煤层气“十二五”规划最快7月发布

抽采量拟达210亿立方米

□本报实习记者 郭力方

中国证券报记者15日从国家能源局获悉，拟定中的煤层气“十二五”规划提出，到2015年，我国煤层气总体抽采量目标为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。这是“十一五”规划目标的两倍多。目前，煤层气“十二五”规划已完成初稿并交由各方审议，最快于今年7月对外发布。

补贴标准或上调

中国证券报记者了解到，相关部门目前正在抓紧制定煤层气产业政策，其中将进一步明确鼓励企业开采和利用煤层气的财税优惠政策。

截至2010年底，全国累计完成煤层气抽采量为88亿立方米，利用量为36亿立方米，与“十一五”规划提出的“抽采量应达100亿立方米，利用量达80亿立方米”目标相差较大。

“过去五年在煤层气开采和利用上国家提出类似‘每开采一立方米补贴企业0.2元’，以及‘每发一度电补贴0.25元’的政策，但目前看来，这一补贴标准仍有待提高”。能源局相关人士表示。从相关企业反映的情况看，开采补贴提到0.4元/立方米，煤层气发电补贴提至0.35元/度更符合企业的要求。

龙头企业将受益

相关分析人士认为，煤层气“十二五”规划目标翻番，以及国家扶持产业发展的相关政策出台，将对中国石油（601857）、中海油、准油股份（002207）等煤层气开采企业，以及天科股份（600378）、石油济柴（000617）等煤层气开采利用设备供应商带来利好。

煤气化（000968）14日公告，晋煤集团近日正式托管公司51%股权，成为公司实际控制人。晋煤集团作为国内煤层气开采领域的龙头企业之一，2010年煤层气抽采量已达15.73亿立方米，利用率达64.4%。此次控股煤气化，晋煤集团将为公司进一步开拓煤层气开发利用的市场。分析人士指出，晋煤集团此前一直谋划整体上市，而煤层气是该公司上市的主体业务之一。

中石油近来也频频在煤层气开采上布局谋篇。公开资料显示，2011年，中石油煤层气产量计划达到6亿立方米，而到“十二五”末，其规划目标则是40亿立方米。在即将出台的“十二五”产业规划中占比近1/5。不但如此，中石油在煤层气管网建设上也在抓紧布局。3月底，中石油管道局与山西国际电力就山西省煤层气管网项目在太原共同签署合作框架协议，意图在煤层气资源量占全国1/3以上的山西省铺设煤层气管网。

今年初，中海油取得中联煤层气公司50%的股权，正式加入煤层气开采大军之列。市场普遍认为，中联煤目前拥有的27个区块，探明储量500亿立方米的煤层气资源量，将为中海油的煤层气开采业务打下雄厚基础。

另外，随着各企业开采力度的加大，一些致力于煤层气开采和发电等方面的技术和设备供应商将随之受益，如天科股份和石油济柴这类企业在煤层气技术设备领域的业务有望继续增长。

不过，煤层气勘探开发也有风险，目前国内有不少进入勘探领域的企业因开采成功率低而导致前期投入“打水漂”，这值得投资者警惕。

*ST得亨资产重组重启

新方案定向增发价提高

*ST得亨（600699）重组方案经过调整后再次亮相。从3月31日起连续停牌的公司股票将于4月18日恢复交易。

根据新方案，*ST得亨将采用协商定价的方式，向宁波均胜投资集团及其一致行动人以4.30元/股的价格，定向发行206,324,766股股票，购买均胜集团及其一致行动人持有的宁波均胜汽车电子股份有限公司75%股权、长春均胜汽车零部件有限公司100%股权、华德塑料制品有限公司82.3%股权和华德奔源100%股权，交易标的总价值8.87亿元。

本次重组的标的资产主要从事汽车电子、电子电器集成产品和内外饰功能件系统的研究、设计、开发，近几年营业收入和利润均保持了较快的增长。重组完成后，*ST得亨的主营业务将变更为汽车零部件研制、生产和销售，资产质量得以改善，持续经营能力和盈利能力得到增强。

