

城燃企业争相发力新能源

■ 本报记者 李玲

城燃企业水发燃气日前发布公告称,拟与中科派思等企业相关方共同投资成立储能公司,开展储能设备的研发、制造等业务。该公告发布一周后,水发燃气再次公告称,已与天津瑞能电气有限公司(下称“瑞能电气”)达成战略合作意向并签署了《战略合作协议》,双方将围绕电化储能业务建立长期战略合作关系。

除水发燃气外,近日港华燃气也发布公告称,全资附属公司港华能源拟以5.09亿元的价格

收购关联方港华综合能源旗下共31家智慧能源公司股权,其中大多为光伏、储能相关企业。

作为较为清洁的传统能源,天然气近年来在我国快速发展,消费量持续攀高。但在碳达峰、碳中和目标下,大型燃气企业也开始主动谋求向光伏、风电、储能等新能源领域转型。不过,在多位业内人士看来,深耕燃气领域几十年的燃气企业,转型新能源领域并不像想象中那么容易。

集体布局新能源

根据水发燃气的公告,瑞能电气有意在2022年向水发燃气子公司杭州水发派思储能科技有限公司下达每年1GWh储能产品的配套生产订单,有效期5年。水发燃气称,可利用公司天然气装备制造领域积累的丰富项目管理经验开拓储能业务市场,为公司带来新的利润增长点。

港华燃气亦在持续发力新能源业务。该公司称,为配合中国的碳达峰、碳中和目标,集团以光伏及储能项目发展为基础,持续推进“零碳城市”智慧能源计划,拟通过资源分配,专注于发展智慧能源业务,借此进一步发展和扩充智慧能源业务。早前,港华燃气已在公告中披露,控股股东中华煤气拟将现有屋顶太阳能光伏系统业务转让给港华燃气。

港华燃气之外,几大城燃企业中的新奥能源、华燃燃气等也均已涉足新能源。

新奥能源在半年报中表示,报告期内共有16个综合能源项目完成建设并投入运营,累计已投运综合能源项目达135个。另外还有在建综合能源项目40个,其中包括13个总装机容量为40MW的分布式光伏项目。“此外,集团亦积极开发利用低碳能源包括生物质、光伏和地热等项目,及在长江中下游发展分布式清洁供暖项目,累计供暖面积为603万平方米。”

华润燃气也称,在深耕主业的同时,将围绕产业链条延伸,挖掘客户价值,加大对综合能源、充电桩、加氢站等新业务的拓展力度,为客户提供多元化的能源供应及服务。

技术、资金优势不明显

记者注意到,水发燃气在上述公告中坦承,该战略协议中约定1GWh储能产品中的电池模组等主要组件系公司外部采购或委托外部加工,公司目前尚无相关设计开发及PACK、BMS能力。短期项目整体毛利率不高。

在多位受访者看来,对于深耕燃气领域几十年的城燃企业来说,跨行业进入新能源领域,不论是技术积累还是行业经验,都不具备太大优势。

阳光时代律师事务所高级合伙人陈新松指出:“目前城燃企业

转型有两种不同的模式,一个是基于原本燃气主业的延伸,向与主业相关的上下游拓展。另一种是布局与当前主业没有太大关系但都属于能源领域的业务,比如光伏、风电、储能、氢能等。这些跨行业的业务,可能更多还是基于收购或者借助外部力量来实现布局。”

“不管是光伏、储能还是氢能,目前新能源市场都或多或少存在一些不完善的地方。比如,储能还处于技术积累的阶段,没能进入大规模商业应用状态;光伏已经历

过几轮起伏,弃风弃光现象尚未完全根治,并且进入门槛并不高,目前投资主体非常多,有投资过热的趋势;氢能则成本太高,商用较少,城燃公司现在投氢能,肯定不会有太好的经济性。”中国石油大学(北京)经济管理学院教授孙仁金表示,“对城燃企业来说,如果想要在新能源领域有一些成果,可能需要大量的技术研发投入,去解决目前的瓶颈问题。跟一些同样在进行这些业务布局的大型央企相比,他们的技术、资金实力并不具备太大优势。”

