

川渝地区成品油市场发展路径探索

苏峰峰（中海石油炼化有限责任公司，北京 100010）

摘要：近年来，国家大力支持西南地区经济快速发展，出台实施了一系列国家战略政策，持续加大了投资规模，着力打造现代化产业体系，尤其促进川渝地区经济崛起，城市基础设施不断完善，汽车保有量逐年提升，成品油市场需求不断扩大。然而，川渝区域内炼厂稀少，成品油资源供应匮乏，外地资源入境运输成本较高，市场供需矛盾突出，使得川渝地区成品油市场成为需求高地，大型国营或民营炼油企业加快推进布局川渝成品油市场步伐，努力提高市场份额，快速争抢市场先机。本文通过分析川渝地区成品油市场的现状，包括区域经济发展概况、市场供需情况和市场竞争格局等方面内容，结合成品油市场未来发展趋势，深入分析存在的市场机遇、面临挑战与存在威胁，探索川渝地区成品油市场高质量发展思路，提出具体发展路径和工作举措，有力增强川渝地区成品油市场的竞争力和可持续发展能力。

关键词：川渝地区；成品油市场

0 引言

随着我国经济的不断发展，综合实力显著增强。但由于区域地理位置、资源环境和人口数量等差异较大，各省市地区的经济发展不平衡问题日益凸显。在此背景下，西南地区以其独特的战略地位，以及得益于国家战略政策的大力支持下，逐渐成为了中国新的重要经济增长极。川渝两地作为西南地区的经济中心，其经济发展核心地位愈发重要。近年来，川渝经济快速增长，成品油市场需求持续扩大，但受制于本地炼厂资源稀少，外来资源渠道入境困难，其区域市场销售价格高于沿海省市经济地区，具备较大的市场潜力和广阔的发展空间。川渝地区市场引起了各大主营国有炼厂、大型民企炼厂的广泛关注，并积极推动川渝地区成品油产业布局，努力寻求更多市场机遇，拓宽新的业务增长点。不过，在推进川渝地区成品油市场发展过程中，仍然会存在一些难点堵点问题，如成品油基础设施建设不足，资源供应保障能力偏弱，市场竞争日趋激烈，主营单位占据绝对市场地位等，成为了制约川渝地区成品油市场发展的瓶颈。根据区域内成品油市场现状，本文旨在研究探索新的市场发展思路，提出完善成品油终端布局，提高终端市场份额，增加市场渗透率。打造多元化资源供应渠道，增强资源保障能力，确保资源稳定供应。加强成品油基础设施建设，提高市场运行效率，强化抵抗市场风险水平。着力推进川渝地区成品油市场高质量发展，助力提高川渝地区经济实力和竞争力，为西南地区整体经济发展提供有力支撑，推动全国区域经济协调发展贡献力量。

1 川渝地区成品油市场现状

1.1 川渝地区经济发展概况

川渝地区位于我国西南区域省市，地处于“一带一路”沿线与长江经济带的交汇点，具有极其重要的战略地位，发挥十分重要得战略作用。在国家系列重大决策中，如“西部大开发”、“成渝地区双城经济圈”等政策实施，川渝地区经济发展已然成为西南地区发展重要的战略支撑，带动西部高质量发展的重要增长极、新的动力源。2022年，四川省的GDP总值达到了5.67万亿元，在全国生产总值排名中位列第6位，其GDP增速为2.9%。重庆市的GDP总值则为2.91万亿元，在全国生产总值排名中位列第16位，其GDP增速为2.6%，并超越了广州，晋升为中国第四大城市。川渝地区贯彻一体化发展理念，全面落实国家关于推动“成渝地区双城经济圈”建设的重要决策部署。2022年，成渝地区的GDP总值达到了7.76万亿元，占全国的比重为6.4%，占西南地区的比重为30.2%。川渝地区凭借经济实力稳步增强，成为了西部大开发的核心力量、长江沿线经济带的重要支撑，也是国家加快推动新型城镇化、都市圈建设的重要示范基地。川渝地区得益于国家战略政策支持，有效发挥区位优势力量，肩负承担国家大战略后方使命任务，将继续保持良好的发展势头，为中国经济增长的添加新引擎、注入新动力，为国家的经济发展做出更大的贡献。

1.2 川渝地区市场供需情况

成品油市场需求情况：2022年，四川省和重庆市的常住人口分别为8372万人和3212万人，川渝两地合计常住人口1.16亿，占西南地区常住人口比重较大，

在西南地区经济发展扮演重要角色,成为经济增长的新动力源泉。根据最新全国统计的汽车保有量城市排名情况来看,成都市以640万辆的汽车保有量首次超过北京,成为国内汽车保有量最高的城市。重庆市则以600万辆的汽车保有量紧随其后,位列国内第三。成品油市场需求的不断增长与区域内经济的迅速发展密不可分,伴随着川渝地区经济的快速发展,汽车保有量的持续提升,因此,其成品油市场需求也在持续扩大。

