

## 油气出口走势乐观缓解财政压力

# 俄罗斯：收入倍增 挑战仍存

经济日报·中国经济网记者 廖伟径

“

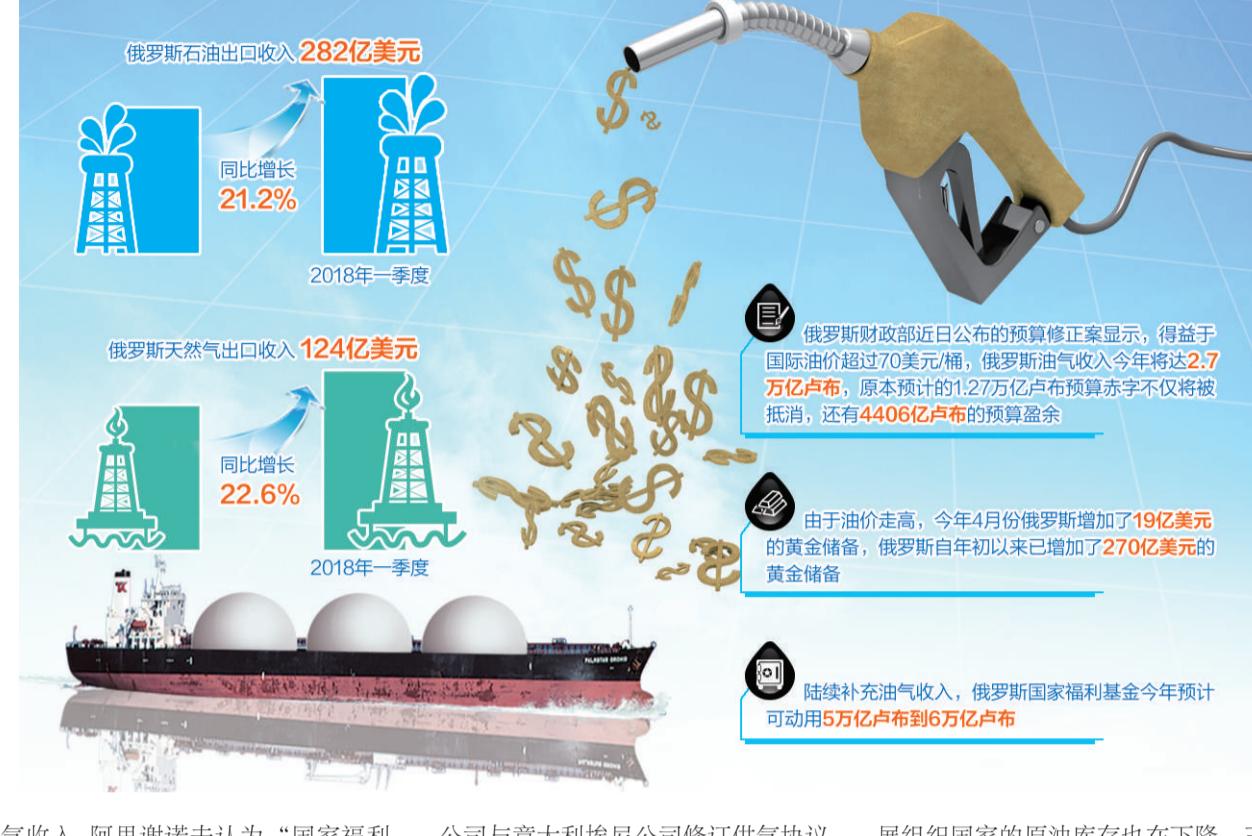
据俄罗斯海关统计，今年一季度俄罗斯石油出口收入同比增长21.2%，达282亿美元，天然气出口收入较去年同期增长22.6%，达124亿美元。油气出口走势乐观，有效缓解了俄罗斯财政紧张状况。俄罗斯财政部近日公布的预算修正案显示，得益于国际油价超过70美元/桶，俄罗斯油气收入今年将达2.7万亿卢布，原本预计的1.27万亿卢布预算赤字不仅将被抵消，还有4406亿卢布的预算盈余，这将成为俄罗斯自2011年以来的首次预算盈余。

### 有效纾解财政困境

2017年俄罗斯预算赤字约占GDP的3.2%，达2.74万亿卢布，俄罗斯财政部部长西卢阿诺夫表示，储备基金基本“归零”。在此境况下，俄罗斯总统普京签署法令，自2018年2月1日起，再次整合国家福利基金和储备基金为新的国家福利基金。储备基金与国家福利基金的分分合合（俄罗斯政府2003年建立稳定基金，2008年拆分为储备基金与国家福利基金），是其财政“捉襟见肘”的一个写照。

缺乏资金拉动，让俄罗斯经济复苏步伐沉重，油气收入增加就像及时雨，暂时缓解了这一困境。首先油气收入有效补充了俄罗斯国家福利基金。俄罗斯财政部今年5月份预计，2018年将实现1.8万亿卢布的预算“增收”。根据新的预算，所有额外的油气收入都将补充进国家福利基金。俄罗斯阿尔法银行首席经济学家娜塔莉亚·奥尔洛娃表示，今年已有1.1万亿卢布额外油气收入被指定投入国家福利基金。国家福利基金已成为俄罗斯预算的“安全气囊”，在油价低于每桶40美元时，该基金的资金将用于补贴国库。

