

煤制油企业有望建立风险准备金

财政部经济建设司司长胡静林表示,该产业能否发展还要由市场来定

□本报记者 阮晓琴

“中国煤制油产业能否发展,最终还要看市场,包括油价、煤价、水价的市场供求状况。”

昨日,财政部经济建设司司长胡静林接受上海证券报专访时称,国家将考虑建立煤制油企业风险准备金,允许企业将税前列支留利专门账户,以备油价低时补贴之用。

企业希望国家扶持

此前的4月14日,国家财政部曾召集专门会议,就如何制定支持中国煤制油发展的行业政策听取意见。参会企业包括,神华集团、兖矿集团、潞安集团、云南先锋以及吉林与壳牌公司合资的油页岩项目的代表。国家发改委能源局及中国煤炭工业协会也派员与会。

会上,兖矿集团明确提出对国家政策扶持的5点意见,其中有保证煤、水供给并锁定价格、国家无偿列入部分资本金;融资上予以支持,将煤制油纳入国家石油战略储备,建立

合成油的市场准入标准等。

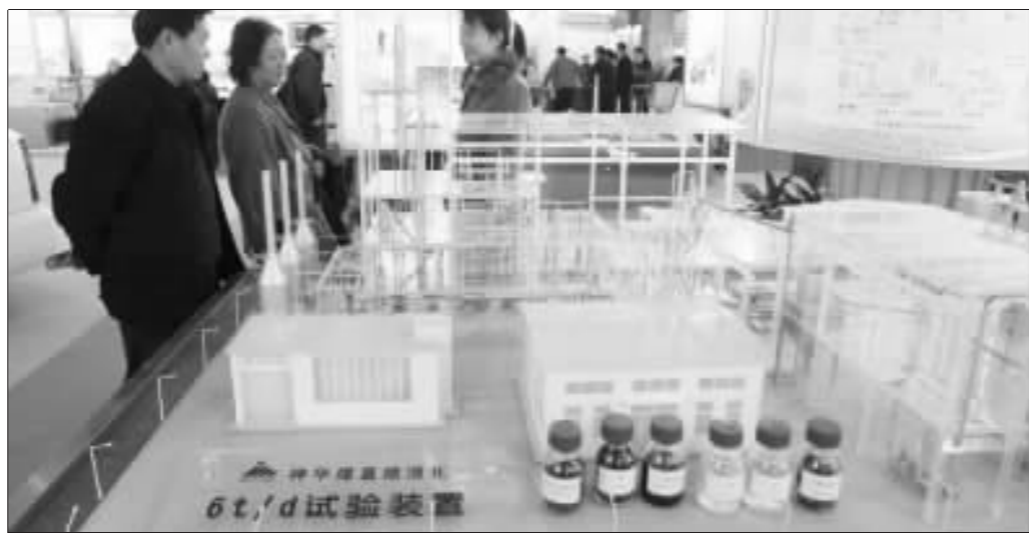
4月21日,兖矿集团在陕西榆林的百万吨间接煤制油项目正式开工建设,而神华集团在内蒙古鄂尔多斯百万吨级直接液化示范工程将在2007年底建成投产。

目前,业界对中国发展煤制油产业存在两种不同声音,赞成者的理由在于中国煤储丰富和人力成本低廉。反对者则认为该项目投资巨大,投资风险难以控制;同时耗水量极大,在缺水的华北地区发展会对环境生态产生巨大压力。

考虑建立风险准备金

胡静林表示,在国际油价不断上涨的背景下,石油安全已经成为国家能源安全的重中之重。财政部正在研究财政支持石油替代能源产业的政策,主要分两个方面:煤制油和生物质能源。

据胡静林透露,财政支持煤制油发展最主要的措施是考虑建立风险准备金。“当油价高时,允许企业税前列支留利在账户里,油价低时,用风险准备金



我国“煤变油”的产业化进程正在有序地进行之中 资料图

来补贴,像蓄水池一样。”“风险准备金是留在企业账户里的,要求不能随意动用。”财政部也正在研究南非的保底价政策。胡静林认为,煤制油技术已经成熟,现在主要问题是油价。企业要求油价能长期——10年、20年稳定。“保底价政策对企业作用非常大,像一个定心丸。”

对于企业方面此前提出的金融支持、资源保证要求,胡静林称:“财政只能创造一些利于产业发展的环境,煤制油企业仍然是市场的主体。”他认为,对竞争性领域,国家现在很少有资金投入。

