

英国乡村加油站的行业现状

中国石油流通协会 尹强



提要:

- * 英国燃油零售业是一项竞争非常激烈的业务，因为其税前零售价格一向都比欧洲其它地区的油价要低。
- * 乡村地区加油站的销量往往较低，因此，需要有较高的利润以支付油站的营运成本。
- * 近年来，英国平均每年都要关闭 420 家加油站，尤其是小型站。关闭的原因有很多，包括燃油零售商之间的激烈竞争以及为了符合环保规定而日益增长的成本。
- * 乡村加油站面临的压力，也反映了其它乡村服务业（如商店和邮局）面临的压力。

背景

过去的20年里，英国的加油站数量急剧下降，从1995年的17000多家下降到了2014年底的8591家。近年，平均每年关闭的加油站数量达到420家左右（图1）。尽管乡村加油站面临的压力也反映了其它乡村服务业（如商店和邮局）所面临的压力，但是，也具有一些燃油流通行业的特点。

城市、主要干道和乡村加油站，无论是大石油公司所拥有的加油站还是独立经营加油站，都受到了零售商之间激烈竞争以及为了符合环保规定而日益增加的成本的影响。

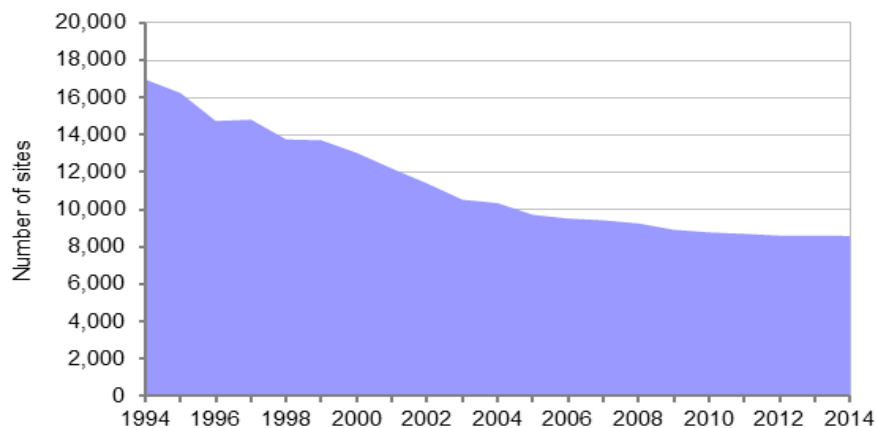


图1：1994-2014年英国的加油站总量

英国的燃油零售业

在英国，燃油零售业是一种大交易量、低利润的业务，其特点是竞争激烈。这些市场因素加快了规模较小、位置较差的加油站的关闭速度，因为零售商的注意力都集中在交易量较大的、能够从低利润环境生存下来的加油站上。

一个加油站的生存能力，主要受区位市场/燃油销量/零售价格以及供应成本等因素的影响。

这一点有利于单升销售费用较低的大型加油站生存，而许多小型加油站，尤其是人口密度较低地区的小型加油站，已经面临着越来越多的挑战（或者已经在经济上不能独立生存）。近年来，尽管石油公司和独立零售商所拥有的加油站的数量下降了，但是，超市加油站的数量却增加了（图2）。