需防范市场不确定性风险

基于上述事实,受访者对记者表示,在碳达峰碳中和目标背景下,城燃企业布局新能源值得肯定,但在此过程中需要防范市场环境变化等各种风险。

在陈新松看来:“天然气并不是一个夕阳产业,还有很长的路可以走,是实现碳中和之前可再生能源的最好伴侣,还是要保留天然气主营业务。在这个前提下,适当发展新能源业务,并尽可能

产生协同效应,这是一种比较好的战略。”

“需要注意的是,进入新能源领域,就和原来不属于同一个‘赛道’了。新能源领域基本上是完全市场化竞争的,行业,各种‘打法’跟以前都会有比较大的差别。”陈新松说,“行业的监管、商业模式以及面向的客户群体都跟原来不同。新能源领域竞争更激烈,市场环境当然也会有很

大差别。不过同样需要面临政府的监管、同行的竞争,还需要防范不同模式、环境下可能的违规或违法风险。”

孙仁金也表示:“布局新能源肯定是可以的,但是行业的技术领先和大规模商业应用可能还需要一个过程。燃气企业作为一个跨行业的参与者,并没有技术优势。现在进入,如果手里没有优质资源的话,会有很大的市场风险。”

大庆油田三次采油产量连续20年超千万吨



图片新闻

截至12月8日,中国石油大庆油田三次采油年产量再次突破千万吨,连续20年产量超千万吨,累计生产原油2.86亿吨,建成了全球规模最大的三次采油生产基地。三次采油技术已经成为支撑大庆油田可持续发展的主导开发技术,有力推动了世界提高采收率技术的发展。

图为大庆油田第三采油厂注采304班员工调整记录单并注入量。

全晓波 许书晨/图文

关注

中国海油首批京VIB标准油品进京

本报讯 从12月1日起,中海石油中捷石化有限公司(下称中捷石化)生产的首批2500吨符合京VIB标准的92号车用汽油陆续投放到北京市场,以满足北京地区1日起正式实施更环保的京VIB油品标准,全力迎接2022年绿色冬奥。

与现行京VI油品标准相比,京VIB油品标准对烯烃、芳烃含量及汽油干点、饱和蒸气压等指标提出更严格的限值,进一步降低了汽油烯烃、芳烃的含量,同时降低了馏程限值,增加了氯、硅等物质的含量限值。根据相关试验数据,汽油车使用京VIB油品后,颗粒物排放量可下降20%至30%,二氧化碳化合物下降10%至15%,一氧化碳下降6%至10%。

为全力做好冬奥会冬残奥会期间清洁燃油保供,中捷石化通过对生产装置进行工艺调整、优化操作,改善了调和基础油的相关指标,确保了符合京VIB标准汽油的提前产出。11月27日,中捷石化生产的首批2500吨京VIB92号车用汽油经检测,全部优于现行油品质量标准。(李月)

淮南煤层气治理取得重大突破

本报讯 12月3日,位于安徽省淮南市的顾桥2-2井顺利进入排采阶段,日产煤层气800余立方米,再创历史新高。

淮南是我国重要的煤炭生产基地之一,因煤层中含有伴生气导致地层压力较大。同时,煤层气的温室效应是二氧化碳的21倍,以往空排的方式不可持续。加快煤层气开发利用,可有效减少温室气体排放。

今年,淮南矿业集团与中原石油工程公司在煤层气治理与开发中形成了独具中原特色的钻前、地质建模、钻井、固井、压裂、排采等系列工艺技术,实现了瓦斯安全治理和贡献清洁能源的双目标,使今年部署的井位中90%以上的井段沟通了煤层,同比提升18%。截至12月初,淮南煤层气年产量超1075253立方米,同比去年增加33%。

