从上世纪90年代开始，淮南矿业逐步探索煤电双赢之路——

煤企如何挣电力钱

本报记者 林火灿

聚焦

上世纪90年代，淮南矿业开始煤电一体化的探索，建成了矸石煤泥综合利用电厂。2003年，淮南矿业先后与上海电力、浙能集团均股建立淮沪电厂和淮浙电厂。目前，淮南矿业已经参股了国电、华能、华电等大型电力企业的15家电厂。

近日，淮南矿业集团有限责任公司与中国电力国际发展有限公司签署合作协议，双方将共同经营淮南平圩电厂三期工程。据预计，到明年7月，平圩三期的两台100万千瓦超超临界燃煤发电机组将相继投产，每年可消纳煤炭约500万吨，按当前的价格估算，年利润总额将超过7亿元。

“这一项目标志着淮南矿业在以本土动力煤全部就地消化为目标，推进煤电一体化的道路上又迈出了坚实一步。”淮南矿业电力公司副总经理马坤明说。

上世纪90年代，煤炭行业陷入低谷，淮南矿业开始煤电一体化的探索。淮南矿业党委宣传部副部长孙学海回忆，那时公司以生产低硫低磷的动力煤为主，适合火力发电，加之当时电力行业形势不错，淮南矿业就开始谋划拓展产业链条，建成了矸石煤泥综合利用电厂。

2002年，煤炭行业形势初见起色。为进一步解决好煤炭就地消化问题，淮南矿业提出了“建大矿、办大电、做资本”的战略构想。“当时，淮南矿业的年煤炭产量已跃升至7000万吨。如果只盯着挖煤卖煤，抗风险能力很弱。”马坤明说，为防范风险，淮南矿业将发展煤电一体化上升为长期战略。

2003年，淮南矿业先后与上海电力、浙能集团达成合作协议。淮南矿业以煤炭资源作为资本，与两家电力公司分别均股建立淮沪电厂和淮浙电厂，建成了4台60万千瓦超临界机组，电力公司也均股参与了配套矿井的建设和开采。

在这两笔合作中，煤电双方都认为达到了双赢的目的。

马坤明说，由于煤企与电企在煤电公司中各占50%的股份，在重点合同煤政策尚未取消时，不管合同煤与市场煤存在多大价差，淮南矿业都能有赚头——在煤炭板块少赚的钱，最终都可以在电力板块找补回来。

淮浙煤电有限责任公司凤台发电分公司党委副书记卢朝晖说，把煤从淮南运到浙江，每吨煤运费至少要80元，还要受制于运力。浙能集团“联姻”淮南矿业共建火电厂，实现煤炭就地消化，解决了运输问题。安徽的上网电价相对较低，输送到浙江后，电力企业还能赚取一定的差价。

卢朝晖介绍，重点合同煤取消后，电厂的煤炭购入价格基本上与秦皇岛港动力煤价格挂钩。得益于各占50%的均股模式，煤炭价格上涨时，表面看电力公司买煤要多掏钱，但其实浙能集团也能从煤矿开采中获得相应的收益。

淮沪煤电公司丁集煤矿党委书记王自建告诉记者，往年丁集煤矿吨煤利润大概在100元，而今年只有50元左右。不过，由于煤炭价格下跌而缩水的那部分利润，最终转移到了淮沪煤电公司田集电厂。不管煤电形势如何反转，煤炭价格如何波动，淮沪煤电公司都有利润。

“煤电双方利益的合理分配，是煤电一体化顺利推进的最大难点。”上海电力驻淮沪煤电丁集煤矿的代表徐有权说，在煤电一体化的探索中，煤电双方总是在“煤吃掉电”或“电吃掉煤”的问题上纠缠不休，这不利于煤电双方的长远利益。

记者了解到，2008年，淮南矿业主动参股电厂，进一步拓展煤电联营业务。目前，淮南矿业已经参股了包括国电、华能、华电等大型电力企业在内的15家电厂，权益规模达到1120万千瓦时。尽管今年煤炭价格持续处于低位，但淮矿电力预计盈利将达32亿元，这将弥补煤炭价格持续下跌给淮南矿业带来的损失。

新疆阿尔曼公司：

标准化美食飘香丝路

本报记者 乔文汇

经营之道

走进位于乌鲁木齐市领馆巷的“丝路食代”快餐厅，抓饭、烤肉、拌面的香气袭来，各种新疆美食琳琅满目。

“味道好，价格也亲民，来了外地朋友，我就带到这里品尝特色。”市民阿不都热扎克·库尔班点了一份素抓饭套餐、一份拌面套餐，“还不到17元，比其他餐厅便宜一半。”

