煤制油：绿色转化显神通

——煤炭行业探索高质量发展系列报道之三

经济日报·中国经济网记者 拓兆兵 许 凌

行业观察

煤制油项目落地是我国煤化工领域近年来的一件大事。从长远来看，加快煤制油产业发展，不仅有助于化解煤炭产能过剩，实现煤炭清洁高效转化，也有利于拓宽我国油品供给渠道，保障能源供应安全，是推动煤炭行业供给侧结构性改革的战略性举措

走进神华宁煤集团煤制油分公司大型现代化中控室，巨幅屏幕上显示着煤制油完整工艺流程。前端黑色的煤炭缓缓进入，终端清澈的油品汩汩流出……

就在一个月前，全球单套装置规模最大的煤制油项目——神华宁夏煤业集团400万吨/年煤炭间接液化示范项目实现满负荷运行，圆满实现达产目标。该项目是基于我国“缺油、少气、富煤”的化石能源结构客观现实，为了保障我国能源安全、推进国家中长期发展战略而设立的国家煤炭深加工示范项目。业内专家认为，加快我国煤制油产业发展，不仅有助于化解煤炭产能过剩，实现煤炭清洁高效转化，也有利于拓宽我国油品供给渠道，保障能源供应安全，是推动煤炭产业供给侧结构性改革乃至中国能源革命的战略性举措。

作为全球单套装置规模最大的煤制油项目，神华宁煤集团煤制油工厂有着优异的煤炭转化能力：年产400万吨油品，就地转化煤炭达2046万吨。

“我国煤炭资源富集，与直接燃烧相比，如将煤炭转化成油品，不仅会减少对环境的污染，还能大幅度提高煤炭的附加值。”神华宁煤集团煤制油分公司总工程师黄斌介绍说，搞煤制油首先要攻克关键技术，但长期以来煤制油技术掌握在国外一些公司手中。近年来，通过重大科技攻关，在借鉴吸收国际先进技术的基础上，我国煤制油关键技术相继取得重大突破，打破了国外垄断，扫清了发展障碍，神华宁煤集团公司研发的“神宁炉”即是其中之一。

“气化炉是煤炭转化的关键设备。与国外同类产品相比，‘神宁炉’采用干煤粉加压气化成套技术，具有投资低、效率高、操作简便、运行可靠等特点，不仅能吃精煤，也能吃劣质煤，胃口大，消化好，煤制油项目28台气化炉日消化煤炭达2200吨。”黄斌介绍说，“神宁炉”在专利运用中取得了良好的经济效益和市场价值，为我国劣质煤清洁利用提供了途径。目前，该技术已累计产生经济效益3.9亿元，被国家能源局列入煤炭安全绿色开发、清洁高效利用先进技术与装备推荐目录。

为了提高转化率，神华宁煤集团煤制油各装置都选用先进高效的节能工艺技术设备，对能量实行综合利用和优化。据了解，煤制油项目年就地转化煤炭量占神华宁煤集团煤炭年产量的三分之一左右，实现了能源转化率大于45%，单位产品综合能耗值低于2.0的高产出率。在近年来煤炭产能过剩、煤炭企业盈利能力下滑的情况下，煤制油项目成为该集团发展的新动能和新希望。截至2017年底，该集团煤制油项目累计完成油品62.9万吨，石脑油37万吨，液化石油气5.5万吨及一批副产品。

通过煤制油项目，以神华宁煤为代表的多家企业实现了由“卖炭翁”到“卖油郎”的华丽转身。在油品尚未获得国家消费税减免的情况下，除了生产柴油、石脑油、液化石油气等产品外，煤制油项目不断优化产品结构，已开发费托重质蜡、精制蜡等7种新产品，实现了产品多样化。这些产品市场前景好，价值高，成为煤制油项目重要的赢利点。

记者在采访中了解到，更多的油品进入烯烃二期加工项目。作为400万吨煤制油配套项目，该项目承载着延伸产业链、提高附加值的使命。“煤基合成油产品不同于传统石油冶炼产品，其具有纯度高、无硫、无氮等优点，这些特性符合未来能源产业发展的趋势，是生产高纯度正构烷烃、高品质润滑油基础油等产品的优质原料。”烯烃二期项目党组书记李国孝介绍说，该项目主要以石脑油、LPG为原料，采用先进的裂解工艺制乙烯、丙烯技术，最终年生产聚丙烯60万吨、聚乙烯45万吨、丁二烯6.4万吨、混合苯5.9万吨、合成氨15万吨及部分燃料油等。

