

■ 产业调查

与“两桶油”高喊巨亏成鲜明对照

“地炼”夹缝中闷声发大财之谜

□本报记者 汪瑶

闷声发大财

一名在山东某家大型地炼工作了一年的员工这样对中国证券报记者描述他的工作状态:作为一名普通车间技术工人,实行的是“四班三倒”工作制,即每工作8小时休息24小时;除检修期外,其余时间都是满负荷生产。每个月可拿到1000多元基本工资、2000多元奖金,加上各种补贴并扣除五险一金后,每月净收入可达4000多元。

我们每年年底还会发放一笔奖金。去年,老板还给每名员工发了5000元的额外奖励。”他笑称,公司福利好,氛围好,也比较稳定,因此很愿意在公司长期发展。

据息旺能源统计,截至2011年底,全国地方炼厂数量达114家,总炼能约1.31亿吨,占全国炼能的五分之一。单一炼厂的规模也在不断扩大,2011年底平均炼油能力达到116万吨/年,较2008年底提高近三成。息旺能源推算,2012—2014年我国地炼累计将有5640万吨/年的新产能投产;到2014年底,地炼总炼能将可达到1.88亿吨/年,比2011年底提高42%。山东是我国地炼数量最多、最集中的省份,可谓全国地炼的缩影。中国证券报记者在山东调研时发现,山东的地炼多集中在东营、淄博两地;东营因为背靠胜利油田,淄博则因为坐拥齐鲁石化,有人力和技术设备上的优势。这些地炼,有的是单纯民企,有的由原先的国企改制或剥离而来,还有的由上市公司直接投资设立,其中也不乏地方政府的参股。

据易贸集团副总裁钟健介绍,2008年以来,山东地炼的原油和燃料油加工量以年均13%的速度增长,目前月均柴油产量在150万吨至200万吨之间,汽油产量在50万吨至100万吨,2011年的汽柴油产量可能超过2000万吨。

虽然很多地炼喊亏,但实际上这是一种“会哭的孩子有奶喝”的策略。很多地炼这几年实际在“闷声发大财”。一位业内人士说道。

层层挤利润

为何“两桶油”巨亏,而夹缝中成长的地炼却能赚钱?

中国证券报记者了解到,地炼运作不外乎以下三个环节:

首先,通过每年的燃料油配额获得燃料油。燃料油是指原油经蒸馏而留下的黑色粘稠残余物。一家山东地炼企业原料业务部经理告诉中国证券报记者,燃料油的配额需要企业向中央政府申请,要满足一定的资质并办理各项手续。每家能获得的燃料油量不等,要看各家

的能力和关系,关系比较好的一年大概几十万吨,也有少数获得上百万吨的。”他称,除配额外,地炼企业也会通过燃料油贸易商获得部分燃料油进行补足。

其次,对燃料油进行加工。由于不同地炼之间装置、技术的差异,收益也不尽相同。如果装置齐全,除成品油外还可以炼制出各种化工产品。装置越齐全,加工链越长,利润空间就越高。”一位地炼企业负责人这样说道。而一些燃料油贸易商也会在销售燃料油的同时,为地炼提供配套技术服务,帮助其分析何种燃料油适合何种装置,从而提高炼油效率。

最后,将产品卖给民营加油站、民营批发企业甚至中石油、中石化等国企。这三种渠道的批发价一般都是一样的。不过“批零倒挂”的时候,民营批发企业和民营加油站就不会买我们的油了。”上述地炼企业负责人补充道,对于有长期合作关系的国企,鉴于对方采购量比较大,有时价格也会优惠一点。

国家发改委近日披露,2011年前三季度炼油行业净亏损11.7亿元,而两大石油巨头中石化和中石油披露的同期炼油亏损合计竟达645亿元!发改委公布的炼油行业数据引发公众一派哗然。为何数据悬殊如此巨大?是“两桶油”在撒谎,还是地方炼油企业的盈利填补了两桶油的亏空?若是后者,则意味着在两大油亏损645亿元的同时,地方炼油企业却在今年前三季度赚得个盆满钵满,净利润高达633.3亿元!

