

争夺“瓦斯”

——矿权气权分离背后的央地利益之争

■ 本报记者 刘成昆/文

近日,记者从权威人士处得知,《煤层气开发利用“十二五”规划》将正式对外公布,目前正在征求意见中,最快本月底出台,“如何平衡巨大的利益,大家都在拭目以待。”

拥有我国煤层气总量 1/3 的山西,已经获得资源改革转型领域的“先行先试”权,并决定在“十二五”期间煤层气开发量翻番,因此山西希望能对气、煤开采权分开进行改革,实现“两权合一、气随煤走”。

但目前煤层气的开采权,尚属国家一级管理,由国土资源部核发资质,开采权、勘探权也都掌握在中石油、中石化和中联煤层气 3 家国企手中。气煤开采合一的先行先试改革和采气权掌握在国企之间的矛盾,使山西煤企与央企拉开了煤层气争夺战,冲突激烈时曾发生过械斗事件,并有央企要求司法部门逮捕山西某煤层气企业负责人。

随着煤层气的愈发重要,争夺也趋于激烈。

新兴能源

煤层气似乎是一夜之间受到重视。此前它一直被认为是有害气体进行防治。

煤层气俗称瓦斯,主要成分是甲烷,它以吸附态赋存于煤层及邻近岩石中,当其浓度达到 5%—16% 时,遇明火便爆炸。中国煤矿安全事故 70%—80% 与它有关,而目前高瓦斯风险矿井约为 1/3。

据公开资料显示,中国瓦斯储量为 36.81 万亿立方米,居全球第三位。几乎与 38 万亿立方米的天然气相当,按照当前国家发改委规定的每立方米 1.115 元的价格衡量,其总价可超 42 万亿元。

山西煤层气资源储量在埋深 2000 米以上浅层范围内约 10 万亿立方米,约占全国的 1/3。主要分布在沁水、河东、西山、霍西、宁武五大煤田,其中尤以沁水盆地和河东煤田最为富集。

到 2015 年,我国煤层气总体抽采量目标将达 210 亿立方米,其中地面抽采量为 90 亿立方米,井下抽采量为 120 亿立方米。这一目标超过“十一五”规划的两倍多。这样的资源,山西省不想放弃,已经获得开采权和对外专营权的央企不会放弃。

1996 年,国家鼓励煤层气作为一个新能源产业进行发展。国务院批准组建煤层气开发企业中联煤层气有限责任公司(下称中联煤),由中国石油集团与中国煤能源集团合资,双方各占 50% 的股权。在长达逾 10 年的时间里,中联公司是全国唯一一家专门从事煤层气勘探、地面开采、销售等的中央企业。

然而到 2008 年底,我国煤层气产量仍不足 5 亿立方米,发展严重滞后。截至 2010 年底,全国累计完成煤层气抽采量为 85.3 亿立方米,利用量为 34.06 亿立方米,远未完成“十一五”规划目标。

美国是目前世界上煤层气商业化开发最成功的国家,从 1983 年到 1995 年的 12 年间,煤层气年产量从 1.7 亿立方米猛增至 250 亿立方米,2005 年煤层气产量达到 500 亿立方米。预计 2020 年至 2030 年前后,燃气在世界能源结构中的比重将赶上和超过煤炭和石油。

2006 年,中国首次制定了《煤层气(煤矿瓦斯)开发利用“十一五”规划》。规划确定煤层气抽采量应达 100 亿立方米,利用量达 80 亿立方米。当年 6 月,中央政府下发了《国务院办公厅关于加快煤层气(煤矿瓦斯)抽采利用的若干意见》,提出了强制性“先采气,后采煤”的措施。

此后国家陆续推出鼓励煤层气发展的政策,对煤层气开采企业每开采 1 立方米补贴 0.2 元。煤层气抽采企业将享受增值税先征后退政策;煤层气企业进口设备免征关税和进口环节增值税;政府每年提供 30 亿元国债资金用于煤矿安全技术改造项目,其中大部分资金用于煤矿煤层气治理等,但效果并不明显。

直到去年,国家大力发展低碳能源,要求提高天然气使用比例,要求到“十二五”末,天然气在能源比例中由目前的 4% 提高到 8%,并加大对天然气的补贴和各种优惠。或许是这一行政推动使然,天然气和非常规天然气受到前所未有的重视。

煤层气“十二五”规划也要求



采气权与采矿权的重叠问题一直阻碍煤层气产业发展 CFP 供图

拥有我国煤层气总量 1/3 的山西,已经获得资源改革转型领域的“先行先试”权,并决定在“十二五”期间煤层气开发量翻番,因此山西希望能对气、煤开采权分开进行改革,实现“两权合一、气随煤走”。

