

2013 年中国电力电缆行业 研究报告

www.51report.com



您身边的决策顾问
2013.12

目录

第一章 中国电力电缆行业发展状况综述.....	4.....
第一节 中国电力电缆行业简介	4.....
一、电力电缆行业的界定及分类	4.....
(1) 线芯	4.....
(2) 绝缘层.....	4.....
(3) 屏蔽层.....	4.....
(4) 保护层.....	4.....
二、电力电缆产品的特征.....	6.....
三、电力电缆的主要用途.....	6.....
第二节 电力电缆行业相关政策	7.....
一、国家“十二五”产业政策.....	7.....
二、其他相关政策.....	7.....
三、出口关税政策.....	9.....
第三节 政策发展环境.....	12.....
一、产业振兴规划.....	12.....
二、产业发展规划.....	12.....
三、行业标准政策.....	15.....
四、财政税收政策.....	15.....
第四节 中国电力电缆行业发展状况	17.....
一、中国电力电缆行业发展历程	17.....
二、中国电力电缆行业发展面临的问题.....	18.....
第二章 中国电力电缆生产现状分析	22.....
第一节 电力电缆行业总体规模	22.....
第二节 电力电缆产能概况	22.....
一、2009-2012 年产能分析	22.....
二、产能配置与产能利用率调查	23.....
三、2013-2017 年产能预测	23.....

图 2-2013-2017 年中国电力电缆行业产能预测	23.....
第三节 电力电缆产业的生命周期分析.....	24.....
第三章 电力电缆产品市场供需分析	26.....
第一节 电力电缆市场特征分析	26.....
一、产品特征.....	26.....
二、价格特征.....	26.....
三、购买特征.....	26.....
四、原料需求.....	26.....
第二节 电力电缆市场容量概况	28.....
一、2009-2012 年市场容量分析	28.....
二、2013-2017 年市场容量预测	28.....
第三节 电力电缆产业供需情况	29.....
第四章 中国电力电缆行情走势及影响要素分析	30.....
第一节 2011 年中国电力电缆行情走势回顾.....	30.....
第二节 中国电力电缆当前市场行情分析.....	31.....
第三节 影响电力电缆市场行情的要素.....	33.....
第四节 价格风险规避策略研究	35.....
第五节 2013-2017 年中国电力电缆行情走势预测.....	36.....
第五章 电力电缆行业产品营销分析及预测.....	37.....
第一节 电力电缆行业国内营销模式分析.....	37.....
第二节 电力电缆行业主要销售渠道分析.....	37.....
第三节 电力电缆行业价格竞争方式分析.....	38.....
第四节 电力电缆行业营销策略分析	39.....
第五节 电力电缆行业国际化营销模式分析	39.....
第六节 电力电缆行业市场营销发展趋势预测.....	41.....

第一章 中国电力电缆行业发展状况综述

第一节 中国电力电缆行业简介

一、电力电缆行业的界定及分类

电力电缆是在电力系统的主干线路中用以传输和分配大功率电能的电缆产品，其中包括 1-500KV 及以上各种电压等级、各种绝缘的电力电缆。常用于城市地下电网、发电站的引出线路、工矿企业的内部供电及过江、过海的水下输电线。在电力线路中，电缆所占的比重正逐渐增加。

电力电缆的基本结构由线芯（导体）、绝缘层、屏蔽层和保护层四部分组成。

(1) 线芯

线芯是电力电缆的导电部分，用来输送电能，是电力电缆的主要部分。

(2) 绝缘层

绝缘层是将线芯与大地以及不同相的线芯间在电气上彼此隔离，保证电能输送，是电力电缆结构中不可缺少的组成部分。

(3) 屏蔽层

15KV 及以上的电力电缆一般都有导体屏蔽层和绝缘屏蔽层。

(4) 保护层

保护层的作用是保护电力电缆免受外界杂质和水分的侵入，以及防止外力直接损坏电力电缆。

表 1-电力电缆分类

分类	概念	特点	举例
按绝缘材料分			
1、油浸纸绝缘电力电缆	以油浸纸作绝缘的电力电缆	其应用历史最长。它安全可靠，使用寿命长，价格低廉。主要缺点是敷设受落差限制。	低压电缆

