



【特别报道 Special】

16年爱情长跑 中俄天然气或年内签“婚书”

■ 本报记者 陈玮英

石油贸易好比是约会,而天然气贸易则如同是结婚。“一纸婚书签下来可能会20年不变,因此各方都会比较谨慎。”安迅思息旺能源研究与策略中心总监李莉,在评说中俄之间油气合作时这样说道。

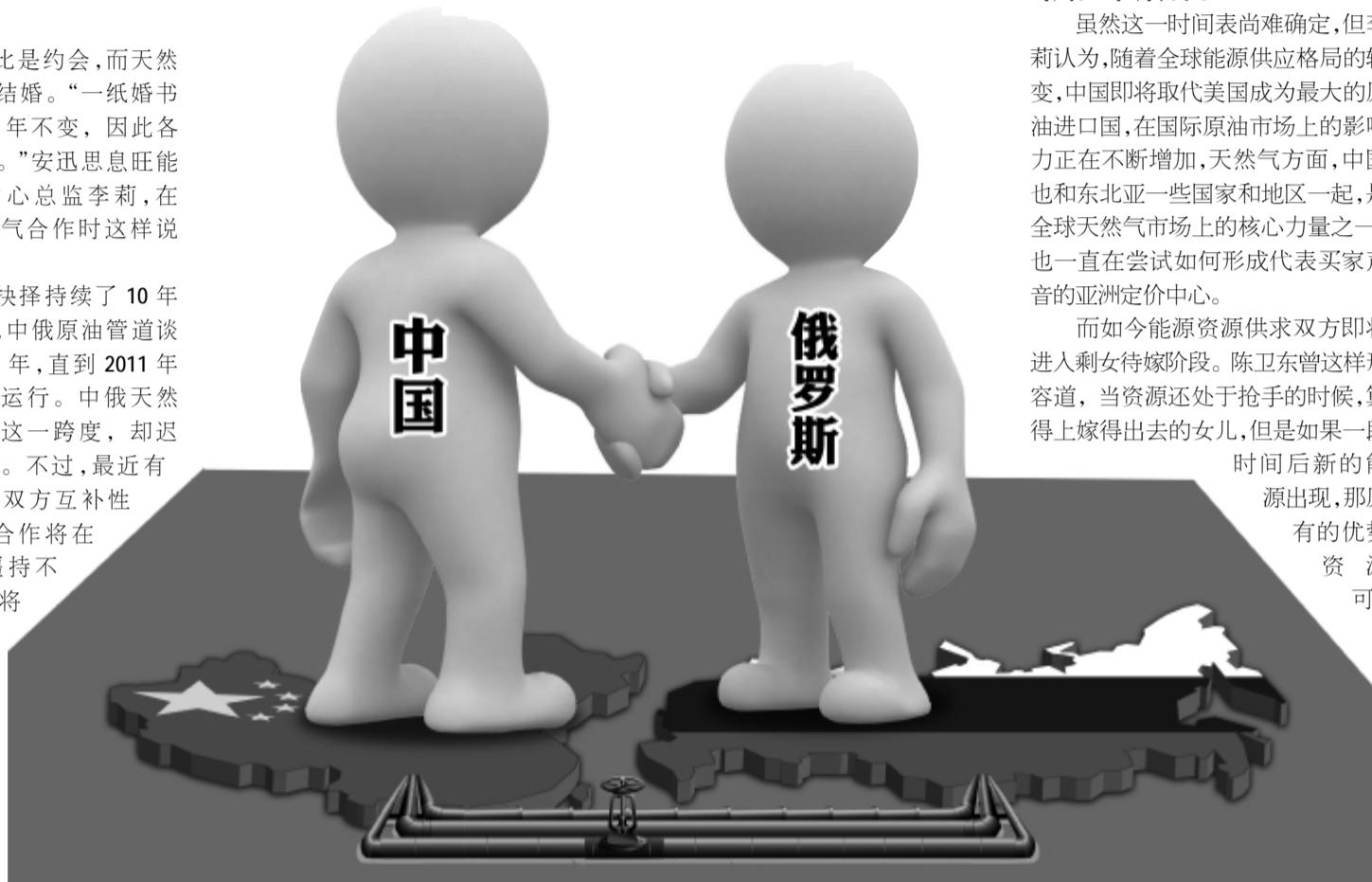
这一慎重的抉择持续了10年。资料显示,中俄原油管道谈判前后经历了14年,直到2011年管道才正式投入运行。中俄天然气谈判已经超过了这一跨度,却迟迟不见预期效果。不过,最近有专家预测,中俄双方互补性越来越强,双方合作将在2014年落地,僵持不下的价格谈判“将会出现令人满意的结束”。

