

# 取消门站价? 别逗了!

作者 / 于洋

**摘要:** 近日, 国内天然气门站价格要取消的消息在各公众号相互转发, 一时间成为讨论的热点。

据了解, 事情的起因源于今年11月4日国家发改委发布的关于《中央定价目录》(修订征求意见稿)公开征求意见的公告。在该征求意见稿中, 2015年发布的《中央定价目录》中开篇第一条关于天然气门站价格的内容被删除了。

记者针对这一变化第一时间咨询了国家发改委政策研究中心的相关人员, 得到的回答是: “天然气门站价格并没有取消, 在备注中的第4条中有体现: ‘海上气、页岩气、煤层气、煤制气、液化天然气、直供用户用气、福建省用气、储气设施购销气、交易平台公开交易气以及2015年以后投产的进口管道天然气的门站价格, 由市场形成; 其他国产陆上管道天然气和2014年底前投产的进口管道天然气门站价格, 暂按现行价格机制管理, 视天然气市场化改革进程适时放开由市场形成。’”

## 时机为何不成熟

在听到天然气门站价要取消的消息时, 能源战略专家冯保国的第一反应是: “步子有点大。”

之所以有这样的反应, 是因为他认为当前我国天然气不论从产量上还是贸易上虽然都有一定程度的发展, 但“应该看到天然气的供需还不是很平衡, 天然气保供还面临着一定的压力。因此, 此时取消天然气门站定价并不合时宜。”冯保国说。

据显示, 2018年, 我国进口天然气9038.5万吨, 同比大幅增长31.9%; 对外依存度升至45.3%, 一举超过日本成为全球最大的天然气进口国。

“在这种情况下, 贸然放开天然气门站价格将引起一系列连锁反应。”冯保国说, “例如, 天然气价格上涨。”

记者在网看到, 关于天然气取消门站价格的消息, 网友留言最多的就是担心随着门站价格的取消带来天然气价格上涨的问题。

冯保国表示: “随着天然气价格的上涨, 牵一发而动全身, 势必带来物价等其他方面的价格上涨, 给民生带来压力, 最终也将不利于天然气市场化的改革。”

不仅如此, 我国天然气定价主要采取与国际油价挂钩的方式, 天然气价格很难摆脱油价的影响。

“在当前中国特色的天然气市场环境下, 民生及‘大民生’用气价格还将受到管制, 只允许在门站价格一定范围内浮动。这在短期内很难取消, 基准门

站价格将在很长时间内仍有存在价值。”上海石油天然气交易中心管道气交易部负责人熊伟表示。

## 取消的前提是什么

“能否取消门站价格, 重要的一点是是否形成了多元化的市场供应主体, 实现了全面市场化。”能源战略专家田磊说。

纵观世界天然气产业发展较为成熟的国家, 大都遵循启动期(增速慢)、发展期(增速快)、成熟期(增速缓)的自生长规律。其中, 快速发展期一般需要经历30年左右的时间。而目前我国尚处于发展期, 离成熟期即天然气全面市场化尚有很长的一段路要走。

虽然天然气门站价格的改革需要成熟的天然气市场, 但门站价格不断调整、改革的同时也为天然气市场化提供助力, 反过来刺激了门站价格的变革。

自2011年年底“两广”开展天然气价格形成机制的改革试点以来, 全国范围内启动了“小步快走”的渐进式改革, 带来国内天然气价格市场化程度的不断提高。改革前, 国内天然气价格基本由政府管理, 现在已经逐步转变为天然气价格由市场主导, 其中一半以上的价格完全由市场形成, 非居民及居民用气实行“上浮20%、下浮不限”的弹性机制, 较好地发挥了市场在资源配置中的决定

性作用, 为下一步天然气的市场化改革奠定了基础。

随着天然气进口及勘探开发领域的逐步开放和市场主体的多元化, 我国天然气市场将逐步形成国产气、进口管道气、LNG、煤层气、煤制气、页岩气等多气源供应格局。届时, 为保障不同气源间的充分竞争, 避免各地区交叉补贴, 天然气价格将出现“条+块”模式, 各区域逐步实行同网同价。

“‘X+1+X’的市场格局形成后, 中国LNG进口量占比的快速提升和世界LNG供大于求中短期持续, 已然由陆上‘气相争’演变为陆地与海洋的‘气液竞争’。这意味着沿海地区一直以来作为价格高地的局势可能会被打破, 海气将加快西移。”熊伟表示。