与原方案相比，新方案提高了向大股东定向发行股票的价格，均胜集团还对未来的股份减持价格作出了特别承诺。均胜集团及其一致行动人签署《盈利补偿协议》，标的资产在2011年、2012年和2013年归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别不低于15,058.35万元、17,646.12万元、19,322.09万元。同时特别承诺，若*ST得亨股票的二级市场价格低于20元/股，不进行减持。均胜集团还承诺，将通过自身优势进行海外并购，并在本次重组完成且海外收购顺利实现后三年内择机启动将均胜集团所拥有的海外资产权益注入*ST得亨的相关工作。

今年3月，均胜集团已与德国PREH GmbH的相关股东签订协议，拟分阶段收购其持有的德国PREH GmbH100%的股权。（马越）

森马服饰首季净利润增28%

森马服饰（002563）上市后的首份季报显示，一季度公司实现营业收入15.67亿元，同比增长30.24%；实现净利润2.61亿元，同比增长27.83%；基本每股收益0.43元。森马服饰预计，今年上半年公司业绩较去年同期增长20%-50%。

森马服饰表示，公司业绩实现快速增长主要是由森马休闲服饰和巴拉巴拉童装两大品牌服饰的需求旺盛，店铺总面积保持持续增长，公司管理水平和店铺运营水平持续提升所致。

中金公司最新发布的服装行业报告显示，森马服饰春夏订货会订单饱满，订单同比增速超过60%，提前锁定收入。此外，品牌服装受益消费升级趋势，可通过推新品和改善产品结构来提高均价。优势品牌量价齐升，成本压力完全转嫁给下游，利润率可维持或改善。受益于低收入阶层更快的收入提升和大众着装的品牌化趋势，森马服饰等领军公司渠道下沉和物流基础好，预计未来三年复合增长40%以上。

据了解，2011年第一季度，在销售高增长的同时，森马服饰一方面不断拓展营销网络，完善公司原有的营销模式，优化营销网络的区域布局；另一方面加大广告宣传力度，更好地提升了公司品牌形象和市场地位。（高晓娟）

中集集团进军冷机市场

中集集团（000039）公告，公司日前与松芝股份（002454）签署协议，双方将共同出资1800万元，设立合资公司，进军冷机业务。

公告介绍，合资公司名称暂定为超冷（上海）制冷设备有限公司，中集集团与松芝股份分别出资50%。合资公司将致力于设计、改进、生产、销售在国内外市场上有竞争力的冷藏车车用冷机产品并提供售后服务。

超冷公司经营范围是：冷链装备用制冷机组及零部件的设计、生产、销售和相关服务。超冷公司董事会由5名董事组成，首届董事会由中集集团委派2名，松芝股份委派3名。自第二届董事会任期开始，由中集集团委派3名董事，松芝股份委派2名董事，未来的董事会组成模式依此类推。董事会设董事长1名，由委派两名董事的股东方委派董事长，首任董事长由中集集团委派。合资公司的首届管理班子设总经理1名，由松芝股份推荐。董事及管理人员每届任期均为3年。

中集集团表示，公司自2003年进入冷藏车制造业务以来，一直保持国内市场的领先地位，迄今已经形成了济南、青岛冷藏车生产基地。冷机是冷藏车的核心配件，公司积极研究进入冷机业务领域，未来能够与本集团冷藏车产业形成良好的战略协同效应。（陈静）

森远股份 IPO募资破解产能瓶颈

森远股份（300210）拟公开发行1900万股A股，募集资金4.18亿元，将主要用于大型沥青路面再生养护设备制造和成套公路养护设备产品升级两个项目，上述项目预计2012年达产，届时公司盈利能力将得到提升。

森远股份成立于2004年，公司主要从事新型公路养护机械的技术开发和制造，现有产品分为路面除雪和清洁设备、大型沥青路面就地再生设备和预防性养护设备三大系列。以除雪撒布车作为统计产能的标准产品核算，公司目前拥有年产250.3台标准产品的生产能力。2008年-2010年公司产能利用率分别达到133.75%、137.14%、136.88%。2010年公司实现营业收入1.33亿元，净利润0.38亿元，每股收益0.68元。（铁悦 徐光）

