

国内油价迎来年内最大涨幅——

油价上行为哪般

经济日报·中国经济网记者 顾 阳

经济热点理性看

受欧佩克持续减产、全球原油需求强劲、地缘政治紧张局势加剧等因素影响,上半年国际油价大幅上涨并站上了新台阶

美国发动的贸易战加剧了全球经济发展的不确定性,有可能成为扰动国际油价的重要因素

节攀升的根本原因。”国家发展改革委价格监测中心高级经济师刘满平表示,受石油输出国组织(欧佩克)持续减产、全球原油需求强劲、地缘政治紧张局势加剧等因素共同影响,上半年国际油价大幅上涨并站上了新台阶。

据欧佩克最新数据显示,以经济合作与发展组织(OECD)为代表的发达国家原油库存跌破了5年均值,这标志着当前全球原油市场已实现了再平衡,推动国际油价上行。

随着原油市场从供过于求转向供需平衡,地缘政治等非基本面因素对油价的影响愈发明显,委内瑞拉经济危机加剧导致原油产量锐减,美国退

出《伊核协议》并重新启动对伊制裁等,带来了显著的风险溢价。此外,布伦特原油与纽约西德克萨斯中级(WTI)原油价差扩大促进了美国原油出口,目前美国全国商业原油库存减少990万桶,降幅远超市场预期。

与供应减少形成鲜明对比的是,原油却呈现需求旺盛态势。上半年,美国、欧洲等发达国家主要经济数据回暖,中国经济持续稳中向好,进一步强化了市场对全球原油需求上升的预期。

刘满平表示,综合全球经济形势和原油供需基本面来看,下半年全球经济有望维持较快增长,原油需求向好,全球原油市场供需恢复再平衡的预期。

格局不会改变。需要指出的是,地缘政治冲突与贸易摩擦等不确定因素对国际油价的影响将进一步扩大,预计油价将呈区间震荡,总体价格水平或将缓慢上行。

据国际货币基金组织(IMF)预测,今明两年全球经济增速都将达到3.9%。经济增长稳健有望持续拉动原油需求。从季节性因素来看,下半年将迎来夏季出行和冬季取暖需求旺季,将对国际油价提供有力支撑。

国泰君安证券的研究认为,受近年来油气投资缺乏、全球闲置产能低位、产油国对油价中长期价格预期等影响,今年三季度后到明年7月份之间将是油价上涨的黄金时间,油价中枢大概率继续上行。

此外,贸易摩擦等不确定性因素将进一步影响国际油价走势。专家表示,美国发动的贸易战加剧了全球经济发展的不确定性,有可能成为扰动国际油价的重要因素。

国家发展改革委价格监测中心预测,若上述导致油价上涨的因素继续凸显,短期国际油价可能继续上涨,未来高位震荡也是大概率事件,后续需重点关注欧佩克原油供应、美国页岩油增产以及中东地缘政治冲突给油价带来的影响。

财税专家回应消费者疑虑——

关税降了为何价格未降

本报记者 董碧娟

从7月1日起,我国降低部分进口日用消费品最惠国税率,涉及1449个税目,平均税率由15.7%降为6.9%。近日,有消费者表示,关税虽然大幅下降,但买东西时并没有发现商品明显降价。对此,经济日报记者采访了财税专家,一探究竟。

“关税下调对最终零售价格的影响有一个传导时间。目前,商家销售的产品如果是在7月1日前采购的,由于成本没有变化,价格也可能没有变化。”中国社科院财经战略研究院研究员张斌表示,从长期看,关税下调有利于降低相关进口产品的零售价格,但具体产品下降的幅度受到该产品供求关系、市场竞争程度影响,不会完全相同。

有关专家表示,应客观看待关税下降对商品价格的影响。降低关税确实在一定幅度上降低了进口成本,总体上有助于降低国内市场上的价格水平。关税是根据商品进口价格而非国内市场价格征收的,对于以成本为基础定价的大众消费品降税,能够促进市场降价。但是,对于中高端日用消费品,市场价格通常是以进口价格数倍以上。抽样调查表明,关税在市场价格中占比仅为0.4%至6.5%之间。例如,某名牌香水,国内售价700元,进口关税只有6.2元。

