

# 城燃再掀并购潮

■ 本报记者 渠沛然

面对日益激烈的市场竞争,城燃企业之间频繁寻求合作。而在城燃企业加速覆盖终端市场的同时,“三桶油”也以更快的速度加入角逐,催生了并购潮。

中石油并购的脚步从未放缓,继去年昆仑燃气一次性收购17家城燃公司后,再一次瞄准终端市场,“斩获”颇丰。10月31日,新天然气发布公告,拟向中石油昆仑燃气出让十家项目公司,转让价格达6.8亿元。

几天后,中海油与中燃联手深挖福建城燃市场。中燃在公告中称,将与中海油气电集团合资成立中燃海油,并与福建新能源及福投股份订立合作框架协议。三方同意共同投资福建新能源现有的城市燃气项目,推进天然气全产业链发展。

国家管网公司成立后,在核心管道资产不断被剥离的同时,向下游延伸并贯通上下游,从而提升产业链利润空间成为“三桶油”的共识。

## 目标一致但各有侧重

在城燃之间加速“牵手”的同时,上游企业也选择借势入局持续加码下游终端市场。

数据显示,2019年,中石油昆仑燃气新增城燃项目128个。今年上半年,再次开发31个新项目,日前又拿下新天然气5家公司控股权,并成为另5家公司的二股东。此次合作中,新天然气有新疆8个区县特许经营权,在城市管道燃气的基础网络设施、下游用户管理和拓展等方面具有明显的区域及市场优势。

中石油股份公司副总裁兼天然气销售公司党委书记凌霄曾公开表示,中石油积极融入地方经济社会发展,主动寻求与

各市场主体的深度合作,合力构建天然气产业互利共赢的“生态圈”,真正让“减税降费”政策红利传导至终端用户,推动资源价值合理回归。

除了中石油,其他上游石油公司也都希望通过获取更多气源、延伸市场区域、开发现有业务潜力提高市场份额,对冲经营风险。

“此前中海油做过一些局部地区小型城燃项目,但效果不理想,这次牵手中燃也是经过一定考量后继续推进天然气全产业链发展。”一位不愿具名的业内人士对记者说。

有观点认为,中石油由于具备产业链优势,在城燃领域走得最远最快。而中海油此次拿出福建新能源有限公司较为成熟的城燃项目公司和一些加气站与中燃合作,表明其更注重终端业务。

“中石油中海油并购目的殊途同归,但在目标选择上侧重确实有所不同。”上述业内人士说。

“两者都在自己的‘势力’范围内选择并购,也就是依靠自有优势选择合作对象,正所谓做生不如做熟。”该业内人士告诉记者,“比如中石油选择的新天然气隶属传统的气源地,以资源换市场、收购资源地项目丰富气源是主要目的和方式。中海油则重点培育和扩大现有消费地域和主要布局地区的气源和项目,与地方企业合作,花最少的钱将受益最大化,产生1+1>2的效应。”

## 头部效应凸显

此前,城燃企业多以天然气分销业务为主,通过与上游供气企业签署购销合同,获取气源及管输路径,但由于天然气

资源与管道多捆绑在一起,城燃企业的选择并不多。现在,城燃不再依赖单一的供气途径。

按照《中国天然气高质量发展报告(2020)》预计,2020年中国天然气消费规模将达到3200亿立方米,比2015年增加约1270亿立方米,增长约66%。消费市场“蛋糕”很大,城燃供气范围还将进一步扩大。受“三桶油”和其他灵活小企业双面夹击,不得不选择并购优质企业提升自身实力。

中燃在公告中表示,一方面中海油气电集团能利用其液化天然气接收站和资源优势为终端项目的用气需求进行资源供应与保供;另一方面公司能充分发挥其终端项目管理及物流体系的优势,进一步加快用户开发与天然气利用。

“国家管网公司全面接管运营后,城燃并购进程明显加快,以横向并购为特征的新一轮整合已经启动。城燃要变危为机,再拓生存之道。”上述业内人士说。

近日,港华燃气就发布公告称,已与上海燃气有限公司达成股权合作协议并交叉持股,将接收站及储气库资源及区域燃气管道连接,带来稳定及低成本的天燃气供应。庞大的客户基础和市场发展潜力,成为“强强联手”的又一并购案例。

中国油气智库联盟专家刘满平指出,城燃行业正进入集团化、规模化时代。多位受访人士也表示,未来城燃企业同其它行业一样,头部效应将更加明显,也将“大鱼吃小鱼”向“强强联手”发展。

