

雪球访谈

从业人员聊中石化营销网络重估价值

03月12日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



MR_强_RIGHT

访谈简介

\$中国石化(SH600028)\$2月份公告称董事会审议并一致通过了《启动中国石化销售业务重组、引入社会和民营资本实现混合所有制经营的议案》，此公告一出引发了投资者的关注，有报告提到中石化将迎来资产重估，称中石化成品油销售板块近年来的EBIT一直维持在400-450亿之间，即便按照10倍PE估值，成品油销售板块就值4000亿的市值规模。

据行业数据显示，中国油品销售市场目前也是外资巨头们积极布局的重点市场，目前BP、埃克森美孚、壳牌、道达尔等国际公司已先后进入中国成品油零售市场，在华合资加油站已超过3800座，并正在向内陆拓展。此外，沙特阿美、挪威石油公司也在积极布局中国市场。从行业发展角度看，以美国为例，目前90%以上的加油站开展了非油品业务，平均毛利在30%左右。由于油品市场竞争激烈，毛利微薄，加油站经营油品成为吸引顾客的手段，非油品业务才是加油站赢利的主要来源，其毛利贡献约占加油站毛利的60%左右。

那么，目前中国油品销售领域的行业格局如何？对于民营资本而言，进入油品销售领域是否是好的选择？中石化引进民营资本后，在效率及盈利能力角度上提升的空间有多大？报告中提到的中石化油品销售版块的资产重估前景规模有多大？雪球邀请从事国内加油站租赁及收购中化石油油品销售部油站开发专员@MR_强_RIGHT做客雪球访谈，聊聊中石化成品油营销网络重估价值这一话题，欢迎围观提问。

访谈时间：3月12日15:00–16:00

访谈延伸：

无消息，不群组，没聊完的咱到群组去聊。中国石化讨论群组，欢迎持有中国石化或者石化转债投资者加入：<http://xueqiu.com/g/9853406685>

[（进入雪球查看访谈）](#)

本次访谈相关股票：中国石化(SH600028)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] 格雷饿姆：

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：你之前提到中石化的零售端遍地黄金 这个能否详细解释一下

[答] MR_强_RIGHT：

这两年是整个成品油市场终端为王的两年，油品毛利高企，加油车辆每年暴涨，中石化3万座加油站那必定是遍地黄金啊，即便是之前两大不怎么重视的便利店，目前都给两大带来财源滚滚。

[问] 伊布拉希莫维奇：

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：中石化跌了很多，不重估了？嘉宾能不能聊聊目前下游分销领域目前民企以及外资的投资情况 谢谢

[答] MR_强_RIGHT：

第一个问题不了解内情。分销领域民资还是挺强劲的，但外资较薄弱。零售领域现在也算通过合资遍地开花，中化道达尔、中油碧辟、中石化壳牌、延长壳牌、加德士、中森美在局部市场还是赚的盆满钵满的

[问] InStock：

对[@MR_强_RIGHT](#) 说：请问 目前你看好油改行情吗，看好中石化吗？

[答] MR_强_RIGHT：

油改行情利好成品油零售领域，不利于分销领域。我觉得中石化的加油站是一片未充分挖掘的金矿，但我对国企能够充分挖掘零售内涵、充分做好零售，不看好

[问] 慢慢滚血球：

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：现在大家看中的是中石化改制之后带来的盈利能力的提升，您认为目前国内零售端可以改善或者提高效率的空间有多大？零售端盈利能力与油价的关系很大吧

[答] MR_强_RIGHT：

改善提高效率空间无限，只是让国企这些官老爷做，不一定能做好。零售的盈利能力

跟油价关系息息相关

[问] madliu:

对@MR_强_RIGHT 说:主营批发和零售的价差, 请问还会变大吗? 我觉得现在的价差已经到顶了。

[答] MR_强_RIGHT:

这个其实我也判断不了, 目前的价差确实非常高, 但这部分油品主要来源于山东地炼, 中石化中石油的油品其实价差并不高, 如果用两大的油品, 现在很多加油站是赚不了什么钱的

