

世经述评

□ 翁东辉

地缘政治因素或主导油价短期走势

当今全球石油市场正处于供需失衡与地缘政治博弈交织的复杂局面。虽然石油需求增长乏力,但中东地区的紧张局势以及俄乌冲突对油价构成支撑。展望未来,地缘政治因素将继续主导油价短期走势。关税不确定性和地缘政治复杂性,决定着世界石油市场持续波动。

8月3日,石油输出国组织(欧佩克)和非欧佩克产油国(欧佩克+)中的8个主要产油国决定自9月起将每日增产原油54.7万桶。沙特阿拉伯、俄罗斯、伊拉克和阿联酋等国发布声明说,鉴于当前市场基本面稳健,石油库存处于低位,8国将根据市场情况灵活调整增产节奏,以维护石油市场稳定。

市场分析认为,欧佩克+试图通过增加供应夺回世界石油市场份额,以应对全球经济复苏的不确定性。然而,尽管增产计划带来新的供应压力,油价却没有出现大幅下跌的迹象。与此同时,国际能源署近日发布的7月份国际石油市场报告预测,2025年全球平均石油需求增长仅为约70万桶/日,将创下2009年以来最低增幅。市场走势更多受到地缘政治因素的驱动,并未完全遵循供需逻辑。美国政府对俄罗斯石油出口的制裁威胁,尤其是针对购买俄石油的国家施加100%二级关税的举措,加剧了市场对供应中断的担忧,促使布伦特原油和美国西得克萨斯轻质原油(WTI)期货价格出现反弹。

这表明,当今全球石油市场正处于供需失衡与地缘政治博弈交织的复杂局面。欧佩克+的增产决定是其自2023年以来逐步解除自愿减产计划的延续。此前,该组织在2022年11月和2023年5月分别减产200万桶/日和115.7万桶/日,以应对全球经济放缓和供应过剩的压力。新公布的增产计划主要靠沙特和阿联酋完成,两国分别拥有约230万桶/日和90万桶/日的闲置产能,而其他产油大国如哈萨克斯坦等国因生产能力限制难以完全兑现增产配额。

欧佩克+的动机在于夺回因美国页岩油及巴西、加拿大等国产量增加而丧失的



世界市场份额,以此缓解低油价对成员国财政带来的压力。2025年初,布伦特原油期货价格跌至68.33美元/桶,WTI原油期货价格跌至65.22美元/桶,创近年低点,迫使沙特等国通过增产增加收入。随后因中东地缘政治风险迅速反弹,布伦特原油期货价格一度突破73美元/桶。8月3日欧佩克+增产消息公布后,布伦特原油期货价格下跌0.46%至69.35美元/桶,WTI期货价格下跌0.45%至67.03美元/桶,这种波动表明,市场对供应过剩的担忧被地缘政治引发的风险溢价所抵消。

美国对俄罗斯的制裁威胁是油价反弹的主要催化剂。俄罗斯当前每日石油出口

约950万桶,约占全球供应总量的10%。若美国二级制裁生效,全球石油供应可能面临严重中断。受此影响,在7月的最后一周,机构交易员对布伦特和WTI的看涨押注增加近4万份,创6月以来最大增幅,推动布伦特原油期货价格突破73美元/桶,WTI期货价格突破69美元/桶。然而,美国的增产计划并非一帆风顺。美国政府的长期石油合同难以终止,转向其他供应国将面临更高的溢价。俄罗斯则通过向巴西、土耳其等国家出口石油,部分规避了西方制裁,但石油和天然气出口占俄罗斯预算的30%至50%,二级制裁关税可能进一步压缩其财政收入。

国际能源署认为今年全球石油需求增长有限,主要受亚洲经济增速放缓和新能源技术加速应用的拖累。亚洲作为全球原油贸易重心,2025年上半年进口量同比增长51万桶/日,达到2725万桶/日,但7月进口量降至2500万桶/日,创年内最低,反映出需求疲软态势。全球经济放缓和美国

