

一带一路  
山东机遇

TSINGTAO 青島啤酒 特约报道  
中国品牌 世界味道

解决了技术问题,也就解决了市场问题

# 究矿以洁净煤搏未来

“今年卖煤怕是挣不了多少钱了。”2015年夏,潍坊煤炭零售商宋文波曾在接受记者采访时说。

每当供暖季来临,宋文波都开着三轮车往附近村落里的老客户家中送煤。尽管顾客数量稳定,但是“收购价在降,今年肯定就卖不上价去了。”宋文波说,不时出现在新闻中的煤炭市场变化,已经实实在在影响到他的收入。

处于销售链条顶端的煤炭企业,对此的体会要比宋文波更深。“目前我国煤炭市场供大于求的数量在3亿吨左右。”9日,究矿集团总经理、党委副书记李伟告诉本报记者,煤炭的价格,还没有完全到底。

2015年起,“史上最严”环境保护法开始实施,煤炭市场逐渐走向低迷。李伟的判断是,在接下来的一段时间内,虽然煤炭在我国能源消费结构中的比例将不会有剧烈波动,但安全系数低、效率低下且产量较小的煤矿,将面临淘汰的可能。

“安全、高效、洁净、绿色环保,肯定是未来煤炭生产的方向。”李伟说,随着智慧矿山等技术的推广,究矿集团在煤炭开采方面的安全、人工等成本大大降低了,“像我们在陕蒙基地的金鸡滩煤矿,年产量上千万吨,用工数量却仅有600余人,开采效率不言而喻。”

在很多人眼中,煤炭的大量消费是造成目前我国雾霾现状难以扭转的原因,可在煤炭业内人士看来,煤炭本无罪,是人们对煤炭的不洁净利用方式导致如今窘境。

在国家层面,洁净煤技术被提到战略规划高度。2012年,科技部下发了洁净煤技术科技发展“十二五”专项规划。据介绍,洁净煤是指煤炭从开发到



“环保红线”也给煤炭企业带来了新的市场机遇。(资料片)



创新发展看 鲁企

2015年起,“史上最严”环境保护法开始实施,污染物减排步伐加快。几乎与此同步,全国煤炭市场也走入了日趋低迷的冬季。此种形势下,究矿变身“技术控”,提前转型布局,希望以超洁净煤技术抓住未来。

本报记者 刘德峰

利用全过程中,能减少污染排放与提高利用效率的加工、燃烧、转化及污染控制的产品的总称,像“超超临界发电”等先进燃煤发电技术,煤基清洁能源技术等,均包含其中。

而超洁净煤,则是煤经物理和化学方法精制得到的灰分含量不超过1%的超低灰、超低硫精煤。“超洁净煤技术为煤炭高效、清洁利用提供了新途径。”究矿集团副总经理、UCC技术研发领导小组组长来存良说,UCC技术可以让煤直接燃烧的能效转化率达到40%,降低25%—30%的温室气体排放,并使超洁净煤的灰分含量下降到0.2%。

在究矿集团,超洁净煤技术被视为该集团未来发展的“牛鼻子”。2009年,究矿澳洲并购原澳大利亚非利克斯资源公司,承接了其拥有的超洁净煤能源公司和超洁净煤加工技术(简称UCC技术)的研发工作。截至2015年初,究矿澳洲超洁净技术项目已花费约5800万澳元。今年上半年,该技术已经在澳大利亚、中国、日本、英国、加拿大、德国、印度、新西兰、俄罗斯、南非等12个

国家申请并获得专利认可,专利权归究矿国际拥有。

8月23日,究矿集团在榆林投资的煤炭间接液化制油项目一期工程实现了全流程贯通。目前,该生产线已实现盈利。

据李伟介绍,截至目前,究矿已成功开发出厚煤层综放开采、水煤浆气化、粉煤加压气化、煤炭间接液化等国内领先、世界一流的核心技术。究矿集团已经变身为一个“技术控”。

“在洁净煤技术研究上,企业的动力非常大。”前瞻产业研究院在相关报告中指出,“这是因为他们越来越清晰地认识到,掌握了技术也就掌握了先机,解决了技术问题也就解决了市场问题。”

