

石油化工产品国内贸易风险分析与防范措施分析

李志刚（中海石油宁波大榭石化有限公司，浙江 宁波 315812）

摘要：在电子、国防、交通运输等领域的快速发展趋势下，石油化工产品作为其中不可缺少的重要原料，也在这些领域的带动作用下实现了高速发展。然而，我国的石油化工产业因为受到国内政策、市场供求、国际环境等多种因素的影响，致使在开展国际贸易活动中面临许多的风险，因此相关企业必须要重视这一问题，并采取相应的防范措施，如此才能有效确保石油化工产业的发展。本文首先分析国内石油化工行业市场发展现状，其次根据石油化工产品国内贸易的存在的风险，针对性提出几项防范措施，以供参考。

关键词：石油化工产品；国内贸易；风险；防范

0 引言

随着我国经济的发展，对石油化工产品的需求量不断增加，对石化企业内贸业务的需求也越来越大。在进行贸易风险分析时，应从整个石化行业的角度出发，对其风险成因进行深入的剖析，把风险防范思路从国内转移到国际，从而使风险防范措施更具实效性，有效防范与规避各类贸易风险。通过对我国石化行业的贸易风险进行分析与预防，可以建立一条科学、高效的贸易发展道路，并在此基础上把握发展良机。

1 国内石油化工行业市场发展现状

1.1 生产与销售现状

石油化工产品的种类非常丰富，比如石油经过一系列的加工工艺可生产出液化气、煤油、石蜡、柴油、沥青等。这也为农药、合成纤维、合成橡胶、塑料等化工产品提供了丰富的原料。近年来，伴随我国石油化工产业的发展，各个行业对于石油化工产品的需求量也呈现日益增长的趋势，从而使整个石化产业的营销市场呈现出勃勃生机^[1]。此外，国家也相继出台了有关政策，这对于推动石油化工产业的发展具有积极作用，比如，我国对三农政策的正式实施，使得农民对农业生产的热情越来越高涨，在一定程度上推动了农业的发展进程，在此种情况下，化肥、农药等石化产品的销量大幅度递增，这也为石油化工产业的快速发展提供了难得的机遇。与此同时，我国的民航、铁路客运的交通运输业也在持续的完善与发展，而这些行业的发展也使得对石油化工产品的需求量不断增长。

我国作为世界上第二大的炼油国，虽然石油生产技术有了跨越式发展，但总体来说，我国对于石油的需求缺口还是很大的，依旧需要通过进口石油

的方式来补充石油化工产品的生产原料缺口。我国石油化工产品的出口依赖很大，不论石油进口数量的多余少，都会严重威胁到我国石油化工行业的发展。

1.2 产业发展规模

经过几十年的发展历程，我国石油化工产业已经实现了快速发展，并且逐步跃升为世界上的石油化工产品的生产与出口大国。再加上我国对能源领域产品的需求空缺极大，也使得石油化工产业下游产品的需求量相应增加。近年来，我国石化产业的主要产品在产量、质量上均有了长足的提高，其发展规模也逐步扩大，因此，总体来说我国的石油市场具有较好的发展前景^[2]。然而，从有关调研数据来看，目前国内的石油行业发展还存在着许多亟待解决的问题，例如总体发展规模不足、一体化水平有待提升、石油产品供求关系日益紧张等。国内部分企业因为片面地追求利润的提高，在提高自己的炼油能力的同时，且没有将维持产业的发展纳入考量范畴，造成了产能过剩。从我国石化产品的进出口贸易来看，我国每年的贸易量都在不断地增加，产业结构也在不断地向技术密集型转变，很多企业都成功跻身于国际市场。但也应该看到，我国的石油化工产品的贸易赤字并没有得到明显变化，这种情况对我们的经济发展产生不利的影响。造成贸易赤字持续扩大的主要原因是，石油化工产业的劳动力与资源占到很大比例，而且产品本身不具有较高的附加价值，在国际市场上仅属于低端产品，因此无论是议价能力，还是竞争力都不具有显著优势。

2 石油化工产品国内贸易风险分析

2.1 国际环境多变，成本风险

由于全球经济的发展和石油资源的短缺，决定

了石油化工产品在国际贸易中举足轻重的地位。在世界范围内,石油化工产品一直处于高需求态势,而石油资源主要分布在中东和北美等几个国家,大多数国家为了满足国内的经济的发展,都会选择进行国际贸易。受到国际环境影响,在供给与需求的冲击下使得石油化工产业的竞争愈加激烈。特别是国际石油资源仅是掌握在少数寡头手中,将显著增加成本压力向下游传导的可能性,特别是在供需严重失衡的状态下,国际原油价格呈现出剧烈波动,站在成品油需求方的角度来说,无疑会增加成本风险^[3]。