被描述为“夹缝中生存”的地炼究竟生存状态如何?地炼与“两桶油”之间,究竟是爱是恨、是敌是友?中国证券报记者试图走近地炼,寻找地炼野蛮生长的答案。



合成/韩景丰

地方炼厂炼油能力统计				
年份	地炼数量(家)	一次加工能力(万吨/年)	增速	平均炼油能力(万吨/年)
2011年底	114	13172	19%	116
2010年底	105	11042	13%	105
2009年底	102	9792	9%	96
2008年底	99	8955	N/A	90
四年累计变化	15	4217	47%	29%

“中字头”企业收购地炼情况

中字头企业	地方炼厂	一次加工能力(万吨/年)
中国中化集团	潍坊弘润石化助剂有限公司	370
中国石油集团	山东东明石化集团有限公司	600
中国化工集团	济南蓝星石化集团	50
	济南长城炼油厂	30
	正和集团股份有限公司	300
	山东华星石油化工有限公司	250
	山东昌邑石化有限公司	800
中海油总公司	青岛安邦炼化有限公司	120
	中海石油东营石化有限公司	120
总计	山东海化集团	100
		2740

(数据来源:息旺能源)

■ 记者手记

变身或招安 地炼何去何从

□本报记者 汪瑶

地炼在诞生之初似乎就背负了一种尴尬的身份,曾被贴上“私生子”的标签。据悉,很多地炼在设立时并未经过国家发改委的批准,他们在石油产地周边或靠近港口地区,以沥青厂、燃料油厂的名义建立,配上几套炼油装置便开始炼油。

因此对地炼而言,没有原油进口权是制约其发展的最大瓶颈,也是地炼目前最迫切的诉求。

但是,我国地炼区域布局过于集中,在质量、环保等方面也的确存在一定问题,不应盲目扩大规模。另外,若对其放开原油进口权,则相当于承认其合法化,而且容易抬高国际油价,因此目前看来较难实现。”一位业内专家这样说道。

一方面原油进口权短期内难放开,一方面地炼正在通过自己的生存法则层层做大,地炼与国有石油企业之间的矛盾冲突是否有解?

中国证券报记者注意到,近年来国家一系列政策的出台已在迫使地炼自动进行优胜劣汰。《产业结构调整指导目录(2011年本)》提出,200万吨/年及以下常减压装置属于落后生产工艺装备,需逐步淘汰。据息旺能源分析师朱佳生估算,按照此标准,80%的地炼常减压装置都面临淘汰,达不到要求的需自动退出市场。此外,2010年出台的《关于调整部分燃料油消费税政策的通知》,鼓励企业用燃料油生产乙烯、芳烃等化工产品。目前一些地炼正通过提高装备技术力量来提升炼油深度,以期

向化工企业转变。

地炼的“国有化”浪潮也在推动两者进行合作。2010年底,随着中化集团收购潍坊弘润石化,“中字头”企业加速在山东地炼布局。据统计,目前共有10家地方炼厂通过参股、合作或被收购的方式被中化集团、中石油、中石化和中海油“收编”。这些地炼的加工能力多集中在100万吨/年以上,炼能总计2740万吨/年,占地炼总能力的四分之一左右。这样一来,地炼可以获得更多油源,国企也可以加强原料供应市场的份额。”息旺能源燃料油分析师朱佳生表示。

目前还在讨论的一种思路是,将松散的地方炼厂整合起来组建一个公司,纳入国家宏观调控。一方面承认其地位,一方面也相应要求其承担保供的义务。”中石化经济技术研究院专家建议到。

对于地炼和国有石油企业之间的矛盾问题,该专家认为,国企代表了“计划经济”模式,地炼则代表了市场经济模式,两种模式放在同一个行业竞争,所给予的条件又不平等,因此冲突在所难免。

能源行业不应该让市场经济和计划经济并存,市场化是大势所趋。但政府也不应操之过急。”他称。

石油行业的政治属性和行业特性决定了其垄断的特性。集中度是石油行业演进的必然选择,不同的是依靠行政权力还是资本力量。”易贸集团副总裁钟健认为,补充而不替代,配合而不超越”是地炼与央企的相处之道。央企不要过度挤压民企,民企的竞争也应适度,差价不应过大。”

这看似简单的三个环节哪里可以挤出利润?据了解,销售环节利润最多。由于地炼完全按市场化运作,有利可图才开工,无利可赚便可选择停运。因此,在原油价格波动时,地炼可以灵活地按照市场价格进行加工量和价格的调整,而不会出现国有企业因“保供”而导致的亏损。而且地炼在销售时通常按照零售价格出售,毛利也较高。

