

## 阶梯气价掀起天然气计量革命

# 600亿金额式智能表市场开启

□本报记者 王颖春 赵浩

根据国家发改委刚刚发布的指导意见,到2015底,我国所有已通气的城市将建立阶梯气价制度。阶梯气价对天然气计量方式提出了更高的要求,随着政策逐步实施,现有以用气量为基础计价的燃气表,将逐渐被以金额为基础计价的IC卡表和互联网表所替代。从长期来看,地方燃气公司对换表将持积极态度。一个600亿元左右的金额式智能燃气表市场开启在即,而诸如金卡股份等龙头公司将从中长期获益。

## 改表在所难免

2015年前已通气城市建立阶梯气价,这个过程中最大的难点是什么?首当其冲是计量方式的配套变革。

中国证券报记者日前到部分燃气表公司调研时了解到,实施阶梯气价后,原来以气量为基础进行计价的机械表和IC卡预付表,将很难适应阶梯气价这一新的计量方式。

阶梯气价实施后,各地居民用气将由现在的一档气计价变为三档气计价,结算周期也将分为月度、季度或者年度,具体用气量在周期内不累计、不结转。这意味着,如果继续使用气量式机械燃气表,燃气公司员工上门抄表无论在时间还是计量上,都要

做到更加精确,否则阶梯气价实施效果将大打折扣。但实际情况是,入户抄表过程中,因家中不能保证随时有人,燃气用量由居民“估填”的现象普遍存在。

而以气量式IC卡预付表,同样难以适应新的计量要求。因为在计价过程中,气量式IC卡预付表显示的是气量余额,而非金额余额。而阶梯气价的计价原理,是居民使用不同档次内的天然气,要付出不同的价格。因此,必须将现行基于气量计价的燃气表,改为基于金额计价的燃气表,才能满足阶梯气价时代的计量要求。

简单意义上讲,金额式燃气表又可分为两种:一种是预付费IC表,一种是实时计费的互联网表。要实现阶梯计价,前者需在下次充值时才能将上一周

期内消费的气量分档计价;后者则可以利用在线传输技术,实现实时计价和同步调整。

“互联网表是一步到位,中间过渡可以用金额式IC卡表。后者是半自动的,未来天然气计量趋势是全自动的互联网表。”据金卡股份有关人士介绍,目前市场上销售的金额式IC卡表价格在200—300元/块,高于传统机械表,而互联网表价格则又比一般IC卡表高出许多。

不过,在北京市燃气集团高级工程师吕森看来,在实施过程中,气量式IC卡表不一定非要换成金额式。燃气公司可以通过增加查表频率和查表人数等方式,也可以基本做到实时计量。

## 推广前景看好

燃气表的购买和安装者为各地的燃气公司,那么他们有多大力去推动金额式IC卡表和互联网表呢?

仅以北京市为例,目前北京大约有500万户居民,如果按照300元/台的改表成本计算,至少需要15亿元资金用于改表,这部分资金将主要来自于北京市燃气集团。因此,燃气公司意愿,是决定金额式智能燃气表推广进度和力度的最主要因素。

中国证券报记者在采访中了解到,虽然大规模换表在短期内会提升燃气公司成本,但从长期来看,燃气公司仍有很强动力去实施换表。

首先,阶梯气价实施后,有助于缓解燃气公司因天然气价改而抬升的供气成本。去年大幅上调增量气门站价后,下游工业用气价格顺势上调,但民用气并未顺势调整,导致燃气公司成本上升。

据中国城市燃气协会秘书长迟国敬测算,一个20—30万户规模的地市级燃气公司,因为阶梯气价的实施,至少可以带来600万元以上的利润提升。为了保证这部分利润即时通过精准计量收上来,燃气公司有动力将后付费的机械表以及预付费的气量式IC卡表,更换成金额式智能燃气表。

## 600亿市场规模

那么,随着阶梯气价的落地,换表和安装新表带来的金额式燃气表的市场规模,究竟有多大?

目前全国600多个城市,只有300多个城市铺设了天然气管道。随着西气东输三线、四线等几条主要干线的规划建设,我国地区管道和城市燃气管道建设将进入一个高速增长阶段。

住建部发布的《全国城镇燃气发展“十二五”规划》提出,到“十二五”期末,我国城市燃气普及率要达到94%以上,县城及小镇镇的燃气普及率达到65%

以上。其中,居民用气人口达到6.25亿以上,用气家庭数达到2亿户,居民用气量达到330亿立方米。

中国证券报记者在采访中了解到,目前金额式燃气表在行业内渗透率很低,低到几乎可以忽略不计。因此,如果按照2亿用户规模,每块表300元售价计算,未来金额式智能燃气表潜在市场规模将在600亿元左右。

