

甲醇销量较上年同期减少了 7.43 万吨

煤化工产品减量 广汇能源利润或受损近亿元

本报记者 王金龙 西安报道

10月20日,广汇能源股份有限公司(以下简称“广汇能源”,600256.SH)发布2017年第三季度报告。财报数据显示,今年前三季度,广汇能源实现营业收入46.48亿元,较上年同期增长62.05%;归属于上市公司股东的净利润2.48亿元,较上年同期增长50.77%。

不过,虽然广汇能源2017年三

错失煤化工利好“蛋糕”

如果按照咨询机构金联创的保守预测,甲醇每吨盈利500元,则广汇能源因为销量减少7.43万吨甲醇,导致利润受损3700万元左右。

广汇新能源这个承载广汇能源煤化工板块业务的子公司,曾经被广汇能源以及投资者给予厚望,被认为是未来广汇能源业绩的主要增长点。

据了解,广汇新能源于2006年9月成立于新疆哈密地区伊吾县境内,注册资金超过30亿元。其主要业务项目为年产120万吨甲醇/80万吨二甲醚,以及5亿立方米LNG项目。

一位熟悉广汇新能源的分析师向记者介绍,按照起初的规划,广汇能源在哈密伊吾县淖毛湖镇投资建设煤化工项目远远超过目前的规模,曾经预计从2007年起,用10年的时间,分四期,投资600亿~650亿元,建成年产438万吨甲醇/269万吨二甲醚、80亿立方米煤制天然气规模的大型煤化工煤制天然气产业基地。该分析师表示,“虽然该项目筹划之初有稍微的变动,但是这仍然不失为一个大体量的公司。”

然而,直至2011年9月份,广汇新能源一期项目才得以全部建成,进入试生产阶段。但是正式进入全面生产阶段却是在2012年12月份。对此,广汇能源公告解释称,由于甲醇装置在设计的过程中对煤炭碱金属含量预估不足,曾造成管道和设备的腐蚀,广汇能源只能花较大精力和时间更换设备和管道,在经过一年多的不间断试车调试,最终全面投产。

虽然在广汇新能源投产之后,受国际原油价格下跌等影响,煤化

季报业绩报喜,但是其重金投资的煤化工板块,无论是从产量还是销量上看,较上年同期均有所下滑,这也使得广汇能源错失了2017年煤化工产品价格上涨所带来的利好“蛋糕”。

据广汇能源公告的数据显示,2017年前三季度,广汇能源煤化工板块主要产品甲醇、LNG以及副产品的产量、销量较上年同期均有所下滑,其中甲醇销量下滑幅度最

大,较上年同期下滑9.18%。

对此,广汇能源在三季报中解释称,受2月份新疆广汇新能源有限公司(以下简称“广汇新能源”)安全生产事故影响,报告期内,甲醇、LNG、副产品产销量合计同比上年同期均有不同程度的下降,其中一季度产量降幅明显。公司积极吸取经验教训,迅速组织恢复生产,三季度单季产品合计产销量分别较上年同期增长1.37%和3.63%。

然而,有煤化工业内人士认为,2017年煤化工产品价格整体维持相对高位,其中,甲醇价格相对2016年涨幅近30%。但是价高之后,企业加大生产力度,势必会影响供需,从而影响到价格。

针对如何应对煤化工产量下降以及环保投入等多个问题,《中国经营报》记者于2017年11月8日致函广汇能源,但截至发稿仍未收到回复。



2017年前三季度,广汇能源的甲醇、LNG、副产品的产量、销量均出现下滑。

本报资料室/图

工产品价格在这段时间内底位徘徊甚至价格倒挂,但是2017年前三季度,国内煤化工产品市场却整体呈上扬态势,应该说是煤化工企业“切蛋糕”的时候。

比如,在2016年末,随着原油价格上涨以及供需关系的影响,甲醇的市场价格涨至当年内最高点,使2017年初甲醇市场处于一个较高的基数,市场价格整体高于上年。

在2017年8月份,甲醇市场又受资金面以及相关产品期货带动,导致国内甲醇市场持续震荡走高;而后随着国内多套甲醇装置检修,内地供应大幅减少,加之国际装置意外停车增多,供应面的减少对市

