

多地为成品油危化品经营许可松绑

■本报记者 李玲



成品油经营许可及监管政策迎来新变化。

近日，重庆市应急管理局发文废止《关于取消不带储存设施的成品油危险化学品经营许可证的公告》，明确各区县应急管理部门要按照《危险化学品经营许可证管理办法》（原国家安监总局令第55号）的规定，向符合安全条件不带储存设施经营危险化学品企业的企业核发《危险化学品经营许可证》。

不止重庆。《中国能源报》记者注意到，自去年底以来，贵州、四川、福建、安徽、湖北等地应急管理部门陆续发布相关文件，重新明确成品油许可及监管相关事项，要求允许对不带储存设施的成品油经营企业按照相关法规办理危化品经营许可。

多位业内人士指出，各地及时调整政策，陆续对成品油危化品经营许可松绑，由

事前管理转为事中、事后监管，更为可行、有效，推动成品油市场化更进一步。

政策开闸利好企业

2022年底，应急管理部等十部门发文将柴油列入危化品目录后，各地对成品油危化品经营许可管理趋严。

重庆市应急管理局2022年12月发布的《关于取消不带储存设施的成品油危险化学品经营许可证的公告》明确对该市无仓储设施的成品油经营单位，不予危险化学品经营许可证的办证申请。此后，贵州、四川、福建、安徽、湖北等地均发布相关政策。

“柴油被列入危化品目录后，所有经营柴油的企业均需办理危化品证。但在办理

过程中，许多地方设置了门槛，比如要求企业必须有仓储设施。许多无仓储设施的成品油贸易企业无法办理危化品证，就没法继续经营。”上海丽笙石化总经理田明辉告诉《中国能源报》记者，“现在各地陆续放开这方面的限制，是个很好的趋势。”

贵州省应急管理厅在去年12月对贵阳市应急管理局的复函中指出：“经请示应急管理部，国家多部门最新出台的成品油管理的文件未规定不得向无仓储经营成品油单位核发危险化学品经营许可证。各地应急管理部门应按照《危险化学品经营许可证管理办法》的规定，向符合条件的无仓储成品油经营单位核发《危险化学品经营许可证》。”

“柴油入危是成品油市场一种非常有效的监管手段，但对不带仓储设施的企业不发危化品证并没有相应的法律法规

支撑，其中可能会产生一些矛盾，所以现在各地开始松绑，对符合条件的无仓储成品油经营企业发放危化品证。”一位资深成品油市场研究人士告诉《中国能源报》记者。

事前管理转为事中事后监管

事实上，在相关政策推动下，近年来我国成品油市场化程度越来越高，相关准入门槛有所降低。

2019年8月，国务院办公厅发布《关于加快发展流通促进商业消费的意见》（国办发〔2019〕42号），取消石油成品油批发仓储经营资格审批，将成品油零售经营资格审批下放至地市级人民政府，加强成品油流通事中事后监管，强化安全保障措施落实。商务部同年12月印发《关于做好石油成品油流通管理“放管服”改革工作的通知》（商运函〔2019〕659号），指导地方做好审批取消和下放的政策衔接，明确地市级人民政府负责本地区成品油零售经营资格审批。

“成品油的批发仓储经营资格取消后，注册成品油经营企业相对容易。全国的成品油批发仓储企业也快速增加，市场化程度更高的同时，也存在一些不规范现象。”上述资深成品油市场研究人士指出，“柴油入危就是一个整治手段，各地此前的政策也旨在加强管理。”

在国务院发展研究中心资源与环境政策研究所研究员郭焦锋看来，当前，我国许多部门在进行行政管理体系改革，从原来的重事前审批转变为现在的重事中、事后监管，从管理职能转变为监管职能，即在行政审批上简化要求，不用太多门槛去约束，

而更加强化标准和法律层面的约束作用。“各地对政策的及时调整，是对‘轻事前，重事中、事后’的一个响应和体现。”

