

家有考生的请注意

五粮春酒爱心送学子

□记者 付永奇

本报讯 如果你的孩子在今年高考中被一本院校录取,将有机会获得由五粮春酒业提供的价值 1000 元的五粮春酒(50 度、500ml)4 瓶。6 月 20 日,河南卓越周口分公司相关负责人刘浩告诉记者。

五粮春酒是河南卓越周口分公司的重要产品之一,近几年在河南销量一直持续增长。该公司和五粮春酒业为答谢河南省广大消费者对五粮春酒的青睐,特面向河南省高考优秀学子,开展“金榜题名谢师恩、五粮春酒显真情”大型公益活动。凡 2017 年被一本院校录取的周口市区考生,

凭一本录取通知书(全国重点院校优先),与周口市区五粮春经销商联系登记,前 60 名考生,在举办谢师宴、升学宴,宴请亲朋的现场,将获赠五粮春酒 4 瓶。

据刘浩介绍,五粮春是宜宾五粮液股份有限公司的核心品牌,是以 50 度、45 度、35 度为主的中低度优质白酒。该酒

香气悠久、醇厚丰满、尾净怡畅,其温婉、清醇、和谐的美,有着玉之温婉、晶莹,引领时尚和健康的消费理想。其品牌背后积淀的经典传统技艺、厚重的历史文化成就了其秀外慧中、千锤百炼的完美综合品质,成为中国优质白酒品牌的典型代表。

5 月,全国成品油掀起降价潮,“两桶油”旗下零售终端出现罕见降价,民营加油站被迫参战。《每日经济新闻》记者历时一周赴山东调查,采访数位成品油行业内人士后发现,此次降价潮的根本原因与国内炼油行业过剩、终端库存富余有着极大的关系。此外,批零价差偏大,又为成品油降价提供了充足空间。

对于广大车主来说,成品油降价无疑是个大利好,但这只是浮出海面的冰山一角,背后折射出的是我国地炼行业已经走入新的十字路口——销售端话语权降低,借收购加油站来打通中下游又面临着资金、审批等诸多门槛,出口又受到配额限制……对此,行业人士是如何规划未来的呢?记者试图通过这一组调查,来管窥成品油市场之一斑。

当得知几公里外,距离最近的一家中石化加油站正在进行 92 号汽油的降价优惠后,汪文(化名)也下调了自己所经营的民营加油站的油品价格。

作为山东东营市的一家民营加油站老板,汪文此前认为,民营企业可以更加灵活快速地根据市场情况来调控加油站零售价,这一直是自身莫大的优势。

然而,当今年 5 月加油站大规模的“降价潮”袭来之时,汪文竟然成为被迫连续不断下调油品价格的一方,“一想到这些,我怎么也高兴不起来。”

多年以来,民营加油站为获取竞争优势,汽油、柴油等成品油价格基本一直是低于中石化、中石化等主营单位旗下加油站(行业中,常把中国石油、中国石化、中国海油等国营炼厂称之为“主营”,而与之相对的则是地方炼油厂,称之为“地炼”)。但在本轮“降价潮”之下,“两桶油”旗下加油站与民营加油站之间的成品油零售价差距迅速缩小,着实令民营加油站担忧。

汪文对《每日经济新闻》记者表示,一般来说,以前民营加油站每升价格比“两桶油”加油站低一块钱的情况较多,有时两者价格甚至能相差两块多。“但这次我下调后,每升价格只比(距离最近的)中石化加油站的价格便宜 5 毛。”汪文叹了口气说道。

有河北地区民营加油站人士更为无奈,他对《每日经济新闻》记者表示,其所在的加油站与当地“两桶油”加油站每升只相差一角钱,已经降无可降了。

上轮低油价已是大约十年前

受制于国际油价不振,现阶段国内成品

油价格已经承压。

截至国家发改委 6 月 9 日对成品油价格进行下调后,今年已呈现出“四涨五跌两搁浅”的调价格局,累积下调汽油价格 355 元/吨,柴油价格 340 元/吨。

在成品油价格整体呈下跌趋势的同时,近期“两桶油”旗下部分加油站与民营加油站之间的争相降价优惠,让原本就不振的成品油零售市场更加低迷。

多位行业分析师对《每日经济新闻》记者分析表示,本次降价潮是由中石化、中石化等主营单位的部分加油站掀起,而民营加油站被迫跟进。

一直以来,民营加油站价格低于“两桶油”旗下加油站被视为业内的常态。然而在本轮大幅降价潮中,“两桶油”却起到了引领的作用。

隆重资讯分析师刘培培对《每日经济新闻》记者分析表示,最初是中石化在东北和华北多个城市降低零售价,后来逐渐蔓延到河南、山西等内陆城市,以及江苏、浙江、福建、广东等地的部分城市,幅度从每升 1.2 元~2 元不等。