而这一演变的结果是, “西部的国产气、进口管道气与远洋运输LNG资源将在‘沿着海岸一定距离的特定地域线上’形成平衡, 这一条线即是价格高线, 主要集中在内陆两湖、河南、江西等资源匮乏区, 陆气、海气竞争格局逐步形成, 国内天然气门站价格模式将发生根本变化。”熊伟说。

## 取消与否为何迫在眉睫

今年, 国家电网公司即将成立的消息不断见诸各个媒体。按照“网销分离”思路, 管网改革

需解绑管道与销售业务。购销合同与运输合同的分别签订是符合这场改革逻辑的基本操作方式。国家电网公司成立后, 管道容量将不再为气源商独享并强制要求购买, 批发管道气的贸易交割地点也不局限于省门站。这些, 使得天然气门站价格难再名正言顺, 门站定价是去是留也变得迫在眉睫。

据记者了解, 一开始, 门站价格就是作为天然气出厂价格放开前的过渡方案出现的。相关业内人士表示, 探索替代方案的工作早已展开。今年, 相关主管部门正在并行开展4个课题的“背靠背”研究, 即从4组研究方案中首先选择最优的一个, 然后再由所有课题组共同对这份方案进行完善。如果最终没有找到更好的方案, 可能考虑维持现有的门站价格管理体系。

门站定价是否有必要取消, 还取决于现阶段是否存在更好的价格发现方式。价格发现的先决条件, 除了天然气市场的成熟度以外, “还需要考虑相匹配的金融、信用体系是否到位等诸多因素。”田磊说。

另外, 专家指出, 在探索门站价格的变革方案时, 已经或即将遇到的问题, 或许会成为未来重估油气改革思路的一个重要方面。■

(转自《中国石化》杂志)

# “三桶油”, 降成定局

作者 / 郑丹

**摘要:** “三桶油”前三季净利润下降, 或给全年业绩奠定基调。

10月底, “三桶油”的三季度财报悉数发布。

从盈利情况看, 前三季度, 中石化和中石油净利润降幅同比均超过20%。对比去年同期, “两桶油”净利合计超千亿元, 今年前三季度净利合计则降至805亿元, 同比下滑超20%。

专家认为, 国际国内经济增速放缓、国际油价震荡走低和石化行业竞争加剧等因素共同造成此次石油企业效益下降。由此推测, “三桶油”今年全年的业绩可能因此定调。

## 收入齐增利润有降

财报显示, 前三季度, 中石化实现营业收入2233.05亿元, 同比增长7.7%; 归属于母公司股东净利润432.81亿元, 同比下跌27.8%。中石油实现营收1814.44亿元, 同比增长5.1%; 归属于母公司股东净利润372.82亿元, 同比下降23.4%。中海油实现油气销售收入1426.19亿元, 同比上升7.2%。

从上述数据看, 三家公司收入齐增, 中石油和中石化净利同比皆降。

中国石油大学(北京)经济管理学院副教授金镭博士表示: “从整体看, 在国内环境相对比较吃紧, 成品油市场竞争加剧, 中美贸易摩擦程度加大以及国际原油价格走低的大形势下, ‘三桶油’的总营收增加, 虽然净利润有所减少, 仍然可称为三季度业绩的亮点。”

那么, 国际国内形势如何影响国内石油公司的业绩表现?

“受国际油价下降和国内成品油市场竞争激烈影响, 经营业绩同比下降”,

中国石油在回顾前三季度的经营业绩时如是分析。

今年, 国际油价从年初持续上涨后又震荡下行, 前三季度, 两个基准油价均价均呈现同比下降。北海布伦特原油和美国WTI中质原油现货平均价格分别为64.59美元/桶和57.08美元/桶, 同比分别降低10.5%和14.7%。

从IOC近日发布的第三季度财报来看, 大型国际石油公司的净利润水平也都出现不同程度的缩水。据记者综合梳理, 第三季度, 埃克森美孚盈利同比下跌49%, 壳牌调整后净利润同比下滑15%, 道达尔调整后净利润同比下滑24%, 雪佛龙净利润同比下降36%。对于盈利水平下降, 多数石油公司表示受国际油价拖累。

“净利润下降, 国内国际是类似的。除了国际油价的因素之外, 整体反映出国际经济形势的阻力, 即总的经济增量在减缓, 能源消耗包括成品油的消耗在减弱。再有, 新能源的快速推进, 也在一些层面上降低了传统石油企业在化石能源方面的收益。”金镭表示。