2017年11月1日，神华宁煤集团百万吨级烯烃二期项目顺利实现满负荷运行。作为全国首家以煤为原料生产乙烯的裂解装置，烯烃二期项目实现了首套国产化DCS在百万吨烯烃项目上应用和裂解炉工艺包的中国制造，不仅打破了国外垄断，还提高了目标产品转化率，利润空间和产品附加值得到了提升。

产业一线

“内消”“外送”双管齐下

甘肃新能源实现“双升双降”

本报记者 陈发明 通讯员 王彦民

来自国家电网甘肃省电力公司的最新数据显示：2017年，甘肃新能源发电量261亿千瓦时，风电发电量同比上升37.4%，光伏发电量同比上升22%；弃风率下降10.4%，弃光率下降10.36%。至此，2017年初甘肃省政府提出的新能源“双升双降”目标全面实现。

甘肃是我国重要的新能源基地，近年来在新能源开发规模不断扩大的同时，电力装机增长与用电能力增长反差不断加大，加之自身消纳市场培育不足，系统调峰能力有限、外送通道不畅等因素，导致新能源出力受限，甘肃也成为全国弃风弃光最为严重的地区之一。

为促进新能源产业健康发展，甘肃省政府在2017年4月份出台新能源消纳方案，提出了2017年弃风弃光率分别降低10%的控制目标和配套措施。为此，甘肃省电力公司“内消”“外送”双管齐下，将市场手段和技术手段合并实施，多措并举破解新能源消纳难题。

据甘肃电力交易中心有限公司总经理杨建宁介绍，2017年，通过落实保障性收购、自备电厂置换、跨省跨区发电权置换、争取临时性短期外送等手段，甘肃电网全年外送电量202.96亿千瓦时。其中，中长期新能源71.03亿千瓦时，占外送电量的35%。同时，甘肃省电力公司深入开展电网调度技术创新和管理创新，2017年通过电力调度口径增发新能源电量90亿千瓦时，占新能源发电量的35%。

水电和光伏都是清洁能源，在白天河西地区光伏发电高峰阶段，甘肃省内的水电机组减少出力，把来水储存在水库，等夜间光伏电站停止发电时，水电机组顶上来再增加出力。这种水光互济的调度方式，在保证了水电厂完成发电计划的同时，也提高了新能源的发电能力。2017年，甘肃通过水光互济的方式，使新能源增发电量9亿千瓦时。

记者在采访中了解到，2017年对甘肃新能源增发拉动作用最大的电力调度管理创新是现货交易。现货交易是在中长期交易合同之外，由调度机构根据省内新能源发电企业的申请，按照价格匹配西北地区外的购电需求，达成次日的新能源电力交易。据甘肃电力调度控制中心主任行舟介绍，2017年甘肃电力调度部门共组织了1848笔短期现货交易，交易新能源电量占新能源发电量的12.7%。

为了保证现货交易的顺利开展，甘肃省电力公司开发了现货交易技术支持系统。这套系统不用额外增加人工，通过开展新能源富裕电力的实时监测，实现了交易的自动申报、出清、执行、结算。同时，在国家电网公司的支持下，甘肃省电力公司新能源全网调度技术创新多点开花：一是通过增加紧急回降银东直流的稳控措施，提升了甘肃电网河西断面的输电能力，全年增加河西新能源送出电量9亿千瓦时；二是采取西北电网同意留取备用容量模式，降低甘肃火电开机方式；三是采取新能源西北电网统一调峰、统一调度策略，利用省间联络线交换能力及外省调峰能力，全年增加新能源输出39.1亿千瓦时。

对于这么多高深艰涩的专业术语，行舟解释说，这些技术措施，相当于西北区域的电网都来参与甘肃新能源调度，保证了甘肃电力蓄水池的平稳。“充分利用西北各省调峰互济能力，开展精细化调度，将技术创新和管理创新转化为高质量发展。”行舟说。

