

全新的能源服务公司

Energy Service Company

茅于軾

(中国能源研究会, 研究员 北京 100863)

由于节能工作的重要性,我国许多企业节能的潜力又很大,为了开发这一潜力,全国各地成立了不少能源咨询公司。这些公司办得成功的不多,大多数维持自身的存在都很艰难。既然节能潜力很大,为什么这些咨询公司未能大展宏图呢?究其原因

北美铁路公司产权形式是多元的,但产权的归属则是十分清晰的。明确产权关系,对于加强公司经营管理和确定公司收益分配具有重要作用。同时,也为推进铁路行业改组和铁路企业的兼并、分立提供了必不可少的前提条件。

在北美铁路公司日常运作中,相对产权来说,更起作用的是健全的公司治理结构。在一般意义上讲,北美铁路公司通常是由公司董事会进行实质性管理。对国有铁路公司,政府虽然是唯一或主要的出资者,但并不干涉公司的正常经营,也不单独设立专门从事国有铁路资产经营的实体,通常采取信任托管的方式,由政府任命的董事会具体负责铁路公司的经营管理。加拿大 CN 铁路公司是加拿大联邦政府拥有全部股权的国有铁路公司。联邦政府对 CN 公司的管理仅限于任命董事会成员,收取红利,审批公司五年及年度计划,以及监督 CN 公司实现政府规定的公共政策目标,除此之外的企业经营活动则由公司董事会或经理自主决定。

北美铁路公司的产权现状不一定适合我国国情,但是其通过规范的公司治理结构来实现出资者所有权和企业法人财产权的有效分离,促进国有铁路政企分开的做法,不乏借鉴意义。

5. 以经营中、长途运输为主的北美大铁路公司积极扩大干线覆盖区域,努力形成完整的运输网络,成为近年来北美铁路体制变革引人注目的动向之一。

在北美铁路不断变革的背景下,本世纪 70~80 年代以来,出现了大铁路公司数量减少但规模扩大,而小铁路公司有所增加且经营活跃的局面。

1980 年全美国有一级铁路公司 42 家,一级铁

路全长 26 万多公里,每个一级铁路公司平均拥有线路 6 000 多公里。到 1993 年,一级铁路公司减少到 13 家,运营里程缩短为 20.3 万公里,但是每个一级铁路公司平均拥有线路却达到 1.5 万公里左右。与此同时,短线铁路和地区性铁路从 1980 年的 1.4 万公里增加到了 7 万公里。

目前,这种大铁路公司不断扩大规模的趋势仍在继续。1994 年 6 月,拥有全美营业里程最长、线路跨越 25 州和加拿大两省的伯林顿北方铁路(BN)和地处中西部交通关键位置的圣大菲铁路(Santa Fa)宣布合并成立新的伯林顿北方圣大菲铁路公司。合并后的新公司营业里程将达到 51 426 公里,形成一个北接加拿大,南连墨西哥,覆盖美国中西部,自成体系的铁路运输网。与此同时,伊利诺斯中央铁路和堪萨斯铁路也在协议合并,意欲形成从南到北覆盖中部地区,全长为 7 128 公里的铁路网。诺福克南方铁路也正在酝酿加入联合铁路公司事宜。

加拿大 CN、CP 两大铁路公司近年来积极兼并美国铁路公司。CP 公司通过收购兼并,现已拥有美国境内近 7 000 公里铁路,将公司直接管理的铁路延伸到美国的缅因州、佛莱斯特州以及波士顿、纽约等重要港口。CN 公司最近也兼并了美国三个铁路公司。

北美大铁路公司的扩展不是“大鱼吃小鱼”式的吞并,而是在促进“干支分离”,支持中小铁路公司发展基础上的“强强联合”。这种积极扩大干线运输网络的动向,反映了北美铁路在运输市场竞争日趋激烈的形势下,遵循铁路网络经济特性,充分发挥铁路规模经营优势而作的努力。

(责任编辑 冷远猷)

ESC (Energy Service Company)。它使节能的潜力大大地被发掘出来,使能耗水平显著降低,为工程和管理人员发挥聪明才智提供了机会,增加了就业,而且减少环境污染。

能源服务公司运营的特点是什么?它以我们所熟悉的承包机制来服务。ESC 瞄准能源生产或消费的厂矿企业,为企业诊断出通过节能、减少原料消耗、增加单位能源产出的具体途径,然后和企业签订合同,ESC 从节约能源的价值中分得自己的服务报酬。其结果是企业得利,ESC 挣得了收入,社会减少了能源浪费,减少能源运输和投资,还减少环境污染。但如果 ESC 未能实现节能目标,它将失去其根据合同应得的收入,所以他们的运作承担着风险。换句话说,企业不承担节能投资的风险,几乎是坐享其成,风险转移给了 ESC。因此 ESC 和企业谈判时比较容易成功。

