

关于建立成品油研判体系的探讨

姜 博（中海石油炼化有限责任公司，北京 100029）

摘 要：中国成品油市场快速发展变化，随着民营力量的整合崛起，目前已经形成了充分的竞争市场。做好成品油市场研判，对经营者来说至关重要。要以供需为主线，结合成本及多方信息，形成成品油市场研判的高效逻辑框架。

关键词：成品油；市场研判

0 引言

成品油市场研判，是成品油经营单位日常工作的重中之重。合理准确的研判体系，既能在强势行情中确保量利齐收，又能在弱势行情中减少甚至避免亏损，可谓是经营工作的核心“法宝”。

那么如何建立一个尽量准确，且可以快速得出结论的成品油分析体系，笔者认为可以从以下三方面进行思考。

1 成品油供应端影响因素

首先要对面临的复杂情况有清醒的认知：随着社会生产力的快速变迁，中国的成品油交易市场，已经形成一个充分竞争的市场。市场内从业者众多，供求关系已经从最初供不应求的供方市场，彻底转变为供应远大于需求，供应竞争异常激烈的需方市场。以至于我国每年不得不通过一定规模的政策性出口，来平衡国内的供求关系。近年来，国家频繁的税务检查及环保政策在一定程度上也可以被认为是为有效控制产能无序扩张的有力措施。

在以上这些大背景下，我们可以建立起一个以供求为主线，同时参考政策动态等的成品油市场研判逻辑框架。

成品油的供应端企业产业链复杂，参与者众多。除社会熟知的“两桶油”以外，中海油、中化、其他国有企业以及各地的民营炼厂、调油商、贸易商等等，共同构成了中国成品油庞大的成品油供应网络。

1.1 绝对龙头

中石化和中石油，其二者的供应规模占据中国总供应量的四分之三以上，拥有供应侧的绝对话语权。整体来看，中石化在炼化及销售的中下游环节更有优势；而中石油的优势则更侧重于原油的勘探与开采，“两桶油”在行业内的地位远超同行。每年主营单位炼厂的检修季，都会在较大程度上影响成品油供应。据卓创资讯统计，2021年中国炼油总能力达到9.1亿t/a，

其中中石化中石油两家的炼油能力达到4.88亿t/a，占全国总量的54%。

另外，主营的销售经营策略同样值得重点关注，两桶油控制了中国50%的零售市场，有足够的能力可以实现中下游联动，从而阶段性影响国内成品油价格行情。

1.2 国有重要参与者

中海油（2021年炼油能力5200万t）、中化（2021年炼油能力6000万t）等等。这些企业拥有较好的上下游配套，也在积极参与市场运作并拥有成品油出口资质，但市场影响力与两桶油相比，不可同日而语。

1.3 民营炼厂

我国成品油市场的另一重要组成部分为民营炼厂（2021年炼油能力2.7亿t，占全国总炼能的30%，维持上涨趋势），其中最具代表性的就是山东地炼，这些企业最初依附国有油田发展起来，单体炼能较小，但整体产能巨大；近年来随着大炼化逐步崛起，民营炼厂的综合实力进一步得到提升，其中，业内耳熟能详的恒力石化、荣盛石化等都是民营炼厂的优秀代表。这些企业抓住了石化行业的发展契机，凭借一体化和规模化的优势，在昔日国营主导的行业内争得了一席之地，是国内成品油市场的重要生力军。与主营一样，大型民营炼厂的开工情况同样值得关注。

1.4 大量调油商，贸易商

这些企业不直接生产成品油，只是通过消费税政策的空子，或者一定的行情博弈来获利。但随着国家监管政策的逐步完善，这些“油贩子”的生存空间将会逐步收窄。

2 成品油需求端影响因素

2.1 国内成品油需求最大的规律就是季节性

温度和气候决定了不同类型油品的用油情况。例如：汽油是夏季需求多，因为汽油的主要应用场景是私家车，夏季有暑期需求支撑，且开启汽车空调会加

快燃油消耗；再比如，雨季时柴油的需求较少，因为频繁的降雨影响了各类施工和物流运输。

2.2 还要关注主营单位（中石化、中石油）的销售策略

基于超过 5 万座加油站以及大量油库布局，两桶油牢牢把控了终端销售市场。其采销策略很容易引起国内成品油价格的波动，需要重点关注。

2.3 替代品的发展和行业政策

近年来，新能源汽车不断普及和推广，对传统油品的消费量起到一定抑制影响。但根据近年来的电动汽车增速数据，其保有量短期内还是难以撼动传统燃油车的地位。

据国家统计局数据，2022 年 1-10 月，新能源汽车产销分别为 547.8 万辆和 527.2 万辆，同比分别增长 113.7% 和 108.6%，增幅明显，其中新能源汽车销量占全国汽车销量的 19.36%，在政策大力扶持之下，新能源汽车发展较快，但在 2022 年同期的整个汽车行业之中，其销量也仅占总汽车销量的不足 20%，短期内难以撼动传统能源的主导地位。另外，还需要关注政策面的税收检查、环保督查等方面的影响，这些都会对成品油需求产生深刻影响。