在全国商业地产年度形势分析会上，业内人士热议行业发展——

看商业地产如何突围

本报记者 王轶辰

透视

“从传统购物中心到全渠道发展，从高呼“狼来了”到主动参与电商竞争……近年来商业地产在转型路上不断前行。未来，商业地产不仅要做强优势品类，收获更好的业绩，更要向三四线城市下沉，积极打通金融渠道，在激烈的市场竞争中笑到最后——

新年伊始，印力联合大股东万科收购凯德20个购物中心，拿下商业地产领域的并购大单，成为业界关注的焦点。但与此同时，全国不少商业地产仍然经营惨淡，行业分化严重。在一二线城市商业地产去库存压力仍存，三四线城市商业地产利润不足，传统商业业态增速放缓的情况下，未来商业地产的前景如何？哪些转型路径将受追捧？在近日举行的全国商业地产年度形势分析会上，这些问题引发了业界人士的热烈讨论。

不“变”就没有活路

作为商业地产的一大主战场，百货行业的冷暖，对商业地产的景气程度影响很大。“就2017年的市场形势来说，百货业态呈现回暖迹象，持续4年至5年的业绩下滑已经终止，国内很多百货企业实现了利润、销售双增长，下滑的趋势已经扭转过来。”北京王府井百货（集团）股份有限公司发展部部长曹世斌告诉经济日报记者。

业绩反转得益于一个“变”字。过去一年，不少传统商业在电商的打压之下慢慢缓过劲来，商业地产企业纷纷转型，新商业模式层出不穷，行业内部不断整合洗牌。中国商业联合会副会长、中华全国商业信息中心主任王耀认为，百货店业绩提升的主要原因在于增加了食品销售，中高端家电、珠宝和化妆品都取得了较好的销售额，突出了自己的优势品类。“2017年商业地产市场最大的特点就是变化快，不断推出新的东西。”王耀说。

业态的重新组合和商业项目的升级改造成为2017年商业地产的重要标签。据联商网数据中心统计，2017年存量改造的商业项目（包括百货转型、更名重开、调整升级等模式）超过30个，略高于2016年，主要以3万平方米至5万平方米项目为主。比如，北京西单大悦城9层经过改造后，推出了首条主题街区——样街，聚集了拇指滑板、电竞科技、网红奶昔等数十家店铺，多元化的业态组合与开放式的动线设计，成功吸引了更多年轻顾客。

相较于电商的便捷，体验成为线下商业体的重要武器。不少购物中心着手升级传统业态，家庭体验式业态、亲子类业态逐渐受到欢迎，电影院、健身会馆、电玩城、美容美体、儿童职业体验、儿童游乐等体验式业态在购物中心里得到了快速发展。

随着线上流量增速放缓，线上线下商业的联系也日益紧密。“当前，线上流量已经遇到瓶颈，就像飞机没有油了需要停机坪一样，线下企业就是停机坪，现在一些线上企业收购线下企业是必然战略。线下往线上走，线上往线下布局，全渠道发展是目前很多企业所追求的。”北京物美商业集团股份有限公司首席运营官于剑波说。

三四线城市是未来机会

商业地产经历了多年的跑马圈地之后，供大于求和同质化已成突出问题。在一二线城市的购物中心趋于饱和、竞争激烈、成本攀升的形势下，业内认为三四线城市是未来5年至10年内商业地产的机会，不少发力商业地产的开发商，也已经将目光投向了三四线城市。以万达为例，2017年开业的51个项目中，三线及其以下城市开业的项目多达25个，占比近50%。

对于商业地产而言，三四线城市商业布局和人口情况都是推动其发展的有利因素。数据显示，目前三四线城市的人口占全国城市人口的53%，但购物中心仅占全国的16.5%。随着城镇化的发展，三四线城市人口数量还将增加，且随着城镇化发展，居民的收入、消费水平以及对生活品质的要求都会随之增高，这将给三四线城市的商业开发提供助力。

“2017年我们收购了大量凯德的购物中心，主要集中在三四线城市，当前北京、上海的商业地产存量已经不多了，我们今后会更关注具有发展潜力的城市。”印力集团北区副总经理张楠说。实际上，新一轮的“跑马圈地”商战已经在三四线城市间打响。据不完全统计，2017年以来，包括新城控股、红星商业、凯德、万达等商业地产商旗下大型商业综合体项目集中在三四线城市落户。