因此,对进口中高端日用消费品而言,关税会对市场价格产生影响,但影响有限。除关税以外,影响日用消费品市场价格的因素还包括流通成本、品牌定价和营销策略等。

据介绍,2015年以来我国已4次降低日用消费品进口关税,包括毛制服装、部分鞋靴、太阳镜、保温杯、纸尿裤、部分特色食品和保健品等。此次降税,除对前期已大幅降税的部分产品再次适当降税外,还较大幅度扩大了其他日用消费品降税范围和降税力度,包括境外消费相对较少但具有特色优势的产品,以及进口税率相对较高的产品,涉及税目1449个,是前4次降税总数的7倍。

“关税下调会降低进口产品的成本,成本下降有利于降低零售价格从而增加消费,促进进口的扩大。”张斌说,关税下调有利于扩大开放、满足群众需求,倒逼产品提质、产业升级。

除了关税下调,其他的减税措施也会让消费者获益。自2018年5月1日起,17%和11%增值税税率分别调整为16%和10%。降低增值税税率后,企业获得了1%的税收红利空间,在此空间内降低产品价格以扩大销量,成为企业的理性选择。

4月29日,国家发展改革委宣布,国内成品油价格因增值税税率调整相应下调,国内汽、柴油最高零售价格每吨分别降低75元和65元,自2018年4月30日24时起执行。铁路总公司自5月1日起依据增值税税率下调情况下浮铁路主要货物运价,预计全年为社会降低物流费用超过30亿元。京东全球购、亚马逊海外购、网易考拉海购等跨境电商商品综合税率已由11.9%降到了11.2%,高档化妆品的综合税率由26.4%下降到了25.5%。

“增值税作为流转税,税率下降带来的税负下降与关税下调的作用机制相同,也有利于降低零售环节商品的含税价格。”张斌说。

此外,从7月1日起,我国降低汽车整车及零部件进口关税。众多知名车企通过公告、声明等方式发布了建议零售价格调整信息。比如,沃尔沃汽车(中国)宣布自7月2日起调整共计11693个汽车零部件的建议零售价格,最高降幅达到55%。在常规保养方面,最受用户关注的空调滤芯降幅20%、全系车型雨刮片降幅达40%。

多位专家表示,下半年随着多重减税效应叠加显现,消费者将有更多实实在在的获得感。同时,也建议有关部门抓紧落实降低关税的具体措施细则,防止中间环节加价获利,促进国内产业竞争力提升。

直播间

父母成“老赖”择校有限制

近日,河北省衡水市桃城区人民法院向衡水市第一中学发出司法建议书。法院建议衡水一中审查所招录学生父母的基本情况,凡被人民法院列为失信被执行人者,一律不得录取其子女。“父母老赖,子女遭殃”,引发网友讨论。

问:法院的这项司法建议对孩子来说公平吗?

主持人:据桃城区人民法院介绍,这次主要是对衡水一中、衡水中学实验学校等高收费学校发出司法建议书,并不是针对所有中学。此外,司法建议书中,法院还建议衡水一中在已招录学生中若发现父母是“老赖”,应责令退学或转校到公办学校。禁止失信被执行人为其子女入学支付高昂学费,法院的初衷在于敦促被执行人尽快履行生效法律文书确定的义务,并非限制孩子们接受教育的正当权利。

问:法院这么做有何依据?

主持人:失信被执行人被采取限制消费措施后,禁止高消费及非生活和工作必需的消费行为。根据最高人民法院关于限制被执行人高消费及有关消费的若干规定,子女就读高收费私立学校就属于被禁止高消费的内容之一。据了解,自全国法院向“执行难”宣战以来,各方联动,已经有铁路、民航、出入境管理局等多个部门对失信被执行人本人在餐饮、娱乐、住宿、出行等多方面实行了限制。但是,对其子女就读高收费私立院校方面的限制比较少见。

问:还有哪些招数治“老赖”?

