

多地实施效果不明显,山东甚至提前废止相关文件——

# 天然气直供遭遇“成长阵痛”

■ 本报记者 李玲

## 核心阅读

天然气直供是降低用气成本的重要手段,但常与城燃企业特许经营权冲突,目前看来实施效果尚不明显,亟需深化气价市场化改革。

山东省住建厅日前发布《关于公布行政规范性文件动态清理结果的通知》,对行政规范性文件进行了动态清理。其中,《关于支持和规范对企业天然气用户实行直供服务的实施意见》(下称“《实施意见》”)赫然在列,引发业内关注。

早在2019年11月,《实施意见》由山东省住建厅、山东省发改委联合发布实施,明确提出

支持工业集中区、燃气集中供暖、热电联产等天然气大用户(年用气量5000万立方米以上)向中石油、中石化、中海油等天然气生产销售企业直接购买天然气,使得山东省成为全国率先发文支持天然气直供的省份之一。

如今,实施不到两年,《实施意见》便被清理废止,背后有何深意?对我国天然气直供政策又有何影响?

## 山东直供政策操作性不强

所谓天然气直供,是指用户直接向上游天然气供应商(比如中石油、中石化、中海油)购买天然气用于生产或消费,不再经由各级管网以及城燃企业层层转售。这对于减少中间供气环节,降低供气成本及终端用户用气成本具有重要意义。

近年来,国家相关部门多次发文鼓励大用户直供,强调“建立用户自主选择资源和供气路径的机制”,多地也相继出台了支持大用户直供的文件。但由于直供政策与城燃企业特许经营权制度间存在矛盾,剥离了城燃企业的大用户,减少了交叉补贴,因此一直以来在业内争议较大。

比如此次宣布废止《实施意见》的山东,曾在文件中提出“新建天然气直供管道不应违背既定燃气经营区域划分(政府特许经营协议)”。

针对山东此次清理废止《实施意见》,一位山东省相关部门内部人士对记者直言:“实事求是地说,山东省的《实施意见》本就含金

量不高,操作性不强,就算不废止,实际也用不上。因为,一方面,《实施意见》设置的大用户直供门槛是年用气量5000万方以上,相较于其他省1000万方、2000万方的门槛,是全国最高的。另一方面,《实施意见》要求不能违背既定燃气经营区域划分,按照这个要求,山东省内符合直供条件的企业寥寥无几。”

据介绍,山东省上述《实施意见》出台后,自2019年底开始,中石油山东销售公司开始对淄博金晶玻璃有限公司实施直供,年预计可降低用气成本5700余万元。但此后由于背后的利益博弈,该直供最终夭折。

阳光时代律师事务所合伙人陈新松告诉记者:“山东这个直供政策本来是要执行到今年底的,现在算是提前终止了。但它并不意味着山东天然气直供政策的颠覆性调整,应该是准备出台新的政策,但目前还没出台,说明各方面对这个政策的认知程度不同,博弈也比较厉害。”

## “归根结底是政策与法律如何协调的问题”

事实上,除了山东外,自2017年以来,安徽、四川、福建、浙江、广东、广西等多地相继出台了支持天然气直供的相关政策文件。比如浙江省发改委于2020年5月就《浙江省天然气上下游直接交易替代输气试点规则(试行)》向社会公开征求意见,明确天然气直供用户的准入门槛为年用气量2000万立方米以上;广东省发改委于2020年8月发布《关于调整省内天然气直供事宜的通知》明确指出,年用气量达到1000万立方米以上、靠近主干管道且具备直接下载条件的工商业用户可实施直供。

“各地天然气直供政策推行的时间不长,都还处在探索阶段。另外,由于直供政策目前仅是各省制定的相

关文件,相较于特许经营权的法律法规属性,地位并不高。因此相互之间产生矛盾时只能用协调或沟通的方式解决,并没有一个非常清晰的规则。在这样的背景下,目前看来,直供政策的效果还不是太明显。”陈新松对记者表示。

中国石油大学(北京)油气政策与法律研究中心主任陈守海指出:“国家发文提出要减少供气环节,降低用气成本。但至于怎么减少、怎么理顺天然气市场的关系,实际上并没有更具体的文件。有些地方政府出台文件,明确提出允许直供。但这就带来另外一个问题:在现有的政策体系下,对地方具有特许经营权的燃气企业来说,相当于最赚钱的

那部分被拿走了,而对不赚钱的居民用气部分依然要提供普遍服务,这就造成了权利和义务的不平等。直供政策的提出没有充分的配套政策,并不成熟。虽然满足了部分企业的愿望,但对整个市场格局的影响考虑得不周到。”