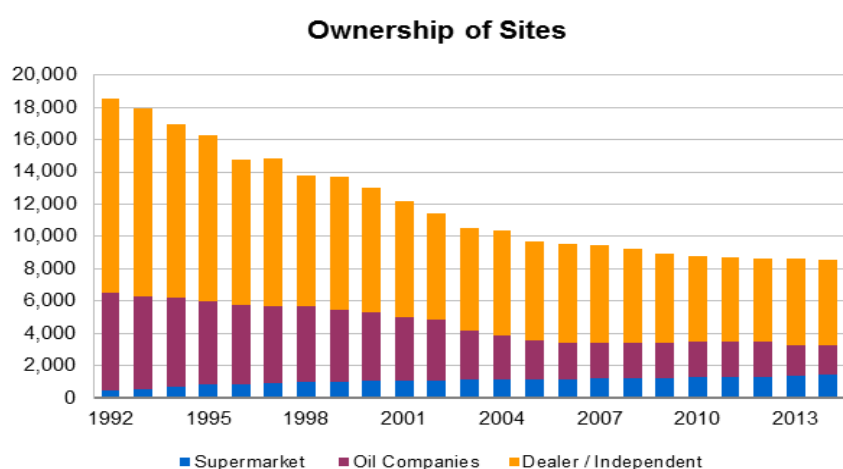


图2：1992-2014年零售加油站的减少情况

虽然零售燃料市场的总量几乎没有增长，但是超市加油站的份额却从1992年的11%上升到了2014年的约43%（图3）。

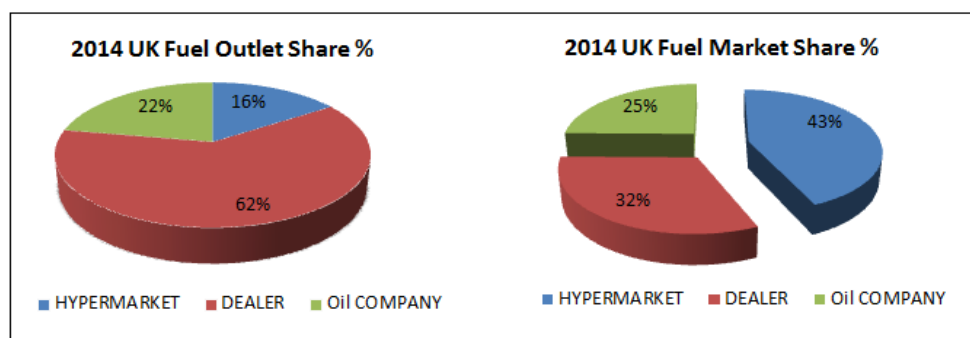


图3：2014年英国加油站的数量与市场占有情况

超市加油站市场份额的增长，与大型乡村商店的快速扩张相吻合。与超市所关联的加油站能够售出大量燃油（平均每年超过1200万升），主要购买者是那些每周都去超市购物的消费者，而且消费者往往还能通过在超市累积消费的金额得到一定的燃油购买折扣。相比之下，位于主要干道上的加油站的年平均销售量可能只有400万升左右，而一家典型的乡村加油站的年销售量也许还不到100-200万升（图4）。

Throughput per Site

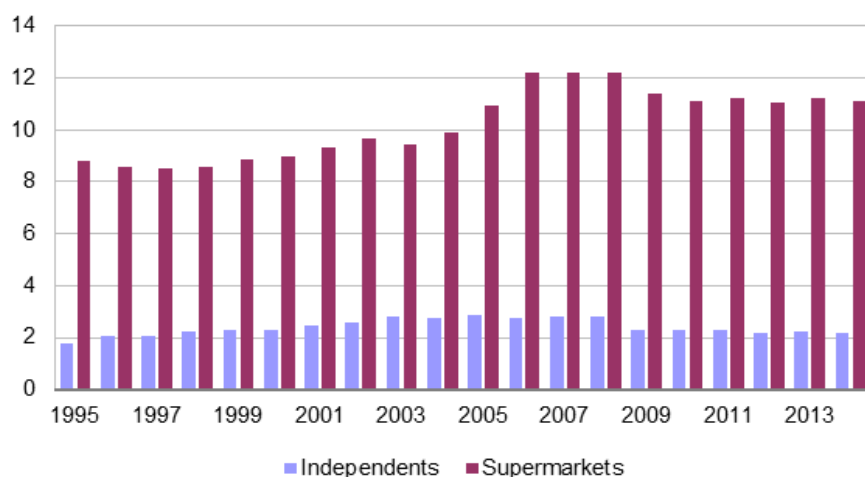


图 4: 平均每家加油站的年销售量, 1995-2014 年

因此,低利润的激烈竞争已经不可避免地成为了规模较小或位置较差加油站关闭的主要原因之一,尤其是在人口密度较低的地区。

终端零售价格的影响

英国石油工业协会简报《理解零售价格》解释了影响零售价格的市场因素。英国的税前燃油零售价格在欧洲总的来说相当较低,但是很明显,各加油站的终端零售价格也不尽相同,因为加油站的位置和规模对于终端零售价格也有着重要影响。