其次是油气收入“反哺”重大基础设施项目。油气收入通过国家福利基金投入俄罗斯重大基础建设项目，如莫斯科中央环线、俄罗斯铁路公司的贝阿铁路和西伯利亚铁路改造项目等。俄罗斯联邦总统国民经济与国家行政学院经济和社会科学系副教授阿里谢诺夫认为，今年国家福利基金将主要用于落实普京总统5月7日就职后签署的法令。今年年初，俄罗斯国家福利基金约为3.7万亿卢布，占俄国国内生产总值的4%，加之陆续补充的油



气收入，阿里谢诺夫认为，“国家福利基金今年预计可动用5万亿卢布到6万亿卢布，有效支持普京总统法令所涉及的社会经济发展项目”。

三是帮助俄罗斯黄金储备显著增加。由于油价走高，今年4月份俄罗斯增加了19亿美元的黄金储备，俄罗斯自年初以来已增加了270亿美元的黄金储备。此外，由于财政底气增加，俄罗斯财政部已计划小幅增加预算支出620亿卢布。分析人士指出，不排除俄政府进一步扩大财政开支。

### 对欧天然气出口正常

欧洲一直是俄罗斯主要的天然气出口市场，2010年至2014年欧洲国家天然气需求逐年萎缩，自2014年起国际能源价格出现大幅波动，俄对欧天然气出口面临严峻挑战。一方面液化天然气、页岩气带来日益激烈的市场竞争；另一方面，欧盟不断收紧反垄断政策，令俄欧之间既有供气模式“难以维”。

西方与俄罗斯政治关系的紧张氛围，不仅令俄与欧洲天然气客户之间供需关系日益复杂，也给俄气公司在欧洲市场的融资与合作计划带来重重阻碍。为此，俄气公司不得不调整策略，以适应欧洲市场政治环境与商业环境：

一是采取更为灵活的定价方式。长期以来，对欧天然气出口的长期供货合同价格与一揽子石油产品价格挂钩，尤其是在2009年油价高企时，昂贵的气价导致许多欧洲国家“望而却步”，天然气需求连年下降。此外，不同国家从俄“拿气”的价差过大，有的达150美元/千立方米，引发了部分国家对俄气公司在欧洲市场垄断地位的强烈不满。因此，俄气公司开始逐步向客户让利，在合同公式中调整计价系数给予“打折”，如2014年俄气

公司与意大利埃尼公司修订供气协议条款，通过改变价格指数降低埃尼公司的支付价格。未来，俄气公司还计划通过更为复杂的价格机制，逐步减小气价与油价的关联性。二是价格下降提振欧洲市场需求。2013年至2016年，欧洲国家对液化天然气的需求量一直维持在每年520亿立方米至550亿立方米区间，相比2012年700亿立方米的需求量不增反降。不过，液化天然气暂未撼动俄管道天然气在欧洲市场的主导地位，2016年俄气公司对欧天然气出口达到1530亿立方米历史峰值，市场份额创下了33%的新高。三是2014年以来天然气价格走低，一定程度上缓和了俄欧能源矛盾。在2014年年初国际油价超过100美元/桶，俄气公司对德国天然气出口价格达到380美元/千立方米，到2016年俄气向非独联体国家出口天然气平均价格已降低一半，为167美元/千立方米。气价的降低使得近年来俄欧天然气关系在政治层面和公司层面趋于正常。

### 继续受益油价走高

今年4月份，俄乌拉尔牌石油价格升至72美元/桶，创2014年11月份以来新高。分析人士认为，回升中的国际油价对俄罗斯宏观经济形势非常有利，并且在当前市场形势下，石油价格有可能继续走高。一是几大主要石油出口国与西方政治关系紧张。伊朗因美国退出“伊核协议”可能重新受到制裁，中东地区紧张局势进一步推高了国际油价。二是库存减少推升市场需求。在过去一年中，美国原油商业库存已大幅减少，美国能源信息署数据显示，库存水平已低于过去5年的平均水平。除美国内外，经济合作与发展组织国家的原油库存也在下降。三是石油输出国组织（欧佩克）成员国减产协议达到预期效果。欧佩克计划于今年6月份根据最新市场状况和油价进一步调整产量，沙特、俄罗斯等主要产油国通过减产将油价维持在较高水平，以缓解国内财政赤字压力抱有期待。

