

# 陕天然气利润下滑 最大客户遭中石油“挖角”？

本报记者 王金龙 西安报道

2017年天然气价格涨势明显，但作为国有大型综合天然气供应商，陕西省天然气股份有限公司（以下简称“陕天然气”，002267.SZ）的业绩表现并不乐观。

据陕天然气三季报公告显示，该公司前三季度营业收入53.88亿元，同比增加7.29%，归属上市公司股东的净利润2.59亿元，同比减少37.31%。

有接近陕天然气的人士认为，虽然陕天然气属于陕西省国资委控股，并且主要业务分布在陕西境内，但是西安市六城区的供气业务却被其他公司“抢食”。不仅如此，陕天然气燃气供应长期受制于中国石油天然气股份有限公司天然气销售西部分公司（以下简称“中石油西部分公司”），而且因为结算价格存在异议，双方目前仍然存在欠款纠纷。

2017年11月16日，陕天然气证券部向《中国经营报》记者回复称，利润下滑的原因主要是物价部门多次对管道运输价格进行下调，从最初的每立方米0.49元累计下调至每立方米0.306元，借此，导致利润下滑。至于与中石油西部分公司欠款纠纷的问题，其回应称，虽然中石油西部分公司向西安仲裁委员会提出仲裁，但是仍存异议，并没有定论。

## 业绩下滑

陕天然气证券部方面向记者表示，其三季报业绩下滑，是受政策影响，而不是公司能左右的。除了政策影响陕天然气的利润之外，气源受制于中石油也是原因之一。

近日，根据陕天然气发布的2017年三季报，2017年1至9月，该公司实现营业收入同比增长7.29%，但是归属于上市公司股东的净利润却同比下降37.31%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约为748.61万元，与上年同期下降74.16%；经营活动产生的现金流量净额也较上年同期缩减43.20%。

对于利润下滑原因，陕天然气方面向记者表示，这主要是因为从去年开始，陕西省物价部门对管道运输价格进行下调。其中，影响最大的一次就是2016年10月份，陕西省物价局出台的《陕西省物价局关于降低我省非居民用天然气价格的通知》，其内容主要包括，降低陕西省内天然气长输管道管输价格；并明确指出，陕西省

## 多方博弈

除了业绩下滑外，陕天然气还面临其他困境，除了最大客户有流失的风险之外，其还与供应商中石油西部分公司因为天然气结算价格有异议而存在欠款纠纷。

除了业绩下滑外，陕天然气还面临其他困境。

本报记者独家获悉，陕天然气第一大客户西安秦华天然气有限公司（以下简称“秦华天然气”）正在筹划从中石油长庆油田直接采购天然气，而且已经完成前期的规划等。

秦华天然气官网信息显示，该公司是由西安城市基础设施建设投资集团有限公司与香港中华煤气有限公司共同组建成立的合资公司，是目前西北地区首家引进外资、改制重组的大型城市燃气企业。公司注册资本为10亿元人民币，中、港双方持股分别为51%及49%，拥有西安市城六区特许经营权，主要经营城市管道天然气、液化石油气的供应和相关服务。

这意味着，虽然陕天然气的业

务依托陕西省发展，但是陕西省省会西安市六城区的供气业务却主要归于秦华天然气。据了解，秦华天然气是陕天然气最大客户。以陕天然气2016年天然气销售占比为例，秦华天然气排在其客户前五位的首位，业绩贡献占比约30%，远远超过其他四位。

“陕天然气是我们最大的供应商，虽然双方合作融洽，但是在西安冬季供暖期，往往出现供应短缺，如果能够成功从中石油长庆油田引进气源，那么双气源就保障西安冬季居民用气。”对于秦华天然气从中石油长庆油田直接采购天然气一事，秦华天然气方面予以肯定，并且告知本报记者，目前已经完成初步的设计，具体的管线接口在西安城区以北的高陵县。

在此背景下，2017年9月份，在天然气增值税税率从13%下调至11%



尽管天然气价格飞涨，但陕天然气今年前三季度的净利润依然同比减少37.31%。

后，为了让利于下游企业，陕西省出

台相关物价规定，从2017年9月1日起，天然气在现行政府定价基础

上每立方米统一降低0.014元。

陕天然气证券部方面向记者表示，其三季报业绩下滑，是受政策影

响，而不是公司能左右的。

除了政策影响陕天然气的利润之外，气源受制于中石油的也是原因之一。陕天然气一位中层干部向记者表示，陕天然气供应来源主要以中石油长庆气田为主，延长石油气田、过境管网天然气管道为辅。也就是说，不是生产商的陕天然气并不会因为天然气的价格高企而获利，反而会因为气源价格过高，终端销售价格无法加价，而减少获利。

