

中国沥青现货市场概述

石击林

13th, Sept. 2013

注：本ppt所有数据除注明公开来源之外，其余皆为市场经验预测或估计所得，仅供参考！

主要内容

- 沥青基本知识
- 影响中国沥青现货市场的几个因素
 - 公路建设需求
 - 进口及焦化调油
 - 冬储及价格分析
 - 贸易玩家
- 期货对现货市场的影响初探

关于沥青（Bitumen/Asphalt）

- 名称：

沥青，英语一般称为Bitumen，来自于梵语Jatu，美语环境一般称为Asphalt。而在英语环境中Asphalt 特指沥青bitumen与一定级配石料组成的混合料。

- 定义

英国标准BS3690 I：“一种粘稠液体或固体，主要含可溶于氯乙烯的烃及其衍生物。大体上不挥发，在遇热时逐渐软化。呈黑色或褐色，具有防水和粘附性能。可以在提炼石油过程中取得，也可以是天然沉积物或天然存在的沥青与矿物结合在一起的组成部分。

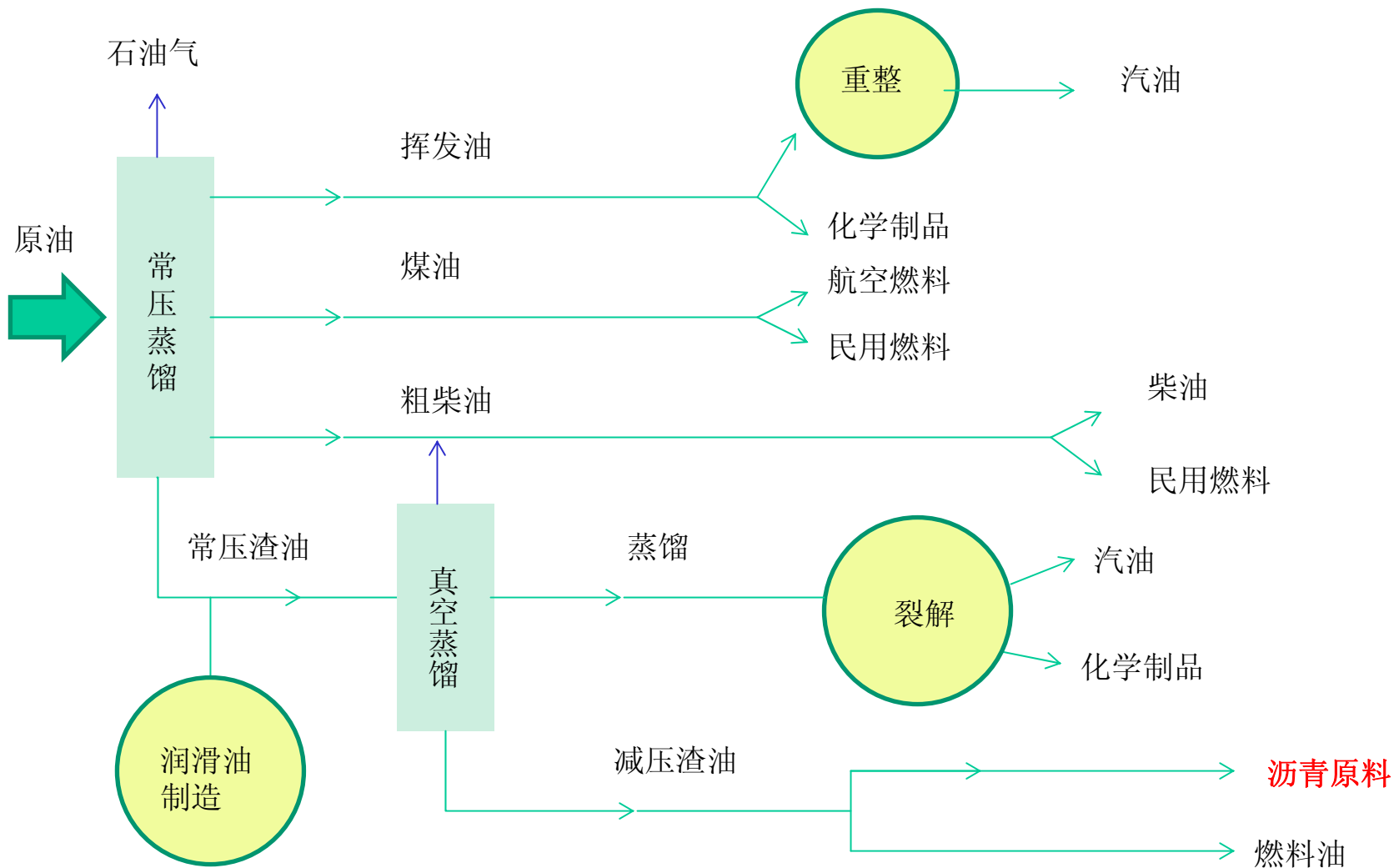
- 来源与分类

天然沥青：湖沥青- Trinidad Lake Asphalt； 岩沥青- Rock Asphalt

煤沥青：焦油-Tar；

石油沥青：Bitumen-从原油制造而来，全球1500种不同的原有，仅有少数适用制造沥青，一般来说，中东和南美是比较好的原油来源。

石油沥青制造过程流程图示意图



沥青主要技术指标

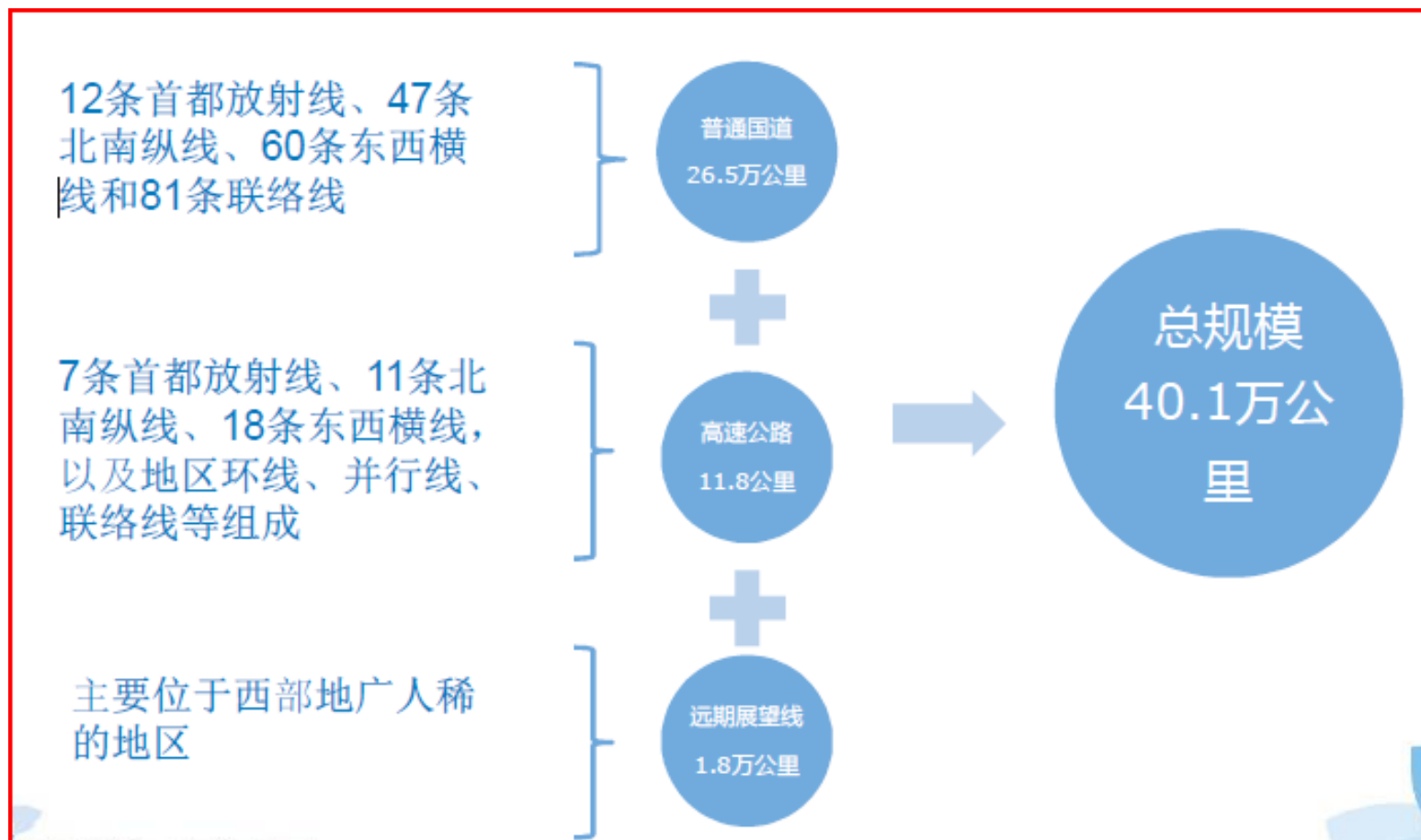
- 三大指标：
 - 针入度
沥青牌号的主要依据，60/80（70#），80/100（90#）
25 °C，100g, 5s, 0.1mm
 - 软化点
 - 延度
- 其他指标
 - 蜡含量
分级的主要依据：A， B， C
 - 动力粘度
 - 闪点
 - 溶解度