不过,由先进技术转化为实实在在的市场价值,仍需要一个过程。“我们正在想办法缩短加工流程,并进一步降低成本。”李伟说,现在本位煤也就300元左右每吨,加工成本要再加上100元—200元。在煤炭、石油价格低迷的情况下,如不能有效降低成本,煤间接液化生产出来的油,就没有多大的市场价值了。

CEO

一周财经言论

马云:

不是把村里地主斗死,农民就会富起来

“这几年,我在网上看到最多的言论,就是BAT挡住了中国创新、创业的大门,这三座大山在,我们怎么会有机会?就像20年前,我怪比尔·盖茨,怪IBM,怪他们把机会都拿走了。”

——马云说,我想告诉大家的是,不是把村里的地主斗死了,农民就会富起来。BAT依旧会继续发展,但创业者是有机会的,因为今天创业的环境,基础设施、融资环境比以前好得多。

“依靠法律保护创新才是低成本。其实我们原来是保护不了的。那时,我们把软件截成一段一段的,藏到我们的芯片里面,拿到美国去加工,间接地利用美国的知识产权保护来保护了我们的知识产权。”

——任正非说,当时称这个战略叫软件硬化。为了做这些弯弯绕的事情来保护自己,华为多了好几千人,每年多花几亿美金,比别人成本高。

创富荐书

《逃离不平等:健康、财富及不平等的起源》

作者:安格斯·迪顿



本书作者是今年诺贝尔经济学获得者。这本书主要从健康和财富这两个角度来阐述不平等的问题。将经济学、历史学、人口学、心理学等诸多学科的知识融入其中,为我们讲述了生活和社会是如何越来越好,为什么进步会发生,以及进步和不平等之间的相互作用。

“如果你是中央银行行长,你知道美国早晚要加息,你可能也有加息的压力,因为你如果不加息的话,可能很多资本会从国内流出。但另一方面,如果本国经济相对疲软,应该放松宏观政策,包括货币政策,可能要做的的事情是降息,而不是加息,所以这两个想法就会产生矛盾。”

——亚洲开发银行首席经济学家魏尚进分析称,资本流出会对那些依赖国际资本发展的国家造成很大挑战。

“中国加入世贸组织前我们讨论最多的是,对美国要开放农产品市场、金融市场和汽车市场,这三个行业都将会迎来灭顶之灾。但是经过了十几年的发展,发现这三个领域在中国的发展都是非常快的,进入世界贸易组织之后,中国变成世界第一大贸易国。”

——瑞德证券亚洲首席经济学家沈建光认为,美国牵头设立的TPP也并没有那么可怕。

本报记者 张頔 整理

上个月,在马里首都巴马科,雷沃重工向马里农机协会交付了200套农机设备。这个活动,居然惊动了马里总统亲临现场,试驾雷沃拖拉机。

这其实是一个总价值超过1亿元人民币的大单,包括5000台拖拉机及配套农机具政府采购大单。这些来自中国的农机具,将马里安松戈省的农民费昂雷

次带领山东企业去非洲国家考察。在他看来,目前非洲社会的发展水平相当于国内上个世纪七八十年代的水平,对低档产品的需求量非常巨大,很适合国内中小企业在这里寻找投资机会。

杜永利认识青岛一对夫妇,到非洲三四年了,在加纳首都开了照相馆,之后又到科特迪瓦设点,连开了好几个,生意非常火

端市场占有率近70%。

目前,瑞贝卡在尼日利亚、加纳都已设厂。在非洲设厂,最大的优势是劳动力成本低。一个熟练工月薪100美元,相当于国内的五分之一;不光劳动力成本低,土地、水电、税收能享受当地政府的极大优惠。