价格最快 上半年敲定

刚刚过去的2013年,中俄油气合作出现了转机。

2013年6月,中石油和俄罗斯石油公司总裁谢钦签署俄向中国增供原油长期贸易合同,根据增供合同,未来中国石油进口俄罗斯原油量将达到4610万吨/年。这份增供合同是中国对外原油贸易中最大单笔合同。

时隔4个月,俄罗斯能源部长诺瓦克2013年10月22日宣布,俄罗斯天然气工业公司与中国石油天然气集团公司基本商定对华供气的定价公式,双方或在年底签署供气合同。这一步一旦达成,俄方将在2018年至2020年间就能开始沿东线管道对华输气,最大供应量达每年380亿立方米,并可继续增加到600亿立方米。这一数字基本上等



全球能源格局已经发生了巨大变化。业内普遍认为,中俄天然气合作2014年将会一锤定音。王利博制图

于中国年天然气消费总量的1/3。

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强接受《中国企业报》记者采访时表示,中俄油气合作已经有了明显进展,天然气出口中国将是既定事实,关键是价格。目前双方正处于讨价还价的过程。

事实上,中俄之间在这个问题上的合作比较艰难。中国海洋石油总公司能源经济研究院首席能源研究员坦言,“从1997年开始到现在,16年过去了,双方仍在谈价格,而且还在原地踏步。”

不过,16年来,全球能源格局已经发生了巨大变化。业内普遍认为2014年将会是一锤定音之年。林伯强告诉记者,中俄天然气合作价

格目前已经接近双方心理价位,“比较乐观的看法认为,今年上半年中俄天然气价格即将定音。”林伯强持保守态度,“下半年应该能够落槌。”

未来定价由买方掌控

虽然是主力买家,但是中国乃至亚洲一直没有定价权。

“目前,中国作为买方市场在价格制定上还缺少话语权。”林伯强表示,“目前作为供需双方仍是供方说了算。”

“在亚洲天然气市场缺少基准价格,因此买卖双方很难达成共识,目前来看一年可能还来不及建立基准价格,可能需要3—5年甚至更长的筹码。”

时间。”李莉表示。

虽然这一时间表尚难确定,但李莉认为,随着全球能源供应格局的转变,中国即将取代美国成为最大的原油进口国,在国际原油市场上的影响力正在不断增加,天然气方面,中国也和东北亚一些国家和地区一起,是全球天然气市场上的核心力量之一,也一直在尝试如何形成代表买家声音的亚洲定价中心。

而如今能源资源供求双方即将进入剩女待嫁阶段。陈卫东曾这样形容道,当资源还处于抢手的时候,算得上嫁得出去的女儿,但是如果一段时间后新的能源出现,那原有的优势资源可

能即将变成剩女。

陈卫东话锋一转,“2013年,俄罗斯与中国之间的合作已然发生了微妙转换,由过去的中国主动向俄罗斯示好,转变为俄罗斯主动向中国寻求合作。”

促进双方达成一致的因素有很多方面。马思明分析称,在过去的一年中,全球的能源形势已经发生转变,能源的价格已经有所调整,美国的页岩气资源成功商业化并开始出口液化天然气,对全球的能源生产国和出口国来说是非常不利的。但是,对中国来说,不仅增加了能源的进口渠道,同时增加了参与国际能源合作的机会,与能源生产国进行能源价格谈判时,也增加了更多的筹码。

方啸指出。

跨国投资空间或扩容

中美投资协定一旦达成,两国企业所获得的跨国投资空间将洞然而开。美国对中国的直接投资近20年来一直保持持续强劲态势,形成了高达700多亿美元的存量。

“启动负面清单模式,指的就是除了负面清单上的行业和领域,其他都会放开,负面清单包括禁止类和限制类。我预计,部分目前限制类的行业,比如,采矿业、部分制造业、金融业和商务服务业等会进一步放开,中美投资谈判落定的话,美国在华投资规模将进一步扩大。”发改委金融研究所研究员吴维海在接受《中国企业报》记者采访时表示。