可能的关税壁垒将进一步抑制需求,国际能源署报告预计2026年全球石油需求增长幅度为72万桶/日。

虽然石油需求增长乏力,但中东地区的紧张局势以及俄乌冲突对油价构成支撑。美国的制裁威胁还可能增加全球贸易摩擦,进一步加剧全球石油市场的不确定性。欧佩克+的未来增添不确定性,其增产行为可能削弱集团内部价格同盟。

展望未来,地缘政治因素或将继续主导油价短期走势。高盛预测2025年四季度布伦特原油期货均价为64美元/桶,2026年为56美元/桶。但是,美国对俄罗斯和伊朗的制裁压力可能会推高价格,同时美国保护主义关税政策造成经济增长放缓,石油需求存在下行风险。总之,尽管欧佩克+通过增产试图稳定市场,但复杂的地缘政治因素,尤其是美国对俄罗斯的制裁威胁,仍然是当前国际油价走势的关键变量。关税不确定性和地缘政治复杂性,决定着世界石油市场持续波动。

欧盟委员会8月4日宣布,根据此前与美国达成的协议,欧盟将在未来6个月内暂停对美方加征关税的两项反制措施。对于主导谈判的欧委会来说,横跨大西洋的关税争端似乎“暂告一段落”,但与此同时,欧洲内部围绕协议内容的批评正迅速升温。

保加利亚多位分析人士指出,这份协议的争议不仅限于经济领域,更触及欧盟在国际舞台上的定位问题。随着协议影响逐步显现,其引发的政治涟漪可能将在欧盟内部持续发酵,深刻影响未来的政策方向与对外战略。

根据协议内容,欧盟将接受美国对部分欧洲工业品征收平均约15%的进口关税,同时暂停原计划推进的对美国数字企业征税方案。作为交换,美国仅承诺向部分欧洲产品开放有限市场准入,并表示将在能源与防务领域加强合作。

这一安排迅速引发质疑。欧洲议会保加利亚籍议员彼得·沃尔金质疑道,未来3年内,欧洲将为美国能源每年支付2500亿美元。作为对比,在“依赖俄罗斯能源期间”,欧洲国家每年向俄罗斯支付的费用仅在600亿美元至800亿美元之间。沃尔金强烈抨击欧盟的绥靖立场,“看看中国做了什么,当美国威胁中国时,北京回应道,好,那我们也会对你们施加同样的关税”。因此,华盛顿对北京的态度与对布鲁塞尔的态度大相径庭。沃尔金强调,欧盟必须与中国保持良好关系,因为庞大的中国市场是欧洲商品的绝佳市场。

前保加利亚副总理、现任维也纳经济与商业大学讲师阿塔纳斯·佩卡诺夫直言不讳地指出:“欧盟现在接受的,不是历史以来规模最大的协议,而是最糟糕的协议。”佩卡诺夫表示,欧委会竟然同意对欧洲产品单方面征收15%的关税,而欧洲却得不到任何实质性回报,这发生在欧盟已为安抚美方做出多项重大让步的背景下,包括在经合组织主导的全球最低税率改革中对美国公司给予豁免等。

佩卡诺夫进一步指出,从经济实质来看,该协议并未带来根本变化,“唯一会发生的就是美国消费者将为欧洲商品多支付15%的关税”。但他更担心的是,这份协议将对现有国际贸易秩序造成系统性破坏。他认为,欧盟的这一做法事实上等同于承认一国有权单方面违反国际法,背离了几十年来确立的国际贸易规则与秩序。

佩卡诺夫呼吁欧盟必须展现其作为全球强大参与者的能力:“我们可以并且应该利用多种手段,从现有贸易保护机制到更严肃地应对数字平台问题。”他警告称,欧盟一味退让妥协损害了其宣称“代表欧洲公民利益”的合法性。