对于“加工燃料油亏损”的说法,有地炼人士表示这实际上也是个“怎么算账”的问题。若只计算炼油阶段的利润,亏损可能性较大;但由于许多炼厂都延长了加工链,还生产一系列化工产品,因此综合算起来还是赚钱的。但对于加工燃料油的具体成本和利润几何,大部分炼厂都不愿意透露具体数字。

同时,地炼们也在通过各种渠道扩大油源,如通过各种关系获得油田的“边角料”或政府“调拨”的原油,通过与中字头企业合作获得原油等,降低生产成本。息旺能源统计显示,2010—2011年山东地炼的炼油原料中,原油的比例已首次突破50%,达到56%!

此外也不排除一些地炼采取较低的安全标准、环保手段或劳工费用来降低成本。地方政府也会通过补贴等方式给予地炼支持。这些都成为地炼利润的来源。”一位业内人士这样分析道。

纠葛不断

地炼发展超乎预期,而重压其上的石油行业垄断也从未消失。地炼与国有石油企业享受到的一系列政策、机会和条件均不对等,两者间的“爱恨纠葛”也不断上演。

“油源不对等”一直是两者矛盾最集中的焦点。尽管地炼获得原油的渠道有所打开,但长期以来,其油源仍以燃料油为主,黏度大、杂质多,生产成本较高。对同样多的燃料油和原油进行加工,得到的成品油的量后者可能是前者的7.8倍。”一位地炼企业人员这样告诉中国证券报记者。

加工燃料油的外部环境也日益恶化。2009年我国实行了燃料油消费税改革,税率从此前的0.1元/升提高至0.8元/升。据估算,地炼加工燃料油的成本将因此增加950元/吨。此外,俄罗斯、韩国、中东等燃料油输出地区由于本身二次深加

工装置在增加,因此对华供应减少,使得燃料油油源变窄,采购成本大幅增加。

燃料油来源变窄,获得原油的大门又始终半遮半掩。据我国相关规定,目前原油的进口权掌握在三大油以及珠海振荣、中化集团五家国有企业手中。我国在加入WTO时曾承诺,将从2002年起下达原油进口的非国营贸易配额,允许非国营贸易企业从事部分数量原油的进口,配额量每年递增15%,直至政府管制解除,但时至今日远未放开。此外,非国营贸易配额进口的原油只能供给中石油、中石化的炼厂加工,不得供应地方炼厂。

我们每年能拿到的原油也就十几万吨。”一位全国前十、山东前三的地炼企业人士这样说道。另一家控股了地炼企业的山东上市公司人士告诉中国证券报记者,他们每年都要和地方政府跑中央,为的就是多获得一些“调拨”的原油配额。

中石油、中石化2010年年报显示,中石油、中石化2010年全年原油净进口量分别达2.36亿吨和1.65亿吨。手握如此丰厚油源,两者今年前三季度的炼油业务却分别亏损达415亿元和230.9亿元。能盈利的没油炼,有油炼的却巨亏”,这种怪现象不免令老百姓费解。

此外,在地炼看来,除了油源“受歧视”,销售渠道也大部分为两大油所掌控。相比两大油庞大的营销网络,我们的销售渠道较少,通常只有一些民营批发企业和民营加油站。既然最上游的业务已被垄断,那么下游销售板块就应该放开让民营企业充分竞争。”一位地炼老板这样说道。比如民营加油站设立的门槛正在不断提高,企业要满足一定的资本金、规模、盈利要求,还要达到一系列环保标准、安全标准。以前地方政府可以批,现在一般至少要省一级政府才能批。”上述地炼老板表示。

不过也有业内人士认为,地炼的发展或多或少也得益于国有石油企业的“输血”。实际上,近年来地炼“无油可炼”的瓶颈得到缓解,很大部分原因也在于国企与部分地炼的合作,使得其原油获取渠道有所开拓。另一方面,国企在销售上也不是没有支持。据一位国有石油企业内部人士透露,出于合作关系或保供需要,每年中石油、中石化都会从地炼手中采购一定数量的成品油。采购价格多已包含了销售环节的利润,基本是按照零售价来采购的,有时甚至是亏着买。”

