经济日报 ECONOMIC DAILY

3月份贷款市场报价利率与上月持平——

新LPR报价为何“按兵不动”

本报记者 陈果静

3月20日，中国人民银行授权同业拆借中心发布了新的贷款市场报价利率（LPR），1年期和5年期以上LPR分别为4.05%和4.75%，均较上月持平。

此次LPR为何“按兵不动”？有观点认为，新的LPR报价没有充分反映近期市场利率变化，也没有体现3月份普惠金融定向降准效果。

但在业内专家看来，LPR报价市场传导需要一个过程。同时，目前银行体系流动性总量处于合理充裕水平，普惠金融定向降准的效果正逐步显现。对于此次LPR报价保持不变的原因，央行货币政策委员会委员、清华大学金融与发展研究中心主任马骏认为，本次LPR报价与上月持平，主要与LPR调整机制设计有关。因为LPR整体下调有一个阈值，即各报价行有效报价的平均值变化达到5个基点，才会调整最终LPR。3月中旬宣布的普惠金融定向降准对各个银行的影响不同，部分报价行已因此下调了贷款报价，其他银行可能会调但还没有落实，所以还需要一些时间才能充分体现降准和公开市场操作对LPR的影响。

另外，3月份LPR报价的主要参考基础也没有变化。3月16日，央行开展例行MLF操作，中标利率为3.15%，与2月份持平。

不过，此次LPR报价不变并不代表贷款利率水平不变。“3月份贷款利率大概率会继续下降。”马骏说。实际上，2020年2月份一般贷款利率为5.49%，较2019年12月份下降了25个基点，降幅明显超过同期1年期LPR的降幅。而且，2月份LPR下降效果也将在3月份有所体现。

尤其是3月16日普惠金融定向降准释放的5500亿元低成本资金，将在每年降低银行付息成本85亿元。再考虑到下调支农、支小再贷款利率0.25个百分点至2.5%，各类型银行负债成本均会有不同程度下降。

目前，银行体系流动性已经较为充裕，货币市场资金利率也处于历史低位。隔夜利率从3月18日起跌破1%，并于19日进一步走低，这是自去年12月份之后，隔夜利率再次步入“0时代”。3月20日，DR007利率创出0.79%的史上新低。DR007是银行间市场质押式回购利率，是反映资金面松紧程度的代表性指标，其利率创下新低，说明市场流动性较为充裕。

对于未来市场流动性前景，马骏认为市场可重点关注高层最近提出的“运用好全面降准、定向降准”等政策工具，加大对实体经济特别是民营、小微企业的支持的政策导向。马骏认为，鉴于外汇占款已经不是基础货币供应的主渠道，而稳定经济又需要适度的广义货币增速，未来人民银行在全面降准、定向降准方面还会有较大空间，在必要情况下也可以加大公开市场操作力度。

3月15日，中国人民银行货币政策司司长孙国峰表示，下一步，将继续综合采取多种措施促进贷款利率明显下行，支持企业复工复产和经济发展。具体措施将围绕4个方面：一是运用多种货币政策工具，保持流动性合理充裕，为降低企业融资成本提供良好的流动性环境；二是继续推进LPR改革，有序推进存量浮动利率贷款定价基准转换，引导完善商业银行内部的转移定价（FTP）体系，将LPR内嵌入银行内部的利率机制中，完善LPR的传导机制，继续释放改革促进降低贷款实际利率的潜力；三是引导银行体系适当向实体经济让利，降低企业融资成本，激发微观主体活力，畅通经济金融的良性循环；四是继续发挥存款基准利率作为整个利率体系“压舱石”的作用，同时压降银行不规范存款创新产品，将结构性存款保底收益率纳入宏观审慎评估，维护存款市场竞争秩序，稳定银行负债端成本。

低油价或加速能源格局重组——

国际原油市场向买方转化

经济日报·中国经济网记者 徐惠喜

视点 中国新闻奖名专栏

受多重利空因素影响，近半个月来，国际油价接连上演暴跌行情。融资无门的页岩油气公司生产难以为继，将迎来破产倒闭潮。市场供需矛盾失衡，将促使国际能源版图重心加速转移，从以前的供给侧主导向需求侧主导，即国际原油市场由卖方市场向买方市场转化。

受多重利空因素影响，近半个月来，国际油价接连上演暴跌行情。3月18日，纽约商品交易所4月份交货的轻质原油期货价格报收于每桶20.37美元，5月份交货的伦敦布伦特原油期货价格报收于每桶24.88美元。与今年初相比，西得克萨斯中质原油和布伦特原油价格跌幅均超过60%。国际油价大幅下跌，或将重塑国际能源版图，加速国际能源格局的重组。