但潜在市场规模不等于即时市场规模,考虑到大量机械式或预付费式气量燃气表的存在,大规模

## 龙头公司获益

目前国内从事智能燃气表生产的公司有金卡股份、新天科技、杭州先锋电子、浙江威星、重庆前卫克罗姆、重庆山城燃气设备、陕西航天动力高科等公司。但A股市场上仅有金卡股份一家公司专注于智能燃气表生产。

金卡股份2013年年报显示,公司近3年营业收入复合增长率为45.97%,净利润复合增长率为45.10%,毛利率45%左右,研发投入占营业收入比例在4%左右,公司2013年资产负债率仅为22.93%。从能公开查阅到的财务数据和研发投入来看,金卡股份要优于其他公司。

目前金卡股份在国内智能燃气表的市场占有率

在10%以上,且呈持续上升状态。2013年,公司开展研发项目18项,其中金额型IC卡智能燃气表,以金额为计量基础,已经实现了通过IC卡进行气价调整,并最多5级阶梯气价计量。正在研发的物联网智能燃气表系统基于物联网技术的使用,解决了原来因为采用微功率模式的信号不稳定,实现了端到端的数据传递,提高了数据的准确及时,全面实现了智能化管理。

中国证券报记者在金卡股份调研时发现,公司生产场地不大,未来公司的发展方向并非是重资产的燃气表生产,而是提供一整套天然气智能计量的系统解决方案,通过管理计量收费软件和高附加值

换表需要一个过程,市场规模的释放也有一个过程。在迟国敬看来,不到使用期限就换表,燃气公司有很大资金压力,由于很多燃气公司的报表要合并到上市公司,因此不可能把所有利润都用来换表,所以换表还是会分期分批进行。

不过,国家规定燃气表的使用期限一般不超过10年,到期就需要强制更换,因此即便市场饱和后,由于更换需要,每年也会再释放出至少几十亿元的市场规模。

服务,提升用户粘性,这也是公司产品维持高毛利率的原因所在。

据上述金卡股份人士介绍,在公司2012年销售的160万套燃气表中,金额式智能燃气表和互联网表已有几万套,销售范围和已经推广阶梯气价的地区高度重合,阶梯气价对公司金额式智能燃气表销售提升明显。

公司2013年度利润分配预案显示,拟以现有9000万股为基数,以资本公积金向全体股东每10股转增10股,转增后公司总股本将增加至1.8亿股。业内人士分析,除权后公司股价将不到30元,随着股本增加和价格除权,公司股票流动性也将大大提高。

# 迟国敬:计量方式和商业模式均将变革

□本报记者 王颖春 实习记者 张爽

中国城市燃气协会秘书长迟国敬在接受中国证券报记者专访时认为,阶梯气价实施后,对燃气表计量的要求将越来越高。未来金额式燃气表将逐步取代气量式燃气表,热值计量则将成为燃气计量行业更进一步的发展方向。

### 计量方式要求变革

**中国证券报:**你认为在现阶段,在全国范围内推广阶梯气价面临的首要困难是什么?

**迟国敬:**首先是调整天然气表计量方式,IC卡燃气表计量方式应由气量式改为金额式。以立方米为计量标准的燃气表,只有在将IC卡内的天然气用完后才能调价,难以实现实时调整和阶梯计价。

**中国证券报:**阶梯气价实施以后,对智能燃气表的要求会越来越高,表价是否也会相应提高?

**迟国敬:**是的。未来除了远传信号传输外,还要求IC卡表里面有燃气泄漏报警切断装置。此外,由于不同质量的天然气供应什么样的燃气灶具是有规定的,热值相差过大会导致燃烧不完全,因此未来燃气表还要置入热值仪,如此一来,燃气表就会越来越贵。日本现在已基本具备上述功能的燃气表,一块表售价大概在1000元左右。

**中国证券报:**在金额式智能表逐步推广之后,天然气计量下一步发展方向是什么?

**迟国敬:**计量改革是一个循序渐进的过程,将气量式燃气表换成金额式燃气表,或者换成互联网表实现数据的实时传输,都不是计量改革的最终结果,最终燃气计量还要将天然气热值计量因素考虑进去。

不同渠道的天然气热值是不同的。例如,西一线热值是8500大卡,西二线热值是7900大卡,煤制气热值接近8000大卡。在天然气计量上,应考虑到不同燃气品质带来的价格差异。因此,在燃气表从气量式换为金额

式后,下一步需要研究的就是不同热值的计量。

### 商业模式也将变革

**中国证券报:**阶梯气价会不会对燃气公司商业模式带来变革?

**迟国敬:**阶梯气价的实施,将使天然气计量越来越朝精细化发展。过去燃气公司是通过今天的数据推算明天的数据,但未来的商业模式要求燃气公司预测更长时段的用气量。因为上游供气公司要求下游尽可能早地去购买气量,以便上游公司汇总用气总量并合理分配。