■

最严限规显效 抗菌中药制剂迎良机

□本报记者 刘国锋

进入12月,生物医药产业各项“十二五”规划均将出台。而被称为“史上最严抗菌药限令”的《抗菌药物临床应用管理办法》在两周向社会征求意见后,尽管尚未正式出台,中国证券报记者了解到,国内各省级药监部门已开始部署《办法》对抗菌药物临床应用的限制。

据国药控股高级行业研究员干荣富介绍,2011年下半年开始,《办法》的影响已加速体现,样本医院使用抗感染药物增长率快速下降,而未被《办法》涉及的、具有抗菌作用的中药制剂的市场规模加速上升。

基层医院推进试行

中国证券报记者了解到,《办法》由部分省市的三级医院先行试行,在三级医院自主

选定50种抗菌药物后,汇总并提交到省级卫生管理部门,再由省级部门根据需求制定最终目录并下放到辖区医院。

目前,各地基层医疗机构也已开始施行《办法》有关要求。中国证券报记者11月30日从广东省五华县人民医院了解到,该院已于11月召开了针对临床药物应用的会议,以推进《办法》的施行。浙江桐乡等地也跟进展开《办法》的实施。根据《办法》要求,二级以下医院购进抗菌药物品种不得超过35种。

卫生部医院管理研究所专家在接受记者采访时表示,抗菌药物临床使用数量的“控制指标”将置于“专项整治方案”中,与《办法》相比,整治方案的改动和完善会更加灵活。据介绍,11月初起,卫生部在全国范围内展开了抗菌药物专项治理督导检查工作,以规范抗菌药物的临床应用。

该《办法》之所以被视为“史上最严”,是

因为明确提出了管理指标,包括考核指标,以及抗菌药物的分级使用,包括卫生行政部门和医疗机构的责任和义务。《办法》还将对抗菌药物的使用率、使用量进行排名和公示,引入社会监督机制,督促和提高医疗机构抗菌药物的合理使用水平。

抗菌中药制剂迎机遇

国药控股高级行业研究员干荣富表示,在《办法》二度征求意见时,意见征集方变为国务院法制办提出,已经显示出监管层对《办法》重视程度的提升。

据介绍,截至2011年三季度,医院购进抗感染药物总金额相比过去三年呈现大幅下降趋势,全身用抗感染药物同比增长率创新低。在占据抗感染药物半壁江山的前20个药物中,处于分级管理限制使用级的药物达9个,特殊使用级的药物有3个,非限制使用级药物

有4个。

但抗菌中药制剂由于未被列入《办法》限制范围之内,市场规模开始呈现出快速增长趋势。干荣富表示,其中尤以大蒜素、板蓝根、感冒清、藿香正气、黄藤素的增长速度居前。据介绍,由于《办法》的实施,医生对传统西药抗菌药物比较谨慎,虽然中药绝对不能替代抗感染药物,但因抗菌中药制剂不在《办法》限制之内,且从零售终端容易购买,因而受到青睐。目前,三级医院不是抗菌中药制剂市场的主流,二级及基层医院,为抗菌中药制剂提供了广阔市场空间。

干荣富介绍,具有抗菌作用的中药制剂共计超过20种,其中穿心莲内酯、清开灵、抗病毒口服液、双黄连、金莲花、柴胡、大蒜素、板蓝根、感冒清等排在前列。同仁堂、天士力、天方药业、宛西制药、白云山、香雪制药等A股上市药企对抗菌中药制剂均有涉及。

畅游并购游戏资讯门户

推进平台战略

□本报记者 王荣

网络游戏运营商畅游有限公司(Nadaq:CYOU)宣布,与其控股股东搜狐(Nasdaq:SOHU)签订资产并购协议,将以1.625亿美元的固定现金对价并购搜狐旗下的游戏资讯门户17173.com。

17173是国内公认的游戏资讯权威媒体,为玩家提供多种终端和众多类型的游戏信息。

该交易预计于2011年12月完成。考虑本交易协议,搜狐和畅游修订了目前的不竞争协议,搜狐同意从本交易协议交割之日起五年期间不与畅游在17173业务领域竞争。

畅游首席执行官王滔表示,将通过进一步开发,把17173发展成为一个为玩家提供一站式服务的领先平台。

此外,畅游和搜狐宣布签订了服务协议以及在线连接和广告协议,搜狐向畅游提供指定的技术支持、链接和广告空间,包括提供和维护登录系统、信息管理和虚拟货币支付系统。服务和广告协议中虚拟货币支付系统期限为25年,所有其它服务、链接和广告空间的初始期限为3年,费用总计约为3000万美元。