场上涨起了关键作用,在整体供应格局偏紧的形势下,甲醇市场价格出现大幅波动上行的态势。

然而,广汇能源似乎错过了煤化工价格上涨所带来的利好。据其第三季度公告显示,2017年前三季度,广汇能源的甲醇、LNG、副产品共计生产127.01万吨,这三种产品的产量、销量均出现下滑。其中,甲醇销量较上年同期减少了7.43万吨。如果按照咨询机构金联创的保守预测,甲醇每吨盈利500元,则广汇能源因为销量减少7.43万吨甲醇,导致利润受损3700万元左右。如果再加上LNG与副产品的减量,广汇能源煤化工板块或错失近

亿元利润。

不过,尽管如此,在今年前三季度,广汇能源仍实现净利润2.48亿元,较上年同期增长50.77%。

广汇能源在财报中表示,在环保政策支持下,国内天然气产业改革持续推进,天然气市场需求持续高涨。2017年1~9月,全国LNG产量同比增长34.6%,LNG市场供应量与价格呈现双增长态势,进口LNG供应量在低成本利好下大幅增长38%。其天然气板块面对行业供需发展新形势,积极推进南通港吕四港区LNG分销转运站项目,通过打造贸、产、销的新型运营结构,提升板块盈利能力。

安全事故拖累产量

2013年“4·6爆炸事故”的发生距离广汇新能源全面投产仅16个月。该次事故也导致广汇新能源停产数月之久。

对于煤化工板块较上年产量销量双下滑的局面,广汇能源解释称,是受2月份广汇新能源公司安全生产事故影响,所以在报告期内,甲醇、LNG、副产品产销量合计同比上年同期均有不同程度的下降,其中一季度产量降幅明显。

据广汇能源公告显示,2017年2月16日晚,广汇新能源有限公司“年产120万吨甲醇/80万吨二甲醚、5亿立方米LNG项目”碎煤加压气化B区6号炉发生煤气泄漏引起燃烧。此次事故造成2人轻伤(1人小臂轻度烫伤,1人额头轻微划伤),造成广汇新能源碎煤加压气化B区6号炉的局部损坏及所在区其他附属设备相关的电气、仪表及建(构)筑物的部分损毁。经初步勘察,预计此次事故造成直接经济损失约730万元。

然而,记者梳理广汇能源的公告发现,广汇新能源并非第一次发生事故。在2013年4月6日,广汇新能源发生爆炸燃烧事故。对此,广汇能源公告称,未充分结合煤质情况有针对性地进行设计改进工艺流程,造成煤气水分离不充分,导致生

产时含大量焦油的煤气进入B煤气水槽。详细情况是,2013年4月6日,工厂区煤气水分离装置在生产过程中,B煤气水贮槽中储存了大量油水混合物,在水贮槽底部直通式蒸汽加热装置的持续加热下(加热蒸汽压0.5MPa、温度约158℃),引起水贮槽内的油水混合物沸腾,罐体内压力突然增大,双向呼吸阀排气不及,导致罐体顶部撕裂对折,底部翘起,侧壁焊缝被撕裂。水贮槽罐体在爆裂过程中产生火花,引燃罐内高温且含油介质的混合气体。

