

# 天然气热值计价有望今年试点

业内呼吁尽快与国际接轨

□本报记者 王颖春

在日前召开的广东油气商会2014年第九届国际LNG会议上，与会人士普遍认为，在进口天然气依存度越来越高，国内气源越来越多样化的情况下，尽快在国内开展天然气热值计量和计价，对中国天然气行业健康发展，已显得时不我待。对此，中国证券报记者了解到，有关部门已经开始研究天然气热值计价的有关工作，并有望在今年开始进行试点。

业内人士也认为，在市场净回值逐步解决国产和进口天然气价差，阶梯气价进一步引导民用气合理消费后，天然气价改的下一步目标，是完善天然气定价的科学性和公平性。在部分地区或行业，逐步探索天然气热值计价，将是深化天然气价格改革、完善天然气价格形成机制的必然路径。

## 影响用户使用

“93号和97号汽油因为异辛烷含量不同价格还不一样，不同热值的天然气怎么能按一个价格来卖呢？”在刚刚召开的第九届国际LNG会议上，不少与会人士对天然气热值计量表示出了密切关注。

我国现行天然气的计量基础是体积而非热值，天然气计量基本单位是立方米，这种计量方式无法体现天然气的真实价值，“不同质却同价”在现实操作中带来了一系列问题。

例如，西一线、西二线热值并不相同，但反映到计量上，却有可能是同一价格。在相同天然气价格水平下，天然气按体积计量和结算，对使用低热值的天然气用户明显不公。以全国天然气年消费量2000亿立方米，平均门站价格2.5元/立方米计算，如果有5%的天然气热值差异，反映到价格上，意味着我国每年天然气计量误差价格在250亿元左右。

由于无法做到精确计量，使不少奸商也钻起了制度的空子，给天然气“注水”。



新华社图片

一位广东地区从事天然气贸易的人士私下告诉记者，在民用气中充氮是业内普遍做法，尽管充入惰性气体是保证天然气使用安全的必要步骤，但是充氮比例是多少，却没有人监管。他了解到某些项目充氮比例在20%以上，这意味着老百姓花了天然气的价格，买回来的却是在空气中占比70%的氮气。

而在工业用气上，广州一位燃气电厂经理表示，由于缺乏热值计量标准，不同热值的天然气进入燃气机轮，不但会影响到做功效率，严重的还会影响到机组寿命和安全。目前在实际操作中，只能通过锁定气源来解决这一问题。

“热值计量在西方国家已经很普遍，但在中国却才刚刚开始。”据港华投资副总裁黄伟强介绍，港华在香港供气，就是按照统一热值，再结合体积计算价格，但在内地目前还很难进行操作。

## 国际接轨需要

除了精确计量需要天然气尽快由体积计量升级为热值计量外，另一个原因是，体积计量和计价，已经难以适应

多气源、多类型、多路径联网供气的天然气销售格局。

目前，我国进口LNG的交接和结算都是按热值计量，进口管道气也直接或间接按热值计价。北美、南美、西欧、中东和亚洲的大多数国家的天然气交易合同，虽然在计量单位上有所差异，但大都采用天然气能量单位结算费用，输送和终端消费同样如此。

但是进口天然气在进入国内后，却开始按体积计量。例如，港华参股的大鹏LNG从澳大利亚进口来的天然气，在与澳方交接和结算时，是按热值计量，但转销国内却开始按体积计量。

据预测，到2015年，我国天然气对外依存度将超过35%，其中进口中亚气、缅甸气、卡塔尔LNG、澳大利亚LNG的占比分别为79.7%、8.3%、7.7%、4.3%。两种不同的计量和结算方式，既影响进口天然气的境外采购，又影响国内销售，有碍中国天然气市场国际化进程。

除海外气源外，未来西北地区的煤制气，西南地区的页岩气，以及山西河南的煤层气，在热值方面都会有较大差

异，随着国际气源和国内气源的混输和销售，由于气质和热值不同导致的天然气计价纠纷也将越来越多。相对而言，按热值计量和计价，可以消除体积计量产生的争议，更利于国内天然气行业的发展。

## 开始酝酿试点

中国城市燃气协会秘书长迟国敬在接受中国证券记者采访时表示，天然气计量改革是一个循序渐进的过程，阶梯气价实行后，将气量式燃气表更换成金额式燃气表，或者更换成互联网表，都不是计量改革的最终结果，未来的计量改革必须要考虑到天然气热值。

