

在近日召开的“中国天然气汽车论坛暨12届中国燃气信息交流会”上,中国证券报记者获悉,广汇股份(600256)今年计划推广LNG汽车3500辆、LNG加注站60座;未来3-5年,计划推广LNG汽车3万辆、LNG加注站300个。

3-5年实现LNG汽车10倍与加注站5倍的快速增长,这背后折射出的是广汇股份以LNG重卡为核心的业务发展模式。然而,由于相关产业政策的缺位,这一模式的发展前景并非一帆风顺。



CFP图片

加速终端市场布局

广汇股份计划推广3万辆LNG重卡

□本报实习记者 王颖春

LNG重卡模式前景巨大

到2012年,广汇股份将转型成为拥有煤、油、气上游资源和完整LNG能源消费产业链的纯能源公司,LNG将成为广汇股份的核心业务。广汇股份LNG主要市场将包括车用燃气、城市调峰、特种工业用户、偏远地区居民气化与船用燃料。这其中,车用燃气将成为广汇股份众多LNG业务中的重中之重。

公司董事会秘书王玉琴告诉中国证券报记者,公司拥有的最后一块地皮将于年内开发,明年年底销售完毕后,广汇股份将完全退出房地产开发业务。而今年5月26日,随着新疆广汇石材开发有限责任公司90%股权、广汇股份及其拜城分公司、奇台分公司石材业务的售出,广汇股份剥离建材业务的工作已基本完成。

未来车用燃气的市场模式是:通过培育LNG重卡市场,带动上游油气资源开发,最终通过下游LNG销售获利,未来LNG重卡将成为广汇LNG的主要销售渠道。

据广汇LNG加注站网络建设负责人张树刚介绍,由于高处于培育期,目前广汇LNG加注站销售给重卡的价格执行的是3.3元/立方,而同样的LNG销售给工业与民用用户的价格只有2元/立方左右。大力培育LNG重卡销售市场,将大幅提升公司LNG的销售毛利率。

目前广汇股份与其他重卡制造商合作,涉及了LNG重卡研发、改装、销售、维修、市场宣传等环节,甚至亲自牵线做起了重卡按揭销售。

广汇的最终盈利点是卖气,而不是做运输。等市场成熟以后,我们将逐步退出这些环节,广汇自有重卡未来的主要工作是广汇自己的加注站运送LNG,把控住最核心的渠道。”张树刚说。

据广汇股份统计,按照每座加注站每天销量约15000立方米计算,每座加注站的销售利润为6000元/天,则每座加注站年利润为105.6万元(税后),投资回收期约为4年。按照3-5年建设300座加注站的目标,仅此一项,每年

可为广汇带来3亿元以上的利润。同时,广汇也接受合资或授权建设方式建设加注站,以加快加注站的建设速度,从而更有利于LNG重卡的推广。

相关资料统计,当前LNG的年消费量为700万-800万吨/年,十二五期间,我国天然气消费比重将由4%提高的8%,如果LNG同比增加,则到2015年我国LNG消耗量有望达到2000万吨/年。目前LNG重卡每天仅消耗6万立方LNG,不到广汇股份LNG日常量的十分之一,未来广汇股份的LNG重卡模式前景巨大。

两气源项目明年投产

在广汇股份大力布局末端消费市场,掌控中端渠道的同时,其手中握有的上游油气资源,将成为公司中端市场与末端渠道的基础与保障。

中国证券报记者获悉,广汇股份位于新疆伊吾县淖毛湖与新疆阿勒泰吉木乃的LNG项目,将分别于2011年4月与8月投产。项目投产后,将改变目前公司靠善LNG项目单纯依靠中石油吐哈油田供气的局面。

据了解,哈密LNG项目一期工程年产LNG4.9亿立方,按液化成本0.2元/立方测算,LNG成本为1.14元/立方。由于哈密煤制气煤矿是露天矿,开采成本较低,因此广汇可以有效控制LNG成本。

吉木乃项目气源来自哈萨克斯坦的斋桑湖。斋桑湖油田勘探区块,面积8326.886km²,许可证有效期为31年,包括6年勘探期和25年生产期。广汇股份以总计4052万美元的对价收购“TBM公司”49%股权,从而间接持有斋桑湖油田49%权益。

初步估计,该气田至少稳产11年,天然气主要输往中国境内的吉木乃县,为吉木乃广汇液化天然气发展有限公司提供气源。该公司的LNG日处理将达到150万立方,年产5亿立方。预计年均营业收入10.26亿元(含税),年均利润总额2.47亿元。