中国沥青的主要用途

- 道路建设：
 - 约 1200-1500万吨/年，
 - 沥青使用高峰期：北方（7-9月）；华东（6-10月），华南（5-12月）
 - 高速公路（新建及养护）：
 - 预计500-600万吨/年，进口为主。 8+6+4； 技术，品牌和供应保障。
 - 地方公路： 关系，物流。
 - 市政道路： 金融信贷
- 防水行业： 约250-300万吨/年，全年稳定。
 - 沥青防水卷材生产
- 其他工业用途：
 - 油漆，涂料
 - 绝缘防腐
 - 电缆，电工

影响沥青现货因素-公路建设需求

2013-2030中国路网规划



公路建设路网规划亮点

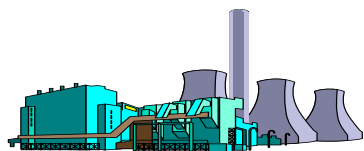
- 普通国道由原先的10.6万公里调整到26.5万公里，增加一倍多；
- 高速公路由8.5万公里增加到11.8万公里，增加3.3万公里；
- 增加的普通国道很多都是由目前的省道，甚至县乡道升级改造而来，真正新建的非常少，估计不到1万公里；
- 交通部预计，完成新规划线路的投资额大致为4.7万亿，其中普通国道需要大约2.2万亿，国家高速投资2.5万亿。

--- 仅就需求而言，2030年前中国公路建设规模大幅度萎缩，新建项目减少，或打压沥青需求；政府调控政策影响未来需求面。

影响沥青现货市场因素-进口

- 炼油厂，进口总量约为300±30万吨/年
 - 壳牌shell：
从事沥青94年，在85个国家和地区进行市场活动，占全球沥青市场的10%强，是沥青理论和加工技术的创新和领导者，国内沿海和沿江及内地拥有多家调配厂。
 - 埃索ESSO：
新加坡炼厂30万吨/年进入中国，仅从事基质沥青生产贸易，集中在华东，华南地区。
 - SK：
釜山和蔚山炼厂，200万吨/年产能，其中80-120万吨进入中国，主要华东，华北地区。买家固定，大经销商。
 - S-Oil（双龙）：
通过两家主要贸易商30万/年进入中国，集中在华东地区。预计明年扩产；
 - GS（加德士）：
月度或者季度拍卖长约方式，约20万吨/年进入中国。
 - TIPCO（泰普克），华东（江阴合资公司）和华南（广州），3-5万吨/年。
 - SIMOSA（台塑），CPC（台湾中油）：主要集中在华南。相比韩国5.6%和东盟0%关税没有价格优势，近年来交易量很少。
 - 伊朗/巴林沥青，品质和进口量均不稳定，但价格低于其他进口80-100USD/MT.