2.4 特殊事件的影响

例如：2019 年以来的新冠病毒传播，使得我们全社会不得不进行大范围的防疫管控。对汽柴油、航空煤油等都产生了巨大的抑制，社会活动大幅减少。

但目前我国已经渡过了最艰难的时期，管控政策出现了根本性的转向，后续大概率会快速恢复至疫情前水平。

2.5 成品油出口

成品油出口对于国内过剩资源的消耗，同时实现出口创效起到非常好的促进作用。我国成品油出口受到国家严格管控，唯有拿到国家商务部下发的成品油出口配额才能进行出口。

根据历年情况来看，主营单位是成品油出口的绝对主力。以 2022 年为例，国家共发放了五批次出口配额，共计 3725 万 t，其中中石化以 1536 万 t 绝对领衔，中石油也拿到了 1071 万 t 配额，中海油和中化也分别拿到 336 万 t 以及 404 万 t 配额，而浙江石化作为唯一上榜的民营企业，拿到 328 万 t 配额，几乎与国有第二梯队分庭抗礼（详见表 1）。

成品油供应需求端及相关影响因素，大致可以总结为以下参考模型：



图 1

3 成品油成本端影响因素

笔者认为，原油作为炼化产品主要原材料，在不考虑炼厂生产成本差异的前提下，其价格变动成为影响成品油生产成本变化的最主要影响因素。

原油作为全球最大的期货产品之一，多年来一直与全球经济政治息息相关。而我国作为全球最大的制造业大国，原油对外依存度一直较高，目前维持在 70% 以上。因此为满足国内原油炼化需求，7 成以上原油需要进口。

其核心研判逻辑显而易见：国际油价高，我国炼厂生产成本低，成品油价格被动上涨；反之，国际油价低，我国炼厂生产成本低，成品油价格有下降空间。

研判国际油价有众多影响因素，包括：供应端、需求端、库存情况以及金融属性，这里面研究供需关系最为核心，其中供应端更为突出。

根据近年来笔者的分析研究，当前国际原油已经形成了实质性的“三足鼎立”：OPEC、美国和俄罗斯，其中 OPEC 最容易在供应端传出新闻，从而影响国际油价。

一方面 OPEC 是松散的行业联盟，自 1960 年成立以来，曾经有过辉煌的历史，联合发起多次减产，对抗欧美发达国家。但近年来该组织逐步割裂，2019 和 2020 年卡塔尔及厄瓜多尔相继退出 OPEC。眼下，以沙特为首的 13 个产油国各自为政，些许风吹草动就能影响联盟的整体执行情况；

另一方面，这些国家过于依赖原油收入，基本都陷入了原油的“收入陷阱”，缺乏主权意识，很容易被大国政治左右。

俄罗斯对石油收入的依赖，相比于 OPEC 来说，有过之而无不及。自苏联解体以来，俄罗斯经济每况愈下，由于没有健全的民族工业体系，俄罗斯目前不

仅无力参与新时代的国际经济竞争，并且还要维持旧时代遗留下来的高昂的军费开支，只能拼命卖石油续命。但去年以来的俄乌战争导致西方国家围剿俄罗斯原油出口，俄方被迫减少原油供应。

再说美国，其之所以能作为原油供应“三巨头”之一，底层逻辑和前两者不同。如果只看出口量，其实美国的原油大部分都由自己消化掉了，美国真正实现原油的净出口也才始于 2019 年，美国页岩油的开采技术是遥遥领先于世界，且仍在飞速发展的，具有很大指向性。政策和油价都可能随时改变美国原油产量，因此特别受国际原油市场关注。

总而言之，影响成品油价格因素众多，包括：社

会方面、经济方面、市场方面等，但通过以上分析，我们可以建立起包含三方面影响因素的分析逻辑模型，即：成品油供应端、成品油需求端和成品油成本端，这样可以帮助我们快速有效地对成品油市场进行研判分析，从而取得理想经营效果。

4 结束语

面对复杂的国内成品油市场，要想做好研判，需要拓宽视野，形成全局意识。在以上这些供求多方博弈的背景下，作为从业者，形成一套以供求为主线，同时参考成本、政策及行业动态等的成品油市场研判逻辑框架，显得尤为重要。只有充分做好研判，才能服务于整体经营工作，为企业创造价值。

表 1

2022 年成品油出口配额情况									
	下发时间	配额总量 (万吨)	中石化	中石油	中海油	中化	中航油	浙江石化	中国兵器
第一批	1 月初	1300	431	421	118	177	4	134	15
第二批	6 月	450	240	153	42	15	0	0	0
第三批	6 月	500	127	147	46	84	2	84	10
第四批	9 月	150	88	15	13	14	7	13	0
第五批	9 月	1325	650	335	117	114	2	97	10
合计		3725	1536	1071	336	404	15	328	35