2022年,四川省成品油市场消费量约为1880万t,重庆市成品油市场消费量约880万t,川渝两地合计达到了2760万t左右,使得四川省、重庆市成为西南地区成品油消费市场的主要区域。近年来,川渝地区得益于国家战略政策的大力扶持,吸引了大量企业落户发展,常住人口流入态势明显,进而带动了区域经济的快速发展,加速打造了城市化、都市圈进程,已成为国内最具吸引力的经济发展地区之一。川渝地区凭借其人口规模不断壮大、经济实力持续增长,不仅带动了区域内成品油市场的需求增长,也为成品油行业提供了广阔的市场空间和较大的发展机遇。

成品油市场供应情况:川渝两地由于区域内资源匮乏,属于典型资源流入型市场,当地的炼厂资源供应有限,区域外资源占比较大,对于企业的资源保障能力显得尤为重要。目前,四川地区仅有中石油彭州石化主营炼厂、四川盛马化工民营炼厂,共两家成品油炼油企业,成品油年产量预计仅为600万t左右。而重庆地区没有成品油炼油企业,川渝两地成品油产量远不能满足市场需求。因此,区域外来资源在川渝地区成品油市场中的占比高达78%,主要通过公路、铁路、水路等运输方式,将西北地区、沿江周边、山东等地的炼厂资源运输至川渝市场,但由于入境运输成本相对较高,运输周期相对较长,运输时间存在不确定性,导致区域内市场资源供应不稳定,供不应求局面持续存在,进而推动了川渝地区成为国内成品油市场需求高地。

1.3 川渝地区市场竞争格局

在四川地区,2022年成品油消费量约1880万t,中石油约占市场份额的57%,主要资源来自中石油云南石化、四川石化、兰成渝管线资源,再加上西北炼厂的车槽资源,短距离、低成本使得中石油在川渝地区优势明显,其加油站、油库布局完善,占据了市场主导地位。中石化约占市场份额的20%,主要来自华

中地区荆门石化、武汉石化、延长炼厂等铁路运输资源,同时区域内与中石油资源串换作为供应保障,但其运输成本较高,在一定程度上限制了中石化在整体四川地区的市场份额。其他国有或民营企业约占市场份额的23%,主要资源来自延长、西北、山东等地区炼厂铁路入川资源。

在重庆地区,2022年成品油消费量约880万t,中石油约占市场份额的43%,主要资源来自中石油四川石化、兰成渝管线资源,其区域内炼厂资源优势,加上兰成渝管线运输资源补充,为重庆成品油市场提供了有力保障。中石化约占市场份额的33%,主要资源来自沿江周边中石化多家所属炼厂,通过水路运输至重庆地区。其他国有或民营企业约占市场份额的24%,主要来自沿江地区炼厂、山东地炼等水路入渝资源。

总体来讲,随着国内成品油整体产能严重过剩,川渝地区相较于其他沿海省市区域成品油市场,具有较大的挖潜空间和较好的发展韧劲。中石油、中石化、延长石油、大连恒力、浙江石化等大型炼厂都在加快布局川渝地区成品油市场,完善销售网络,加强基础设施建设,积极寻求新的业务增长点,抢夺市场需求高地。

2 川渝地区成品油市场机遇、挑战与威胁

2.1 市场机遇

近年来,国内炼油行业需求增长持续放缓,整体产能过剩严重,全国范围内发展不平衡加剧。在东部地区,炼油企业数量众多,民营资本大量投入,新增装置产能陆续投放,市场竞争愈演愈烈,加剧了市场供求矛盾关系,成品油市场从供求平衡转为严重过剩局面。而西部地区,川渝两地作为西部大开发的重要区域之一,得益于一系列国家战略的大力扶持,经济增长的快速崛起,人口流入态势明显,城市基础设施不断完善,成品油市场需求持续增长。但由于区域内炼油企业数量极少,本地炼厂资源短缺,区域外进入川渝资源困难,其产品销售价格相对沿海地区成品油市场较高,逐渐成为国内成品油市场的需求高地,具备较大的市场发展空间和挖掘潜力。

2.2 面临挑战

川渝地区外来成品油资源存在运输入境困难、仓储成本高等问题,成为了制约成品油市场发展难题。为此,物流运输和仓储成本在成品油市场中是一项重要考虑要素。对于中石油和中石化这两家主营单位来