2、塑料绝缘 电力电缆	绝缘层为挤压塑料的电力电缆。常用的塑料有聚氯乙烯、聚乙烯、交联聚乙烯。	塑料电缆结构简单，制造加工方便，重量轻，敷设安装方便，不受敷设落差限制。最大缺点是存在树枝化击穿现象。	中低压电缆
3、橡皮绝缘 电力电缆	绝缘层为橡胶加上各种配合剂，经过充分混炼后挤包在导电线心上，经过加温硫化而成。常用作绝缘的胶料有天然胶-丁苯胶混合物，乙丙胶、丁基胶等。	柔软，富有弹性	适用于移动频繁、敷设弯曲半径小的场合
按电压等级分			
1、低压电缆	交流 50Hz ， 额定电压 3kv 及以下	电缆导体最高温度为 90 度，短路时，持续时间不超过 5S ，导体最高温度不超过 250 度。	适用于固定敷设在交流 50Hz ， 额定电压 3kv 及以下的输配电线路上作输送电能用。
2、中低压电缆	一般指 35KV 及以下	一般材质为： PE ， PVC ， XLPE 。	聚氯乙烯绝缘电缆，聚乙烯绝缘电缆，交联聚乙烯绝缘电缆等
3、高压电缆	一般为 110KV 及以上	材质为 PE ， XLPE 等。	聚乙烯电缆和交联聚乙烯绝缘电缆等
4、超高压电	275~800KV	超净 XLPE 绝缘材料	500kV 交联聚乙烯

缆			绝缘电力电缆
5、特高压电 缆	1000KV 及以上	绝缘厚度薄，线 间绝缘距离小	1100 千伏特高压 PPLP 绝缘充油电 缆

数据来源：中国产业洞察网行业研究中2013年

二、电力电缆产品的特征

电力电缆产品主要特征是：在导体外挤（绕）包绝缘层，如架空绝缘电缆，或几芯绞合（对应电力系统的相线、零线和地线），如二芯以上架空绝缘电缆，或再增加护套层，如塑料/橡胶套电力电缆。

三、电力电缆的主要用途

主要用于国家电网改造与新建，在重点城市形成坚强的500（330）千伏、220千伏主网架和220千伏、110（66）千伏分区供电的网络格局。农村电网建成以220千伏变电站为枢纽的110千伏（66千伏）主网架，县域电网、重点用户全面实现双电源供电。

此外，电力电缆可适用于室内外敷设，可经受一定的辐射牵引，但不能承受机械外力作用的场合；另外可敷设在室内、隧道、电缆沟，能承受一定的机械外力。

第二节 电力电缆行业相关政策

一、国家“十二五”产业政策

中国电器工业协会电力电缆分会所做的《电力电缆行业十二五发展指导意见》提出了“十二五”期间行业发展的三个目标。其中，第二个目标是“做大做强企业、优化产业组织结构”，并提出了“四个形成”的历史重任，很令人欢欣鼓舞。

《指导意见》指出，要通过收购、兼并、联合等产业重组活动，争取到“十二五”末期，在行业内：

1、形成3~5家销售额达数百亿元并且具有一定国际竞争能力的大型企业集团；

2、形成6~12家销售额达100亿元并且在专业产品领域具有较强国际竞争能力的专业化特色企业；

3、形成一批产品各具特色、专业制造能力强、配套较为齐全、差异化发展的区域线缆产业集群；

4、形成一批具有专业生产特色以及区域竞争优势的中小企业。

要圆满完成如此艰巨的“四个形成”任务并不轻松。在市场经济制度尚不完善和经济形势尚不稳定的情况下，要完成这些任务，需要行业组织和全行业的大中小型骨干企业付出巨大的努力。

第一，行业组织要切实发挥指导作用；第二，大型企业集团要发挥行业领军作用；第三，专业化特色企业要坚持走特色之路；第四，区域线缆产业集群要成为行业发展主力军；第五，中小企业应注重加强区域竞争能力。

总之，《指导意见》提出的“四个形成”的确抓住了行业生存和发展的要害，既关注到了大型和特大型企业，也关注到了中小企业，尤其提出了发展产业集群、特色企业和特色产品的理念，更是使人耳目一新。

二、其他相关政策

①2006年2月，国务院颁布了《国家中长期科学和技术发展规划纲要》，明确了重点研究开发大容量远距离直流输电技术和特高压交流输电技术与装备、间歇式电源并网及输配技术、电能质量监测与控制技术、大规模互联电网的安全保

障技术、西电东送工程中的重大关键技术、电网调度自动化技术、高效配电和供电管理信息技术和系统。

②2006年6月，国务院发布了《关于加快振兴装备制造业的若干意见》，强调“增强具有自主知识产权重大技术装备的制造能力，基本满足能源、交通、原材料等领域及国防建设的需要。依靠区域优势，发挥产业集聚效应，形成若干具有特色和知名品牌的装备制造集中地”，提出“选择一批对国家经济安全和国防建设有重要影响，对促进国民经济可持续发展有显著效果，对结构调整、产业升级有积极带动作用，能够尽快扩大自主装备市场占有率的重大技术装备和产品作为重点，加大政策支持和引导力度，实现关键领域的重大突破”，目标是使国产设备国内市场满足率稳定在70%左右。其中，最为重要的支持领域包括“全面掌握500kv交直流和750kv交流输变电关键设备制造技术”，推进750kv、1000kv交流输变电设备和±800kv直流输变电设备自主化。

