

民营加油站倒闭近九成 中石油中石化被指疯狂吞噬

中化近日以后起者身份高调介入湖南,手中王牌即是加速对当地民营加油站的收购。据记者从圈内了解,在几大巨头的“糖衣炮弹”轰炸下,近几年至少有过半数民营加油站惨遭洗牌。

他人嫁衣 半数民营加油站被收编

记者从多个渠道获取的信息都显示,流通领域的民营油企正在以加速度呈现衰减状态。中国商业联合会石油流通委员会曾有一份统计称,全国民营石油批发企业由1998年的3340多家锐减到了2007年的663多家,之后又有200多家集中倒闭。全国工商联石油业商会调研结果则是,两大石油集团旗下的加油站总数占比已从过去的20%飙升到了50%以上。

相比民营加油站真实的经营状况,上述机构的结论很可能还嫌保守。记者查询民间最大的加油站成品油实时零售价格内容提供商油客网发现,列入“社会民营”标识下的加油站信息数量为2351家,而在“中石化”旗下的加油站达到18377家,“中石油”名下也达到14886家,此两家的数量之和是民营加油站的14倍之多。

这些数字还只是管中窥豹。据中石化公开的数据,截至2011年底,中石化实际的加油站数量是30121座,相比10年之前的2000年底,直接经营的加油站整整增加了10000多座。中石油在经年累月地加快收购步伐之后,截至2011年的加油站总数也接近了20000座。

记者还查阅了媒体早年的报道,在1998年中石油、中石化两大石油集团成立之前,当时社会及各种经济成分兴建的加油站约有70000座,占国内加油站总数的80%以上。从当初的泱泱70000座到如今活跃于网友信息库的区区2000多座。

分地域看,北京市共有1235座加油站,其中“两桶油”麾下加油站共计超过800座,所占市场份额已经达到75%左右。据悉,截至目前山东省油站数量不仅已从五年前的10161家减少到了9000多家,市场占有率方面,外资和民营加油站合计占比也只有20%左右,相比巅峰时期的7000余家数量大幅跳水。

“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则对记者估计,事实上,现成为明日黄花的民营加油站曾是活跃在市场上的绝对主力,据中石化第一任总经理陈锦华回忆,1998年中石化全国加油站数量仅有约8000座。直到集团成立后,自1999年下半年开始,中石化通过收购、

兵家必争的成品油零售终端市场,本就盘踞着中石油、中石化、中海油三强纷争,如今又因为“第四桶油”中化集团的搅局更显犬牙交错。不过,在民营加油站老板们的眼中,央企们的你争我战纯属“窝里斗”,对他们来说更棘手的问题是怎样杀出重围,拼出一条生路。

控股、参股、联营等方式大量收购社会加油站和油库,迅速形成了20多个省份的成品油销售网络,2000年一年就飙升了近八成。

地段版图 民营加油站位置越来越偏

“想‘嫁人’没这么容易,如果你的加油站位置不好,还嫁不掉。”地处上海宝山区的一家民营加油站流通商郑先生对记者如是说。据他透露,他有一个同行朋友位于车流稳定的紧挨国道位置的加油站就被中石化高价收购。

“最夸张的是有的加油站还没装修好开业,就有石油巨头洽谈的工作人员找上门,只要你地段好,他们出手很大方,你拿过来的价格,他至少增加200万的价格收购,一转身就能卖个好价钱。”郑先生告诉记者。

而他自己的处境却有些捉襟见肘。“我的加油站既不在高速公路附近,又不在市区,周边也没什么大厂,一天有时只有10辆车过来,像这样的地段想卖都无人问津。”目前郑先生只是无利经营。

记者实地走访发现,在虹口区大约有近30家加油站,其中只有2家是民营加油站,用油量大的路段几乎都被“两桶油”割据。而在静安区和黄浦区,民营加油站的数量也是凤毛麟角,比如在黄浦区目前只有一家民营加油站仍在苦苦支撑,静安区的民营加油站也是独木难支,民营加油站集中的位置则主要是偏居郊区。

在其他各地,民营加油站同样面临位置越来越偏的困境。“一方面是原先位置好的加油站都被动‘招安’甚至主动投诚了,另一方面是近几年新开的加油站,优势资源越来越向财大气粗的石油大鳄集中。”民营加油站老板