国内汽油、柴油价格已全面进入“5元时代”。3月20日，河北省新乐市一加油站员工正在加油。 贾敏杰摄（中经视觉）

原油供需失衡加剧

如今，维持国际油价走势的供求基本平衡关系已被打破。

先看需求。新冠肺炎疫情在全球范围蔓延，多个国家和地区采取“硬核”应对防控措施，大批国际航班停飞，企业停产，全球经济活动明显放缓，这严重冲击了全球石油需求。吕斯塔德能源公司分析师感叹，今年航空煤油、汽油、船运油、石化产品和发电用油需求同时出现暴跌，“这是罕见的惨淡景象”。

美国银行预计，上半年全球石油消费将收缩到每天50万桶以上，如果疫情得不到控制，需求萎缩有可能延续至今年下半年。高盛集团全球大宗商品研究负责人则悲观地预计，石油消费下降幅度将达每天800万桶。持同样观点的还有花旗银行，其预计2020年全球石油需求将减少400万桶/日，创历史纪录，其中第二季度的石油需求将萎缩到1100万桶/日。

再看供应。3月6日，欧佩克+部长会议的减产谈判破裂后，沙特宣布开始大幅增产，计划将产量增至每天1200万桶至1250万桶。俄罗斯则计划每天增产至1100万桶至1150万桶。为抢夺市场份额，伊拉克、尼日利亚、阿联酋、科威特等国也纷纷宣布加入增产大军。

一边是需求大幅萎缩，一边是供应海量增加，供求关系彻底失衡，国际油价不断跳水。不少机构预测，如果过剩的原油找不到出路，油价可能将降至每桶20美元以下。

市场供需矛盾失衡，将促使国际能源版图的重心加速转移，从以前的供给侧主导向需求侧主导，即国际原油市场由卖方市场向买方市场转化。面对充足的市场供应，主要石油进口国拥有更大的发言权。近年来，全球能源新版图已逐渐明朗，全球范围内油气资源的消费增量，主要来自中国、印度、日本和韩国等亚洲国家。本轮油价下跌，将促使新兴经济体在全球能源市场上扮演越来越重要角色。

页岩企业将受冲击

国际油价暴跌，最早受伤的是那些高成本的石油生产商，首当其冲的是页岩油气企业，尤其是规模较小、负债率较高的企业。据估算，以目前油价估算，绝大部分美国钻探的页岩油井都将无利可图。能源咨询公司伍德麦肯兹高级副总裁埃拉科特认为，油价下跌可能引发新一轮行业深度调整。

据估算，大部分美国油气企业的生产成本处于每桶50美元上方。当油价降至30美元/桶，只有埃克森美孚、雪佛龙、西方石油等少数几家公司可以继续钻探新井获利，其余将全部亏损。不同于传统油气，页岩企业维持生产必须不断钻探新井，这需要不断追加投资。为此，大量页岩油企业不得不通过发行债券的方式来融资。如今，国际油价大跌，已经影响了投资者的预期回报和支出计划，使得页岩公司融资困难。美国中小石油公司已开始削减投资，如阿帕奇公司已削减37%，德文能源公司削减30%。

评级机构惠誉预计，2020年至2022年美国页岩油气公司有接近2000亿美元的债务即将到期，因油价暴跌其债务评级已接近“垃圾级债券”，页岩油气公司融资成本将大幅上升。融资无门的页岩公司生产难以为继，将迎来破产倒闭潮，成为首批“阵亡”企业。挪威睿智德咨询公司预计，今年面临倒闭的美国页岩公司的原油产能将达200万桶/日。在2014年至2016年的低油价时期，美国有数十家页岩企业破产。

有分析认为，美国页岩公司的出局，正中俄罗斯和沙特下怀。沙特与俄罗斯在维也纳欧佩克+能源部长会议上谈崩，没有就减产保价达成一致，并随后打起价格战，其主要原因是美国的页岩公司挤占了他们的市场份额。“杀敌一千，自损八百。”以价格战的方式打压美国公司，沙特和俄罗斯付出的代价、蒙受的损失也非常大。产油国的石油收入，取决于油价和产量。如今油价腰斩，产量必须倍增，两相才能扯平。

再说，俄罗斯和沙特的石油生产，同样面临成本制约。相对于美国页岩公司，俄罗斯资源禀赋较好，其石油生产成本相对较低。发达的油田基础设施，高效的铁路和管道，使俄罗斯石油巨头能够以较低的成本运营。据测算，俄罗斯油企可以承受15美元/桶的低油价。也就是说，在油价跌至每桶15美元至20美元之前，俄罗斯的能源公司仍可继续维持生产，但利润已是大幅缩水。

对沙特来说，其石油开采成本更低，每桶不到3美元。不过，为了维持国家经济的正常运转，附加在油价上的其他成本却相当高。沙特的国家财政主要依靠石油收入，维持政府财政平衡，所以其通常需要80美元/桶的高油价来支撑。沙特经常账户对油价波动非常敏感，很难承受长期价格战。