胡静林还强调指出,中国资源短缺,资源、环境和安全对

中国经济可持续发展压力很大,目前资源低价、无偿使用的状况造成中国经济粗放式增长。目前资源型企业都面临一个外部成本内部化的问题,即企业应该承担的的资源、环境、安全成本,要反映到企业内部成本中去。而不能谁占谁有资源谁有利,以免破坏环境。

关注发改委系列调控

发改委对焦炭落后产能“一刀切”

将彻底淘汰土焦和改良焦

□本报记者 徐虞利

昨日,国家发改委有关负责人明确表示,目前国内焦炭产能过剩明显,已达7000万吨,因此行业未来调整的重点就是淘汰落后,3到5年内彻底淘汰土焦、改良焦,并合理控制新增产能。

独立焦化企业亏损达90%

受国内钢铁和其它行业发展的拉动,焦炭近几年生产规模迅速扩大,投资日趋升温。有数据表明,国内焦炭实际消费量约2.3亿吨,而机焦生产能力已达3亿吨,其中独立焦化生产企业产能约2.1亿吨,开工率仅有60%左右,并仍有2000多万吨的在建能力。目前国内焦炭市场价格已跌到950元/吨左右,同比跌幅达30%,今年以来焦炭出口平均离岸价格跌至130美元/吨左右,相当于2004年均价的一半。

据悉,由于目前炼焦煤及运输价格的持续高位运行,焦化生产企业利润空间严重挤压,特别是以生产商品焦为主的独立焦化生产企业,亏损面高达90%以上。发改委有关负责人指出,2005年土焦(含改良焦)产量仍在1000万吨左右,消耗优质炼焦煤资源500万吨。同机焦相比较,能耗要高出400千克标煤/吨,2005年浪费能源折合煤400万吨。

政策、资源将倾斜优良企业

焦炭行业到底怎么调整?发改委有关负责人在回答记者提问时特别强调《焦化行业准入条件》的重要性。无论是新建项目的立项、土地的利用,还是相关的环境评价、信贷支持都以准入条件为门槛,并对符合条件的企业实行公告制度,制定的财税、贸易等政策和公共资源均向这些企业倾斜,扶

优汰劣。在淘汰落后产能上,发改委要求各地尽快制定淘汰焦化企业高度小于4.3米的小焦炉的工作计划,限定的最后时间为2007年底。

龙头企业表示欢迎

“国家出台的这些政策对

焦化的上市公司来说是一个利好,政策旨在整合焦炭板块和相关资源。”山西焦化股份有限公司董秘李峰在接受记者采访时表示。国金证券研究员龚云华分析,焦炭行业没有真正到景气回升的时候,已经跌入了最低谷,还需要经过一两年的调整,

但新政策的出台对大企业和上市公司是有利的。

龚云华认为,在调整措施中,国家将制定炼焦煤资源保护性开采规划,并合理调控开采建设规模,规范开发秩序。焦炭上市公司将成为这些措施的实际受益者,是重点扶持的对象。

山西焦炭业欲建联盟自我约束

□本报记者 徐虞利

“国内焦炭看山西”,可现在山西的焦炭行业正经历着跌入低谷的阵痛。昨日,山西省焦炭行业协会秘书长张岗峰告诉记者,山西焦炭企业的产品价格都跌破了成本线。正因为有这种“痛苦”,山西焦炭业才有寻求新生的动力和勇气。记者获悉,山西省正在筹划组建一个全省焦炭行业联盟,并首先打算成立一个统一

的销售终端,此项计划已得到国家有关部门的原则认可。

据悉,部分山西焦炭企业在3月底曾召开座谈会,就成立统一的销售终端进行商议,虽尚无定论,但相关法律专家正在起草相关意见报告。由此可见,焦炭企业的行动步伐在明显加快。

目前,山西焦炭产量约占全国的三分之一,而且以商品焦为主,出口和输往外省的比例较大,而且山西省已经决定

扶植26个百万吨焦化企业和建设3个焦化发展园区,可以说山西焦炭在全国的地位举足轻重。

中国炼焦行业协会秘书长杨文彪认为,这个联盟要想真正发挥作用,尚缺乏三个基础条件,一是联盟必须控制行业70%以上的产量,而现有成员的产量只占山西省产量两成;二是其市场份额也不占主导地位,无法拥有话语权;三是成员之间缺乏经济纽带和基础。