在方啸看来,国内的开放逻辑是“有序开放”,即抓住优先需要解决开放的瓶颈。

“上海自贸区的负面清单可能是重要的蓝本,也要借鉴试点开放的经验,但仍需要双方谈判磨合。”方啸称。

“一旦达成双边投资协定,未来双边投资空间扩容毋庸置疑,只是时间问题。”方啸称。

【世界观 Review】

黑莓复苏之路 或充满荆棘

■ 马振贵

历经磨难甚至计划要出售的黑莓并没有找到合适的买家,黑莓最大股东枫信金融控股公司决定,再增资10亿美元,并聘程守宗担任CEO,继续营运。程守宗开始了自己的救亡图存之旅。他表示,黑莓当初起家,靠的是企业客户。企业客户是黑莓的根本,这也是其上任之后重点挖掘的市场。

程守宗声称要用18个月的时间使黑莓在财务和战略上恢复到稳定状态,他预计今年内黑莓现金流转正,而到2016财年实现盈利。对此,笔者并不看好黑莓的救亡图存之旅可以如此顺利。

众所周知,企业客户曾经是黑莓的最大依托,因为安全的原因黑莓一度时间在企业包括政府客户中拥有很大的市场。但是,随着智能手机的快速发展,越来越多的安全应用成为市场关注的焦点,黑莓本来的优势逐渐丧失,再加上黑莓手机新品发布匮乏,流失的企业客户成为压倒黑莓的最后一根稻草。

我们看到,一些加拿大银行及美国公司近几年来都被黑莓的竞争对手抢走。根据黑莓最新的财报,过去几年来,黑莓已流失了68%的商业客户,从原来的25万降至目前的8万。而企业客户一般都会签约较长时间,一旦流失短期内很难再争回来。在其它市场,黑莓手机本身欠缺的时尚性以及比较呆板的设计,已逐渐退出主流智能手机竞争市场。

如今,原本的手机巨头都已今非昔比,黑莓也是其中之一,复苏之旅并不会那么简单。诺基亚曾经依托WP系统构筑了Lumia系列手机,但依然没有挽回自己被微软收购的命运。包括三星、苹果的市场份额和发展趋势都遭受了新兴手机厂商的强烈挑战,智能手机市场的争夺会更加激烈,黑莓靠什么脱颖而出?

黑莓公司日前公布的截至2013年11月30日的第三季度财报显示,单季亏损高达44亿美元之多。值得注意的是,黑莓在发布财报的同时,宣布与富士康成为期5年的战略合作。据了解,双方合作始于2014年年初,初期主要为印尼和其他新兴市场提供智能手机。

很显然,黑莓和富士康的合作更多还是布局在新兴市场,这部分市场对黑莓手机的吸引程度到底有多大?黑莓手机本来在新兴市场就非常稀薄,借助富士康是为了寻求更低的成本吗?新兴市场的需求更多还是在消费级市场,而这个市场并非黑莓的优势所在,因此这种合作能否给黑莓带来更多的收益有待观察。

当然,由于巨额亏损,外包硬件业务、降低库存风险也是意料之举。之前,黑莓一直是独立开发硬件产品。只是外包之后的黑莓是不是还在安全方面有其独到之处?这同样是值得观察的地方。

而更重要的是,企业用户对于智能手机的发展已经等不及了,新兴应用模式、更多的应用能力多是吸引他们转变的原因之一。黑莓已经让用户失去了等待的耐心,产品本身的能力和应用缺乏了诱惑性。

无论是苹果还是三星都开始专注于企业市场,这也是在消费级市场赚得盆满钵满之后的一种多元化布局。因为企业市场可以获得更长久和稳定的合作机会。更重要的是,无论苹果还是三星对自己的产品体系和安全性要求非常自信,都有能力和黑莓抗衡。而消费级市场本来就是黑莓的软肋,也是一直拖累其发展的原因之一,如果黑莓在企业级市场能够唤起企业的重新关注,或许还有一线生机,否则复苏之路将很难。目前的救亡图存之旅才刚刚起步,或许今年年底就可以看出一些端倪了。