国家电网:2015年消纳风电9千万千瓦

能源局正加紧制定风电运行制度

□本报记者 邢佰英

国家电网公司4月15日发布了《国家电网公司促进风电发展白皮书》，国家电网有关人士表示，通过加强跨区电网建设、构建“三华”电网，全国风电消纳能力可大幅提高，预计到2015年，我国风电消纳规模将超过9000万千瓦，到2020年将达到1.5亿千瓦以上。

尽管如此，我国风电发展也面临着来自并网和消纳两方面的挑战。国家能源局新能源和可再生能源司副司长史立山表示，能源局正在加紧制定针对风电企业的运行管理要求，建立一套严格有效的风电运行制度，以促进风电产业良性发展。

提升风电并网能力

数据显示，到2010年底，全国风电并网容量2956万千瓦，“十一五”期间风电并网容量的年均增速接近100%。2010年，全国风电机组平均利用小时数2097小时，蒙东、蒙西、吉林、黑龙江风电发电量占当地社会用电量的比例已分别达到21.1%、8.7%、5.6%、4.6%，风电利用已达到较高水平。

吉林省能源局有关人士表示，吉林省作为全国八大风电基地之一，风电产业呈现快速发展态势。但随着风电并网比重的持续提升，当地电网的调峰电源很少，导致电网的正常运行受到影响，因此当地亟需加快抽水蓄能等调峰电源的建设速度，同时加快特高压线路的建设速度。

国家电网有关人士表示，在并网技术标准方面，国网推进了风电并网企业标准体系的建设，并参与风电国家标准和行业标准的编制。同时，为满足大规模风电并网对系统调峰能力的需求，公司积极开展抽水蓄能发展规划与建设。

对于未来风电行业的发展规划，国家电网权威人士表示，公司将继续加快特高压和跨区电网、智能电网及抽水蓄能电站建设，加强风电送出工程前期、风电并网检测和风电优先调度工作，深化风电发展重大问题和关键技术研究，建立风电信息统计分析平台和国际合作交流平台等措施，进一步促进风电行业科学发展。

风电运行将制度化

史立山介绍，目前我国风电产业在高速发展的同时，还面临着包括并网、调度、消纳等方面的不少问题，需要政府、电网、风电企业互相合作协调，共同解决。国家能源局将通过制定一套严格有效的风电运行制度对各方予以规范。

他认为，政府在制定风电发展规划时，应更加重视全国风电规划目标与地方风电规划目标之间的关系，处理好电网建设和风电项目投建及运行之间的关系。而对于电网企业而言，需要电网加快跨省区高容量电网线路的建设，同时提高电网的智能化水平，保证更多的风电能够实现友好接入电网、优化调度。此外，电网企业还应加大建设抽水蓄能等调峰电源的力度。

对于风电企业而言，需要着力提高企业的运行管理能力，风电资源的预测预报能力，同时，风电设备商要提高风电设备的无功补偿能力。

限价令”高悬

白酒厂家淡定 粮油企业叫苦

□本报记者 王锦

为稳定市场价格，缓解通胀压力，国家发改委近期“约谈”部分行业协会及企业，对部分产品提价行为进行沟通指导，其中涉及相关酒类及粮油企业。业内人士认为，白酒及粮油短期内的涨价行为将受限，这不会改变白酒企业业绩稳定增长的趋势，但对于成本变化敏感的粮油企业而言，其经营则将承受不小压力。

酒企业绩增长确定

日前，发改委约谈酿酒工业协会、中国酒类流通协会及四大啤酒企业负责人，对啤酒企业适当提高部分产品价格表示理解，但对成本变化不大但价格轮番上涨的白酒行业提出批评。随后，行业协会与各大白酒企业的高层领导进行沟通，也要求各地协会和酒厂要加强对经销商定价行为的指导和约束。

业界认为，发改委政策指导对酒类中的白酒影响最大，短期内会产生负面心理影响，尚未提价的企业短期内将难以提价，由此影响其今年利润的增长幅度，但白酒企业的业绩增长仍较为确定。

自去年下半年以来，贵州茅台、洋河股份、古井贡酒、山西汾酒先后发布提价公告，并已经执行。中投证券认为，控制价格过快增长是短期政令，已经提前涨价的企业今年业绩不受短期禁止涨价政令的冲击。同时，企业实际上也会通过产品结构升级，补充完善产品线的手段替代提价，政府短期内禁止白酒涨价不会改变行业确定性增长。

