

中俄经贸大戏再出彩

■ 本报记者 陈青松

一系列“有分量”的协议成为中俄峰会最大的亮点。含金量最高的,自然是天然气协议,30年,4000亿美元。签字的笔落下,世界经济已是为之一震。外电评论一片哗然,德国《焦点》称:俄罗斯可以理直气壮地与欧盟就天然气谈判了;英国《每日电讯报》评论:这笔大单将改变欧盟天然气的计价法则。

在受到欧美制裁的背景下,普京政府正计划取消一直以来对中国投资的非正式限制,希望通过引入中国资本刺激俄罗斯经济。而中国经济也面临对内对外的一系列改革,引入新型外部市场和合作势在必行。

“俄气东来”战略利好,油企政策性亏损有待价格机制突破

能源贸易是中俄关系不断前行的重要根基,然而,中俄能源贸易近年却遭遇价格瓶颈。

这一瓶颈被打破正是发生在5月21日两大项目的签署现场——《中俄东线天然气合作项目备忘录》、中石油和俄罗斯天然气工业股份公司《中俄东线供气购销合同》。双方商定,从2018年起,俄罗斯开始通过中俄天然气管道东线向中国供气,输气量逐年增长,最终达到每年380亿立方米,累计30年,协议总价为4000亿美元。

与此同时,中国石油天然气集团公司分别与俄罗斯、哈萨克斯坦的相关公司签署了多项合作协议。而在前一天,5月20日,中石化宣布与俄罗斯西布尔控股股份公司签署在上海建立合成橡胶合资公司的协议,中石化拥有74.9%的股份,西布尔公司拥有25.1%。

中俄能源合作大势已成。除石油天然气外,开发俄境内煤矿和以发展交通基础设施等方式扩大煤炭领域合作,与中国国家电网合作的建设新发电设施、扩大对华电力出口等也写入《联合声明》。此次中俄签署能源交通合作逾40项,涉及中国中铁等数十家大中型企业。

中国能源经济研究院战略研究中心主任陈柳钦在接受《中国企业家报》记者采访时分析称,“第一,中俄两国的能源合作具有必要性,也有必然性。第二,出于地缘政治的角度考虑以及特殊的国际环境,此前一直在曲折中发展的中俄能源合作取得突破性进展。第三,中俄能源合作主要体现在石油和天然气。一方面中国能源对外依存度高,毗邻中国的俄罗斯拥有丰富的能源资源,正好可以供给中国。而能源丰富的俄罗斯需要寻找一个经济和政治都很稳定的国家出口。鉴于欧洲政治问题,中国自然成为俄罗斯能源出口的首选之一。”

协议签署完成的同时,也留下一个对企业经营会产生重要影响的问题——价格。从协议可以推算出本次中俄天然气协议的具体价格约为2.19元人民币/立方米。以黑龙江为例,目前当地工业用气价格2.2元/立方米,因此俄天然气价格没有任何优势,如果加上输入费用,那么中石油将只能亏本。由此专家分析,下一步国内天然气价格上涨是大概率事件。

但就此问题,中国国际问题研究所研究员石泽表示,尽管2015年中国天然气产量可以达到1700亿立方米,但与此同时天然气供需缺口也将上升至900亿立方米,相当于对外依存度35%,因此中俄签署天然气合同是双方战略问题,不是战术问题。“俄罗斯是中国的邻居,天然气运输不需要经过第三国。而价格问题,毕竟是国内问题,一旦机制理顺,包括油企、管道、服务等一个长产业链上的所有企业都将受益。”果然,在天然气协议签署第二天,中国相关公司及管道板块出现井喷,长春燃气等3股涨停。

■ 中企对外合作已全面转向,企业投资须用好资本及国力优势

与中国合作有部分原因来自于俄罗斯经济本身遇到的困难。在市场担忧和欧美制裁下,俄罗斯实际资本外流规模已达2220亿美元,不仅如此,就连俄罗斯国内资本也选择了抽离。仅从今年年初到现



