【石油观察家】浙江石油VS山东炼能： 民营炼化的资本竞合大战

**作者：刘海军**

继浙江省石油股份有限公司（以下简称“浙江石油”）之后，作为山东地炼行业新旧动能转换的标志性重大项目，山东炼化能源集团有限公司（以下简称“山东炼能”）也在济南挂牌成立。

业内专家指出，近年来炼化行业竞争愈发激烈，随着以荣盛石化、恒力石化、盛虹石化为代表的新一代民营炼化企业的崛起，出身小炼油的山东地炼企业将面对南北两翼、上下游两个市场的激烈竞争，山东地炼“抱团取暖”成立山东炼能，有望提升行业竞争力和话语权。

眼下，浙江石油和山东炼能一南一北两个“石化航母”横空出世，背后有哪些考量？哪个更有优势？新的格局会对当前油品市场带来哪些影响？谁最可能成为继中石油、中石化、中海油、中化之后最有影响力的“第五桶油”呢？

**得力优势区位：**

**浙江石油深耕“两个市场”**

山东是国内地方炼化企业最多、产能最大的省份，也是较早就谋划组建炼化集团的省份，但率先组建“石化航母”的却是浙江。

资料显示，浙江是中国最大的成品油炼化基地之一，原油加工规模居全国第四位，年产值亿元以上的石化企业3600多家。拥有2300万吨/年加工能力的镇海炼化是目前国内规模最大、效率最高的炼化企业，也是全国炼化行业的一面旗帜。

浙江更大的优势在于优越的区位。早在2014年，国家《石化产业规划布局方案》就将舟山列为中国七大石化产业基地之一。2016年，镇海、舟山石油储备基地成投用，截至今年9月底，油品储备能力超过1950万吨，获批在建储备能力约1000万吨。

依靠区位优势及良好的产业基础，浙江自贸试验区今年4月挂牌成立。目前，浙江自贸区正在加紧布局“三基地一中心”，即建设以石油储备为核心的国际油品储运基地，以舟山渔山岛炼化项目为核心的国际石化基地，以保税燃料油供应为核心的国际海事服务基地，以及以油品交易为主线的国际大宗商品交易中心，全面推动油品全产业链投资便利化和贸易自由化。同时，浙江自贸区还将目标瞄准“3个1亿吨”，即1亿吨油品储备能力、1亿吨炼油能力、1亿吨交易能力。

“我们计划重点吸引世界一流石油化工企业，以及‘一带一路’沿线石油富集国企业，以资源、资金、技术、市场打造完整的油品加工、交易、贸易、仓储产业体系，以实现国家战略目标，争夺更多的国际话语权。”舟山市外资处处长余东明表示。

与此同时，石化央企陆续加大对浙江的投资，荣盛石化等民营企业也纷纷落子舟山。总投资1730亿元、设计4000万吨/年加工能力、目前单体规模最大的国际绿色石化基地炼化一体化项目已获环评批复和发改委核准批复，并于今年6月开工建设。

据介绍，该项目力争2018年一期投产运营，形成2000万吨/年炼油、400万吨/年对二甲苯、140万吨/年乙烯生产能力。2020年二期建成后，项目总规模将达4000万吨/年炼油、800万吨/年对二甲苯、280万吨/年乙烯。按舟山绿色石化基地规划布局，远期可形成1亿吨的炼化能力。

正是在这样的背景下，9月16日，浙江能源集团牵头成立了浙江石油，注册资本110亿元，其中浙江能源集团持股60%，另外40%股权持有者为荣盛石化、巨化集团、桐昆投资等出资设立的浙江石化公司。

这也是1998年我国石油工业体制改革启动以来，继陕西延长石油公司之后，近20年来由地方政府牵头组建的第二家省属石油公司。但陕西延长石油致力于上游勘探开发，而浙江石油的业务主要在贸易、储运和销售。