据悉,随着煤层气成规模开采,淮南市及时调整“十四五”规划,计划将规模开采出来的煤层气通过进一步加工,成为提高居民生活质量和推动第二产业快速发展的“福气”。(李想 董鑫)

近期价格持续走低,与今年最高价相比几乎“腰斩”——

LNG 价格反季下行

■ 本报记者 渠沛然

自11月以来,国内LNG市场需求增长不及预期,但国内天然气供应充足,市场供需宽松,上游出货不及预期,导致价格频频走低。进入12月,全国多地LNG价格已跌破6000元/吨,价格与最高位时相比几乎“腰斩”。

12月6日,中石化青岛LNG接收站挂牌价格由6650元/吨调整为6250元/吨,结算价格跌破6000元大关至5600元/吨;12月7日,国内最大的液化天然气工厂——中石油黄冈液化天然气工厂LNG价格降至5700元/吨;西北气源日前的竞拍成交价格降至3.60-3.61元/立方米,较上周期下跌1.03元/立方米,折合成本5872-5887元/吨。

炙手可热的LNG为何会出现旺季不旺,甚至“反季”的市场行情?

需求不及预期

今年夏季以来,持续上涨的LNG价格“打击”了下游市场。

“不论与管道气还是柴油相比,高价使得LNG经济性进一步降低,波及下游需求。LNG重卡对加气站需求量下滑,工业用户纷纷转向使用管道气,LNG需求增长速度不及预期,市场发展速度放缓。”清燃智库董事长兼首席信息官黄庆说。

据隆众资讯天然气分析师苗莹莹介绍,今年前10个月,LNG重卡销量仅为5.53万辆,同比下跌56.56%。

“一方面,由于环保限产,公路运价持续低位,以牵引车为主力车型的煤炭、钢铁等资源型物流运输市场较为低迷。另一方面,从5月开始,LNG价格明显上涨,6-11月接连上涨,11月更是涨至7627元/吨,高昂的成本使得车主不得不减少运力甚至停工。”苗莹莹说。

LNG重卡产业链也因此受到影响。数据显示,截至目前,国内LNG加气站约有4800座,数量较2020年上涨11.63%。“虽然LNG加气站数量出现较大涨幅,但受LNG价格影响,LNG重卡增长不及预期,LNG加气站之间销售竞争更加激烈,同时导致加气站利润下滑。”苗莹莹补充说。

与此同时,有机构预测,受多方因素影响,今年LNG工业用气占比约为35%,消费总量预计为1306万吨,较去年占比下降6个百分点,或是近5年来首次出现消费下滑。

“不论是LNG重卡还是工业需求萎缩,最主要的还是因为‘冷冬’并未到来,即使温度差1度,也会对天然气需求产生很大影响,未来需求下跌空间或将持续。”黄庆说。

市场供应宽松

数据显示,截至12月8日,LNG市场均价为6236.41元/吨,环比下降1116.75元/吨,跌幅达15.19%。

如果说高价抑制了下游LNG需求,持续宽松的供应环境则成为LNG价格走低的“助攻”。

黄庆表示,目前国内LNG供应充足,预计短期内市场将延续这一态势。“12月LNG接收站船期排布密集,国内储气库储备充足。综合来看,市场供过于求的基调难改,在冷空气来袭之前,价格仍以下行为主。”

“由于销售压力较小,部分接收站减少了出货量。”苗莹莹说,“而国际现货价格不断上涨,进口成本升高,接收站低价走量策略改变,也影响了出货量。截至目前,LNG累计出货975万吨,同比下滑25.63%。”

“6月是接收站出货量的转折点。这是由于上半年终端用户预计今年行情偏低,对LNG使用积极性较高。下半年以来,为响应保供政策要求,各地城燃公司积极补库。11月城燃企业补库基本结束,加之各地疫情、暴雪封路等因素影响,市场需求下降明显,上游出货压力加大,不得不降价排库。”苗莹莹说。