需形成常态化监管机制

行政许可门槛放松，并不意味着对市场管理的放松。在多位业内专家看来，相关法律法规以及标准的约束，事中、事后的监管管理均需进一步落到实处。

比如，重庆市在此次废止相关文件的同时，也强调要重点加强产品流向、人员资格等方面的监督管理。督促不带储存设施的成品油危险化学品经营企业全面应用危险化学品经营安全监管服务系统，实现成品油经营数字化监管。

郭焦锋指出，原来成品油市场一些机制不太完善，只能用一些相对行政性的手段解决问题。现在门槛放松后，成品油物流流通方面市场化程度会更高一些，但需要进一步加强事中、事后的监管。

“柴油入危后，从法律层面约束企业不能触犯危化品管理的规定和要求，但具体怎么做，就不制定详细要求，所以关于设备设施、运输等相关的要求形成了一些标准，这些标准目前在研究制定中。”郭焦锋说。

在郭焦锋看来，针对成品油市场管理，除重监管外，还要形成常态化监管的监管机制。“一方面通过法律法规和标准进行监管，形成一些约束性规定，同时还要有一些约束性机制，建议从数字化角度加以监管，形成常态化、实时的监管，及时发现问题，把一些‘挂在墙上的规定’真正落地。另外，要利用现代化的科技手段，加强数字化监管，形成更加高效的管理模式。”

光伏企业如何冲破“周期魔咒”？

■本报记者 姚美娇

日前，在伊拉克进行的新一轮油气区块招标中，中国民营油气企业大展拳脚，中曼石油、安东油田服务、洲际油气公布中标5个区块。近年来，中国油气企业加快“走出去”，在海外建成多个标志性项目，包括民营企业在内的诸多企业积极拓展海外油气田开发。

中国石油大学（北京）能源经济与金融研究所所长郭海涛表示，油气领域是国际能源合作的重要领域，从宏观层面看，伊拉克整体形势和投资环境不断好转，而且当地油气资源丰富、区块质量较好，油气民企海外拓展市场潜力较大。“未来，民企在利用好自身优势的同时，还需不断提高抗风险能力，‘走出去’也要‘走上去’。”

拿下多个区块

据了解，此次中曼石油成功中标位于伊拉克东巴格达油田的北部延伸区块，同时还获得横跨南部纳杰夫省和卡尔巴拉省的中幼发拉底油田的开发权；中国联合能源集团获得巴士拉南部法奥油田的开发权；振华石油控股公司和洲际油气分别中标伊拉克与沙特边境地区的库尔南油田以及伊拉克瓦西特地区的祖尔巴蒂亚油田。

“伊拉克的油气资源丰富，但也被比作‘油服奥林匹克运动场’，竞争很激烈。自2012年以来，我们不断深耕伊拉克钻井工程市场，多次打破所在油区纪录。”中曼石油相关负责人说。对于此次“出海”的成果，上述企业一致表示，所获区块质量较好，是理想区块。而从2023年年报中不难看出，海外勘探成果日渐成为国内油气民企的业绩“中坚力量”，贡献率不断增强。

洲际油气在2023年年报中称，其境外部分贡献了大部分毛利率。中曼石油则认为，公司积极发挥一体化优势，通过加大勘探与重点评价相结合，实现新层系新领域的多点突破，业绩不断向好。“多年来，我们一直致力于向油气勘探开发一体化企业发展，为拿区块不断进行技术和工程服务，终于迎来重要转折。”中曼石油相关负责人补充说，“未来，我们将继续发挥装备制造、工程服务、勘探开发三个一体化优势，不仅要啃国内上游勘探开发的‘硬骨头’，还要向海外项目要效益。”

利用优势站稳脚跟

随着共建“一带一路”蓬勃推进，中东地区成为中国企业“走出去”的重点目的

油气民企海外区块大展拳脚

■本报记者 渠沛然

地。凭借十几年积累的价格优势、技术实力和良好服务，油气民企摘得不少区块。据不完全统计，截至2023年，中国企业在中东已拥有近200个油气田权益，石油当量日产量已超过170万桶，“走出去”开辟新市场步伐加快。

