

华东油脂需求调研

调研报告

近两年海外油脂需求端的主要矛盾是工业需求异军突起，改变了海外油脂的供需格局，未来两年海外油脂工业需求仍处于扩张周期内。而国内方面，随着疫情重新放开之后，市场普遍期待油脂行业复苏，4月24日~28日，国投安信期货一行人深入华东市场，调研油脂市场工业需求和食用需求情况，以下是相关的调研信息。

企业 1

1. 食用油看边际需求，这次疫情之后棕榈油报复性需求没有想象好。主要表现是棕榈油在食品端需求不如去年第一季度。去年方便面需求好。今年方便面饼干需求差，膨化类休闲类食品好一些。今年饲料行业不用棕榈油，而去年饲料行业在用棕榈油。
2. 棕榈油行业货权集中，6月底，如果没有新进口，库存可能到35~40万吨。
3. 进口方面，5-6月目前没有机会进口。进口量看，目前买船4月9.9万吨，5月7.5万吨，6月7.8万吨。从供给端看，还需要看看4-5月增产情况，3月看增产没有达到预期。怕4-5月增产不及预期。6月份本来增产比较多，就怕一下增不起来。2020年就出来这个情况。
4. 从海关数据能看到3月份表观消费51万吨，数据表现是好的。5月不会太差，主要是疫情过后餐饮的作用。
5. 04年和08年大洗牌贸易商给洗没了，现在库存在港口码头工厂手里，贸易商有头寸，没有库存。
6. 棕榈油精炼损耗1个点，7000元/吨的棕榈油，损耗费用70元/吨，分提成本50元。蒸汽、水电、白土、人工等，几十到上百的费用，所以分提精炼损耗合计成本一般在200-250元/吨；18到10度，每升高一度，每吨成本要50元，要400元/吨。工厂这边以生产24度为主。
7. 起酥油正常是去食品厂，去年销售到火锅厂。今年牛油便宜，所以火锅这块流入少了。起酥油没有关税。52度关税2%，24度关税9%，起酥油关税0%。起酥油，去年替代24度，流入食品。也流入化工行业。去年24度更缺了，叠加去年生柴消费好，并且起酥油比工棕还便宜。理论上起酥比棕榈贵。起酥油进口21/22进口140万吨，再上一年96万吨。
8. 包装油总体消费没有预期好。中包装油大豆油占比70%，棕榈油占比20%，菜油占比10%，不进行调和。华东也不用茶多酚。
9. 菜油去年标准改了，四菜变三菜。这边用二菜。区域看华东菜油餐饮中用得很少。菜油会掺三豆。西北那边会掺棉油。一级菜这边卖的不好，主要淮阳菜系清淡。
10. 食品厂开工非常不好，中包装一直没有利润。亏100多元/吨，正常情况是亏100多元/吨。中包装配方没变。苏果菜油销售不动。需求不好。餐饮这块消费小部分是街头小店，大头是中高端餐饮。小店从网上采购。小店从贸易商手里拿货。南京经销商整体想法是不建立库存，因为送货方便，直接来库房拉货就行。
11. 分装小厂占中包装比例没有几个了。
12. 基差市场定。货都在工厂手里放了。4月底~5月不接交割的话500-550元/吨，进入5月底-6月初基差更好。
13. 川渝小鱼牛肉小零食往年用菜油。去年用豆油，今年用菜油。
14. 今年食品加工有量的变化，能开工就好。样本点1，原来一个月用300箱食用油，现在50箱都不到。样本点2店内一天用2箱，现在一个月5箱，店里把很多产品去掉了，并且部分产品是现在买回来去卖，自己不做产品。