高先生则对记者分析。

记者从山东省出台的一份“限站令”上看到,山东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,这意味着在地段资源上,民营加油站与巨头旗下加油站短兵相接。

为了加速优势资源的进一步集中,据石化系统相关人士透露,“两桶油”内部均设有相应的企业管理处或市场开发部专门对接民营加油站。比如中石油地方公司就拥有专业加油站资产评估人员,负责对民营加油站所在的位置、地段以及规划和发展潜力、内部固定资产等进行评估,获得最高收购价格。中石化地方公司的运作效率也相当之高,收购一个加油站最快只需要3个月,由企业管理处进行价值估算,只要审批通过,资金几天就能到位。

价格逻辑 “四国杀”未让车友捞实惠

在收购民营加油站的阵营中,“两桶油”自不必说,中海油这个“老三”虽行动稳健,近几年却也择机“上岸”,缓慢蚕食零售市场。据记者了解,自去年成立山东销售公司后,中海油计划在五年内布局山东200余座加油站。后起之秀想在短期内将加油站数量扩张10倍,最可行的方案无疑是加快收购。而一直戴着“中国石油第四极”帽子的中化集团,近期也雄心毕现。10月12日,中化集团旗下中石油湖南分公司揭牌成立,未来5年中石油计划砸下12至15亿元,在湖南新建120座加油站,依据此前国内成品油市场的格局,湖南为中石化的传统地盘。

这一次,中化集团并不想走2005年的合资老路。当年,夹缝求生的它选择与老牌国际石油大鳄道达尔组建合资公司,进军北京、天津、河北、辽宁华北四地的成品油销售市场。随后又拉长战线,落子华东。但在湖南,它似乎更想以本真面目与“三桶油”直接叫板。

不过,如此一触即发的央企商战,在普通车友看来却没能触及到价格本质。“不管是谁‘杀’谁,关键是价格,如果市场都被央企分割完,会不会价格更容易像铁板一块?”资深车友李先生对记者说。

以上半年一次上调油价后的价格格局来看,民营的报价明显相比央企为低。据记者观察,93号汽油指导价跳到8.27元/升以后,上海提供打折优



惠的加油站寥寥无几。以“爱折客”当时出版的一期“上海加油站打折地图”看,“晒出”优惠的上海30多家加油站中,没有一家中石油、中石化体系内的加油站93号汽油售价在8元以下,卖“7元油”的加油站均是民营系。

无米之炊 “两桶油”垄断油源

但尴尬的是,时常打出折扣牌的民营加油站已是四面楚歌,陷入了恶性循环——不仅面临被大量收编的命运,而且事实上根本不具备与央企叫板的实力。因为从油源的角度看,民营加油站没有自己的炼化权和开采权,想要卖油就不得不依靠“两桶油”供油。

记者注意到,在以往春耕、秋收等时节,“两桶油”总是打出“季节牌”对民营加油站限供,甚至断供,此前亦有消息爆出,“两桶油”计划索性构建自己的超级连锁零售商,通过叫停多地面向民营加油站的批发来彻底掐断竞争对手的“咽喉”。

“每年都要看中石油、中石化脸色,到了旺季,一些分销公司除了供给给一些‘黄金客户’,绝大多数柴油是用于保证自己旗下加油站供应,我们要么走关系,要么得出高价。”一家民营加油站负责人无奈地表示,无利可图的现状也逼一些加油站寻思被“招安”。

据业内人士分析,一座位置好的加油站完全堪比一台印钞机,一年流水上亿元,净利润可达几百万元;但若地处偏僻,当前状况下,一天的销量若达不到三四吨,销售额一天达不到2万元,恐怕连基本的税费也难以保证。

在市郊经营一家基本配备占地2000平米加油站的孙先生给记者算了一笔账,10个工作人员1年总计成本约140万元,即使不计算一年费用约为50万左右的土地租金,要想不赔钱,一天的销售额也至少要达二三万,而这对于位置不好的加油站来说几乎是不可能任务。 (摘自《新闻晚报》)