主持人:除了限制高消费外,惩治失信被执行人的方法还有很多,包括禁止出入境,禁止失信被执行人上高速,冻结驾驶证、限制驾驶证年检,担任国企高管限制等任职资格限制,从事药品、食品等经营限制,不能担任企业法定代表人、董事、监事、高级管理人员等。可以说,对失信被执行人的惩治网络越织越密,一旦失信,将处处受限。而且,根据刑法规定,对人民法院的判决、裁定有能力执行而拒不执行,情节严重的,将以拒不执行判决、裁定罪追究刑事责任。

(本期主持人 李万祥)



徐 骏作(新华社发)

商”模式拓展盈利空间。对于玩具、奢侈品这样的非刚需,或者相机这样的中低频需求,可以通过互联网技术对用户画像,并与本地生活服务结合起来创造新的盈利点。

信用体系避免“押金坑”

从今年年初开始,在深圳住房租赁平台上,用户可以使用基于腾讯信用分的免押险服务,满足腾讯信用分650分及以上的租户,即可免押金入住,免押金还能提供违约保障。

新租赁经济“看起来很美”,但从分享经济的“成长之路”来看,尽管互联网化带来了海量用户、突破空间限制等优势,但也导致了交易双方更加缺乏互信。目前,最常见的制约手段仍然是收取押金模式来约束用户行为。“押金模式带来了一系列问题,不仅用户增加了一笔前置资金的沉淀,更可能出现平台挪用押金等一系列纠纷。”浙江大学公共政策研究院执行院长金雪军说。

目前,芝麻信用、京东小白信用、腾讯信用、新华信用等社会化第三方征信机构正在试图解决这个问题。在政策

层面,今年5月份下发的《关于做好引导和规范共享经济健康良性发展有关工作的通知》中也提出,要“强化平台企业、资源提供者、消费者等主体的信用评级和信用管理。”

“在2015年芝麻信用成立之初,我们找到商家,建议用芝麻分来免除押金时,商家的第一反应是拒绝。因为他们觉得用无形的信用来替代有形的押金,会导致企业风控危险上升。但是,随着越来越多的人认识到信用的重要性,很多消费者也习惯了芝麻信用免押金。到现在,越来越多的企业开始主动接入芝麻信用。”叶文添告诉记者。

“信用免押”效果究竟如何,用户是否真的“爱惜羽毛”?智能终端租赁平台“机蜜”创始人奚孟表示,公司在引入芝麻信用为用户提供信用免押租赁服务后,“近一年时间,交易量翻了50倍,坏账率却只有千分之三。”

李国云则表示:“目前平台上70%至80%的订单采取免押金模式,如果是芝麻信用分不够的,会收取一定押金,平台违约用户比例低于2%。这种模式会有一定的资金压力,但后期流动性很好,并不会造成损失。”

降低使用门槛

在租赁平台“探物”上,运动摄像机和无人机这类出游装备最受追捧,出租时间与空闲+物流时间比例高达4:1,这意味着产品80%的时间在用户手上。探物首席运营官周晓东坦言:“用户会觉得这些装备非常酷炫,但使用频率却不高,与其用两次就‘落灰’,不如租过来用用,这就形成了‘刚需’。”

在“租葛亮”平台上,选择租赁的90%都是企业用户。“以电脑、笔记本、服务器等生产资料为主。”“租葛亮”创始人兼CEO李国云说。

租房、租车、租珠宝、租奢侈品箱包……租赁平台发展日新月异。但小电科技CEO唐永波坦言:“租赁必须瞄准用户‘痛点’。烧钱烧不出真需求,在细分领域验证需求真伪,一个方法很有效,那就是看企业是否在持续烧钱。”

“痛点”到底是什么?什么样的商品适合租赁?市场研究机构易观智库高级分析师赵香表示,适合租赁的产品需要相对耐用,不能折旧过快,共享雨伞的失败正源于此。

在有喵CEO蓝耀栋看来,技术的介入也让“新租赁经济”能够形成新的商业模式,“对于刚需、高频服务,在租金之外,可以通过‘广告+电