总体有利经济发展

国际油价大幅下跌，对中国整体而言，确实是个大利好。作为最大的石油净进口国，原油价格大幅走低，有利于我国显著减少原油进口开支。

去年我国进口原油超过5亿吨，日均1000万桶，比上年增长9.5%，进口开支约1663亿美元。如今，油价下跌将为中国节省大量开支，增加经常账户盈余。普通百姓已经感受到了低油价的好处。近日，我国成品油价格下调进入“5元时代”，开车族可以用更少的钱加满一箱油。作为现代经济的血液，能源价格下降，有利于降低交通运输成本，平抑物价，拉低高企的CPI指数，并为我国宏观经济调控提供更多的空间。

在国际场合，国际油价下跌，还有利于我国扩大“石油外交”空间，为发展“石油人民币”提供机遇。复旦大学国际问题研究院副院长冯玉军认为，在国际石油市场供大于求，价格低迷之际，中国可以参考欧盟经验，修改与俄罗斯、土库曼斯坦、缅甸天然气贸易协议中与油价挂钩以及照付不议条款，最大限度维护我方利益。在“市场为王”之际，各大油气生产国都迫切希望争夺中国市场份额，中国可进一步加大油气进口多元化力度，促使有关能源供应商向我提供更优惠的出口价格和其他条件。国际油价跌入低价时代，金融市场“石油美元”将锐减、石油交易在向买方市场倾斜，这有利于人民币国际化，为“石油人民币”崛起提供难得机遇。

但国际油价大跌，也将对我国能源产业带来一波冲击。中国也是产油大国，去年石油产量达1.9亿吨。低油价会使国内油田陷入亏损，为本土石油生产企业带来寒冬。中资企业在海外的油田投资也会受到不利影响。

新能源产业受到的冲击不容小觑。与30美元/桶的油价相比，太阳能、风能等新能源在发电市场上将鲜有竞争力，这直接事关一大批新能源企业的生存，影响全国新能源产业的健康发展。低油价的溢出效应，还将波及新能源汽车。美国芝加哥大学和麻省理工学院的一项联合研究显示，在电池技术取得突破之前，50美元/桶的油价将使电动车发展步履维艰。如今不足30美元/桶的油价，无疑更将连累新能源汽车发展。

直击

蔬菜均价降至去年同期水平——

气温升 菜价落

本报记者 黄俊毅

农业农村部监测数据显示，3月19日全国“菜篮子”产品批发价格200指数为131.93，比3月18日下降0.70个点。

“全国蔬菜价格近来明显回落。”中国农业科学院特产研究所研究员孔繁涛说。3月份以来，农业农村部重点监测的28种蔬菜的全国平均批发价为每公斤5.20元，环比下跌8.9%。周均价连续4周下跌，环比跌幅逐步增大。特别是3月15日以来，全国蔬菜均价以低于每公斤5元的水平运行，回落至去年同期水平。分品种看，27种蔬菜价格环比下跌，其中，菠菜、大葱、生菜、西葫芦、油菜、韭菜、白萝卜和圆白菜环比跌幅超过15%，仅马铃薯价格环比小幅上涨。

菜价下降，老百姓感受明显。细心的北京市民会发现，最近黄瓜一下子便宜了不少。北京新发地农产品批发市场统计数据显示，上星期黄瓜批发价周环比下降38.33%，年同比下降22.92%。

“去年秋季黄瓜价格较低，一直在近几年同期较低价位徘徊，从而导致了后期辽宁、山东一带冬季黄瓜种植面积减少。山东大棚种植户有不少改种丝瓜和苦瓜等价格和收益比较高的品种，造成了黄瓜产量减少，使得春节前后黄瓜价格出现明显上涨。另外，冬季光照不足，黄瓜生长速度放缓，产量下降。开春后黄瓜产量增加，价格就下来了。”北京新发地农产品批发市场统计部张君华说。

为何近来全国菜价环比降幅明显？北京新发地农产品批发市场统计部经理刘通认为，原因主要有三个。

第一个原因是气温回升。进入3月份以后，全国大部分地区的气温都出现季节性回升。虽然近期天气状况复杂多变，但是气温波动上行的态势没有改变。由于气温回升，北方大棚生产的茄果类蔬菜生长速度加快，产量增加，价格都出现程度不同下降。比如上星期，黄瓜、茄子、西红柿、西葫芦、尖椒、柿子椒、扁豆、豆王、圆白菜价格降幅明显。进入3月份以后，南方产区露地生产的蔬菜产量也同步增加，价格出现程度不同的下降。

