

“中国新能源国际高峰论坛”传出信息

## 新能源产业基金期待年内诞生

□本报记者 阮晓琴

全国工商联新能源商会会长李河君 13 日在首届“中国新能源国际高峰论坛”上宣布,争取在年内组建中国新能源产业投资基金。

新能源商会人士称,设立产业投资基金的法律环境目前已趋于成熟,如国家《创业投资企业暂行管理办法》于去年 3 月 1 日开始施行;修改后的《中国合

伙企业法》将于 2007 年 6 月 1 日施行,表明公司型产业投资基金可开始筹备。另外,由国家发改委起草的《产业投资基金(试点)管理办法》即将出台。

据介绍,拟设立的新能源产业投资基金将主要对未上市新能源企业进行股权投资并提供经营管理服务,促进新能源产业的规模化发展。初期打算在全社会募集资金 10 亿元,中期募集 100 亿元。

新能源商会聚集了华睿集团、

力诺集团、尚德电力、新奥集团等新能源界一些有实力的民营企业。

李河君在会上还透露,今年工商联新能源商会还将筹建新能源产业基地,建立新能源产品交易市场。目前,广东、云南、山东、辽宁等省份都有申请。但新能源商会人士透露,在选址时会考虑是否能争取拿到国家定点扶持的政策。

产业投资基金在中国尚属新鲜事物。上月 30 日,中国首只中

资产业投资基金渤海产业投资基金在天津正式设立,募集总规模 200 亿元。此前,我国直接投资产业的基金仅有国务院特批的 3 只合资外币产业投资基金。

据全国工商联新能源商会新近发布的《2006 中国新能源产业年度报告》,2005 年,我国新能源、可再生能源年利用量折合总计为 1.66 亿吨标准煤(不包括传统方式利用的生物质能),

约占一次能源总量的 7.5%。其中,水电为 1.38 亿吨标准煤,太阳能、风能、现代技术生物质能利用等提供了 2800 万吨标准煤。按我国中长期能源规划,我国将大幅提高新能源、可再生能源在整个能源消费中的比重。预计到 2050 年将提升到 30% 至 40%。

目前,我国新能源产业仍处于因技术障碍导致的成本高、市场小的局面。以太阳能发电为例,约 30 至 50 美分/千瓦,是燃煤发电成本的 5 至 10 倍。

## 巨大需求催热中国地勘产业

□本报记者 于祥明

国土资源部地勘司负责人日前表示,全球经济发展对矿产资源的需求仍然巨大,在这种条件下,地质勘查整体态势强劲。与此同时,我国地质勘查单位改革力度加大,融入市场步伐加快,新地勘经济格局渐渐浮出水面。

地勘经济强劲增长

“地勘投资在大量增加,国内资源前景广阔,地勘单位有用武之地。”国土资源部地勘司钟自然认为,地勘作为矿业经济的上游板块,增长势头仍然强劲,发展空间巨大。

他认为,中国地质走出低谷的态势是国际性的。中国与国外地勘经济投资相比,基本同步,略有滞后。

钟自然表示,2002 年全球地勘投资处于谷底,只有 20 多亿美元。此后,随着矿产品价格上涨,中国地质勘查投资总量也从谷底随之上涨。据统计显示,2005 年,全球地勘投资达 52 亿美元,接近 1997 年的波峰(当年全球固体矿产投资 57 亿美元)。

“2006 年,全球地勘总投资入又比 2005 年增长 20 多亿美元,单从固体矿产投资总量上就可窥一斑。”钟自然说。而且,固体矿产投资仅仅是其中一部分,油气资源的勘查投资要多得多。据了解,仅 2005 年我国总投资就达约 380 亿元。