在陈新松看来,这背后归根结底是政策与法律如何协调的问题。“大用户直供属于政策范畴,但特许经营权是地方政府和燃气企业依照国家部委的部门规章签订的行政协议,比直供政策更能得到法律保护。虽然很多地方出台的直供政策都强调跟原来的特许经营协议做好衔接,不能直接产生冲突,但具体怎样衔接,并没有更高层面的文件和标准。”

## 理顺价格机制是关键

对于大用户直供和燃气特许经营权之间的矛盾,多位受访记者表示,关键在于进行充分的市场化体制改革,进一步理顺价格机制。

“交叉补贴没有得到解决之前,就开始推行大用户直供,显然是对履行普遍供气责任的城燃企业的伤害,并且会削弱城燃企业普遍供气的能力,最后伤害的是整个区域内所有燃气用户。”陈新松说。

上述山东省相关部门人士也表示:“之所以出现目前的问题,表面上

是直供政策和特许经营权之间的矛盾,本质是市场化改革决心大小的问题。当年允许大用户向发电企业直接购电的时候,来自电网的阻力比现在城燃企业的阻力还大,但是现在的电力市场化交易程度已经很高,大部分电量都是通过市场交易实现的,供电公司并没有亏损。”

“如果取消价格交叉补贴,真正让市场来决定天然气的价格,这个问题就很好解决了。让市场在资源配置中起决定性作用,我们现在还没实现,说

到底还是改革力度不够,没有还原天然气价格的本来面目,附属的东西太多。”上述人士说。

国家能源局山东监管办党组成员卢延国指出,要坚定不移推动天然气直供。“降低终端气价是个系统工程,在上游市场未放开、中间管网开放不够的背景下,通过‘直供’大面积降低气价,难度很大,但仍然是目前天然气价格改革中相对容易打开的缺口。直供用户和城燃企业之间不是零和博弈,而是可以变成一场多赢的合作。”

## 中俄东线天然气管道溱沔河穿越工程完工



## 图片新闻

9月2日,中俄东线天然气管道工程(河北永清—上海)溱沔河定向钻穿越工程施工任务全部完成,为中俄东线天然气管道(河北永清—上海)的全线贯通创造了有利条件。本次完成的1219毫米管径定向钻穿越长度达1757米,超过此前1633米长度的中俄东线天然气管道(吉林长岭—河北永清)新绕阳河定向钻穿越,创造了我国大口径管径定向钻穿越长度新纪录。

国家管网集团/供图

## 关注

### 塔里木乙烷制乙烯工程投产

本报讯 8月30日,中石油独山子石化塔里木60万吨/年乙烷制乙烯装置生产出合格乙烯产品,标志着中石油在新疆南部地区单笔投资规模最大的炼化项目建成投产。

该项目位于新疆库尔勒市上库工业园区,总投资80.4亿元,占地2216亩。该项目立足于塔里木油田丰富的天然气资源,本着“资源就地转化、综合利用、企业共同发展”的原则建设,是新疆和中石油的重点工程。

该项目由60万吨/年乙烯、30万吨/年高密度聚乙烯、30万吨/年全密度聚乙烯三套主要生产装置和公用工程、辅助系统构成。乙烯装置以纯乙烷为原料,采用中石油自主研发的乙烷蒸汽裂解工艺技术,具有引领国内天然气资源高附加值综合利用和降低国外乙烯工艺技术依赖的双重示范作用。

据悉,该项目投产后预计年产值50亿元,可在新疆南部地区形成以乙烯为龙头和主导的产业集群;将有效带动下游产业发展和人员就业,实现资源开发直接惠及当地,助力丝绸之路经济带核心区和中巴经济走廊综合承载区建设,夯实新疆南部地区工业基础,带动经济发展。(胡嘉琛)

### 珠海LNG接收站累计接卸量突破1500万吨

本报讯 中海石油气电集团(下称“气电集团”)日前发布消息称,近期已有6万吨LNG在气电集团珠海LNG接收站成功卸载,目前该接收站累计安全接卸LNG总量突破1500万吨。

据悉,珠海LNG接收站于2013年10月接收首船气,已累计接卸LNG船舶225艘次,总接卸量达1505万吨,LNG货物进口气源地遍布全球六大洲。自投产至今,珠海LNG已将近1500万吨LNG送抵广州、佛山、珠海、中山、江门等城市,为粤港澳大湾区打赢“蓝天保卫战”和推动能源转型作出贡献。

作为中国海油布局在珠江西岸的唯一陆地气源点,珠海LNG接收站位于粤港澳大湾区核心腹地,具有重要的能源保障意义。自投产至今,累计完成管网增量调峰、恶劣天气及其他气源检修应急保供470余次,成为保障广东省用气安全的重要力量。