“未来,市场竞争将更加激烈,得气源者得天下。燃企必须先做大再做强。只强不大就有很大几率被收购,资源也将随之东流。”上述业内人士说。

## 企业压力陡增

目前,城燃公司的两大重要利润来源——售气、工程安装费用都将出现明显的下滑。若不危中寻机求变,城燃公司利润下降几乎已成定局。

业内人士均表示,目前上游领域不断放开,下游竞争日趋激烈,城燃企业将面临更加复杂和多变的挑战。城燃企业不能固步自封,要在现有“蛋糕”中精耕细作挖“钱”力,再寻生存之道。

“一方面,城燃企业可以加强对老居民户的接驳,采用多种方式开发小微企业用户,同时利用相关政策扩大天然气消费利用空间。”上述业内人士说,“要转变身份,从资源供应者变为服务提供方,俯下身去服务客户。努力为用户提供燃气具和安全产品销售、燃气保险、燃气设施委托保养、户内家装等增值服务,进而实现企业内部改革、市场开拓和效益创收的多赢局面。”

另一方面,发达国家城燃公司普遍呈现出强化主业、产业链延伸、多元化发展的态势,都在由传统单一能源企业积极向综合能源服务商转型,一家能源企业同时经营天然气、电能、光伏、生物质等多种能源成为常态。“因此,综合能源服务也将是我国城燃公司转型的主要方向。”上述业内人士说。

未来,城燃企业还应加强政策和价格预判,以应对不确定因素带来的运营风险。“同时,城燃企业开始大量采用信息化手段,开展包含管网调度、销售和采购、远程计量和收费以及线上会议等生产运营管理活动。加快数字化、智能化转型也十分迫切。”该人士补充说。



图片新闻

中国石化中原油田濮城采油厂围绕“增储增产增效”工作主题,精细生产运行,组织生产技术人员围绕滚动勘探、注水调整、压裂地层改造等制定合理措施,全力冲刺年底原油产量。357个井是部署在卫42块沙三上的一口滚动扩边井,预计新增控制地储量2.3万吨,图为员工对该井实施压裂施工,改造地层,增产提效。

马洪山/摄

# 首单低硫燃料油期货标准仓单注册完成

## 聚焦

本报讯 11月2日,由中海石油舟山石化有限公司生产、浙江自贸区中石油国际事业有限公司经营的4090吨低硫燃料油期货标准仓单在中化兴中石油转运(舟山)有限公司正式生成。这是自上海国际能源交易中心股份有限公司低硫燃料油期货挂牌上市以来的全国首单低硫燃料油期货标准仓单注册业务,也是全国首单国内炼厂生产的出口退税油品标准仓单注册业务。此举打破了可交割燃料油货物均来自国外进口的局面,丰富了期货工具服务低硫燃料油现货市场的业务模式,也为我国保税船加油业务的健康发展提供了有力保障。

这批4090吨低硫燃料油由中海石油舟山石化有限公司生产,经中海油中石油联合国际贸易有限责任公司代理报关出口,在浙江自贸区中石油国际事业有限公司购货之后,最终成功注册我国首单低硫燃料油期货标准仓单。

为确保创新业务顺利开展,中化兴中公司协同上海国际能源交易中心、舟山海关、贸易商等相关企业,多次商讨并制定了出口退税油品标准仓单注册业务操作流程及监管要点。该票货物充分运用浙江自贸区“油库功能整合”创新举措,实现出口监管仓和保税仓功能合一,在同一罐内实现低硫燃料油出口转保税以及现货注册成期货性质的流转,大幅度提升操作效率降低企业运作成本,也较大幅度地规避了期货油品出现数量异常风险的风险。从各口岸单位手续办理、油品卸货入罐、

期货标准仓单的签发以及品质管理等方面,确保全国首单低硫燃料油期货标准仓单顺利生成。这也标志着,中化兴中石油转运(舟山)有限公司舟山油库这个上海国际能源交易中心指定的低硫燃料油期货交割库成功履行使命。

今年6月22日,低硫燃料油期货在上海国际能源交易中心挂牌上市,结合IMO2020限硫政策的实施契机,低硫燃料油期货作为国际化交割品种吸引了境内外贸易商的广泛关注,当前市场参与度较为活跃,总持仓量突破20万手(单边)。低硫燃料油期货的可交割货物增加了出口退税油品,激发国内炼厂生成船用低硫燃料油的积极性,丰富了贸易商可交割货物的来源,打破了可交割燃料油货物来自国外进口的单一局面。在我国船用燃料油出口退税政策的实施下,