	无铅汽油平均价格 13/08/09	柴油平均价格 13/08/09
英国	104.1	104.6
苏格兰地区	103.8	104.7
格拉斯哥	103.0	103.4
爱丁堡	102.8	102.5
乡村地区（苏格兰高地）	106.8	107.6
威尔士地区	104.4	105.0
加的夫	103.3	104.4
纽波特	103.2	103.3
乡村地区（格温内思郡）	106.6	106.8

表1: 英国苏格兰和威尔士地区城乡价格比较

人口密集地区与乡村地区的油品价格差异的部分原因在于偏僻地区加油站的运输成本较高。偏远乡村地区的加油站的销量肯定很低,距离炼油厂和主要中转油库的距离也较远,

运输成本较高，并且销量低的加油站比销量高的加油站在接收油料的要求往往是批量小，空驶率高。

这些更高的成本，加上其它间接成本，如人工成本、租金、地方税、取暖费、照明费、水费、保养维修费等，都势必造成了乡村地区燃油的零售价更高。

不过并非只是乡村加油站才会面临这些状况。整个英国所有销量不能使库存周转率达到一定程度的加油站，都存在着关门的可能性。

显然，加油站销量越高，分摊到消费者的成本就越低。下面（图5）显示了一个在典型的加油站开支水平下，不同的燃油销量下保持收支平衡的毛利（便士/每升）的关系图。

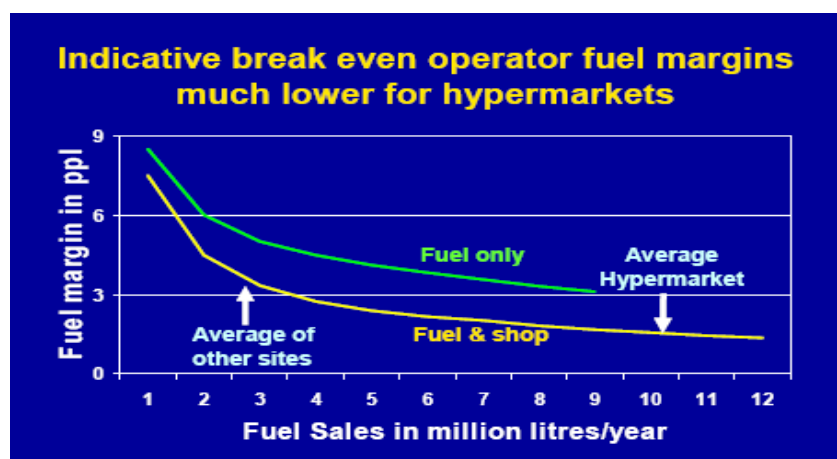


图5：大型超市加油站可以平衡较低的燃油利润

图中：Fuel margin in ppl——燃料利润（便士/每升）

Fuel sales in million litres/year——燃料销量（百万升/年）

从图5加油站的利润平衡曲率可以看出，销量较低的加油站要求单升燃油的利润率则更高。过去的20年里，燃油的零售价与出厂价之间的价差平均每升为3-7便士（图6），但是这并不是零售商的最终利润，这只是燃油在公开市场上的批发价格与在加油站的销售价格的差额。这个价差中还必须包含燃料储存和运输成本、经营加油站的成本、燃料供应商与零售商的利润。

