

富海集团:

地炼升级,借力国企“炼气脱油”



转型突围·鲁企正能量

全国地炼看山东,山东地炼看东营。

作为地方性炼油企业最为集中的地区,当下趋缓的经济形势正让东营原本就处于夹缝中的地炼企业备受煎熬——上游受控原油指标“吃不饱”,下游受制于“两桶油”加油站渠道的行业死结,今年以来整个地炼行业开工率不足40%,甚至一度低达20%左右。面对行业困局,东营的富海集团却“大干快上”,一面联手中海油布局新型能源LNG(液化天然气),以气带油加快自有品牌和加油站渠道建设,从后台走向前台,叫板两巨头;一面联手东营当地实力民企,斥资180亿建设混合芳烃项目,由炼油向附加值更高的燃料化工转型,开拓出行业的新蓝海。



富海集团旗下华联石化厂区。(资料片)

本报记者 马绍栋 实习生 夏菲

掌门对话

富海集团董事长罗冰:
转型事关存亡,国企民企并非对立

齐鲁晚报:地炼行业长期面临上游无油可炼、下游渠道受制的困境,尤其在当前经济困难期处境更加艰难,作为地炼企业代表,您怎么看?

罗冰:地炼全国一共82家,山东就有21家。在大众看来,一说地炼就会想到高耗能、高污染。实际上,从节约能耗来说,地炼其实走在了央企的前面。

不论是民营企业还是央企,企业最终还是为社会做贡献。如果原油政策全部放开,地炼也能拿到进口原油的牌照,就会出现新的问题。最终不会仅仅只有82家地炼,可能会有1820家,因为各地都在追求GDP的增长。

齐鲁晚报:如何看待地炼企业和中石油、中石化等大型国企的关系?

罗冰:两者各有优势,但是地炼一直在夹缝里生存,要想做大做强,离开与央企、国企的合作也非常困难。因此在完善自我的同时,一定要整合资源。

整合两个企业的资源,真正实现一加一大于二,资本集中永远要比资本积累发展要快。我们和中海油合作搞LNG,和中石化合作搞混合芳烃,都是借力发展,共同把蛋糕做大。

的、高耗能的淘汰出去,对行业发展是个好事。

面对国家的政策约束,要完善自我,没有不好的行业,只有不好的企业和不好的产品。怎么从产品上提升,怎么做到成本上的领先,是摆在地炼面前十分重要的课题。不仅是国家要求转方式调结构,企业自身的转型压力更大。

齐鲁晚报:如何看待地炼企业和中石油、中石化等大型国企的关系?

罗冰:两者各有优势,但是地炼一直在夹缝里生存,要想做大做强,离开与央企、国企的合作也非常困难。因此在完善自我的同时,一定要整合资源。

整合两个企业的资源,真正实现一加一大于二,资本集中永远要比资本积累发展要快。我们和中海油合作搞LNG,和中石化合作搞混合芳烃,都是借力发展,共同把蛋糕做大。

A 由炼油到“炼气”
LNG疾进,以气带油进军零售终端

“看上去是120万吨的焦炭项目,似乎应该划为落后产能,但从整个产业链着眼,这绝对是新型能源和循环经济。”富海集团有限公司综合管理中心总经理单宝元介绍说,正是看到当前地炼行业炼油产能严重过剩的局面,公司早在2009年就在菏泽布局煤化工项目,通过与中海油合作,焦炉煤气可以制成热值高、清洁环保的LNG,富余的水蒸气还可以用来发电。“项目可年产LNG1亿立方米,实现销售收入70亿元。”

富海的此项举措正踏中了未来油气能源发展的最新节奏,也搅动了巨头密布、竞争日趋激烈的山东成品油市场。作为一种新型清洁能源,LNG具有价格、燃烧值、储存携带等多方面的综合优势,可比传统汽柴油成本降低近30%。尤其是在汽柴油资源相

对过剩的山东市场,中石油、中石化等巨头纷纷在旗下加油站上马LNG项目。

“LNG在低温下呈液态,如果不使用会出现挥发浪费,因此最适合中远距离不间断运输的重型卡车。”单宝元表示,伴随着现代物流的快速发展,这些运输卡车往往“人歇车不歇”,LNG也因此得以飞速发展。“光我们自己物流公司的车辆就已有超一半换成LNG运输车了,将来的市场可想而知,目前我们也正在省内各地市以及江苏、浙江等地建设成品油零售网络。”

