

二零零一年七月十七日

會議參考文件

## 立法會經濟事務委員會 主要燃料零售／批發價

### 引言

本文件旨在告知委員我們就油公司在二零零零年零售無鉛汽油和車用柴油；以及批發瓶裝石油氣所作的成本與利潤分析結果。

### 背景

2. 去年，我們曾對油公司一九九九年的營運成本和利潤，以及一九九八和一九九九年其香港整體業務的盈利水平進行分析。有關的分析結果已於二零零零年六月九日向委員交待。

3. 今年，四家油公司為我們的分析工作提供了資料<sup>(1)</sup>。一如以往，他們強調這些資料乃關乎公司權益的商業敏感資料。為使資料保持機密而又同時讓公眾更清楚了解油公司的成本結構、價格取向和盈利水平，油公司同意我們以綜合、比較和不透露個別資料來源的方式來陳述他們的資料。

4. 下文各段所提及的二零零零年每公升無鉛汽油和車用柴油以及每公斤瓶裝石油氣的平均零售／批發價、成本和利潤，是指提供資料公司的加權平均數字。至於一九九八和一九九九年的數字，則分別為五家公司其中三家及四家的加權平均數字。因此，在比較該三年的單位數字時應該顧及這一點。為劃一起見，個別回交資料中的一些數據已稍作重新分類。

---

<sup>(1)</sup> 四家而非五家公司，因為有兩家公司已於一九九九年年底合併。另外，其中一家公司只提供有關無鉛汽油和車用柴油的資料。

## 無鉛汽油和車用柴油

### 平均零售價的組成部分

- 1 5. 加油站所收取的平均零售價或油站價格的組成部分大致可分為三個類別 — 政府稅項、成本和利潤。有關組成部分的資料詳載於附件 1。

#### 政府稅項

6. 無鉛汽油的稅率自一九九七年三月以來主要維持於每公升 6.06 元的水平，而二零零零年一般車用柴油的稅率則為每公升 2.00 元。超低含硫量柴油(超低硫柴油)的優惠稅率自二零零零年七月推出以來，一直維持在每公升 1.11 元的水平（而這優惠稅率將於二零零二年四月一日完結）。

7. 在無鉛汽油方面，政府稅項在一九九八、一九九九和二零零零年分別佔平均零售價的 61%、60% 和 57%；在車用柴油(包括普通柴油和超低硫柴油)方面，政府稅項在一九九八、一九九九和二零零零年分別佔平均零售價的 40%、35% 和 26%。政府稅項在二零零零年車用柴油零售價中所佔的百分比比較低，是因當局對超低硫柴油實施優惠稅率所致。普通柴油和超低硫柴油同樣歸入車用柴油類別，是由於大部份油公司表示未能為是次分析工作分開提供有關普通柴油與超低硫柴油的數據。

#### 成本

8. 成本可分為變動成本和固定成本。變動成本可直接受每公升石油產品的銷量影響，例如進口成本；代理佣金；車隊折扣、折扣卡、優惠券和折扣優惠(折扣)；贈品等。固定成本則不會直接受每公升石油產品的銷量影響。無論銷量多寡，固定成本一般都是必需的開支，例如地價和租金。

9. 無鉛汽油和車用柴油的主要成本項目計有進口成本、代理佣金與促銷成本、加油站地價和租金，其中以進口成本較易波動。

#### 利潤

10. 平均零售價扣除政府稅項和各項成本後的餘額就是利潤。

## 組成部分的分項數字

- 2,3 11. 附件 2 和 3 所載兩個圖表顯示一九九八至二零零零年每公升無鉛汽油和車用柴油平均零售價組成部分的大致分項數字、油公司提供的主要組成部分最高和最低單位成本之間的差距，以及一九九八至二零零零年各主要組成部分平均單位成本每年的相對變動。

