

# 加油站密度过高竞争激烈

## 批零价差不断缩小 民营加油站利润被挤压



3日下午,国家发改委发出通知,自4日0时起下调国内汽、柴油价,汽、柴油每吨分别下调125元。折合90号汽油每升下调0.09元,0号柴油每升下调0.11元。据了解,本次油价下调为国内油价今年第十次下调。油价的不断下调,更是加剧了我市加油站之间本就异常激烈的竞争。3日记者在调查中发现,除了打折促销、加油送洗车等一系列优惠活动以外,有的加油站甚至将利润压缩到最低,以保证市场份额。

“双十一”临近 骗子出动

### “现金礼包”链接千万别点

晚报讯(记者 孙雪)“双十一”未到,各大电商已经用各种红包、购物券引得网购达人疯抢,购物车装满了宝贝,只等着双十一到来疯狂刷单。电商忙,网购达人忙,骗子也跟着忙。双十一还没到,骗子就开始忙活起来。

近日,支付宝官方微博发表了一条微博引起了市民的关注,“如果有人用微信里给你发来这个‘发给您一个双十一现金礼包’的链接,千万不要点开!支付宝安全专家提醒,这个是钓鱼链接,以‘分享给好友并填写个人信息可免费领取礼品’为诱饵,骗取用户信息。”

准备双十一在网上血拼的刘女士最近空闲的时间都贡献给了淘宝、聚美等几个网络购物平台,每天到了准点就开始抢购物券。而在微信上、QQ空间上还有不少人在分享双十一现金红包,看到朋友们都领取了不少,刘女士便也跟着领取了。

“看到有30多元的现金券,挺开心的,我刷了两天的淘宝抢购物券,也才抢到了40块钱,这可比整点刷淘宝简单多了。”刘女士说,她打开链接后显示只要分享给朋友,24小时内就会将现金打入她的支付宝账户,刘女士便把链接分享到了QQ空间,随后又有不少朋友显示领取了红包。

刘女士偶然从网上看到了支付宝微博发布的信息,她的心瞬间凉了。她说:“支付宝说的那种情况,和我遇到的是一样的。只是,我点开的这个链接并没有要求填写个人信息。但是想想被骗的可能性比较大,在淘宝上刷购物券那么难,怎么可能分享一下就能领取现金呢。我现在不光担心我自己的账户安全,还担心会连累到我的朋友,真不应该贪这种便宜。”

记者了解到,去年双十一前后,钓鱼网站瞬间激增,在网络购物、在线支付类钓鱼网站居多。而今年双十一未到,骗局就提前“预热”了。公安部门提醒市民,双十一抢购不要只关注商品价格而忽略了交易安全,不要随意点开陌生人发来的链接,即使是熟人发来的,也要注意辨别是否是钓鱼网站。不要随意填写自己的个人信息,尤其是银行卡、密码等信息。也不要让陌生人操作自己的手机或电脑,去年就有人因为接受了别人的远程协助而给自己带来了损失。



### 回迁选房

3日,滕州市解放东路(前洪区域)顺利回迁选房。据了解,该区域积极适应新常态,加大回迁力度,选房手续自11月3日开始办理到11月10日结束,涉及1398户,共2500余套安置房源。(记者 王龙飞 通讯员 李智成 朱开校 摄)

### 我市部分蔬菜品种批发价格

采价日期:11月5日 单位:元/公斤

11月5日蔬菜价格指数:74.96,环比降幅:5.08%,同比降幅:23.11%					
产品名称	价格	产品名称	价格	产品名称	价格
铁棍山药	10.00	红尖椒	4.00	菜花	1.40
细毛山药	3.80	干红椒	16.00	西兰花	3.20
甘薯	0.90	青泡椒	1.60	菠菜	1.20
韭菜	3.20	小尖椒	3.20	散叶茼蒿	1.60
大蒜	6.40	香菇	80.00	芹菜	1.20

## 民营加油站低价策略抢客 夹缝中求生存

据了解,本次油价的下调是今年国内油价的第十次下调,成品油价格的下跌降低了交通、物流运输成本,给消费者带来了实实在在的优惠。但是在整个产业链中最重要的加油站环节中,一方面是不下调的零售价格,一方面在加油站日益增多的环境下激烈的竞争,不断缩小的批零价差直接导致了加油站的销售利润收窄。尤其是民营加油站,在两大主营加油站稳固的地位下,如何再确保盈利、吸引更多顾客成为他们

头疼的问题,为此他们可谓使出了“浑身解数”。

3日下午记者在枣曹路的一加油站外看到,站外树立着醒目的LED显示屏,上面写着“汽油加100可免费内外洗车”。而这样利用加油和洗车相结合的营销方式,记者在多家民营加油站见到过,确实对营销起到了一定的助益,不少私家车主为了节省洗车费用选择在加油站站内加油。

除了加油免费洗车以外,不少民营加油站选择将价格优惠到最低,以诱人的

价格来吸引消费者前来加油。

“庆贺本站成立三周年,今日汽油4.99元每升,柴油4.19元每升。”这是记者随后在枣曹路上一加油站外的广告牌上所看到的内容。调查中记者发现,多家民营加油站选择了这种最为直接的促销方式——降价。与主营加油站相比,民营加油站的进油渠道较为多元化,有从中石油和中石化签订长期购销协议的,也有从地方炼油厂拿油的,因此价格相对较低。其中枣曹