在,卢布对美元和欧元的汇率跌幅已经超过10%。

有分析认为,由于俄罗斯经济可能面临衰退,普京政府计划向中国投资敞开大门,取消对中国投资的非正式限制。

俄罗斯官员称,俄罗斯希望从中国吸引资金,投向俄罗斯房地产、基础设施建设和自然资源等行业。5月20日,中俄双方共同签署《中华人民共和国与俄罗斯联邦关于全面战略合作伙伴关系新阶段的联合声明》,联合声明提到,要大力增加相互投资,包括在俄境内建设交通基础设施项目,综合开发矿产资源,建设经济型住房。

不过,对于普京政府取消对中国投资的非正式限制,采访中业内专家还是表达了谨慎的乐观。专家在接受《中国企业家报》记者采访时表示,俄罗斯对中国投资的非正式限制应该是逐步、有限度的放开,拟投资俄罗斯的中国企业应该更加理性,注重风险。

中国社科院俄罗斯东欧中亚研究所副研究员张弘对《中国企业家报》记者表示,中国企业不应因俄罗斯取消对中国投资的非正式限制抱有过的期待。“俄罗斯对中国投资的非正式限制只能是逐步、有限度的放松,不会是一下子全部放开,因此中国企业要对此保持理性的态度。”

有分析称,虽然俄罗斯希望将中国资金引入房地产、基础设施和天然气资源中,但对一些重要领域仍然设置了“投资红线”,包括黄金、铂系元素金属、钻石开采和高科技工程等领域。

【特写 Feature】

我在莫斯科的生意与生活

■ 孙以煜

十二年前,当我决定到俄罗斯做一个茶叶项目时,曾提出:“要做,就做一个茶叶国际品牌。”有人不屑,说:“先把中国茶卖出去再说吧,别来不来就什么品牌!”

十二年后,一个叫“天人”的中国茶叶品牌不仅出现在俄罗斯100多个城市,而且连续6次获得莫斯科春季、秋季世界食品博览会金奖等奖项。这时我又提出:我们要努力在全球茶叶市场上,做一个中国的“立顿”!仍有人不屑,说:“先把中国茶叶卖好再说吧,做什么‘立顿’啊!”

其实,此话没错。我们是世界上有目共睹的茶叶大国,1584万亩茶园;170万吨茶叶年产量,但茶叶怎么卖都是农业产品——茶原料出口世界第一;英国是一个工业国家,茶叶一上手就是工业产品——包装茶出口全球第一。这是十年来,天人茶面对俄罗斯市场——应该以怎样的产品模式面对受众时所做的思考。

标准化、规模化生产——这就是工业化的茶叶产品模式,逐步改变心底深处的传统

“此外,俄罗斯的投资环境虽然有所改善,但市场机制仍不健全,仍存在官僚主义和个别排华现象,企业不要指望投资俄罗斯会一飞冲天。过去有许多的血的教训和案例,中国企业投资俄罗斯一定要谨慎。”张弘建议。

■ 中国企业厚积深耕,发力高端制造及基础设施建设

张弘在接受《中国企业家报》记者采访时表示,未来中俄将在三方面进行深度合作。“一是能源的合作,二是传统制造业、航空航天领域的合作,三是服务业、通信、物流业的合作,这三方面的合作对中国企业而言都是新机遇。”张弘说。

的确,就在西方资本纷纷撤出俄罗斯时,市场却不时传来中国企业投资俄罗斯的消息。

5月19日,长城汽车公告称,公司拟在俄罗斯图拉州设立全资子公司,投资建设生产基地。基地总计划投资约32亿元人民币,年生产能力约为15万辆。

在接受《中国企业家报》记者采访时,长城汽车董事会相关人士称,这是长城汽车在国外投资的第一家全工艺整车工厂。2013年,长城汽车实现海外销售47.86亿元,其中俄罗斯占16.46亿元,占公司海外市场份额的34.39%。