但目前煤层气的开采权,尚属国家一级管理,由国土资源部核发资质,开采权、勘探权也都掌握在中石油、中石化和中联煤层气 3 家国企手中。气煤开采合一的先行先试改革和采气权掌握在国企之间的矛盾,使山西煤企与央企拉开了煤层气争夺战。

煤层气的产量和使用量达到“十一五”规划的两倍。有分析指出,未来 5 年我国天然气缺口将达 600 亿立方米,其中 50% 将由煤层气替代,再算上其延伸的产业链,市场成长空间将超过 10 倍。

三家分晋

近年来,随着煤层气越来越受到重视,负责油气生产的三大石油公司逐渐加大对煤层气的开发。去年底,国土资源部将煤层气勘探权主要颁发给中石油、中石化和中联煤层气三家国企。

中石油最早介入煤层气开发,1996 年,中国石油集团与中国煤能源集团合资成立中联煤,双方各占 50% 的股权,注册资本 1 亿元。

在中联煤发展过程中,为加大煤层气开采力度,中石油欲增加投资,却因中煤担心彻底失去控制权而抵制,股东斗争导致中联煤发展缓慢。2008 年,中石油撤出在中联煤的股权,并且带走 27 个对外合作区块。当年 9 月,成立中石油煤层气有限公司。单干后的中石油发挥自己的资金优势,迅速加大对煤层气的开发力度,仅 2009 年一年就投

入勘探资金 30 亿元。而中联煤公司成立 13 年中,累计投入勘探资金也不过 48 亿元。

而在去年年底,中海油收购中联煤的部分股权,介入煤层气开发业务。据中海油与中联公司的上级公司中煤集团的协议,前者以略多于 12 亿元的出资,从后者手中收购中联公司 50% 股权,并获中联公司的经营主导权。

而中石化是煤层气开发的“后来者”,今年 5 月 30 日,中石化和山西国际能源集团(格盟国际)共同出资组建山西国化能源有限责任公司(下称“国化能源”),中石化开始抢滩山西煤层气市场。

据公开资料显示,国化能源从事山西省境内煤层气的勘探开发、管道输送、城市管网、综合利用和销售等,是中石化榆林至济南天然气管道山西段对接主体。其注册资本 5 亿元,格盟国际持股 51%,中石化持股 49%。

根据山西省发改委的核准文件,国化能源将承担山西省“三纵三横”天然气、煤层气输气主干网中太长线煤层气的建设工程。2011 年底建成通气后,将为太原、晋中、长治 3 市 15 县提供供气。

目前,山西省煤层气矿权登记总面积为 33882.632 平方公里,其中与煤炭矿权重叠的面积为 3389.92 平方公里,约占煤层气矿权登记总面积的 10%。而这些煤层气资源区块多由中石油、中联煤等央企登记。

把煤层气开采权与专营权给了央企,却导致地方对这一政策的不满,“现在煤层气的开采利润有限以及技术障碍,央企对部分区块的开采并不积极,已经影响了山西对煤炭的开采。”晋城煤业集团公司宣传部主任李天顺告诉记者。

央地之争

长期关注煤层气的能源分析师白丽丽介绍,中国的煤炭探矿权目前实施的是国土资源部及所在地省二元管理体制。按照法律规定,年产 120 万吨以下的煤矿由各省审批登记发证,年产 120 万吨以上的煤矿由国土资源部批准登记发证。

但探矿权和煤层气权发放分别掌握在部委和省里,导致国家发放某区块的气权时,地方已经在同一区块发放了矿权,这就造成在同一个空间内,煤炭矿权与煤层气矿权重叠。然而目前尚没有机制来协调这种重叠。

而我国相关政策规定,煤层气开采完成之前,不允许进行危害开采,煤层气开采权掌握在央企手中,并且对煤炭开采依赖程度超过其他省份的山西而言,煤层气抽采进程缓慢,影响尤为显著。

气矿重叠导致企业地矛盾突出,现在,山西在试图向国家争取把新开采煤矿 5 年内的采气权放给煤矿企业。

山西成为资源型经济转型综合改革试验区后,获得资源改革转型“先行先试”权。作为“综改区”重要改革内容之一,煤层气开采“气随煤走、两权合一”的方案,作为其中的重要内容上报中央,山西对此抱较大希望。

煤是国民经济的重要能源,每吨煤仅含 16 立方米的煤层气,煤层气热当量仅为煤的 1%,而煤层气相比煤来说对我国经济的贡献微乎其微,不能为了煤层气牺牲煤炭的开采与矿工的安全,煤层气开采必须服从煤炭开采大局。”李天顺告诉记者。