截至目前,该接收站今年共接卸43船LNG,同比增长79%,液态外输量较去年同期增长55%,气态外输量较去年同期增长112%,创历史新高。(钱瑜)

## 城燃企业上半年业绩抢眼

■ 本报记者 渠沛然

国家发改委日前公布的数据显示,今年上半年,我国天然气消费量同比增长17.4%。在去年供暖季后工业复苏和天然气销量大涨的支撑下,昆仑能源、新奥能源、华润燃气和港华燃气四大城燃企业近期发布的半年业绩报均呈现主营业务增幅不减、并购项目持续增加、继续向绿色能源综合服务商转型的特点。

### 主营业务蒸蒸日上

今年上半年,国内天然气市场供需两旺,城燃企业业绩也一路飘红。作为城燃企业的主要收益,四大城燃企业的天然气销售业务持续向好。

昆仑能源销售天然气210.46亿立方米,同比增加30.95%。该业务板块收入高达502.73亿元,同比增长36.91%;其中,河北、江苏和山东区域的终端销量超20亿立方米,湖北、浙江和天津等九个区域的零售气量同比增幅超50%。

新奥能源营业收入和利润位列第二,总营业额达412.32亿元,同比上升30.7%;天然气零售量同比增长22.3%至124.31亿立方米,收入上升27.2%至231.38亿元,占总收入的56%。

华润燃气上半年的营业额为285.65亿元,较去年同期增长52.5%。销售和分销气体燃料及相关产品、燃气接驳、加气站等业务,是其收益的主要来源。

港华燃气上半年的总售气量较去年同期增长32%,至72.61亿立方米;接驳费收入为9.03亿港元,较去年同期增长20%,同期新增综合接驳客户21万户。

### 并购重组如火如荼

面对日益激烈的市场竞争,城燃企业之间频繁寻求合作。

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。随着国家管网集团的成立,城燃企业气源选择更加多元。

今年上半年,昆仑能源收购、新设、增资控股项目15个,参股项目1个,该集团燃气项目达232个。此外,还计划将出售管道接收站资产所得款项的40%用于开拓、做强做大天然气终端销售业务。

华润燃气上半年注册成立项目12个,新签约项目25个,分布于广东、四川、山东、江苏、浙江等多省,拓展经营面积1

万平方公里,预计增加用户115万户,增加销气量18.7亿方/年。

新奥能源上半年获取了4个城燃项目的独家经营权,分别位于河南的濮阳产业集聚区、江苏启东市吕四港镇、广东紫金县蓝塘产业新城及安徽池州前江工业园。城燃项目总数增至239个,覆盖人口1.17亿人。

港华燃气上半年新增2个城燃项目,分别位于吉林省和浙江省。这2个项目预计未来5年后将为港华燃气带来天然气等值年用气量3500万立方米。此外,港华燃气7月向上海燃气增资47亿元,目前持有上海燃气25%的股权。

目前,城燃行业由增量竞争进入存量竞争,存量市场经过洗牌,“大鱼吃小鱼”式的重组和并购将更加明显。

### 综合能源炙手可热

新奥能源在财报中表示,下半年将继续大力发展天然气业务,聚焦化工、造纸等行业自备电厂或大型锅炉替代商机,开展轻资产的用能侧服务,以及研究氢能应用、交易及碳资产管理等的商业模式。

港华燃气表示,将继续推动天然气全

产业链布局,加快气源和调峰能力建设。其金坛储气库已形成工作气量逾1.3亿立方米,目前正加紧第一期续建工程建设。同时,推动旗下燃气企业发展绿色能源综合服务,商业热水、供热、供冷、供暖和涉电等正成为其业务新增长极。

昆仑能源表示,将重点推进大型整装项目并购,瞄准大中型城市新兴产业园区,做强做优终端业务。同时,计划加快推动天然气与新能源融合发展,发挥气电调峰优势,推进气电光伏融合发展试点,探索新能源基地合作模式。此外,将立足城燃配气网络,积极布局分布式综合能源。

华润燃气则在分布式能源领域加快拓展。上半年新签约12个分布式能源项目,预计总投资1.9亿港元,累计项目数量达71个,能源销量同比增长87.3%。

业内人士认为,未来,气源成本优势、营销拓展、多元服务及投资并购能力将成为城燃企业的关键成功因素。随着传统城燃业务增长极限将至,城燃企业也将寻求第二增长点,并在产业链延伸、气电一体化、新能源布局、终端零售服务、能源互联网等方向积极探索。