气量预测的越精准,期货成分越大,就越能拿到便宜的价格,否则,只能在现货市场采购更贵的气。这种压力下,对于燃气公司的要求更高了,需要建立系统,收缴

数据,再进行分析,对计量表的要求也会越来越高。

**中国证券报:**目前国内燃气公司做到这一点了吗?

**迟国敬:**坦诚来讲,现阶段国内的燃气公司还不能完全做到精准预测。近些年我们也在运用欧盟的测试软件,跟一些愿意尝试的燃气公司开展有关冬季天然气用量预测的工作。

预测准确主要基于两个要点:一是历史数据的积累是否充足和准确;二是软件模拟是否逼真。这里面需要考虑的变量因素非常多,有气温、日期、团体性活动甚至居民饮食习惯等。例如,北京举办奥运会,就会对城市燃气供应量产生影响。因此,做到精准预测,除了建立庞大数据库外,还需要精确考虑到影响用气量的不同变量。

## 上海国际淡出实业 浦发国君领衔上海金融国资改革

□本报记者 高改芳 朱茵 上海报道

上海金融国资改革已经从浦发银行、国泰君安两大上市公司开始:浦发以银行业务为主,兼顾信托的金控平台;国君则专注资本市场,以券商业务为主,兼顾基金。

知情人士透露,浦发银行受让上海国际信托有限公司(俗称上国投)控股权事宜正在进行中,甚至不排除通过发行优先股来完成控股的可能。从浦发或将出现的人事变动看,浦发的多位副行长都成了领衔上海国资金融企业的一把手,浦发作为上海国资金融控股平台的战略布局相当清晰。而国泰君安股东大会从3月底推迟到4月初举行,会上将讨论收购上海证券股权事宜。另外,在收购华安基金的股权一事上,国泰君安证券或将分两步走,最终达到控股目的。

分析人士指出,上海国际集团将效法淡马锡模式,淡出实业,走以掌握控股权为主要目标的国资管理模式。

### 浦发领衔银行系“金控”

浦发的多位副行长都成了领衔上海国资金融企业的一把手。除了副行长刘信义就任上海国盛集团总裁一职外,副行长穆文或任上海爱建股份总经理。上国投目前的董事长潘卫东也将回到“老家”浦发银行兼任副行长。而为了不与上海国际集团的改革发生人事上的冲突,2013年6月浦发银行董事长卸任了上海国际集团党委书记、董事长一职。

据浦发相关负责人介绍,浦发银行目前已投资的股权投资项目(包括村镇银行)约32个,包括浦银安盛基金、浦银金融租赁、25家浦发村镇银行,同时战略投资了浦发硅谷银行、华一银行、莱商银行,涉及商业银行、基金、金融租赁等,初步具备了控股集团公司的业态。

而上国投参股的优质金融企业也不在少数。上国投持有3.92%陆家嘴A股、1.34%爱建股份A股等上市公司股份,以及上投摩根基金管理有限公司51%股权、上信资产管理有限公司100%股权、华安基金管理有限公司20%股权、上海证券33.33%股权。通过控股上国投,浦发将做实“金控”平台。

按照上海市部署,上海国际集团的发展模式或将是新加坡“淡马锡”模式,即把产业剥离,逐步实现以不干涉企业经营,以掌握控股权为主要目标的国资管理模式。

业内人士分析,上海国际集团今后将作为投资公司,只通过在持股公司中派遣董事来参与子公司管理,而不随意介入子公司的日常运营。可以说,这是迈向市场化的重要一步。

### 国泰君安专注资本市场

国泰君安从最初的并购以及剥离不良资产,到后来的增发以及当前的并购上海证券、华安基金股份,都有上海国资的积极援助和总体部署。

该公司相关人士透露:国泰君安股东大会从3月底推迟到4月初举行,将讨论收购上海证券股权事宜,届时收购方案将会明确:到底是整体并购,还是将上海证券作为子公司经营。在收购华安基金的股权一事上,国泰君安证券或将分两步走,最终达到控股目的。

此次上海电力转让华安基金20%股份的项目正在上海联合产权交易所挂牌。华安基金的五大股东是:国泰君安投资管理股份有限公司、上海电气(集团)总公司、上海工业投资(集团)有限公司、上海国际信托有限公司和上海锦江国际投资管理有限公司,这五大股东的持股比例都是20%。目前坊间猜测从转让条件看,五大股东均放弃优先认购权,国泰君安证券预计将接手上海电气手中的20%股份。