在改革中山西省政府也希望采气权面积较小的煤层气区块,赋予山西省级国土资源部门煤层气颁证权。而当前的煤层气探矿权统一由国土资源部审批发证。

山西煤企希望能够采煤采气一体化。理由是“煤炭企业在开采煤层气前,会进行地质勘探,提前掌握地质资料,这样不但能够采气、防治瓦斯,还能为将来煤炭开采掌握资料,进行安全生产。而央企只进行煤层气开采,对于后期瓦斯防治和煤炭开采并不能发挥很好的作用”。

山西发力

去年年底,晋煤集团煤层气抽采量 15.73 亿立方米,占全国抽采总量的 18.4%,其中地面抽采量 9.08 亿立方米,占全国地面煤层气抽采总量的 57.9%;利用量 10.13 亿立方米,占全国利用总量的 29.7%。

在煤层气开采上,山西煤企走在了央企的前面。

“开始都是为安全采煤才进行煤层气抽采工作。2005 年晋煤集团在其他企业基本上没有进行开采时,已经打出 100 口左右地面井。2010 年年底,晋煤集团已经打井 3000 口左右,效益立即显现出来。”李天顺说。

“采煤和采气应该做好规划,三五年内开采煤炭的区块,应该加紧布局煤层气的开采,但因气矿两权不统一,煤炭企业准备开采一个区块的煤炭,而央企却到另一区块进行煤层气开采,气企和煤企难以协调。矿区仍然是高瓦斯煤矿,无法采煤,要想进行采煤生产,企业必须自己处理瓦斯。”李天顺告诉记者。

业内人士认为,煤企开采煤层气具有一定优势,煤企每采一吨煤就要拿出 50 元来进行危害治理,其中部分资金用来治理开发煤层气,降低了成本。而央企却没有相应的专项资金。煤企为安全生产,即使没有赢利对开采煤层气也有非常高的积极性。

白丽丽认为:“采气权与采矿权的重叠问题一直是阻碍煤层气产业发展的关键,山西省若能通过资源综合改革试验,拿下采气权对其而言固然是好事。但央企在山西地区不管是煤层气区块的获批,还是输气管道的建设方面,布局都已经很深入,山西煤企争夺煤层气开采权未必轻松。”

去年,晋城煤业获得了寺河和成庄两个区块共 107.74 平方公里的煤层气开采权,这已算是比较大的突破,给山西煤企带来一定的希望。

山西省准备“十二五”期间“气化山西”,实现气源管网对市县和建制镇全覆盖、重点工业用户全覆盖、重点旅游景区全覆盖。到 2015 年年底,全省 119 个县(市、区)将全部实现气化,普通老百姓均有条件使用天然气或煤层气。为了这个目标,山西省在煤层气开采权的争夺中,必会下更大的力气。

B2C 的“诚信门”

■ 本报记者 何芳/文

马云的诚信,也在考验电子商务的未来。这一原本就备受争议的虚拟市场,因支付宝股权事件而面临非议。

在互联网迅猛发展的今天,电子商务市场逐渐成为继传统市场之后的又一个巨大市场。2010 年,我国电子商务交易总额已超过 4 万亿元人民币,网络零售总额占社会消费品零售总额的比例已经超过 3%。“未来中国电子商务的成功,可能和阿里巴巴无关;但它的失败,却肯定和阿里巴巴有关。”马云的这句话,放在此时显得十分微妙。

瓶颈

2003 年在杭州,马云带领着他的淘宝网部落抢先突围出洋血统的 eBay 易趣大一统的格局,并于 2004 年异军突起,之后迅速抢滩了中国 C2C 市场 60% 的份额。2005 年,拍拍网依托腾讯的 QQ 用户群上线发布,经过一年厮杀争夺后,与淘宝网、eBay 易趣共同形成中国 C2C 平台三足鼎立之势。

互联网领域瞬息万变,电子商务战场上没有永恒的赢家和霸主。竞争,促使我国电子商务飞速发展,广泛深入地渗透到生产、流通、消费等各个领域,改变着传统经营管理模式和生产组织形态,在增强国民经济发展活力、提高社会资源配置效率、促进中小企业发展、带动创新就业等方面发挥了重要作用,已成为我国重要的社会经济形式和现代流通方式。

“以第三方电子商务交易平台为主体的电子商务服务业,已经发展成为我国现代服务业的重要组成部分。”商务部副部长姜增伟说。

网络电子商务平台由于具有无权威性以及同一起跑线的特点,吸引了大量社会游资以及民营资本注入,各种电子商务平台如雨后春笋般遍地开花,安全、诚信等问题成了制约其发展的瓶颈,亟待解决。