国泰君安胡春霞也表示，政令窗口指导的影响更多是表明了政府控制物价的决心，对上市公司业绩的实质影响并不大。何况白酒企业还可以通过开发新品、推动产品结构上移来消除影响。

Wind统计显示，截至4月17日，沪深两市13家白酒上市公司中已有10家披露了年报，合计实现主营业务收入476.65亿元，同比增长37%；合计实现净利润148.95亿元，同比增长33%。与此同时，已经披露一季报的泸州老窖首季净利润同比增长31.93%，另有5家白酒公司发布一季度业绩预告，均预计净利润大幅上升。由于销售收入快速增长，酒鬼酒、古井贡酒分别预计一季度净利润约增长900%、121%，山西汾酒预计一季度业绩增长50%以上，金种子酒一季度预增超过150%。

高端白酒持续提价之后也给中端白酒企业留下了较大的市场发展空间，拥有品牌和渠道等优势的区域白酒龙头也有望保持较高增速。

粮油企业短期承压

除酒类之外，有消息称，包含食用油及面粉在内的粮油产品也遭遇临时限价政策。

自去年底开始，国家相关部门便“约谈”部分粮油巨头，对粮油实行临时限价政策。国家粮食局于去年12月份发布对部分粮油企业的定向销售政策，包括定向销售小麦给部分大型面粉加工企业，定向销售部分国家临时存储菜籽油、大豆给指定大型骨干油脂加工企业。

分析人士认为，这相当于国家通过定向补贴的方式缓解部分大型粮油企业的提价压力，从而保证粮油市场供应，稳定市场价格。

但一家大型粮油企业工作人员表示，即使有一定的定向补贴，面对着不断上升的运输和物流以及人工成本，企业仍然承担着较大的经营压力。

而对于大多数未在定向补贴范围内的企业而言，国家的临时限价政策则给企业带来了不小的损失。以大豆为例，由于国际大宗农产品价格持续强势，目前已经形成国内油价及豆粕价格与国外大豆价格倒挂局面。据了解，目前大豆压榨企业每压榨一吨进口大豆，亏损额在200-300元。

江淮新能源车产能过万台

□本报记者 董文胜 李景朝

2011年4月17日，在“中国·合肥私人购买新能源汽车示范应用仪式”现场，江淮汽车高层透露，自开展新能源汽车示范运营以来，江淮新能源汽车产业化显著提速。目前江淮汽车已具备年产1万台新能源乘用车的产能及产品研发、试验能力，2015年将实现年产10万辆新能源乘用车的产业化规模。

中国证券报了解到，2011年1月，江淮汽车585辆纯电动同悦轿车批量进入私家车市场，在私人购买新能源汽车领域首创国内、乃至全球最大规模的示范运营，开创了全国纯电动轿车规模投放市场的先河。预计2011年底，公司将再度实现500辆插电式混合动力和悦轿车的投放。

目前，江淮纯电动同悦轿车试验总行驶里程累计近11.5万公里，已示范运营的单车最高行驶里程超过5000公里，60公里/小时等速行驶下续驶里程达150公里，在城市工况下行驶续驶里程达100公里，百公里平均耗电量13千瓦时，未发生过较大故障，车况较为稳定。

公司高层表示，“十二五”期间，江淮新能源汽车将以纯电驱动为主要战略取向，着力突破驱动电机和电子控制领域的关键核心技术，推进插电式混合动力汽车、纯电动汽车推广应用和产业化。

双汇发展4月19日复牌

双汇发展（000895）公告称，公司对于“瘦肉精”事件已经基本核实清楚，公司将于4月19日就核实情况进行公告并复牌。

3月15日，中央电视台新闻频道《每周质量报告》的3·15特别节目播出了《“健美猪”真相》，对于河南孟州等地部分养猪场饲喂有“瘦肉精”的生猪流入济源双汇食品有限公司进行了报道。