企业 2

1. 52 硬脂温度要求高，很少用，主要用 24 度和 33 度。
2. 欧洲 ucome 卖不动。一般冬天发货等来年春夏销售。ucome 夏季是需求旺季。uco 双倍计价。
3. hvo 可以用在零下 5 度，零下 15 度，最好的品种零下 30 度也完全可以使用。国内都在倾向进行 hvo 调整。
4. 为什么美国出 ucome 去德国。因为欧洲成本高，天然气等生产成本低。不开工固定亏，开工亏更多。美国出口比欧洲加工还便宜。
5. 欧洲柴油消费能力下降。比如欧洲国家西班牙，出行消费在降低了，举例的话，目前家里 1 辆车加油，之前家里有 3 辆车加油。
6. 欧洲储罐里面有 20-30 万吨 uco 没有生产。库存压力很大。如果欧洲经济复苏，先得消化原来的库存。
7. 欧洲生柴成本构成中，生产成本和损耗占 15%。
8. 中国退税问题，uco 出口退税，ucome 不退。欧洲补贴政策每个国家不一样，欧洲两部分补贴，销售和生柴补贴。碳排放最终消费企业拿补贴。
9. 欧洲新上系统去监管来源，ISCC 认证很简单，会追溯来源。欧洲大厂对 ISCC 认证不满 3 年的话，不买你的货。证书费用大致在 3-5 万元/年。
10. 欧洲订单提前一个季度，今年没有订单。以前每个月 1w 吨，现在 3000-5000 吨订单。
11. 欧洲掺混比率是固定值。17 年添加 5%，后来 7%，现在是 9%。
12. uco 出口不出去，消耗不掉。今年有可能同比减 1/4 出口量。

企业 3

1. 泔水油比地沟油贵 300-500 元/吨。
2. 贸易量之前同期能做到 2 万吨，今年也就 4-5 千吨，贸易量也在下降，欧洲需求不行。
3. 欧洲订单一般提前一个月订。
4. 泔水油带票 6400 元/吨，目前稳定。前一段 3 月初跌太凶，不过低价时间很短，带票华南 5000 元/吨，地沟油 4100 元/吨。
5. 生柴企业 uco 也出口，也用于生产生物柴油。目前生柴企业也参与 uco 贸易占比大了，跟贸易商基本平分市场份额。
6. sicc 认证，必须是餐厨收回来。出口欧洲需要证书。
7. 欧洲那边需求不行，库存高，欧盟经济差，出口利润非常低。

企业 4

1. 主要做硬脂酸，原材料为工棕，有时候用 33 度、24 度、PFAD、偶尔用牛羊油。工艺技术方面可以改线，这样用油范围广，不过行业经验还是用工棕比较好。改线需要考虑成本。
2. 硬脂酸制造工艺是加氢水碱蒸馏工艺。下游需求是橡胶制品轮胎、pvc 稳定剂、食品（单甘酯）添加剂。最大用途是 pvc，占到 60-70%。
3. 国内硬脂酸产量 200 万吨。国外大概需求硬脂酸 1000 万吨。
4. 这个行业之前也很稳定，行业本来利润可以。现在含副产品也是亏损，这种状况很少。
5. 原料从种植园进口，直接从印尼买。3 月份印尼树产量还不错，1 季度下雨好。东南亚卖货意愿控价，比较团结。可以看到库存很高，但是不愿意卖。
6. 2 月份工棕贴水 1000 多，反应工棕压力大，2-3 月底工棕压力大主要是需求不行。
7. 下游订单来看，2-3 月份单子就不好，5 月份也不行。。
8. 甘油也是生柴产品，uco-ucome 产生 10%粗甘油，去精炼厂做精甘油。甘油在疫情期价销售较好，现在不好卖。需求差，进口冲击也大（印尼的生柴副产品），另外国内也有竞争，主要国内生柴产量也在提升，副产品也增加。甘油下游的环氧树脂需求差（用途是地产、船舶和发电领域）。甘油价格高的时候 14000-15000 元/吨，目前 4000 元/吨。