广汇股份方面称,当油价为60美元/桶,天然气价为160美元/千方时,项目有较好的经济效益。项目的全部投资内部收益率为61.4%,累计净现值为41955万美元,投资回收期为4.2年。

王玉琴告诉记者,公司已经与TBM公司签署了100%的天然气进口合同,未来开采出的天然气将百分之百卖给广汇并执行合同气价。前五年气价锁定,其中前两年为120美元/千方,按照当前汇率计算,相当于0.8元/立方,五年以后将按国际市场价格定价。由于广汇股份持有合资企业49%的股份,因此即便未来天然气价格大幅上涨,广汇也可以从上游的卖气环节获得收益来弥补下游买气的损失。

哈萨克斯坦斋桑湖油田距新疆吉木乃口岸仅一百公里,口岸距广汇将要建设的LNG工厂有二十多公里,TBM公司和广汇未来将在两国境内分别建设天然气管道,将斋桑湖气源运到国内就地液化,然后再通过重卡运往其他地区。

中国证券报记者了解到,目前广汇和TBM公司已分别建设输气管道的申请上报双方政府的相关部门,目前审批工作正在顺利推进。

广东油气商会会长吴清标担心,目前涉足跨境输气管道的企业仅有中石油、中石化等几家大型央企,作为民企的广汇股份建设的跨境管道能否获批,将直接关系到广汇的全产业链布局能否实现。

对此,广汇方面回应称,国家一贯支持国内公司积极走出去获取油气资源,因此输气管道的建设不存在不确定性问题。

如果明年哈密与吉木乃项目顺利建成投产,加上善LNG项目每年5亿立方的产量,广汇LNG的年生产能力将达到15亿立方,这将为广汇LNG重卡战略提供有力的气源保证。

推广受政策缺位考验

中国证券报记者从广汇股份了解到,截至目前,广汇LNG汽车共计1319辆,其中,新车1169辆,改装及换装车辆150辆,LNG加注站29个。

据张树刚介绍,一台360马力的重卡一年行驶10万公里,按新疆本地燃料价格测算,用LNG比用柴油每辆车每年可节约10万元燃料费。而一辆原装LNG重卡的价格比普通汽柴油重卡的价格仅高约10万元,一辆在用重卡改造为LNG重卡改装费仅需8万

元左右。

参照有关规定,结合新疆及河西走廊的实际,广汇确定LNG的价格为0号柴油的60%。按照目前执行的3.3元/立方计算,重卡如果使用LNG作为燃料后,不到一年就可收回高出柴油重卡的成本,之后燃料成本将节省40%。

即便如此,重卡在推广中仍存在诸多难题。在“用车”改装为LNG燃料汽车,需要对原发动机进行再制造,由于缺少相关规定,这类改装车很难通过年检。此外,加气站数量有限,目前除了新疆以外,其他省份的LNG加气站还很少。LNG汽车加注站的建设相关手续繁杂,这将导致建站速度缓慢,严重影响了LNG重卡的推广速度。

广汇股份副总经理王建军建议,政府应尽快出台鼓励“用车”油改气政策,支持对原汽、柴油发动机进行天然气发动机再制造方案,并协调交管部门制定配套实施办法,解决油改气车辆、再制造发动机、发动机置换车辆的变更登记、年审年检手续办理问题。

主管部门还应出台LNG加注站总体规划,并在土地使用和相关手续办理方面给予特殊优惠政策。在LNG生产企业供应原料天然气方面,希望主管部门能协调中石油等天然气生产企业提供优惠的天然气价格。

除此之外,王建军还希望相关主管部门能把LNG车辆的推广使用作为节能减排的重要扶持项目,对LNG车辆实行单车定额财政补贴。

中国证券报记者了解到,国家相关部门正在筹划将LNG重卡列入国家清洁能源车辆补贴范围,如果一旦入围,这对于公司未来业绩将形成重大利好。

记者还了解到,除LNG重卡外,广汇目前正在研究LNG运输船。广汇股份的第一艘LNG运输船将有望于近期下水。由于货船也在两点间固定行驶,水面运输较陆地运输更为平稳,因此运输船较重卡更适合采用LNG做燃料。我国众多内河航道上行驶着数以十万计的运输船只,如果未来这部分市场被打开,对于以LNG销售为主的广汇股份而言,将是一个比LNG重卡更为广阔的市场。

■ 中证能源评论

加快填补LNG政策空白

□本报实习记者 王颖春

LNG集经济、安全、环保等多种特性于一身,“十二五”末有望达到2000-3000万吨的利用规模,将是现在利用规模的3-5倍。有鉴于此,我国应尽早出台相关利用政策,填补LNG作为车用燃料、工业燃料、民用居民燃料、发电燃料以及调峰战略储备利用上的空白。