③2006年9月，中国电器工业协会电力电缆分会《电力电缆行业“十一五”发展规划建议》中提出，“十一五”期间主要目标为：以满足国民经济建设和市场发展需要为目标，保持行业经济稳健的增长；在做强的基础上，推动企业兼并重组，到“十一五”期末争取在行业内形成5-6家销售规模接近百亿元的大型企业集团；以清晰的企业战略定位，推进中小企业的专业化生产，到“十一五”期末在行业内形成一批具有专业生产特色的中小企业群；通过促进区域领头企业的发展 and 示范作用，在“十一五”期间积极推动区域集聚的电力电缆产业的升级换代；大力推进以企业为主体的自主创新，通过企业的管理创新、技术创新、服务创新，促使行业经济增长方式在“十一五”期间有大的转变；强化企业的技术创新能力、倡导行业内的联合攻关，争取在“十一五”期间内，实现行业技术瓶颈的突破。

④2009年2月，中国国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，审议并原则通过了《装备制造业调整振兴规划》。会议指出，装备制造业是为国民经济各行业提供技术装备的战略性产业，加快振兴装备制造业，必须依托国家重点建设工程，大规模开展重大技术装备自主化工作；通过加大技术改造投入，增强企业自主创新能力，大幅度提高基础配套件和基础工艺水平；加快企业兼并重组和

产品更新换代，促进产业结构优化升级，全面提升产业竞争力。特别强调：“要依托高效清洁发电、特高压输变电、煤矿与金属矿采掘、天然气管道输送和液化储运、高速铁路、城市轨道交通等十大领域的重点工程，有针对性地实现重点产品国内制造。”

⑤2009年5月，国家电网首次公布智能电网计划，提出智能电网概念：“坚强智能电网以坚强网架为基础，以通信信息平台为支撑，以智能控制为手段，包含电力系统的发电、输电、变电、配电、用电和调度各个环节，覆盖所有电压等级，实现‘电力流、信息流、业务流’的高度一体化融合，是坚强可靠、经济高效、清洁环保、透明开放、友好互动的现代电网。”智能电网计划有望升级为国家战略。

⑥2011年3月，国务院公布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》，提出适应大规模跨区输电和新能源发电并网的要求，加快现代电网体系建设，进一步扩大西电东送规模，完善区域主干电网，发展特高压等大容量、高效率、远距离先进输电技术，依托信息、控制和储能等先进技术，推进智能电网建设，切实加强城乡电网建设与改造，增强电网优化配置电力能力和供电可靠性。

三、出口关税政策

加入世贸组织后，对进出口的影响主要体现在两方面：一是关税，二是非关税壁垒。全球经济一体化的趋势决定了减税和消除非关税壁垒成为世界范围内的必然趋势。

根据中国加入世界贸易组织的承诺，从2004年1月1日起中国再次调整降低了现行进口关税税率。2004年中国关税总水平由2003年的11%降低到10.4%；电子产品关税总水平由2003年的9.9%降低到9.2%。2003年电线电缆产品关税普遍大幅下调，其中包括光缆在内的多种产品已实行零关税。

中国加入世界贸易组织后，中国关税将进一步下调，到2005年，中国电线电缆进口关税将降到9.44%，事实上，1997年中国电线电缆进口关税税率已为15%，因此，关税对电线电缆行业造成的影响有限，但随着国内市场进一步开放，国外厂商的进入将会给电线电缆行业造成一定的冲击，尤其是对科技含量高、国

内技术尚不成熟或者产品质量尚不稳定、生产成本较高的高档电线电缆产品将产生较大影响。国外竞争对手将以质量更优、价格更低的产品冲击国内市场，这将对本公司产品的销售产生一定影响。

关税的降低究竟会对电线电缆行业的发展带来多大影响，是一个被普遍关注的问题。实际上，从上世纪 90 年代起，中国电线电缆产品的进口关税就已经开始逐步下调。1985 年中国的进口关税税率是：电线最低 50% ，普通 70% ，电缆最低 15% ，普通 20% ；1996 年，线缆产品平均关税由 42% 下降到 25% ；1997 年国家又一次降低了 4874 个税号的商品进口优惠税率，电线电缆也在其中，1999 年调整后的税率，部分品种又降低了 3% 。在这种情况下，电线电缆行业的进口额基本保持在行业总产值的 10% 左右，没有出现非常明显的突然膨胀现象。由于中国各个地方在实际运行中采取的各种优惠很多，某些地区腐败的滋生和走私非常猖獗，这些因素也使得中国的高进口关税形同虚设，在沿海某些地区一些国家的电缆大量进入，使正处在价格大战的国内线缆市场雪上加霜，此时关税并没有起到它应用的作用。从另一方面看，近年来，一些世界著名的电缆制造商开始开拓中国电缆市场，在中国建立合资和独资企业，国内市场的竞争已经包括了一部分国际电缆制造商的共同竞争，在这种情况下，进口关税的作用必然降低。因此，从以上各方面综合考虑来看，在正常经营行为范围内，关税下降对电线电缆行业的影响是比较有限的。

