国家发展改革委：

2020年前明显缓解能源装备产能过剩

本报北京6月20日讯 记者林火灿报道：国家发展和改革委员会有关负责人今日表示，将进一步促进装备制造业自主创新和优化升级，到2020年以前，使能源装备制造业成为带动我国产业升级的新增长点，能源装备产品结构进一步优化，产能过剩明显缓解。

当前，欧美等发达国家高端制造回流，德国、美国相继提出工业4.0和工业互联网概念。在推动能源绿色低碳发展和结构转型大形势下，传统能源技术装备亟需革新和提升水平，一批新兴能源技术装备产业正在萌芽。

“我国能源技术装备制造业面临能源发展和结构调整的挑战，自主创新能力较弱、部分关键核心技术缺失、传统产品产能相对过剩和关键零部件配套能力不足共存等矛盾仍然突出，亟需转型升级。”上述负责人说，面对能源革命新要求、装备制造业发展新形势和“走出去”战略需要，为推动能源革命，国家发展改革委、工信部和国家能源局于日前联合印发了《中国制造2025——能源装备实施方案》。

记者了解到，根据《实施方案》，到2020年以前，我国将围绕推动能源革命总体工作部署，突破一批能源清洁低碳和安全高效发展的关键技术装备并开展示范应用。同时，制约性或瓶颈性装备和零部件实现批量化生产和应用，有力保障能源安全供给和助推能源生产消费革命。基本形成能源装备自主设计、制造和成套能力，关键部件和原材料基本实现自主化。能源装备设计制造技术水平显著提升，设计与制造体系进一步融合，重大能源装备实现自主研发、设计和制造，设备性能和质量控制明显提升。

到2025年以前，我国新兴能源装备制造业将形成具有比较优势的较完善产业体系，总体具有较强国际竞争力。有效支撑能源生产和消费革命，部分领域能源技术装备引领全球产业发展，能源技术装备标准实现国际化对接。

为实现这一发展目标，有关部门将高效利用中央资金支持重大能源装备、关键零部件和材料的技术攻关。研究利用专项建设基金、先进制造产业投资基金、国家新兴产业创业投资引导基金等，支持符合条件的关键装备技术攻关、产业化和制造条件升级。针对实施方案主要任务，继续组织开展一批关键装备、核心部件的技术攻关和技术改造，加强试验检测能力建设。对符合产业发展方向的能源装备建设项目给予金融、贷款等政策优惠。

此外，《实施方案》还将坚持政府引导、企业为主，组织推动能源企业与装备制造业联合形成自主创新合力。研究统筹利用财税、价格、项目考核和运行监管等手段，支持能源装备试验示范和推广应用。引导和督促制造业不断提升技术水平和质量保障能力，逐步淘汰落后产能。根据能源装备制造业情况，采用政府引导、社会合作的模式，引导社会资本参与制造业重大项目建设、企业技术改造和关键基础设施建设，有效推动能源装备制造企业转型升级。

6月份EPMI为54.7%

保持在较高水平运行

本报北京6月20日讯 记者曹红艳报道：中国科学技术发展战略研究院、中采咨询今日联合发布的数据显示，6月份战略性新兴产业采购经理指数（EPMI）为54.7%，比上月下降0.6个百分点。

中采咨询分析师于颖认为，6月新兴产业EPMI指标回落，但新订单未降反升，整体强势。EPMI、产量、订单均高于往年均值，其中新产品投产指标超出更多，高于往年均值3个百分点，说明新兴产业领域后劲较足；配送指标拉低了全国指数，更说明采购强势；购进价格进一步回落，将对企业利润有所助益。从行业数据看，前期齐头并进的趋势产生部分分化，值得关注。数据同时表明，新兴产业在总量中的占比有望在去年12%的基础上快速提升。

中国科学技术发展战略研究院刘峰认为，6月战略性新兴产业采购经理指数虽然环比微降，但仍保持在较高水平运行。值得关注的是，我国EPMI自4月下降之后，已经连续3个月走低，从宏观面上来看，主要是受国内投资放缓、海外市场复苏缓慢两个因素影响。同时，EPMI出口订单经前两个月回升后，本月回落至50以下，无论当月数值还是中期均值，均弱于2014年和2015年。由于这两个因素在短期内较难有所改善，我国战略性新兴产业下行压力或将在较长时间存在。

风电光伏行业迎来托底政策——

保障性收购破解“弃风”“弃光”困局

本报记者 王轶辰

透视

近日，国家发展改革委、国家能源局联合下发通知，明确了部分存在弃风、弃光问题地区规划内的风电、光伏发电最低保障收购年利用小时数，并要求未制定保障性收购要求的地区应根据资源条件按标杆上网电价全额收购风电、光伏发电项目发电量。专家表示，此举为深陷“弃风”“弃光”困境的风电、光伏产业持续健康发展提供了一个有效途径，也有利于我国实现对国际社会承诺的减排目标。

近年来，风机、光伏电站“晒太阳”的现象屡见不鲜，有电不能发的尴尬也让风电、光伏企业经营陷入困局。数据显示，去年全国风电平均年利用小时数下降到1728小时，比2014年下降165小时。“弃风”较重的甘肃，2015年风电全年平均利用小时数仅为1184小时，远低于1600至1800小时盈亏平衡点，也大大低于2014年甘肃风电平均利用小时1596小时。

此次保障性收购政策的出台对风电、光伏企业来说无疑是“托底”之举。通知对弃风限电地区风电项目按4类风资源区分别核定，结合资源条件和消纳能力，各地区风电保障性收购利用小时数在1800小时至2000小时之间；而对弃光限电地区，光伏发电项目保障性收购利用小时数则在1300小时至1500小时之间。并要求各地按照核定最低保障收购年利用小时数安排发电计划，确保最低保障收购年利用小时数以内的电量以最高优先等级优先发电。

“弃风、弃光已经成为制约我国风电和光伏发电产业持续健康发展的最大绊脚石，到了非解决不可的地步。”中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩表示，通知的出台为落实可再生能源法规定的全额保障性收购提供了具体措施和手段。

《经济日报》记者了解到，一个发电项目的收益，是由上网电价和上网电量所决定的，保价保量收购，才能确保投资收益。我国可再生能源分类电价就是根据各地区资源水平、投资成本，按照内部资本金收益率8%确定的。秦海岩分析认为，保障性收购电量确定的首要原则就是要保证可再生能源发电项目的合理收益。应该说，这次核定公布的保障性收购年利用小时数，基本保证了风电、光伏发电项目的合理收益。

为了平衡各方利益，此前曾有地方政府要求风电企业拿出收入所得，补偿当地火电企业。比如云南省工信委在《2015年11月和12月风电火电清洁能源置换交易工作方案》中，要求风电企业将电费收入，按国家批复火电电价的60%支付给火电企业。对此，通知中做了明文规定，严禁对保障范围内的电量采取由可再生能源发电项目向煤电等其他电源支付费用的方式获取发电权。

重开发轻消纳也是此前一些弃风、弃光严重地区的惯用做法，导致西部一些地区一方面装机规模不断增长，一方面上网电量却在大幅下降，不仅影响企业效益，而且造成巨大浪费。对此，通知要求，未达到保障小时数要求的省（区、市）应采取有效措施尽快完成保障要求，除资源条件影响外，未达到最低保障收购年利用小时数要求的，不得再新建风电、光伏发电项目，这其中包括纳入规划或已经核准的项目。

另外通知明确，未制定保障性收购要求的地区应根据资源条件按标杆上网电价全额收购风电、光伏发电项目发电量。未经国家发改委、国家能源局同意，不得随意设定最低保障收购年利用小时数。“这就意味着各省或电网公司不参与核定工作，避免出现地方有意压低可再生能源项目上网小时数的情况。”秦海岩说。

虽然此次出台的政策包含众多利好消息，但是厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强认为，即使政策有利于短时间内减少弃风、弃光情况，但在全国电力过剩的背景下，仅依靠这一政策难以解决根本问题。未来，还是应该探索就地利用的方式以及在更靠近负荷中心的地区建设电站项目。

河北省阳原县依托太阳能资源丰富，荒山、荒坡和沙滩土地多的特点，引进建设大型光伏、风电项目。目前该县并网发电的光伏项目已达200兆瓦。图为阳原县高墙乡境内的光伏发电场。 新华社记者 杨世尧摄