在国务院发展研究中心资源与环境政策研究所研究员郭焦锋看来，油气民企自身优势明显，正不断扩大国际合作“朋友圈”。“民企决策迅速、反应敏感、适应性强，更容易突破国际贸易壁垒的束缚，也更容易在市场缝隙中生存。此外，民企更善于技术整合，把自身和当地企业的经营、技术和人才优势集合，取长补短形成合力，相比单打独斗更有竞争力。”

中曼石油相关负责人表示，油气民企“走出去”既能发挥民企政策、管理灵活特点，又能学习国际先进模式“为我所用”，帮助企业在国际舞台实现更大程度自主发展。

“很多油气民企在中东摸爬滚打成长，经验和教训积累较多，更善于探索和抢抓机遇，往往能取得不错的成绩。”郭海涛坦言。

打破现实困境突围

“油气民企具有出海优势，但短板也明显，比如由于体量和资金等因素，整体抗风险能力较弱。同时，民企有效介入大型、高难度油气勘探项目的机会比较少，先进技术及与国有和国际大型油气企业存在差距，这些都是现实困境。”郭焦锋说。

同时，与国内相比，境外油气勘探开发活动受合同模式多样性等多重制约，叠加全球地缘政治的不稳定、“双碳”目标下能源转型的影响，海外油气开发与经营环境更加复杂多变，这也是所有中国企业共同面临的挑战。

业内人士建议，可以通过设立国家级境外油气合作风险基金，当海外油气合作遭遇不可抗力风险而造成巨大损失时，国家给予相关石油公司一定补偿，帮助其渡过暂时性经营难关。另外，利用国家风险保障基金，加强上海合作组织、金砖国家等国际组织平台油气合作，在发挥资源和市场互补优势的同时，开展全球油气资源评价、新项目评价和科技合作，联合获取新的油气和新能源项目。同时，加大资产合作力度，形成有进有出的油气资产优化组合。

“质量较好的油气区块会吸引众多企业加入，未来还要防止行业无序发展，建议中国企业组成联盟，协作共赢。”中曼石油相关负责人表示。

光伏行业正经历低迷期。根据最新财报数据，今年一季度，多家头部光伏企业业绩承压，且二、三线公司的经营形势更为艰难。同时，不少跨界“追光”企业顶不住压力，纷纷削减或放弃相关光伏项目投资，市场洗牌正在加速。

业内人士表示，整体看，伴随产业链各环节价格大幅向下波动，企业融资热情逐步消退，光伏行业正迎来新一轮下行周期。

整体利润空间压缩

受光伏产业新一轮产能洗牌周期影响，多家产业链企业盈利能力大幅下滑，2023年业绩出现营收和净利润双降的情况。而在今年一季度，盈利状况普遍无明显改善，不少光伏龙头企业甚至出现亏损，例如，TCL中环实现归母净利润亏损8.8亿元，包括京运通、双良节能在内的多家光伏产业链企业也出现净亏损。

中原证券发布研报称，从光伏行业披露的2023年报和今年一季度报告来看，行业阶段供给过剩对报表端影响显著，尤其是今年第一季度，光伏产品价格大幅下滑，资产减值计提增长等因素继续拖累行业业绩表现。硅料、硅片、电池和光伏组件各环节，甚至头部企业均面临业绩下滑甚至亏损局面，企业普遍盈利承压加速行业优胜劣汰。

光伏产品价格下探是光伏企业业绩普降的主因。据了解，在供求失衡压力下，2023年光伏产业链价格整体呈波动下行态势，尤其2023年四季度以来，组件招投标价格屡创新低。根据InfoLink数据，2023年硅料（多晶硅致密料）价格下降约70%，硅片及电池片（PERC 182）价格下降约60%，组件（PERC 182）价格

