这些点到点的航线增长达 20.3%。另外由于中国与周边国家经济带互联互通增多,区域性国际市场份额也在提升。”

“从 2013 年起,中国航空公司更是加快了远程市场扩张,新辟超过 5000 公里的航线 30 条,远程市场增加 50%,远程航线市场份额增加超过 10%。”兰迪·廷塞斯表示。

加之我国去年提出“一路一带”战略,民航局对中国国企走出国际市场也有了部署,料会加大中国远程客机的需求量。今年上半年,东航与海航均发布了大笔融资购买飞机的计划。两家公司拟定向融资 150 亿及 240 亿元,其中大部分资金用于购买飞机。

本土市场增速超预期

对比其他两大竞争对手对中国市场的判断,波音似乎还是最乐观的那一个。

目前,空中客车公司和中航工业集团都尚未披露 2015 年中国市场的预估报告,但在其 2014 年的市场研报中,空中客车判断未来 20 年中国将需新增民用客机和货机超过

一石激起千层浪 先旅游后付款能走多远?

■ 白庭辉 报道

日前,一些沿海旅行社、景区和线上旅游商家推出了“先旅游后付款”模式,一石激起千层浪,消费者拍手称快,媒体纷纷叫好,但几个月过去了,“先旅游后付款”始终还是没有推广开来。

“先旅游后付款”到底能走多远?很多人认为,如今电子商务迅猛发展,“货到付款”模式深受大众青睐,“先旅游后付款”是必然趋势。也有专家表示:“如果旅行社与游客签订了详细的旅游合同,并且旅行社认真履行了合同,风险仍然是可控的,毕竟不守诚信的游客还是个别现象。”即便如此,但“先旅游后付款”还是迟迟没有落地。其实早在 2013 年,上海一家旅行社就尝试了“先售后付”模式,承诺两项以上服务不达标,游客可拒付款项。虽然这家旅行社圆满完成了首次活动,游客颇为满意无一拒付,但首战告捷后,这项模式并没有继续下去,更没有向外推广。

其实以现在的旅游商业模式来说,要是“先旅游后付款”真的遍地开花,那只能说旅游行业的竞争已经进入了你死我活的残酷环境了。旅游产品作为一个车、船、房、票、餐等集成式的链条产品,与其他产品截然不同的特殊性使得“先货后款”风险远远大于收益。有人举例说这种模式就是“100—1=0”的风险。即旅行社提供的旅游产品,如果有 100 项服务,只要有 1 项服务没有达到标准,其余 99 项优质服务立即归零。在此种情况下,旅行社收回团款的成本本来就很很高,谁又胆敢尝试“先旅游,后付款”呢?而且很多因素是旅行社不可控的。

所以“先旅游,后付款”虽然有利于企业提升服务质量,塑造品牌,推进旅游诚信体系的建立等等诸多好处,但在实践中却只能是昙花一现,成为一个炒作的噱头,无法长久在各种旅游产品中实施。



网商银行上线“流量贷” 中小网站可凭流量贷款

■ 马文婷 施志军 报道

最近,网商银行宣布与全球最大的中文网站流量统计机构 CNZZ 合作,面向中小规模的创业型网站推出一款信贷产品——流量贷,流量贷产品是网商银行首次向阿里巴巴平台之外的小微企业发放贷款。网商银行将根据 CNZZ 平台上网站的流量统计数据,综合考量网站的经营状况、网站经营者的个人信用等因素,向网站提供单笔最高 100 万元的贷款,首批授信总体额度为 100 亿元。

据悉,拥有注册域名、在 CNZZ 平台有流量统计数据并且信用记录良好的个人或公司均可申请流量贷。登录者登录 CNZZ 网站,就可以看到自己网站的初始授信额度,点击“信+”标签进入申贷页面后,登录支付宝实名认证账户发起申请即可,无需提交其他的额外资料。

网商银行负责人介绍,网商银行将基于大数据风控模型对申贷者进行身份、信用、流量以及经营状况等要素审核,审批过程最快能在 1 分钟之内完成,在审核通过后,最快 3 分钟款项就能打入申贷者的支付宝账号内。

据了解,网商银行推出流量贷就是为了帮助创业阶段的中小网站解决融资难问题,满足他们发展过程中的资金需求。CNZZ 是国内互联网最权威的流量统计网站,目前有 500 万家网站采用其流量统计服务,覆盖全国 90% 以上的上网用户。流量贷的贷款期限最长是一年,每个申贷者的申贷额度区间在 2000 元至 100 万元,贷款利率为万分之 4.5,申贷者可以选择分 12 个月、每月等额还本金的方式,也可以随时提前还款且无任何手续费或者服务费。

网商银行相关人士指出,流量贷产品的特点不仅是申请、审批、放款全部在线完成,简单便捷,最重要的是流量贷面向包括阿里体系内外的所有符合条件的创业型中小网站,扶持对象首次走出阿里巴巴体系内的中小商家。网商银行行长俞胜法表示,从筹建之初网商银行就将普惠金融作为自身的使命和发展愿景,希望利用互联网的技术来帮助解决小微企业融资难融资贵的问题。

针对如何防止贷款方刷流量造假的问题,网商银行方面表示,第三方流量统计机构 CNZZ 完全可以识别这种情况。