“丝路食代”是新疆阿尔曼清真食品工业集团公司旗下的餐饮品牌，致力于将新疆美食标准化，打造新疆快餐连锁企业。今年5月，该公司的首家餐厅领馆巷店开业，每天客流量达8000人次。“新疆美食很有名，但没有固定的口味。”阿尔曼公司董事长热迪力·阿布拉认为，只有实现标准化，新疆味道才能走出新疆。

为实现标准化生产，2011年，阿尔曼公司投资1.8亿元建设了“新疆少数民族清真食品综合开发项目生产车间扩展工程”，总建筑面积达1.2万余平方米，包括近5000平方米的中央厨房和2000多平方米的冷藏、冷冻库。

阿尔曼“中央厨房”设在乌鲁木齐经济技术开发区，肉类、蔬菜等食材在此经过加工，成为80%的半成品，再利用急速冷冻技术进行保鲜并配送到餐厅。

标准化生产不仅使味道统一，还降低了生产成本。阿尔曼公司策划部主任再同古丽告诉记者，“建设初期投入比较大，但随着营业额的提升，平均成本会降低，目前餐厅利润率能达到20%至30%。”

随着“丝路食代”知名度的扩大，申请加盟的越来越多。“下一步，公司计划用5到10年的时间在全国建20家中央厨房、500家连锁门店。”再同古丽说。

实际上，快餐连锁业只是阿尔曼公司的一个发展方向。作为新疆首家专门研制清真营养食品并集科研开发、绿色食品种植、清真食品加工、连锁经营为一体的企业，阿尔曼公司在新疆拥有3393家超市和加盟店，销售网络已遍布新疆各地州、县市。据了解，阿尔曼超市经营的乳品、面包等包装食品大多产自自己的企业。部分产品在西亚、中东、东南亚等地区也有销售。

设在乌鲁木齐经济技术开发区的清真食品工业园，是阿尔曼公司的主要生产基地。主管古丽仙·热合曼介绍，现在车间每天生产3万多吨产品，供应新疆。

在维吾尔语中，阿尔曼是“梦想”之意。19年前，阿尔曼公司从2万多元起步，现在年销售额已经过亿。“丝绸之路经济带”国家战略的提出，让阿尔曼的梦想又插上了翅膀。“我们要抓住机遇，让新疆特色食品走出新疆。”对未来的发展，董事长热迪力·阿布拉信心十足。

动向

投资160亿元打造精品4G手机

中国电信发布2015年终端计划

本报讯 记者李鹏翔报道：中国电信12月23日在北京举办2015年终端产业合作战略发布会，宣布明年的终端计划为“卓越100”——投资160亿元，通过市场化的“赛马”机制，打造100款精品4G手机。

中国电信市场部经理刘平表示，这160亿元主要用于补贴渠道商和销售商，推动天翼终端产业的发展，共分为三大部分进行补贴。

第一部分是将124亿元用于快速结算终端补贴，其中24亿元由中国电信集团公司与全国连锁、电商直接对接，100亿元由各省级分公司与域内代理商合作对接；第二部分是将6亿元补贴符合要求的手机厂商，其中2亿元补贴299元智能机，另外4亿元补贴300至700元档智能机；第三部分是补贴30亿元用作集约终端销售佣金，以作为渠道销售激励资源。刘平说，这样的补贴方式体现了中国电信在对内对外的资源配置上均采取了“赛马”的市场机制。

此外，针对中小代理商，中国电信明年将提供50亿元小额贷款。其中5亿元是面向农村代理商的无息贷款，另外45亿元以低于市场利率的方式提供给与中国电信深度合作的中小代理商。

光谷北斗行业应用战略联盟成立

本报讯 记者郑明桥报道：中国光谷北斗行业应用战略联盟日前在武汉光谷成立，由武汉光谷北斗、中原电子、立得空间等40家成员组成，这也是中部地区首家以“北斗行业应用”为特色的战略联盟组织。

据介绍，联盟成员将共同开辟国内外北斗民用潜在市场，为成员单位的北斗技术产品进行应用推广，快速提高北斗国内外市场占有率。据了解，未来5至8年，将是北斗产业快速发展的黄金时期，光谷正致力于打造“北斗千亿产业集群”，是国家北斗产业发展的重点地区。

东汽投运350吨高速动平衡试验台

本报讯 记者钟华林报道：世界最大的350吨高速动平衡试验台日前在东方电气集团东方汽轮机有限公司投运，并顺利完成首根产品转子试验。这标志着东汽具备做好国家重大科技专项——CAP1400示范工程核电转子的能力，并为今后研制更大更先进的汽轮机打下基础。

据了解，该试验台投资达到1.75亿元，建设周期近三年，有多项指标达到世界前列，允许试验转子回转直径达到8.1米，允许试验转子质量达到350吨。

本版编辑 董庆森 刘 蓉