

东营地炼生存难：开工率仅为三成

■ 本报记者 江丞华

“东营地炼现在出货情况真的不太好，虽然往年的三四月份都是炼厂的检修期，但是今年的情况比较严重，以我们炼厂为例，目前仅有三成的开工率，我知道的附近几家炼厂情况跟我们也差不多。都是维持低开工率，要不然，加工越多赔得越多。”一位来自东营市一家民营炼厂的工作人员接受记者采访时如是说。

记者从金银岛了解到的数据显示，截至2014年4月底，东营地炼开工率仅为35.28%，值得关注的是，东营地炼2013年的全年平均开工率为41.28%。

“不仅是东营，整个山东4月份炼厂常减压装置平均开工率都呈走低趋势，2014年4月初，山东地炼开工率更是跌至31.83%的低点。”金银岛燃料油市场分析师石琳琳告诉记者。

炼厂库存高企销售难

产能过剩和下游销售不顺的阴影，正在笼罩整个东营。

“目前，市场比较疲软，公司领导多次开会要求我们加大销售力度，降低公司库存，但实质上销售情况并不乐观，高库存压力依然存在。现在我们的国四标准93号汽油报价为每吨8100元，国三标准加氢0号柴油报价每吨7300元。尽管这个价格比最高批发价分别低1500元和近700元，但无论怎么推销都很难。以前都是追着我要货，现在我追着贸易商进货，他们都不进。”一家东营民营炼油厂的销售员小陈告诉记者。

据金银岛监测数据显示，截至4月24日，国三93#汽油主流成交在7800—7900元/吨左右，国四主流成交在7900—8100元/吨左右；国二0#柴油7100—7300元/吨左右，国三0#7200—7350元/吨左右。

“大部分炼厂现在报价比较谨慎，主流成交保持30—100元/吨左右优惠。”石琳琳告诉记者。

数据显示，2014年一季度，国内成品油价格经历了4次调整（3次下调1次上涨），柴油累计下调175元/吨。“贸易商为降低运营成本，库存难有高位。在炼厂产量缩减不大的情况下，库存全部集中于炼厂方面。”销售员小陈如是说。

据了解，山东地炼的柴油除本地消耗外，多销往河北、山西、内蒙古等地，其中工矿企业的需求占了很大的一部分。但是在降低能耗的大背景下，



本报记者 林瑞泉/摄

下，这些省份的柴油需求近半年减少了四成。

“很多矿场和化工厂要不减产不停产，跑活的大车也减少了，需求减少了，你说，这油还能好卖吗？”销售员小陈如是说。

产能过剩源于自救式扩张

2012年，全国产能为6.52亿吨，如果按照1.26亿吨计算，山东地炼产能占比达到19.32%，即使按照1.1亿吨计算，占比也达到16.87%，而在2010年，山东地炼占比只有12%，可以说，山东地炼的产能突飞猛进。为应对未来发展趋势，其扩张步伐也从未停止。

“不说别的，山东地炼的一次加工能力已经突破1亿吨大关，产量增长过快。东营地炼正处在产能过剩之后，市场需求没有相应扩张的最艰难时期。”东营一家地炼企业的副总经理对记者说。

既然市场需求没有扩张，东营地炼企业为何着急如此大规模的扩张呢？

该副总经理解释说，“如果没有淘汰200万吨/年以下常减压装置的政策‘红线’，我们扩张产能也没有现在这么急迫。”

“扩张产能几乎成了山东地炼近两年的主要工作。”上述副总经理表示。据他介绍，东营一些产能在200万吨/年以上的地炼企业为继续保持行业领先地位，虽然不在“红线”以下，也想尽办法扩张产能。

“山东是炼油大省，地方炼油企业云集，但规模一直达不到一定水平，就可能被突如其来的政策‘卡住脖子’，甚至被关停。”该副总经理表示，“虽然是迫于压力，但进一步扩大产能也是地炼企业增强自身影响力和价值的一个重要策略。炼油能力达到千万吨级后，地炼企业不仅能够在大力淘汰落后产能的风暴中存活下来，还能够吸引国内外更多资本卡着炼厂的上游原油供给和下游销售同时放开。就像现在，我们没有被收的，油就不好卖，所以只能维持低开工率，被收编的，几乎是它生产多少，就会被收走多少，不用担心出货问题。”销售员小陈告诉记者。

炼厂自救不容易

东营经信委经济运行办孙主任接受记者采访时表示，“眼下东营炼厂面临的重大问题还不是销售，而是油源。我知道的地炼企业他们的销售不存在问题，都被两桶油直接收购，油源不够才是最大的问题。”

目前东营地炼原料中的原油主要来自来源有：中石化给予东营地炼的配额原油（2013年为327万吨），部分胜

利油田老油区的原油，极小一部分偷采的原油。

“不过情况会越来越好的，根据政府跟中石化签的协议，中石化给东营地炼的配额原油到2015年会增加到500万吨。除此之外，中海油和中化集团在东营收购的地炼企业也能够获得原油供给。”孙主任对记者说。

