

4.8 项目名录的作用与应用案例

中华石油天然气全图的配套项目名录为用户提供成规模的基础数据。用户可以在此基础上，从自己的业务目的着手，各取所需，进行更深层次的分析。在这里，我们通过一个名录的应用案例来示范：怎样根据业务目的，从名录中筛选业务线索。

这个案例中，一家股权投资公司的投资目标是：

1. 天然气利用公司，例如城市管道燃气、LNG 生产；
2. 这些天然气公司是还未上市的民营企业；
3. 公司有一定的、能够符合资本市场偏好的特色和优势。

按照传统的业务流程，公司的投资经理们需要四处出击，拜访各地的天然气利用公司，并在其中寻找和发掘符合要求的目标对象。经理们整日象蚁穴中的工蚁那样忙忙碌碌，也象电影《星球大战》中帝国的探测器一样在各地奔波，业务线索主要靠人介绍。

问题是：

1. 在全国范围存在几千家天然气利用公司，他们是谁？在哪里？这是不知道的。即使知道这个名单，每日能进行一次拜访也得近 10 年才可能完成第一轮拜访——在中国天然气这种发展迅速的行业，一两年已是日新月异的变化，哪

能等上 10 年；

2. 现在日常拜访的公司，哪些完全符合投资目标的要求？这在拜访前往往不清楚。业务的成功中很有碰运气的成分。

采用《中国城市管道燃气特许经营区项目名录》，我们分别从全国、每个省优选出最符合投资目标的目标，帮助这家股权投资公司减少了盲目工作量，提高了每次拜访的含金量，避免了时间和成本的浪费。

以总部设于江苏省内的潜在投资目标为例，在项目名录中筛选她们的规则为：

1. 同一母公司所获全国各地特许经营区的数量；
2. 同一母公司所获江苏省内特许经营区的数量；
3. 企业所有制类型为民营独资、民营控股或民营合资三类。

尽管城市管道燃气特许经营区的数量并不一定和营业额成正比，但和仅在一地经营的公司相比，拥有更多数量经营区的公司是有一定业务优势的：

1. 她们往往占有更多市场；
2. 在多个不同地域经营有助于抵抗市场风险，例如在某地被当地政府和更强势的燃气公司联合排挤，或在羽翼未丰之前被低价收购；
3. 管理上至少已经开始了母公司 / 子公司的实践，有一定数量的中层管理者来经营项目公司。

在筛选中剔除了已上市的民营企业后，结果如下：

按江苏省内管道燃气特许经营区数量排名的潜在目标筛选结果局部

排名	公司（投资者）	企业所有制类型	全国范围的特许经营区数	江苏省境内的特许经营区数
1	江苏双闽能源集团有限公司	民营独资	6	4
2	江苏省天达投资控股有限公司	民营独资	3	3
3	江苏荣浩投资集团有限公司	民营独资	4	2
4	响水富晨天然气有限公司	民营独资	2	2
5	江阴天力燃气有限公司	民营合资	2	2

注意：本筛选结果只代表 2012 年 12 月当时的状态

这个完全利用项目名录进行的筛选，使人把视线从江苏省当时的 91 个特许经营区缩小到 5 家公司。如果行程安排紧凑的话，可以在一周之内完成对她们的拜访。

值得再次提醒的是，项目名录的这类筛选是分析的基础。在这个基础上，我们还可以进行更深入的分析 and 优化。

按江苏省内管道燃气特许经营区数量排名的潜在目标筛选结果局部（续）

特许经营区所属省份	特许经营区所属地级市	特许经营区范围	上游气源渠道
江苏省	连云港市	灌河半岛临港产业区	LNG
江苏省	宿迁市	湖滨新城开发区	LNG
江苏省	淮安市	淮安工业园区	LNG
江苏省	盐城市	陈家港沿海经济区	LNG
福建省	厦门市	厦门火炬高新区产业区	管输供气、LNG
湖南省	郴州市	桂阳县	LNG
江苏省	淮安市	涟水县主城区	CNG
江苏省	盐城市	阜宁县 (新规划区域)	LNG
江苏省	盐城市	滨海县	LNG
江苏省	宿迁市	泗阳县城区	管输供气、LNG、CNG
江苏省	淮安市	盱眙县 (含开发区)	CNG
安徽省	滁州市	天长市	LNG
安徽省	池州市	九华山新区	筹备中
江苏省	盐城市	响水县主城区	LNG
江苏省	南通市	启东市城区 (华润燃气以外)	LNG
江苏省	泰州市	靖江市主城区	管输供气、LNG、CNG
江苏省	无锡市	江阴市	管输供气、LNG、CNG

在这个案例中，我们可以对每个经营区的范围、潜在用气量进行额外的调研究，来对目标排名进行进一步优化；我们也可以结合上下游的其他项目名录，来进一步列出这些优选公司的主要资产项目，从更广泛的视角来观察她们。

比如说，在《中国天然气管道项目名录》中我们可进一步查询

公司是否已经投资铺设接通上游输气干线的高压管道，如果答案为“是”，则一方面说明该公司的购气成本要比未接通输气干线的经营区要低；而在另一方面，高压管道的投资也可能意味着公司负债率的增加。

又比如说，在《中国液化天然气项目名录》和《中国 CNG 供气源项目名录》，我们可以进一步查询公司是否另外投资设有上游气源项目（例如 LNG 工厂或 CNG 加气母站）。如果答案为“是”，而且上游项目和下游特许经营区的距离在合理的运输半径之内，那说明该公司已经通过上下游一体化具备了一定的竞争优势——当然了，其负债率也可能又进一步提高。

在项目名录基础上的分析方法多种多样。比较遗憾之处在于：任何更高层次的分析都需要人脑的想象力和参与，另外，一定的石油天然气上下游基础知识底蕴也必不可少——项目名录本身不会取代用户的分析过程，不可能自动自觉形成有价值的报告。这一点必须事先讲清楚。