LNG的燃点高达650℃,爆炸极限是4.7%-15%,气态后的密度只有空气的一半,因此,具有低温、轻质、易发散等特点,较常见的汽柴油及CNG更为安全。除此之外,LNG的压缩比为1:625,比CNG1:200的压缩比高出3倍,在运输上也独具优势。除此之外,LNG各种排放数据较常规的汽柴油均大幅降低,且无铅、苯等致癌物质,基本不含硫化物,环保性良好。在节能减排,建设低碳社会的大背景下,国家应从能源、环境总体角度考量,在国家能源战略中明确LNG的位置。

作为重要的调峰气源,国家应将LNG发展规划与国内天然气管网发展规划统一考量,制定天然气管网的调峰规划和LNG的技术标准。

目前,我国长输天然气管道总长度约3.5万千米,已建成的西气东输、川气东送、陕京线、忠武线、涩宁兰线等天然气管道,初步形成了国家级基础管网。

今后随着中亚管线、中缅管线和中俄管线工程的展开,未来我国LNG气源将由以下几部分构成:以陕甘宁气、塔里木气和成都气为代表的国内管道气;以缅甸、土库曼斯坦和哈萨克斯坦为代

表的进口管道气;以广西北海气和东海气为代表的海气登陆管道天然气;以澳大利亚、卡塔尔和马来西亚为代表的海上船运进口LNG,以新疆广汇为代表的槽车运输LNG。

这些天然气气源在液化后,将面临统一输送和储存的问题,但由于目前我国在天然气气质规格及互换性标准上尚未有统一规定,多种气源进入管网后,其燃烧值等技术标准亟待统一。

中山大学-BP液化天然气教育培训与研究中心专家郭开华建议,国家应尽快建立相应的通告协商机制,设立天然气气质规格及互换性标准,实现多种气源接入混输的跨区域大型管网,实现管网间的互联互通。

广东油气商会会长吴清标认为,这一切的前提,是国家尽早制定统一的天然气输送管网规划,实现全国天然气管网的国有化、公共化。天然气管网规划的制定与运营,应成为国家公共事业的行为,而不仅仅是一两家公司的企业行为,只有这样,国内天然气行业才有望健康良性发展。

除此之外,作为天然气电站调峰的重要手段,国家应当制定鼓励LNG作为发电调峰燃料的财税政策。作为未来天然气分布式能源的重要气源,在未来制定的分布式能源发展规划中,LNG也应占据一定位置。

最后,国家应出台相关政策,在中石油、中石化和中海油三家公司之外,鼓励其他性质的企业向海外寻找LNG进口资源并在沿海建立进口LNG接收站,以满足未来国内对LNG的巨大需求缺口。

王建军:做大公司不做的

□本报实习记者 王颖春

到2012年,广汇股份将转型成为一家以LNG为核心业务,涉及气、油、煤三种资源的纯能源类上市公司。广汇股份在快速发展的同时,其LNG业务未来是否会受到管道气与海上LNG冲击,LNG加注市场在培育成熟后能否成为广汇股份的持续赢利点,一直受市场广泛关注。带着这些问题,中国证券报记者专访了广汇液化天然气发展有限责任公司总经理王建军。

广汇LNG业务定位于管道调峰

中国证券报:业内人士担心,随着西气东输二线、川气东送以及越来越多海上LNG接收站的建成,沿海和内陆城市将有更多途径获得LNG,气源多元化将给广汇以LNG为核心的业务模式带来一定的挑战。您如何看待这种挑战?

王建军:广汇的市场定位是管道调峰和偏远城市的LNG消费。未来管道越发达,所需要的调峰气源就会越多。目前我了解到,各个城市都在建设调峰气站,调峰气站将主要依赖于非管道LNG。广汇LNG模式与管道气不是此消彼长的关系,而是共存共荣的关系。

目前广汇LNG销售市场份额为:西北约为31%,中南约为34%,华东占24.8%。即便是未来国内主要城市都能用上管道气,但偏远一些的地区和县城乡村,从经济角度讲不可能全部使用管道气,这将是很大的一个市场空间。

广汇的定位就是做大公司不做的领域,我们不仅仅是在开拓市场,而且是在创造市场,LNG重卡就是广汇的一个创造,未来这样的创造还将运用到LNG运输船上。关于海上LNG的冲击,从短期来看,广汇陆上LNG在成本上仍然有较大优势。

竞争利好LNG市场做大

中国证券报:目前,广汇股份正在



CFP图片