保加利亚产业资本协会大会主席瓦西尔·维列夫的批评同样尖锐:“这不是一项协议,而是一纸命令。欧盟表现得像被占领区。”他指出,欧洲企业对美出口所承担的关税负担,将是长期平均水平的3倍以上,与此同时,美国企业将享受欧盟的零关税待遇。他还警告,欧盟被迫大量采购价格高昂的美国液化天然气,并非以往成本更低、通过管道输送的俄罗斯天然气。此外,在核燃料和武器采购方面,欧盟同样面临高度依赖美国的尴尬局面。

维列夫毫不怀疑,该协议将加剧欧盟和保加利亚的“去工业化”趋势。“在欧盟委员会主席冯德莱恩领导下,欧盟经济在全球所占份额已缩水近四分之一。这项协议只会使欧盟在与中国、美国的竞争中加速落后。”他指出,虽然这种影响短期内不会全面波及所有保加利亚企业,但已明确展现出未来发展方向。“企业界从未参与欧盟谈判立场的制定,也无法接受如今这份协议所带来的结果。这根本不是一项成果,而是一场失败,却被粉饰为胜利。”维列夫并不讳言,包括其本人在内不少欧洲工商界人士呼吁,现任欧委会领导层应主动辞职,方能使欧盟机构迎来积极的变革。

莱索托纺织业遭美滥施关税政策严重冲击

8月的莱索托正值冬季。寒风中,三五成群的纺织工人迷茫地穿梭于首都马塞卢工业区的制衣工厂,挨家询问是否招工,试图重新找到一份工作养家糊口。美国威胁对所有贸易伙伴征收所谓“对等关税”,莱索托这个经济贫弱的国家受到严重冲击,特别是支柱产业纺织业。

美国7月31日晚公布对69个贸易伙伴的关税税率。根据白宫公告内容,来自莱索托的商品出口到美国将被征收15%的关税。对于这个出口依赖加工美国品牌并销往美国市场的国家的纺织业来说,莫名加征的关税已成为重负乃至灾难。

今年3月,美国总统特朗普在国会演讲中称莱索托为“没人知道在哪儿的国家”,引发在场共和党议员哄笑。轻慢言辞后不足1个月,美国挥动关税大棒,给这个弱小经济体一记“重击”,一排排织机因订单取消而停转。

“我们至今不明白原因。”莱索托贸易和工商业发展大臣莫凯蒂·谢利莱日前在马塞卢接受新华社记者专访时说,“这也违反了世界贸易组织规则。”

美国是莱索托第二大贸易伙伴。2024年,两国双边贸易额为2.4亿美元,其中莱对美出口2.37亿美元,占其国内生产总值的10%。该国支柱产业纺织业产品大量销往美国市场。谢利莱说,纺织业是国家最大私营雇主,创造约3.6万个就业岗位,其中大多数为女性。美方“对等关税”政策出台后,80%的订单被取消,约1.3万人因此失业。由于失业率大幅攀升,莱索托政府7月宣布进入为期两年的“国家灾难状态”。作为联合国认定的世界最不发达国家之一,莱索托这个人口只有230万人的非洲南部内陆国家,近一半人口生活

新华社驻莱索托记者 闫然白航

新华社驻莱索托记者 闫然白航

31岁的纺织女工马凯莱靠加工牛仔裤维持生计,抚养两个年幼的孩子,可能失业的风险让这个单身母亲焦虑不已。“我不知道这些牛仔裤会卖到哪里,也不明白美国为什么要这样对我们。我能做的,只是不停地踩缝纫机。”

50岁的莫莱莱内已从事纺织业17年,逐步从女工成长为后场主管。“我已经老了,但年轻人要怎么办?”她望向记者,眼中透露出对纺织的热爱,也写满对年轻工友的担忧。

面对美滥施关税造成的经营压力,科贝利没有坐以待毙。他正试图筹措资金,引进先进织机以提升效率,同时积极开拓欧洲市场,扩大在非洲南部的业务。“我依然相信未来会更好。”谢利莱表示,美国设置关税壁垒严重阻碍了莱索托工业化进程。除了失业问题,莱索托还面临外汇短缺危机。当前,莱索托政府正努力加强与全球南方国家合作,拓展出口市场,扶持中小企业,多措并举艰难应对困境。“2024年,我们取得了经济增长。2025年,我们仍有希望。”他说。