浙江能源集团董事长童亚辉介绍说，本着打造并延伸浙江石化产业链的延伸，以及加速推进舟山自贸区建设为目的，浙江省政府积极推动浙江石油的快速成立，从股东谈判到公司设计规划，以及注册登记，仅仅用了两个月。而且，浙江石油成立之初就制订了比较明确的发展规划：计划五年内投资逾600亿元，构建1000万吨的原油储备设施、1500万立方米能力的成品油储存中转设施、1000公里的油品运输管道、100万吨能力的燃油加注设施以及700座综合能源供应站。

“当务之急是将2018年底浙江石化公司开始供应的每年800万吨成品油、2020年开始供应的1600万吨成品油销售出去。但从长远来看，我们肯定会择机向中上游延伸，这样才能成为一家名副其实的全产业链石油公司。”童亚辉同时表示。

**发挥协同效应：**

**山东炼能突破“发展瓶颈”**

如果说以浙能集团、浙江石化为主组建浙江石油是“化掌为刀”，那么山东多家地炼企业发起成立山东炼能则是“聚指成拳”。

山东炼能由东明石化牵头，共16家地炼企业联合出资，注册资本拟定为900亿元，首批8家企业先行注资331.9亿元，除了国企背景的蓝色经济区(青岛)产业投资基金管理有限公司，注资炼化企业包括东明石化、天弘化学、清源集团、鲁清石化、鑫岳化工、胜星化工，以及江苏的新海石化。据悉，此后还将有汇丰石化、亚通石化、齐润石化、海右石化、恒源石化、金诚石化、神驰化工、中海化工、岚桥石化、河南丰利石化等企业入股。这些企业加起来，一次原油加工能力将超过8000万吨。

山东地炼整合的声音由来已久，联合协作也早有发轫。早在1999年，他们就成立过山东省石油化工有限公司，股东包括山东省炼油化工协会以及京博控股、华联石化、海科化工、恒源石化、东明石化等22家地炼企业。2016年，该公司在“山东石化”品牌基础上，注册“中安石油”，欲将该品牌打造为“地方成品油销售终端联盟”的载体。

也是在2016年，由山东省内14家地炼企业和省外两家独立炼厂联合发起的中国（独立炼厂）国际石油采购联盟成立，旨在组织有进口原油配额的地炼企业建立集中采购进口原油平台，实现集中采购、一致谈判、统一价格、集中结算、集中贷款，并按各自配额分量使用。

山东省炼油化工协会会长、东明石化集团董事局主席李湘平指出，山东是全球三大炼化集聚区之一，其中地炼企业保留产能就达1.4亿吨，但产能分散、单体企业规模小。而且由于缺少统一规划，山东地炼企业产品同质化现象突出，综合竞争力不强，产业发展水平低，与“三桶油”及江浙一带新建大型炼化企业相比，单一炼厂不具备竞争优势。

此外，随着近两年进口原油“两权”的下放，原油进口和销售同业竞争日趋激烈，炼化行业亟需强化行业自律，形成集群合力和协同效应。“地炼行业要想提高发展质量效益,唯有改造提升旧动能、寻求发掘新动能。”李湘平说。

“炼化企业大型化是未来行业发展的趋势，山东地炼通过合并逐渐成为大型企业集团，走上下游产业一体化发展模式，才能在激烈的市场竞争中生存。”中国（独立炼厂）国际石油采购联盟主席张留成如是说。

正是基于这种考量，经过山东炼油化工协会多方呼吁和山东省经信委积极奔走，山东省政府同意组建山东炼化能源集团有限公司。山东省经信委在给协会的复函中指出，组建山东炼能，推动全省地炼企业整合重组转型发展，是加快全省石化行业新旧动能转换的重大举措。炼化行业集团化发展，有利于变企业单一优势为集团联合发展优势，加快推进地炼行业炼化一体化、装置大型化、生产清洁化、产品高端化、企业园区化发展。

而在卓创资讯分析师刘孟凯看来，地炼企业抱团的目的是为了推动地方炼厂更深层次的合作，优化整合地方炼油企业在原料采购、物流配送、资金流通、产品优化等方面的配置，实现资金、物流方面的统筹，提高炼化行业核心竞争力和话语权。

