

# 中国石油进口的现状和前景<sup>1</sup>

陈波

摘要：中国的石油进口，涉及四大方面问题：一是，石油获取的多元化，从10年前侧重东南亚，转向控制中东、巩固非洲、开拓南北美、突破里海；二是，石油通道在巩固海运为主的同时，扩大陆运；三是，中国石油公司参与第三方贸易，在既买又卖的过程中，认识和掌握国际石油贸易的游戏规则，并影响基准油市场；四是，国家战略石油储备和商业库存建成后，有必要通过间接商业运作，盘活资源，做到以库养库。

我所在的中国联合石化公司，是中石化的全资子公司。中石化在中国原油进口里面占78%，联合石化在中石化进口里面占78%。本文侧重从进口企业、贸易公司视角，从四个方面谈谈中国石油进口的现状和前景：能源获取；能源通道；中国公司在国际贸易、第三方贸易的作用和影响；国家的商业储备问题。

## 一、能源获取的多元化

10年前，中国能源获取主要来自亚太地区，比如印尼。后来，随着炼油技术、炼油装置的改造和技术提升，运输的大型化，加上国内装卸条件、码头的改善，现在，中国从不同区域进口能源。

以我们贸易公司为视角，总体来看，**中国对外能源获取的战略思路是：控制中东，巩固非洲，开拓南北美，突破里海，扩大陆运。**这一战略的着眼点是：实现能源进口多元化，确保中国能源安全。这一战略对各个地区做出轻重缓急的重要依据是：相关区域具体的政治、经济形势。

我们初步把全球能源(石油)供应分为六大区域：

首先，是中东。从2006年来看，中东石油占全球生产链的31%。尽管中东是国际冲突的热点，是一个火药筒，但OPEC的努力终成正果，已经在国际油价话语权上掌握主动，充分利用它油量大的优势，在国际石油市场上发挥了越来越重大的作用。同时，中东国家已经开始、并且在未来三五年里会更迅猛地发展其石油产业的中下游，包括炼油装置和化工装置。中东石油产业这种变化，对中国未来的能源获取形成非常大的挑战。也即，中东石油，即便产量不变，甚至有所增加，但他的出口将减少，因为他将资源优势转化成产品优势，从而加速国际市场油品、化工品贸易的增速。事实上，在过去几年的国际市场中，油品产品的增速已经远远高于原油贸易的增速。

第二个，是非洲。非洲地区2006年占全球生产链的12%。对于中国而言，非洲主要有两大问题：其一，中国企业对非洲的需求是刚性的，现在中国每个月从非洲至少进口2000万桶，这是无可替代的，至少在目前这种状况还无法改变。从油质来讲，中国从非洲进口的大多数是中质和低硫油，这是其他地区不可能替代的。其二，非洲从发展来看，是兵家必争之地。**现在，全球力量最集中的就是在非洲的争夺**，无论是上游的走出去，还是下游的贸易公司。传统上，非洲石油主要供应欧洲。现在，对中国的供应增长较快。中国在非洲的主要竞争者，现在是美国，未来印度将加入进来。美国这些年没建什么新的炼厂，炼油装备的改革进展不大，由于离非洲的距离近，因此加大了对非洲石油的需求。2007年7月，美国设立了美军非洲司令部，是其增强对非洲影响力的佐证。

第三个，中亚、俄罗斯和欧洲市场。这一市场，占全球生产链的20%多。具体的情况

---

<sup>1</sup> 据作者在“石油安全与国际关系研讨会”的发言编辑而成。对会议主办方北京大学东北亚战略研究中心允许本刊编辑出版，表示感谢。

是：欧洲，主要指英国、挪威的北海地区，现在是自给自足，但产量已经逐渐下降。俄罗斯的情形是，普京政府在过去几年大打国际能源牌，利用俄罗斯的能源实力，在国际上增强俄罗斯的实力，其对国际石油市场影响很大，而且作用越来越突出。同时，俄罗斯一边致力于整合中亚地区政治势力，一边又于最近开始中亚的油气资源，而且动作很大。

以上三大地区，是目前中国进口石油的主要来源。具体来讲，中东我们可以发展，但它不可能给我们一个很好的远景，至少是非常有难度。非洲，则相对乐观。至于中亚和俄罗斯，近年进展不大，在可预见的将来调上去的难度不小。

