

壳牌进山东，德城建首站

开业优惠三毛钱，将来要靠品牌竞争

本报记者 曹宏源



10月28日，世界知名能源企业——壳牌的山东首家城区店正式在德州开业。作为德州市在能源行业首次引进的世界五百强外资企业，壳牌开业之初就推出了每升汽油便宜三角钱的促销活动。据悉这家在世界五百强中排名第二的巨头，不久还将在德州建设七家加油站。它会不会给中石化、中石油的加油站带来冲击？

”

开业有优惠 私家车 成消费主力军

“90#汽油每升6.45元，93#每升6.96元”。壳牌德州解放南大道店自10月28日开业以来，推出了汽油每升较市面价格便宜三毛钱的优惠。也因此，使得这里常常门庭若市。它的意义，不仅仅是带来了一定实惠，更多的是改变了德州成品油销售市场的竞争格局。开业至今，记者多次来到这里了解该站的“变化”。

解放南大道作为汽车进出德州的“要道”之一，常常有大车通过。10月30日下午，正在此加油的卡车司机姜涛一次就加满了2000元的柴油。姜涛告诉记者，现在不少加油站的柴油都在限购，上次去临沂运货回来时，加了五次油才跑回德州。在这里，一次性加满回头就省事了。

11月2日，私家车主张女士告诉记者，这里刚开业搞优惠所以就来了，毕竟加一次油至少便宜二十块钱。又听说是国际大品牌，而且标的是高品质燃油，心想质量可能好一些。记者在采访中发现，私家车成为目前该加油站的主要消费群体。

壳牌一开业 相邻加油站 销量锐减

壳牌这家加油站的开业，对于一路之隔的中石油、中石化两家加油站也带来了冲击。中石油37号站站长左清凯告诉记者，自从对门开业以来，他们的业务量至少下降40%，目前私家车、货车流失严重，现在的经营主要依靠老顾客。

隔壁的中石化加油站陈站长则表示，业务量下降明显，一天减少近千升的销售量。不过她认为，壳牌的到来对当地老牌的加油站不算是坏事，人家的经验多，会带动整个行业的发展。“迟早都是要进来，早进比晚进好，中海油不说也要来吗？”

记者还遇到了一位刚刚从中国石化“跳槽”的加油员李薇(应被采访者要求化名)。“前一段时间壳牌招人，给出的工作条件和待遇都不错，所以就来了这里了。”据李薇讲，壳牌承诺的工作时间是白班上12个小时，休24个小时。夜班上12个小时，休48个小时。全月工作量不会超过166个小时。

这一工作量要比中原来的加油站低得多。

引同行关注 “气势和知名度 是壳优势”

目前成品油销售市场的主要竞争格局集中在：国有企业、民营企业和外资企业三部分。在德州，中石化拥有128个油站，占据近40%的市场份额。中石油拥有47个油站，占据市场份额的20%左右，剩余份额主要由民营油站分享。但按照第三产业的市场经验，市场份额具有不固定性，而且是越做越大。壳牌的进入可能不是抢夺市场份额，而是做大德州市场。

成品油销售市场的各方又是何态度？中国石化德州分公司办公室主任冯兆华告诉记者，目前该公司的领导班子刚刚进行了调整，对于壳牌的情况还不太了解。不过，“壳”仅仅是一个站，这与他们128个油站的数量相比可以忽略不计，甚至不如一些民营油站。当然气势、知名度上是他们的优势。

东风路上一家民营加油站的王姓站长的说法则更具有代表性：“国际油价不断波动，加油站库存压力巨大。规模效益如果显现不出来，无论什么品牌都是风险悬头。壳牌虽享誉世界，但在山东才是刚刚起步，要发展还需适应地情。

值得一提的是，近几年与成品油销售市场竞争的还有各种加气站。据质检部门相关统计显示，德州目前“油改气”汽车的数量在四万辆以上，且上升势头迅猛。由于油价过高，出租车、私家车纷纷改装“烧气”，成为了新的能源消费形式。

早想来山东 三五年要建 百个加油站

其实早在2004年8月份，壳牌公司就派出了由公司高层亲自带队组成的考察团来德州。不久之后，又派出了专业的市场调研小组对德州投资成品油零售市场进行了专题调研。调研内容包括对重要国道、省道车流情况的实地测试，德州汽车的数量和结构。但2005年由于国家政策没有像预料中那样对外资公司开放成品油二级市场，壳牌来德州的计划暂时搁置。2011年1月31日山东壳牌石油有限公司成立，开始布局山东市场。德州就成了其在山东首批布点的六个城市之一。

“德州作为山东的北大门，华东、华北的交通枢纽，地位不容忽视。壳牌选择德州看重的是这里的发展潜力。”山东壳牌石油有限公司运营经理王志欣告诉记者，他们将在未来的3-5年运营过百个油站，辐射山东区域，德州还将是重点选择区域。

至于未来市场格局发生怎样的变化？王志欣表示，目前德州新开业的两个站分布在德城区和武城县，且做了一定的促销活动。活动结束后，产品调回正常价格。壳牌与竞争对手的区别将是技术优势和服务优势，这也是取得消费者信赖的前提。

谈招商引资

德州环境优化引来巨头

德州学院经济管理系副主任吕志轩博士认为，壳牌决不仅仅是开几个加油站这么简单，与其同来的还有壳牌的品牌技术、思维理念和运营模式。即使产品价格与其他油站一样，但这些“软”文化都是竞争优势。一定程度上也能促进整个行业服务质量的提升。

“壳牌的到来，折射的是德州投资环境的优化和提升。作为国际大公司如此青睐德州，是其在大量的市场调查基础上得出的。这期间包括投资环境、区位优势等诸多项目的考察评估。”

德州市区域合作办主任周同恩说，这次合作，也打开了德州与世界五百强企业特别是外资企业对接的窗口，德州将在更广领域、更深层次与企业进行更广泛合作。

据了解，近年来德州利用良好区位优势条件，实施开放带动战略取得显著成效。2007年至今，全市引进投资5000万元以上项目就过千个，引进到位资金超过1000亿元。2011年，德州东北城、汉能光伏、玲珑轮胎等项目纷纷落户，大润发、百脑汇、汽车整车生产也即将开工。



壳牌的开业优惠政策，吸引了不少货车和私家车。 本报记者 苏超 摄