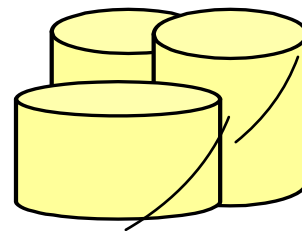
进口沥青物流产业链： 上游资源与下游加工销售



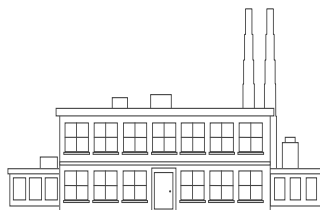
REFINERY
原油炼制



远洋及内河运输



码头建设及仓储服务



改性加工



运输物流

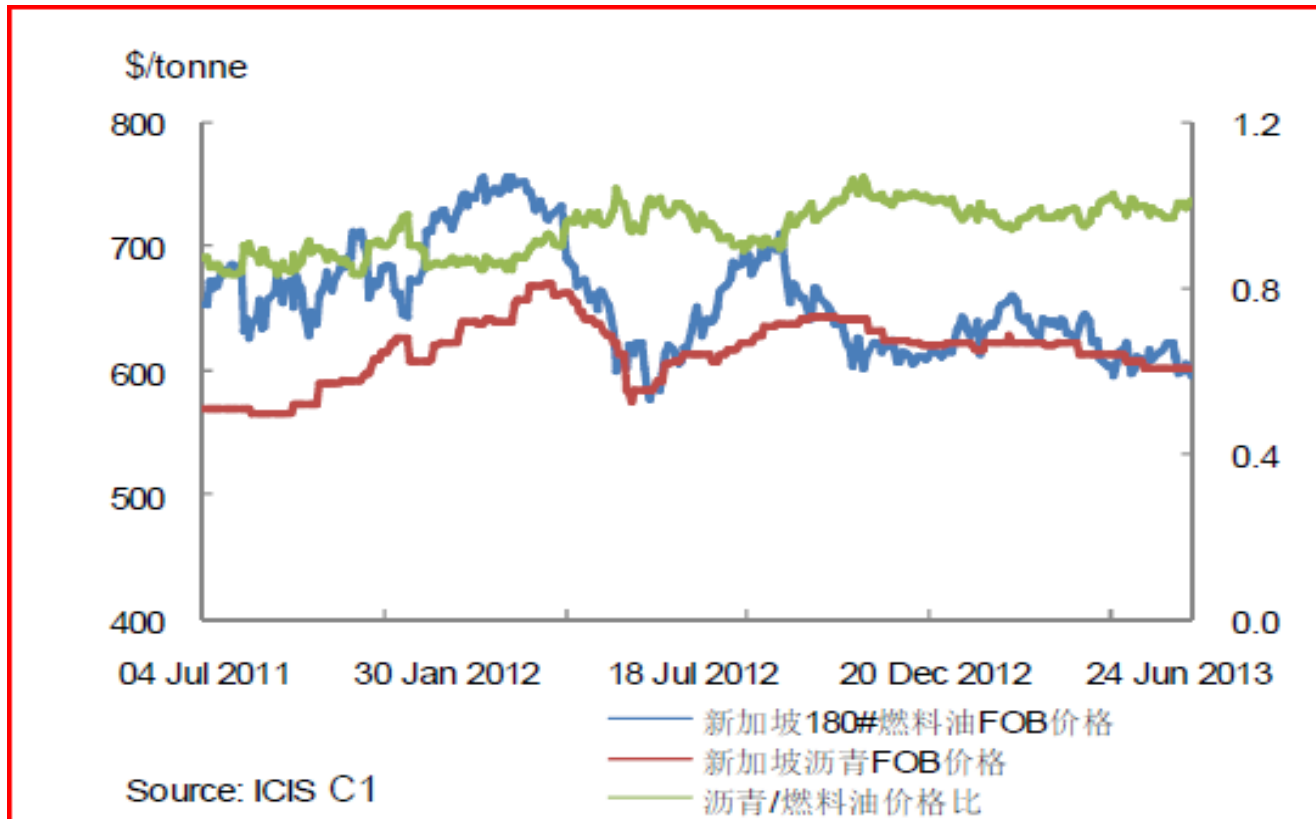