3月15日晚，双汇发展发布公告，申请从3月16日起停牌。双汇发展称，目前，公司对上述事件的情况已基本核实清楚，将于4月19日就核实情况进行公告并复牌。（陈静）

华谊兄弟一季报净利增263%

华谊兄弟（300027）一季报显示，2011年一季度公司营业收入16,738.62万元，同比增长67.22%；归属于上市公司股东净利润为3,665.05万元，同比增长263.3%。公告称，一季度业绩增长的原因是公司电影业务实现大幅增长，同时公司的战略布局调整到位，整体经营业绩按照预期持续增长。

一季度，华谊兄弟电影板块营业收入10,215.40万元，同比上涨243.6%，主要由于期内推出了《非诚勿扰二》《乞夫子》和《新少林寺》三部电影；而电视剧板块收入与上年同期相比下滑72.7%，是因为今年一季度新发行剧一部，去年同期为两部。另外，今年新增音乐、电影院、游戏业务收入2,217.56万元。华谊兄弟表示，目前公司业务布局趋近完善，最新调整后的“内容+渠道+衍生”全产业链发展模式的投资收益将于今年开始有所贡献。（陈光）

长荣股份

首季订单超过全年目标50%

中国证券报记者17日从长荣股份（600195）了解到，上市以来，公司新产品开发能力保持行业领先，经营情况良好。今年一季度公司产品保持旺销，订货合同已逾全年产销目标的一半。

2010年长荣股份共研发了6款新产品，这些新产品是按照客户的要求量身定做、开发研制的，其中四个产品已经实现了销售，其他两个型号的新产品也都与客户签订了合同。日前，长荣股份的卷筒纸机组式烫金机第二次获得北辰区2010年度科技进步一等奖。2011年公司第一款重大创新项目也将正式推向市场。

长荣股份在加大新产品研发能力的同时，还采取措施提高公司的加工装配制造能力。近几年，公司投资超过亿元购置加工设备，以实现生产加工的柔性化，目前公司的加工设备以数控加工中心和数控车床为主，生产柔性化能力很强，可以保证目前市场订货新产品多、型号多、交货周期短、生产组织困难的特殊供货需求。

长荣股份副总经理兼董秘李筠指出，在逐年加大新产品研发费用的前提下，今年公司新产品研发投入又有大幅提高，公司投资近千万元购置了十余台套新产品试验检测设备，这对加强新产品研发的手段、加快新品研发的速度、提高新品研发和检测的精准度大有帮助。（王婷）

民和股份募资逾8亿建养鸡场

民和股份（002234）公告称，公司将非公开发行不超过4,500万股，募集资金总额不超过84,000万元，主要投向商品鸡养殖建设等三个项目。本次非公开发行股票的发行价格不低于19.36元/股。

发行募集资金投建的项目包括：商品鸡养殖建设项目53,920万元；商品鸡屠宰加工建设项目17,840万元；粪污处理沼气提纯压缩项目9,505.74万元。（陈静）

特锐德

联手西门子拓展产品线

特锐德（300001）日前与西门子中压开关技术（无锡）有限公司签署三个协议，双方拟合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品，并联合开发应用于煤炭、钢铁市场的35kV多单元GIS产品。

此次合作将使特锐德获得西门子必要的技术支持。目前，特锐德目前在高铁市场客专电力运动箱变市场占有率第一，但核心元器件环网柜一直依赖外购，西门子将根据此次协议向特锐德输出环网柜的核心技术和工艺，特锐德作为西门子的环网柜LP（授权技术合作伙伴）生产工厂进行生产，有利于降低生产成本。（康书伟 董文杰）

三泰电子

获选建行票据录入服务商

三泰电子(002312)公告，公司于日前收到建设银行通知，成功入选建设银行票据要素录入业务驻场外包服务采购供应商。

此前，公司与建设银行深圳市分行于2010年3月29日签署了票据信息录入服务合同，截至2010年12月31日，已完成合同金额591,220.21元。

公告称，票据要素录入业务驻场外包服务是金融业务流程外包（BPO）业务内容之一，公司首次中标建设银行总行级BPO项目招标，对公司进入金融后台处理外包服务领域并进一步扩大相关业务具有重大意义。公司表示，公司此次中标不影响公司业务的独立性，不影响其他客户对该服务的需求。（白桦）