

国内外公司争抢中国煤层气开发

我国第一条煤层气管线有望年底完工,由于市场很好,许多企业已表示出投资意向

□本报记者 阮晓琴

中联煤层气有限责任公司(下称:中联公司)正在制定一项可行性研究报告,今年欲建设中国第一条煤层气(即瓦斯)管线,并在年底完工。这条管线一旦建成,山西沁水—晋城—河南博爱沿线的居民就能通过管道用上煤层气这种清洁能源了。

中联公司人士告诉记者,由于市场非常好,这个项目遭到国内、国外公司的争抢。“都是上市公司。”

这条管线起点是沁水盆地。中联公司经营发展部一位负责人告诉记者,沁水盆地是全国第一个、也是目前唯一一个探明的大型整装煤层气田,已探明储量700亿吨,据测资源量7万亿吨。除了中联公司外,各种资本正在沁南展开煤层气的竞争,像美国亚美公司在那里成功开发了多分支水平井,中石油也在沁水盆地完钻二口“多分支水平井”,单井进尺分别为7993米和8100米。

而经过10年打磨之后,中联公司今年打算在沁水盆地大规模

商业化供气。中联公司是1996年3月国务院批准组建的、全国唯一的煤层气骨干企业,在国家计划中单列,享有对外合作开采专营权的公司。去年11月,公司在山西沁南潘河的示范工程开始对外供气,也是国内第一个实现商业化的企业。按公司的计划,2006年,公司将实现煤层气产能1.5亿立方米,实现商业售气2000万立方米,实现收入2000万元。据介绍,报告中的管线一期线路将与“西气东输”豫北支线在博爱相连,全长120公里,估算投资约2亿元左右。

虽然尚在可行性研究阶段,但许多企业已经表示出投资意向。具体投资方案构成,尚在谈判阶段。“可能独资,也可能各出一部分。”

中国煤层气储量丰富,据测,其储量与陆上天然气储量相当。它在采煤过程中释放,如果不加以利用,不仅浪费,而且由于含CO₂,还带来安全问题与污染。不同于天然气由国家定价,煤层气的价格实行企业自主定价,目前,中联公司所供煤层气的价格与天然气相当。



中联煤层气公司是目前全国唯一的煤层气骨干企业 资料图

国家出台政策助推煤层气开发

□本报记者 阮晓琴

国务院办公厅最近下发了《国务院办公厅关于加快煤层气(即瓦斯)抽采利用的若干意见》,提出加快煤层气抽采利用的16条原则,意见提出坚持先抽后采原则,并鼓励和扶持煤层气的抽采利用,包括下放项目审批权限,进行财政、金融的支持等等。

中联煤层气公司国际合作部一位负责人表示,有了这个政策后,估计会有很多企业投入到煤层气的开发利用中。

“过去对煤层气的扶持政策比天然气的政策,而新政策在扶持的广度、深度上都有很大变化,政府把煤层气提到相当重要的程度。”

目前对煤层气的扶持政策

主要体现在实行远低于一般行业的增值税税率上,对对外合作的煤层气企业(国内仅中联公司有这个权力),实行5%的税率;对自营企业,实行先征13%,再返8%的政策。另外,对进口设备,实行关税优惠。

政策对煤层气的财政支持虽未出台,但预计也会比以前有更多优惠。

除了在财税方面外,新扶持政策还有许多突破。中联人士概括为如下几点:一、先抽后采原则。限制了许多煤企不顾瓦斯爆炸的风险,不顾污染大气的做法,并促使企业探测煤层气的储量。二、把煤层气审批权下放到省里,大大简化审批程序;另外,有的省份可以根据自身的情况,制定更多扶持煤层气发展的政策。三、管

网建设和优先安排电力上网的政策。据测,每度瓦斯发电成本仅需8分至1角,上网价则可卖到0.31元左右。但是,有的地方电网公司不允许瓦斯发电上网,有的地方虽允许上网,却压低上网电价。新政策极大地优化了瓦斯商业化的环境。如瓦斯发电优先安排上网,不参与市场竞争,价格或执行当地火电标杆电价。