销售客
户



国际玩家主要定价模型

部分进口沥青通过燃料油纸货进行套期保值，新加坡180#燃料油指数，与沥青合理比例略为0.95，主要受国际原油波动的因素较大，但价差规律也存在不可预见性。

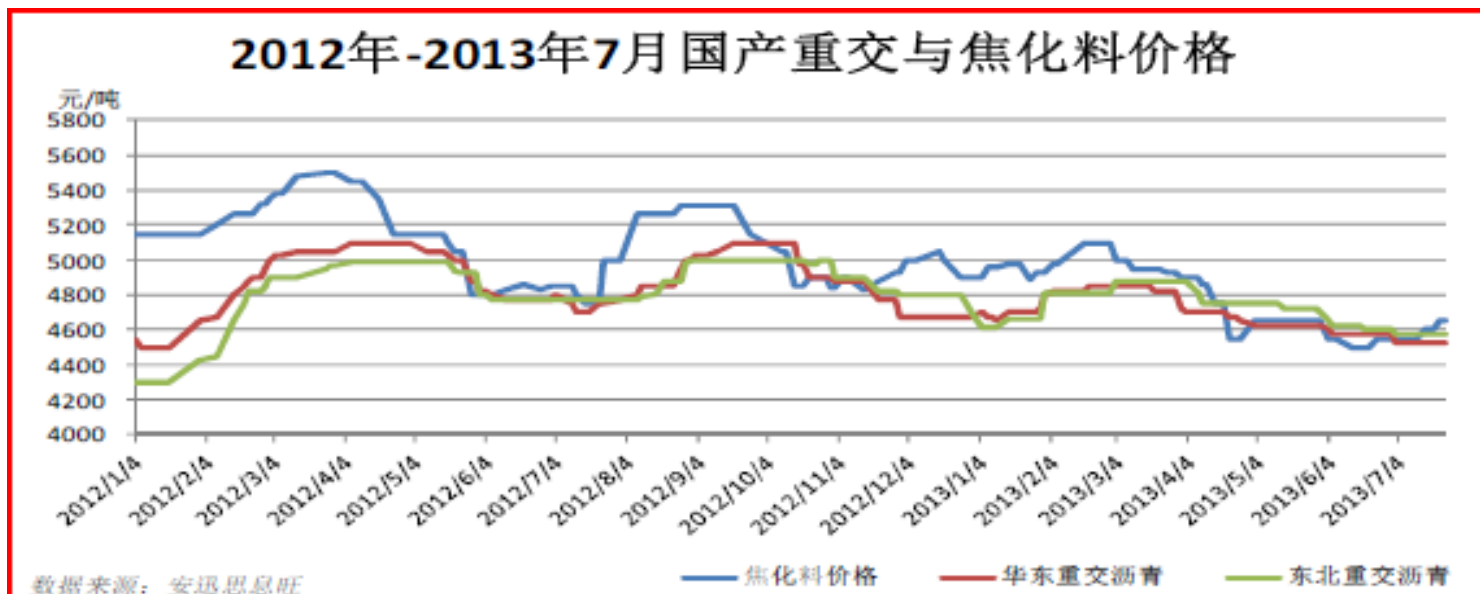


影响沥青现货市场因素-焦化料

- 背景:

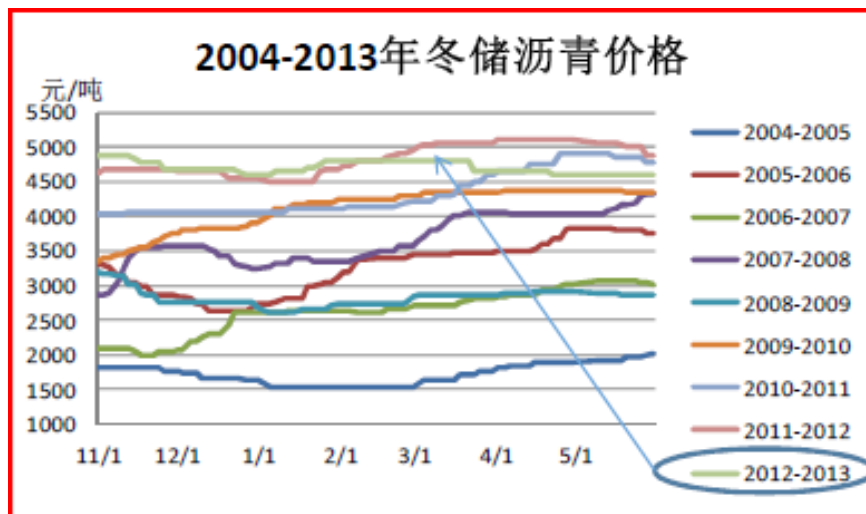
- 税务总局自2012年11月1日起对焦化料征收消费税，10-15万吨焦化料受到影响；
- 常压渣油难以用沥青名义进行销售，炼厂自行承担税收成本，减压渣油转而以沥青名义进行销售。

- 山东地炼扎堆转产沥青，是常态还是短期行为？



影响沥青现货市场因素-冬储及价格分析

- 2012年以前，一般道路使用的高峰期（7-10月）为年内最高点，春节期间（1-3）月为低谷，行内称为的“冬储”；但近两年呈M型居多，在冬储期间不降反升，4-6月形成第一个低谷。
- 2013年备货贸易商自3月份即面临亏损；
- 12-13年的示范效应会大幅打压 冬储需求，14年基本面仍不乐观，冬储价格预计平稳，波动幅度预计进一步缩小；
- 部分玩家或许通过期货操作锁定冬储价格？



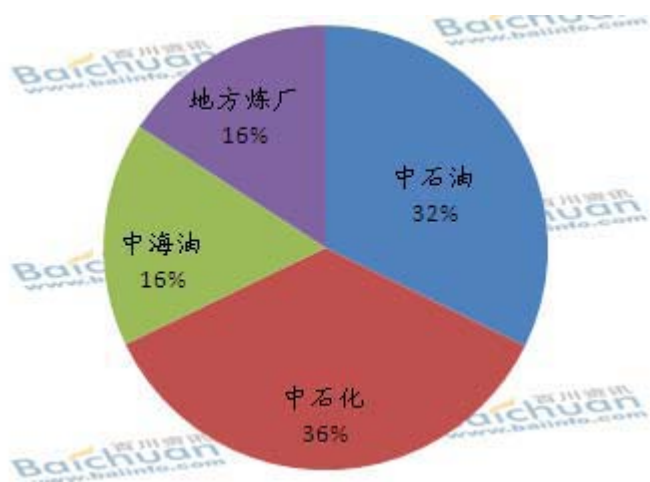
	最低价 (元/吨)	最低价出现时间	最高价 (元/吨)	沥青波动幅度 (%)	原油波动幅度 (%)
2006-2007	2000	11月19日	2950	47.50%	23%
2007-2008	2900	11月7日	4050	40%	40%
2008-2009	2600	1月7日	2925	12.50%	-46%
2009-2010	3350	11月2日	4360	30%	20%
2010-2011	4500	1月11日	5100	13.30%	31%
2012-2013	4650	1月11日	4850	4.31%	-7%