ESC 是按“交钥匙”原则来承接项目的。ESC 看准一个节能机会后,负责提出技术方案,筹集资金,组织施工,安装设备,培训人员,一直到核定节能成果,才算项目完成,才能得到报酬。其中任何一步失误,都可能导致项目失败。这也决定了 ESC 必须由配套的各类专业人员组成,其中包括能源技术专家、筹款专家、能源审计专家以及经营管理专家。国际上大的 ESC 有上千名雇员,有的发展成为跨国公司,像美国的 EPS(能源运行服务公司)在全球的 17 个城市设有分支机构,年营业额近 10 亿美元。但小的 ESC 仅仅十来个人,他们或从事较小的项目,或者将部分工作分包出去,例如设计委托给设计院,施工包给安装公司。

ESC 常用技术包括换用高效锅炉、高效马达、风机、水泵、调速马达,余热利用,改进绝缘,提高照明效率,建筑物综合节能,联合循环发电,热电联产,输配电改进,集中供热,汽车节能,专用设备节能,负荷的时间调整,设备和负荷重新配套等。但作为能源服务公司,其服务范围不一定限于硬件的更新,也可为企业从事能源审计、某一节能方案的经济可行性计算,DSM(终端能源管理),设计负荷合理调配等,并尽可能以特有的方式来获取其服务报酬。在以上这些节能方式中,改进照明的潜力最大,可达 50%以上,其次为联合循环、建筑物节能、高效家用电器。大多数投资还本期都只有两三年。

成立能源服务公司,除了人员配套是关键之外,筹资也往往有困难。在许多国家里,节能是政府的政策,再加 ESC 活动的风险小,还款期短,银行愿意为他们提供贷款。最近出现的一个新情况是世界银行和亚洲开发银行为此设立了专项贷款基金。他们不但提供低息贷款,还帮助介绍各国 ESC 运行的经验。根据最新的估计,全球 ESC 的市场容量目前为每年 340~420 亿美元,未来 10 年可能增加到每

年 800 亿美元。发展中国家正在以每年 10%的速度增长,发达国家以每年 4%的速度增长。现在全球的 ESC 业务中有 41%集中在美、加两国,OECD(经济合作与开发组织)的欧洲国家占 21%,OECD 的太平洋国家占 13%,而发展中国家仅 20%左右。事实上发展中国家的节能潜力大于发达国家,所以 ESC 业务在这些国家中理应有很大的发展余地。我国是全球最大的耗能大国之一,能源浪费现象相当普遍,但迄今为止,我国按 ESC 方式运营的单位可能还没有问世,这个潜力有待我们去发掘。

在许多非市场经济的国家里,ESC 方式运营往往会遇到一系列问题。首先是能源是国家补贴商品,价格低,节能的真正效益被低价格所掩盖,ESC 不能从中取得应得的份额。其次是国营企业的厂长经理并不着意追求经济效益,利润不是衡量他们业绩的首要指标,他们关心的是自己的官衔,而官衔主要靠与上级的关系而不是利润。企业对节能不热心,ESC 就难以与企业达成节能协议。发展中国家资金市场不发达,资金并不是流到获利最大、还本期最短的地方去使用。我国有大笔资金用在了最没有效益的地方,补贴亏损的国营企业,致使有效益的项目反而贷不到款。整个投资环境不良,三角债拖欠不还,商业信用差,产品质量低,交货不按时等等,都会影响 ESC 的正常运营。

ESC 的业务中,关键性的一项是如何准确计算出能源节约的数量。能够计量的是用掉了多少能源,电度表、磅秤、流量计等都只能测量出实际的消耗量,没有消耗掉的是多少,或节约的是多少则测量不出来,要靠计算。当然这一计算并非空想出来的,而是基于原先的测量,而且计算的方法要与企业事先商定,否则容易扯皮。

我国正在朝社会主义市场经济的方向发展,市场力量将日益发挥其配置资源的作用。价格扭曲在减小,企业自主权在扩大,低效的企业将被淘汰,厂长经理将更加关心自己企业的利润,特别是大量非国营企业具有极强的生命力,这些都为 ESC 在我国的发展创造了条件。尤其是我国能源市场,特别是电力始终处于供应紧张的状态,节能节电有特别重大的意义,各地的能源咨询公司可以逐渐朝这方面转变,特别是其中素质较好、人员水平较高、有能力与国外沟通的,可以与美国 EPS 等大企业联营。小的咨询公司可以帮助企业改装调速电机,为此向电机制造厂赊购,从所节电费中分期偿还。节约了电,电厂可以腾出一些容量来,向新用户供电,每供一个千瓦可以节省几千元投资。这部分费用可以与电厂或电力局协商给 ESC 公司分成。我们还应该向社会呼吁,在贷款、工商注册、税收、广告、环境管理等方面向 ESC 开绿灯,把我国的节能工作大大地推进一步。

(责任编辑 蔡德诚)