

“节约能源就等于生产能源,节约能源就是创造利润。”作为最大的发展中国家,中国的低碳经济和技术有自己的定义、实质内容和发展模式

低碳经济:中国有自己的路要走

INC. 焦点

■本报记者 杨兆敏

作为地球村的成员,每个国家都要面对气候变化带来的问题。不过,环顾全球,几乎只有中国被尴尬地夹在历史的“三明治”中间——最大的发展中国家,自身是世界工业化进程中污染的受害者,现在却被别人看成了新兴的污染加害者。

中国是个负责任的大国。在政府的强力推动下,从1990年到2005年,实际温室气体排放量已经降低了46%左右。在哥本哈根气候峰会上,中国还向世界承诺,到2020年,中国GDP二氧化碳排放强度将比2005年降低40%到45%。

可是,发展中国家还要维护自己的发展权利。与已经走过高污染、高排放发展之路的发达国家相比,中国需要探索不一样的低碳发展模式。

以煤为主;
绕不开的能源结构

“作为发展中国家,我们讲的低碳经济和技术有自己的定义和实质内容——我们主要是提高优化能源的利用方式、发展可再生能源及提高环境质量等,目的是为经济转型和结构调整打好基础。因此,我们提出的低碳经济与发达国家讲的并不一样。”2009年12月26-27日,第九届中国经济论坛在哈尔



滨召开。科技部副部长刘燕华在论坛上全面解读了中国低碳经济的全新发展模式。

众所周知,发达国家提出的低碳发展模式,是基本解决了工业化对环境的传统影响之后所倡导的新的发展模式。“中国发展的低碳经济是根据自身可持续发展的需求而采取的主动行动。”刘燕华说。

我国尚处于重工业化为主的工业化周期和大量农村人口向城市转移的城市化中期阶段,以煤为主的能源结构要经过一段时间才可以有根本转变。这是中国发展低碳经济必须面对的国情。刘燕华由此认为:“开发适合我国国情的能源和环境技术、新工艺和重大装备,为

发展低碳经济提供技术支撑,才是在绿色经济框架下,符合我国国情的低碳发展模式。”

“发展低碳经济的关键是技术创新。”刘燕华表示,目前世界各国已展开低碳技术研发的竞争,抢占新一轮技术革命的领导权。中国与发达国家的差距没有传统技术那样大,有的方面甚至与发达国家处在同一条起跑线上,因此,在低碳技术前沿的竞争中,中国存在抢占制高点的潜力。

降低碳排放:
节能外还要捕捉和循环利用二氧化碳

“发展低碳经济在技术层面上应从提高

能效和循环利用二氧化碳两个方面着手。”中科院可持续发展战略研究组组长牛文元在论坛上亮出自己的观点。

他认为,抓住以能源效率提高为中心的技术体系很重要,因为能源效率提升本身就等于减少了二氧化碳排放量。“工业、交通、建筑等三大领域二氧化碳的排放量在整个经济体系运行中占80%到85%,在这三大领域当中强制推行节能减排技术,是今后发展低碳经济的关键。”

“节约能源就等于生产能源,节约能源就是创造利润。”国家能源办副主任、国务院参事《能源法》起草专家组组长徐俊明观点明确。他说:“根据2000年到2020年我国能源中长期规划,在国家能源增长量中,将有一半是靠节约能源实现的。”

除了依靠节约能源降低碳排放量外,降低碳排放量的技术巅峰则是碳捕捉、碳固定、碳转化等一系列技术。

为“消除”工业生产过程中排放的二氧化碳,目前国际上采用CCS技术(二氧化碳收集和储存技术)。不过,运用这项技术费钱的同时也需要能耗,折合下来,捕捉存储1吨二氧化碳就产生出0.5吨二氧化碳,也由于这个原因,这项技术遭到质疑。

论坛上,中国工程院院士金涌向与会者传递了一个相关信息:“清华大学提出了另一种思路,以CCCS技术把二氧化碳循环利用,即通过化工方法使碳元素频繁地利用,把捕捉的二氧化碳‘封存’于工业产品中。”