近几年,随着我国经济的快速发展,对石化产品的需求量不断增加,尽管国家一直在不断努力勘探和开发石油,但是由于国内炼制技术和供给量远远无法满足市场的需要,许多规模较大的石油化工产品生产企业,都不得不依靠国际原油进口,因此,必然会面临国际油价走势的不确定性,进而对我国石化产品的贸易链带来一定程度的冲击,最终产生商品价格风险。

2.2 国内经济形势,供需风险

国内的经济形势,也会给石油化工产品贸易带来一定的风险。我国石化市场不能完全脱离国内的整体经济体制,所以,在我国的经济形势下,不论市场供求关系还是产业结构调整,均会使我国石化产品需求量在周期内呈明显波动趋势。但是,石化项目的建设落成通常会受到投资、建设周期等诸多因素的制约,在短期内无法针对国内贸易情况作出相应的策略调整,而供给和需求之间存在的时间差,也会让产品的市场价格急剧下降^[4]。只有在短期内通过其他方式来满足需求,才能使石化产品的产能得到一定程度的缓解,而在这个时候,新建石化项目将会把已经完成生产的大量的石油化工产品投放到市场上,造成供大于求,此时价格会呈现暴跌趋势,对石油化工产业的影响也是巨大的。

2.3 石油行业本身,技术风险

石油化工企业在激烈的市场竞争中,如果缺乏充分的准备,也必然会对贸易活动带来一定的风险。石油化工市场具有开放性的特点,也就是说我国的石油化工企业在发展过程中既受到国内贸易的影响,同时也会受到国际市场的影响。石油化工产品是一种以技术为基础的产品,在全球范围内均在技术方面加大了投入力度,这也使得一些小型的石油化工企业无法与之抗衡。

石油化工产品的生产还停留在对资源的消耗

少,很难从技术层面上得到更大的经济收益,而这些技术上的限制将会削弱我国石油化工企业在贸易活动中的竞争力。伴随用替代原料生产石油化工产品的新型技术不断完善,对石油化工产品的国内贸易产生了显著的冲击。在新能源技术发展运用过程中,将对石油化工产品造成影响,而石油化工产品的成本很难得到有效地降低,从而导致了越来越多的消费者选择替代原料。

3 应对石油化工产品国内贸易风险的有效措施

3.1 树立风险意识,提高风险防范能力

使用化工企业要提高风险意识,并深刻认识到风险只与企业发展的消极影响,树立正确的风险观念,全面分析、研究各种可能出现的风险类型,并提前制定好对应的应对方案,促使自身的风险防范能力得到显著提升。石油化工企业的管理人员,要定期面向员工开展风险防范为主题的宣传教育活动,促使每一位员工都能具备风险意识,使其在贸易活动中将风险防范举措贯彻到全过程中,逐步增强预测分析能力^[5]。同时,石油化工企业也要在风控实施阶段体现出风险意识,可以建立一支专业的风险评估工作组,针对国际和国内的石油化工市场情况进行深入调查研究,并真去获取到的相关数据建立适用于企业的风险防控模型,在此基础上对企业内部的管理体系进行优化健全,切实将各类风险防控举措落实到位。

3.2 建立预警机制,提高风险应对能力

在市场与贸易活动中,石油化工企业不可避免地会遇到各种各样的风险,所以要尽快建立健全的风险预警机制,以保证企业的稳健可持续发展,让企业在危机风险发生之前做好相应的防范措施,以防止风险扩大带来更加严重的贸易危机。建立预警机制的主要目的,是通过将预警系统与企业生产、经营、贸易等环节紧密结合起来的方式,确保任何一个环节的变化都能触动预警系统作出客观精准的风险判断。例如,当国际原油价格发生变化时,预警系统会根据油价变化,自动调整企业的成本信息,进而第一时间对成本价格进行预警。因此,通过建立预警机制,便于企业结合现有的数据信息,对未来的贸易发展趋势以及潜在风险进行预测,同时企业也可对风险进行全面的分析归纳,如此便可在一定程度上降低风险系数,保证了企业生产活动与贸易活动的安全性与可靠性。