对于东营地炼企业来说，原料原油供给的增加无疑可以降低成本，但更多的企业选择延伸产业链借此提升企业的抗风险能力。

好消息是，随着国四国五标准的推行，地炼企业对于芳烃等化工产品的需求量会不断增加。这无疑给芳构化和烷基化产业带来了巨大的市场空间。而坏消息是，目前东营的芳构化企业已经陷入困境。

记者在芳构化企业采访时听到工作人员抱怨最多的就是“原料醚后碳四拿不到货，开工率低”。

“原本只有几家企业在做，利润很高。但是从去年开始，整个山东省的企业增加到了几十家。原料醚后碳四严重短缺，公司只好又上了一套炼油设备。”山东东营某芳构化企业负责人李经理对记者说。

李经理向记者表示，现在芳构企业都扩大了原料的采购范围，一是跑到西北地区采购煤制烯烃副产的混合碳四，二是进口碳四。但无论是煤制烯烃副产的混合碳四，还是进口碳四，在运输、成本等方面的制约都难以在短期内完全解决山东醚后碳四的供应短缺难题。

携程“闪婚”同程途牛 在线旅游格局生变

■ 本报记者 彭海

4月28日，携程旅行网宣布战略投资同程科技股份有限公司。本次交易以现金方式完成，涉及金额2.2亿美元。投资完成后，携程将获得同程30%的股份，成为仅次于同程管理层的第二大股东，并将景点门票的现付业务接入同程。

同日，途牛旅游网向美国证券交易委员会提交了IPO招股书增补文件。文件显示，携程于27日与途牛达成协议，将在途牛IPO完成时以发行价收购其价值1500万美元的股份。交易完成后，携程可以向途牛董事会指派一名董事。

一夜之间，两个竞争对手突然开始与携程并肩同行——绝大部分观察者的感觉只有两个字：震惊。

迅猛出手：携程“气象初显”

在消息披露之前，几乎没人预料到携程的这次出手。

2013年底，携程成立地面服务事业部，宣布在门票业务上投入2亿元，目的是“两年内超过同程”，成为最大的门票预订平台。随后双方以全国各大景区为舞台，展开了惨烈的价格战——在28日消息公开之前，同程相关人士还在向记者强调，“五一”期间及之后一段时间里，同程“1元门票”主题的促销活动将持续扩大化。

但“战火”的降温，实际在双方高层那里先行一步达成了共识。据同程CEO吴志祥透露，“双程”合作是携程先提出的。“4月19日双方见面前，一切充满不确定。”吴志祥表示，与艺龙宣布合作的三天后，携程的“橄榄枝”正式伸了过来。“没有人会想到是这个结局，也没有人会想到这么快能签约完成”。

门票价格战的趋冷，也许只是一个附加品。有知情者向记者透露，由于苏州当地政府的要求，同程的IPO压力一直很大——这一进程在与携程“贴身肉搏”后被迫中断——而两者结盟后，携程表示支持同程独立发展，吴志祥也在内部公开信中宣布“两年内重启IPO”。这可能是“双程”合作如此神速的重要原因。

携程对途牛的投资，也有着相当的戏剧性。自5日途牛向美国证券交易委员会提交了IPO申请之后，携程披露若干数据，就途牛“休闲旅游市场领先地位”的说法表示质疑——然而4月底这一态度又有了180度大转弯。

“在这个时候入股途牛，明显是挺了他一把。”中国旅游研究院副研究员杨彦锋表示，据招股书增补文件显示，途牛目前已经将其IPO交易的计划最高筹资额从1.2亿美元缩减至1.012亿美元。“虽然只是财务投资，但也算雪中送炭、拉拢了途牛。”

途牛CEO于敦德在4月28日发表的内部邮件中表示，“携程的投资是对途牛的看好”，同时途牛与同程一样将坚持独立发展。杨彦锋认为，这意味着携程“越来越像中国的Priceline。”——不再各个业务亲历亲为，而是参股竞争对手、利用资本力量将细分市场的对手撮合成联盟。之于携程，这应该是一种投资思路及整体战略的转变标志。

在线旅游或迎行业变局

“闪婚”后的一个必经阶段，就是大家都需要时间去适应“从对手到队友”的角色转换。

4月29日，携程高级副总裁杨涛给旅游事业部发了一封邮件，称“我们的亲戚和还不是亲戚的竞争对手们都很拼命”，并希望大家加倍努力；30日，携程地面服务事业部CEO周舟公开表示“已经确立在门票领域的领导地位”，下一步是挺进千亿级目的地消费市场。

种种迹象表明，携程的内部调整已经启动，要解决的问题也很多。“携程与同程的合作中也会存在问题，比如他们的门票现付和现付业务如何整合？携程此前为门票业务召集的地面人员如何处理？”驴妈妈常务副总经理兼首席市场战略官王小松在接受媒体采访时表示。

然而无论如何，行业剧变也已经开始。据劲旅咨询对Alexa数据统计结果显示，2014年3月用户覆盖数排名前10位的OTA依次是：携程、同程、途牛、驴妈妈——显而易见的是，携程入股了第二、第三对排名第四的驴妈妈可谓影响深远。王小松并没有否认这一点。