“地勘板块作为矿业经济



2006 年全球地勘投资达 70 多亿美元 资料图

的重要方面,与开采、冶炼、贸易并驾齐驱的四大产业格局局面越来越显著。”江西地质矿产勘查开发局局长王小烈说。

矿产投资主体多元化

“在中央和地方政府加大地质勘查投资力度的“十五”期间,社会类地勘资金投入却第一次超过了政府投资。”钟自然坦言,固体矿产投资主体多元化趋势愈来愈显著。

据了解,2000 年,社会类地勘投资仅占整个整体投资的 30%。2005 年,社会投资却占

到 70%,政府财政投资只占 30%。其中山东、云南等省社会投资占其省固体矿产投资的 80% 以上。

“投资比例变化的同时,地勘市场主体也在发展壮大。”钟自然归纳总结为三大类。

第一类是国有矿山企业,由下游企业向上游发展,从开采向勘查发展,形成勘探开采一条龙。第二类是国有地勘单位向下游发展,向矿业企业发展。第三类,民营企业及外商投资企业以各种形式与矿业企业、地勘单位合作。

钟自然认为,受历史原因影响,地勘单位的历史包袱很重,为此中央政府一段时间内会会地勘单位打“保护伞”。然而,“保护伞不可能永远打下去。地勘板块作为矿业经济的一个重要组成部分,市场化是大趋势。”他说。

“目前我们正考虑借助资本运作公司的力量,将手中的旅游资源、矿产资源的‘蛋糕’做大。”王小烈向上海证券报说。

据了解,云南地勘单位、冶金地勘总局、江西地勘单位等正积极向下游发展,步入市场之中。

## 紫金矿业海外探寻镍矿资源

□本报记者 于祥明

福建紫金矿业在缅甸发现一大型镍矿,预计三年后投产。

日前,记者从全国地质勘查行业管理座谈会上获悉,紫金矿业与国内另一家矿业公司在缅甸找到储量约百万吨的大型镍矿,品位在 1.3 以上。紫金矿业董事长陈景河此前在接受媒体采访时表示,该矿预计三年后投产。

陈景河曾向上海证券报表示,由于矿业全球化趋势显而易见,国内矿业企业必须走出去。为此,紫金矿业已将目光瞄准了海外。据了解,2004 年,紫

金矿业投资约 25 万美元,和国内另一家矿业公司在缅甸开展红土型镍矿的风险找矿,上述镍矿恰恰是这一投资的回报。

“紫金矿业在地勘方面的投资每年都有计划。2005 年地勘投入大约 1.5 亿左右,今年仅勘探计划就在 20 万左右。而且,我们还就紫金山矿山在进行深度找矿”,并有重大发现。”紫金矿业副董事长蓝福生说。

一位业内分析人士指出,全球对矿产资源的需求增长势头仍然强劲,矿业市场依然看好。这是紫金矿业向海外拓展的原动力。

就在不久前,中国有色金属工业协会副秘书长潘文举表示,2006 年中国有色金属全行业企业效益大幅提高,10 种有色金属产量稳定增长至 1900 万吨以上,规模以上的企业利润则高达 1200 亿人民币。以金川集团为例,2006 年实现营业收入 353 亿元,利税 72 亿元。该集团有色金属产品产量突破 30 万吨,镍产量突破 10 万吨,铜产量达到 20.5 万吨,钴产量 6300 吨。

然而,潘文举指出,原料不足依然是有色金属行业发展的最大瓶颈,国内企业为此也在多方寻找出路。统计数字显示,

地勘新技术越发重要

一位矿业专家向记者表示,在全世界矿产品巨大的需求面前,一个很简单的道理是,哪家企业第一手掌握资源,哪家企业就迅速发展。因此,如果在地勘方面有重大发现,某些企业有可能会迅速壮大。

“特别是近几年技术发展很快,过后的几年发展更快,技术的发展对地勘影响巨大。例如,紫金矿业遇到紫金山金矿,一个只有 5 吨的金矿‘变成’了一个 300 吨金矿。”中国矿业联合会常务副会长、原地矿部地质勘查司司长曾绍金说。