出口退税燃料油相比国外进口的低硫燃料油更具价格优势,形成新的交割定价窗口,为我国形成东北亚燃料油定价基准发出中国声音。

浙江自贸区公布的一组数据显示:今年1-9月,舟山港实现保税供油325.9万吨,同比增长17.7%。在中化兴中码头进行保税燃料油业务的中石化浙江舟山石油有限公司、中国船舶燃料油有限公司等五家企业完成了686艘次、总计171.13万吨的保税燃料油加注,船舶停靠数比去年同比增长了12.3%。在今年国际多地区新冠肺炎疫情严重、国际经济形势和航运市场不确定因素的多重影响下,舟山保税船用燃油市场保持蓬勃发展趋势,保税油加注量持续增长,继续领跑国内各大港口。

(应红枫 孙程超)

## 关注

### 易派客国际业务平台 交易额近400亿美元

本报讯 11月3日,从中国石化新闻办传出消息,中国石化易派客的国际业务平台自2017年运行以来,累计上线供应商1565家,商品1.4万种,累计交易额达390亿美元,业务范围覆盖全球104个国家和地区;其中金砖国家(除中国外)供应商70余家,商品200余种,累计交易额达31亿美元。

易派客是中国石化推出的工业品电商平台,对内服务中国石化,对外为全球企业提供采购、销售、金融和综合服务。其国际业务平台与众多国际组织、各国商会及政府机构保持密切合作,倡导共享发展成果,共享丰富资源,共享优质服务,助推全球贸易融通。

在推动金砖国家贸易方面,易派客国际站通过打造金砖国家馆,推介“金砖国家制造”优质产品。2017年6月,金砖国家工商理事会正式批准易派客为服务金砖国家的电子商务平台;2017年9月1日,易派客平台被列为金砖国家工商理事会2017年八项核心成果之一。

据悉,为迎接即将开幕的第三届中国国际进口博览会,易派客日前上线多语种在线翻译功能,支持11个世界主要语种在线翻译,并在易派客中文站增设海外资源专区,同步展示国际业务平台资源,国外供应商可使用多语种同国内采购用户直接交流,为进口贸易提供便利条件。

上届进博会以来,易派客平台从美国、德国、新加坡等20个国家和地区,进口了原料、设备、化工产品等165个品种,价值62亿美元的物资。(石化)

### 中国海油第三届进博会 全球采购再创新高

本报讯 日前,在第三届中国国际进口博览会(下称进博会)期间,我国海上最大油气生产商——中国海洋石油集团有限公司(下称中国海油)与来自全球十余个国家的18家供应商现场签订了采购合同和协议,集中采购海洋石油高端装备、技术服务以及大宗物资等,签约金额创三年来新高,展现中国海油在持续扩大对外开放、深化国际合作方面积极作为,有力助推我国海洋石油工业高质量发展。

“此次签约呈现出三个特点:覆盖面广,高端技术产品多,突显数字化转型。”据中国海油物资装备部总经理石成刚介绍,本次签约项目覆盖上下游和技术服务板块,从勘探到开发、从科研到生产、从水上到水下、从浅海到深海。随着海洋石油深水勘探开发对高端技术产品需求越来越高,中国海油这次不仅签署了大型深水气田开发项目的高端技术设备,也签署了保障油田安全稳定生产的管理系统,既有科研建模数模软件,也有石油炼化催化剂和化肥生产装置专利设备,充分体现了高、精、尖。“近年来,中国海油加快推进数字化转型、智能化发展,此次签约的数字战略采购协议和采购意向书,将通过技术创新助推中国海油数字化转型。”石成刚说。

作为我国首个“海上特区”和首个全方位对外开放的“工业特行”,中国海油自成立以来,与来自21个国家和地区的81家国际石油公司共签订228个对外合作石油合同,累计引进外资近2200亿元,海洋石油成为我国吸引外资最多的行业之一。

目前,中国海油正持续推进增储上产“七年行动计划”,加大国内油气勘探开发力度,深入推进“四个革命、一个合作”能源安全新战略,为国内外合作伙伴提供了广阔的合作空间,在油气勘探开发、工程装备制造等方面具有巨大的合作潜力。

中国海油董事长汪东进表示,在此次签约基础上,中国海油将在国内油气业务领域、海外业务领域、新能源新领域持续深化对外合作,推进更高层次的对外开放。(海文)