记者还了解到,除了长城汽车,中国多家车企在俄罗斯都有投资。

早在2012年,一汽解放就在俄罗斯建

立生产基地,北汽福田也在俄罗斯建立年产10万辆的生产基地。而更早的2007年,华晨集团就在俄罗斯建立了生产基地。

近日,规划进军重卡市场的华晨汽车集团与全球重卡生产企业中位列第11位的俄罗斯卡玛斯集团签署合作备忘录,双方下一步将成立一家合资公司。

在商用车领域,华晨集团拥有金杯轻客和金杯轻卡,但尚未涉足重卡市场。而卡玛斯集团是俄罗斯最大的汽车制造商之一,以生产重卡等商用车为主。与卡玛斯集团的合作,可以有效填补华晨在重卡市场的空白。

除了汽车,其它行业也对投资俄罗斯饶有兴趣。

5月19日,俄罗斯莫斯科工程设计公司、中国国铁建股份有限公司和中国国际基金有限公司在北京签署有关在莫斯科地铁建设领域合作的协议。这个项目是世界最大的项目之一,项目包括建设150公里地铁线路和70多个地铁站。

5月20日,俄罗斯联合航空制造集团与中国商用飞机签署合作协议,将联合研发宽体长途客机。而俄联合飞机制造集团公司(OAK)也正谋求与中国中航工业联合研制大型宽体飞机,拟于2023—2025年推向市场。

“未来中俄两国会在能源、航空、大飞机领域有更加深入的紧密合作。”张弘向《中国企业家报》记者表示。

■ 经贸合作全面升级,更多新增长点值得期待

中俄开发远东,特区试验能否复制?

■ 本报记者 陈青松

中国和俄罗斯正越来越紧密地加强两国经贸联系。评论称,中俄双边经贸、双向投资、多领域合作全面升级,中俄关系被认为到了“历史上最好的时期”。

5月20日,中国社科院俄罗斯东欧中亚研究所副研究员张弘在接受《中国企业家报》记者采访时表示,一方面,由于受到西方的制裁,今后俄罗斯对外经贸会更加多元化。另一方面,紧邻俄罗斯的中国是世界最具活力的经济体之一,经济快速发展,对能源方面需求与日俱增。此外,中俄两国良好的政治关系为经济关系打下了基础。中俄经贸进入全面升级阶段。

■ 贸易结构巨变

在经贸领域,中俄双方一直互为重要的贸易合作伙伴。中国连续四年是俄罗斯第一大贸易伙伴。

商务部数据显示,2013年中俄两国贸易额888亿美元,增加了1.1%。今年1—4月,中俄两国贸易额为290.6亿美元,同比增长3.4%。

此次中俄签署的《联合声明》提出,中俄要继续努力推动双边贸易额在2015年前达到1000亿美元,在2020年前达到2000亿美元,落实中俄政府间经济现代化领域合作备忘录,以保障双边贸易平衡,优化贸易结构。

俄罗斯驻华商务代表格鲁兹杰夫近日表示,未来几年,中俄能源合作会有很大发展,但不要过于依赖能源。希望工业、农业、医药、航空工业等其他方面能有更大发展。

商务部欧亚司司长凌激认为,目前中俄两国都面临结构调整的重任,这为两国投资合作、大项目合作提供了机遇。

目前,中俄经贸合作主要集中在货物贸易领域,中国对俄出口以机电产品和轻纺为主,主要进口石油、木材、煤炭等原材料。

清华大学中国与世界经济研究中心研究员袁钢明指出,俄罗斯和中国的贸易发展已经发生了很大变化,以往中国主要向俄罗斯出口轻工业品,现在开始出口大量的机电制造产业,正在走向一个结构升级调整的阶段。另一方面,中国对俄罗斯的能源、电力、石油、天然气和航空、航空等高科技的进口的需求也在提高,所以中国和俄罗斯的发展会进入一个大批量的、高水平的升级阶段。