除了关税因素外，在进口贸易中，中国也存在不少非关税壁垒，以保护某些工业部门的发展，例如许可证、配额、司法审查、贸易和外汇平衡要求等。在城乡电网改造工程中，在对所需设备进行招标时，明确提出要选用国产设备。这些政策、行政性的指令或壁垒，入世后必将被逐步拆除和较少。电线电缆行业作为一个配套行业，如果国家取消工业品配合限制，那么外国线缆企业进入国内市场的机会就会得到一定增加，国内企业必然会收到一定影响。

从出口方面看，中国加入 WTO 后可以享受所有成员国和地区的优惠关税待遇，这无疑有利于电线电缆产品的出口。但同时也要注意，由于中国电线电缆产品的出口国很多是发展中国家，而世贸组织对发展中国家有特殊待遇的政策，即允许其进口保护程度高于发达国家，因此，中国对这些国家的电线电缆出口并

没有由于入世而获得很大的优势。另一方面，由于中国历来很多的出口贸易是在政府间达成双边或多边协议的基础上获得的最惠国待遇，或是发达国家单方面给予发展中国家的普惠制待遇，其进口税率已经比最惠国待遇低很多，因此入世后对这些国家的出口也没有获得更大的优势。

从非关税壁垒来看，各国都会采取各种各样的政策保护国内生产者。在中国加入世贸组织以前，中国是受非关税壁垒影响最严重的国家之一。导致这种情况的原因有很多，例如国家体制不同，价值观不同等等。加入世贸组织后，受 WTO 有关规定的制约，这种情况得到了一定的改观，对中国电线电缆行业的出口起到了一定的促进作用。

第三节 政策发展环境

一、产业振兴规划

电缆是所有工业的配套产品，国家振兴规划强调国内掌控先进技术，所以电缆企业应抓住机遇，开发先进的电力电缆。虽然不能说电力电缆能从所有产业中分到一份蛋糕，但可以明显感觉到机械制造业领域内，传统的电缆产品不能理想的符合使用要求。同时电力电缆的发展离不开材料的研发，如果没有实现材料的国产化，那现在电力电缆的普及化也是无法实现的。

二、产业发展规划

首先，应保持行业经济稳健增长，提高发展的质量和效益。预计“十二五”期间，行业销售规模年均增长约为4%~8%，到“十二五”期末，预测用铜量约为550万~620万吨，用铝量约为260万~320万吨。

其次，应做强做大企业，优化产业组织结构。通过收购、兼并、联合等产业重组活动，争取到“十二五”末期在行业内形成3~5家销售额达数百亿元并且具有一定国际竞争能力的大型企业集团，形成6~12家销售额达100亿元并且在专业产品领域具有较强国际竞争能力的专业化特色企业，形成一批产品各具特色、专业制造能力强、配套较为齐全、差异化发展的区域线缆产业集群，形成一批具有专业生产特色以及区域竞争优势的中小企业。

第三，应提高行业技术水平，提高研发人员占比和研发投入占比，强化企业的技术创新能力；倡导建立产业战略技术联盟，实现联合攻关，争取在“十二五”期间，实现一批高端产品的产业化，突破若干行业技术瓶颈和产品瓶颈问题。

对比“十一五”时期中国线缆行业发展情况，可以发现，此发展规划对“十二五”时期的线缆业销售产值增速的预估低于“十一五”时期的实际数值。据了解，“十五”期末的2005年，中国线缆行业销售产值为2829.59亿元，仅为2009年销售产值7310亿元的1/3强。之后的3年中，中国每年线缆行业的销售产值都实现了高速增长，增长值都超过1300亿元，环比增长都在20%以上，2006年较2005年的增长更是曾经创出47.75%的惊人数字，而这种高增长在“十二五”时期将有所趋缓。

与增长趋缓同在的，是线缆分会对线缆行业一直以来存在的高端产品缺失、中低端市场混战、产业集中度太低、高素质人才严重匮乏等问题的关心，为指引行业发展，在规划中，其还指出了一些未来值得关注的科研项目和新品开发项目。