商务部酝酿降低成品油批发环节准入门槛

□本报记者 陈挺

据悉,商务部正在酝酿对成品油批发环节的准入门槛做出适当的调整,以回应自2005年6月以来,来自民营油企甚至是国有石油公司的激烈反应。

降低门槛

据了解,商务部商改司已于4月初推出了一份新的征求意见稿小范围讨论,并从4月12日开始,先后与中国石油集团公司(下称“中石油”)、中国石油化工集团公司(下称“中石化”)、各大民营企业及各省市的商务厅(局),连续在北京召开过多次内部会议。

“按照去年6月2日的《成品油批发企业经营技术管理规范》征求意见稿”(下称“原意见稿”)中的第四条规定要取得成品油批发

“实质上是降低了门槛。”北京异构石油工程咨询公司副总经理陈徽接受记者采访时认为,“因为一个普通的成品油批发企业,要有自有运输专线、油库和加油站,1000万的注册资金一般是不够的,而1万立方米的油库容积只是行业的平均水平。所以实质上这两条标准并没有提高。只是法规更加合理化。”

今年的12月份,国内的成品油批发市场将对外资开放。但对于新进入者而言,隐性的门槛仍在,因为要在指定的时间里新建起10家加油站也是相对困难的。加油站建设的布点必须符合相关的规划。

整合市场

截至去年2月,全国三分之二以上的地区已经完成了加油站布点规划。现在符合新的布点规划的地方并不多,商务部要求各地执行适当控制的偏紧政策。

据国家发改委的数据表明,在2002年,全国2473家石油批发企业中,除了中石油、中石化所属的企业外,民营性质的批发企业约300家左右。而此后,除了两大集团外,基本上不再新建批发企业和新建加油站。而以前建的加油站必须和两大集团联营、合资等才能取得生存权。同时,这两大集团外的零售和批发基本上都不是混业经营。



能源业成为各方争夺要地

本报记者 史丽 摄

资格,必须要‘在中国境内从事两年以上成品油零售业务,并拥有30座以上自有或控股加油站’的标准。连我们的重庆分公司都不达标。因为重庆是中石油的‘地盘’。所以,我们重庆分公司的加油站现在还没有30家。”中石化销售公司的一位负责人27日晚接受记者采访时介绍。

“原意见稿”所带来的冲击与意见,与原业界预计的仅冲击民营企业不同,中石油、中石化两大巨头也牵连其中。

所以,这份意见稿推出将近一年仍未获通过。所以,新的征求意见稿将进入成品油批发环节的最低门槛进行了降低。

据一位知情人士介绍,新的意见稿将“原意见稿”中的要求“拥有30座以上的加油站”下降到“10座以上”。但与此同时,新的意见稿中将油库容积和注册资本则由4000立方米和1000万元分别提高到1万立方米和3000万元。

但我国国内成品油经营企业无论是批发业务量还是零售量,都远低于国际平均水平。而在石油领域,没有规模就意味着没有效益。

商务部原副部长张志刚指出,与零售环节一样,在批发环节,我国的行业集中度同样少得可怜。在2002年,我国的单个批发企业年销售量只有4.8万吨;而当年日本国内的批发企业平均每家销售量为2182万吨。

在2004年年底国内成品油零售经营开放后,由于预计到今年年底国内成品油批发市场开放时,国外大石油公司将会租用、购买国内油库从事批发业务。各种资本迅速跑马圈地:所谓八仙过海,各显其能,纷纷抢建、扩建油库。商务部的统计是目前国内总库容量已经供大于需。

所以,商务部商改司司长郎建凯就曾指出,“要在原有成品油批发企业清理整顿的基础上,进一步推进批发企业结构调整。压缩批发企业总量。”

同样,行业整合与巨头竞争,将会是开放后的中国石油市场的一个常态。目前已确定的有外资公司股权的1820座加油站中,埃克森美孚与中石化在福建经营600座,壳牌与中石化在江苏经营500座,BP与中石化在广东经营500座。所以可以新介人的外国石油公司也不会太多。

爱“琢磨事”的潘龙清

专访潘龙清好难,身兼上海国际集团有限公司党委书记、总经理和上海国际信托投资有限公司党委书记、董事长,潘龙清的时间总是不够用。总算有机会面对面而坐,可以从静静的聆听中捕捉到他的一点“行踪”。

少琢磨人,多琢磨事

细看潘总的简历,他的从业经历主要在政府部门:从南汇县委副书记、党组书记,到曾经的金山县县长、县委书记,再到上海市委副秘书长、松江区长、区委书记、上海市外经贸委主任、党委书记……长长的经历,整整35年时间,潘总毅然告别自己熟悉的政府机关,转而来到一个全新的领域。