哈尔滨宣言:
所有城市采取措施以实现减排目标

从2005年算起,中国节能减排工作走过了三个阶段:政府机构搞规划、搞方案,处于“一滴滴水、一度电、一张纸”的节能减排意识形成阶段,接着是“关灯、关空调”管理节能阶段,然后是“改换变频器,改换节电器”技术节能阶段。

“进入低碳经济时代后,需要科技型节能减排时,政府所发挥的力量应该更大。”中国人民银行节能办副主任辛小光说,“比如,由于缺乏完善的后评价机制等有效机制,我国当前仍有部分节能减排项目未落到实处。”

辛小光举了个例子。每逢“节能周”,每个单位都制定节能措施,有的将4部电梯停用两部。“两部电梯的使用频率会因此大幅提升,电耗同样会增加,同时还增加了人们的等候时间。”

辛小光分析说:“如果将这些因素综合起来进行后评价,停用两部电梯后的能耗将大大超过4部电梯同时使用的能耗。”“所以对于节能减排工作,应该有一个有效的评价机制。除了要考虑到能效和经济效益指标之外,还应该加上环境效益这个定量的指标。”

以此相呼应,在本届以“节能减排与生态文明”为主题的经济论坛上,40个城市的市长共同签署了《第九届中国经济论坛哈尔滨宣言》。这是我国第一个在节能减排与生态文明领域的城市间宣言,并倡议中国所有城市在未来十年采取有效的措施,努力实现“单位GDP二氧化碳排放比2005年下降40%-45%”的目标。

靠能力出来,回报是靠竞争出来。

选择与行业领先者合作

记者:上市在外部约束规范了青啤的管理,同时,也给青啤搭起了一个宝贵的融资平台。从青啤几笔大的融资来看,都选择了行业的竞争者,这是形势使然,还是有意为之?

金志国:如果青啤需要融资的话,众多社会资本很快就会向青啤靠拢。但是青啤选择了行业竞争者,因为,我看重的是行业领先者的“活资本”,也就是他们的专业知识、专业经验,而这些东西的价值远远大于“死资本”。

与这些领先者合作,我必须用“死资本”去搭一个桥,才能把他们的“活资本”导过来,把最值钱的东西不花钱地拿过来。

记者:在这种合作中,青啤收获了什么?

金志国:最初是和AB合作,当时AB是全球第一。我们在子公司上也和嘉士伯合作过。十年前和朝日深圳的项目也合作。再后来,英博收购了AB。在这些合作中,我们学到了很多。首先,英博那种改变啤酒竞争格局的魄力。其次,强大的融资能力,520亿美元可不是一个小数。第三,当它并购的时候,正好遇到金融危机,但它没有违约。如果换了有些企业,很可能是违约,赔点钱,重新再来。

记者:在“后危机时代”,你对行业未来的发展怎么看?

金志国:我们从2001年的第11位,进入到现在第7位。市场空间很大,行业之间的整合到很大。我觉得现在并购绝对是一个好机会。这个冬天,行业的增速慢了,但是大企业优化出来了。树在冬天是冻不死的,草都被冻死了。

很清楚,而且都有议事规则,用规则区分职能应该怎么做,用流程控制大家的决策。

记者:与此同时,青啤在企业内部也不断进行市场化的机制改造,这对青啤的成长意味着什么?

金志国:能不能成长看机制,不是看体制。为什么有一些国企也股份化了,但是一股不灵呢?就是因为它脱胎了,没有换骨。体制上变得简单,一个月就可以改变了,但是机制上变,骨子里东西的改变——从文化到习惯到分配机制等等,是很困难的。

记者:机制的突破,青啤主要从哪些层面着手?

金志国:内部市场化,最核心的体现在用人上,是不是把人才当资本。在有些企业看来,人都是成本,要给开工资。算小账,不看投入产出的关系。而青啤是能力导向、业绩导向,成本的高与低,是通过投入产出计算出来的。一个能创造一个亿利润的人力资本,你给他一千万,成本也不高。一个只能创造100块钱的人,给他90块钱就太高了。

因此,在分配上,青啤是按贡献拿钱。在选择人才的时候,岗位需要什么样能力的人,岗位的职责是什么、任务是什么、薪酬是多少,全部公开,大家竞争。在公司内部形成一种市场,这样员工的业绩是靠效率出来,价格