[问] madliu:

对@MR_强_RIGHT 说:主营批发和零售的价差, 请问还会变大吗? 我觉得现在的价差已经到顶了。

[答] MR_强_RIGHT:

回复@madliu: 第一进展没那么快, 山东的地炼也可以升级的, 反正山东地炼每年巨亏, 多花点钱升级一下装置也不算个事, 地方政府、地方银行会配套好的//

@madliu:回复@MR_强_RIGHT:另外, 油品如果升级到欧五标准, 估计山东的地炼要全军覆没, 那时候就只能去三桶油采购了?



[问] 葱小悦:

关于\$中国石化(SH600028)\$, 对@MR_强_RIGHT 说: 请问, 混合所有制开展中, 你们觉得最困难的是什么? 是思维禁锢么?

[答] MR_强_RIGHT:

第一我不是中石化的, 我并不了解中国石化混合制开展情况。国企的官本位制这几年不是在消亡, 而是越来越严重。官员们前怕狼后怕虎的, 怎么可能不思维禁锢

[问] 百年孤独:

关于\$中国石化(SH600028)\$, 对@MR_强_RIGHT 说: 有没有现实一点的投资案例, 让我可以参考一下下游这块的业务到底值多少钱? 或者谈谈你经历的案例

[答] MR_强_RIGHT:

根据销量，收购一个加油站吨油投资成本基本在170万元/吨，也就是日销量10吨的加油站，资本化总投资在1700万元。目前是这样，现在这个市场被炒的太高啦

[问] 溜达:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：您估计中石化的3万座加油站的正常盈利水平在多少钱？从产业资本看，如果单独打包出来能值多少钱？

[答] MR_强_RIGHT:

粗略估计在500亿左右，因为中石化必须卖中石化自己炼厂的油，外采的油占比并不高，如果是外采的油利润会比较高。单独打包出来我估计在4400亿左右，这只是粗略估算。但考虑到打包项目溢价比较高，这个估计能到6000亿，并未详细核算，只是粗略估计

[问] 百年孤独:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：有没有现实一点的投资案例，让我可以参考一下下游这块的业务到底值多少钱？或者谈谈你经历的案例

[答] MR_强_RIGHT:

回复[@madliu](#): 土地成本太高啦，证照审批，现在其实是牵一发而动全身，攻下主要的环节，其他都简单//[@madliu](#):回复[@MR_强_RIGHT](#):现在的主要问题是土地成本太高，另外证照审批过程都是资本与权力混合



[问] 香草子:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：请问中石化在推行混合所有制的时候，向沃尔玛这样的零售巨头定向增发，管理层中引入沃尔玛这一类零售巨头，进而全面导入沃尔玛的供应商体系和物流系统的可能性高吗？

[答] MR_强_RIGHT:

回复[@香草子](#): 是的 采用中央仓，重发挖掘便利店潜力，空间无限大//[@香草子](#):回复[@MR_强_RIGHT](#):中石化连锁店的商品价格（饮料、食品），普遍比外面的贵一截。这个有很大的降价空间。

[问] 百年孤独:

关于\$中国石化(SH600028)\$, 对@MR_强_RIGHT 说: 有没有现实一点的投资案例, 让我可以参考一下下游这块的业务到底值多少钱? 或者谈谈你经历的案例

[答] MR_强_RIGHT:

回复@何晨之声: 所以我说加油站市场现在被炒的很够, 这5年翻了一番啊//@何晨

之声: 回复@MR_强_RIGHT: 哇, 如果都按这个价格这样的话那中石化的加油站的总价值甚至都快到目前的市值了

[问] 百年孤独:

关于\$中国石化(SH600028)\$, 对@MR_强_RIGHT 说: 有没有现实一点的投资案例, 让我可以参考一下下游这块的业务到底值多少钱? 或者谈谈你经历的案例

[答] MR_强_RIGHT:

回复@书虫儿: 预期租赁12%, 收购11%, 实际上的话, 哎, 市场太疯狂啦, 不亚于楼市啊//@书虫儿: 回复@MR_强_RIGHT: 1700万 对应的预期投资回报率大概是什么水平

[问] fapen:

关于\$中国石化(SH600028)\$, 对@MR_强_RIGHT 说: 您好! 为什么加油站的便利店盈利也很好呢? 我感觉市区加油站便利店的销售一般啊。还有就是现在加油站的转让费那么高, 能赚回来吗? 还是和店铺顶手费一样, 以后通过顶手费的上涨赚钱? 谢谢!