科研项目建议

在规划中，线缆分会共列出了 9 项科研项目，包括对高压交联电缆应用基础、海洋工程系列电缆、光纤预制棒产品、超导电缆等的研究。

据了解，中国高压交联电缆绝缘普遍偏厚，且由于没有开展应用基础研究，目前无法优化设计参数，“十二五”期间，组织相关企业从事该类电缆的相关基础研究、长期动态研究，优化设计参数很有必要。

而中国对海洋开发的重视，也使海洋工程系列电缆的研究成为必须。海洋工程用电缆覆盖了平台采油、采气用常规作业电缆，也包括海底油、气资源铝芯勘探用电缆以及其他海底沉船、寻宝、地质和矿藏探测电缆，如石油平台常用电缆，包括水上使用电缆、潜水使用电缆、带状电缆、铠装电缆、承重电缆、综合光缆、监测电缆等。据悉“十二五”期间中国海洋油气开发将产生 2500 亿~3000 亿元的海工装备投资，每年新建、维修海上石油平台还将需各类电缆 7000~10000 千米。但线缆分会同时提醒，开发海洋工程用系列电缆也有风险，开发需要大型设备，投资大，且面临与国外著名厂商激烈竞争的风险。

对于目前美国、日本、欧洲均从事的超导电缆研究工作，线缆分会建议，在“十二五”期间，中国须从事低绝缘高超导电缆的技术研究，为在超高压大容量输电系统中取代传统电缆打下技术基础，且应以线缆制造技术为主，联合其他专业技术进行科研开发工作。

从“十一五”开始，中国特大城市开始使用高压、超高压电缆线路深入城市负荷中心，“十二五”期间以 220 千伏交联电缆为主以及少量 500 千伏电缆线路将进入市中心，且大型水电站建设也需用一部分 500 千伏电缆，但至今国内 500 千伏电缆及附件均是国外提供的，国内虽有大量立塔生产线（VCV），但是仍不能完整制造出 500 千伏电缆及附件，因此，高压、超高压交联电缆与附件研究被列入科研项目。线缆分会建议，应从事相关基础理论研究工作，将设计参数、消除热应力、工艺要求、检测技术、附件设计与预制件制作工艺，作为研究重点

试制出 500 千伏交联电缆、户外终端与 GIS 终端样品，为保证产品质量稳定性，确保工程应用打下基础。

除以上项目外，电力电缆材料回收技术研究、高压架空输电线路国产复合加强芯材料可靠性与应用研究、高固体含量漆及涂覆工艺研究、周期负载载流量及实时载流量研究也被列入“十二五”科研项目。

新产品开发建议

在规划中，线缆分会还为众企业推荐了一些新产品开发方向，包括 220 千伏高压电缆成套附件研发、核电站用 1E 级 K1 类电缆国产化、航空航天用线缆开发与完善等。

据了解，阻碍中国国产高压、超高压交联电缆应用的原因之一是附件不配套，不能成套供应，因此在推荐开发的新产品中，线缆分会再次将 220 千伏高压电缆成套附件研发列入其中；中国核电站已进入“加快发展”阶段，而目前中国只有一家企业能够生产 1E 级 K1 类电缆，生产能力有待加强；中国要发展大飞机产业，需要用辐照交联乙烯-四氟乙烯共聚物以及 TFE/PI/PTFE 薄膜绕包烧结线，仍有材料国产化与工艺稳定性问题需要解决；各种光电复合缆的开发在“十二五”时期也应加强，目前国内已经开始在电力电缆方面有所应用，在电气装备用电力电缆方面尚未开展，各企业应根据各行业在“十二五”期间的发展要求对光纤复合电梯电缆、光纤复合煤矿电缆、光纤复合船用电缆、光纤复合石油平台电缆等加以开发；电机、变压器、电子元器件线圈在绕制、嵌入、整形过程中，普遍采用高速自动化操作，要求漆包线具有优良的耐热加工性能，以尽可能减少制造过程中的损坏，因此，需要加强坚韧漆包线的研发。

另外，高速轨道交通用线缆开发，新兴光纤开发，增容耐热铝合金开发，高压塑料绝缘直流电缆开发，抗冰雪导线、自阻尼导线、低电晕导线、耐腐蚀导线等新型导线系列的开发等也是线缆分会建议进行的新产品开发方向。

而仔细观察不难发现，线缆分会之所以选择这些项目或产品作为“十二五”时期的发展重点，要么出于产业健康发展考虑，要么为了顺应市场需求。如轨道交通用线缆，据悉，“十二五”期间，中国铁路建设提速将带来对机车电缆、通信和信号电缆的巨大需求，预计年平均需求将分别达到 16 万~20 万千米和 7 万