第四个，是亚洲。亚洲本身供不应求，最大的全球需求地带在亚太地区。

第五、第六个，就是南北美。南北美地区，是中国这几年作为贸易公司大力发展的区域，确实取得了很大的成果，进口量逐年增加。具体来看，北美是加拿大；南美主要是委内瑞拉、墨西哥以及巴西等。从加拿大来看，油沙储量很大，潜力也很大，但是加拿大的主要市场是在美国，两国存在天然的关系。南美的情况是，巴西和墨西哥，跟美国的关系不远也不近。但是，委内瑞拉在政治舞台上和美国唱反调，美国出于其战略打算安排正在逐步疏远委内瑞拉。在这种形势下，中国无论是从国家的角度还是贸易公司的角度，在南北美重点可能要突破像委内瑞拉这样的国家，从国家层面、企业层面与其建立起战略的、长远的、商业的关系，争取获取它的资源。这里值得提出的是，委内瑞拉的石油资源品质不太好，但这恰恰是中国的机会，或者说是中国的强项：由于中国石油、石化集团对炼油装置大量投资、大量改进，炼油技术提高很快，加工能力很强，在全球名列前茅，甚至可以说不比任何一个国家差。比如，**中国的炼油厂什么油都能尝试着炼，包括任何一种新的油种**。2005年、2006年，中国的炼油厂共尝试超过23种品种的炼油，其中有其他国家炼厂根本不敢做的品质最差的原油。而这，恰恰是中国炼油业在国际油价飞涨阶段仍有效益的一个重要因素。比如苏丹原油，高含酸达四点多，很难加工，到岸后每桶减30多块钱，其他的非洲油到岸后每桶减一块钱，如此大的价差，中国通过炼油技术和加工能力拿到了。

## 二、能源通道

说到能源通道，海上运输是重头，中国进口石油90%通过海上运输。目前主要有几大要道：波斯湾，马六甲，巴拿马，苏伊士运河，等等。航运石油贸易链如此巨大，咽喉要道又如此狭窄，波斯湾所在的中东地区时有热战，近年国际恐怖袭击时有发生，理论上这些海峡在短期可以被封锁住，海上运输存在安全隐患。因此，要正视这些热点地区可能突发的冲突及恐怖行动对中国能源安全的影响，制定好必要的应对措施。

同时，**对海上通道的安全危险也不能过分地渲染**。前几年国内对马六甲海峡若出现中断——美国关闭它——将重创中国石油海上运输这样的渲染太过了。的确，马六甲海峡是波斯湾地区石油到中国最方便的货运路线。但即便出现中断，中国仍有补救之道，可以从其他地区增加一些采购量，比如从中亚、俄罗斯通过陆上管线的增加。同时，在马六甲海峡旁边还有两个海峡是可以绕航的。更重要的是，不能极端地看问题，要考虑到政治和经济是相互联系的，不管怎么样，日本、韩国、还有台湾地区也都是依赖马六甲海峡通道的。以日本为例，虽然目前它的石油消费量在中国之后，但日本石油是全部进口的，而且分布非常单一，中东占90%。一旦马六甲海峡关闭，至少对日本的影响将远远超过中国。所以，就算美国真的对马六甲海峡控制，也不可能只是针对中国。这种情况万一真的出现，多半是由于中国与美国发生了全面、重大的危机冲突。如果出现这种前景，那什么都不安全了，不仅仅是石油运输。

在考虑海上运输时，近年加剧恶化的美国和伊朗间的关系，使人们担忧问题波斯湾的安全。但由于波斯湾是中东石油唯一的水上出口，就算美国真的考虑封锁伊朗，也不可能不考虑争夺波斯湾霍尔木兹海峡对整个世界的影 响。具体到中国，目前中国从伊朗进口的