[答] MR_强_RIGHT:

加油站在广东市场也有顶手费的。便利店, 你想啊, 3万座加油站的便利店, 那中石化将有中国最大的便利店网络, 还有中国最具购买力的客户群, 盈利好好做, 潜力无限大。现在城区的加油站由于毛利高, 还是可以赚回来, 过路站就算了, 做一个赔一个, 农村站国企都不想做, 那些以为加油站都可以赚大钱的民企还在做

[问] tyshboby:

对@MR_强_RIGHT 说: 请教一下, 现在投建一个加油站的大致流程是什么? 跟中石化合资, 与民营资本自己建相比, 有何优势? (除了油品供应更有保障之外) 另

外，如何看待未来这一领域可能存在的竞争加剧？谢谢！

[答] MR_强_RIGHT:

租赁比较简答，收购现成站也比较简单，新建站比较复杂，没个2、3年弄不下来（这都是快的），大致流程为先有规划布点、落实土地（土地收储啥的）、土地定向招拍挂（土地最好是加油站用途）、建站（前提有施工许可啥的）、消防验收等、办两证、办其他证、开业。你本身有两证办迁建比较快，如果没有两证，完全新建，太难了，所以你可以先买个两证（成品油经营许可证、危险化学品经营许可证）

[问] 书虫儿:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对@MR_强_RIGHT 说：下游这块有没有可能完全对外资和民营开放？从你了解的情况看，这些门店都是中石化自有土地还是租赁的？

[答] MR_强_RIGHT:

估计是一半一半吧，我对中石化全国的油站也没很深了解。相比其他来说，下游其实一直比较开放。我觉得将来会完全放开，现在基本算是完全放开啦，外企还有数量的限制，但通过合资基本可避免

[问] 何晨之声:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对@MR_强_RIGHT 说：中石化的油贵主要是成本高还是油的品质高呢？油品升级到国五后，是不是别的渠道来的油价格也要上调？

[答] MR_强_RIGHT:

江苏好像是品质升价格不升，导致圈内亚历山大。中石化的油品质比较高吧，它的成本并没有很高，各个板块都得赚点钱吧

[问] 左一步右一步:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对@MR_强_RIGHT 说：中石化的炼油业务引入民资，你认为什么样的民资更有兴趣去参股呢？就你所掌握的资料来看，化工行业的大企业有没有兴趣向其上游的炼化业务渗透？

[答] MR_强_RIGHT:

炼化现在来看是个完全烧钱的买卖，而且中国现在炼力产能完全过剩，在建、改建的

大炼厂实在太多了，不鼓励去炼厂那啊 最后一个问题，我不了解

[问] 刘512:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：中石化的油站有多少是租的，多少是自己的

[答] MR_强_RIGHT:

这个我不了解，不好意思，但中石化的自由站相对还是比较高的，而且获取成本都比较低

[问] 溜达:

关于[\\$中国石化\(SH600028\)\\$](#)，对[@MR_强_RIGHT](#) 说：如果按照4000亿的整体估值，什么体量的选手可以参股啊？哪些海外巨头有可能性啊？

[答] MR_强_RIGHT:

道达尔就算了，那个蠢货，效率低下。壳牌啊（这个在中国站还是比较多的，发展的很迅速，手段很灵活）。美孚啊、阿美这个跟中石化本身在福建就是合资的，赚的盆满钵满，一切皆有可能

（完）

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里