延中

国家能源局启动提升火电灵活性改造试点

热电机组将增加20%额定容量调峰能力

本报北京6月20日讯 记者王轶辰报道：国家能源局近日正式启动灵活性改造示范试点项目，通过加强国内外技术交流和合作，部分具备改造条件的电厂预期达到国际先进水平。

《经济日报》记者了解到，本次示范试点项目的选取原则主要考虑：一是兼顾中央和地方发电企业积累改造经验的需要；二是重点针对可再生能源消纳问题和用电用热矛盾较为突出的地区；三是优先大城市周边、热负荷充足地区，充分发挥热电解耦效果；四是兼顾“十三五”期间电力系统调节能力提升工程对纯凝机组改造的要求。

在前期技术路线调研基础上，经综合比选，选取了可再生能源消纳问题较为突出地区的15个典型项目进行试点，主要分布于辽宁、吉林、黑龙江、内蒙古等省区，涉及华能、大唐、华电、国电等多家发电集团。

据悉，提升灵活性改造预期将使热电机组增加20%额定容量的调峰能力，最小技术出力达到40%至50%额定容量；纯凝机组增加15%至20%额定容量的调峰能力，最小技术出力达到30%至35%额定容量。

国家能源局有关负责人透露，下一步，将指导协作平台借鉴国际先进经验提供技术支撑，组织协调各相关单位抓紧研究落实示范试点项目的具体改造技术方案，并通过相关支持政策和激励机制加大推进力度，力争年内完成改造。后续将及时总结推广改造经验，结合电力系统调节能力提升工程，充分发挥火电灵活性改造在提高系统调峰能力和促进新能源消纳方面的重要作用，推进高效智能电力系统建设。

市场瞭望

减少中间环节 直接面向客户

航企“挤压”机票代理业务

本报记者 冯其予

6月13日，东航宣布其国内航线将于今年7月8日起增加登机牌显示票价功能。从今年2月至今，已有国航、南航等7家航空公司先后推出登机牌显示票价功能。航空公司方面表示，此举旨在“维护广大旅客的知情权，提高机票销售价格的透明度，使旅客方便有效地获取真实票价信息”。民航业内人士表示，国内诸多航企的这一举动，反映出减少中间环节、直接面向客户发展直销业务将是大势所趋。

目前，我国机票销售采取的是航空公司直销和代理分销这两种形式。代理分销商的客户资源和分销能力，以及节省场地人工等降低成本的特点为航空公司所看重。在很长一段时间内，航空公司在机票销售方面对代理的依赖很大，除了支付给代理固定的国内、国际出票代理费外，往往还有各种前返、后返销售奖励。代理销售产生的费用与日俱增，占比甚至超过了航空公司的利润率。

在这种局面下，“提直降代”成为航空公司销售方式转型的方向。行业管理部门的具体要求，也加速了市场调整的节奏。2015年，国资委对国内几家主要航空公司提出“提直降代”的具体要求。今年2月，民航局下发《关于国内航联旅客运输销售代理手续费有关问题的通知》，要求机票代理销售方不得额外加价、捆绑销售，或者恶意篡改航空运输企业按规定公布的客票价格、适用条件。民航局同时明确，航空客运手续费支付标准，由按销售额比例支付，改为按每张客票定额支付，合理确定基准定额，可以适度浮动。各大航空公司开始积极采取措施推动网站升级、销售转型、大数据应用、服务链延伸，同时也对以往的机票代理销售政策进行调整。

2015年年中，国航、南航、东航先后宣布取消国内机票销售基础代理费。2015年底，海南航空、南方航空、首都航空相继发布公告称，关闭其在去哪儿网的旗舰店。国航、南航还陆续下发通知，从去哪儿网下线全部机票代理商产品。民航业内人士表示，航空公司这些举措，表面上看是去哪儿网推出的全新机票交易系统遭到航企抵制，实际上则反映出航空企业对机票代理分销和公司直销定位的一种变化。