~10 万千米，城市轨道交通将产生车辆用电缆年需求 2.5 万~3 万千米，交通用信号电缆年需求 1.5 万~2 万千米；再如航空航天用电缆，由于大飞机制造计划将带动以四氟乙烯共聚物绝缘线缆和聚酰亚胺-聚四氟乙烯复合绝缘线缆为代表的高性能轻型电缆需求，预计将来年平均需求达 1.2 万~1.5 万千米，机场建设增速使机场配用电力电缆、机场跑道照明电缆等有很大市场空间，耐火、防火、硅胶电缆，无卤低烟电缆等特种电缆需求量将会成倍增长；而电机和变压器行业对绕组线的需求年均以 1.5%~2% 的速度在增长，预计到“十二五”末，其所需耐电晕和特殊性能绕组线将会有有一个突破性发展，这也成为将坚韧漆包线列入发展方向的原因。

三、行业标准政策

中国电力电缆行业标准制定日臻完善，离不开国家政策支持、各地区线缆行业协会牵头、电缆企业参与、线缆标准起草联盟规范和检测机构的助力。各部门各司其职、通力合作，使中国电力电缆行业标准制定焕发勃勃生机。

电线电缆行业“十二五”规划中明确指出中国线缆行业应加快建立、完善产品技术、试验与检测标准，研究制定统一的认证标准体系，这是顺应形势发展的新潮流。国家质量监督检验检疫总局和国家标准化管理委员会共批准发布国家标准 50 项，共同努力规范中国电力电缆行业。安徽省无为电缆协会牵头制定安徽省《硅橡胶绝缘电力电缆》、《风能电缆》五项特种电缆地方标准，填补中国特种电缆标准空白；东省东莞市虎门镇成立“东莞市虎门线缆标准起草联盟”，编纂信息传输线缆产品标准，试图减缓美国 UL 认证困扰，抢夺线缆行业话语权。

四、财政税收政策

财政部 2009 年出台财政税收政策，于 2010 年 10 月 1 日起，中国部分现行进口税收优惠政策将进行调整。调整的政策主要有三项：一是对 1996 年 4 月 1 日以前，按国家规定程序批准的技术改造项目、基本建设项目（含重大建设项目）、外商投资项目（包括享受外商投资政策的外国政府贷款和国际金融组织贷款项目），在项目额度和投资总额的剩余额度内进口商品统一按照《国务院关于调整进口设备税收政策的通知》规定的税收政策执行，即在项目额度或投资总额内进口的自用设备，除《国内投资项目不予免税的进口商品目录》、《外商投资项

目不予免税的进口商品目录》所列商品外，免征进口关税和进口环节增值税。据了解，此前，以上项目在项目额度或投资总额内进口的自用设备，不受产业指导目录和不予免税商品目录的限制，包括进口原材料在内，一律免征进口关税和进口环节增值税。二是对依据《外商投资产业指导目录》中“产品全部直接出口的允许类外商投资项目”，新批准的外商投资项目项下的进口设备，一律先照章征收进口关税和进口环节增值税。自项目投产之日起，经国家有关部门核查产品全部直接出口情况属实的，每年返还已纳税额的 20%，5 年内予以全部返还；如情况不实，当年税款不再返还，同时追缴该项目已返还的税款，并依法予以处罚。同时，为保证该项目政策的延续性，《通知》规定：在此前已批准的上述项目，如仍需在该项目下继续进口设备的，仍执行免税政策，并在项目投产之日起 5 年内，国家有关部门将对其产品直接出口情况进行调查；如在该项目下不再进口设备的，则对其此前的产品出口情况不再核查，但自项目投产之日起至 2009 年 10 月 1 日不足 5 年的，在剩余年份内，国家有关部门将有选择地对其产品出口情况进行调查。对上述调查中发现的问题将依法进行处理。据了解，以上项目的进口设备，此前在进口时直接予以免征进口关税和进口环节增值税。三是今后一般不再受理和审批个案减免进口税项目的申请。除国务院规定的一律不予减免税的 20 种进口商品外，对进口的生产性原材料以及各地为举办大型活动所需进口的车辆，也将一律不予免征进口关税和进口环节增值税。

第四节 中国电力电缆行业发展状况

一、中国电力电缆行业发展历程

第一阶段：1939——上世纪九十年代初

中国电力电缆产业萌芽于 1936 年 3 月（中央电工器材总厂上海电工器材分厂），然而，“七.七”事变后抗战爆发，正在兴建中的电缆厂被迫分别迁往湖南湘潭和云南昆明，1939 年中国有了第一家规模生产电力电缆的厂家——昆明电缆厂。

解放后，电力电缆制造业迅速发展。1950 年试制成功第一根橡套矿用电缆。到 1959 年，已能制造 35000 伏高压电力电缆、1200 对电话电缆、海底电缆等产品，结束了电缆完全依靠进口的历史，上海成为国家电缆制造的重要基地。