中国证券报记者了解到，有关部门已经开始研究天然气热值计价的有关工作，并有望在今年开始进行试点。业内人士也认为，在市场净回值逐步解决国产和进口天然气价差，阶梯气价进一步引导民用气合理消费后，天然气价改的下一步目标，是完善天然气定价的科学性和公平性。在部分地区或行业，逐步探索天然气热值计价，将是深化天然气价格改革、完善天然气价格形成机制的必然路径。

业内人士认为，未来需要国家进一步完善热值计量的实施标准，建立更高水平的天然气量值溯源体系，建立天然气质量监督体系，出台合理的天然气热值价格政策，支持和引导天然气实施热值计量和计价。

除标准外，目前推广热值计量仍面临一系列技术问题。例如，目前国内主流天然气燃气表供应商，尚未有成熟的热值计量燃气表产品面世。中国证券报记者15日在2014年中国国际燃气供热技术与设备展览会上看到，参会的燃气表上市公司中，有金卡股份、新天科技、积成电子等，上述公司均未有基于热值计量的燃气表产品展出，我国热值计量尚有不少基础工作要做。

“没有国产表可以买进口表。”不过，在上述广东燃气电厂人士看来，只要国家下决心推广热值计量和计价，这些问题都很好解决。

# 小股东施压大股东 东方宾馆两议案遭否决

□本报记者 常仙鹤

在4月15日召开的东方宾馆2013年度股东大会上，《关于投资大角山酒店的议案》以及由中小股东提起的《关于罢免公司全体董事的议案》未能获得通过。

公开资料显示，2013年8月，公司2013年第一次临时股东大会审议未通过《关于不参与投资大角山酒店的议案》。为履行上述股东大会决议，公司在2014年3月14日晚间公告，考虑到南沙地区未来的发展前景和公司的长远战略，公司拟通过增资方式以现金投资大股东岭南集团全资子公司岭南花园大角山酒店，投资金额为10810.50万元，在大角山酒店原投资的基础上增资至20810.50万元。完成投资后，公司将持有大角山酒店51%的股权，成为大角山酒店的控股股东。

“投资的前八年基本不赚钱，而且又造成新的同业竞争。”有中小股东在股东大会现场提出异议。由于是关联公司，在该议案的表决中控股股东岭南集团需要回避。表决结果显示，有90.4%的

中小股东对该议案持反对意见，该议案未获通过。

对于东方宾馆投资大角山酒店项目，张竹筠表示，无论从南沙区域的未来发展潜力，还是从东方宾馆开拓新的客源结构，从单一商务型酒店向商务型、旅游度假型酒店转型的角度出发，都有利东方宾馆未来战略发展。尽管投资初期可能会影响到公司的盈利情况，但这也是酒店行业投资回收期长的规律。

## 中小股东谋自救

据了解，小股东罢免董事源于对大股东未能勤勉尽职和履行相关承诺的不满。岭南集团曾于2009年通过股权转让成为东方宾馆控股股东，承诺两年内整合集团内的酒店业务、优化资源配置。不过，2012年4月，东方宾馆终止重大资产重组。自此，股价已出现大幅下滑。东方宾馆今年3月底发布公告称，

将积极督促岭南集团推进同业竞争问题的彻底解决。

东方宾馆4月1日晚间公告，个人股东王振华和梁树森提议罢免全体董事，提案称公司董事未能履行勤勉尽责的义务。王振华和梁树森合计持有公司股票8508089股，占股份总数的3.15%。根据公司公告，王振华自2013年半年报首次出现并位列第四大流通股东，而梁树森则从2013年年报首次出现并位列第四大流通股东。而截至2013年末，东方宾馆大股东岭南集团合计持有东方宾馆51.55%的股份。

“未来还将继续增持。”提案罢免全体董事的小股东表示，建议东方宾馆向大股东索要履行收购承诺及制造同业竞争的赔偿。

有业内人士指出，小股东此举反映出股东文化的觉醒，催动大股东履行承诺并解决同业竞争问题。

# 英富森瞄准“企业信息服务入口”

□本报记者 傅嘉

新三板公司英富森2013年实现营业收入1342.32万元，同比增长55.42%，实现利润总额261.36万元，同比增长115.69%。在迈入千万门槛之后，公司业务规模扩张脚步仍未停止。