下降约50%。中国新能源电力投融资联盟秘书长彭澎在接受《中国能源报》记者采访时表示，目前光伏产品价格下跌，主要源于供求关系的变化，预计价格短期内回温可能性较低。

价格波动是光伏产业周期性表现之一。“不仅仅是光伏，所有大宗商品都是如此，价格高时大家疯狂投资，认为还有继续涨价的空间。但随着产能扩张过快，价格就随之下跌，产业进入洗牌及落后产能出清阶段。不过，未来全球光伏需求巨大，新装机需求应该会促使这些产能很快被消化掉。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强告诉《中国能源报》记者。

跨界玩家纷纷止步

值得注意的是，在光伏产业链整体盈利压缩背景下，诸多跨界企业纷纷知难而退，由此前的全力扩产转变为理性收缩。例如，聆达股份今年3月发布公告称，拟终止投资建设铜陵年产20GW高效光伏电池片产业基地项目。

无独有偶，海源新材同月公告宣布，经与安徽省全椒县人民政府友好协商后签订《解除协议书》，决定终止项目合作，并将滁州赛维能源科技有限公司100%股权以3800万元价格转让给浙江爱旭太阳能科技有限公司，转让完成后，公司将不再持有滁州能源公司股权。

据了解，2023年1月，海源新材与全椒县人民政府签订投资协议，海源新材拟出资80.23亿元，建设10GW TOP-Con光伏电池项目（一期）5GW HJT超高效光伏电池及3GW高效光伏组件项目（二期）。此次，海源新材公告终止该

项目。对此，业内有分析认为，预计今明两年可能有更多光伏项目面临烂尾，成本控制能力滞后、销售渠道不足的企业可能被迫退出市场。“当前周期下，光伏产业链企业盈利水平承压，新入局的企业会一定程度上减少，而一些战线拉得过长、资金链断裂的企业则面临被淘汰出局。”林伯强指出，“不过长远看，当前光伏产业的产能对于未来需求来说，仍有很大缺口，所以后续依然会陆续有新玩家入局。”

“光伏产品价格下降后，原来很多想做短线的跨界企业顺势退出，产业掀起新一轮淘汰赛。但光伏产业毕竟是推进‘双碳’的主要发力点，预计还会有新的资金逐步进入整个产业。”彭澎表示。

修内功提升竞争力

光伏产业残酷的产能淘汰赛正逐渐升级。在受访人士看来，企业想在激烈的竞争中生存，需要做好内功，并根据自身的市场情况判断扩张与否。

“现在光伏产业链企业还是要基于自身现金流储备情况，选择是亏现金流生产还是暂时停产。”彭澎指出，随着落后产能淘汰，一些拥有核心竞争力的企业将脱颖而出。光伏企业的核心竞争力主要体现在技术进步，当前各家企业都在积极推进新一代光伏电池技术，以抢占市场高地，且在技术路线选择上呈现出不同打法。

值得注意的是，在光伏产业竞争加剧、洗牌加速的同时，3月国内光伏新增装机罕见出现下跌迹象。根据国家能源局发布的1—3月全国电力工业统计数据，今年前三个季度，光伏新增装机45.74GW。而根据此前发布的1—2月数据计算，3月光伏新增装机9.02GW，同比下降32.13%。据了解，这至少是近三年来首次月度新增装机同比下降。

3月光伏新增装机量同比下滑的状况引发市场关注。但彭澎表示，单月装机的下滑并不能说明什么问题。“整个一季度光伏新增装机相较于去年还是有所增长，而且核心在于去年国内光伏新增装机已经登上200GW台阶，今年全年新增装机在200GW的基础上再进一步实现大幅度突破不易。因此，预计今年光伏新增装机机会与去年持平，或略有增长。”

林伯强也认为，3月光伏新增装机量出现同比下滑的情况是暂时性的，今年光伏新增装机量不会与去年相差很多。

根据中国光伏行业协会预测，2024年我国光伏新增装机量保守预估为190GW，低于2023年，乐观情况下预计为220GW，与2023年基本持平。