据悉,目前国泰君安投资管理股份有限公司已经与国泰君安证券没有股权关系。前者是2001年12月由国泰君安证券股份有限公司分设成立的国有股份制企业,主要股东包括上海国有资产经营有限公司、中央汇金投资有限责任公司和深圳市投资控股有限公司等大型国企。当初成立是为了承接国泰君安的不良资产,将不良资产划拨过去之后,其与国泰君安实际上成为了兄弟公司。知情人士预计,在上海国际集团的主导之下,未来旗下公司所持有的华安基金股权会向国泰君安证券集中,最终达到如上海证券一样控股

业内人士还表示,金融国资的改革并不会只局限在上海国际集团旗下的公司。

### 上海国际面临三重定位

去年8月,上海市委书记韩正一行调研上海国际集团。韩正从五个方面提出集团在上海国资国企改革过程中需要进一步研究的重大问题:集团的改革发展重组必须立足于改革发展大局;国资国企如何参与高度竞争领域;金融类国资企业的经营模式和治理结构如何符合金融企业未来发展方向和自身发展需要;国资收益要参与再分配;国资管理必须实行集中统一管理。

今年2月,春节过后不久,上海市委常委、常务副市长屠光绍即对上海国际集团进行了调研。屠光绍对集团下一步发展提出了三个层次的定位:一是国资改革对集团定位,从国资整体考虑,集团应属于“功能类+竞争类”;二是集团自身发展定位,突出和加大资本市场的比重,加大功能性机构特别是市场组织的比重,加大金融资产包括国有资本和资产的运作流转;三是集团对成员企业的定位,依据集团自身定位对成员企业进行再分类,根据不同分类创造不同机制,释放企业活力。

根据“上海国资国企改革20条”,上海国企将分为三类:竞争类企业,以市场为导向,以企业经济效益最大化为主要目标,兼顾社会效益,努力成为国际国内同行业中最具活力和影响力的企业;功能性企业,以完成战略任务或重大专项任务为主要目标,兼顾经济效益;公共服务类企业,以确保城市正常运行和稳定、实现社会效益为主要目标,引入社会资本。

可见,主导部门对上海国际集团的定位是既要以完成战略任务或重大专项任务为主要目标,也要以市场为导向。

在3月17日浦发银行临时停牌并发布将受让上国投的控股权之后,上海国际集团便组织召开中层以上干部大会,会议主旨是让各级领导做好员工的安抚工作。据了解,上海国际集团内部员工最大的担心是:不再直接控股优质金融企业,会让集团的利润收入锐减,员工薪酬自然也会降低。

## 天津将加快国有资本集中

□本报记者 李香才

天津市日前公布进一步深化国资国企改革的实施意见。意见提出,加快国有资本从传统产业向现代制造业、现代物流、金融等现代服务业、战略性新兴产业集中。进一步优化国有资本在城市基础设施、能源保障、民生等领域的资源配置,重点提供公共服务,保障城市经济安全,保护生态环境。到2017年底,90%的国有资本聚集到重要行业和关键领域,国有资本布局聚集到40个行业左右。

意见提出,加快劣势企业与低效资产清理退出。属于低效资产范围的企业,原则上整体退出。采取股权转让、引入社会资本改制、合并、资产和债务重组等方式,实现国有资产清理盘活。对资不抵债、扭亏无望的企业和“壳”企业,采取依法破产、清算注销等方式,实现国有资本退出,并妥善安置好职工。到2017年底,600户低效企业退出市场。

加大集团层面资源整合和重组。按照产业相近、行业相关、主业相同的原则,通过合并、划转、并购等多种方式,加快推进资源整合,打造优势产业集群和城市竞争力的核心载体。到2017年底,集团调整到35家左右,形成10家以上品牌优、效益好、行业领

先的大企业集团。

加大竞争类企业重组。围绕完善和提升产业链,发展先进制造业、现代服务业和战略性新兴产业,依托重点集团,推进资源整合,加快建设主业创新能力强、资本运作能力强、整体竞争力强的大集团。对产业链相连、价值链相关的集团,应加快做实,成为市场竞争的主体,提高资源配置能力和管控能力。对产业链联系不紧密、价值链关联度不高的集团,逐步打造或组建为国有资本投资公司。到2017年底,力争2至3家集团进入世界500强。

意见提出,引进各类社会资本积极发展混合所有制企业。加快国有资本资本化步伐,重点引进外资、民营、机构投资者等社会资本,在资金、技术、市场、管理等方面加强战略合作,通过资本对资本,实现国有资本与非公资本交叉持股,相互融合,打造一批体制新、机制活、市场竞争优势明显的混合所有制企业。鼓励民间投资主体通过出资入股、收购股权、认购可转债等多种形式,参与国有企业改制重组。不同投资主体可以共同设立股权投资基金,参与国有企业改制重组,共同投资优势支柱产业、战略性新兴产业,开展对外投资。积极探索混合所有制经济实行企业技术和管理骨干持股,形成资本所有者和劳动者利益共同体。