【一周 A week】

>>1月13日,谷歌斥资32亿美元收购智能家居领域的苹果公司Nest,这是谷歌历史上第二大收购。

>>1月13日,欧洲央行执行委员会委员默施在欧洲央行总部展示新的10欧元钞票。新10欧元钞票上印有希腊神话人物图像,将从9月开始流通。

>>1月14日,美国参众两院达成了1.012万亿美元预算的支出协议,消除了今年9月30日之前美国政府关门的威胁。这是4年来美国国会首次通过大范围支出协议。

>>1月15日,德国统计局发布报告显示,德国经济在2013年中整体持稳,经物价调整后的国内生产总值(GDP)比2012年增长0.4%。

中美投资谈判再推进 “负面清单”内容渐清晰

中美跨国投资空间有望扩容

■ 本报记者 王莹

1月15日,为期两天的第11轮中美投资协定谈判在上海落下帷幕,目前正式进入文本谈判阶段,意味着双方将开始起草协议条款。

而负面清单内容是文本谈判阶段的重要内容之一。

中美投资谈判是不断博弈和交锋的过程,本轮谈判尽管并无实质性进展,但能够预期的是,随着谈判的不断推进,负面清单的内容最终会逐步接近。未来跨国投资空间会进一步扩大。”中美商会亚太区总裁方啸在接受《中国企业报》记者采访时表示。

中美双边投资 亟待提速

截至2013年9月底,美在华投资项目累计超过6300家,实际投入726亿美元,是中国最大的投资来源国;而2013年中国对美国总投资规模达140

亿美元,较前一年增加一倍。

不过,2013年中国对美投资总量却不及美国吸收外资总量的1%。

“中国企业赴美投资外部环境并不乐观,中国主权财富基金大规模投资海外,这在一定程度上加剧了美国对来自中国的各类投资的警惕,特别是在美国认定的那些与国家安全利益相关的电信、能源等关键行业,中国投资受到的阻碍尤其大。”方啸指出。

从华为、中兴在美国投资遭拒,到三一重工在美收购被否,双汇收购史密斯菲尔德闹得沸沸扬扬,中国企业在美投资仍有不少尴尬与无奈。

“在中美双边投资过程中,中国企业赴美投资希望获得更多制度保障;而美方企业寻求利用协议获得在华投资更多的市场准入。”方啸称。

双方“负面清单” 或逐步接近

“负面清单的内容从技术上而言

或许并不复杂,主要是列举保留的行业和措施,但其涉及缔约一方政府对外资的管理权和国内产业的利益,是一个重大的利益问题,双方可能将进行艰苦的交锋和博弈。”中伦律师事务所合伙人任清表示。

“美国相对而言是比较开放的,只是对国防安全领域比如军工、国防、航空通讯网络和交通运输等行业会有所限制或是禁止投资。但中国的负面清单会更加细致,包括银行、博彩等娱乐行业的限制或禁止,但谈判是双方磨合的过程,预计双方的负面清单会逐步接近。”方啸在接受《中国企业报》记者采访时表示。

在方啸看来,国内的开放逻辑是“有序开放”,即抓住优先需要解决开放的瓶颈。

“上海自贸区的负面清单可能是重要的蓝本,也要借鉴试点开放的经验,但仍需要双方谈判磨合。”方啸称。

方啸指出。

跨国投资空间或扩容

中美投资协定一旦达成,两国企业所获得的跨国投资空间将洞然而开。美国对中国的直接投资近20年来一直保持持续强劲态势,形成了高达700多亿美元的存量。

“启动负面清单模式,指的就是除了负面清单上的行业和领域,其他都会放开,负面清单包括禁止类和限制类。我预计,部分目前限制类的行业,比如,采矿业、部分制造业、金融业和商务服务业等会进一步放开,中美投资谈判落定的话,美国在华投资规模将进一步扩大。”发改委金融研究所研究员吴维海在接受《中国企业报》记者采访时表示。

“一旦达成双边投资协定,未来双边投资空间扩容毋庸置疑,只是时间问题。”方啸称。