## 炼化板块成重灾区

“从各项业务看, 三大公司在勘探与开发板块表现较好, 主要原因是产量上升抵消了实现价格的下降。”金联创资深分析师刘震在分析“三桶油”三季度业绩时指出。

的确, 自本轮国际油价触底回升后, 勘探开发生产逐渐回暖, 在三季度成为“三桶油”的盈利主体。得益于勘探开发力度加大, 中石油前三季度勘探与生产业务实现经营利润769.35亿元, 同比增长32.9%。同期, 中石化勘探及开发板块实现经营收益87.18亿元, 同比增加97.99亿元。得益于勘探开发和新项目投产以及成本控制, 中海油油气销售收入同比上升7.2%。



与上游相比, 中游炼化板块的日子显然没那么好过。中石化一位专家表示, 2019年是全球炼化建设高峰期, 国内也上马了许多大项目, 供需形势的急剧变化在一定程度上影响了炼化企业的效益。

财报显示, 中石油前三季度炼油与化工业务实现经营利润71.33亿元, 同比去年同期的366.31亿元减少了294.98亿元。

以炼化业务见长的中石化, 去年前三季度炼化板块经营收益达到546.80亿元, 今年同期, 虽然原油加工量和成品油产量仍然保持同比增长, 但炼化板块经营收益只有225.00亿元。

“前三季度, 三大公司业绩下滑的主要原因在于炼油与化工板块, 销售业务也是景气不足。”刘震表示。在她看来, 随着炼化一体化项目的相继投产, 在国内炼化产能过剩、毛利空间收窄、化工产品价格下降等因素的影响下, 中石油及中石化的炼油与化工板块均表现欠佳。

近年来, 国内成品油需求保持增长, 成品油市场供应充裕、竞争激烈, 油品销售公司拓展盈利空间的压力加大。一

位业内专家向记者表示, 在山东和河南等地的一些加油站, 为防止成品油积压就不得不降价让利销售。另外, 去年7月, 外资在我国设立连锁加油站的持股限制被取消, 石油下游环节放开, 成品油销售环节竞争主体增加, 其中不乏民营加油站和外资企业强强联合, 重装上阵。一块蛋糕, 谁想多吃一口都难。

对此, 刘震认为: “受国内成品油产能过剩、市场竞争加剧、价格到位率走低等因素影响, 石油企业销售业务实现经营利润亦出现下滑。”

9月3日, 一个全新的自有咖啡品牌——“易捷咖啡”亮相苏州, 这是中石化加油站便利店业务“外送+到店消费”新零售模式的创新, 也是加油站竞争的一样新式武器。可以预见, 尽管形势严峻, 竞争依旧激烈, 但“三桶油”拓展利润空间的尝试会不断出新。

## 全年业绩表现待估

今年以来, 全球经济下行压力不断增大, IMF和WTO等国际机构一再下调对世界经济的增长预期。同时, 国内石

化行业经济下行压力加大。中国石油和化学工业联合会发布的最新数据显示, 1-9月, 全行业增加值增速为41%, 虽较前8月回升0.2个百分点, 但力度明显偏弱, 且不稳定。

“全年的业绩, 我感觉应该是延续三季度的情况, 在总收入有所增长的情况下净利润还是会有一下下滑的趋势,”金镭说, “而且, 在全球经济形势不太明朗之前, 这是一个大的趋势, 应该不会发生改变。”

数据显示, 2018年全年, “三桶油”实现归属母公司股东净利润均超过500亿元。今年, 能否都跨过500亿元, 目前看还是一个未知数。

不能否认的是, “中石油与中石化的净利润虽然在2019年三季度出现大幅下滑, 但依旧遥遥领先于大多数同行。”刘震说, “根据前三季度业绩来看, 预计2019全年三大公司实现利润增长的压力很大。”

国际油价、国内成品油价格下跌、下游市场饱和、石化行业产能过剩……面对诸多左右业绩表现的因素, “三桶油”何处突围?

专家认为, 尽管国际油价的走势不可控, 但营业成本却有下降的空间。

从前三季度来看, “三桶油”在降本方面确实可圈可点。以上游为例, 第三季度, 中海油油气单位操作成本11.28美元/桶, 同比降低1.7%。前三季度, 中石化原油实现价格为88.2美元/桶, 同比下降9.7%; 中石油油气单位操作成本11.28美元/桶, 同比降低1.7%。

“四季度, 公司将加强生产组织统筹协调, 推进降本增效, 确保完成全年生产经营目标。”中石化在财报中表示。

可见, 无论国际油价如何变动, 降本增效仍然是“三桶油”不变的主题。■

(转自《中国石化》杂志)