



沈阳石油交易中心： 东北石油，将由此送至全国

■ 本报记者 汪晓东

过去10年,中国以势如破竹之势席卷全球经济,同时为石油等大宗商品交易带来新格局。然而,树欲静而风不止,当2014年下半年国际油价“没有最低只有更低”之时,国内油企亦战战兢兢,利润不断受到挤压。

业绩下滑中的“三桶油”似乎让中国石油的前景迷雾重重,但在中科北方投资发展有限公司(以下简称中科北方)总经理陈华眼里,按照国家“振兴东北老工业基地”的战略,一个以大庆油田、吉林油田、辽河油田为依托,依靠沈阳石油产品交易中心,东北石油产品推向全国的销售络图,由此渐渐清晰起来。



辽中县委书记陈世海与投资商探讨沈阳石油交易中心项目的实施细节
本报记者 江金骥/摄

辽中：东北石油制高点

印象中,12月,沈阳冬季“乱云低薄暮,急雪舞回风”的景象并未如期而至。与之相反,9日一大早,一场细雨却让沈阳如沐春风。

沈阳辽中县近海经济区,眼前是一片巨大的工地,一个对视觉具有极大冲击力的石油交易中心正在加紧建设,2016年,这里将诞生总储油100万立方米的油品仓储库。中科北方的雄心不仅于此,未来,将在全国沿海主要城市拟建标准油品仓储交割库500万立方米。

在距辽中52公里外的沈阳远航西路大厦内,陈华依旧忙碌着,面对丰富的东北石油资源,他曾经踌躇满志。

“过去,从黑龙江、吉林到辽宁,东北没有规模较大的石油交易载体,尤其是没有现货流通平台。”陈华认为,建设一个现货交易平台可以整合东北石油资源,其优势胜于油期货。

能不能建设一家沈阳石油交易中心?陈华为中科北方未来的发展勾勒出一幅蓝图,但如何选址这的确需要慎重。

“这个项目的建设将极大增强东北地区石油化工行业的周转能力。”陈华曲尽其妙。

事实上,中科北方以辽中仓储库为核心,辐射全国主要沿海城市,实现全国交割就近入货出货的大战略即将改变东北石油传统销售格局。

陈华的信心在于,辽中县位于沈

阳市西南52公里,由于其地处辽宁中部,因此距离盘锦港仅100余公里,而沈阳石油交易中心选址辽中县产业大道和沈盘线交汇处,区域优势极其明显。除此之外,辽宁省建行沈阳分行行长亦对中科北方给予100亿元的授信规模。

在陈华看来,上述油品仓储库东临西部出海货运铁路专用线,处于沈西工业走廊、沈阳和盘锦港的中心点,近海港、近空港、近沈阳的区位优势足以让这场东北石油输出战占据制高点,而沈阳石油交易中心无疑是这场战役的“关键战”,沈阳经济区与辽宁经济带尽收眼底。

“沈阳石油交易中心一、二期投资20亿元,三期投资50亿元。项目建成后交易中心吸收会员企业200家,预计年交易额500亿元。”陈华告诉记者,目前,交易中心用地1720亩,其中核心区148亩商业用地,配套工业和仓储用地达1572亩。

值得一提的是,依靠辽中区位优势,以沈阳石油交易中心为核心和纽带,将实现全国标准库油品600万吨,收益6亿元,金融服务、物流等总收益14.5亿元,年综合利税3.6亿元。不可否认,东北石油销售链条已然成型。

大战略： 多点建库优势布局

当隆冬将至,那个传说中油价继续下跌的预言逐渐成真时,所有油企似乎都明白,传统经营正遭受风雪

肆虐,改变正悄然而至。
“油价若如预期一般继续下滑,则将加重投资者担忧。”陈华告诉记者,随着元旦的到来,将支撑汽油需求,但柴油需求将不乐观,最近雾霾天气及其他大宗商品的整体下滑,都将导致柴油需求放缓。

综合国际国内市场来看,短期内国内成品油市场将以震荡下行为主。

事实上,美联储加息的预期将导致国际油市继续承压下行。有数据表明,目前国内柴油批发价较2014年下半年以来的最低位仍高500元/吨左右,这主要是由于柴油资源紧张及主营单位保利所致,而汽油价格相当,整体资源也比较宽松。