紫金矿业恰恰是地勘经济的例子。据了解,目前在中国单体矿山中黄金产量最大的紫金山金矿在当时只被评价为一个中小型矿床。从 1984 年至 1994 年,国家投入 6000 多万元对紫金山金矿进行历时 11 年的地质勘查后,国家经贸委黄金管理局批准紫金山金矿的表内工业储量仅为 5.45 吨,平均品位是 4.24 克/吨,开采价值并不高。然而,技术出身,现为紫金矿业董事长的陈景河,运用新的工艺路线和评价技术断定在现有市场价格和矿山技术条件下,紫金山金矿可利用的金矿储量达 200 吨以上,达到超大型规模。事实证明陈景河的判断正确,紫金矿业也由此成为矿业的一匹“黑马”。

“我们已经尝到了地勘的甜头,每年按计划在此方面的投入。”紫金矿业副董事长蓝福生说。

2006 年我国进口矿产品 400 亿美元,比去年增长 100 亿美元,逆差情况扩大。其中进口镍为 34 亿美元,同比增长高达 63% 左右。

陈景河表示,紫金矿业向海外拓展是顺应矿业全球化的趋势。他认为,目前,矿产勘查全球化,成为矿业全球化的重要表现之一。

“加拿大、美国、澳大利亚、南非在全球矿产勘查投入中约占一半以上。”陈景河认为,全球矿产资源开发中,新的大型矿产地的勘探大多由跨国公司完成。跨国勘查是全球地质勘查的重要组成部分。

张跃当选石油业商会代理会长

昨天,全国工商联石油业商会(简称石油业商会)召开会议,推选浙江石油业商会会长张跃担任代理会长,从而结束了这一民营石油组织群龙无首的局面。

据悉,石油业商会是我国第一个民营油企的团体组织,属全国工商联管理,最兴盛时号称有上千民营油企加盟。张跃是这一商会的第一个会长,2006 年 12 月,因涉嫌经济犯罪被公安机关实施强制措施。

昨天,记者从石油业商会获悉,该商会约 20 位副会长级人物集体碰面,召开办公会,商讨石油业商会未来前景,首要问题是解决群龙无首的局面。浙江石油业商会会长张跃在会上当选为代理会长,待全国工商

联批复即可生效。之所以为代理会长,是因为石油业商会已半个月联系不上张跃,但张跃并未主动辞职,也不能判断其是否犯罪。

之前,石油业商会秘书处致电天发集团和龚家龙的亲属,但得知上述机构、龚家龙的亲属以及本商会均未收到过公安机关羁押龚家龙会长的正式通知。

石油业商会还探讨了其他前景问题,但未对外透露。据悉,在张跃担任会长期间,石油业商会一直致力于到海外寻找油田,以解决民营油企的油源瓶颈,但至今未有实质进展,这一做法则被众多民营油企认为不切实际。(据京华时报)

太古地产计划 118 亿港元投资内地

□本报记者 李和裕

今年,越来越多的香港发展商加入提升内地业务的队伍。继中信泰富(0267.HK)日前表示计划在未来 2 至 3 年里把内地业务比重由 50% 提升至 70% 后,另一家香港老牌英资发展商太古地产上周末也透露,准备投入 118 亿港元发展内地房地产业务。

太古股份(0019.HK)兼太古地产主席简基富表示,如今在香港增加土地储备的成本太高,而公司认为投资内地市场要比投资充满竞争的香港市场更为现实。至于 118 亿港元的内地房地产投资计划,太古地产没有给出具体的投资时间表。

据了解,太古地产的主要投资目标仍是北京、上海等一线城市,但同时也会在一些二线城市寻找投资机会。2006 年,太古方面在房地产项目上的资本支出总计 96 亿港元,其中有 83 亿港元投向内地,其余投在了香港。

由太古集团于 1972 年成立的太古地产,主要开发和管理大型商场、购物中心等,同时也进行住宅开发。

摩根士丹利在一份研究报告中表示,太古地产计划在内地进行大规模收购,但由于投身内地高端房地产市场的时间比较晚,所以需要有一个逐渐适应的过程,而这个过程需要花费一定的时间和成本。

香港美联集团转战内地二手房业务

□本报记者 唐文祺

作为香港两大龙头代理之一的美联集团(1200.HK),开始对内地发展业务进行调整,在 2007 年的扩展计划中,该企业将集中于中国内地二手房市场的业务拓展。

美联集团主席黄建业表示,集团目前在香港地区已拥有 220 家美联物业分行,及 73 家香港置业分行,在去年的业务发展策略中,主攻内地市场的美联中国将成为重心,而香港置业同样会在内地房地产市场扩张阵线。据悉,今年年