**蓝区基金入股：**

**国有资本植入“蓝色基因”**

山东炼能首批8家出资企业中，当地最大地炼企业东明石化持股22.63%成为第一大股东，东明石化董事局主席李湘平也因此出任山东炼能董事长。

出资持股22.59%而位居第二的蓝色经济区产业投资基金（以下简称“蓝区基金”）格外引人关注。该基金是山东省政府通过山东海洋集团担当主发起人，联合其他国有和社会资本组建的国家级产业投资基金，其国资背景和“蓝色基因”让新组建的山东炼能如虎添翼。

山东省政府通过基金方式以75亿元人民币注资该集团，一定程度上体现出山东省政府部门对山东炼能成立的认可与资金支持。

本次出任山东炼能总经理的张留成表示，与大型央企相比，山东地炼企业无论是资本金运作、石油采购配额，还是炼化技术工艺和成品出口控制，都处于绝对弱势。过去，地炼企业间也有各种联盟性质的抱团合作，但形式松散，如同千帆出海的小船队。“借助蓝区基金强大的国企背景、市场化的运作方式和专业的团队运营，通过资本纽带将松散的地炼企业捏合在一起，打造山东地炼的‘航空母舰’，应对市场风浪的能力将更强。”张留成说。

其实，蓝区基金此前已经与山东炼化企业有过合作。今年5月，蓝区基金与东明石化、中科合成油等企业在青岛签订战略合作协议，强化区域布局、深耕蓝区核心业务。山东省宏观经济研究院院长刘冰认为，利用蓝区基金自身资金和资本运作优势，充分发挥投资引领作用，吸引各地炼企业积极参加，对山东炼能组建及未来经营发展、投资扩张具有重要作用。

“蓝区基金投资山东炼能，看当前，更重长远。”山东海洋集团有限公司董事长包剑英说，地炼产业只是基本因子，通过地炼行业的整合发展不断挖掘清洁能源、涉海物流等新动能，才是此次投资的真正意义所在。

蓝区基金总经理姜省路表示，基金拥有雄厚的资金实力、融资能力和资本运营能力,同时拥有金融、财务、法律等方面的专业团队，能为山东炼能提供相应的服务，推动地炼企业在原料采购、物流配送、资金流通、产品优化等方面统筹配置，提升核心竞争力和话语权。

蓝区基金自2012年开始就从事清洁能源领域的研究与投资，并通过资本手段和延伸服务整合资源，推动相关产业的发展。投资的山东海运太平洋气体船已经成为目前国内最大的海上液化石油气运输船队，与东明石化、烟台杰瑞联合建立了油气产业基金。“我们将利用在这些项目上获得的经验积累、对未来发展方向及趋势的前瞻性研判、对新技术新成果的掌握,对我省传统炼化行业进行整合优化、转型升级,激发新的动能,推动山东由炼化大省向炼化强省转变。”姜省路表示。

张留成表示，借助蓝区基金的投资经验，山东炼能计划投资“四纵五横”的油气管网、临港仓储和成品油仓储，提升原油和成品油储运能力；同时延伸深加工产业链，建设乙烯、芳烃、新材料及炼化产业链等其他项目，提高石化产品高附加值；并进行金融、保险领域投资，争取早日成为具有强强国际影响力的特大型石化能源集团。

**迎接行业变革：**

**超前布局方能“抢占风口”**

浙江石油和山东炼能接踵成立，背景实力又是如此雄厚，人们很自然地对其进行比较，哪个更有优势。业内专家指出，两家企业定位和目标不同，着力点也不一样，浙江石油业务比较集中，即专注石油储备和油品销售；山东炼能则谋求地炼企业抱团合作，规模更大，业务遍布产供销各个领域。两家企业市场重叠不大，完全可以各展所长、错位发展。

其实，两家“石化航母”组建更大的考量在于，超前布局油气改革，抢占“政策风口”。今年5月21日印发的《关于深化石油天然气体制改革的若干意见》提出，分步推进国有大型油气企业干线管道独立，实现管输和销售分开。完善油气管网公平接入机制，油气干线管道、省内和省际管网均向第三方市场主体公平开放。此外，还要加强管道运输成本和价格监管，按照准许成本加合理收益原则，科学制定管道运输价格。作为混改中的七大重要领域之一，新一轮油气改革将打破油气产业链的固化格局。