只要是涉及到金钱的交易就必然会在风险,网络这一新兴的交易平台在创造许多财富的同时,也正在暴露出一些存在的问题。

首先是诚信的问题,它对电子商务的健康发展起着生死攸关的作用,因为网上交易的主要瓶颈是信用,很多人都很担心诸如产品质量、售后服务、厂商信用及安全性得不到保障等问题,网络平台急需建立一套信用体系,保证商品质量、交易安全和市场秩序。

其次,网上购物缺乏真实的触摸感,由于只可眼观而不能手动,消费者往往无法得到商品更多的内在信息,例如一件衣服的质感,一台音响的效果等等,这使得消费者很难对商品质量产生信赖感,这也是电子商务较传统商务不可避免的劣势所在。

业内一位不愿具名的人士分析指出,未来电子商务的发展将模糊线上商务与线下商务的概念,电子商务与传统商务之间的联系将变得更加紧密。随着传统行业与企业纷纷涉足电子商务,整个电子商务领域的同质竞争将变得更加激烈,这样就会催生一种崭新的电子商务模式。

趋势

未来电子商务企业将争取从空中往地面发展,而传统商务争取从地面往空中发展,两者最终将实现有效融合。

和淘宝网一样起源于杭州的本土部落异网,目前正在尝试一种崭新的融合线上商务和线下实体店交易的全方位立体电子商务平台,以消费者线下刚性需求为依托,配增线上等值换购的新模式,既规避了淘宝、拍拍网等线上交易品质得不到保证的风险,又具有利他惠民的特性。

这种实惠不同于商店打折促销的让利,也跟目前泛滥的团购低价有区别,消费者在不打折的实价交易后,凭借有效票据到线上选择换购等值的其他所需物品,实现线下消费 1000 元,线上再获 1000 元等值配赠的优惠。“但凡商家的打折让利都会降低品质,服务也得不到保证,而这种实价交易后的等值换购因为不是由商家买单,而是由第三方网站平台提供,所以能保证品质服务都不会缩水。”杭州异网商城 CEO 王洪涛说。

在网状经济时代,许多产业已经没有明显的边界,企业的目标顾客也不是单一的,不再是以往一一对应的关系,企业的顾客可能同时是企业的资本亦或是商品本身,企业在把商品卖给顾客的同时,也可以把顾客资源卖给第三方。

利他、互惠、共赢是异网商城给自己的市场定位。王洪涛认为,未来电子商务只有从“利他”的角度出发,才能拥有更多的顾客。现代经济是网状经济,网状战略和传统的板块战略是截然相反的,传统的板块战略是直线的、竞争的、互损的,而网状战略则是相连的、合作的、多赢的。

效应

这种崭新的电子商务模式,目前已延伸至 26 个省市的 4000 多家管理经营机构。2011 年 5 月,北京海淀区太阳园小区曾开展一次“异网百业百户大换购”活动,凡在 5 月 4 日前缴清各项物业管理费的业主,均可凭缴费票据获赠异网免费提供的等值换购机会。三天时间共收 300 余万元物业费,并新增异网会员 718 人,新增异网联盟商家 18 家。

据太阳园物业公司相关负责人反映,这种线下交易、线上换购相融合的新电子商务模式,很受业主欢迎。而异网作为商户经营的纽带,将自身打折的经营成本作为了另一方的增值,可以说各方都是另一方的第三方,都在为另一方买单,也同时都在为另一方创造价值,从而达到第三方战略解决传统营销的困境,使企业达到多收少花、增加利润的目的。

但这种融合线上线下的电子商务新模式,目前还处在探索发展阶段,服务链条尚不成熟完善,是否会引领行业发展还有待时间考验。假如网络平台无法提供等值换购品货源的充足性和可选择性,等价换购服务得不到有效地落实时,将有可能制约这种新模式的快速发展。

广东省东华拍卖行拍卖公告

受委托,定于 2011 年 6 月 27 日(星期一)上午 10 时在广州市天河路 586 号总统大酒店国际会议中心,对以下标的进行公开拍卖:

广州市海珠区广州大道南路桃花街 159 号经典居 3011、3105、3107 号房,广州市天河区龙口中路 3 号 4G 房、龙口中路 8 号 10B 房共 5 套房产整体现状拍卖,保证金 50 万元。

有意竞买者请来电或到行咨询,于 2011 年 6 月 24 日下午 17 时前将保证金(以到账日为准)汇入我行账户,并办理竞买人登记手续。

标的展示时间、地点:2011 年 6 月 21 日、22 日,标的物现场
公司地址:广州市天河北林和西路 1 号广州国际贸易中心 1503 室
咨询电话:020-38784478,38784483,38784481 陈生