

继收购荣盛石化股权之后,沙特阿美再与盛虹石化、山东裕龙石化签署相关合作协议——

中国能源市场 国际吸引力十足

■ 本报记者 李玲

继此前以246亿元人民币完成对我国民营炼化巨头荣盛石化10%的股权收购后,沙特阿美又有新动作。

近日,沙特阿美公告称,与江苏东方盛虹股份有限公司(以下简称“东方盛虹”)签署合作框架协议,以推动有关沙特阿美可能收购东方盛虹全资子公司江苏盛虹石化集团有限公司(以下简称“盛虹石化”)10%战略股权的相关探讨。

“该合作框架协议的签署是沙特阿美下游战略的又一重要里程碑,沙特阿美下游战略旨在提高阿拉伯原油制化学品的转化率,并拓展至极其重要的中国市场。我们将中国视为关键的业务合作伙伴,不仅在今天,在未来几十年也仍将如此。”沙特阿美下游业务总裁穆罕默德·卡塔尼表示。

“大手笔”合作频频

据了解,盛虹石化与荣盛石化同属我国近年来崛起的大炼化企业,目前通过全资子公司拥有并经营1600万吨/年的炼化一体化装置、甲醇制烯烃及衍生物联合装置等。根据协议,沙特阿美将为盛虹石化供应原油及其他潜在原料,同时双方还将合作开发大型扩建项目。

今年7月21日,沙特阿美通过全资子公司阿美海外公司以246亿元人民币完成对荣盛石化10%股权的收购。根据彼时荣盛石化发布的公告,双方将在前沿的技术共享、稳定的原油供应、无息的采购授信、灵活的原油仓储以及广阔的全球销售渠道等方面开展全方位协商与合作。

荣盛石化、盛虹石化之外,今年3月26日,沙特阿美还宣布在中国设立合资企业华锦阿美石化有限公司,并开工建设大型炼化工程联合装置,预计于2026年全面投入运营。

近日,沙特阿美又将目光投向了山东裕龙炼化一体化项目。

10月11日,沙特阿美与南山集团有限公司、山东能源集团有限公司和山东裕龙



石化有限公司签署谅解备忘录,以推动有关沙特阿美可能收购山东裕龙石化有限公司(以下简称“山东裕龙”)10%战略股权的相关探讨。根据协议,沙特阿美将向山东裕龙提供原油以及其他潜在原料。

资料显示,山东裕龙炼化一体化项目设计原油加工能力2000万吨/年,目前正处于建设收尾阶段,项目建成后,将成为具有国际影响力的高端石化、新材料和高端制造业集中区。

“沙特、科威特等中东地区的产油国,一直都特别希望参与中国的炼化项目,这不是今年才开始的。沙特阿美最早于2007年就参股了中国石化福建炼化乙烯一体化项目。此外,福建古雷的159万吨/年的乙烯项目,沙特阿美也参与其中。这对两国来说都是一个好事。”国家能源委员会专家咨询委员会委员王能全在接受《中国能源报》

记者采访时指出。

中国能源市场潜力巨大

在多位受访专家看来,当前,中国作为世界最大的能源消费国与能源进口国,市场潜力巨大。这也是沙特阿美看好中国市场的主要原因。

来自海关总署的数据显示,2022年,我国原油进口总量为5.08亿吨,天然气进口总量为1.09亿吨,煤炭进口总量为2.93亿吨,均为世界第一。

在炼油领域,我国目前已拥有世界上最大的石化生产能力和中国石化流通协会于今年4月发布的《中国石化流通行业发展报告蓝皮书(2022—2023)》显示,2022年,我国炼油能力已增至9.37亿吨,位居世界第一。

“沙特阿美主要还是看好中国的巨大市场空间。目前中国是全球最大的原油进口国,能源消费在2030年前还有较大增长空间。”中国石化经济技术研究院石油市场研究所所长王利宁对《中国能源报》记者指出,“沙特阿美入股的主要是炼化一体化企业,这也和我国未来化工品需求增长空间较大有关。相较于成品油需求将在三五年内达峰,我国化工品的需求增长潜力和增长空间都还很大。”

“沙特作为一个石油出口大国,需要一个稳定的市场和需求方,以保障原油的稳定出口。对于我国而言,双方合作也可让原油的资源来源更加稳定。”王利宁说。

王能全也对《中国能源报》记者表示:“随着中国经济社会的进一步发展,可以预计,在2030年实现碳达峰之前,中国的能源消费仍将保持一定增长,石油、天然气、

煤炭等能源进口量仍将保持相当规模,中国将为沙特等能源出口国提供一个庞大且稳定的能源出口市场。”

“中国是我们最大的原油市场,但沙特阿美与中国市场的关系不只局限于原油贸易,我们还致力于对中国的下游产业,特别是炼化一体化项目进行投资。”在今年9月举办的第六届中国—阿拉伯国家博览会上,阿美亚洲区负责人穆提卜·哈勒比重申了对中国市场的信心。