我国刷新火电机组低煤耗世界最低纪录

冯伟忠介绍,眼下该公司正着手研发“一种新型汽轮发电机组”的节能创新项目。这项技术可以在现有的材料和技术平台上,使目前超超临界机组在单位造价不变的前提下,能耗再降约5%。既能突破下一代更高参数大容量高效超超临界机组的发展瓶颈,又可为亚临界、超超临界机组的升级改造提供新的出路。

据悉,作为缓解上海“十一五”期间电力供需矛盾和实现节能减排目标的关键项目,短4年间,外高桥第三发电公司就自主研发并实施了“零能耗脱碳”等10项世界首创技术、“超超临界机组参数和运行方式优化”等6项国内首创项目,取得18项企业新纪录和9项国家专利授权。近期,该公司还被著名的《亚洲电力》杂志评选为“2009年度亚洲电力最佳环保电厂金奖”。

冯伟忠介绍,眼下该公司正着手研发“一种新型汽轮发电机组”的节能创新项目。这项技术可以在现有的材料和技术平台上,使目前超超临界机组在单位造价不变的前提下,能耗再降约5%。既能突破下一代更高参数大容量高效超超临界机组的发展瓶颈,又可为亚临界、超超临界机组的升级改造提供新的出路。

据悉,作为缓解上海“十一五”期间电力供需矛盾和实现节能减排目标的关键项目,短4年间,外高桥第三发电公司就自主研发并实施了“零能耗脱碳”等10项世界首创技术、“超超临界机组参数和运行方式优化”等6项国内首创项目,取得18项企业新纪录和9项国家专利授权。近期,该公司还被著名的《亚洲电力》杂志评选为“2009年度亚洲电力最佳环保电厂金奖”。



INC. 观察

■本报通讯员 段晓东
本报记者 杨明清

国际金融危机席卷而来,许多企业一筹莫展,进退失据,而青啤用规模空前的全球经销商大会,吹响了“冬季狩猎”的号角。在那之后,成功并购济南趵突泉啤酒;认股权证顺利行权,筹资11个亿;利润更是以70%-80%的速度攀升。2009年末,当人们开始用“后危机时代”描述当下的经济生态时,青啤则用上证所颁发的中国首个上市公司最佳董事会奖,为自己做了个漂亮的年度总结。

这是中国上市公司的最高荣誉。青啤获奖的理由是“依法规范运作,并不断提升公司治理水平”。其实,这也是青啤近几年来,特别是在金融危机背景下逆势增长的秘密。劫后余生的中国企业还没到弹冠相庆的时候,反思和检讨当是恒长的主题。而青啤公司治理的经验,相信是一个极富价值的镜鉴。为此,在青啤从上海捧回最佳董事会大奖之际,记者专访了青啤董事长金志国。

青啤骨子里是尊重规则的

记者:上市公司最佳董事会这个奖,分量很重,对青啤而言也是意义重大。因为,上市在青啤的发展历程中是一个很重要的节点,青啤现在的成功,很多就是在那个时候埋下的伏笔。

金志国:青啤是很早就在海外上市的公司,也是1993年在上海上市的公司,同一年在两地上市。真正在市场当中成长的青啤,也

就是这十几年,不到二十年。

青啤原来是国家的一个车间,只能人家叫你做什么你就做什么,原料从哪里来不要管,产品卖到哪里去也不要管。就像一条很名贵的宠物,常常把它做它是一只“家犬”,看着国家的脸色,领导的脸色做事。开放以后,这个“家犬”就到了市场上,市场上有很多狼群,狗和狼长得差不多,但在市场上就没有狗的位置,确实很惨。

记者:上市给了青啤蜕变的机遇。

金志国:青啤的成功,得益于上市,上市才使青啤活下来了。

大家都说,上市就是圈钱嘛,青啤上市,做得更多的是上市之后接受了资本市场的监管,特别是海外市场的监管。

当时很不舒服,很痛苦。作为“啤老大”,听谁管?国家的“宠物”,谁敢管?在资本市场上一下子有这么多的约束,就很痛苦,所以就被迫地改变了一些习惯。到今天才知道,当时约束的作用,没有当时的约束,没有一路的监管,就没有现在的青啤。所以从中也尝到了甜头,任何的权力必须有制约,任何的游戏必须有规则。否则,无论从方向上还是秩序上就会很乱,首先倒毙的是企业自己。