## 成本變動和這些變動對零售價與利潤的影響

### 進口成本

12. 在二零零零年，由於世界燃油價格上升，無鉛汽油和車用柴油的進口價也大幅提升。根據政府統計處編製的二零零零年進口統計數字，年初無鉛汽油和輕質柴油(超低硫柴油除外)的每月平均進口價分別為每公升 1.57 元和 1.37 元，到了年底則分別上升至每公升 1.92 元和 1.55 元。年內，無鉛汽油每月平均進口價由每公升 1.57 元至 2.21 元不等，而一九九九年則每公升介乎 0.83 元與 1.47 元之間。二零零零年，輕質柴油(超低硫柴油除外)每月平均進口價由每公升 1.37 元至 2.05 元不等，而一九九九年則介乎每公升 0.69 元與 1.27 元之間。在二零零零年七月，超低硫柴油的平均進口價為每公升 2.08 元，到了年底則為每公升 1.76 元；二零零零年七月至十二月底的平均進口價由每公升 1.76 元至 2.53 元不等。

13. 根據油公司所提供的資料，與一九九九年相比，油公司在二零零零年的無鉛汽油和車用柴油平均進口成本每公升分別上升 0.62 元和 0.84 元，即分別增至每公升 1.81 元和 1.87 元。

### 營運成本

- 1,2,3 14. 營運成本是指附件 1、2 和 3 所述的代理佣金和促銷成本、加油站地價和租金，以及其他成本。

15. 油公司表示他們在二零零零年推行了減省成本計劃。與一九九九年相比，油公司二零零零年無鉛汽油和車用柴油平均營運成本每公升分別下降 0.48 元和 0.15 元。無鉛汽油營運成本下降，主要是由於折扣、贈品和其他成本均有所下降，而車用柴油方面則主要由於其他成本下降所致。平均營運成本整體下降意味著油公司的營運效率有所提升。

## 零售價

16. 同期，無鉛汽油的平均零售價(不包括政府稅項)每公升增至 4.64 元，即每公升增加 0.57 元，而車用柴油的平均零售價(不包括政府稅項)則每公升增至 4.57 元，即每公升增加 0.86 元。平均零售價的調整幅度看來與兩種產品的平均進口成本升幅大致相約(見第 13 段)。

## 利潤

17. 二零零零年，無鉛汽油的平均稅前利潤每公升增至 0.74 元，即每公升增加 0.43 元，而車用柴油的平均稅前利潤則每公升增至 0.29 元，即每公升增加 0.17 元。基於第 13 和第 16 段所述情況，平均零售價的增幅似乎與平均進口成本的升幅大致相約；平均利潤有所增加，究其原因，可能是由於銷量上升(無鉛汽油銷量增加 6%，而車用柴油則增加 10%)使到單位固定成本下降，以及平均營運成本下降(見第 15 段)所致。

## 油公司的成本結構和利潤

### 2.3

18. 從油公司提供的最高和最低單位成本之間的差距顯示(見附件 2 和 3)，各油公司的成本結構存在固有的差異。舉例來說，由於各油公司的加油站用地的已用年期不盡相同，故加油站地價與租金方面的單位成本亦有差異。代理佣金和促銷成本方面的差異，意味著不同油公司或已推出不同市場策略爭取市場佔有率。進口成本及其他成本的差異，則可能顯示油公司的規模經濟效益和運作效率各有不同。油公司之間的利潤出現差距，可能是由於成本結構的差異所致。

19. 二零零零年，無鉛汽油和車用柴油的稅前利潤分別佔平均零售價(包括政府稅項)的 7% 和 5%(一九九八年分別佔 3% 和 4%；一九九九年則分別佔 3% 和 2%)；無鉛汽油和車用柴油的稅前利潤分別佔平均零售價(不包括政府稅項)的 16% 和 6%(一九九八年分別佔 9% 和 7%；一九九九年則分別佔 8% 和 3%)。

20. 二零零零年，無鉛汽油和車用柴油的稅後利潤分別佔平均零售價(包括政府稅項)的 6% 和 4%(一九九八年兩者同樣佔 3%；一九九九年則分別佔 3% 和 2%)；無鉛汽油和車用柴油的稅後利潤分別佔平均零售價(不包括政府稅項)的 14% 和 5%(一九九八年分別佔 7% 和 4%；一九九九年則分別佔 6% 和 3%)。

21. 上文第 19 和 20 段的數字可顯示整體價格結構中的利潤成分。鑑於投資燃油業必須投入龐大資金，因此，根據資金回報率來評估盈利水平，會較為恰當(下文見第 37 段)。

## 瓶裝石油氣

### 批發價

22. 油公司以批發方式把瓶裝石油氣售予經銷商，而經銷商則以零售方式轉售予最終用戶。每家油公司會釐定本身的批發價，而每家油公司所給予經銷商的折扣亦不盡相同。因此，淨批發價比批發價更有助我們了解油公司之間的競爭程度以及其與進口成本和利潤之間的關係。有見於此，我們採用了淨批發價作為是次分析的基礎。

### 零售價

23. 瓶裝石油氣的零售價由市場上的 300 多個經銷商釐定。經銷商在釐定本身的零售價時會考慮其所在地區的經營環境和營運成本，例如工資、店鋪租金、保險費、運費和貯存費用等。瓶裝石油氣零售價的細節不屬是次分析的研究範圍。

### 瓶裝石油氣定價機制

24. 一九九九年一月，香港蜆殼有限公司(蜆殼公司)採用了每半年調整石油氣價格的機制，從而提高該公司在釐定石油氣批發價方面的透明度。此舉主要是為了展示該公司不會因石油氣進口價的變動而有所得益／損失，而進口價變動帶來的影響會透過調整批發價而轉嫁到用戶身上。

### 平均淨批發價的組成部分

25. 有關的組成部分大致可分為兩個類別：成本和利潤。組成部分的  
4 詳細資料載列於附件 4。二零零零年的瓶裝石油氣數據，是三家公司<sup>(1)</sup>的加權平均數字。

### 成本

26. 瓶裝石油氣的成本由固定成本(例如貯存費用)和變動成本(例如進口價)組成，情況跟無鉛汽油和車用柴油相約。

27. 個別成本項目計有進口成本、基礎建設與設備的成本及其他成本，其中以進口成本較易波動。

### 利潤

28. 平均淨批發價扣除各項成本後的餘額就是利潤。

### 組成部分的分項數字

- 5 29. 附件 5 表列了一九九八至二零零零年每公斤瓶裝石油氣的平均淨批發價組成部分的大致分項數字，油公司提供的主要組成部分最高和最低單位成本之間的差距，以及一九九八至二零零零年各主要組成部分平均單位成本每年的相對變動。

### 成本變動和這些變動對淨批發價與利潤的影響

#### 進口成本

30. 與一九九九年相比，二零零零年油公司成本方面的主要變動是平均進口成本每公斤上升 0.74 元，究其成因，是由於二零零零年全球石油氣價格上升所致。根據政府統計處編製的二零零零年進口統計數字，年內的每月平均進口價由每公斤 2.46 元至 3.00 元不等，而一九九九年則由每公斤 1.32 元至 2.46 元不等。

#### 營運成本

- 4.5 31. 營運成本指附件 4 和 5 所述的基礎建設與設備成本及其他成本。與一九九九年相比，二零零零年平均營運成本每公斤下降了 0.19 元，這主要是由於其他成本下降所致。

#### 批發價

32. 年內，油公司根據定價機制調高批發價，藉此抵銷進口成本的上升。就二零零零年全年而言，平均淨批發價每公斤增加了 0.70 元，加幅與平均進口成本的增幅大致相約(見第 30 段)。

## 利潤

33. 稅前平均利潤每公斤增加了 0.15 元。基於第 30 和第 32 段所述情況，平均淨批發價的加幅似乎與平均進口成本的增幅大致相約；平均稅前利潤有所增加，究其原因，可能是由於平均營運成本下降(見第 31 段)所致。

## 油公司的成本結構和利潤

34. 一如無鉛汽油和車用柴油的情況，各家油公司的瓶裝石油氣成本結構和利潤水平亦存在固有的差異。一九九八年的平均淨批發價差距為每公斤 0.49 元，一九九九年為每公斤 0.36 元，而二零零零年則為每公斤 0.77 元，這顯示油公司在價格方面確有互相競爭。實際上，這競爭是透過提供折扣／優惠的方式進行，這點從油公司的淨批發價各有不同，可見一斑。

35. 一九九八、一九九九和二零零零年的稅前利潤分別佔平均淨批發價的 22%、8% 和 9%。一九九八、一九九九和二零零零年的稅後利潤則分別佔平均淨批發價的 19%、6% 和 8%。

## 盈利水平

36. 有些公司指出，他們的公司資金是按公司整體業務的需要而非按個別產品來取得和運用的，因此，以香港整體業務來衡量其盈利水平會較為恰當。

37. 三家油公司分別提供了其二零零零年香港整體業務根據實際成本計算的平均投入資金回報率(即除稅後和扣除利息前的利潤)資料。有關業務亦包括其他油產品和商業活動。三家公司在二零零零年的加權平均回報率為 7%(在一九九九和一九九八年則分別為 6% 和 11%)。由於納入今年分析範圍的其中一家公司去年未能向我們提供一九九八和一九九九年的有關數據，因此，當我們把二零零零年的回報率與一九九八和一九九九年的回報率比較時，應該考慮到這一點。二零零零年的資料由於包括多一家公司的數據，故應比一九九八和一九九九年的資料更能代表業界的一般情況。

## 觀察結果

38. 油公司提供的資料，有助我們更清楚了解他們的成本結構和在本港整體業務的盈利水平。根據二零零零年的數據，我們得到下列觀察結果：

- (a) 無鉛汽油／車用柴油零售價和瓶裝石油氣批發價主要跟隨進口成本的升降而變動(見第 13、16、30 和 32 段)；
- (b) 無鉛汽油和車用柴油的營運成本下降和銷量上升，可能導致這兩個經營範圍的利潤有所增加。而營運成本下降亦可能導致瓶裝石油氣的利潤增加(見第 15、17、31 和 33 段)；
- (c) 各油公司的成本結構和利潤水平存在固有的差異。為了減低整體單位成本和盡量提高利潤，油公司應有強烈誘因去設法提高營運效率和爭取市場佔有率。油公司之間的利潤出現差距，似乎是成本結構的差異所致(見第 18 和 34 段)；
- (d) 由於市區的加油站位置相近，加上出售的產品大致類同，因此當有油公司率先減低無鉛氣油和車用柴油的零售價時，其他的油公司便會承受市場壓力，繼而爭相減價，以保持其市場佔有率。同一道理，由於競爭者之間很容易得知彼此的油站價格，一旦有油公司加價，其他油公司也傾向採取一致的加幅。油公司主要透過調整折扣和促銷成本來互相競爭，但同時亦緊貼同業的定價。事實上，各家油公司提供的折扣確有很大差別(見第 18 段)；
- (e) 瓶裝石油氣定價方面的競爭，是透過提供不同的折扣／優惠來進行，這點從油公司收取不同的淨批發價可見一斑(見第 34 段)；
- (f) 油公司的盈利水平
  - (i) 二零零零年無鉛氣油和車用柴油的稅後利潤分別佔平均零售價(包括政府稅項)的 6% 和 4%(一九九八年，兩者均佔 3%；一九九九年則分別佔 3% 和 2%)。二零零零年無鉛氣油和車用柴油的稅後利潤分別佔平均零售價(不包括政府稅項)的 14% 和 5%(一九九八年，兩者分別佔 7% 和 4%；一九九九年則分別佔 6% 和 3%)(見第 20 段)；



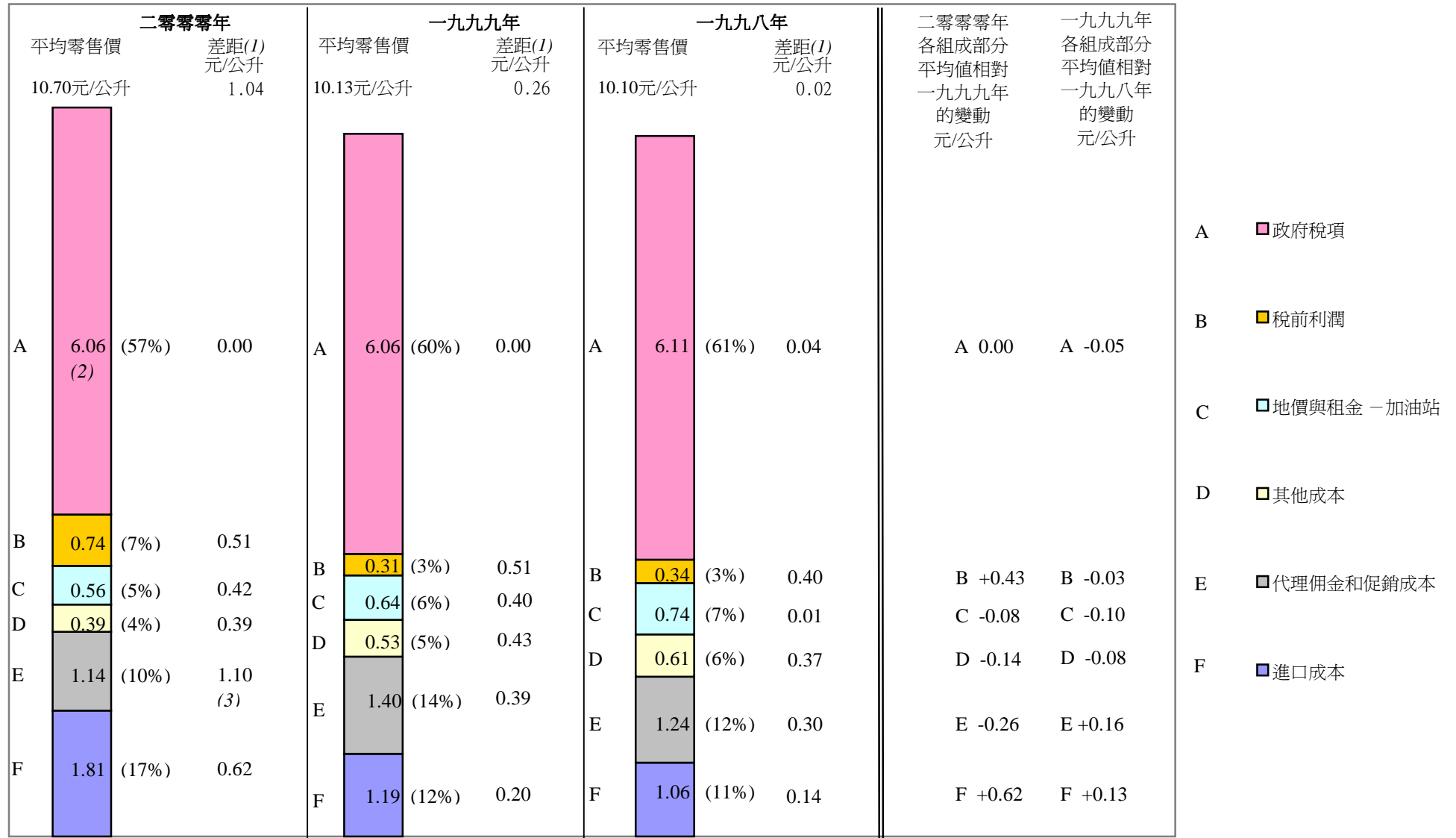
- (ii) 二零零零年瓶裝石油氣的稅後利潤佔平均淨批發價的 8%，而一九九八和一九九九年則分別佔 19% 和 6%(見第 35 段)；
- (iii) 對零售／批發價的不同組成部分進行分析，或可得知整體價格結構內的利潤成分。鑑於投資燃油業須投入龐大資金，因此，根據投入資金回報率來評估油公司的盈利水平，會較為恰當(見第 21 及 37 段)；以及
- (iv) 二零零零年，三家油公司香港整體業務的加權平均回報率為 7%，一九九八及一九九九年則分別為 11% 和 6%。(見第 37 段)。