国际能源合作走向深入

事实上,当前中国和沙特的国际合作正走向深入,能源贸易、能源项目合作形式多样、成果丰硕。

王能全指出:“中国和沙特互为油气贸易的最大伙伴。2022年,中国进口原油的10大来源国中,5个是阿拉伯国家,其中沙特多年是中国原油进口的最大来源国。中国也是沙特原油出口的最大目的地,沙特原油出口中的约1/4,稳定出口到中国。”

另外,中国和沙特之间的能源投资已达相当规模。比如,中国石化投资的沙特阿拉伯延布炼厂项目;中国石化在沙特在建和运行的工程项目超过10个,包括勘探开发和管道建设。与此同时,沙特也投资了众多的中国炼化项目。

“中沙两国之间的能源贸易、能源项目合作都非常多,沙特石油产业链中也有很多中国企业参与,在整个石油产业链中都有非常广阔的合作空间。”王利宁指出,“中沙之间除了原油以外,在新能源领域、能源金融领域也有很多合作空间。当前,以原油产业链一体化为核心,正在向多个领域、多个方向拓展一体化、综合性合作,空间广阔。”

王能全也表示:“维护国际石油及能源市场的稳定,是中国这样的能源进口国以及沙特这样的能源出口国的共同目标。未来,应不断提升合作的广度、深度和高度,在维护国际石油及能源市场稳定的同时,积极探索全球能源治理新模式。”

车企倒闭,新能源汽车售后怎么办?

■ 本报记者 杨梓

面对市场上玲琅满目的新能源汽车品牌,消费者小张近日在选购新车时却犯了难。“造车新势力品牌的车在智能化驾驶体验、外饰造型上都大大超越同价位的传统燃油车,但现在车市竞争太激烈,买了车后不知道该维修时品牌还在不在。”

正如小张担心的那样,记者注意到,近期关于威马汽车售后的投诉成为热点话题。10月18日,威马汽车公开表示,目前正在进行上海第三中级人民法院受理的破产重整。

除威马汽车之外,今年以来,已有多家新势力车企传出停产、退网、降薪、裁员等问题。随着尾部新能源车企退出市场,已售车辆保修难,大有成为共性问题的趋势。

售后问题频发

“我的威马EX5汽车动力电池出现故障,充电到80%时会自动跳电到100%,用电到剩20%时车子就不能动了。因为还在厂家质保期内,4月29日,我把车开到济南威马用户中心匡山店维修,到10月9日仍然没有修好,原因是厂家不给提供配件。我又联系了4S店,4S店没法儿经营下去了,让我把车拖走,自行解决。我也多次向厂家投诉,却迟迟不能解决。”

“我是2022年买的车,2023年2月在东莞市威马汽车4S店检查,发现电池出现问题。期间多次找到销售汽车的4S店希望处理问题,但5个月过去了也没有解决。4S店给的答复是厂家迟迟不把电池发过来。本人也多次与厂家电话沟通,却都没有结果。”

“2022年12月仪表盘坏了,一直不给更换,售后一拖再拖,我投诉过很多次,但直到现在依然

没有解决,已经严重影响使用。”在某汽车投诉网站,类似的有关威马汽车的售后问题屡屡出现。

事实上,威马汽车的情况并非个例。今年5月,中国消费者协会发布的《2023年第一季度全国消协组织受理投诉情况分析——汽车投诉情况专题报告》显示,车企倒闭退市,消费者车辆售后无保障问题频发。新能源汽车行业快速发展,一些新能源汽车厂家由于经营不善面临退市,相关车辆的定期保养、售后维修以及原厂零配件服务等难以继续提供,导致车辆使用安全堪忧。

值得注意的是,另有来自中汽协的数据显示,今年1—9月,新能源汽车销量排名前十的企业集团销量合计为545万辆,同比增长50.4%,占新能源汽车总销量的86.8%,高于上年同期7.5个百分点。在经历今年几轮价格战,不少尾部车企难以承压,已在退市边缘徘徊。业内人士认为,随着新能源汽车市场的集中度越来越高,像威马汽车一样被逐渐边缘化的车企还会更多。

体系建设待加强

《汽车销售管理办法》第二十一条规定,供应商应当及时向社会公布停产或者停止销售的车型,并保证其后至少10年的配件供应以及相应的售后服务。同时,大多数新能源车企对整车及关键零部件保修期也都作了明确规定。不过,随着尾部车企的退出,不少车辆相关质保服务却成了一纸空文。

值得注意的是,当前新能源汽车维修售后服务技术及资源均掌握在车企、零部件厂商手中。“目前新能源汽车策划售后维修基本都需要通过

主机厂渠道来解决,独立的第三方售后体系还没有建立起来。”北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪坦言。

事实上,在新能源汽车维修市场中,独立的维修商很少参与。“外面的人进不来。”山东易维新能源汽车科技有限公司董事长王浩直言:“新能源汽车相关产品技术、配件供应都掌握在主机厂和三电厂商手里,导致外部的人即使想进去也没办法获得相关技术资料。”

