

新全球经济一体化下燃气公司发展 值得关注的问题及对策

重庆燃气集团(400020) 王颂秋

1 前言

随着金融危机的爆发,当今世界,全球经济一体化的趋势越加明显,已体现出生产国际化、贸易自由化,市场一体化,跨国公司多国化等新的特征,所以,也有经济学家称其为新全球经济一体化。

随着中国的日益强大,中国正力争把过去资本主义国家和发展中国家的关系拷贝过来,即向其他发展中国家输出资本和工业制成品而进口资源。这有助于理解近来中亚管线、中缅天然气、中俄能源合作等相继谈成开工、建设的深层次原因。

2 新全球经济一体化与能源问题的关联性

全球经济一体化的发展与能源紧密联系在一起。围绕能源问题,世界已经发生了许多场战争与冲突,如中东战争、海湾战争、俄乌天然气管道危机等,涉及经济和能源的各类国际组织,欧佩克、经合组织等在世界发挥重要作用。

3 我国能源可持续发展体系

从1950年-2050年全球一次性能源结构的变化图(略)可以看出:今后能源可持续发展的主要趋势是低碳化、低污染。就是倡导使用含碳量低甚至无碳的能源产品。天然气含碳量低,热效率高,符合节能减排要求,是政府大力倡导的朝阳产业。无碳能源还包括核能、太阳能、风能等能源。

我国天然气总资源量为38万亿 m^3 ,可仅探明7%。国家期望在整个能源体系中保证煤份额大幅度

下降与石油份额大体不变的情况下,能够推进天然气份额明显上升。并设想在2050年使天然气达到10%的份额,即总量约6亿t-7亿t标煤。

这事实上,就在为天然气的发展提出了一个可持续发展的要求。

4 城市燃气公司值得关注的几个问题

4.1 天然气安全问题涉及气源保障和安全生产

当前的国际国内环境,可以说,赋予了天然气新的机遇,为天然气气源供应多渠道提供了良好平台。

我国已经开始进入全国天然气大管网时代。在2009年4月1日《21世纪经济报道》“内需拉动多方竞投,天然气管网建设潮动”文章中,专家认为,“以西气东输二线、川气东送、中亚、中缅管线和上海、浙江、福建、广西LNG项目在2010年全部按时投入产出并能满负荷运行为基础,2010年全国天然气供应量可以达到1353亿 m^3 ,形成横跨东西、纵横南北,实现气源多元化,供应网络化,调配自动化的多气源、多用户格局。

其中,该文还提到:重庆燃气集团计划在“十一五”期间投资20亿~25亿元建设天然气管网,做好中石化天然气入渝的管道对接工作,积极投入重庆市骨干管网建设,打造省级管网构架。形成“一城一网”。这是对我集团公司的真实写照,也彰显了重庆燃气在全国天然气大管网时代到来时的重要地位和作用。

但是,我们必须正确面对这个机遇,要认识到机遇是与挑战并存的。目前,天然气发展也面临着严峻的挑战,中石油组建参与城市燃气终端市场竞争的昆仑公司大力实施下游市场战略,在部分省、中石油

大管网所建之处,“攻城掠寨”,以气源为手段控股,参股地方燃气企业,也对城市燃气公司发展带来不小冲击。

4.2 天然气应用领域的多样化

在当前,天然气应用市场表现出两大热点:

一是燃气空调与采暖。比如不合理的能源结构,成为制约天然气发展的瓶颈。试想某城市一方面电力公司要多投入几百亿元建电厂来解决夏季空调用电高峰问题,而另一方面,城市燃气管网用气高峰在冬季,年利用率没超过40%,这给城市的燃气和电力行业均带来巨大损失。

二是天然气可顺利实施梯级利用(如冷热电三联供等)。如在高温段1000℃以上,可用于电能、高温热源;在中温段300℃-500℃以上,可应用于驱动热泵、驱动吸收式制冷机来制冷、采暖,在低温段200℃左右,则可利用来除湿、生产生活热水、采暖、控制环境温度等。

有关分布式能源的案例:

案例一:伦敦市在2006年发布了以分布式能源为主体的50年城市新能源规划,进一步改善伦敦能源供应结构和环境,其中有一句精辟的结论:“我们不再有多余的时间来犯错,有责任尽我们的所能,为子孙后代提供一个最佳的生存空间”。案例二:奥运能源公园的设想。2003年徐建中院士提出了在奥运村建立绿色能源公园的建议,即在奥运村设集燃气冷热电三联供、地源热泵、污水源热泵、冰蓄冷、太阳能等新能源技术为一体,并与常规能源(市电和天然气)配合的供应能源体系。只因当时概念超前,未被人接受。

4.3 燃气集团治理结构与多渠道资金支持

燃气事业的发展,必然离不开资金的支持,以北京燃气集团为例,通过并入北京控股集团,进行换股,完成了在香港上市,打通了渠道上的资金通道,为发展奠定了基础。

而重庆燃气集团也正走上这条路,通过进入重庆能源集团,正在建立更大的融资平台,以此获得更大的资金渠道。

4.4 重庆燃气集团做大做强

在公司治理结构中,做大做强的一般途径主要是:兼并收购,向上游拓展,向下游延伸,向其他能源

品种进军,参与全面能源竞争等。

从国外燃气公司发展案例中,我们可以借鉴两个成功的典型。一是东京燃气:东京瓦斯是日本最大的燃气供应企业,占有日本燃气42%的份额,2007年销售燃气140亿m³,用户超过1000万户,东京瓦斯以开发和提供天然气为主,同时兼有供应电力、暖气及其他能源业务,拥有超过5万km的天然气管网。其逐步经历了LPG与天然气并重发展,大规模、多国家从海外进口LNG,以开发LNG为重点,业务与市场多元化发展,迈向综合性的清洁能源运营商几大阶段。二是法国燃气:法国燃气成立以来,走过了一条由国有化垄断经营向私有化市场经营、由污染性能源向清洁型能源、由立足于法国市场向欧洲乃至世界市场辐射、由单一的燃气生产供应向能源产品的多样化和多元化转变的道路,成为当前世界第四大能源企业及法国第二大公用事业公司。

5 重庆燃气集团的发展对策思考

5.1 做足做好天然气文章

对于未来重庆燃气的发展,我们必须在科学发展观的指引下,拓展供气量、用户规模、应用领域,建设省级管网,形成一城一网,同时,要勇于应对西气东输二线、三线全部建成后,天然气从资源地到发达地的流动。

在这个过程中,重庆燃气要在市场领域开拓上下功夫。其中分公司宜立足主城,在调整供气结构、争做清洁能源供应商,试点分布式能源供应,开创热电冷三联供。子公司应依靠统筹城乡经济,在城市化、工业化进程中扩大天然气的供应份额。

5.2 加入大集团、大能源发展战略

重庆燃气集团不仅要加入并参与大集团、大能源发展战略,而且应突出品牌,不断发展自己、壮大自己。

5.3 搞好内部管理,协调外部环境

重庆燃气集团应在组织机构、管理模式、人力资源、信息化建设、安全运行、优质服务等方面进一步理清思路,强化内部管理,保障生产经营各环节的高效运转。大力贯彻执行国务院3号文件精神,巩固和提升重庆燃气集团的市场竞争力。