路上的一加油站将汽油价格降到了4.78元每升,比中石化的汽油每升便宜了一元多。

尽管有着各种各样的促销活动,但是与主营加油站相比,民营加油站的油质确实要逊色一些。虽然在促销活动的帮助下确实吸引了不少消费者的前来,但是客流量却并不稳定,在面对主营加油站的打压以及国内成品油价格下调所引起的批零价差不断缩小的双重压力下,民营加油站无疑是在夹缝中求生存。

## 主营加油站昔日稳定根基动摇

与民营加油站相比,两大主营加油站确实没有那么多的担忧和顾虑。良好的口碑和高品质的油质一直稳定地吸引着消费者前来加油。然而这种平衡并不是永远的。在民营加油站的促销大战中,无疑也将主营加油站卷入其中。

“往年的9月、10月是成品油销售的高峰期,但今年来看,销量并没有往年好。”光明路上的一中石化加油站的工作人员告诉记者,在行业内普遍认为的“金九银十”的良好需求预期的当下,各地秋收农机用油对于柴油需求形成支撑,

农忙季理应对加油站柴油销售形成利好。但激烈的市场竞争令主营加油站一向稳固的根基也有所动摇。

市中区青檀路一主营加油站的负责人表示,自今年六月初,国内成品油零售限价开启连跌模式以来,国内主营及山东地炼0号柴油批零限价持续处于高位。其中主营0号柴油平均批零价差在800—1150元每吨左右,而山东地炼则平均在1600—2500元每吨。照此数据看,加油站销售柴油的利润相当可观。但自九月初汽油零售价迎来六连跌后,在极短的时间内,主营及地

炼柴油的批零限价均大幅跳水。虽然仍是“有利可图”,但在这场促销大战中,已经变得极为不利。再加上民营加油站利用“层出不穷”的活动成功转移了部分消费者的视线,主营加油站的消费者数量开始减少,情况变得愈发不利。

为了摆脱这种困境,主营加油站也开始转变策略,相应推出一些优惠政策,化被动为主动,重新召回已经损失的顾客。

“前段时间在光明路上的一中石化加油站加油时,工作人员告诉我每天上午加油会有优惠。”家住市中

区龙头路的李先生告诉记者,与民营加油站不同的是,主营加油站一般很少做活动。为了一探究竟,记者来到了李先生所说的这家中石油加油站内,站内工作人员告诉记者,前段时间确实有这种优惠活动,现在已经改为每个星期六持加油卡在上午九点到下午五点时间段内加油时,每升可享受0.2元的价格优惠。

不仅中石化推出了相应的促销活动,光明路上一家中石化加油站的工作人员也表示,他们也会定期推出一些促销活动,比如加油送毛巾、玻璃水等礼品。

## 加油站过多供求失衡

事实上,无论这场促销大战如何激烈,消费者都是最终的受益者,他们乐于见到更为低廉的价格和更为优质的油品。无论是民营加油站还是主营加油站,消费者在选择上自有不同的标准,但总的归纳,还是以油质和价格兼重。

“说到加油,现在已经是日常生活中的一个基本开销了,如何保质量的减少这项开销才是我们平时生活中所要注意的。”家住薛城区泰山路的林先生向记者算了一笔账,以中石化93号汽油为例,5.8元每升的价格要比民营加油站打折后的价每升贵1元钱。一般普通的私家车油箱大小为34到40升左右,这样每次

加油便会多花34到40元钱。根据私家车的不同和个人使用私家车频率的不同,平均每月加油四次的话,就要多支出130到160元的开销。

不过消费者选择加油站不仅是看价格的便宜,对于油质也有着极高的需求。“油质的话还是主营加油站较好,不过也不代表民营营的都很差,民营加油站也有一些不错的。”家住薛城区长江路的种先生表示,油质的好坏关乎着发动机的寿命和成品油的耐用性。至于一般会到哪里去加油,种先生表示比较看中口碑。“如果朋友有推荐的好地方,我就会过去试试,如果价格不贵油质也还不错

的话,我也会向我的朋友推荐。”种先生说。

随后记者从枣庄市统计局和枣庄市工商局得到数据,2014年底到2015年初,我市机动车数量为83.82万辆,而截至今年10月份,我市加油站数量为347家,其中有132家,民营215家。对比之后不难发现,平均每家加油站对应的机动车数量为2415辆。而根据相关调查,北京、深圳、香港、纽约、洛杉矶和伦敦等大城市每家加油站平均对应的机动车数量分别大致为3250辆、3292辆、2918辆、2484辆、2445辆和2321辆,相比之下我市的数据与这些城市的相差不大,竞争激烈的程度可见一斑。

我市一家民营加油站的负责人张经理表示,近几年来,城市交通飞速发展,加油站作为城市交通的基础服务设施也越来越多。然而这也引发了加油站发展速度过快导致供求失衡,布局不合理等问题。”

张经理表示,从方便机动车加油的角度考虑,加油站数量越多可提供的加油服务能力也就越大,机动车加油也就越方便。但这样会引起加油站经营企业之间的激烈竞争,从而导致加油站整体行业经营效益下降,浪费城市资源。“只有把握好两者之间的平衡,才可以正确引导城市公共加油站的健康发展。”张经理说。

(记者 寇光 文图)