第二个原因是当前冷棚蔬菜逐步取代暖棚蔬菜。北方产区生产的一些小品种蔬菜在冬季需要采用暖棚生产，生产成本较高。气温回升以后，冷棚可以投入生产，蔬菜产量增加，成本下降。比如近期北方产区生产的小菠菜、小油菜、小白菜、油麦菜价格降幅就比较明显。

第三个原因是运输距离缩短。随着气温回升，蔬菜供应地逐步北移。冬季新鲜蔬菜主要来自海南、云南等地，供应地北移以后，全国多数地区蔬菜运输距离缩短，运费和保鲜的费用都会下降。

“后期全国蔬菜价格将继续加快下行。”农业农村部农产品市场分析预警团队蔬菜首席分析师张晶说。据农业农村部1000个蔬菜信息监测点监测，2月份全国蔬菜播种面积同比减少2.2%，但产量同比增加1.7%。考虑到大部分春季蔬菜主产区已逐步恢复生产，且后期我国大部分地区平均气温较常年同期偏高1℃至3℃，有利于蔬菜生长，整体供应应该有保障。随着气温回升，北方设施蔬菜供应充足，南方露地蔬菜生产增加，蔬菜地产地销将补充远距离调运的不足，流通环节成本下降，菜价将保持季节性回落趋势。

售楼搬到线上 服务要有保障

本报记者 王轶辰

日前，恒大在全国楼盘全面开启线上购房通道，同时推出多重优惠保障政策，降低线上购房门槛，保证购房者权益。线上销售6天认购数接近7万套，受益于线上营销策略的成功，2月份恒大销售业绩也逆势上扬。看到线上卖房的威力后，各大房企纷纷推出线上售楼处。

对于房地产行业来说，线上售楼处并不新鲜。但由于房地产行业交易低频、交易资金体量较大等原因，长期以来线上售楼处更多的是作为房企线下销售的补充手段，其发展并不顺畅。突如其来的新冠肺炎疫情导致线下售楼处被迫关停，线上渠道甚至成了房企对外展示的唯一窗口。

有统计数据显示，目前我国百强房企中已有92家发起线上销售，排名前100到前200之间的房企有51家发起线上销售。目前，恒大、富力、新力等房企的销售均取得一定成效。

除此之外，各房企还与第三方平台合作，开拓更多线上通道。安居客与碧桂园、万科、绿地等全国50多家知名品牌房企和上百个城市的5000多个楼盘项目合作，通过“临感VR售楼处”提供VR全景看房、VR直联带看、VR专家讲房等服务，目前已有多家楼盘高效、快速达成交易。

借助直播和VR技术，阿里拍卖、淘宝直播推出“云卖房”，全国近百个城市的5000多位房地产置业顾问上淘宝直播，带动了超200万人看房、选房的热情。阿里拍卖工作人员张聪告诉记者：“从看房、咨询再到交易，全程都能在家完成。不过，截至目前，真正出手的人还不多。”

消费者会全面转向线上买房吗？贝壳研究院调查显示，有60%的受访者表示不会在线上购房，但会在线上看房源信息、咨询购房事宜。随着越来越多的交易场景由线下向线上迁移，线上和线下的职责分工会越来越明确，信息匹配的问题，通过更加及时、丰富的信息降低信息不透明，让消费者有更多选择，线下经纪人则专注于高品质服务。

从数据来看，至少目前线上卖房还难以充分抵消受疫情的影响。国家统计局发布的最新数据显示，1月份至2月份，商品房销售面积8475万平方米，同比下降39.9%。

“为共同抗疫，地方政府要求售楼处暂停营业，复工时间延后，虽然个别房企开启线上卖房，并给予线上买房优惠，但实际效果不大，全国销售指标仍处在大幅下滑局面。”诸葛找房数据研究中心分析师王小嫱说。

克而瑞研究中心高级分析师朱一鸣表示，线上销售导流效果对疫情缓解后企业的销售恢复有积极作用。新冠肺炎疫情暴发，推动了房地产线上销售模式的发展，但是鉴于房产交易的特殊性，多数购房者仍处于观望之中，可以预计，线上销售被市场认可和接受还需要一段时间。在此环境下，房企线上销售的意义主要作用还是在宣传和导流。

不过，此次疫情对于行业是一次倒逼机会，真正线上买房需要更加完善的数据基础设施，需要完善的法律监管体系，也需要专业分工的服务者。随着政府电子政务的推进、新房与二手房信息平台的建设，互联网技术有望彻底改变买房这件事。

朱一鸣表示，在积累足够流量和线上功能成熟后，自建线上售楼处将成为线上入口，是未来客户来源的主要渠道。目前，线上和线下销售并行已经成为一种趋势。未来，线上线下结合的营销模式有望进一步得到发展。

本版编辑 温宝臣 郭存举 胡达闻