

炼油产能过剩比钢铁业更严重,东明石化下一步怎么走

坐拥750万吨原油配额 补加油站短板提效50亿

从去年开始,地炼企业陆续获得原油进口资质和配额,地炼发展迎来春天。然而,吃不饱的老问题刚解决,地炼行业又面临产能过剩的新问题。那么,在这种情况下,中国地炼龙头企业东明石化又如何应对?在山东省企业家精神建设采访报道活动中,本报记者专访了东明石化董事长李湘平。

本报记者 张亚楠

去年一年补回了前几年的大亏空

东明石化董事长李湘平告诉齐鲁晚报记者,自2015年7月开始拿到原油进口资质和配额之后,东明石化实现了正常生产经营,基本上满负荷状态生产。同时采购、物流、加工、财务、销售等各种成本大幅度下降,企业效益大幅增加。

由于从两桶油获得的原料油价格较高,同时规模扩张厉害,在2015年获得原油进口资质和配额之前,东明石化连续几年每年亏损几个亿。2015年,东明石化实现了758亿的销售收入,把之前几年的亏损都弥补回来了,企业贡献的税收拉动当年菏泽市整体税收增长了20%多。

据了解,地炼行业采购成本占石油加工成本的90%,采购价格降低,原料充足供应对地炼行业来说意义重大。

四年前开始练兵国际贸易

地炼企业获得原油进口权之后最引人注目的一件事就是被业界称为“地炼抱团”的中国(独立炼厂)石油采购联盟(以下简称地炼采购联盟)成立,李湘平是发起人。

这个联盟,是有进口原油配额的地炼企业建立的集中采购进口原油平台,目的是实现海外原油集中采购,一致谈判,统一价格、集中结算、集中贷款,以避免多家地炼企业无序竞价采购进口原油,通过集中能力拿大单的模式降低原油价格和结算成本。同时,集中贷款也降低了国际资信能力不足带来的资金压力以及利息支出费用,集体运输也降低了物流成本。

在今年2月份的地炼企业结盟现场,部分地炼企业只是作为特邀嘉宾出席。业内人士分析,各家地炼之间是竞争关系,每家企业赢利点不同,有的是在产品环节,有的是在原料环节,产能、生产工艺都不一样,有的用轻质原油,有的用重质原油。联盟倡导的集中采购,以大单增强地炼在国际原油市场上的议价能力的构想可能并不容易实现。

那么,目前这个联盟运行情况如何?

齐鲁晚报记者从东明石化了解到,目前这个联盟成员企业已有17家,实际运作的原油进口份额为5875万吨,占山东原油进口配额1/3,占中国进口原油总量的15%。

“我们的采购性价比是最高的,原油进口的价格在国内是最低的。”李湘平告诉齐鲁晚报记者。地炼采购联盟成立



东明石化是首家获得原油进口权的地炼企业,进口原油配额750万吨每年。图为东明石化厂区。(资料片)

后,就把BP、Total等世界著名石油供应商召集在一起,在新加坡召开了新闻发布会。

这个过程中,地炼企业得到了包括BP、壳牌、维多在内的跨国石油巨头以及沙特阿美、巴西国家石油公司、阿曼国家石油公司、伊朗国家石油公司等国家石油公司的另眼相看。“他们愿意开拓中国市场,愿意跟我们合作。”李湘平对齐鲁晚报记者说。

新闻发布会召开后,这些跨国石油巨头和贸易公司第一次放下身段,来到山东郊县的地炼企业实地参观考察。

“我们让他们看到,我们是一支有能力、善管理、会经营、重诚信的队伍,让他们意识到原来对地炼企业的小炼油、高污染、安全没有保障、产品质量不合格、不讲诚信等印象是不对的。”李湘平告诉齐鲁晚报记者,这些国际石油供应商到东明石化转了一圈后都非常震惊,他们说,以前以为山东地炼是茶壶炼油厂,小作坊,现在发现完全不是这样,山东地炼成规模、成体系、管理比较规范。“在此之前,山东地炼企业是没有机会跟国际石油供应商面对面打交道的。”

地炼采购联盟给了地炼行业一个对外发声的身份和平台,通过抱团取暖,增加了地炼企业跟世界石油巨头打交道的分量。但国内贸易和国际贸易规则不一样,中国人的文化理念、管理理念跟国外差异比较大,一下子进入国际市场地炼企业容易水土不服。

齐鲁晚报记者了解到,地炼采购联盟的执行主体是东明石化新加坡贸易公司。这家公司成立于2012年,落地在世界石油交易重镇新加坡,所有员工在当地招聘,熟悉世界各国贸易规则。

李湘平告诉齐鲁晚报记者,这家贸易公司的建设是出于东明石化自身原料进口的需求。当时东明石化跟中石化

签订原料油购买协议只是借用了中石油的原油进口资质。东明石化通过新加坡贸易公司自己从国际市场寻找油源,找到资源后通过中石油转供过来。“联盟虽然去年才成立,进行国际贸易,但是我们几年前就开始练兵,培养新加坡贸易公司的员工与国际接轨,考察世界石油市场,了解各国石油贸易的政策,熟悉各国文化。”李湘平说。