3.3 提升技术水平,增加贸易保障

在当今社会,科技是第一生产力,在石油化工

产品的国内贸易风险应对过程中,应着重提高技术水平。

通过技术的更新发展,达到有效减少企业生产成本的目,而且可以促进产品的革新,让石油化工产品的市场结构更加丰富。企业需要在科技研发以及技术人才方面加大投入力度,促进企业的经营转型。同时,技术水平的提升可以让产品性能与质量更上一个台阶,这也在无形之中提升了企业市场竞争力,不仅可以获得更多经济效益,如果可以利用技术手段实现生产结余物料的再利用,也可以在一定程度上增加产品附加值,有助于企业实现利益最大化,树立良好的社会形象。可以说,技术研发与应用让拓展了企业的发展思路,让企业具备显著核心竞争力的同时,也为更好地应对产品贸易风险提供了必要的技术保障。

3.4 拓展销售渠道,增强销售能力

对于石油化工企业自身来说,实现稳健可持续发展、提升经济效益的首要途径,就是对产品的销售渠道进行拓展,实现多元化方式的销售。具体到实践中,企业可立足于现有销售渠道以及市场经营机制,对其展开多维度深层次的研究,探索出其他切实可行的销售路径,以便于增强去企业的产品销售实力。

另外,对各大产品销售点加大管理力度,完善企业产品的对应供应链,既可通过增设零售网点的方式来拓展销售渠道,也可以引入承包管理、委托管理、控股管理等多种方式来吸引社会资源,快速提高产品销售量。

最后,积极引入线上销售渠道,通过线上与线下销售的协同进行,占领更多市场,让两种销售模式实现优势互补,拓展企业的生存空间,通过网络渠道快速获取客户。当企业产品获得一定知名度后,线上销售也可以发挥导流的作用,但是不论如何对于增强企业销售能力均是起到不可忽视的作用。

3.5 建立战略储备,占据贸易主导

石油资源分布非常不均匀,基于此项原因,石油化工企业需要通过渠道开拓的方式,做好石油战略储备的工作。在石油化工贸易市场中,其价格在周期内会呈现出波动趋势,所以在储备石油的过程中,需要对此种价格波动展开系统性分析,探索其中存在的规律。尽量保证在石油价格相对低点的时候购入,或者采取分阶段购入的方式有效控制整体成本。另外,因为政治、战争等因素也会对石油生

产区域带来不同程度的影响,所以我国石油化工企业可考虑与多个国家建立战略合作关系,这样才能保证面对激烈市场竞争时占据贸易主导地位。

3.6 提升竞争实力,拓展发展空间

在当前的贸易大环境下,石油化工企业应该着重提高自身的市场竞争力,如此才能更好地保障经济效益的稳定增长。石油化工企业虽以本土为基础,但其最终的目的是要跻身国际市场,最大程度拓展发展的空间。所以,石油化工企业要积极提升自身的国际化发展思路,站在客观的角度合理评估企业的现有资源,使之能够与国际相接轨。此外,石油化工企业在参与国际贸易的过程中,不能固步自封,要逐步扩大自身的业务领域,也就是说既要重视成品油的进口贸易,也要适当参与到国际石油的勘探与开发当中,此种做法既可以帮助国内市场缓解局面,又可以增强企业的国际竞争力,逐步实现可持续稳健的发展目标。

4 结束语

综上所述,在目前的形势下,我国石油化工业在开展国内贸易活动的过程中人面临着许多风险,相关管理人员对此要给予足够的重视,为有效应对石油化工产业国内贸易的风险,首先需要树立风险意识,然后建立相应的预警机制,并不断提升技术水平,拓展石油化工产品的销售渠道。此外,为了能够在国内贸易市场中占据优势,企业还需根据实际情况建立石油的战略储备,不断提升自身的竞争实力,使发展空间得到进一步拓展。通过以上对策,能够让企业逐步向自身稳健可持续的发展目标靠拢。

参考文献:

- [1] 孙泽生,王耀青,胡传海.“一带一路”主要国家石化产业贸易竞争力分析[J].国际石油经济,2017,25(1):8.
- [2] 李文骥,赖云.茂名石化公司首次开展贸易交接计量风险评估工作[J].中国计量,2018(9):1.
- [3] 王婷.风险管控下的石油安全管理[J].中国化工贸易,2019,011(033):43.
- [4] 陈小樱.贸易公司内部控制应用研究——以石油化工行业为例[D].北京:首都经济贸易大学,2012.
- [5] 贾璧源.探析石油化工产品的网络市场营销[J].中国化工贸易,2017,9(001):3.

作者简介:

李志刚(1987-),男,汉族,大学本科,研究方向:化学工程与工艺。