

化石油气公司就可以迅速及时的把瓶装液化石油气供应给居民和战略单位，从而保证人民顺利渡过灾害，保证了社会的平稳和安定团结，LPG在灾害后发挥的优势证明LPG是国家能源战略中天然气的有力补充。

“永远不必担心LPG能不能卖出去。”这是液化石油气行业专家中的“乐观派”对市场所持的基本判断。他们认为，在天然气、二甲醚等替代能源大规模发展的背景下，LPG将在小城镇及乡村燃料、车用气市场和化工原料等领域找寻自己的“第二春”。目前LPG更为现实的选择是化工领域，2012年国内LPG需求新增部分几乎都来自化工。

在多数企业仍在考量之时，东华能源已经成为“先行者”。专业从事LPG生产、销售和国际贸易业务的东华能源股份有限公司正加快建设以LPG为原料的丙丁烷深加工项目，其中，在张家港布局的150万t丙烯工程已经开工建设，宁波大榭岛150万t丙烯及100万t丁二烯也在筹建之中，后两个项目对LPG的需求量约为600万t。此外，由于LNG汽车的兴起，而LPG和LNG的市场价格已经相差不大，车用LPG已经具备了和LNG的市场竞争力，至今东华能源已经建设几十个LPG加气站。

实际上LPG的应用领域远没完全开拓，丁烷作为抛射剂正在大量应用于气雾剂行业中。2000年我国约生产5.6亿罐气雾剂，列美国（约31.98亿罐）、英国（约13.66亿罐）、德国（约8.75亿罐）、日本（约6.13亿罐）之后居世界第5位；我国气雾剂人均占有量约为0.43罐，在印度（0.1罐）、菲律宾（0.1罐）和秘鲁（0.1罐）之前，列世界倒数第二位，英国（20罐），美国（15罐）；我国约生产2.5亿罐杀虫气雾剂，占气雾剂总量的44%，名列世界前茅，人均约0.2罐；日本杀虫气雾剂年产量约0.8亿罐，占其气雾剂总量的13%，人均约0.6罐。

从上面3组数字可以看到，一方面我国的气雾剂工业和市场有了快速的发展；另一方面人均消费水平仍很低，存在着巨大的发展空间。即使杀虫气雾剂仍未达到饱和，仍有许多事情要做。从全球看，目前中国的气雾剂市场只占世界的6%~7%，而正是这个只占6%~7%的市场将为国内外的气雾剂企业提供巨大发展潜力和商机。例如汽车、摩托车的迅猛增长为机动车护理用气雾剂提供了日益增长的客户。

从南京百江的工业气发展实际成果看，也证明了工业气开发前景诱人。2010年，南京百江开始介入工业气发展，到2011年底已经达到4 300t/a的工业气销售量，成果喜人，前景很好。但是，在工业气销售量高速增长的背后，也有一些困难，如果不克服这些困难，想要工业气保持以前的高速增长几乎是不可能的。拖住工业气发展的困难就是不变的硬件设施远远跟不上工业气发展的步伐。工业气的产品种类多，客户的要求多种多样，南京百江只有4个球罐供应工业气，工业气产品单一，造成南京百江的工业气客户行业比较集中，同时工业气的供应一般有一定的区域范围，在现有的行业中再爆发式的发展工业气客户已经不可能，只有通过增加产品的种类，从而增加新行业的工业气客户，才会继续保持工业气的迅猛发展。南京百江通过新建储罐基地，从而改善工业气销售的硬件设施，是保持南京百江继续发展的必要措施。

LPG行业未来的发展有彩虹也有风雨，一是LPG虽承受着天然气的冲击，但随着天然气的大量利用，天然气价格改革正在推进，价格会逐步上升，从而给LPG腾出空间；二是国家相关部门正加强对二甲醚的监管，打击各地LPG不正当掺混二甲醚的行为，从而创造更好的市场环境；三是国产LPG作为原料，其市场用气量也在逐步增加。

液化石油气是一种清洁现代能源，可以在任何地方使用，我们会不断发现新的用途，中国依然有很大的潜力发展液化石油气市场。

培训消息

北京优奈特公司远赴法国进行燃气技术培训

2013年9月，优奈特公司受北京燃气集团委托，组织18名中层管理人员赴法国苏伊士环能集团进行为期20天的燃气管理与技术培训。培训采用课堂授课、参观、实操等多种教学方式。通过此次培训，拓展中层领导的国际化视野和创新性思维，为北京市燃气集团未来的发展提供人才储备。

（胡文娟）