政府部门重在宏观,强调服务,企业经营则侧重微观,强调效益。潘龙清认为,作为公司一把手,一定要做到“少琢磨人,多琢磨事”。这个角色的改变,可以使自己“多琢磨一点事情”。

“在任何组织中,优柔寡断者和盲目冲动者都是一种传染病,都能给公司带来毁灭性的灾难,金融机构更是如此。”他说,“我现在经常琢磨的问题就是盈利,有利,才能有力嘛!合规与创新,这两个看似矛盾的概念,其实是一个有机的整体。只有在合规的基础上创造,才能达到理想的效果。自去年到上海国际集团上任之后,我每天都要研读金融方面的资料,每天晚上都要备课,备课的就是明天要做决策的课。”

上海国投成立于1981年。25年的经历,历任的公司领导,其实大都走的是这样一条稳健经营、规范管理的道路,用实实在在的业绩,在海外融资、证券、信托、基金等领域树立了良好的信

誉和品牌。在重新登记以后,上海国投更是秉承开拓创新、严控风险、专业理财的经营理念,截至2005年底,相继开发了118个信托产品,累计受托规模达89亿元。潘龙清到任后,将其一贯低调、务实的处事风格发扬光大,使公司资产质量有了很大提高。2005年,公司实现利润总额18.414万元,比2004年增长21%;实现信托及中间业务收入6.522万元,比2004年增长35%;净资产收益率达6.14%;到期兑付的投资者实际加权平均收益率为4.20%,实际运作的收益率超过了预期的收益率。此外,公司还于2005年一季度提前全部完成了银监会规定的清理存款性负债这项责任目标,公司经营业绩在全国信托公司中位居前列。

不求最大,但求最精

在我国,信托业目前是与银行、保险和证券并立的四大金融支柱行业。有资料显示,2005年,信托市场的融资规模已经占据了同期资本市场融资的20.8%,这说明,信托业的发展不仅有力地提高了我国直接融资的比重,而且还增加了金融市场的投资品种,满足投资者不断扩大的资产管理需求。但信托业至今仍存在信托配套法规不健全,理财业务竞争混乱,信托公司盈利模式不清晰等问题。这些都在一定程度上制约了信托业的健康发展。

在政府部门工作30多年的经历,使潘龙清养成了一个凡事都要事先制定一个发展规划的习惯。目前,在市委政府的领导下,上海国际集团以金融投资为主导的战略定位已经明晰,正在为抓紧聚集发展地方金融资产而努力。上海国投作为上海国际集团的控股子公司,利用信托平台优化配置各类资源,发挥协同效应。

上海国投充分发挥信托业特有的制度优势,积极打造公司品牌。在业内,上海国投首创了第一个使用优先、劣后收益结构,并带有准资产证券化性质的“磁悬浮股权投资项目”,并在后续产品中广泛运用“优先劣后”受益权的结构性安排,满足不同客户对收益和风险的不同偏好。此后,公司又积极探索“从项目到产品、从产品到产品线”的研发模式,建立了有公司特色的品牌化、系列化信托产品。比如“蓝宝石”、“红宝石”、“白金”系列信托产品。其中,“蓝宝石”系列结构化证券投资信托产品对不同收益风险特征的资金进行分解组合,风险低、收益稳,已累计发行35个,合计规模达到14.87亿元。相比同期证券投资基金销售黯淡、难以维系的局面,“蓝宝石”系列却供不应求,获得投资者的广泛认同,逐步形成了具有较高声誉的系列化品牌产品。

咬定青山,直面群雄

当前信托公司赖以生存发展的理财市场正面临来自银行、基金、券商、保险行业的不断渗透和激烈竞争。潘龙清表示,在这种情况下,信托业就必须加快创新步伐。上海国投以突破“200”份合同为切入点,积极探索标准化信托业务,将产品开发模式从项目开发到标准化信托产品开发。并搭建信托产品流通平台使之流通。标准化工作是信托公司形成标准化产品,进而形成核心业务,做大做强的基础。目前,上海国投已开发了“现金丰利”信托计划,

作为对此类信托产品的尝试。同时,上海国投正在积极探索标准化基础设施投资信托计划,并着力开拓资产证券化、企业年金等信托业务,积极争取在新的业务领域有所发展。上海国投不断完善客户营销模式,开发了业内首个信托商务平台,获得了2005年度浦东科技发展专项基金奖。