日前，有媒体报道南航将在7月1日起开始执行新的销售政策，南航国内客票代理手续费将改为按照航段支付直扣定额手续费，原有的国内附加费和奖励代理费将暂停使用，并且设定了每月销售门槛。新政还严禁代理人将机票标准产品在第三方渠道销售。有业内人士认为，新政一旦施行，中小代理商生存空间将被挤压，在线旅游网站上的机票代理商数量可能减少，携程、去哪儿网的机票业务可能受到影响。此外，南航的政策公布后，其他航空公司跟进的可能性也不小。

值得关注的是，随着互联网技术发展，航空公司机票销售模式转型的技术条件已经成熟。“提直降代”的大趋势也已经初显端倪。对广大机票代理商来说，认清这种趋势并加快转型，将会是不小的考验。

本版编辑 杜 铭 李 景

建设自有品牌 掌握销售渠道

陶瓷行业掘金消费升级

本报记者 李予阳

行业观察

面对严峻复杂的经济形势，我国陶瓷企业积极适应国内外市场新变化，注重技术升级、研发设计等多方面开拓创新，企业创新意识明显增强，创新能力不断提高，产品质量档次不断提升，自有品牌影响力逐步扩大，营销渠道持续拓展，国际市场占有率和自有品牌出口稳步增长，消费升级助推陶瓷行业加快转型升级趋势明显。这是记者从日前召开的2016年中国轻工商会陶瓷行业年会上了解到的信息。

据中国轻工工艺品进出口商会副会长陈江峰介绍，我国正从陶瓷贸易大国向陶瓷贸易强国迈进。目前中国已成为全球陶瓷出口第一大国，占全球陶瓷出口比重连续多年超过四分之一，近年来更达到三分之一以上。中国陶瓷在欧美日等发达国家市场上享有良好声誉，拥有较高市场占有率。2015年，全球主要陶瓷市场中，美国进口陶瓷近24%来源于中国，欧盟进口陶瓷45%来源于中国。我国日用和工艺陶瓷出口的国际市场占有率更高，达到了国外市场60%以上的份额。2015年，我国日用陶瓷出口额达到70.75亿美元，是10年前的4.26倍、20年前的12.94倍、30年前的67.38倍。

随着国人生活水平的不断提高，国内市场对中高端陶瓷产品的需求不断提升，为致力发展自有品牌的陶瓷企业提供了前所未有的机遇。从国内市场看，适合家居生活的清新雅致、轻松时尚、温馨现代的产品供应不足；而由于渠道、品牌认知等方面的原因，很多有改善生活品质需求的消费者找不到所需的陶瓷产品。

陈江峰说，长期以来，国内消费者对外销的品牌陶瓷企业缺乏了解，一是由于国外市场需求稳定，出口订单操作规范，企业出口意愿大于内销意愿；二是因为国内中高端消费群体较小，普通消费者对家用陶瓷品质和品牌的关注和重视不够。随着国内中等收入群体的成长，消费升级需求日益凸显，推动陶瓷行业转型升级不断深入，供需两端发生改变。

据介绍，面对国际市场需求疲软的压力，我国陶瓷生产企业认识到建立自有品牌、掌握销售渠道的重要性，不再满足于为国外大品牌、大买家贴牌生产，开始向“微笑曲线”的两端——研发、销售方面不断发力。在研发设计方面，很多企业聘请海外设计师，每年推出大量适销对路的产品，从OEM向ODM迈进。有的陶瓷企业还获得了国际顶尖的设计奖项——德国红点设计奖。在品牌建设方面，很多企业注册了国外商标，在稳定贴牌生产的同时，力推自有品牌出口。

另外，陶瓷外销企业开始关注国内市场，坚持“两条腿走路”，取得长足进展。近年来，很多传统陶瓷出口企业纷纷通过代理销售，建立品牌店、网店、微店，在国内销售取得喜人业绩。尤其是一些企业尝试通过网络电商、连锁品牌店等渠道销售，尝到了主推自有品牌的甜头。

声 明

北京大市投资有限公司经法院裁决股东变更为万恒星光（北京）投资有限公司，占总股本99%。星光浩华（北京）投资有限公司，占总股本1%。由于北京大市投资有限公司营业执照（正副本）、组织机构代码证、税务登记证、公章皆遗失，因此一并作废。新的证件及公章正委托相关部门重新办理，特此登报声明。

北京大市投资有限公司

2016年6月21日