

# 每升油降价两元!加油站罕见搞促销 网友:价格降得不好意思加油了

降价促销,这是各行各业的商家们经常用到的营销策略,但是对于加油站来说却并不常见。如今,一场由“两桶油”(中石油、中石化)牵头发起的加油站降价潮却在全国多地上演,在两家主营单位“老大”的带领下,一些民营、社会加油站只能硬着头皮跟上,让这场降价促销大有愈演愈烈之势。

加油站降价促销,让车主们开心了。但降价背后的原因到底是什么?这样的促销活动又能持续多久呢?记者对此展开了调查。



## 稀罕! 加油站忽然打起了“价格战”

5月下旬,记者前往山东东营采访时发现,有中石化加油站门口以大号字符提示“周二92#直降1.2元/升”。

业内分析人士称,从5月份开始,中石化及中石油加油站的汽柴油零售价格战就悄然打响,优惠幅度空前,多数在每升1元至1.5元。其中,山东、河南、浙江、广东等地区的价格战力度较大。

隆众资讯分析师赵桂珍举例说,山东地区有主营加油站最大优惠达1.6元,广东地区有主营加油站打出每升降价2.1元。福建有主营加油站每升优惠1.6元。

这样的降价幅度让一些网友感到吃惊。有网友表示,竟然降价了,两桶油不是在巨亏吗?搞得我都不好意思加油了,摆明占国家便宜啊。

尽管主营部分加油站降价使得消费者获得更多利好,但是与之有竞争关系的民营加油站的日子似乎就没那么好过了。

## 着急! 批零价倒挂,民营加油站懵了

民营加油站原本就多靠价格优势,在目前主营大幅优惠的情况下,民营加油站压力倍增。赵桂珍表示:“由于主营加油站大幅降价,私人站现在呈现一种半死不活的状态,优惠幅度高达1.6-2.0元/升,个别最高在华南优惠幅度达到2.1元/升。折合下来有些地区的柴油价仅为4.1元/升。”

赵桂珍说,有民营加油站反映,提货价是3.9元/升,销售价是4.1元/升,几乎不赚钱。

在部分地区批零价差几近倒挂的情况下,也有民营加油站不愿意加入“价格战”。江苏一地级市民营加油站人士对记者表示:“我不降价,降价的话还不如不卖,价格战没意思。”

但为了吸引消费者,上述民营加油站人士表示,他选择加油送手套的促销方式。

## 探因

### 成品油市场供过于求

对于近期加油站降价背后的原因,各方讨论众多。有人担心这是不是在针对民营加油站。一家山东地炼企业销售人士就对记者表示,担心主营是通过价格战来抵制民营站的竞争。

不过,现在毕竟是市场经济,想通过降价来打压民营加油站似乎也没那么简单。

那么此次价格战的大背景是什么呢?首先,国内汽油表观需求累计同比增速首次出现负值,这与过去几年表观需求增速10%有着明显区别,预计汽油需求增速未来几年还将下一个台阶,折让国内成品油过剩压力越来越大。其次,地炼进口原油使用权去年放开后摆脱了原料束缚,开工率大幅提升,这也使得市场上成品油流量大增,对市场形成冲击。

一位不愿具名的市场分析师对记者表示,随着2017年地方炼厂出口配额取消,为寻找出路,以山东地炼为首的地方性炼厂,开始迅速布局终端加油站行业,致使主营加油站市场占有率相应下降。其次是主营货源供应承压,降价排库,价格优势能够达到获取竞争优势的目的。

不过,在赵桂珍看来,还有可能是中石化通过大幅降价冲销量,以提升业绩,为零零售业务赴海外上市做准备。

多位接受记者采访的加油站人士表示,在目前成品油市场供过于求的情况下,想要提高销量,优惠降价确实是一个重要的手段。

## 展望

### 加油站促销有可能常态化

对于车主们来说,降价优惠当然是好事,但优惠能持续多久,也成为车主们最关心的话题。

一位山东地炼企业市场分析师对记者表示:如果只是为了海外上市冲销量,那么优惠只会短期持续。但如果是为了在供过于求的市场环境下,抢占市场份额,那么优惠政策或将持续更长时间。

据隆众数据显示,5月,40家主营炼厂平均开工率为73.32%,较上个月下滑0.79个百分点。而山东地炼常减压装置平均开工率为58.13%,环比下滑1.53个百分点。“虽然环比下降,但整体来看,国内主营及地方炼厂开工率仍维持较高水平,随着国四普柴升级加速,个别地区受资源置换影响,国三普柴较前期略微偏紧。”赵桂珍说。

此外,进入6月份,将有上千吨的检修装置恢复重启,而沿海地区进入“休渔期”,船用柴油需求大幅下挫。

这种情况下,赵桂珍分析说,在地炼出口配额取消的形势下,市场销售压力倍增,零售加油站的促销或将成为常态化。

此外,根据国内成品油定价机制“十个工作日一调”的原则,下轮成品油调价窗口将于6月9日24时开启,届时油价会上调还是下调,也值得关注。

■据每日经济新闻



关注三湘都市报微信  
看E报。