记者了解到,为摆脱原料市场两头被中石油、中石化等巨头控制的局面,包括万通、胜通、京博在内的地炼企业正加速从后台走向前台,富海也是如此。2012年5月,富海集团下属能源服务连锁有限公司与山东高速集团合作,

投资100亿在莱芜建设12亿立方米LNG项目;2012年9月,富海取得了京杭大运河江苏段14个水上LNG加注站的经营权,LNG业务由陆上拓展到水陆两栖;2012年10月,在临沂投资3.5亿建设年产5万吨LNG加工厂1座,LNG加注站14座。

“我们的油品不差甚至比国企的还要好,服务质量更不必说,零售终端上凭什么做不过国企?”富海集团董事长罗冰告诉记者,民营的油企不如央企国企是因为政策限制,没有原油指标,但终端零售一定要赶上。“零售是个服务行业,富海坚持哪里有中石化、中石油,它们的加油站对面就有富海,要有信心和决心。”当然,罗冰自信的背后有实力的支撑,尤其是手握丰富的LNG资源,可以迅速撬动终端需求,铺开零售网络。

B 从炼油到“脱油”
转型燃料化工,开拓500亿行业新蓝海

“这里原来是一片荒滩盐碱地,但未来将崛起一座化工城。”在东营港经济开发区,东营联合石化有限责任公司董事长刘志宝对记者说道。在他身后,挖掘机、打桩机、混凝土搅拌机等基建设备正轰鸣运转,运输车辆兴奋地开进开出,工人们忙着铺设管道、切割建材。

据刘志宝介绍,这里正在进行的是富海集团与中石化合作,联合万通集团、石大科技集团、万达集团等当地实力地炼企业总投资180亿元的大型混合芳烃项目。项目分两期建设,一期投资105亿元,建设周期为两年半。

项目全部完成后可实现销售收入500亿元。

“这是富海集团由炼油到化工的转型。”刘志宝说,混合芳烃目前还要依赖进口,它可作为石油树脂、汽油、溶剂的原料,可以产出苯、甲苯、二甲苯,主要用于橡胶工业、胶黏剂、制鞋业等,以二甲苯为原料经过处理可以得到PTA(精对苯二甲酸),这是一种重要的大型有机原料,广泛用于化学纤维、轻工、电子、建筑等国民经济的各个方面。

刘志宝介绍,这么好的项目中石化本来要自己做,但考虑到现有的装置改造太困难,便选择

了跟民企合作。“像我们一台装置投资就达20个亿,项目建成后参与中石化的产业链,将其渣油、重油等废料变废为宝,再进入中石化下游的化工品深加工。”

相较于以往地炼企业单纯的炼油,转型燃料化工已渐成趋势。菏泽的东明石化就利用生产的石油产品,采取“油头化尾”或“油头化身”战略,生产高附加值的化工产品,煤化工、氯碱化工、精细化工多重并举,由“小炼油”裂变成“大化工”。如今富海的转型也为地炼行业提供了新的参考。

记者手记

小地炼要善于“整合”大国企

对地炼产能最集中的山东来说,油源不足始终是困扰行业发展的老大难问题。为此省内地炼企业开始谋求与大型国有企业合作,但结局要么被收购,要么被控股,几乎是在“卖身”换油源。而富海集团却走出了转型LNG和燃料化工的路子,既避免了“吞并”,又融入了巨头们的产业链,可谓实质性资源整合。

受惠于胜利油田的优势,山东崛起了过亿吨的地炼产能,同时作为经济大省的山东,在全国石油版图又成为中石油、中石化、中海油三大巨头竞相追逐的

焦点。无论是以原油指标为诱饵大幅“收编”还是凭借加油站渠道和品牌优势双重挤压,夹缝中的地炼企业无时无刻不在面临各种威逼利诱。

如此惨烈的市场环境,地炼如何生存发展?富海的转型正给出答案:以资本最大增值为目标,与各大巨头既有竞争更有合作。一方面积极由炼油转向LNG和更下游的燃料化工,另一方面擦亮品牌杀入终端加油站市场,国企有大网络,我们小网络,只有这样才能保证企业长久的生存和发展。