5 月下旬,《每日经济新闻》记者随隆众资讯山东地炼走访团在东营市进行采访时也发现,当地许多中石化、中石化旗下加油站都打出了降价优惠信息。例如,有中石化加油站门口以大号字提示“周二 92# 直降 1.2 元/升”。

隆众资讯分析师李彦对于“两桶油”旗下加油站的降幅感到惊讶。他表示,以往像 1.2 元/升这样疯狂的油价降幅,只能在民营加油站看到。

在“两桶油”旗下加油站拿出如此优惠

的降价幅度之下,为了守住市场份额,民营加油站不得不相继跟进。据李彦观察,当前民营加油站汽油优惠幅度在每升 0.2 元~1.5 元不等。但与上述“两桶油”旗下加油站每升 1.2 元~2 元的较大降幅相比,民营加油站本轮的降价幅度明显偏弱。

在如此激烈的市场竞争之下,民营加油站的零售价格已经被压到极低的水平。李彦表示,华东地区部分民营加油站 92# 汽油零售价已低至 4.1 元/升。而上一次看到 4 块多的汽油,差不多是十年前了,由此来看市场可谓不疯狂。

“两桶油”与民营加油站抢市场

对于本轮降价潮产生的原因,刘培培分析说,主要是中石化、中石化旗下的主营加油站与民营加油站抢占市场份额所引起的。

此前也有传闻称,此次降价是中石化旗下销售公司为了赴海外上市而冲销量,对此,中国石油大学教授、中国油气产业发展研究中心主任董秀成撰文表示,事实上这和本次价格战之间的关联性不大。

董秀成表示,中石化本身的销量很大,不需要为了海外上市增加销量。而且影响企业的世界排名主要因素是销售额,并非销售量。公司上市主要的因素是效益和利润,利润降低将会影响市值,因此此次降价也只是市场所逼。

在董秀成看来,本轮降价其实是为了消化库存进行的价格战。民营企业组织架构相对简单,市场反应速度快,调价方便,容易通过降低价格吸引客户,因此占据半壁江山的民营企业对中石化中石化的成品油销量产生压力。

一个有力的例证便是,本轮大幅降价范围并非是全国性的。隆众资讯监测显示,西北西南等地基本没有出现降价潮,而在东部地区,北京、天津、上海三个城市的加油站也没有大幅降价。它们为何没有卷入降价潮?以京津沪为例,刘培培表示,这与京津沪三市汽车保有量大,再加上现在处于夏季汽油消费旺季,京津沪三地库存压力并不太大有直接关联。

据隆众资讯数据显示,2016 年京津沪三地汽油消费量约 995 万吨,而同年全国汽油消费量为 11905 万吨,三地汽油消费量占到全国消费量大约 8%。

在刘培培看来,加油站降价,是中石化、中石化旗下加油站与民营加油站抢占市场份额的必然结果。京津沪之所以没有被卷入降价大战,最主要的原因就是,这三地的市场基本已经被牢牢把握,所以也就没有了降价的必要。

具体以北京为例,隆众监测数据显示,北京市共有 1053 家加油站,中石化旗下加油站 506 家,中石油旗下有近 200 家,只有 300 多家为外资或民营加油站。

刘培培表示,经调查发现,北京丰台区南三环附近的某中石化加油站零售价为 5.55 元/升,比指导价 6.35 元/升便宜了 0.8 元/升,而二环以内的金融街、积水潭等附近的加油站,挂牌价丝毫未动。

“二环以内都是中石化的直营店,再加上客流量大,租金高,并没有降价促销的必要。”刘培培说,而在主营、民营加油站同时布局,竞争比较激烈的地方,才会有 0.5 元~0.75 元/升的降幅出现,即使这样,降幅也远远不及其他城市。(据《每日经济新闻》)



油价降回到十年前

有民营加油站 92 号汽油每升迫近 4 元