说,其拥有完善的炼厂、自有油库和运输管道布局,在物流运输和仓储方面具有显著的优势,占据了川渝地区成品油市场领先地位。中石油的彭州石化和兰成渝管线资源运输便利,而中石化的水路运输沿江自有炼厂资源具备优势,两家主营单位在仓储方面均拥有自己的油库,这使得他们能够更灵活地调整区域产品库存,降低运输成本、提高效率满足当地市场需求。然而,其他主要竞争者相比中石油、中石化两家主营单位,由于没有区域内炼厂的资源保障,且未形成完善的油站、油库布局,其外采成品油资源运输及仓储成本较大,整体市场竞争能力偏弱。

2.3 存在威胁

国内成品油市场竞争加剧,且市场日趋饱和,尤其是东部沿海地区的炼厂产能大量过剩,导致市场竞争进一步白热化。近年来,许多沿海大型炼厂开始将目光转向西难地区市场,通过进一步拓展市场份额来缓解产能过剩的压力。伴随着西南地区经济崛起,川渝两地汽车保有量保持领先,区域内对成品油的需求量不断增加,对于区域外成品油炼厂企业,创造了广阔的市场空间。目前,华东、华南等地沿海炼厂加快西南地区市场布局,积极争夺川渝两地市场需求高地,快速抢占成品油市场先机。

3 川渝地区成品油市场发展思路

3.1 持续完善成品油终端布局

完善的成品油终端网络,是推动企业高质量发展的重要举措,也是提高核心竞争力的重要抓手。企业要以现有加油站网络为基础,进一步优化内部资产结构,聚焦经济活跃的优势区域,集中力量在自有产业链辐射地区发展,可以降低资源采购成本,提高市场运行效率,进一步巩固和扩大市场份额。要优化调整销售网络布局,加强对经济发达区域市场覆盖,增强市场渗透率,提高资产使用效能,不断夯实资产基础堡垒。要积极打造品牌终端加油站,强化品牌建设与提升,多措并举提供优质的产品和服务,全力满足消费者更多需求,提高客户满意度和忠诚度,大力提升品牌创效空间。为此,企业需要强化成品油终端布局,提高终端市场运营能力,不断夯实自身硬实力,增强市场核心竞争力,提升终端市场占有率,才能为推动企业的高质量发展奠定坚实基础。

3.2 打造多元化资源供应渠道

多元化资源供应,是增强资源保障的重要渠道,也是推动企业可持续发展的重要基石。企业要积极推

进与川渝区域内炼厂的战略合作,构建相互促进的良性循环发展纽带,形成稳固的一体化供应链合作关系,有助于提高当地市场的资源供应水平,有效弥补当地资源不足的问题,进一步增强资源保障能力。持续加强与沿江区域炼厂、西北地区炼厂、山东地炼等合作力度,发挥集团化规模集采优势,降低区域外采购资源的吨油成本,提高成品油市场竞争力,增加企业盈利能力,稳固市场地位,提升市场份额。积极探索与管网公司的合作,以管道运输方式,将周边省市炼厂的优势资源输送到川渝地区市场,进一步压降物流运输费用,提高运输效率,降低物流成本,提高资源的利用效率。通过不断探索新的合作模式,打通多元化资源渠道,为企业的发展注入新的动力活力。

3.3 加强成品油基础设施建设

完善成品油基础设施,成为川渝地区成品油市场战略稀缺资源,是提高市场竞争力的关键力量,更是企业在复杂多变的市场环境中保持稳定发展的根本保障。加强自有油库、铁路专线、自有码头等基础设施的建设,对于企业而言,能够在市场变化中快速响应,有效抵抗市场风险,提高企业的物流效率,降低仓储成本,减少中间环节,优化运营流程,提高企业的整体运营效率。具体来说,自有油库的建设,可以确保企业在市场波动中保持稳定的库存水平,避免因外部因素导致的供应中断,同时能够在市场上涨阶段,提前做好资源储备,赢得更大的业务利润空间。铁路专线、自有码头的建设,则能够提高运输效率,降低运输成本,进一步扩大市场覆盖范围。总体来讲,完善的基础设施能为企业提供更多的市场机遇,更好地满足川渝地区消费者市场需求,提高企业的运营效率,增强企业的抗风险能力,提升企业综合竞争能力。

4 结束语

随着国家加大对西南地区支持力度,川渝地区经济发展得到了快速提升,对于区域内成品油市场具有较大的发展潜能,但也面临着本地资源供应有限、物流运输和仓储成本较高等诸多挑战。企业通过持续完善成品油终端布局、打造多元化资源供应渠道、加强成品油基础设施建设等重要手段,着力增强企业核心竞争力,有力推动企业可持续性发展,为企业在川渝地区成品油市场高质量发展奠定坚实基础。

作者简介:

苏峰峰(1989-),男,福建泉州人,大学本科,中级职称,主要从事炼油化工销售运营管理专业。