“今年将进入高速增长期，通用软件产品销售进入全面推广期，公司计划营业收入超过4000万元。”英富森总经理尹科对中国证券报记者表示。

据了解，英富森近期启动了A轮融资，主要为夯实公司各个业务分支，并瞄准当前火热的“企业信息服务入口（企业搜索与社交）”以及行业文本大数据领域。

## 深耕信息领域

英富森主营业务专注于信息服务与知识服务相关软件产品的研发、销售、技术服务与咨询服务。公司产品主要分为四大类，信息服务软件、知识服

务软件、知识利用发现软件和行业元数据中心平台软件等，主要应用于教育、文化、科研、图书情报机构、政府机关、企事业单位的信息（知识）服务与管理领域。

受益于行业景气度高企和自身业务的开拓，公司去年收入同比增幅超过50%，利润增幅超过100%，显示了较高的成长性。按照公司规划，今年将冲刺4000万元的收入规模，这意味着今年的收入增幅有望达到300%左右。

公司管理层向中国证券报记者表示，公司的核心竞争力在于对文本信息深层次处理的一系列精细化服务和核心技术储备。

据咨询机构Gartner预测，文本、格式文档、电子邮件、表格、图像和音视频等非结构化信息占信息总量的80%以上，正成为增长最快的信息类型。目前大多数机构和单位都逐渐意识到各类信息的重要性，正通过非结构化信息的处理来支撑自身业务，由此将带动信息

## 整合研发资源

据中国证券报记者了解，英富森目前正在筹备自挂牌新三板以来的首次定向增发，本次定增拟发行数量不超过500万股（含500万股）。

募集资金投向重点在于公司文本大数据和领域词网（WordNet）方面的建设。据公司业务人员介绍，公司前期已经在元数据仓储项目上打下了坚实的基础，此次增发将使得公司元数据仓储从点的层面带到面的层面，实现行业元数据元数据中心的建设，并在后期与数据中心对接。领域词网技术是公司的核心竞争力之一，词与词之间新型算法是英富森占据“企业信息服务入口”的专业利器。本次增发后，公司今年计划在武汉建立分公司成立专门技术团队，深度整合公司的基础研发资源。

针对软件行业的发展，尹科认为，需要把软件技术当作工具，依托某个业务更好地服务于行业和客户，公司才能做大做强。

## 拟定增募资收购盟将威 当代东方布局影视业务

当代东方公布定向增发预案，计划向当代文化、南方资本、厦门旭熙、厦门华鑫丰等8名特定投资者非公开发行股票不超过23148.15万股，发行价格为10.80元/股，预计募集资金总额不超过25亿元，其中11亿元用于收购盟将威100%股权，5亿元用于增资盟将威补充影视剧业务营运资金项目，2.3亿元用于增资当代春晖并投资辽宁数字电视增值业务项目，6.7亿元用于补充流动资金。

根据当代东方与盟将威实际控制人徐佳煊及其股东签署的盈利预测补偿协议，盟将威2014年至2016年的净利润分别不低于1亿元、1.3亿元和1.69亿元。盟将威近三年营业收入增长较快，2013年营业收入同比增长1420.89%，净利润同比增长1562.27%。盟将威已具备影视剧投资、制作、发行的完整业务能力，收购完成后，公司得以在影视剧制作发行业务进行布局。（李香才）

## 神州泰岳牵手比亚迪戴姆勒 签车载终端产品和服务协议

神州泰岳公告，公司下属控股子公司奇点新能源国际技术开发（北京）有限公司与深圳市比亚迪戴姆勒新技术有限公司（简称“比亚迪戴姆勒”）达成框架协议，比亚迪戴姆勒拟向神州泰岳购买车载终端产品和服务，合作期限为两年。

根据协议，比亚迪戴姆勒在北京市场销售的所有电动汽车唯一使用奇点国际的车载终端，且其在北京以外其他区域销售的电动汽车优先采购安装配点国际的车载终端。

据悉，该车载终端是奇点国际自主研发的用于车辆信息采集和信息服务的高科技产品，具有全球卫星定位、远程诊断和服务等功能，主要应用于新能源汽车和各种功能车辆的联网与实时服务。奇点国际已协助比亚迪戴姆勒的电动汽车通过2014年北京市电动汽车车端地方标准准入测试。

神州泰岳表示，上述合作是公司无线通讯技术在新能源汽车车联网领域内的具体实践与应用，是公司技术创新能力、研发实力的综合体现。

比亚迪戴姆勒是由比亚迪汽车有限公司与戴姆勒股份公司共同设立的合资企业，于2010年成立，总部设在深圳，专注于新能源汽车技术研发。（钟志敏）

## 乐视网拟设立并购基金

乐视网公告，拟使用自有资金1000万元与关联方乐视控股联合发起设立金融投资和并购业务的基金，暂定名为领势投资基金，公司董秘张特将参与基金日常监督和管理。

公告称，领势投资基金将聚焦于乐视生态产业链上下游相关标的公司，以提前布局与乐视生态相关的内容产业、互联网应用、移动互联网、云计算和智能终端等领域。据介绍，此次联合成立基金的组织形式为有限合伙企业，总规模预计5—10亿元。乐视网作为基金的有限合伙人，出资总额1000万元，乐视控股或其子公司出资总额9000万元，乐视控股或其子公司为有限合伙人，剩余部分的出资由乐视控股负责对外募集。（钟志敏）