全行业研发投入仅占销售收入0.3%,创新能力不足、自主品牌缺失

发改委采取切实政策推进纺织业技术进步

□本报记者 薛黎

当前我国纺织行业面临贸易摩擦加剧的严峻局面,行业内也存在创新能力不足、自主品牌缺失等结构性矛盾。国家发改委20日对外宣布,今年要采取切实的政策措施推进纺织行业结构调整。

本次调整的重点在大力推进纺织技术进步,促进国产纺织机械制造业水平提升;支持产业集群公共服务平台建设,提高自主创新能力和加快行业品牌建设;加大对纺织企业社会责任管理体系的宣传推广;坚决淘汰落后生产能力;加强纺织运行监测,健全行业信息发布制度等。

“纺织行业现在最关心的就是科技进步,而且已经有了一些技术进步的纲要,启动了一些技术改造的项目,我们希望这些项目能纳入国家政策支持的范围,早日出台具体支持的措施。”中国纺织工业协会新闻中心主任孙淮滨接受采访时说。

据发改委发布的情况,目前制约纺织行业发展的突出问题在于,纺织全行业研发投入仅占销售收入的0.3%,高新技术和高端纺织设备大部分依赖进口;品牌设计和自主营销能力薄弱,产品出口主要是贴牌加工,自主品牌走上国际市场刚刚起步。二是结构性矛盾突出。

化纤常规产品产能增长较快,而功能性、差别化纤维供应不足,配套原料发展滞后。三是资源、环境约束对产业发展形成较大制约。棉花、化纤原料缺口不断加大,纺织用水量已居制造业前列,而水的重复利用率却远远落后于制造业平均水平。

博闻科技:产业与理念的成熟之路

中国1000多家上市公司中,博闻科技(600883)虽然规模不大,却有着自己鲜明的特色。从产业构架和发展历程来看,博闻科技更应该说是一家投资控股公司。这种投资控股的特征因其核心团队所具有的从业背景和经历而更加鲜明——他们中的大多数人从上世纪90年代初就开始涉足证券和金融投资领域,有着丰富的投资从业经验和阅历。

起步期:入主上市公司

2000年,以刘志波为核心的团队入主当时的保山水泥时,并没有想到这块水泥业务将在公司此后长达5年的转型期中扮演一个极为重要的角色。

云南保山地区地处山区,交通运输主要依靠公路,运输成本较高,水泥这类建材的运输半径十分有限,因而造成了这一地域内水泥产品天然相对市场垄断。由于水泥市场需求较为稳定,加上公司实行现款现货的供货制度,尽管利润不多,但水泥业务仍为公司每年带来数千万的现金流,成为公司业务转型中重要现金支柱。近年来,保山地区由于水电梯级开发的实施,数个大型电站开始动工兴建,公司水泥供求状况

进一步改善,水泥业务发展势头良好,将继续为公司带来大量现金支持。

博闻科技董事长刘志波笑言当初入主保山水泥,关注的是上市公司这个壳资源,并未注意到保山水泥对此后博闻科技所起到的作用竟然与巴菲特当初收购的哈撒韦公司如此相似,为公司转型做出了如此大的现金贡献。

转型期:实践和积累

2001年,博闻科技通过再融资募集了1亿资金,开始谋划进行产业转型,进军产品附加值高的高科技领域。新疆众和及算通公司就是这一转型期的重要投资。

2002年,公司投资8000万元,以每股3元的价格收购了新疆众和25.23%的股权。该项股权投资尽管由于股权性质问题给公司带来了一些麻烦,通过法院拍卖才最终名至实归,但这项投资在近几年来给公司带来了每年1000万元以上的投资回报,成为公司转型期主要的业绩支撑。

2001年,公司与中科院计算所合作,成立了算通公司,进行数字编解码技术的开发应用,主要从事对地方电视台提供系统集成和数字化改造服务。由于合作方中科院计算所

拥有以我国数字领域学术带头人高文教授为核心的研发团队,因此算通公司在技术、研发具有绝对的优势,在软硬件系统集成方面有一整套解决方案,运营成本得以有效控制,从而经受住了市场竞争的考验,经营业绩稳步上升。该公司曾获得国家科技进步二等奖,是目前国内广电行业自主研发和系统集成实力最强的企业之一。