但是,在2013年7月17日,新疆自治区安监局关于广

汇新能源“4·6爆炸事故”的通报中指出了四大违规行为。一是改扩建项目没有严格按照“三同时”有关规定,进行安全设计、审查和验收。发生事故的B煤气水槽不在原设计之中,未经过正规设计即投入建设和使用,属非法建设项目;二是生产工艺设计没有根据煤质情况进行改进,造成煤气水分离不充分,大量含油介质进入回收装置煤气水槽中;三是安全管理和安全意识不到位,公司安全管理机构及安全管理人员设置不足,安全管理存在漏洞。当煤气水槽中含有大量油介质时,没有采取有针对性的监管措施。现场监控设备缺失,中控室与现场管理存在脱节现象。作业人员不能严格按照操作规程进行作业,现场管理混乱,存在边生产、边建设,违章指挥,冒险作业等现象;四是安全隐患排查治理不认真,工作不

细、不扎实,整改落实不力。据了解,该次事故共造成经济损失约5000万元。

然而,值得注意的是,2013年“4·6爆炸事故”的发生距离广汇新能源全面投产仅16个月。该次事故也导致广汇新能源停产数月之久。

除了广汇新能源安全事故影响生产之外,环保似乎也已成为横亘在广汇新能源面前的一道“坎”。

根据中国证监会披露的材料显示,在2014年9月5日,广汇新能源伊吾县煤矿因逾期未报批环境影响评价文件即开工建设生产,被环保部门罚款10万元。2017年5月17日,因两类违法行为,广汇新能源被伊吾县环境保护局处以90万元、3万元罚款。

对于上述环保违规行为以及整改情况,记者致函广汇能源,但截至发稿并未收到回复。

能源央企频触网 抢占“互联网+”风口

本报记者 吴可仲 北京报道

“互联网+”热潮涌动下,传统的能源央企也纷纷触网。

11月7日上午,中国国电集团公司旗下的国能e购商城在京正式上线。该商城分为电力专区和电子超市两大板块。电力专区主营商品为电力行业专用物资和服务,以框架协议进行供货;电子超市的主营商品为标准化通用工业品和办公用品,采用第三方电商接入模式。

事实上,除了国电集团之外,包括国家电网、中石化等能源央企均已推出了类似的电商化采购平台。其中,截至2017年4月17日,中石化的“易派客”电商平台累计交易金额达到902.1亿元,来自中石化外部企业的交易金额为58.4亿元,占总交易额的6.5%。

国电集团一名管理层人士告诉《中国经营报》记者,国能e购目前还是一个面向国内电内部为主的采购电商平台,未来发展成熟后也会逐步向外部开放。该人士表示,国电每年的非招标采购金额达数百亿元,通过国能e购平台,不仅能提高效率,突显规模采购优势,降低成本,还能让采购在“阳光下”进行,从根源上杜绝腐败。

电商化采购成趋势

记者获悉,长期以来,部分央企在采购、招投标过程中,因缺乏公平、规范、透明,成为腐败易发、高发的重灾区。

2017年6月23日,根据国家审计署披露的对20家央企的审计情况,其中有18家企业采取违规开展购业务、虚构业务、人为增加交易环节等方式,累计虚增收入2001.6亿元。

而在国企改革的背景下,保障国有资产安全,加强监督防止国有资产流失,既是国有企业改革的重要内容,也是国有企业改革的基础和前提。

据国资委副秘书长彭华岗介绍,近年来国资委以“管资本”为主加快转变监管职能,通过健全制度体系,构建工作闭环,盯紧重点环节,强化责任追究来防止国有资产流失。其中,尤其注重对国企改革制重

如何实现多方共赢?