■ 倒逼升级换代

中国现代国际关系研究院俄罗斯研究所所长冯玉军称,“中俄合作经过这么多年的发展,现在到了进一步提高层次、升级换代的关键时刻。随着国际金融体系转型以及中国加速实施‘走出去’战略,随着对外投资迅速增长,中俄加强投资等领域的合作将成为双方经贸合作的新增长点。”

国务院副总理张高丽表示,中俄双方应加强投资合作,充分发挥中俄投资基金等作用,落实好中俄投资合作规划纲要及其首批投资项目,更多开展绿地投资、股权投资、发行债券、并购等形式的合作,为中方企业赴俄远东地区跨越式开发区和各类经济特区投资提供便利。

“此外,我认为俄罗斯会逐步放开在俄罗斯远东地区的开发。”张弘向《中国企业家报》记者分析,一直以来,俄远东地区的开发比较敏感,如果俄罗斯放开远东地区的开发,中国企业将会获得许多投资新机遇,中国企业对俄投资还将增加。在俄罗斯做物流生意的中国辽宁宏运集团董事长孙天枢以其国内企业运营体验对记者说,“如果能在远东地区成立类似中国的开发区那样的特别区域,将会以几何级数量扩张中国对俄罗斯的投资。”

而事实上,由于远东地区发展潜力巨大,俄罗斯联邦政府也正在寻找新的经济增长点。中俄双方商定,制定并启动三项合作机制,其中之一便是加强两国在俄远东地区的合作。中俄投资基金也将目光投向远东,将投资正在建设的中俄边境同江铁路大桥、物流设施并设立新的旅游养老投资基金,并有意进一步参与中俄两国服务业发展。

农业产品概念,改变潜在的画地为牢的农产品思维。就这样,天人茶以立顿为模式,在俄罗斯、在东欧,成功了一个中国茶叶的品牌,同时在斯里兰卡,政府已经备案“天人茶”为中国名茶产品。

而我,似乎也成功了,成为包括 CCTV4 在内的家乡电视、报纸上的企业家明星,他们甚至挖出我18年前刚刚“下海”时投资3000万的“大禹家电商超市”,说是比国美苏宁还要早,还挖出我月发行37万余册发行量的杂志主编好业绩。

就在这时,我和合作伙伴商议:资本转型。我们将大部分资金投入到了位于俄罗斯近郊农场的生意中——灌溉机械及服务。由于仅仅是投资,从前做茶叶时的忙碌一下子消失了。就这样我找到了属于我自己的另一片天地,一不小心成为了“中国第一人”。

2008年5月的一个周末,我到莫斯科伊兹迈尔斯基跳蚤市场消遣,一位俄罗斯老人手创作于1933年2幅巴掌大的小版画引起我的关注,再看版画,刀法、排线、精致、缜密,非大家则不可为。价格降不下来,便没有马上买,可回去后,2幅小版画却在脑中

萦绕,有一种魔力,让我欲罢不能。

又一个周末到来了。结果,与老人商洽,以300美金买定。这时,我还不知道小版画的作者是谁。同年10月,我回到国内,在北京潘家园旧版图书市场翻读上海版公司1950年版的《鲁迅遗稿·苏联版画(引玉集)》,眼睛蓦地一亮——这不就是四处咨询而不得的苏联原版画师和画家么——密德罗辛,《引玉集》首位画家。一张小纸片,竟是上世纪鲁迅先生《引玉集》中推介的首位画家画!我感觉到突然开启了一扇亮窗,沿着鲁迅先生的路径,借自己在俄罗斯商旅之便,我开始了对于苏联版画进行拯救性打捞。

数年来,我多方寻找苏联版画原拓,并专题收藏苏联版画逾3000幅。我的收藏与研究结果引起国内外世界的关注……