虽然三四线城市受到企业热捧，但也应注意到市场暗藏的风险。“市场很大，但是利润很薄。三四五线城市基本没有专业开发商，运营者不懂商业，做起来非常难。如果管理不够精细，开发商就没有利润。”宁波太平洋恒业控股有限公司董事长胡敏杰告诉经济日报记者。

打通金融通道才有出路

“地产企业现在都在拼销售，而未来要比持有物业数量和质量，从土地供给的情况来看，很多地产项目以后只能持有。要想运营得好，商业地产的金融化就是重要出路。”华润置地有限公司华北大区商业地产管理部运营副总监魏岭表示。

当前，一二线城市商业地产日渐饱和，进入存量时代，但存量商业地产沉淀了大量的资金，不利于企业的高速周转，越来越成为企业规模化的障碍，一些企业开始积极探索将成熟的商业物业实行资产化管理。有业内人士甚至认为，商业地产如果不打通金融通道，未来的发展就没有出路。

2017年，深圳益田假日广场资产支持专项计划成立，成为去年首个资产证券化商业项目。家居巨头红星美凯龙拟将两间购物商场证券化，并在中国发起类REITs计划；印力首单CMBS（商业房地产抵押贷款支持证券）“中金-印力深国投广场信托受益权资产支持专项计划”发起设立；国内首单社区商业类REITs“中联东吴-新建元邻里中心资产支持专项计划”在上交所获批……

其中，REITs作为房地产金融创新的重要形式，受到商业地产企业的追捧。所谓REITs即房地产信托投资基金，通过集中投资于可带来收入的房地产项目，例如购物中心、写字楼、酒店及服务式住宅，以租金收入和房地产升值为投资者提供定期收入。

众所周知，房地产是资金密集型行业，具有投资周期长，投资规模大的特点，一般大众很难参与大型房地产及商场投资。实际运行的结果是房地产投资者及开发商的集资来源严重受限，普通投资者也少了一个重要的投资渠道。高和资本资本市场部高级副总裁王坤表示，中国目前有10万亿元规模的商业不动产市场，如果将这些存量通过资产证券化形式增强其流动性，可以帮助企业更高效地利用资金，一旦推广开来，商业地产格局有望发生根本变化。

市场瞭望

存量房时代渐行渐近

资本推动房地产经纪行业深度变革

本报记者 刘 瑾

“从国际经验看，当一个国家的住房自有率超过65%、人均GDP突破8000美元、户均住房套数大于1，意味着由增量开发主导的新房市场趋于稳定和成熟，基于二手房流通和房屋资产管理的存量时代将逐步来临。”在日前举办的“2018年房地产经纪行业发展趋势展望”发布会上，伟业我爱我家集团董事长谢勇表示。

从国内情况来看，2016年，我国二手房交易规模占住房交易总额的比例达到了41%，一线城市二手房交易额已达新房的2.1倍。其中，北京和上海二手房成交金额分别是总交易额的74%、72%。根据第6次人口普查数据测算，我国住房存量已经达到户均1套。“这就是说，我们离存量时代越来越近，房地产的下半场也将是存量房的市场。”谢勇说。

存量时代，房地产经纪行业将会发生哪些变革？谢勇认为，房地产经纪行业将迎来资本的新时代。房地产经纪行业是国内少数未被资本市场高度进入的行业。在过往30多年中，资本市场为我国城市的大规模开发和利用作出了贡献，缔造了一大批优秀的上市企业。随着我国房地产业进入存量时代，资本势必将深度进入房地产经纪企业，以及存量房的交易和运营。资本的助力，将为房地产经纪行业的发展引入更多资金和优势资源，促进行业不断提升规范化水平、服务效率和服务品质。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖认为，随着一二线城市可供开发建设的新增土地供应越来越少，新房供应和成交规模也将越来越少，老百姓的置业升级需求将主要靠存量房市场来解决。房地产经纪行业将成为推动中国未来房地产市场发展的新主角。

2017年，昆百大A与我爱我家完成重组。此前也有合富辉煌和美联物业在H股上市。可以说这些上市房地产经纪公司都被行业寄予了厚望。

谢勇表示，当房地产经纪行业和房屋租赁经营行业从幕后走向台前，在资本的助力下，互联网、大数据、AI等创新科技将更好地与行业发展相融合，提升行业效率，提升客户服务体验。

本版编辑 于 泳