这一时期公司核心团队开始思索投资的理念。刘志波回顾当初的投资决策时说,投资新疆众和,是基于以下几个基本的判断:第一,众和拥有从煤矿、自备电站、铝冶炼到铝深加工为一体的较为完善的产业链,产品成本能得到有效控制,仅自备电站一项,每年就可节约7000余万元的成本。第二,众和在工艺、装备上较先进,在后期深加工技术上更有独特优势,因而其铝深加工产品在国内外具有相对垄断的市场占有率。具体而言,众和生产电解铝采用的是80千伏安的电解槽,装备处于国际领先水平;公司拥有生产纯度达到99.999%的高纯铝的技术,国内市场占有份额达80%;公司在电子铝箔和高压铝箔技术上有巨大的自主创新突破,铝箔的国内市场占有份额达75%。第三,特变

电工作为大众的经营管理方,能保证经营的专业和透明。事实证明,这项投资是非常成功的。

刘志波说,公司在准备向高科技转型时,正是网络投资热潮,大量资金涌向网络产业,公司核心团队经过理性判断最终选择了更稳健的广电领域进行投资。选择与中科院计算所进行合作则是因为他们在数字领域具有的技术领先性和权威性,代表着我国这一领域的最高科技水平。算通每年给公司创造的利润总额不大,但它为公司在广电行业和数字领域树立了十分良好的市场形象,为今后进一步涉足该行业的高端领域奠定了良好的基础。此外,公司核心团队也通过这一投资,探索和积累了很多高科技领域投资的经验。

成熟期:收获与总结

近年来,经过转型时期的曲折和摸索,公司投资渐入佳境。水泥业务随着区域内水电建设的开工而产销两旺,现金流充沛。新疆众和股权投资每年为公司带来1000万元以上的稳定收益,并且,随着近期新疆众和股权分置改革的顺利实施,公司股权价值又得到了大幅提升。公司还引入了数字产业上游领域AVS标准的研发

和经营,以及普洱茶贸易业务,逐渐形成了水泥制造与销售、高科技产品开发与服务、普洱茶贸易三项主要支柱产业,对公司近期和中远期产业发展形成了稳定支撑。

博闻科技介入AVS标准源于前期与中科院计算所及数字领域权威专家高文教授的长期良好合作。2004年,博闻科技出资1350万元、中科院进行合作则是因为他们在数字领域具有的技术领先性和权威性,代表着我国这一领域的最高科技水平。算通每年给公司创造的利润总额不大,但它为公司在广电行业和数字领域树立了十分良好的市场形象,为今后进一步涉足该行业的高端领域奠定了良好的基础。此外,公司核心团队也通过这一投资,探索和积累了很多高科技领域投资的经验。

“很多人不相信我们仅仅花了1350万就介入了一个国家级行业标准的制定和经营。”在谈到AVS标准时刘志波坦言,“高科技产业就是这样,高风险高回报;介入越早收益越大。”

刘志波认为,作为数字音视频源头的标准,AVS标准的垄断性是显而易见的,只是要看当初有没有勇气去投资。而联合信源从长远考虑可以看到中小企业上市,这个运作一旦成功,博闻科技在AVS上的投资将可能增值20倍以上。他强调指出,AVS标准是我国民族数字产业的奠基石,不论联合

居民消费占餐饮业零售总额60%

□据新华社电

目前我国居民餐饮消费已占到全国餐饮业零售总额的60%,公务、商务消费降至40%,2006年全国餐饮业零售总额预计可突破1万亿元,人均外出餐饮消费支出达到800元。

这是商务部商业改革司司长邸建凯20日在此间举办的第二届中国餐饮业博览会新闻发布会上透露的。

据他介绍,我国餐饮业已连续15年保持10%以上的增速。2005年全国人均外出餐饮消费支出

680元,比改革开放初期的1978年增长118倍。

据了解,第二届中国餐饮业博览会将于今年10月18日至20日在陕西省西安市举办。本届餐博会将以“中华餐饮品牌建设与国际化发展”为主题,举办“中华餐饮品牌企业展暨国际合作项目洽谈”、“中国餐饮业特许经营展”、“现代餐饮企业原辅料、设备用品展”、“中国名菜名点名宴展”、中华小吃展销、中外厨艺绝技绝活表演、国际餐饮业创新发展大会以及中国烹饪大师精英赛、中华老字号创新大赛等活动。