温州房价大降40% 投资购房泡沫被完全击破

业内专家认为,温州这类多次出现地价负增长的城市,其房地产及土地市场已被过分透支。而全国地价同比增速持续放缓则说明,在宏观调控下,土地市场的供需矛盾得到缓解,进入良性发展阶段。

日前,国土资源部公布的城市地价监测数据显示,今年第三季度全国地价水平总体平稳,环比增速微升,同比增速持续放缓。据统计,全国主要监测城市地价总体水平为3093元/平方米,住宅地价为4564元/平方米。其中,综合地价同比上涨1.77%,同比涨幅较上一季度下降0.56个百分点。



点,连续5个季度出现回调,但环比涨幅较上一季度微升0.39个百分点。

其中,温州再次以18.03%的降幅居于本季度住宅地价同比下降的城市之首。在今年第一季度的全国地价监测数据中,温州也曾获此“殊荣”。

温州降幅全国排名前列

国土资源部发布的全国第三季度地价监测数据显示,全国主要监测城市住宅地价环比变化处于平稳区间,环比持平 and 负增长的数量明显减少,同比负增长的城市个数所占比例增至1/3。从同比增长率看,本季度住宅地价同比下降的城市个数继续增加,从上个季度的32个增至36个,降幅超过5%的城市依次为温州(-18.03%)、芜湖(-12.29%)、南通(-11.48%)、廊坊(-6.12%)、南京(-5.28%)。

记者查阅资料发现,在今年一季度及去年三、四季度,温州一直处于降幅排名前列,毫无疑问是全国地价降幅最大的城市。

“温州房价与2009年、2010年的最高位时相比,回调了大约30%~40%。”温州朗兆房产专业机构董事长叶维坚告诉记者,楼市宏观调控将温州的投资购房泡沫完全击破。

据介绍,由于投资性资本进入,温州房价曾一度快速上涨,并在2009年、2010年达到高位,市场行情火爆,有的楼盘价格甚至成倍上涨。当调控政策出台之后,温州的楼市开始降温,一度火爆

的楼盘价格逐渐回落。以温州的豪宅项目鹿城广场为例,2011年二手房转让价格最高可达8万元/平方米,现在已降至4万元~5万元/平方米。

温州大学房地产研究所研究员向洋表示,随着温州房价下跌,地价回归也是必然。土地供应的增加能缓解房地产行业对土地供应的紧张情绪,有利于市场稳定发展。由于过去土地供应政策偏紧,“地荒”提高了人们对市区未来房价的预期,导致大量需求提前进入市场,房价飞涨。

叶维坚认为,今年温州市供地量增大,开发企业的信心也在逐渐回升,这在一定程度上稳定了当地的房地产市场。

“现在,温州房地产市场已回归理性。”叶维坚表示,如果说温州的投资市场已被透支,但“刚需”还是有的,大家应理性看待市场,找准定位。

湖北省房地产经济学会专家委员会委员殷跃进认为,出现地价负增长的城市,说明其房地产以及土地市场已被过度透支。例如温州,之前是土地财政依赖程度比较高的城市,房价被炒得已背离了自身原有的价值。房价虚高,泡沫化程度非常高。

地价趋于平稳

根据监测报告,2012年第三季度,全国主要监测城市的地价总体水平为3093元/平方米。其中,商服、住宅、工业用地的价格分别为5793元/平方米、4564元/平方米和662元/平方米。全国地价水平总体平稳,环比增速微升,同比增速持续放缓。

殷跃进认为,地价监测机制的主要目的是从宏观上对全国土地市场进行把控。但由于各个城市类型不同、城市经济发展阶段不同、房地产对于城市发展的推动作用不同,这样的宏观数据并不能完全反映每个城市的信息。

“土地价格环比微升,说明土地短期整体溢价率水平有所上升。但与2010年土地市场的狂热相比,现在的土地市场只能说是刚刚退烧,趋于正常。”殷跃进表示,可以看到,现在土地市场上的竞争比较平和,是一种良性的竞争,供需双方都适应了调控下的“新舞步”。