市场竞争表面上看是产品与服务之间的竞争,而从深层次看,其实是人才的竞争。上海国投将进一步强化人力资源战略管理,培育四种能力——研发创新能力、投资管理能力和建立一种机制——快速反应经营机制,包括快速的金融信息收集分析机制、快速的项目信息捕捉机制、快速的新产品开发机制和快速的决策机制。这是近期的核心工作。上海国投在业务创新的同时,高度重视合规经营。作为2005年非银行金融机构建设合规风险管理机制的试点,上海国投主动构建合规风险管理体系框架,不断完善内控制度,风险管理制度和各项操作规程,全面倡导企业合规文化建设,将合规理念贯彻到日常经营活动中。

发展是主题,盈利是目的

谈到2006年的工作思路,潘龙清认为,正确认识和把握公司所处的经营环境,树立危机意识、紧迫感,是做好2006年工作的动力和立足点,也是为了走出一条有上海国投特色的经营发展道路。潘龙清感到金融综合经营大势所趋,信托公司竞争压力与日俱增;创新是信托发展的主旋律,信托业务继续快速成长的态势;监管层“分类监管”的思

路已基本成型,对全国信托公司实行了分类评级,优质信托公司将有进入发展的快车道,一些规模小、竞争力差的信托投资公司将不可避免面临优胜劣汰的境地。

为此,潘龙清对上海国投的整体工作提出了“四个硬”的工作方针,即1)以转变观念、融入市场、推进公司持续发展为硬道理;2)以开拓创新、提高效益、确保金融资产保值增值为硬指标;3)以科学管理、防范风险、强化集团竞争优势为硬功夫;4)以打造品牌、凝聚人心、构建企业和谐环境为硬任务。

潘龙清表示,发展才是硬道理。站在市场化企业的角度看待自己时,我们会发现自身正处于一个竞争激烈的市场,所以要转变观念,到市场中寻求发展机遇,这是每个“信托人”所要思考的课题。效益是公司发展的基础和保证,而企业经营运作的最终成果也要反映在效益上。因此,公司必须强化成本效益观念,把提高效益作为公司经营规划的核心目标之一。

近年来,信托产品已涉及房地产、教育、资本市场、上市公司、银行信贷资产、银行票据资产等众多领域。但是,由于信托公司普遍缺乏创新独立的信托产品,缺乏风险缓冲机制,没有形成规模效益,导致其盈利模式不清晰,信托业务普遍盈利微薄,也使得信托公司没有形成核心业务和与之配套的核心能力。而如果信托业离开自己的产业根基去与其它金融行业争夺业务,比如在过去的信托业发展中,信托公司的很多业务和银行交叉、搞准银行业务。那么,信托业就将再次陷入产业趋同之中,必



然没有竞争力。如何立足自身,求得更好发展,是“信托人”所要思考的问题。潘龙清认为,财产管理职能是信托的基本职能,其他职能是财产管理的衍生职能。信托公司在信托品种的设计上应尽可能体现信托基本功能,目前信托公司通过发售风险较低收益相对稳定的贷款信托产品,应该说,更多的目的是市场培育,借此提升信托公司自身的信用。因此,信托公司在起步阶段开发贷款信托类产品当属我国信托业初级阶段的产物。信托业要成为一个独立的金融产业,需要不断的结合委托人的需求,突出自身特色,充分运用信托制度优势和功能优势,创新开发出更多的信托金融产品。

潘龙清表示,如果放开信托公募产品,必定有利于形成信托公司核心业务,更重要的是通过公募,可以进一步规范信托业务。比如实施第三方托管、严格的信息披露等来接受公众监督、约束,这些对信托业的健康发展无疑具有重要意义。但是,不是所有的信托产品都适合公募,信托产品公募需要一定的条件,比如:信托产品资金需求量大,信托产品可标准化、信托产品须成熟,风险可控。依据实际运作经验及市场需求分析,我们认为适宜公募的信托产品主要有三类:基础设施类信托产品、资产证券化产品、结构性证券投资信托产品。而且,为防范风险,对于实行信托公募的信托公司也要设定一定的准入门槛。潘龙清最后引用了银监会蔡鄂生副主席近期到上海国投调研时说过的一句话——“信托公司要找出清晰的发展路子”。他表示要无论遇到怎样的困难,上海国投都将一如既往,竭尽全力做大做强信托主业,力争打造国内一流的信托品牌。

不管怎么琢磨,都离不开发展与效益,创新与合规,这就是潘龙清。(本报记者 李锐)