该人士亦称，中石油在今年引入了天然气价格竞拍机制，但是非居民下游的用气又是受国家限制的，如果竞拍价格过高，就很容易形成价格倒挂；另外，气源又把控在少数“寡头”手中，如果再控制供应量，那么下游的竞拍价就会不断地抬高，也就大大地削减了中间供应商的利润。

# 长城润滑油：大国重器的软组织，高端制造中的中国血液

“新时代”的中国正致力于实现“制造强国”的伟大目标，“复兴号”、C919、歼-20、国产航母等一系列“大国重器”，不断刷新着中国制造的高度，挺起了中国制造的脊梁，引领中国阔步迈向“制造强国”。而这些钢铁巨龙的正常稳定运行需要一个必不可少的软组织——润滑油。越是高端精密的装备，越需要润滑油的细心呵护。作为中国领先的润滑油企业，长城润滑油见证了中国高端制造的崛起：上九天揽月的航天器，联通中国大动脉的高铁，助力中国各项工程建设的高端装备……尽管居于幕后，但却是支持中国制造业不断打破瓶颈、刷新纪录的隐形力量——了不起的中国制造，功不可没的配套产业。

## 从未缺席的航天梦

11月5日，两颗北斗三号全球组网卫星在西昌卫星发射中心发射成功。在西昌卫星发射中心，再一次出现了“中国航天助威团”的身影。作为中国航天事业唯一的战略合作伙伴，这已经是长城润滑油组织的第七届助威团了。一家专注润滑油的品牌为何对航天事业如此重视呢？事实上，长城润滑油自诞生之日起就承载了一项重要使命——为航天而生。

1962年，为了打破西方国家的技术封锁，国家组建了长城润滑油的前身，原石油工业部北京试验厂（代号621厂），开始进行航空航天、核工业等国防尖端工业所需要的特种润滑油产品的研发和生产。1964年10月，根据三线建设的需要，在重庆巴县建设新型材料研究所（即一坪化工厂，代号4303）。当时的中国正在研制我国的第一颗人造卫星。

“世界上掌握航天技术的国家很少，掌握航天润滑技术的公司就更少了。”长城润滑油技术人员说道，“由于所处的真空、失重、辐射等空间环境具有极强特殊性，航天



器要保证长寿命和高可靠性，以及精准稳定地运行，它对润滑油的稳定性、洁净度以及耐高低温等性能的要求很高。要生产满足航天需求的润滑油，不仅要有超高的技术水准，质量管理、生产环境、制造工艺等等也至关重要。”

事实上，航天润滑油的加工工艺极其复杂，与民用级润滑油存在巨大的差异。“航天润滑油无法使用抽真空加压的过滤方法，生产工艺更为复杂，而且生产环境苛刻，必须在百级洁净度的封闭空间生产。由于航天行业的特殊性，对润滑油的要求是100%合格，这就要求企业要有严格的质量管理体系，做到生产出来的产品万无一失。正是因为这些严苛的技术要求，1吨基本有机化工原料只能合成提炼出1公斤左右的航天润滑油，同等重量的航天润滑油价值堪比黄金。”长城润滑油技术人员说道。

除了技术难关，做航天润滑油还面临着另一个挑战。相比工业油、车用油等其他油品，航天润滑油很难直接给企业带来经济效益，加之航天润滑的技术门槛会带来巨额的研发投入，很多时候工艺参数只要稍微改变，就要推倒重新研发，巨大的投入和较窄的市场空间完全不成正比。这让绝大多数企业望而却步。然而，作为中国石化重要组成部分的长城润滑油，遇到困难首先想到的是央企的国家责任。“不信邪”的长城润滑油就这样硬

生生地开辟出了一条属于中国的航天润滑油之路。从东方红一号卫星到神舟系列飞船、嫦娥探月工程，再到中国空间站建设等航天任务，都活跃着长城润滑油的身影，用高质量保障践行着他们的航天使命。

经过近60年的发展，长城润滑油已经形成了北京、重庆、天津三个中国航天润滑油生产基地，先后自主研发了航天发动机油、航天液压油、航天仪表油、精密润滑油等7大类60多种航天润滑油产品，全面满足了中国航天工程的需要。

