

国际原油期货价格跌到负数,浙江车主加油也能分享差价“红利”

# 有加油站直降1.1元/升,老板还在笑

以92号汽油为例,一个月批发价跌了千元每吨,搞完促销还能有钱赚

本报记者 王燕平

5月交货的纽约原油期货价格,本周一收盘跌至-37.63美元/桶,你拿走原油,经销商还要倒贴钱给你。6月交货的原油期货价格也不容乐观,今天勉强维持在10美元/桶上方,随时可能跌破10美元大关。

国际油价都跌至负数了,国内的汽柴油零售价有没有降?实际上,虽然官方的指导价没变,但不少加油站早已纷纷促销,有的民营加油站甚至打出了降1.1元/升的史上最大优惠幅度。

## 加油站老板推20年来最大优惠 92号和95号汽油直降1.1元/升

“我们加油站92号和95号汽油都是直降0.8元/升,办卡的会员再优惠0.3元/升,相当于优惠1.1元/升。”电话里,绍兴万里加油站老板金水根告诉浙江晚报记者。这是他开办加油站20多年来最大的优惠幅度,也是记者目前了解到的省内优惠幅度最大的加油站之一,也就是92号汽油只要4.39元/升。

在绍兴,像金老板这样优惠幅度的民营加油站目前有三四家。

位于杭州市区朝晖路上的焦家村加油站也是一家民营加油站。“我们每周三是会员日活动,会员的话92号汽油优惠0.6元一升,95号汽油优惠0.4元一升。平时的优惠幅度是0.12元一升,加油满158元还可以抽一次奖,人人有奖,奖品为5元、10元、20元、30元不等的现金红包。”加油站工作人员介绍说。

位于萧山区通惠北路的协和加油站,目前92号汽油优惠0.5元一升。

中化石油是央企石油“四巨头”之一,记者从中化石油浙江有限公司了解到,公司每个月18日为超级会员日活动,当天杭州、宁波地区会员加油汽油优惠0.8元/升,柴油优惠0.4元/升。

## 成品油批发价一月降1000元/吨 搞促销一样有钱赚

按降1.1元/升的最大优惠幅度,加油站还有钱赚吗?“如果按现在的批发价计算,还能赚不少。”一位不愿透露姓名的加油站老板告诉记者。据他介绍,以92号汽油为例,一个月前,他的批发进价还要5700元到5800元一吨,目前4700元一吨就能买到,一个月时间跌了约1000元一吨。而目前92号汽油的官方指导价为7288元一吨。

也就是说,按目前的批发价,92号汽油的批零差价达到每吨2588元左右,按一吨约1324升估算,每升批零差价达1.95元,优惠1.1元/升后,还可以赚约0.85元一升,如果一天销量20吨,每天的毛利达到2.2万元,利润率相当不错。

## 汽柴油官方指导价为何不降 炼油厂如今亏本卖油

不少私家车主疑惑:既然国际油价都跌到负数了,6月原油期货也只要10美元左右一桶,相当于0.45元一升(每桶约159升),不到瓶装水的



绍兴万里加油站推出20多年来最大优惠

四分之一,为何国内的汽柴油官方指导价还不降价?

目前,国内的成品油价格调整机制,是按照2016年出台的《石油价格管理办法》执行的。按照这一办法,国内汽、柴油最高零售价根据国际原油价格变化,每10个工作日调整一次,同时设定了调控上下限,上限为130美元/桶,下限为40美元/桶。当国内成品油价格挂靠的国际市场原油价格高于130美元/桶时,汽、柴油最高零售价格不提或少提;低于40美元/桶时,最高零售价格不再下调。

设定上下限,主要是考虑我国既是石油进口和消费大国,也是石油生产大国,油价过高过低都会带来不利影响。过高,会加大用油行业和消费者负担,影响国民经济平稳运行;过低,会影响国内原油开采行业正常发展,削弱自给能力,导致对外依存度进一步上升,不利于保障国内能源安全。目前,我国对进口石油的依赖度达到70%左右。

需要说明的是,当油价低于40美元/桶时,国内成品油没有调整的金额不是留给石油企业成为其收入,而是全部纳入风险准备金,全额上缴中央国库纳入一般公共预算管理,统筹用于节能减排、提升油品质量、保障石油供应安全,以及为应对国际油价大幅波动而实施的保障措施。

虽然原油价格跌到比水还便宜,不过,对炼油厂来说,由于之前进的原油价格比较高,消化库存需要一段时间,目前炼油成本依然不低。“以现在成品油的批发价,炼油厂肯定是亏本的,地方炼油厂也一样。但对炼油厂来说,只有卖得快才能少亏些。之后进的原油价格便宜,才能保本甚至赚钱。”成品油销售行业一位资深老板表示。

## 从大白兔香水到狗不理面膜 年轻人上淘宝天猫 买的八成是国货

本报讯 随着老牌“英雄”第一次和卡地亚设计师合作,联袂推出中国风钢笔;安踏发布致敬NASA六十周年“科幻球鞋”,当狗不理面膜、马应龙口红、大白兔香水相继亮相……这些中国品牌,因为全新的跨界合作,带给年轻一代更多惊喜。

昨天,阿里巴巴宣布升级“新国货计划2020”,帮助商家迎难而上,加速产品创新和自主品牌建设,争取让每个消费者的购物车多3个中国品牌。据悉,这是阿里巴巴第三次升级针对中国品牌的扶持举措。2018年,天猫发布“国潮行动”,2019年,阿里巴巴正式推出“新国货计划”,并超额完成目标:过去一年间,新国货计划已助力134个国产品牌在天猫上年销售额超过10亿、52个老字号年销售额过亿。

数字显示,天猫已成为国货新品首发、新品牌孵化的首要平台。消费者在淘宝天猫上消费的商品80%是国货,天猫新增的新锐品牌中70%是国货品牌。例如,小仙炖三年销售额突破1.5亿,疫情期间逆势增长150%。2018年诞生的王饱饱,2019年双11就击败了桂格、卡乐比等老牌,一举拿下麦片品类第一。玉泽短短一年间超越诸多国际大牌,从天猫美容护肤行业151名到跻身前10名,增长力惊人。

接下来,天猫从人才和资源两方面入手,天猫新品创新中心为中国品牌培养1000名新品策划师,天猫新文创帮助1000个中国品牌与IP高效“跨界”,天猫首个线下国潮艺术中心也将崭新亮相,为国货品牌提供全球优质设计师资源。

本报记者 祝瑶

## 浙江首推企业码 接入金融平台,浙企贷款更方便

本报讯 昨天,钱江晚报记者获悉,浙江省经信厅和阿里巴巴等共同发起建设的“企业码”平台已初步完成系统开发,并开展试点应用。

“企业码”是企业获取服务的绿色通道,通过多系统工作协同和数据资源集成利用,实现企业服务的“最多跑一次”。目前,“企业码”主要是以企业急需的、高频使用的应用场景为突破口,提供扫码进码、码上名片、码上政策、码上直办、码上诉求、码上融资、码上合作、码上信用等八方面应用。

据了解,企业领取“企业码”后,能进入服务通道,形成专属的数字化名片,及时获取各类政策,快速办理高频事项,快速提交诉求并得到回复。同时,接入浙江省金融综合服务平台及蚂蚁金服网商银行等平台,最快可实现秒级金融贷款;链接阿里1688平台,参与“春雷计划”,解决采购和销售问题。最后,还能查询信用。

“企业码”已于3月18日在德清县开展试点应用。浙企可通过浙江省企业服务综合平台、浙里办、钉钉、支付宝等多端口申领企业码。

本报记者 张云山