9. 国内 100%满开工率情况下，一年产 180 万吨硬脂酸，目前硬脂酸需求量国内一年 120 万吨，目前需求萎缩预计是在 30%，预计一年需求 70-80 万吨硬脂酸。
10. 1 吨工棕，硬脂酸产 0.9 吨，甘油 0.1 吨，1500 元/吨费用（成本包含水蒸气人工折旧），低于 1500 元/吨就亏，现在负 300 元/吨。开工 5 成，以前 100%开工还无法满足市场需求。
11. 印尼 b35 是毛油精炼一下，不做分提，用的是 33 度，做生物柴油用。印尼设备不如中国，中国可以用毛油，印尼用精炼油。化工厂做设备起初就会设计用什么原料。
12. 印尼人工便宜点，几百元/月。印尼工厂出口全世界都有。其中有产品出口去美国，仍然面临高税，需要 40%关税出口美国。

企业 5

- 1、生柴到欧洲订单很少，比去年低 50%上下。除了欧洲严查资质外，主要是自身需求不好。
- 2、肥皂需求都不大，缩量。需求不好从今年 3 月初开始的。肥皂行业最近能起来点，只能说从买货意愿比较强。
- 3、如果 18 度需求好起来，分提起来的话，24 度去库很快。华东库存降的很快，这个量很难撑一个半月。
- 4、方便面为首的粮油制品需求下降很快，中小型食品厂停工/半停工很多，食品行业山东一带小型厂食品厂都关了不少。方便面厂的需求甚至同比用量一半都不到。食品企业需求不好，销售不好。方便面不好卖，样本点一个月 300 吨，现在 3 个月 300 吨。
- 5、东营二代能不能起来，需要看下五一节后。生柴联盟 5 月下旬。只要一开机，地沟油就不够用。已经建好了，产能是百万吨左右。但是现在也没啥利润，想开起来也难。目前生柴订单一代还行，二代不行。
- 6、牛油佛灯油等需求也不好，牛油厂 3 月下旬需求就差了。佛灯油需求也不行，样本点一家工厂之前一天 100 吨，现在一天 60 吨。牛油需求比较差（牛油比较贵，纯牛油 1 万多/吨），火锅底料需求不好。
- 7、工业级棕油比食用级便宜 50-100 元/吨，起酥酸价 0.1 以内，工业级酸价 0.6 以上。

企业 6

- 1、环氧大豆油是主要方向。原料是食用级大豆油。需要一级大豆油，三豆四豆用不了，需要脱胶脱色。对指标敏感，主要指标是酸价碘值。产品替代石油化工产品。坚持以大豆油为原料。棕榈油菜油还不用。
- 2、节奏上，随订单而采购，基本不囤积原料，产品下游是即期订单，长单少。环氧大豆油的主要竞争对手是石油基产品，如果原油价格上涨，对他们的产品销售有利。用大豆油做得产品，是真正的无害，比石油基产品要好，用途电线电缆、电子机板，皮革，压延膜、地板材料，医用粒。
- 3、下游需求感觉下滑，pvc 行业出口受影响。欧洲的订单从俄乌战争开始后，就明显下降。大的企业尤其华南那边，生产线往东南亚转移了，尤其是转到越南。国内留下内循环需求，出口转移了。
- 4、国内需求在逐步萎缩，但是出口订单在增加，主要是下游相关行业的生产线在向外转移，很多华南的厂子都外迁到东南亚，于是相关的原料需求也从国内转移到了海外。虽然国内向国外是转移，但实际上总量还是下降的，国内降的多。下游需求不好，目前开机起不来，需要大的经济刺激，才能推动下游需求起来。

企业 7

- 1、散油市场在缩小规模，以前做灌装的，现在大都不干了，转为直接买中包装发给其客户。未来中包装会越来越多，进一步挤占散油份额。余下的散油市场也是趋向于随用随买。散油包装化，华东这边到乡镇都可以买到包装油。包装油不是直接到小饭馆，去的是粮油批发市场，然后进社区小店进行配送。
- 2、中包装和小包装，并不是以包装容量来区分的，应该是按照销售对象来分。小包装针对家庭个人客户，供应商超和电商。中包装给生产经营户，目前主要是餐饮、食品和出口。小包装 1-3 月份销售略降。中包装 1-3 月销售不错，同比增 2-3 成，前 3 个月还可以。主要是餐饮这一段表现可以。4 月份没有前面 3 个月好。渠道很空。中包装刚需为主，终端不缺不买，随用随买。
- 3、渠道库存是很模糊的，对于贸易商，现货库存的意义可能还不如头寸库存。流通渠道、批发市场、经销商库存也会变，他们也不愿意多买。流通渠道库存很低。经销商不怎么备库存，都在工厂，主要是持有头寸。