数据来源：安迅思思旺

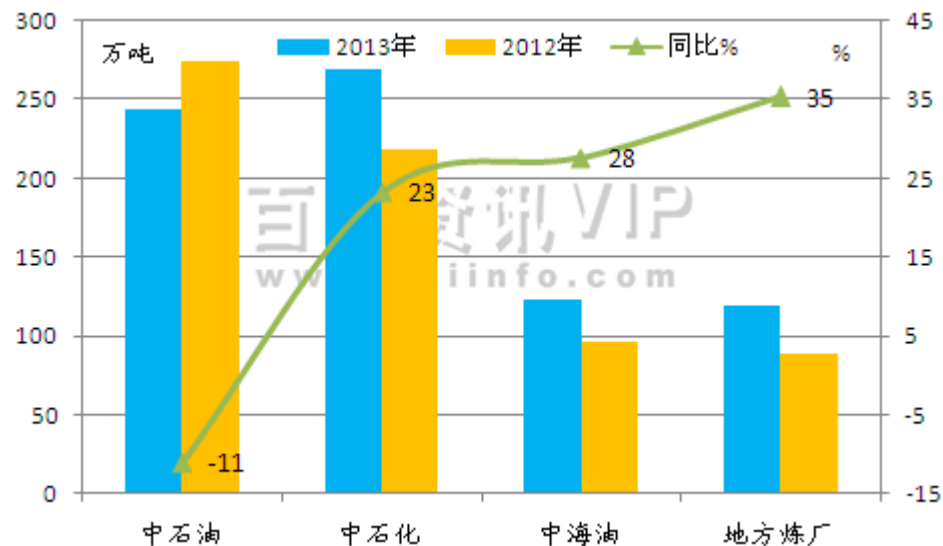
国内主要沥青厂家

- 炼油厂（厂家）：

2013年上半年国内各炼厂产量分布



2012-2013国内各炼厂产量分布

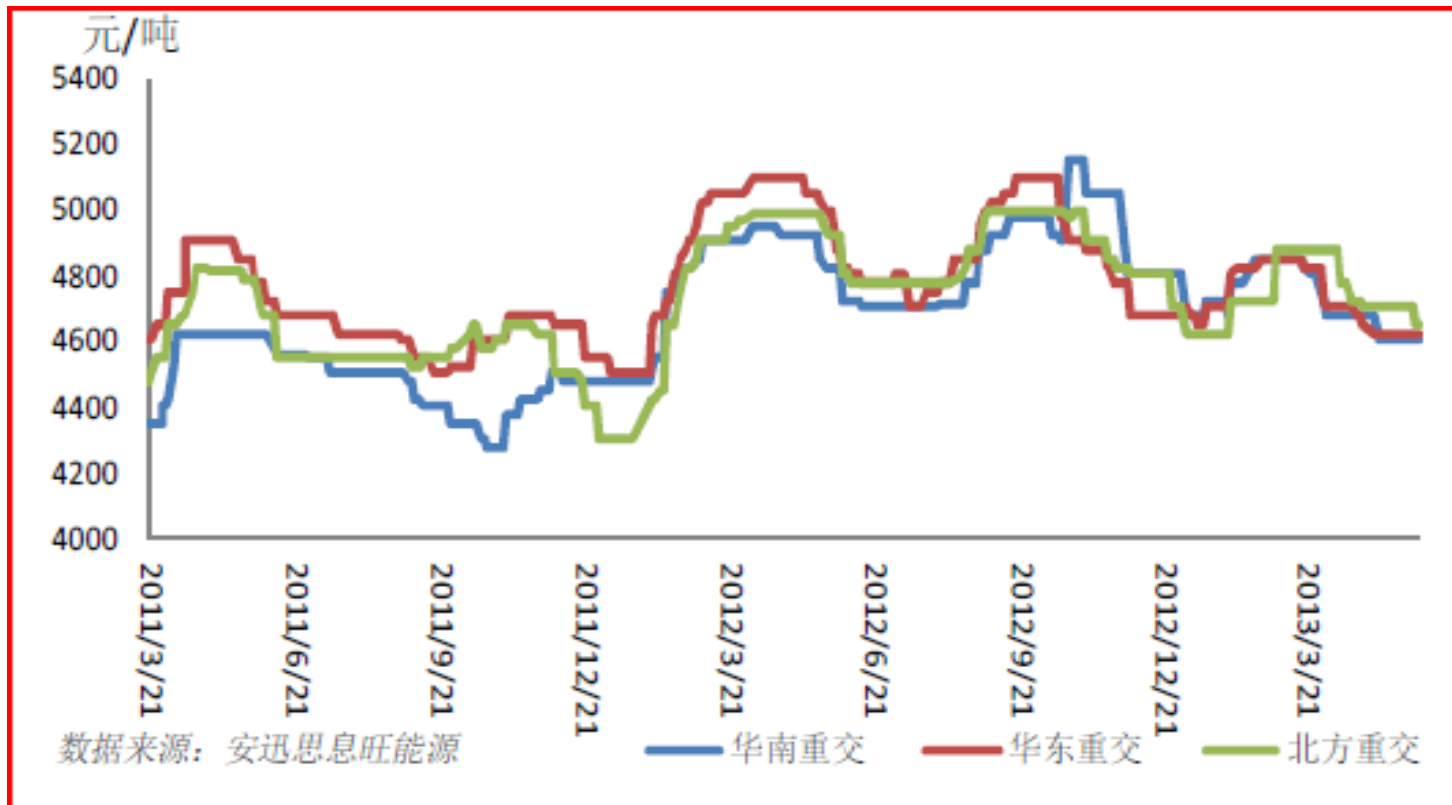


国内主要沥青炼厂

- 中石油：（约380万吨/年）
 - 盘锦辽河
 - 江阴阿尔法（江阴中油）
 - 温州小门岛（温州中油）
 - 佛山中油高富
 - 克拉玛依石化
- 中石化（约350万吨/年）
 - 宁波镇海炼化
 - 南京金陵石化
 - 茂名石化
 - 上海金山石化
 - 西安石化，洛阳石化，
 - 广州石化
- 中海沥青油炼厂（约150万吨/年）
 - 中海滨州
 - 中海宁波大榭
 - 中海泰州
 - 中海泸州
- 地方炼厂，主要集中在山东（约250万吨/年）
 - 中化潍坊宏润
 - 日照金石
 - 青岛安邦
 - 镇江金海宏业
 -

国内炼厂定价分析

- 中石油/中石化占据绝对话语权：约70%的产能；
- 统购统销：SINOPEC：中石化上海炼化销售公司； CNPC：中油燃料油销售公司
- 中石化每月三旬调价，中石油月中和月底定价，其他炼厂跟进；高峰时，一月数次调价。
- 调价幅度一般为50-100元/吨，个别时期150元/吨；
- 年均波幅最高近2000元/吨，一般年份约500-1000元/吨



现货贸易和仓储价格分析

作为价格波动大的大宗物资，沥青贸易属于资金密集，利润率不高且风险较大的行业。