国土部:矿山资源补偿费须全额就地上缴中央

□实习记者 于祥明

近日,国土资源部发出通知,要求加强矿产资源补偿费征收管理,对适用计算征收的矿种不得实行定额征收,不得设立过渡账户,不得以任何方式截留、坐支或挪用补偿费。

国土部储量司有关负责人介绍,我国自1994年施行矿产资源补偿费征收制度以来,补偿费征收管理工作取得了积极进展。同时,目前征收管理中还存在一些不容忽视的问题,诸如,一些矿山企业欠缴矿产资源补偿费;一些地方政府存在保护主义倾向,使征收机关难以正常履行征收职能或违反规

定把收缴的补偿费纳入地方财政管理;一些征收机关违规设立过渡账户,存在截留、坐支或挪用补偿费现象等。

为此,日前国土资源部下发了《关于加强矿产资源补偿费征收管理的通知》,要与矿山储量动态监管、矿山企业年检等管理环节相配合,建立补偿费征收台账,并对存在欠缴补偿费进行清理。通知强调,矿山企业缴纳的补偿费及时全额就地缴中央金库,不得设立过渡账户,不得以任何方式截留、坐支或挪用补偿费。补偿费征收要使用规定的专用票据,不得使用其他票据或以其他票据代替。

可杜绝主要污染物

我国启用燃料电池公共汽车

□本报记者 李雁青

昨天,三辆燃料电池公共汽车今天正式在北京街头亮相。这是我国首次将这种新型无污染的交通工具应用于公共交通领域,标志着燃料电池汽车正式进入商业化阶段。

联合国开发计划署驻华副代表麦瑞德表示:“通车仪式标志着北京正式将燃料电池汽车用于公共交通运营,我们希望通过这个项目为燃料电池汽车及其供氢基础设施在中国的产业化奠定基础,以此推动建立可持续的交通系统。”

在北京和上海,公共汽车是空气污染的主要来源之一。这个为期8年、分两个阶段进行的项目

将为解决这个问题奠定基础。

与传统的交通工具相比,燃料电池交通工具杜绝了主要污染物如一氧化碳、多氯化碳、碳氢化合物的尾气排放,具有零尾气排放和高燃料使用效率的特点。它们不仅将通过减少污染,并且为应对化石燃料短缺提供了新的解决方案。

这个总投资达3000多万美元的项目拥有众多的合作伙伴,包括提供管理和资金支持科技部、商务部国际经济技术交流中心和北京市政府;提供燃料电池公共汽车的戴姆勒克莱斯勒和巴拉德公司;建设加氢站的BP集团和北京清华氢能科技发展有限公司;以及修建停车场和负责运营管理的北京市公交公司。

信源的运作是否盈利,AVS标准都将成为国内数字音视频产业对抗“国际标准”不合理收费的有力武器和谈判的重要砝码,从这个意义上讲,AVS标准所带来的社会效益是不可估量的。

回顾博闻科技的产业发展历程不难发现,经过5年转型期的产业实践和反思,公司已逐步形成了一套成熟的投资理念,即公司所投资的项目应符合以下几个条件:

- 1、要有真实的现金流;
- 2、要具有某些方面(技术、市场、资源或地域)的相对垄断性;
- 3、要具有良好的成长性和增值潜力;
- 4、管理上要清晰、透明、简单。

刘志波表示,高素质的团队是公司能最终制胜的核心竞争力。公司现在有了相对较成熟的、能为公司近期和中远期业绩提供支撑的产业构架,但最重要的是形成了一套成熟的投资理念。作为一家具有投资特点的公司,成熟的投资理念是保障长远发展的基础。

刘志波坦言,个人十分崇拜“股神”巴菲特,而公司核心团队的理想是:像巴菲特那样去思考和投资。(高一)

(公司巡礼)