## 掌趣科技拟参股创投基金

掌趣科技公告，拟使用自有资金2000万元投资上海冠润创业投资基金企业（有限合伙），持有上海冠润24.39%股权。

据介绍，上海冠润是日本Cyber Agent Ventures旗下基金，主要从事于早期移动互联网团队的投资，以国内智能手机相关企业为重点投资领域。

此外，该基金有限合伙人中还包括深圳市腾讯网络计算机有限公司，后者于2010年被腾讯收购，其出资比例同样为2000万元。（钟志敏）

## 中国化学去年净利增长近一成

中国化学16日披露年报。公司2013年实现营业收入617.3亿元，同比增长14%；实现归属母公司股东的净利润33.6亿元，同比增长8.9%。公司拟每10股派1元。

公司同日披露2014年一季报。一季度实现营业收入144.39亿元，同比增长16%；归属于上市公司股东的净利润6.8亿元，同比增长9.7%。

2013年宏观经济增速继续放缓，全球经济复苏缓慢，传统化工效益下降、投资减少，新型煤化工项目进展较慢，行业内竞争日趋激烈。面对这样的形势，公司收入和利润增速较上年出现一定程度下滑，但主营业务仍保持平稳增长。

新型煤化工方面，2013年国家陆续批准多个大型新型煤化工项目，调整了能源替代战略规划，提出加大煤制天然气、煤制油和煤制烯烃项目的示范与建设力度。2014年宁夏、内蒙古、陕西、新疆等地将陆续启动建设多个大型煤制天然气和煤制烯烃项目，积极参与和开发新型煤化工市场仍是公司工作重点。

中国化学表示，将通过持续创新和精细化管理，推进多工程领域的全过程服务和产业运营、资本运营，实现规模和效益的同步增长。公司将大力开拓新材料、新能源、节能环保等市场，发展市政建设、房地产建设等领域的业务。

根据公司经营计划，2014年公司计划完成新订单880亿元，实现主营业务收入687.1亿元。（陈静）

## 仪电电子推出100寸激光电视

4月15日，仪电电子率先发布INESA 100寸“晶绽”激光电视产品，揭开了国内电视技术变革的序幕。

INESA “晶绽”激光电视采用成熟的固态激光光源技术。激光是自然界频谱纯度最高的光源，饱和度超高，色彩还原性甚至超过LED光源，可带来极致色彩体验。光源寿命长达20000小时。INESA高清激光电视可实现人机互动，通过App下载等可实现手机等智能终端与激光电视的互动，享受丰富的节目源。

仪电电子研发工程师表示，INESA晶绽高清3D激光电视的人性化细节设计也非常贴心，唯美的工业设计让产品充满质感，观看时不用考虑环境光干扰，屏幕可以有效过滤环境光。

仪电电子总经理顾德庆表示，传统的平板电视受尺寸与价格等因素限制，无法为消费者实现百寸以上超大视觉效果，激光电视的问世，弥补了这一缺憾。仪电电子希望借助激光电视的发展契机，推出更符合中国市场、色彩表现更出众、功能更强大的电视产品，重新确立本土品牌在电视行业的地位。（万晶）

## “智城模式”再获复制 延华智能发力智慧城市

延华智能4月15日晚公告，公司拟与遵义市投资（集团）有限责任公司共同投资设立遵义智城科技有限公司（暂定名），拟注册资本3000万元，其中公司以自有资金出资1650万元，持有55%股权，遵义市投资公司出资1350万元，持有45%的股权。

双方约定，遵义市投资公司所持遵义智城股权，在遵义智城经营达到一定的规模和效益，并符合中国证监会关于上市公司定向增发的相关规定条件后，可由延华智能通过证券市场定向增发收购。

遵义智城公司定位为“国内领先的智慧城市服务与运营商”。延华智能拟通过此次合作，全面参与遵义市智慧城市建设。

经过三年转型调整，延华智能初步完成了从“智能建筑系统集成商”向“智慧城市服务商”的转变。公司2011年底和武汉城投合资设立了武汉智城，创立了建筑企业与地方政府联手合作的新模式，目前已经形成了比较成熟的商业模式。（汪珺）