对于地价同比增速持续放缓,殷跃进解读为,土地市场的供需矛盾得到缓解,地价回归平衡。

“前几年总有人说地价上涨影响房价,现在我们可以看到,房价的下降速度远远没有地价下降的速度快。”殷跃进表示,“十二五”时期,全国多个城市都加大了土地供应规模,但在需求没有增加的情况下,地价下降是必然的趋势。从另一方面可以看到,在房地产开发成本受到融资成本、人工成本、材料成本等因素整体上涨的影响下,地价的平稳对平抑房价起到了积极作用。

(摘自《中国房地产报》文/张都雅)

中国汽车减配成风 消费者拒做“冤大头”

中国汽车市场近十年方兴未艾,合资车企也如雨后春笋,其间,中国汽车市场发生了巨大变化。经过车市井喷、经济危机致使车市跌入增长低谷之后,自2009年以来随着中国经济不断增长,车市迎来新一轮大幅增长,从2009年起中国跃居世界第一大汽车市场,成为全球最重要的汽车市场。

中国车市的迅猛增长,让车企看到攫取利润的巨大空间,合资车企在中国市场纷纷加速推出车型。截止到2011年,中国车市已有500款车型,2000多款车型。常言道:欲速则不达。面对中国消费者对汽车技术、知识匮乏的境况,一些合资企业直接奉行了“拿来主义”,直接导入国外原型车进行生产,既省去了研发设计成本,而且还能“讨好消费者”。

如果说在内饰用料、舒适配置方面的减配都尚可忍受,是否为真皮座椅、四区独立空调等等都不伤大雅。但在安全配置上的“偷工减料”实在令人担忧、气愤,从车讯网《拆车坊》拆解过车型来看,车辆减配已经到了令人咋舌的地步。比如,东风日产轩逸、逍客、骐达等车型干脆直接省掉了后防撞梁,取而代之的是一块块类似“泡沫”



的东西。据相关汽车专家称,一旦发生碰撞没有防撞梁后果将会很严重。面对这样铁一般的事实,官方堂而皇之地解释“这是碰撞发生时有利于吸能的设计”。

明枪易躲暗箭难防,上半年就新速腾暗中减配的话题一直在网络上打口水仗。有人认为,多连杆后悬挂变成

了扭力梁非独立悬挂,对车辆的操控性影响极大,一般扭力梁后悬挂都配置在A0级的小型车身上,毕竟小型车的设计时速比较低,而在紧凑型轿车速腾上发生实在不应该,退一步说这样也能接受,但是为什么价格不降反增呢,大众太不厚道!

无独有偶,此前上海大众新Polo的“减配”被一项又一项曝光出来,最主要的就是后防撞横梁,这让很多膜拜“德系车安全”的人感到丝丝凉意。另据一项调查,近八成的潜在消费者表示“会因为防撞梁的失踪而拒买新Polo”。然而令人费解的是,9月POLO以高达12870辆的销量位列国内A0级车型销量的第四名,消费者在无形中做了冤大头不说,在某种程度上还有助纣为虐之嫌。

一位汽车业内人士表示,中国消费者的安全意识还比较薄弱,汽车知识匮乏,大都是厂家出什么车就买什么车,加之现在各大汽车厂商大肆的广告与公关,消费者跟风也就在所难免,要想让消费者认清减配的危害,在短期内比较苦难,相关法律法规的出台才是最好的保障。

此外,据长期研究汽车相关法律

的一位律师说,目前我国车型在两项安全配置上比照欧洲大大减配,一项是胎压监测,一项是A0级车的后防撞梁,这种标准的差距直接导致我国消费者的乘车危险大于欧洲消费者,反之则是车企将会在中国获得更高的利润。

他还说,工信部在2010年6月才将制定汽车生产一致性国家标准提上日程,之所以国家相关标准迟迟不能出台的原因之一无非是要保护所谓刚刚起步的中国汽车制造业,但这种对落后的保护必将导致消费者利益的受损,国内汽车行业停滞不前。标准的缺失实质上带来是国外品牌通过合资的方式,将成本大大低于本国的减配车出售给中国的消费者,从而换取高额的利润。这种明目张胆的掠夺,在国内没有相关标准的前提下变得无拘无束。

义愤填膺的声讨只能解决一时之快,理性对待才是王道。不过,随着汽车知识的普及,消费者维权意识的增强以及国家相关政策的出台,消费者甩掉“冤大头”帽子的日子也就不远了。

(摘自《21世纪网》)