而就第三方维修企业而言,王浩表示,由于在2022年前新能源汽车保有量不多,传统汽修厂依然专注于利润更高的燃油车业务。“市场规模小,对终端维修企业的吸引力不足。”

事实上,新能源汽车的维修与传统燃油车大不相同。王浩表示:“新能源汽车的主要部件从此前燃油车的发动机、变速箱变成了以三电系统为主,同时新能源汽车发展时间相对较短,用此前燃油车的服务体系来承接新能源汽车售后服务还存在很多矛盾。例如,服务网点并不具备充足的专业维修人才服务新能源汽车。此外,新能源汽车的售后服务标准规范也相对空白,大多数企业都是执行自己的企业标准。”

车企应主动担责

在王浩看来,2022年后,新能源汽车售后维修市场才算起步。“2016年后,大量新能源汽车开始上牌,到了2021年、2022年,部分车辆刚好过了原厂质保期,大量的过保车辆开始出现,加之2022年我国新能源汽车保有量突破千万辆,可以说,新能源汽车售后市场才开始启动。”

公安部发布的最新统计数据,目前我国新能源汽车保有量已达1821万辆。新能源汽车已不再“小众”。后市场应如何发展才能充分保障消费者用车值得引起关注。

对此,纪雪洪表示:“主机厂是完善新能源汽车售后服务体系最重要的参与者。一方面,主机厂应建立起自身相对完善的售后服务体系,另一方面,也应向第三方维修服务开放部分维修相关技术。此外,相关政策法规也应要求主机厂在破产清算之前,解决车辆配件的供应问题。”

王浩则建议:“应加快制定新能源汽车相关维修标准,并将品牌倒闭但仍处在质保期内的车辆售后维修问题考虑进去。同时,行业也应更加自律,汽车生产企业至少需要对已售车辆提供后续维护服务。”此外,他还提到,在资本的驱动下,新能源汽车市场出现了众多年轻品牌,部分品牌在用户售后服务体系尚不完善的情况下就进入市场,消费者在购车时也应更加理性,选择这些品牌时要考虑到后续可能存在的风险,避免为“短命品牌”买单。

卫庆华 徐峰

今年1—9月,陕煤集团柠条塔矿业(以下简称“柠条塔矿业”)超额完成煤炭销售任务,其中铁路煤炭运量达1005.5万吨,连续五年突破1000万吨大关;集装箱煤炭发运量首次突破100万吨,较去年同期增长5倍,实现即产即销。

精益管控提高品牌含金量

柠条塔矿业加强煤质管理体系建设,把煤质管理工作贯穿到生产经营每个环节,实施全过程、全方位、全员管理和控制,保证煤炭发热量始终稳定在5800大卡/千克以上。

针对南北两翼地质情况不同、南翼煤质优于北翼的实际,柠条塔矿业统筹优化采掘工作面布置,在南翼设S1206和S1233两个主采工作面,在北翼设N1217一个辅采工作面,最大程度规避地质断层,实现煤炭质量与回采率的最优配置。

同时,升级改造煤质化验室,引入全自动煤质数据分析管理系统,煤质在线监测系统智能化设备,通过现场采样、实验室化验,准确定位煤质变化,指导工作面科学配采。“柠化一号”煤炭品牌荣获多项行业级荣誉,每年增加经济效益约3亿元。陕西省品牌建设促进会中心报告显示,“柠化一号”品牌价值突破100亿元。

精准服务提升客户满意度

柠条塔矿业坚持用“乙方”的思维做“甲方”,以市场为主体,强化产品个性化需求的调查与研究。

——“走出去”。主动出击,定期前往曹妃甸港、日照港等港口开展实地走访,了解煤炭市场趋势和下游企业用煤情况,大力宣传柠条塔煤,积极开拓化工煤市场。

——“请进来”。建成数字化煤炭产品展厅,邀请客户实地查看定制生产、仓储、装运、质量与服务等情况,听取意见建议,扩大品牌影响力。

据悉,选煤厂已做到6毫米以上原煤全入洗,真正做到定制化生产,原煤入洗率达到92%,日均可增效505万元。

目前,公司已与27家大型化工企业建立长期稳定的合作关系,化工煤销量占比达84%以上,客户满意度达到100%。

智能发运跑出运销加速度

柠条塔矿业持续推动铁运智能化建设,实现装车煤量精准卸落、设备智能调节、车速智能控制等功能,综合效率提高40%。同时,加强与神木西站、榆林销售公司等单位的协作,合理调配装车计划,实施24小时常态化双线装车作业,有效解决空车集中到达、重车积压等问题,火车装车站单日装车创下16列的最高纪录。

在地销方面,公司建成远程自动智能装车系统,实现车辆入矿、空车计量、装车、称重、打票、出矿全流程闭环管理,单车装车用时由90秒缩短至40秒,日装车能力达到2500辆。

强化品牌战略 推动提质增效

陕煤集团柠条塔矿业:

