



鏖战加油站

本报记者 刘红杰

这个金秋,成品油销售终端市场注定不寂寞。10月12日,被称为中国第四大石油公司的中化集团湖南分公司揭牌成立,此举惊醒了圈内人:此前中化已在山东等地迅速抢占市场,中石化、中石油遭遇强劲的竞争对手;而对民营加油站来说,或许逃不开被收购的命运,民营加油站真正赚钱的大概只占2成。近年来,山东民营加油站的“壳资源”以及加油站的地产一直在升值。对于民营加油站的老板来说,一旦套现,不但可以弥补多年的亏损,还有非常大的盈利空间。能源巨头在地方攻城略地,开始了新一轮的加油站争夺战。

“要么被收购,要么退出” 民营加油站夹缝生存

“在湖南的首家加油站将于年底在宁乡建成。未来5年,中化石油计划砸下12亿至15亿元,在湖南新建120座加油站。”中化石油湖南分公司总经理李建军毫不掩饰自己入驻湖南的意图。而全国工商联石油商会人士对此举的评价是:“不排除中化收购当地民营加油站的可能,这也是其此前在山东等地迅速抢占市场的方式之一,这一举动将对华中能源市场格局带来冲击。”

听闻这一消息,在济宁经营着一家加油站的刘容(化名)丝毫不觉得惊讶。“对于民营加油站来说,这已是司空见惯的事情了。中石化、中石油、中海油、中化集团四大巨头在国内竞争,他们都在收购民营加油站。”

刘容的加油站也有过被收购的经历,她没有“屈从”,结果是不得不把加油站包给别人经营,回想当初的情形,她唏嘘不已,“决策失误。”

2007年、2008年,中石化的人多次找刘容,要高价收购她的加油站,但当时盈利尚可,刘容不舍得,就婉言拒绝了。离刘容的加油站不远,有一家小型民营加油站,中石化退而求其次,2010年收购了那家加油站,然后扩张。结果,刘容只留住了老客户,南来北往的车流都进入了改头

换面后的中石化加油站。

“决策失误!早知道如此,我当时应该提早把那家小加油站买下来。话说回来,如果当时是我被中石化收购了,那家小加油站必死无疑。只要中石化选中了一家民营加油站,周边的加油站都会紧张,有时甚至会出现争着被收购的情形。”刘容深表无奈。

保持“独立”的刘容日子一直不好过,客源减少,油价波动,油源紧张,让她觉得经营加油站心力交瘁。“去年我去山东地炼企业拉油,拉了三天都没有货,心里急得直冒火。好不容易拉到货,油价又剧烈波动,一吨跌了700元。中石化、中石油的加油站有补贴,民营加油站没有,那种心惊胆战的滋味就别提了。”

几经思量,2011年的秋天,刘容做出一个艰难决定:将加油站包给了当地的交通运输系统,不做成品油零售,只做批发。2007年到2011年刘容与中石化的拉锯战,还是以她的妥协告终。

刘容坦言,加油站包出去的租金还不足自己经营时挣的一半的钱,但她实在不愿操那个心了。记者问如果现在在中石化还要收购她的加油站,她是否愿意,她没有正面回答,只是说,“我的加油站离中石化太近了,它不会收购的。”

对于民营加油站的发展现状,卓创资讯分析师陈晴评价说,“一边发展一边被吞并,在夹缝中生存。”

民营能赚钱的只占2成 主要靠“壳资源”翻本

虽然自己拒绝了中石化抛出的橄榄枝,但刘容承认,接受中石化的“美意”,有时是民营加油站更好的选择。“中石化收购价往往比较高,拿到钱后可以去做别的投资,比死守加油站划算得多。但中石化并不是来者不拒,它很看重加油站的地段,所以不少新建的加油站在申请地段时就跟中石化接洽,等待着有朝一日可以转手卖个好价钱。”

潘先生在烟台市郊经营着一座加油站,他以十多年的经验总结说,民营加油站真正赚钱的大概只占2成。他算了一笔账,一座基本配备约2000平米的加油站,土地租金一年费用约为50万元左右,即使批零差价高达1000元/吨,吨油利润高达10%左右,要想不赔钱,一天的销售额至少要达二三万,但现在不少加油站一天只卖出去1万块钱。若是在批零倒挂的情况下,卖得越多亏损越多。

在山东省炼油化工协会会长刘爱英看来,在目前的这种体制下,民营加油站经常面临油源不足导致经营困难,尤其是在油荒的时候。

“近年来山东民营加油站的‘壳资源’以及加油站的地产一直在升值。对于民营加油站的老板来说,一旦套现,不但可以弥补多年的亏损,还有非常大的盈利空间,何乐而不为?!”山东财政学院教授王蔚表示。

而对石油巨头来说,收购民营加油站也比自己新建加油站省时省力得多。根据《山东省2005-2015年加油站及仓储油库发展规划》,山东省加油站实行总量控制,全省加油站年均增长不超过2%,各市年均增长不超过3%。所有新建和迁建的加油站必须符合间距的要求。如高速公路,每百公里不多于3对,国道、省道沿线每百公里加油站不多于6

对。而在城区内,加油站服务半径不低于0.9公里。这意味着,在已经被民营加油站盘踞的地方,石油巨头们要介入,只能拔掉民营加油站,而不能新建。僧多粥少,短兵相接的石油大鳄不得不给民营加油站进行哄抢。

“在加油站比较饱和的当下,石油巨头们乐意选择收购或租赁经营多年的民营加油站,换个牌子便可以营业,省时省力。”卓创资讯分析师李斌说。

有媒体早年的报道显示,仅2006年,中石化山东石油分公司就收购社会加油站72座,而他们收购来的加油站并非全部投入运营,对有些位置重合的站点直接关闭,以此保证对市场的高度掌控。

“除了国内的石油巨头,各类外资加油站也加快了并购步伐,在中石化、中石油两大巨头实力较弱的县级城市发展较快。”卓创资讯成品油分析师朱春凯说。

依据壳牌华北集团的规划,在未来三年时间内,壳牌在山东的加油站数量将由目前的30家壮大至200家。另外,SK、LG、炼眸石油株式会社、佳施加德士等,均相继通过并购、新建等方式进入山东成品油市场。

石油巨头跑马圈地的结果是,不独山东,全国的成品油零售市场版图都发生了巨变。综合两大石油,全国工商联石油业商会数据,截至2011年,两大石油公司加油站数量分别达到了30121座和19362座,约占全国加油站总数的54%。而1998年,民企占了成品油零售市场份额的85%。

“从近5年来看,民营加油站因歇业或者被主营收购的数量超过了50%。”卓创资讯成品油分析师刘峰估计。卓创资讯分析师冯莹莹分析,目前国有加油站占54.4%,民营加油站占43.9%,外资加油站占1.7%。(下转B02版)

中石化的比邻而居,民营加油站和