记者:这个过程也让青啤明确了市场环境,企业的生存之道、发展之道。

金志国:计划经济下,青啤的文化就是“好人做好事”,遵规守矩,严格执行工艺,把啤酒质量做好,这就是最好的商道。市场经济下,先做好产品不行,还要卖好产品。一直以来,青啤遵规守矩,按规则办事的传统没有丢掉。其实,青啤的骨子里,还是崇拜、尊重、需要规则的。

企业运作要规范就要有制衡

记者:要在日常的运营中做到规范,做到遵守规则,企业内部必须要有相应的制度保障,青啤是怎么做的?

金志国:在公司内部治理上,要想规范就要有制衡。公司董事会、监事会,我努力做到的就是不能成“花瓶”,不能有这个设置没有这个职能。所以董事会决定干什么,监事会决定什么不能干,经营层决定怎么干,这个分得

本报讯 上海外高桥第三发电公司1月4日宣布,经过持续的技术创新和优化,这家上海最大发电厂的2009年实际运行供电煤耗降至282克/千瓦时,刷新了2008年由该公司创造的287克/千瓦时世界最低纪录。

当日,该公司一项节能技术“广义回热系统”投用,这是继去年成功实施“零能耗脱碳”技术后的又一项世界首创节能技术。公司总经理冯伟忠表示,这两项节能技术的相继投用,使该公司两台国内单机容量最大、参数最高的国产100万千瓦超超临界燃煤发电机组进一步凸显节能减排优势。

冯伟忠称,与国内同类最先进机组相比,这两台机组每年可进一步节约动力煤20万吨以上,减排二氧化碳40多万吨,同时,机组的厂用电率小于3.53%,远低于全国平均数值5.88%,同样创下世界纪录。

燃煤电厂先进与否,主要看它的煤耗,特别是实际运行供电煤耗。这是火力发电厂最重要的考核指标,也是决定企业经济效益的重要因素。中国电力企业联合会统计数据显示,2009年1至11月份,全国平均供电煤

中国林业企业国际维权研讨会在京召开 专家呼吁积极应对林产品国际贸易摩擦

本报讯 2009年12月29日,中国林业产业国际维权研讨会在北京召开。在我国林业产业国际维权的过程中,我国林业企业多次取得了胜诉的结果,本次会议就我国涉林企业的国际维权问题进行了广泛深入的探讨。会上,全国人大常委会副委员长陈昌智为燕加隆公司颁发了“林业企业国际维权突出贡献奖”。

国家林业局局长贾治邦介绍说,我国已跃升为世界林产品生产 and 贸易大国,2008年林产品进出口贸易总额达到719亿美元,占到同类产品世界贸易总额的18%。随着林产品出口贸易的迅猛发展,出口贸易摩擦也日益突出,案件数量迅速增长,涉案金额不断增加,影响范围逐步扩大。

贾治邦特别强调,由于我国大部分林产品属于劳动密集型产品,林产品出口贸易摩擦不仅涉及我国经济利益,而且也关系到广大百姓的就业问题。因此,中国林产品企业必须积极应对这些摩擦,切实维护国家和企业的合法权益,推动林业产业健康快速发展。

据悉,燕加隆公司多年来积极应对来自外方的多种诉讼,继2004年加拿大反倾销反补贴、2006年美国“337调查”胜诉后,又于近日在德国知识产权临时禁令案中再次胜诉。

专利侵权赔偿主张,还打乱了Unilin对中国的歧视性收费策略,使Unilin被迫调低了向中国地板企业征收的专利授权费。

与会专家表示,燕加隆公司国际维权胜诉给中国林业企业国际维权鼓舞了信心,提供了宝贵经验。中国林业产业界应在全面分析林产品贸易摩擦现状、认真总结贸易摩擦经验教训的基础上,探索建立科学有效的应对方式和应对机制,最大限度地避免因贸易摩擦造成的损失。(增强)