这些打上中国烙印的“非洲造”假发,低端的销往非洲,高端

透露,现在正值行业低迷期,一个钻石毛矿有时候砍价能砍掉一大半。但这个毛矿到底能开采出多少钻石谁也说不到。

从投资安全性考虑,杜永利建议国内中小企业去非洲做一些投资额几百万、大众型资源类项目。比如埃塞俄比亚的芝麻,出油率在50%以上,目前,青岛派昌集团就在埃塞俄比亚芝麻进口项目。加纳则是全世界最重要的可可粉生产基地,但要做可可粉进出口贸易,得和加纳可可局进行谈判,加入当地的协会。

杜永利说,现在国内中小型民企产能过剩,有产品,有资金,而非洲有市场有资源。一些民企老板,手上有几个亿就不想动了,没有冲劲了。山东省民间对外交流合作商会组织了几次山东中小民企对非洲的商务考察后,这些老板在和当地企业谈时都很有诚意,但回国后就犹豫了,要么怕投资的国家发生政变、战争,要么担心优惠政策有变,又担心水土不服。

前文中提到的派昌集团的董事长刘希军,在加纳谈可可项目时,不光与加纳贸工部、可可局以及相关企业谈,还与加纳政府及民间协会企业界深入接触,交了不少朋友。回国后,刘希军在融资、税务、人才、法律、企业文化等方面聘请专门人才进行辅导。由于做了充分准备,派昌集团对去非洲投资发展底气也足了。

对此,中国驻加纳大使馆商务参赞也说,来非洲投资最少应当在这里呆上三个月,不但应了解掌握融资、运输、人工、土地、税务、材料、销售等基本要素,更要体会感受当地风土人情,如果能够与当地人交朋友,投资办企业将会事半功倍。

中国假发、拖拉机风靡非洲

## 民企老板手握几个亿 干吗不去非洲试试

一带一路背景下,非洲已成为投资热土。那么,非洲最适合什么规模的企业投资?中小民营企业适合什么样的项目?去非洲投资设厂又该注意什么?

本报记者 刘帅

从繁重的劳作中解脱出来。

而阿尔及利亚还没有拖拉机生产工厂,这个国家甚至还效仿中国搞农机补贴,提高农民购买农机的热情。也给了雷沃重工这样的中国农机制造商斩获大单的机会。非洲风沙大,雷沃重工专门开发了干湿两极空滤的空气净化系统,有效降低了发动机早期磨损。目前,雷沃重工的非洲业务量已经占到这家公司海外业务量的三分之一。

“非洲市场的机会太多了!”山东省民间对外交流合作商会执行会长杜永利感叹。杜永利曾多

爆,因为非洲人逢结婚等喜事都喜欢拍照留念,这对夫妻一年能挣好几万,现在都在非洲买别墅了。

非洲假发市场需求量巨大。在非洲一些经济状况较好的国家,一个女性甚至愿意拿出收入的1/3甚至一半来打理假发。新华锦集团下属发制品公司去加纳考察,参观过河南瑞贝卡集团在加纳特马自贸区的假发工厂。这家2011年投产的假发工厂,目前雇了超过1000名加纳员工。而瑞贝卡在尼日利亚成立的公司旗下的NOBLE品牌,在非洲高

端的销往欧美。从非洲出口到欧美的高端假发,缴纳的关税是从中国出口的三分之一。在运输成本上,从非洲出口到英吉利海峡乃至欧洲沿岸、美国东西海岸,仅相当于从国内出口的一半费用。

非洲国家蕴藏着丰富的资源,这种资源性项目比如钻石、石油、贵金属矿藏,利润非常高,但同样风险也相当大。世界最大的钻石供应商戴比尔斯有意出售南非金伯利钻石矿坑。从前年开始,新华锦集团就开始和其谈判,但这笔涉及上亿美元投资的项目到现在还没谈下来。杜永利