但在陈华看来,调整产业结构,由单一产业向多元经营转变是解决油企信心不足的唯一途径。而现实是,沈阳石油交易中心落户辽中以外,中科北方还将吹响沿海战役集结号。

资料显示,中科北方旗下的综合性区域总部(东北三省及内蒙古东部),因此,在辽宁沈阳市辽中县项目落户以外,还将在吉林省、黑龙江省、内蒙古东部布局开发建设项目。

不仅如此,中科北方计划在2个直辖市7个省的沿海城市建设标准油品仓储交割库。分别是上海市、天津市;辽宁省的盘锦市、营口市;河北省的秦皇岛市;山东省的青岛市、烟台市、威海市;江苏省的连云港市、南通市;浙江省的宁波市、温州市;福建省的厦门市、福州市、泉州市;广东省的广州市、汕头市、深圳市、珠海市、湛

江市。

沈阳石油产品交易中心定位“一个中心、多点布库”的经营思路,以辽中仓储库为核心,辐射全国主要沿海城市建设标准油品仓储交割库,为中心会员企业提供便捷的油品仓储服务,实现交易中心平台交易,全国交割就近入货出货,为用户节省时间并降低运输成本。

“互联网+”： 跨界融合典范

12月,沈阳竟然细雨绵绵。“一如这不应景的天气,在传统石油市场中谋突破,打破常规势在必行。”陈华说。在他看来,“互联网+”就是跨界,就是变革,就是开放,就是重塑融合。敢于跨界了,创新的基础就更坚实。

“‘互联网+’就是‘互联网+各个传统行业’,但这并不是简单的两者相加。”陈华认为,利用信息通信技术以及互联网平台,让互联网与传统行业进行深度融合,创造新的发展生态。

眼下,沈阳石油产品交易中心正逐渐实现石油产品现货电子交易平台,以电子商务+现代仓储物流+供应链金融为操作模式。与传统的石油市场相比,优势明显。

“‘互联网+能源’的布局,能让中科北方在线下市场的人口方面抢得更多资源。”陈华信心十足。

陈华给记者展现了这样一幅图景:在沈阳石油产品交易中心,卖家可以发布石油产品信息,买家可以浏览个人或者企业的石油产品信息;卖家可以用文字、声音、图片、视频等方式为发布的石油产品做包装,并且石油交易中心有仓储库,交易的油品就放在仓储库中,让买家更深入地了解卖家的石油产品;石油产品交易中心平台整合线下不正规的石油产品交易,可以让买卖双方减少不正规交易给双方带来的损失。

陈华坚信,“互联网+能源”是能源系统的一次进化,它不是能源系统的最终形态,其存在不可避免使中间商的利益受损。而沈阳石油产品交易中心将在“互联网+”模式下,使流通和交易成本大大降低。中科北方在全新的起点上,在能源互联网的基础上引领产业整体又一次起航。



石化行业“新常态”： 投资预算与行业需求“一降一升”

(一) 预言



今年早些时候,咨询机构伍德麦肯锡称,如果油价跌至60美元/桶,那么全球排名前40的石油公司需要平均削减支出37%。伍德麦肯锡的预言有着一系列证据链:诸如当时路透社称,随着油价暴跌,为保证资金流动,避免债务增加,多家能源公司2015年的投资预算平均将削减25%。

(二) 事实

2015年,多家石油巨头纷纷宣布削减投资预算。美国油气开发商大陆资源公司、雪佛龙、康菲石油、加拿大赫斯基能源等纷纷减少投资。

ConocoPhillips

——康菲石油2014年底宣布,将2015年的资本开支削减20%,至135亿美元,其中勘探开支削减23%,至50亿美元,以应对日益下跌的油价。



——雪佛龙正在评估2015年的资本与开采计划,可能近期将公布开支预算。

雪佛龙每年12月公布下一年预算,此次延期是因为要继续观察油价走势,2015年可能削减开支11%,降至353亿美元。

美国大陆资源公司

——美国大陆资源公司也加入了削减开支的行列,其预算仅27亿美元,比2014年11月公布的46亿美元低得多。

大陆资源公司表示,资金支出虽大幅下降,但2015年的产量较2014年将增加16%—20%。



——加拿大赫斯基能源公司公布了2015年34亿美元的预算,相比2014年降低了1/3。

赫斯基能源公司首席执行官称:“我们将继续专注于深海油气开发,完善的财政体系和弹性机制可帮助我们应对目前的形势。”

(三) 连锁反应

之一:

鉴于之前的油价大幅下挫冲击了企业的现金流,石化企业和石油企业为保持竞争力,进行大规模重组和业务精简活动。

之二:

随着国际油价触底反弹、行业需求开始回升,中国石化行业经济增长呈现逐季向好的态势。

- (1) 石化全行业增加值上半年增长8.8%,高出同期规模工业增加值2.5个百分点,这也是继2011年以来首次超过规模工业增加值增速。
- (2) 上半年炼油业利润同比增速达到75.6%,化工行业利润同比增长11.1%。
- (3) 全行业存货多年来首次出现下降。