销售终端是地炼短板

在拿到原油进口权后,地炼企业在原料方面终于可以与两桶油公平竞争,地炼企业开工率大幅提高。但在经济增速放缓的大环境下,产能过剩成为炼油行业面临的新问题。

据卓创资讯分析,2015年我国成品油产量为3.38亿吨,对应所需炼油产能约为5.7亿吨,而2015年实际炼油能力高达7.57亿吨,这样算下来过剩产能为1.87亿吨,相当于三分之一产能过剩。中石化原董事长傅成玉在今年3月的政协经济界小组讨论会上发言,石油行业炼油产能过剩比钢铁行业更严重。

现在,地炼企业除了更加注重降低成本,提高竞争力外,更多把销售终端建设放在重要地位。销售终端是大多数地炼企业的短板。据了解,目前全国有9.68万座加油站,两桶油占52.99%,民营和外资加油站占47.01%。销量上,两者占比分别为62.3%、37.7%。山东地炼旗下加油站不足500座,主要集中在滨州、东营等地。除了京博、万通、富海、东明等炼厂积极布局加油站之外,其他炼厂旗下的加油站数量寥寥无几。

一位业内人士告诉齐鲁晚报记者,现在两桶油对地炼企业的汽油采购价比他们系统内的出厂价低1500元一吨,

柴油低1000元一吨。没有终端加油站或者旗下加油站数量较少的炼厂过多依靠批发,这让他们损失了一大块利润,一旦出现市场剧烈波动,就容易出现库存积压。

很多炼厂表示,现在已经错过进入终端市场的最佳时期,加油站收购、租赁成本较高,动辄上千万,多数炼厂没有那么雄厚的财力。

规模不再扩张,下一步争取国外市场

“东明石化下决心要补齐营销短板,一旦营销网络形成后,我们的效能会有一个大的提升,就按我们现在750万吨的规模,可能要提升至少50亿元的效益。”李湘平说。

今年3月份,卡塔尔两大石油巨头QID Group和Hamad Bin Suhaim Enterprises向外界宣布,两者已与东明石化签署初步协议,以50亿美元收购东明石化49%股份。协议项目里包括在东明石化菏泽炼油厂方圆300公里范围内的六个省份建立并运营1000家混油、非油、液化或压缩天然气加油站,菏泽炼油厂三分之一的产量将供应给这些加油站。

除了争取国内市场,提高效益,争取国际市场也是东明石化下一步的规划。李湘平透露,东明石化正在争取一般贸易出口资质的国家政策。下一步还要利用优质原料发展石油化工,进行产业链延伸,发展大化工、大乙烯、大芳烃,再发展到精细化工,化工新材料,合成树脂、合成橡胶、合成材料等,真正形成一个石油化工基地。

“根据现在国家的产业政策,地炼企业不可能继续进行规模扩张。原先规模没上来,我们没有精力去做终端网络建设,现在产业规模形成了,就重点往这块转移。”李湘平对齐鲁晚报记者说。



海澜董事长周建平:
乐视风险可控,前景光明,值得投资

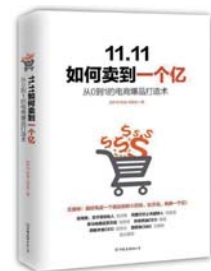
“企业有两种风险,一种是生存带来的风险,一种是发展中的风险,我们愿意投资发展中的企业,我们认为乐视是发展中的风险。我们看乐视风险可控,前景光明,值得投资。”

——当乐视遇到资金问题时,海澜集团董事长周建平等十多位企业家,作为贾跃亭在长江商学院的同学,力挺其发展。为了拿到总共6亿美元的投资,长江CEO班长近日带60多个企业家来乐视进行了两天关于LeEco和乐视汽车投资的谈判,最终达成正式的投资协议。

“全世界对于这个数字感到震撼甚至表示怀疑都很正常,今天早上就有人问我这个数字。西方总怀疑这事的真假,我说太正常了,20年以前我也很怀疑微软的软件为什么能够卖那么多,因为中国那时候并不买软件,为什么美国有那么多人买软件。”

——11月11日全天,天猫淘宝总交易额达到1207亿元,马云说,如果纯电商发展得越快,对传统零售的打击越大,这不是大家要看到的。所以阿里未来几年的专注点,不是考虑自己有多少增长,因为我们要考虑90%的传统零售行业。

创富荐书



《11.11 如何卖到一个亿》
作者:陈国良
作者:陈焱均
作者:陈威

本书是专门针对目前非常火爆的各种网络购物节写作的,作者也都是电商运营的专业人士。单从备货来说,以往很多卖家都吃过亏——货备少了怕赚不到钱,浪费这么好的机会;货备多了又怕卖不掉,要是没卖好全年赚的钱都要压进去,辛苦一年赚到的都是库存。其实双11备货的核心是要处理好一个问题:现金流与供应链匹配。

“互联网的变化会深刻影响我们的社会,同时也会给我们带来很多过去未曾想到的东西。”

——第三届世界互联网大会上,李彦宏举了美国大选中辨别假新闻的例子:有新闻说“观看特朗普在竞选演讲时的人远远比看希拉里的人要多”,附图为一张人山人海的图片,其实用“以图搜图”方式把这张照片输进去,就会发现原图其实是美国一个体育比赛后人流聚集的场面。

本报记者 张頔 整理