据童亚辉介绍，浙江石油将主要从事原油、成品油、燃料油进出口，参与国内原油、船供油、成品油市场开发与加工利用，参与境外石油资源开发开采，并围绕海上燃料油加注、油品储运贸易、油品零售三大发展方向，逐步形成以海上船供油为重点、成品油储备为基础、成品油批发零售为主导、原油储备贸易为支撑、航空煤油销售为补充的五大业务布局，成为保障浙江省油源供应的重要渠道和推动中国（浙江）自贸区建设的中坚力量。

而根据山东省经信委的复函，山东炼能经营范围定位为原油加工与成品油销售，通过统一采购原油、统一销售成品油、统一物流运输和仓储、统一围绕油品的资金运作，实现原油采购与成品油销售的一体化、资金供应的一体化，配套开展油品物流经营的投资。

据悉，山东炼能成立后，将坚持“三个不变”和“五个统一”的原则。“三个不变”，是指各企业的经营团队不变，纳税渠道不变，独立经营自负盈亏的管理体制不变，以保留各股东公司的独立性。“五个统一”指的是统一规划，根据企业禀赋、市场需求合理制定各企业发展方向和下游产品规划；统一原料采购，以石油采购联盟为平台，实现石油等大宗原料的集中采购，统一贷款和结算；统一运输，海外原油运输以及省内管道运输仓储统一资源管理；统一销售和出口成品油等产品；以及统一零售终端领域管理，提高炼厂成品油零售比例。

“虽然浙江石油抢先一步成立，但山东炼化优化组合的思路是对的，未来的发展空间会更大。”隆众石化网分析师赵桂珍认为，山东炼能所属企业深化合作，走上下游产业一体化发展模式，可以形成原料资源集采，完善成品油定价机制，打破国内成品油行业垄断。

“当前山东已经进入由‘石化大省’向‘石化强省’转型的战略机遇期。如果抓住机遇，山东地炼的炼油规模将超过中海油和中化，接近中石化、中石油。”业内专家李宏指出，山东炼能的目标就是不断提高话语权，打造“中国第五桶油”。

但也有不愿具名的业内人士表示，山东炼能目前只是对现有资源的整合并不是新建，因此协调各路“大神”难度不小。关键是如何解决各股东、各企业产能过剩、技术提升、产品更新的问题，否则只是换汤不换药，反而内耗不止，互相牵制。

“炼化能源集团的组建需要一个过程，前期可能先要统筹市场协作。”淄博一家炼化企业负责人表示，要真正将全省炼化企业整合起来，还有很多工作要做。

无论是山东炼能还是浙江石油，目前面临的外围环境和形势并不乐观。今年以来，中国成品油需求增速不断下滑，今年前4个月甚至出现了负增长，但同时国内大型炼化项目接踵上马，炼油产能正以超出预期的速度扩张。截至目前，国内已经在建或有计划建设的千万吨级以上炼化项目已经超过10个，仅民资炼化项目就有7个，预计2020年中国一次炼油能力或将达到9亿吨/年，届时过剩炼油能力或将达到3亿吨/年。

刘孟凯表示，长期以来，我国的炼化市场主要由“四桶油”所垄断，地炼一直处于较为分散、单打独斗的状态。随着大量千万吨级炼化项目的落地，炼化行业的竞争愈发激烈。在产能过剩的背景下，传统炼化企业将迎来严峻考验，落后的炼油装置将逐渐被淘汰，中小型炼化企业更是危机重重—这也是浙江石油和山东炼能如此快速成立的原因。“现在来看，留给地炼企业的时间并不充裕，处于劣势的独立炼厂，必须寻求新的发展机会。”刘孟凯指出，从浙江石油、山东炼能的成立也不难发现，炼化行业竞争越发激烈，抱团取暖成为大势所趋，产业合作才有出路。

**文章来源：《中国石油和化工》2017年11月**