长城润滑油在为中国航天事业提供润滑技术和产品配套服务的同时，还通过每年组织航天员体验营、航天助威团等形式，普及航天知识、弘扬航天精神、支持中国航天事业的发展，长城润滑油也因为对中国航天事业的贡献，先后获得国家相关部门的40多次表彰和奖励。

## 中国速度的隐形翅膀

9月底，一抹亮丽的“中国红”出现在高铁京沪线上。“复兴号”动车组列车开始以350公里/小时的速度运营，承载了中华民族伟大复兴梦想的高速铁路，再一次迎来了进化升级，成为世界上商业运营速度最快的高铁，创下了举世瞩目的“中国速度”。

速度提升，意味着磨损加剧。“复兴号”提速，高铁十大配套技术

之一的齿轮箱是关键。在持续高速运行的状态下，保护好齿轮箱，减少磨损，并承担超高温负荷，在钢铁骨骼之间，就必须要有高品质的润滑油这样的软组织保驾护航。

过去中国高铁所用的润滑油脂，从日本、德国等国家进口，价格非常昂贵。突破技术壁垒，打破价格藩篱的重任再一次落到了长城润滑油肩上。最终，经过近五年的探索，长城润滑油不辱使命，为“复兴号”原装配了高品质的齿轮箱油，为“复兴号”运营速度打破世界纪录贡献了一己之力。

2012年，经过拥有多年技术积累的长城润滑油约定加大力度，依托全国研发资源，设立齿轮箱、减震器等关键部件的润滑油脂专项攻关小组，开始了高铁配套用油的国产化替代。然而，此前中国润滑油缺乏高铁应用基础，而且国内没有应用测试的环境，这导致长城润滑油无法实现自证，项目一度陷入停滞。

2013年，在我国主要高铁制造企业高铁关键零部件国产化的推动下，长城润滑油得到了青岛四方机车车辆股份有限公司的大力支持。当时青岛四方实验资源十分紧张，只有2个台架。青岛四方专门

拨出1台供长城润滑油进行“350公里中国标准动车组”台架测试，这就是“复兴号”的前身。

此后，长城润滑油加紧试验，为了给“复兴号”齿轮箱配套量身定制的润滑油，长城润滑油遵循“同步设计、同步研发”的理念，从齿轮箱研发阶段介入，联合青岛四方开展润滑系统的同步设计与研发。最终经过紧张的台架测试后，长城润滑油证明了自己的油能用。

产品攻坚战之后，就是行车试验。高铁润滑油脂行车试验的标准里程是30万公里，长城润滑油在中车的支持下，创纪录地进行了远超常规测试的60万公里的行车试验，相当于绕地球15圈，历经各种复杂路况、工况的严苛考验，反复论证技术的可靠性。测试结果显示长城润滑油的品质完全可以胜任中国高铁的需求，而且经过60万公里的运行，长城润滑油的油品品质依然卓越。

最终，长城润滑油凭借领先的技术、过硬的品质、优质的服务，赢得了中国中车的信赖，实现了齿轮箱油的原装配套，成为“复兴号”不断刷新纪录的见证者和参与者。这也让长城润滑油不仅打破了西方

企业在高铁润滑油领域的技术垄断，而且大幅度拉平了高铁润滑油的价格。

2017年6月，中国石化与中国中车建立了战略合作，组成了引起极大关注的中国两大央企的“王炸”组合。长城润滑油是促成合作的重要推手。通过两家央企的合作，长城润滑油加强了与中国中车的技术合作，联合研发高铁润滑技术，满足中国高铁发展的润滑需求，并联手制定高铁润滑产品的国家标准。从配套服务，到联合研发，再到标准制定，长城润滑油建立起服务中国高铁的新模式，既担当起中国石化和中国中车战略合作的先行者的角色，又能保持与中国高铁同步，服务好中国高铁，同时以此作为样本，形成服务中国高端制造的新范式，为中国迈向制造强国输送“中国血液”。

启程，加速，联通世界，中国高铁已经成为中国名片散播在世界各地。被肯尼亚誉为“世纪铁路”的蒙内铁路，是中国首次将国内的全套铁路标准出口到海外，其中所配套的润滑油正是长城润滑油，这是对长城润滑油的一次肯定，更是对长城润滑油国家责任的又一次激励。 GG