(四) 结论

从国际上来看,目前全球经济复苏曲折迟缓,但国内经济进入“新常态”,总需求放缓,短期内全石化交易供大于求的格局暂时不会改变,未来石化交易价格走势总体上呈现温和变动。

高端

邸建凯：石油流通领域急需“新秩序”

■ 本报记者 汪晓东

国际石油价格的持续走低给国内行业的发展蒙上一层阴影。在产能过剩,消费量不足的严峻形势下,我国石油流通领域究竟该如何转型?在石油流通领域“新常态”背景下,供求关系发生根本转变,流通企业面临哪些转型发展?企业又该如何应对?为此,《中国企业报》记者采访了中国石油流通协会会长邸建凯。

《中国企业报》:2014年下半年,国际石油价格持续下跌,在此背景下,石油流通领域未来有哪些“新常态”?

邸建凯:目前,国际油价为40美元/桶,但有迹象表明,价格仍有下行可能,甚至有分析认为,油价会下跌至20美元/桶,其中原因很多。在此背景下,国内石油流通行业同时面临产能过剩、消费量稍力不从心的压力。当期国家经济发展放缓,适应新常态,保持战略上的平常心成为大思路。在经济环境的大背景下,石油流通行业也面临产能过剩、消费增量不足、供求矛盾突出、经营压力加大的行业“新常态”。从资源供应面看,国际原油市场可能继续保持低迷,国内成品油市场资源过剩;从市场需求面看,世界经济正处在深度调整中,复苏动



邸建凯

力不足,国内经济下行压力还在加大,预计2015年GDP增幅仍维持在6.9%左右,国内成品油消费增长继续维持在2.5%的较低水平。石油市场将改变以往的结构,形成石油流通领域的“新格局”。

《中国企业报》:石油流通领域“新常态”背景下,供求关系发生根本转变,流通企业面临哪些转型发展?

邸建凯:石油资源过剩,需求动力不足,供求关系发生变化,流通环节减少,市场竞争日趋激烈。石油流通行业传统的产业链和价值链已经逐步被打破,成品油流通环节的连锁化水平不断提高,新型自动化管理的先进技术大幅度提升,现代零售模式发展迅

速。这对石油流通企业的硬件经营设施和软件经营能力提出了更高的要求。如何应用现代物流技术,提升物流信息化水平,建立符合市场需要、高效便捷的新型物流配送体系是每个经营者迫在眉睫的问题。

《中国企业报》:石油市场供大于求,如何看待目前卖方市场转向买方市场?

邸建凯:供不应求的时代已经过去,低水平、大规模、拼数量的扩张模式已难以维系,流通企业必须通过转型和调整,适应供大于求的市场形势。市场环境和成本条件的变化,企业面临着结构调整和发展方式的转变。企业面临着深化改革、结构调整和转型发展的大课题。一些企业已经着眼于开拓海外市场。

《中国企业报》:面对经济发展的“新常态”和石油流通的“新格局”,企业将如何应对?

邸建凯:随着石油流通体制改革的不断推进,为石油流通企业的可持续发展注入了动力和活力。改革开放是石油流通行业发展的最大“红利”,是行业协调持续发展的助推器。原油进口与加工资质的逐步放开,原油期货的推出使得石油市场体系更加完善,为石油流通企业带来了更多的发

展机会和市场空间。

“新格局”带来市场新转变。“新常态”下的石油流通市场,迫使石油流通企业不断整合行业资源,突出终端市场优势,新的格局加剧企业间的合作共赢。同样“新格局”激发新思维。随着新的营销理念、新的网络技术、新的电商体验和新兴业务的不断渗透,逐步形成多业态的商业服务新模式。

《中国企业报》:“新常态”规则下,未来石油行业的发展前景如何?

邸建凯:2015年,我国经济发展总体平稳,稳中有进,国际国内石油市场进入一种“新常态”。2014年6月份,习近平总书记在中央财经领导小组会议上就对推动能源生产和消费革命提出五点要求。一是推动能源消费革命,抑制不合理能源消费。二是推动能源供给革命,建立多元供应体系。三是推动能源技术革命,带动产业升级。四是推动能源体制革命,打通能源发展快车道。五是全方位加强国际合作,实现开放条件下能源安全。总书记的要求为石油行业的发展指明了方向,也为行业协会明确了工作任务和发展目标。所以,未来,石油流通企业只有适应新常态,引领新格局,开创新思维,探索新模式,才能找到新的效益增长点,走上新的发展道路。