与上述央企的网上采购平台不同的是,“国能e购商城具有采购高效、结算便捷、技术先进、管理可靠、服务精准、监督到位的优势,将为国电集团采购带来质的飞跃。”国电物资集团有限公司董事长、总经理、党委副书记韩方运表示,国能e购是国电物资集团全面推进电子商务与物资物流产业创新融合的重大成果,是提高采购效率和效能,加快培育核心竞争力的具体体现。

组、产权交易、投资并购、物资采购和招投标等重点领域的监管。

“在2013年《电子招标投标办法》颁布后,国电集团率先在央企中推出了电子招标平台。”上述国电集团人士告诉记者,今年初,国电集团的二级单位国电物资集团有限公司2017年工作会将国能e购网上商城项目作为年度重点工作任务进行安排部署,商城建设全面启动。

上述国电集团人士表示,上线国能e购平台,这既是响应国企改革,实现阳光采购,也是行业发展的顺势而为。据了解,国能e购商城在采购模式、业务功能、商家协同、技术路线、设计理念、服务模式等方面实现了六大创新。

作为国内首家电力专用工业品B2B平台,国能e购开辟“电力专区”,突出行业特色,把信誉好、质量

高、服务优的供应商引入商城,实现源头采购、规模采购和专业采购。通过一体化接口平台与外部电商的集成,可以实时同步商品、订单、发货、结算等数据,真正在全站实现商品的统一搜索、统一展现、统一下单和统一结算。并且还能实现供应商统一协同,以主数据为依托,将招标、询价和商城的供应商进行统一管理,实现供应商的统一准入、统一评价评级和统一奖惩。

在国能e购发布会上,首批入驻国能e购的东方电气股份有限公司副总裁陈焕表示,电子商务作为网络经济的重要载体,已经成为信息时代商务发展的一个重要标志。电子商务的交易方式,不仅把交易行为标准化,同时也为交易提供了更大的灵活性,大大提高了交易各方的运作效率,使企业的采购、生产、财务、供应等内部主要管理环节更

下的物资采购额需要进行“询比价”,择优采购,这一流程一般耗时1~2周,还要花费大量人力、物力。而国能e购平台早已遴选好优质供应商,并有比价功能,让产品价格情况一目了然,采购方可以随时随地下单,方便快捷。据该人士透露,粗略估算,国能e购平台上线后,可至少降低15%的采购成本。

刘连玉表示,初步统计,国电集团2016年电商采购金额仅615

万元,2017年前十月累计采购金额近2亿元。国能e购友好性、结算便利性的提高,共振效应将会凸显,采购量将呈爆发式增长,预计年采购金额将达35亿元。

或许是看中了未来电商化采购的优势所在,在国能e购上线仪式上,哈尔滨电气集团公司、东方电气股份有限公司、ABB(中国)有限公司、上海电气鼓风机有限公司、上海凯士比泵有限公司与国电

集团认真贯彻落实集团要求,实施了“三级管理、两级采购”和“采定分离”的管控模式。”刘连玉表示,在电子招标平台之外,国电集团开发了电子询比价平台,把集团公司招标之外的物资、工程、服务类采购,统一纳入询比价平台管理,由专业部门审批、专业机构实施采购,真正做到了集团党组要求的100%公开、100%集中、100%上网,企业采购观念发生了根本转变。

西域是一家MRO工业品采购电商,也是首批入驻国能e购的合作电商之一。该公司一名高级销售经理向记者表示,国电上线国能e购平台,对于提高采购透明度、节约资源和交易成本、促进央企的职能转变具有非常重要的意义,特别是在利用技术手段解决弄虚作假、暗箱操作、串通投标等招标投标领域突出问题方面,有着独特优势。

上述国电集团人士表示,未来,国能e购商城不仅服务于国电集团本身,而且会向上下游延伸,对内保供,对外拓展,服务于火电、水电、风电、太阳能等电力物资全产业链,致力于成为价格权威、交易透明、服务全球、高度负责、开放共享、创新驱动的高端电商平台。

物资集团有限公司共同签约,成为了首批入驻网上商城的5家电力专区供应商。

上述国电集团人士表示,未来,国能e购商城不仅服务于国电集团本身,而且会向上下游延伸,对内保供,对外拓展,服务于火电、水电、风电、太阳能等电力物资全产业链,致力于成为价格权威、交易透明、服务全球、高度负责、开放共享、创新驱动的高端电商平台。