上世纪 50 和 60 年代上海电缆厂成了行业龙头；70 和 80 年代形成了“南北两霸”——北有沈阳电缆厂、南有上海电缆厂——的局面；到了 90 年代变成了国企、民企和外资三足鼎立的格局。经过半个世纪的发展，到上世纪 80 年代末，电力电缆行业产值仅占国民经济总产值的 0.88%。

第二阶段：九十年代初——现在

随着改革开放的深入，中国电力、能源开发、电子通信、建筑、交通运输业迅速发展，作为配套行业的电力电缆行业，尤其最近几年中国经济发展中面临能源、电力紧张的瓶颈性问题，国家不断加大对电力方面的投资，使得该行业步入了飞跃发展期。自“八五”以来，中国电力电缆行业实物产出增长在四个“五年”期间中均保持了 11% 以上的高速增长，工业总产值保持了 13% 以上的增长，工业增加值保持了 18% 以上的增长。尤其是进入 21 世纪以来，实物产出增长达到 12%，总产值和增加值增长均超过 20%。

在“十五”的五年发展中，中国电力电缆行业内的经济成分也完成了重大转变。国有企业产值则下降到仅占全行业的 4.05%，民营企业产值所占比重却由原来的 40% 上升到 70% 以上，民营企业开始在行业中占主导地位。同时，三资企业也已完成起步阶段，进入扩大发展时期。近几年来，中国电缆行业一直在重新洗牌，其结局必然是国有企业的民营化、合资化及外商独资化，之后“三化”企

业之间将必然面临激烈的竞争。

现阶段全国整个电力电缆行业发展概况：由于电力电缆行业的进入壁垒较低，因此行业内的生产厂家众多，产品多集中在技术含量偏低的产品，行业集中度低、市场竞争激烈，盈利水平下降。但随着国家经济的景气发展，电力电缆行业整体在未来十年中仍将保持高速发展。

二、中国电力电缆行业发展面临的问题

难题之一：中国线缆制造商行业集中度偏低，竞争力不强

据统计，中国线缆制造商已近万家，而其配套行业如设备、原材料、半成品等也有数千家。虽然中国现在已是世界线缆第一制造大国，但集中度极低，中国排名前十名的线缆企业仅占国内市场份额的 7%—10%。而反观发达国家的线缆市场格局，美国前 10 名线缆制造商（如通用、百通、康宁、南线等）占据了市场份额的 70% 左右；日本 7 大线缆企业（如古河、住友、滕仓、日立、昭和等）占市场份额的 66% 以上；法国五大线缆企业（耐克森、新特等）更是占据了法国市场份额 90% 以上。中国线缆企业集中度偏低，与中国世界第一线缆制造大国的地位不符，同时也增加了中国线缆行业的不稳定性，即大部分中小企业竞争力差并易倒闭。如何整合行业资源，扩大大企业的市场占有率，增加线缆行业的稳定性，是业内及相关部门需要思考的首要问题。

难题之二：跟风现象严重，缺乏统一规划，产能严重过剩

截至到 2012 年 12 月份，中国已建或在建的立塔总数已超过了 70 座，保守估计已达到或超出了除中国外的所有国家电缆企业的立塔总数量。而且越建越高，现在最高已达到 180 米。不禁要问，为什么众多电缆企业争先恐后上立塔项目呢？因为中国最大的电缆采购商国家电网和南方电网曾要求超高压电缆入网优先选用立塔，这是最主要的原因之一。近年来由于超高压悬链交联生产线可以满足电缆偏心度的要求，国网和南网也逐渐放开了对悬链的市场。

难题之三：业内以中低端产品为主，研发能力总体落后于国外线缆巨头

据不完全统计，目前全球线缆市场规模已超过千亿欧元，其中亚洲市场约占 36%，欧洲市场约占 31%，美洲市场约占 23%，其他市场约占 10%。中国这个最大的市场份额平均利润率却很低，徘徊在 3%—4% 左右（超高压电缆、海底电

特种、新能源特种电缆等利润率较高), 主要原因之一就是中国线缆业内产品以中低端为主, 无法达到普瑞斯曼、耐克森、古河等国外线缆巨头的线缆研发及过程控制水平。中国线缆行业主流是粗放式的生产经营模式, 大多中小企业关注短期经济效益, 舍不得对高端产品的研发与生产进行巨额投资。不少基础性研究工作都没有开展, 与国外百年研究成果中积累的知识、学术、人才、经验等的距离着实不小, 国内仅有的几家龙头企业如远东电缆等, 对研发投入在逐年加大。