- 4、中包装经销商粮油店，拿货很灵活，频次明显变高了。散油拉走灌装的不确定性相对就更大。包装油渠道库存很空，基本都是按照刚需买货，不囤货。过去两年疫情下，电商发展非常快，取代了很多粮油市场和粮油店的作用，而且电商多少也会保持一定库存。但今年这块下降较快。
- 5、菜油目前掺混很少，一菜刚需消费也不算多，反而是二菜三菜有特定需求。
- 6、越高档酒店对油关注少，占成本非常少，占比 3-5%。

企业 8

- 1、如果 5 月和 6 月棕油产地产量正常，则比较看空棕油。 近期市场弱，主要还是需求不好，产量并不高。供应上，棕油没压力，但是其他的油种比如菜油和葵油增加较多。
- 2、俄罗斯葵油到东北才 7200 元/吨，其他油当然有压力。
- 3、棕油应该到 7500 元/吨之下下去保持竞争力。如果跌多了，还是可以买点。
- 4、虽然国内食用需求回暖了，但还是承接不住供应。
- 5、从长期趋势看，消费上食用油方面比较稳定，没有炒作空间，只有靠生柴来实现增量。
- 6、油化工上边，氢化油会挤占硬脂的空间，因为印尼的出口税更利于出口氢化油。

企业 9

- 1、餐饮商家对牌子要求不高。 对于大厂，包装油还是有利润的，只是各种核算方法不同。 也出现过中小包装油倒挂的情况（小包装更便宜），会有短暂的中包装需求去采购小包装。
- 2、生柴和油化工方面需求是下降很快。去年 UCO 出口 180 万吨，但今年同期降一半还多，欧洲经济差，柴油消费少，生柴价格相对过高，还亏损。生柴和原料库存都高。今年曾经出现一波跳涨，主要是船期临近，为了凑船才提价（3 月份时候 UCO 从 6000 元/吨涨到 6500 元/吨）。一季度订单可能还算可以，后面更差。
- 3、现在经济和地产还未恢复起来，PVC 需求少，硬脂酸和环氧也有较大下降。
- 4、华东这块人口流动性人员减少对餐饮影响大。之前靠外来人口支撑，现在人口流失，对需求影响大。
- 5、生柴一季度出口可以，很有可能反映去年的订单。2-3 季度会很差。生柴订单有的提前一个月有的时候提前一个季度。

企业 10

- 1、环氧大豆油下游需求不好。
- 2、目前生柴出口订单不好，主要在执行老的订单。老订单能执行到 2 季度。所以 3 季度之后还需要看具体的情况。
- 3、目前执行的生柴订单主要是一代产能的订单。
- 4、企业产能在扩张，二代的项目预计 2024 年底~2025 年初上线，产能在 50 万吨。
- 5、原料方面目前主要是 UCO, 新的产能在技术方面也在考虑扩充的更多的原料渠道。

吴小明 期货投资咨询证号：Z0015853

【免责声明】

本研究报告由国投安信期货有限公司撰写, 研究报告中所提供的信息仅供参考。报告根据国际和行业通行的准则, 以合法渠道获得这些信息, 尽可能保证可靠、准确和完整, 但并不保证报告所述信息的准确性和完整性。本报告不能作为投资研究决策的依据, 不能作为道义的、责任的和法律的依据或者凭证, 无论是否已经明示或者暗示。国投安信期货有限公司将随时补充、更正和修订有关信息, 但不保证及时发布。对于本报告所提供信息所导致的任何直接的或者间接的投资盈亏后果不承担任何责任。

本报告版权仅为国投安信期货有限公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用发布，需注明出处为国投安信期货有限公司，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。国投安信期货有限公司对于本免责声明条款具有修改权和最终解释权。