39. 雖然消費者委員會未獲提供油公司的商業機密資料，但消委會大致上也認同我們的看法，認為從業界取得的成本／利潤數字，確實反映了我們所研究的幾個燃料市場，多多少少也有競爭的情況出現。若把是次的數字與往年的數字作一比較，便可得知，雖然業界往年的利潤幅度有所下降，但現正回升，因為目前營運成本和進口成本以外的其他成本均有所減省。不過，減省的成本有多少可以回饋消費者，則視乎市場參與者面對的競爭壓力而定。一個自由市場要形成競爭壓力，方法是確保業界完全開放，接受競爭；把同業加入市場的障礙盡量減至最低；以及創造適當的市場條件，鼓勵市場參與者互相競爭。

經濟局

二零零一年七月

### 一九九八、一九九九和二零零零年無鉛汽油平均零售價組成部分



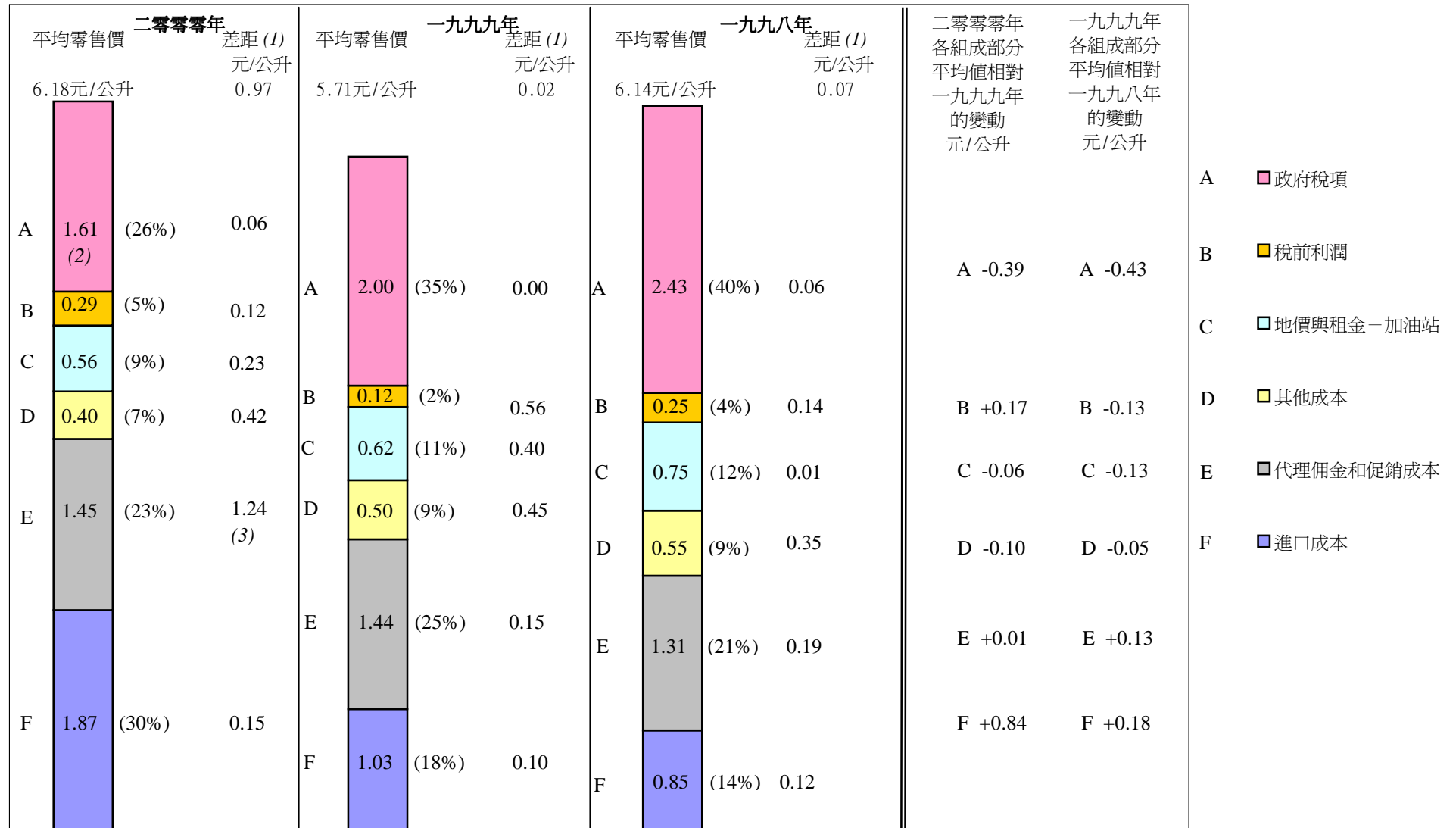
註：

(1) 代表油公司所提供最高與最低平均單位成本的相差幅度。

(2) 一家公司把相關的政府稅項與相關的進口成本歸入同一類別。有關數字已稍作重新分類。

(3) 一家油公司的代理佣金和促銷成本組成部分與其他公司不同，故造成如此大的差距。如撇除這家公司的數字，則差距為每公升0.34元。