- 仓储：由于温度的特殊要求，沥青必须在100 °C以上才具有流动性；所以必须在特定的加温和保温装置容易中进行储运（保温船，加热储罐，槽车等）。一般来说第三方商业库对货主的纯仓储收费如下：（以占全国沥青生产，进口贸易和储运60%的华东地区为例）
 - < 1个月， 70-90元/吨；
 - 1-3个月， 110-130/吨；
 - > 3个月， 140/吨。
- 贸易：
 - 进口沥青贸易通过和上游炼厂与道路投标业主锁价长约合同且同向操作，正常预计有300-400元/吨的利润，5-6%的利润率。
 - 国产沥青由于价格十分透明，且炼厂采用“翻牌价”结算（对量大贸易商进行月底返利50-150元/吨不等）。许多贸易商仅保留极少的利润比如30-80元/吨，快进快出。
 - 贸易商定价：道路沥青的最终用户绝大多数是地方政府及政府控制的公司。公开招标情况下，一般是固定价格，风险由贸易商自担（现货或者库存），或者允许选定某个标的（比如镇海牌价，当地信息价，C1华东国产沥青均价）以5%幅度为调价基础。但用户的支付条件也会影响贸易商定价，比如6个月商票结算，利息成本也会记入成本核算。所以能够给用户带来增信和金融融资解决方案的贸易商比较受到欢迎。

沥青期货对现货市场的影响初探

- 近年来沥青价格波动不频繁，玩家参与期货的积极性或会降低，是否会对期货价格造成影响？
- 70#A 现货总货值预计600亿左右，与期货容量的配比关系如何？
- 三桶油在多大程度上参与期货交易？未来期货市场如何影响现货的定价权？
- 期货冬储会在多大程度上影响现货市场？
- 什么行情什么时点需要进行套期保值操作？

Thank you !

Tel: 021-23075000

Cell phone: (0)13817389101

Email: jilin.shi@shell.com

Jilin_shi@126.com