碧生源

常润茶销售额突破32亿元

□本报记者 陈静

碧生源 0926.HK)11月30日对外宣布,公司常润茶销量累计达到13.7亿袋,累计零售额突破32亿元,成为我国同期销售额最高的再加工茶类品牌。

原农业部总经济师姜永涛认为,碧生源把中医中药的草本保健功能纳入茶包的做法,为消费者提供了经济便捷而又健康的饮茶方式,是中国茶企突破市场瓶颈的最佳选择,标志着中国茶企初步转型成功。

中国是世界第一大茶叶生产国,年产量达140万吨,但由于茶叶品质良莠不齐、价格不稳定、茶企小而散、缺乏全国性品牌等,极大地限制了中国茶企的发展空间。此前有报道称,中国7万家茶企年销售额才300亿元左右,而英国立顿一个公司的全球销售额就达到230亿元。

以现代袋泡茶的方式将碧生源产品标准化,使产品质量更容易控制,这是立顿教我们的。”碧生源董事长赵一弘说,我们愿意学习西方企业的先进经验,但同时也没有忘本,一直坚持现代草本养生茶疗的基本理念。”

2010年9月,碧生源在香港主板上市,公司2010年营业收入为8.7亿元,同比增长35%;净利润为0.59亿元;2011年上半年实现营业收入5.12亿元,同比增长39%。

中国茶叶可分为基本茶类和再加工茶类两大部分。其中基本茶类分绿茶、红茶等,再加工茶指以各种毛茶或精制茶再加工而成的,包括药茶、花茶、速溶茶等。

联通调整国际漫游数据套餐

□本报记者 陈静

中国联通宣布,将于12月1日推出全新的86元国际数据漫游日套餐”,进一步满足广大商旅用户的境外漫游数据业务使用需求。

此次推出的包天套餐适用于日本、韩国、新加坡、泰国、澳大利亚、越南、印度尼西亚以及中国台湾、中国香港、中国澳门共十个国家和地区。办理该套餐的用户在上述十个国家和地区使用数据漫游业务时,每天支付86元套餐费,就可利用指定的当地运营商网络 unlimited 使用数据流量。一日内在上述多个运营商网络产生流量,则按多个套餐收取费用,漫游后套餐非指定网络,按其他套餐或标准资费收费。

据联通内部人士介绍,86元国际数据漫游日套餐”是在之前推出的150元数据漫游封顶套餐”基础上调整资费和流量计费方式后推出的,新套餐在资费上有较大下调。

该套餐时限为2011年12月1日至2012年12月31日。

业内人士指出,国际漫游市场是高端用户的聚集地,更是运营商竞争的主战场,此次中国联通推出86元国际数据漫游日套餐”,下调国际漫游数据业务资费标准,将增强对高端用户的吸引力。

歌美飒在华产能超千兆瓦

□本报记者 刘兴龙

全球风能技术领导者之一西班牙歌美飒公司全新控制柜工厂揭幕仪式30日在天津举行,这是今年以来歌美飒公司开设吉林机舱总成工厂又一个工厂落成,也是歌美飒公司在华开设的第六家工厂,目前歌美飒在华产能超过1000兆瓦。

据歌美飒公司介绍,今年7月至10月,公司与多家中国电力公司签署了4份总计348兆瓦的新合同,歌美飒首批将交付25台总计50兆瓦G97-2.0MW型风机,用于世界第三大风电场开发商龙源电力集团在宁夏回族自治区的数个风电场项目。

歌美飒中国公司主席兼首席执行官何尉安表示,歌美飒将不断与中国企业合作,共同开发风能产业。2012年,歌美飒将再投资3亿元人民币,与中国合作伙伴合作开发风电场。自2000年在中国开展业务以来,歌美飒在中国60余个场址总共安装了近3000台风机,目前公司在联合国联合项目规模超过2900兆瓦。截至2011年9月,歌美飒中国市场占公司总销售额的21%。