“驴妈妈可能‘失落’一段时间了。”杨彦锋对此评价道，但他认为最为愤懑的应该还是与携程拼杀多年的艺龙。

在4月16日“艺起同行”新闻发布会上，艺龙CEO崔广福阐述了与同程合作的理由。“携程是‘一站式服务’，在他已经选择战略的情况下，我们就只剩一条路：单点突破。”崔广福告诉记者，“同程选择休闲游，艺龙选择酒店，都是选择一条线进攻。”

通过合作，艺龙与同程各自将主业做强，并且在此基础上实现互相引流，产品的关联营销与交叉营销，弥补各自产品链单一的劣势。这就是单点突破的精髓。

同程相关人士告诉记者，携程入股不影响同程与艺龙的合作，但业内普遍对此抱以悲观态度。无论如何，经此一役艺龙似乎失去了两个可以“单点合作”的伙伴——至少是可以足够放心的伙伴。而携程参股竞争对手，倒像是在向“单点战略”某部分借鉴，大跨度丰富着自己的产品线。

在BAT大举渗透在线旅游的今天，“几家欢喜几家愁”的局面背后有着复杂的博弈。去哪儿网有百度“干爹”，佰程网、在路上、穷游网投身阿里巴巴旗下，艺龙和同程同属腾讯系。可以肯定的是，携程的“雷霆出手”将彻底搅沸这一池春水——比如与同程、艺龙之间的进退拉锯，已经惹起观察者对携程与腾讯关系的桃色幻想。

而之前沸沸扬扬的携程、去哪儿合并传闻，其态势也许即将明朗。“5月份去哪儿高管们迎来股票解禁期，而5月12日携程Q1财报也会发布，届时将会有更多线索来判断‘去携合并’的传闻。”杨彦锋说道，“这个行业的大戏，正在拉开帷幕。”

环境保护法时隔25年首次修订

新环保法要求提高：部分新项目上马即落后

■ 本报记者 陈玮英

相隔25年，全国人大对环境保护法首次进行修订。新环保法加大了对污染企业的处罚力度，被称为“史上最严的环保法”。

“现在，与环保相关的标准、法规等越来越严格了，企业按照新要求新标准进行改造，但感觉总是跟不上数据要求。”在谈及新环保法和即将实施的新的环保标准时，一家火力发电厂相关人士这样告诉《中国企业家》记者。

在“绿色经济研讨会——京津冀大气污染防治对策”会议上，有环保专家表示，环境问题归根到底是制度问题，而不仅仅是技术问题。实际困境是，如果企业按标准治理，消除环境风险，就会入不敷出；政府如关闭整改该企业，又会影响当地的税收、GDP和就业。这些问题的原因是环境价格市场和成熟或良性运转的资金机制远远没有形成。

新环保标准提高：各种成本有所增加

4月29日，铜陵有色年报透露，为了更好地适应修订后的环境保护法和更加严格的环保标准要求，满足

社会对碧水蓝天的期许，铜陵有色金昌冶炼厂将异地重建。

事实上很多企业已经早早行动起来。为了更好地适应更加严格的环保标准要求，上述发电厂2006年申请了新项目，2013年开始投产，如今准备验收。

按照当初的设计，新项目已经预留了很大的提升空间，但是“现在看来，新的环保标准要求又超出了一般想象。”上述电厂人士表示。

“现在项目建好了，却又下发了新的环保标准要求，只能找时间投资金再进行改造了。”上述电厂人士表示，“30万千瓦发电机组改造就需要资金1.6亿元左右。”

在上述电厂人士看来，“去年新项目建起来了，今年就出新的政策。”当然，“验收还是按照之前环评要求进行验收，但是以后还需要按照新的标准再进行调整。”

“如果企业进行重新调整，按照目前脱硫脱硝电价计算，成本肯定难以支持，企业完全是亏本的。”上述电厂人士认为，“脱硫价格应该增加到2.5分，目前的1.5分，企业已经非常亏了，成本根本保证不了。”

河北兴泰发电厂工程师郭立新接受《中国企业家》记者采访时表示，

随着环保标准要求的增高，各种成本相应也将有所增加，投资增加一成，各种电、泵等改造等都需要相应提高改造，“改造是全方面的，不是单方面的改造。”

“如果改造至少需要2个月时间，而这个时间是不包括前期的基础设施改造时间的，然后才能再进行调整改造，接轨、调试等，非常紧张。”郭立新介绍道。

目前，大多数电厂都在进行升级改造。“但是，如果都在改造，那么电网就面临着瘫痪的境地。”上述相关人士反问道，“如果按照国家要求统一时间改造，那相当于断臂行动。”

因此，“很多事情不是一蹴而就的，需要给企业预留出一定的时间，企业需要一点点地改，包括上工程，企业需要调研、环评、设计以及包括资金的筹集等都需要时间。”上述电厂人士如是说。

处罚上不封顶：执行遭遇两难

新环保法称，对于环境违法行为明确建立了“按日计罚”制度，上不封顶。

据郭立新介绍，其实，现在如果超标排放，罚款是按照10倍处罚，并