石油每天在 26 万桶左右，一旦美伊暴发冲突，中国是有能力通过其他地区的资源来弥补的。

关于运输通道、特别是海上运输通道的安全，中国要正视。但在经济全球一体化的情况下，很多方面不是单单依靠中国自身就能解决的。如果发生战争，任何线路都是不安全的。

### 三、中国公司的第三方贸易

2006 年，中国进口原油 1.45 亿吨。同时，中国公司在国际市场不仅买也在卖，即做纯贸易。2006 年，中国三大石油公司——中国联合石化、中化公司、中国石油公司——在国际买卖上量达到 5500 万吨、110 万桶，相当于进口总量的 40%。这个量是很大的，它供应了很多地区：首先是亚太地区，还有美国地区、欧洲地区。

我认为中国的石油公司做第三方贸易即国际贸易，主要基于三点考虑：

第一，优化保障功能。这是出于对一个大盘里优化的考虑。因为，如果中国公司有了一定的贸易资源，对于中国代理进口这块、中国企业进口这块，必然带来很大的促进。具体来讲，上述提到的 5500 万吨是怎么形成的呢？其中，2500 万吨是中国联合石化完成的，1500 万吨是中国石油完成的，余下是中化公司完成的。

第二，对于中国公司认识市场、掌握西方人制定的游戏规则帮助非常大。通过买卖以后，中国公司获取了更多的信息，更及时地了解 and 掌握国际市场油价的变动趋势变动，尤其是更深入地介入了国际基准油价格市场。中国买来的任何一种油都是挂靠一个基准油价格的，就是人们平时讲的每桶 80 块、90 块伦敦布伦特、美国 WTI 基准油报价，而这又都和阿联酋迪拜的报价相关联。正是通过参与国际贸易，中国的石油公司建立了介入基准油价格的机制。只要在交易日，一到每天的北京时间四点半，中国联合石化公司就会在普氏窗口进行交易。目前，鉴于油价涨得太快，中联化在交易中寻求压低基价。因为，我们每天买的原油价格是以基价测算的，不是我们买了就知道最终价钱的。比如，10 月份，一船沙特油拉回了中国，加工了，产品出来了，卖了，但我们并不知道最终定价是多少。什么时候知道？11 月 1 号才知道。为什么是 11 月 1 号？因为，这是每年国际公开基准油价格系统报的价格组成的。正因为如此，所以我们每天要影响这个基价，把它往下压。正是通过对基准油价格市场的介入，中国公司掌握了基准油价格市场的游戏规则，同时也影响了基准油市场，并锻炼了自己的贸易队伍。

第三，扩大了合作，增进了跟广大最终用户的交往，这点从长远看尤为重要。中国公司卖油，主要是卖给炼厂，比如在远东地区卖给韩国的炼厂、日本的炼厂、泰国的炼厂、台湾的炼厂、新加坡的炼厂；北美，卖给了美国的炼厂。中国公司通过做贸易，取得了盈利，同时也建立了与最终用户更紧密的关系。比如，我们跟很多国外炼厂，像韩国 HK 炼厂等不少于八九家大炼厂，每年进行两次论坛，探讨国际市场和相互合作问题。中国石油界怎么获得国际市场话语权？怎么把中国的需求优势转为竞争优势、贸易优势？中国公司和通过与最终用户拉近关系、不断合作，有利于将来中国公司在国际市场上形成一种维护最终用户根本利益的机制。现在，**国际上有 OPEC 石油输出国组织，为什么不能在某一天建立一个石油进口国的合作组织？**如果有了这样的组织，中国将在国际石油市场得到更多的话语权。

### 四、国家商业储备

我从商业的角度，谈谈国家的石油储备。中国不是 EIA 国家，这给中国的石油储备提供了灵活性。目前，对于国家石油储备，我们有了一些政策，但现实中很难落实。在这种情况下，灵活性自然无从谈起。

在中国，搞 SPR(原油库存)，可行的模式是，要间接进行商业运作：盘活资源，以库

养库，为国家减少负担。比如，中石化为国家代理进口 100 万吨原油放在库里，现在国际油价已经冲至 90 块钱了，国家可不可以考虑放出来呢？若放出来，既减少了当期的采购，同时为国库实现了利润。因为，现在的价格和当时进口的价格相比，仅仅这 100 万吨，也有接近 1 亿美元的利润。把这个钱用来降低库存费用，无论是国家还是企业包括社会，是一个多赢的局面。

(作者：中国国际石油化工联合有限责任公司副总经理)