初香港置业已在深圳市增开了 4 家分行,达到 16 家门店。

黄建业认为,从 2006 年的香港楼市良好发展情况来看,预计 2007 年的市场信心会进一步增强,楼市发展趋势向好。他认为,香港地区的豪宅房价可上升 30%,普通住宅的房价可上升 25%,预计总交易量可达 12.5 万宗,涉及金额 4100 亿港元。香港楼市在 2010 年前,便可超越 1997 年时的高峰水准。但他同时表示,集团不会盲目扩张规模。目前香港地区的分行数目已出现饱和,没有扩充门店数量的计划。

海尔印度开设公司遇政策壁垒

□本报记者 张韬

昨日,有消息传出,印度储备银行近日拒绝了海尔在印度成立一家手机营销公司的申请。

海尔相关人士向记者表示,海尔方面还没有得到相关的说法。海尔印度高管表示,他们还没有接到印度储备银行的通知,但已经做好了采取适当措施的准备。有人透露,海尔即将向印度外资促进委员会提交成立合资公司的申请。

海尔是继中兴通讯和华为之后,被印度政府机构否决投资提案的第三家中国公司。在此之前,印度政府监管部门曾于 2006 年已经相继否决了华为和中兴通讯的投资计划。印度储备银行的决定体现了该国政府的立场,按照印度政府的现行政策,来自中国公司的投资计划要经过较为严格的审查。

据悉,海尔此前提交申请,希望在印度成立一家名为海尔电信的合资公司,并由该公司控股。海尔已经同印度 Nascomed 科技公司成立了一家手机合资

公司,创建海尔电信的目的就是销售合资公司生产的 GSM 和 CDMA 手机。2006 年中旬,海尔电信(印度)有限公司总经理阿伦·哈纳(Arun Khanna)曾表示,海尔电信将“独立”进军印度市场,预计未来 18 到 24 个月内,公司将在印度市场上售出总值达 3 亿美元的手机号码,此外海尔电信(印度)也正在考虑在印度投资建厂。

按照印度现有的投资政策,成立批发销售合资公司的计划可以走自动通道(automatic route)。从理论上讲,任何外国公司都可以不经印度政府许可成立这类合资公司,而只需向印度储备银行提交一定的外汇即可。海尔认为,自己申请成立的合资公司就属于批发零售类,这类公司甚至可以由外国公司完全控股。

但印度储备银行认为,尽管海尔的申请完全可以走自动通道,但是由于它是一家中国公司,因此要受到印度外资促进委员会和电信部门的批准。出于安全方面的顾虑,印度政府会定期地对国外投资进行评估和审核。

富豪酒店重推 REIT 时间仍未定

□本报记者 李和裕

自受市况影响而决定推迟上市以来,富豪酒店(0078.HK)还没有为旗下 REIT——富豪产业信托基金(1881.HK)定好推出时间。富豪酒店高层上周末在香港表示,有关富豪 REIT 计划春节后再度出击的消息只是市场揣测,现在并没有具体的上市时间表可以公布。

富豪酒店早在 2006 年 6 月就传出筹组 REIT 的消息,分拆出来的资产将包括富豪酒店旗下 5 家酒店,共 3358 套房间,物业估值接近 150 亿港元,集资额则在

60 亿港元左右。但由于市场环境恶化等原因,此后富豪 REIT 上市的动作明显放缓,直到 11 月才又有动静。

然而,原本指望赶在 2006 年年底登陆香港联交所的富豪 REIT 随后又传出消息,称因向股东发出的函件出现错误,不得不延至 2007 年 1 月 11 日挂牌。但就在 2006 年 12 月下旬,富豪 REIT 预备招股的前夕,富豪 REIT 又临时决定推迟上市,市场分析认为,这与当时新上市市场的恒基系的阳光 REIT(0435.HK)表现不佳有关。