新加坡线上消费增长明显

本报驻新加坡记者 朱 旌

新加坡统计局近日发布了2025年6月零售销售指数和食品及饮料服务指数报告。报告显示,新加坡零售贸易和食品饮料服务行业在6月呈现增长态势,虽然部分领域面临挑战,但整体消费市场持续复苏,其中线上销售增长格外显著,餐饮服务业在线销售渗透率维持高位,凸显消费模式的结构性变化。

从零售销售指数来看,2025年6月,新加坡零售销售总额达40亿新加坡元,其中线上零售销售占比13.6%,相较于5月的12.3%有所提升。若剔除汽车销售,零售销售总额约为33亿新加坡元,线上销售占比为16.2%。按年率计算,零售销售增长2.3%,延续了5月1.3%的增长趋势。不过,从季节性调整后的月度数据来看,6月零售销售环比下降1.2%,不包括汽车销售的零售销售环比下降1.4%。这意味着尽管年增长率表现良好,但月度数据反映出零售市场短期内存在一定波动。

在零售行业各细分领域,汽车销售行业6月同比增长14.6%,主要得益于更高的拥车证(COE)配额。计算机与通信设备、光学产品与书籍、休闲用品销售额同比分别增长7.3%、5.9%和5.6%。但并非所有行业都表现出色,加油站和食品与酒精零售商销售额同比分别下降5.9%和5.2%。从月度变化看,计算机与通信设备、迷你超市与便利店、超市与大型超市销售

额环比分别下降5.1%、4.1%及3.8%。而百货商店和手表与珠宝行业销售额则环比分别增长3.7%和3.0%。

食品及饮料服务行业的情况也较为复杂。6月,新加坡食品及饮料服务销售额达9.62亿新加坡元,其中线上销售占比26.7%。按年率计算,食品及饮料销售额同比增长0.1%,但从月度数据看,销售额环比下降1.5%。在细分领域中,餐厅销售额同比下降5.6%,环比增长0.9%;快餐店销售额同比增长2.3%,环比下降1.0%;食品供应商销售额同比增长18.5%,环比下降2.6%;咖啡馆、美食广场及其他餐饮场所销售额同比下降1.0%,环比下降3.5%。

报告还指出,线上零售比例在各行业有所不同。比如,在计算机与通信设备行业,线上销售占比高达56.2%;在家具与家居设备行业,线上销售占比为32.8%;而在超市与大



本报驻新加坡记者 朱 旌

型超市行业中,线上销售占比为12.3%。餐饮服务的在线销售渗透率持续保持高位,6月达到26.7%,略高于5月的26.6%,表明送餐平台及在线订餐服务已深度融入消费者日常生活。这些数据显示,线上销售渠道在部分行业已占据相当大份额,且这一趋势还在持续增长。

报告表明,零售销售指数和食品及饮料服务指数旨在衡量相关行业短期表现,数据主要基于对企业的月度调查。这些指数不仅反映销售价值变化,还通过去除价格因素衡量经济活动量变。报告提到,由于零售销售和

食品及饮料服务行业常受季节性因素影响,季节性调整很有必要。通过季节性调整,能更清晰地观察销售数据的潜在趋势。

新加坡统计局指出,6月的零售销售和食品及饮料服务指数报告展现出新加坡消费市场的复苏态势。尽管部分行业面临挑战,但线上销售的增长为整体市场注入新活力。随着消费者购物习惯逐渐转变,线上销售渠道的重要性日益凸显。未来,新加坡零售和餐饮业需持续适应市场变化,抓住线上销售增长机遇,以实现可持续发展。