### 一九九八、一九九九和二零零零年車用柴油平均零售價組成部分



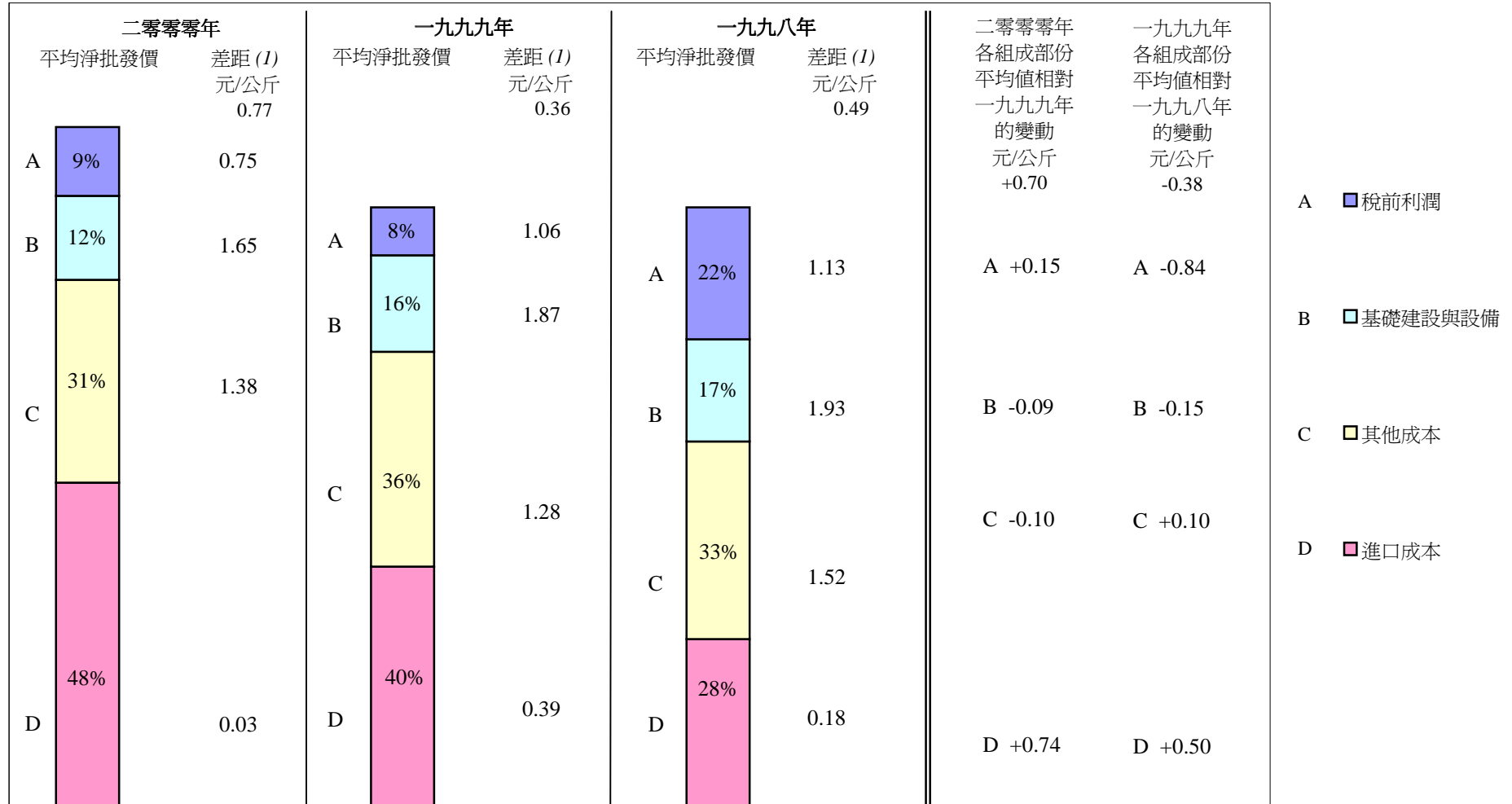
註：

(1) 代表油公司所提供最高與最低平均單位成本的相差幅度。

(2) 一家公司把相關的政府稅項與相關的進口成本歸入同一類別。有關數字已稍作重新分類。

(3) 一家油公司的代理佣金和促銷成本組成部分與其他公司不同，故造成如此大的差距。如撇除這家公司的數字，則差距為每公升0.11元。

一九九八、一九九九和二零零零年瓶裝石油氣平均淨批發價組成部分



註：

(1) 代表油公司所提供最高與最低平均單位成本的相差幅度。

Components making up the average retail price of unleaded petrol in 1998, 1999 and 2000

	進口成本	代理佣金和促銷成本	其他成本	地價與租金 — 加油站	稅前利潤	政府稅項
2000	1.81	1.14	0.39	0.56	0.74	5.87
1999	1.19	1.40	0.53	0.64	0.31	6.06
1998	1.06	1.24	0.61	0.74	0.34	6.11

Components making up the average retail price of automotive diesel in 1998, 1999 and 2000

	進口成本	代理佣金和促銷成本	其他成本	地價與租金—加油站	稅前利潤	政府稅項
2000	1.87	1.45	0.40	0.56	0.29	1.61
1999	1.03	1.44	0.50	0.62	0.18	1.94
1998	0.85	1.31	0.55	0.75	0.25	2.43

Components making up the average net wholesale price of cylinder LPG in 1998, 1999 and 2000

	進口成本	其他成本	基礎建設與設備	稅前利潤
2000	2.82	1.77	0.73	0.6
1999	2.09	1.87	0.84	0.42
1998	1.46	1.72	0.89	1.15