INC. 随笔

■本刊特约主笔 刘勇

新年第二天,听到这样一则消息:高盛投行部门,2009年员工平均的年终奖约60万美元。即使是在收入颇丰的金融行业,这笔钱也超出丰收年景的预期。

我是从一位同学那里听到这个信息的。这位同学目前还在英国工作,也是从事金融行业。他的老板在雷曼兄弟破产后,出来筹建了新公司。他分析说,高盛年的丰收,并非筹资能力的突出,而是因为金融风暴中,雷曼

和美林都倒下,反倒把所有的业务都推给高盛做。换句话说,高盛投行想不赚钱都难。

要是放在国内企业身上,这种消息肯定会被冠以“取得2009年业绩全面胜利”的旗号,在一个大家都认为衰退的年景,获得逆市上扬,是许多本地企业负责人——特别是国企——喜欢在年终报告中添加的一笔。

这并非妄自揣测,不信你可以到各大媒体搜索一下,但凡有点成绩的,都会来这么几句。比如汽车行业,比如房地产,比如银行。在那些数量衡量标准上,把中国市场称为世界第一,是个不错的结果。如此以来,在世界第一大的市场中还能生存无忧的中国

企业,也就一定是能力出色的品种了。

但实际情况恐怕没那么乐观。正如高盛的丰收并非企业能力突飞猛进,那些在2009年取得“全面胜利”的中国企业,大多数也很难说是身强体壮。他们更多是借助国内的经济刺激政策,以及海外急于出手非核心资产的心态,暂时取得一些数量上的领先,并没有长期的战略规划。

我的同学告诉我,即使当初雷曼兄弟破产,但雷曼这些研究能力并没有因此而折损,如果当初中国某家金融机构收购雷曼部分业务,或许年底它真的可以像高盛那样,取得良好的收入。

难言的“全面胜利”

正如高盛的丰收并非企业能力突飞猛进,那些在2009年取得“全面胜利”的中国企业,大多数也很难说是身强体壮

和

企业,也就一定是能力出色的品种了。

但实际情况恐怕没那么乐观。正如高盛的丰收并非企业能力突飞猛进,那些在2009年取得“全面胜利”的中国企业,大多数也很难说是身强体壮。他们更多是借助国内的经济刺激政策,以及海外急于出手非核心资产的心态,暂时取得一些数量上的领先,并没有长期的战略规划。

我的同学告诉我,即使当初雷曼兄弟破产,但雷曼这些研究能力并没有因此而折损,如果当初中国某家金融机构收购雷曼部分业务,或许年底它真的可以像高盛那样,取得良好的收入。

这个猜想距离我们其实相当遥远。中国企业尽管虎视眈眈,却从未考虑过海外并购金融机构,大多数时候,手里攥着钱的中国企业,还是投向矿产资源和实业资源,比如2009年底,来自顺德的一家民企收购了海外30亿吨的铁矿资源。

矿产、实业,这些触手可及的资产,一旦收购,就可以迅速增加企业规模,增加企业在全局的布局,短时间内就能够将一个本土企业打造成世界格局的参与者。如果能够保持1-2年,那么企业自己也就算得,是抓住机会取得“全面胜利”了。

媒体在这种风潮中,多半也没扮演冷静

角色,而是一路追捧。我曾经在2009年底参加山东一家重工企业的商务会,在之后一周之内,充斥媒体头条的,都是这家企业如何逆市上扬,如何国际国内并购的话语。

在经济危机时刻,信心的传递的确能够带来经济的良性发展,但一味地传递正面信息,而忽略里面可能存在的风险,当风险逐渐积累之后,变成泡沫,就悔之晚矣。

2010年的中国经济面临了若干泡沫,从房产到金融系统坏账,从汽车新能源到庞大的就业人口,这些泡沫在通胀预期下,距离最后的危险并不遥远。一些海外的分析师,由于看不清形势,对中国市场和企业走势并不敢给予太乐观评估。

年初大雪一般会被认为是瑞雪兆丰年,但这次电视却数次用雪灾来形容。这是正确的表述。大雪的益处不言而喻,但带来的损害也同样明显。

同样,在企业界的“全面胜利”的指导思想下,我们也依然沉迷于岁末年终的文字欢愉之中。