全球液晶显示器今年销量预增两成

韩国三星电子公司日前发表最新预测说,2007 年,全球液晶显示器的销量将比 2006 年增加 22%。

据路透社报道,三星公司是在向韩国金融监督院提交的材料中作出这一预测的。三星指出,在大尺寸液晶显示器旺销的带动下,2007 年全球液晶显示器市场将进一步扩大,预计全球出货量将达到 3.24 亿台。而液晶显示器的价格则将略有下降。(新华社)

实达有偿服务认可度逐渐提高

国内领先的外部设备厂商实达外设 2006 年度用户满意度调查近日完成。调查显示,在国内 IT 行业服务市场一直居于领先地位的实达先锋服务继续受到行业用户的高度认可,其总体满意度达到 99.67%。其中值得注意的是,该公司的有偿服务获得的认可程度在逐渐提高。

调查显示,行业用户对于实达先锋服务在服务形象、服务预约、服务守时、服务态度等服务指标方面均表示高度认可,满意度均在 99% 以上,而在对于收费合理性方面,满意度也较 2005 年有较大提升,满意度达到 97.7%,体现出行业客户对于实达外设有偿服务的认可程度正逐渐提高,此外在服务培训方面满意度为 93.6% 与客户的期望尚有一些差距。(泽源)

## 煤炭合同虚报考验铁道部智慧

□本报记者 阮晓琴

昨天是 2007 年全国煤炭产运需衔接合同汇总最后一天。记者获悉,截至昨天 5:30,纳入跨省区煤炭产运需衔接的煤炭合同录入总量已达 12 亿吨,其中电煤合同录入量约 7.23 亿吨。

今年是铁路煤炭运力衔接首次下放到各路局,值得注意的是,为了更多的运力,录入合同中出现“虚假”合同现象,即放大合同签订量,这给铁路运力衔接带来新难题。

从上月 18 日开始,煤电双方就进入为期一月的谈判阶段。本月 10 日双方开始进入合同汇

总。从 4 天合同汇总情况看,煤电谈判出乎意料地顺利。按会议前国家发改委发布的《关于做好 2007 年跨省区煤炭产运需衔接工作的通知》,2007 年,跨省区煤炭铁路运输调控目标为 7.38 亿吨,其中,电煤为 5.3 亿吨。实际上,到昨天 5:30,纳入跨省区煤炭产运需衔接的煤炭合同录入总量已达 12 亿吨,其中,电煤合同录入量约 7.23 亿吨。

一位熟悉谈判的人士介绍,五大电力集团电煤合同基本签订,今年电煤普遍涨了 30 元/吨,当然,不同企业涨幅不同,总体上优质煤涨价,劣质煤不涨,如内蒙古一家企业的褐煤没有涨价。据介绍,神华集团下水

煤涨了 26 元/吨,大同煤业集团和中国煤炭集团由于过去价格较低,传统的计划电煤涨得较多,像同煤车板价一吨从 265 元涨至 305 元,涨了 40 元;中煤装船价涨至 415 元/吨。

今年是铁路煤炭运力衔接首次下放到各路局,国家不再将运力分解到具体煤矿和用户。相当多企业为了争更多运力,纷纷虚报合同量。业内人士分析,12 亿吨录入煤炭合同中,有相当部分是虚报,这导致合同录入量大大超过国家计划的纳入跨省区衔接量。

国家铁道部运输局一位负责人称,“报多了没有用的,不能运那么多。”

据了解,运力一直是煤炭运输瓶颈。而铁路运费比公路运费要低得多,这是煤企企争抢铁路运力的根本原因。

有煤炭企业担心,如果运力没有纳入衔接,通过市场渠道拿铁路运力的话,会增加诸如“请车费”之类的额外成本,虽然铁道部门并不认可有这个费用。

铁道部运输局相关人士表示,铁道部有去年的运量资料,今年运力安排会适当参照去年的量,再根据今年大秦线等新增运力,安排新增运量,而不由企业虚报数据。

2006 年,全国煤炭产量预计约 24 亿吨,其中,铁路煤炭发运量预计 13.9 亿吨。