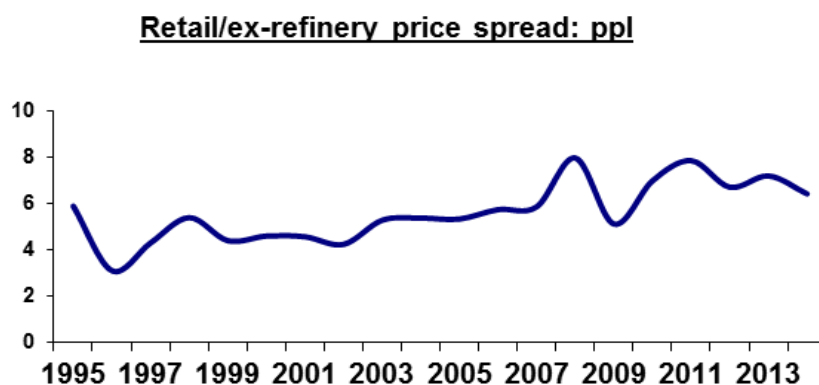


图6：1995年至2014年零售/出厂价差（升/便士）

其它挑战

需要承担英国与欧盟在环境立法方面日益增加的成本,也是小型加油站或乡村加油站所面临的一个挑战。事实上,很多加油站不能承担基础设施(油罐、油管 and 油泵)的相关升级和改造。同时对较大的零售商和超市而言,比较容易进行资本支出核算,因为它们有足够的销量,而许多小零售商则很难基于预期营业额和盈利水平平衡其资本支出。

产品成本,加上流动资金,也是小型加油站以及乡村燃油零售商所面临的一大挑战。零售价格的波动对销量较小的零售商影响更大。例如,在一个不太景气的市场上,规模较小的零售商往往还保有在前一段时间高价买进的产品。尽管销量较大的零售商也可能以较低的价格出售燃料,但是,规模较小的零售商就会更易面临亏损,或者必须保持较高的市场售价,但是销量却很低。另一方面,价格较高时,小零售商的流动资金会更加困难,融资成本也更高。

多年来,有不少研究分析关闭乡村加油站所产生的影响——包括经济、社会和环境等各个方面,致力于想减缓小型加油站的衰落速度。其中一些经过验证确实有效的办法包括:实行燃油税和增值税差别化,地面油罐/移动加油站的组合、自助加油站等等。

2012年3月1日,农村燃料退税试点计划在外赫布里底群岛北部/克莱德和锡利群岛等岛屿进行。岛上燃油零售商可以为其汽油和柴油的业务申请5便士一升的退税,全部的退税必须在60天内传递给客户。

2014年1月,英国政府宣布向欧盟委员会提交了申请,报请对英国大陆的17个农村地区执行5便士每升(pp1)燃料税的退税。申请于2015年1月15日被欧盟委员会,2015年3月5日被欧盟理事会批准。计划从2015年5月31日后对4月1日前注册的零售商执行退税政策。

当前,某些乡村商店和乡村加油站实施了费率减免,同时对年销量不足300万升的现有加油站进行免费油气回收改造作为减损措施。从1998年开始,苏格兰事务部还引入了乡村加油站资助计划(基本建设工程援助)。

结论

燃油零售市场受许多重要因素所影响,如竞争、产品成本和流动资金,还有因为需要遵循环保立法而日益增加的成本,这些因素特别影响人口密度较低地区的小型 and 乡村加油站。这些因素最终将反映在终端零售价上,由于增加的相关成本较高,这将不可避免地导致人口稠密地区和乡村地区的终端零售价出现较大差异。

很明显,单靠销售汽油的经营模式还不足以确保养活乡村加油站,加油站除了要进一步地为偏远乡村地区提供汽油零售服务,还必须考虑为该地区提供公共服务,例如银行服务、杂货、公共交通、邮政服务等。

此外,即使不考虑关闭加油站会造成当地社区服务的缺失,这些加油站关闭的潜在影响还包括为了加油而延长行车时间,从而增加了尾气排放。

总结: 燃料零售业的剧烈竞争是影响乡村加油站生存的主要因素,而遵守环境立法而更新设备的费用也是近年来导致个别加油站关闭的决定性因素。

资料来源：英国能源与气候变化司、能源研究所、永道会计事务所、可特利斯特
欧盟委员会石油公告