难题之四: 受铜等原材料价格影响很大, 三角债日趋严重

电缆行业是一个重料轻工的行业, 成品电缆中铜材等原辅材料占了总造价的90%左右。而近年来, 受铜价波动影响, 电缆的价格也是逐年上升。稍微大一点的单子现在几乎已经没有人一次付清全款了, 大多是采用“2-5-2-1”模式。因为电缆企业拿不到电缆买方企业的钱, 所以就拖欠铜等原辅材料厂家的钱, 这就构成了线缆行业内的三角债, 也构成了信用危机。由此可见, 只有减少原材料成品电缆波动的影响, 才能更好的稳定生产, 稳定逾期应收账款问题。远东电缆作为中国最大的电缆企业, 肩负起了一个龙头企业应有的责任, 于2011年成立了中国电缆材料交易所, 意在稳定行业材料价格, 降低采购成本, 维持行业秩序。

难题之五: 标准混乱, 低价中标阻碍线缆行业健康发展

一个项目工程所需的线缆应由有关设计院设计, 而后进行采购, 有一部分电缆企业与有关设计学院串通一气, 肆意修订有关标准, 普通电缆产品经其修改变得神秘, 扰乱了行业秩序。国内部分项目工程在招标时, 仍沿用低价中标的模式, 这就给了一些小电缆企业钻空子的机会。部分电缆厂使用已氧化或经过处理的铜杆(好铜包坏铜等), 他们便凭借极低的报价从而中标, 这样的电缆不少在起初使用的时候不会有太大的问题, 但是经过一段时间后便会产生极其严重的后果。如果以电缆质量、技术服务、综合性价比为招标的主要参考指标, 那么混乱的低价中标市场可能会逐渐得到解决。

难题之六: 同行是冤家, 线缆企业之间基本是竞争, 无合作

同行是冤家, 但又有冤家宜解不宜结的说法。中国有线缆企业近万家, 几乎涵盖了所有线缆种类, 但尚无一家电缆企业可以在所有的线缆种类中做到中国第一。日本有7大电缆公司, 他们之间既是竞争关系, 又是合作伙伴关系, 你中有

我，我中有你。2012年10月30日，日本住友金属矿业有限公司与日本日立电缆有限公司签订协议，共同开发导线架与铜材，可是这在中国几乎是看不到的。为了改变这种现状，中国买卖宝网络科技有限公司于2011年成立，其主营业务是整合行业资源，优化产业结构，使其公司下辖的会员单位充分发挥个体本身的优势，形成产业联盟，优势互补，发挥联盟的最大作用。

难题之七：品牌杂乱，缺少国际品牌

除了国外几大原材料与设备供应商知道并熟悉国内电缆制造商外，其余国外原辅材料厂商仅仅对FarEast等少数大型企业略有了解。每年国外很多线缆展会，是很好的拓展品牌的机会，中国不少企业借由参展成本高等极少参加。

难题之八：管理滞后，徘徊于人治和法治之间

线缆行业隶属于传统行业，且上了规模的企业不少是家族企业，这些传统家族企业，在管理上仍然存在任人唯亲，关键岗位不用外人的诟病；有些企业内部关系错综复杂，当涉及某些核心利益时，难免会触碰到“皇亲国戚”的利益；有些制度就会免于对某些特权阶层的制约，这就给企业的管理和发展带来的不少隐患。

难题之九：用人捉襟见肘，综合素质人才严重缺失

人是任何社会活动实施的主体。中国线缆行业现在正在进行变革，相当一部分业内专家、学者、管理或销售精英已年近年近花甲，纵使学富五车也难适应竞争日趋激烈的工作环境，不惑一代知识体系和思维方式已基本定型，纵使不惑一代努力学习，已难以适应国际化浪潮下的产业升级，而立一代年富力强，但经验尚浅，暂时无法承担肩重任。在全球化、产业化、资源整合化的背景下，寻找一批懂得技术、生产、销售、财务、国际语言等复合人才困难不少。国内部分龙头企业如远东电缆等，均有企业内部的大学，进行全方位、多角度的培训，以适应国际化带来的影响和冲击，不失为好办法。

难题之十：劳动力成本上升，企业利润微薄

从美国的次贷危机，到希腊的债务危机，再到2013年的全球经济缓慢复苏，中国的劳动力成本已不具备往日的优势，大批劳动力集中的行业迁往了东南亚、非洲等地区。2012年中国部分电缆企业甚至出现了用工荒，有的小微企业干脆

关门大吉。

中国线缆企业的黄金时代已过,现在已进入行业重新洗牌、资源整合的阶段。上述十个难题,是当下困扰线缆行业比较突出的部分,还有很多如线缆国企的垄断、有关政策不明朗等因素都对行业发展产生了约束。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/106143033122011004>