油气市场繁荣向好对于正在走出增长困境的俄罗斯经济无疑是一针强心剂。但也应当看到，高企的国际能源价格带来的不仅仅是机遇，更有日趋激烈的市场竞争，如何保持有利的市场地位是俄必须面对的长远挑战。首先，价格上涨刺激美国加入国际能源出口竞争。高盛公司预测，油价走高将导致美页岩油产量增加，特别是一旦美国最大的页岩油产区——二叠纪盆地的管道运输瓶颈得到突破，美页岩油产能将进一步释放。特朗普政府在美国内油气开发问题上态度积极，早在去年就同意放行位于阿拉斯加州北极国家野生动物保护区内的油开采，这一地区油储量丰富，开采潜力巨大。美国在国际能源市场实现角色转变，将成为有力竞争者。其次，欧洲市场的“天花板效应”正逐步显现。未来大量现货价格的液化天然气将对俄管道天然气形成竞争压力，在液化天然气产量满足亚洲市场需求、进一步体现价格优势后，俄气公司在欧洲市场将面临真正的有力挑战。与此同时，油价走高势必带动对欧天然气出口价格的回升，俄欧围绕气价的矛盾很可能被重新激化，反垄断调查也一直是部分欧洲国家与俄谈判博弈的主要着力点，因而俄气公司在欧洲的市场份额很难再上台阶。此外，能源需求与世界经济增长速度密切相关，市场需求能否持续放大，尚待进一步观察。

## 助力中国企业进入欧洲市场

——访瑞士工商企业联合会主席弗朗索瓦·里姆

本报驻日内瓦记者 杨海泉

### 访谈

瑞士工商企业联合会日前举行两周年一度的全国代表大会。该联合会主席、瑞士联邦国民议会议员弗朗索瓦·里姆在接受经济日报记者专访时表示，瑞士中小企业非常重视与中国企业的交流与合作，愿成为中国企业进入欧洲市场的桥梁。

记者：本次瑞士工商企业联合会全国代表大会有什么亮点？

弗朗索瓦·里姆：此次大会有3项重要议题：一是选举产生联合会新一届领导，实现领导层新旧交替，从而保证联合会管理队伍的完整性和延续性；二是通过大会讨论和协商，继承、发扬联合会的工作方针和发展战略，并决定联合会今后4年即2018年至2022年拟推进、实施的目标；三是通过大会向社会各界传递一个强烈信号，即通过总结和宣传中小企业在瑞士经济中的重要作用，巩固中小企业在发展经济和提升国家经济竞争力方面不断增长的价值。

记者：瑞士中小企业在国民经济中发挥着重要的作用，瑞士中小企业未来的发展方向是什么？

弗朗索瓦·里姆：中小企业是瑞士经济的重要支柱和发展动力。瑞士约有50万家企业，占瑞士企业总数的99.8%，雇用了瑞士全国大约70%的劳动力，提供超过80%的职业教育，为瑞士经济贡献约60%的产品及其附加值。因此，我们可以自豪地自称“中小企业经济体”。瑞士中小企业的经济和社会价值不仅体现在其数量巨大和创造的巨额产值，更重要的价值是承担着对瑞士经济社会发展具有重要意义的职业教育这一职能。目前，中小企业职业教育已经成为瑞士教育系统的一个重要组成部分，与学历教育具有同等重要的作用。瑞士中小企业在国外也很活跃，为瑞士在国际市场上获得更多的经济利益作出了巨大贡献，并且在全球价值链中拥有令人自豪的地位。瑞士中小企业面对经济全球化潮流，已经做好了思想准备和应对之策，其核心就是对世界经济和产业发展趋势作出敏锐反应，积极应对风险与挑战，在企业发展战略

上突出创新思想及措施。具体而言，一是继续强化职业教育，加强专业机构在未来职业教育中的作用，动员社会各界为职业教育继续提供财政保障和支持；二是设法保持相对灵活的劳动力市场政策，加强劳动力的流动性，保持瑞士在吸纳劳动力资源方面的优势；三是继续改善中小企业的营商环境，通过提高物流效率、减少政府监管与干预、减税等各种措施降低企业运营成本；四是鼓励中小企业不断提升产品和服务质量，并积极开拓国内外新市场；五是在宏观政策层面实施鼓励和扶持中小企业发展、成长的战略，实现经济可持续发展的长远战略目标。

记者：您对瑞士与中国工商界的相互交流与合作有何评价，对瑞士中小企业参与“一带一路”建设、开展对华经贸合作有何期待和设想？

弗朗索瓦·里姆：瑞中两国工商界交流与合作有着良好传统和卓越的成果，自中国改革开放以来，瑞士中小企业作为首批进入中国市场的外国企业，在双边经贸合作中一直发挥着重要作用并取得了良好业绩。对瑞士企业而言，中国是其开拓亚太市场战略中最重要的一部分，瑞士企业特别是中小企业未来愿在发挥传统优势的基础上，积极加强与中国企业在建筑、环境保护、新能源、城市规划、教育和金融服务等领域合作。“一带一路”倡议是一个与世界经济密切相关的宏伟构想，瑞士中小企业对参与该倡议有浓厚兴趣，许多瑞士企业都积极参加由中方举办的“一带一路”研讨会和高峰论坛。在该倡议框架下，瑞中两国的经贸合作应强化双边产业结构和贸易结构的互补性，加强经贸领域的互联互通，不断开发合作潜力。一方面，瑞士企业参与“一带一路”建设，有助于其开拓包括中国在内的整个亚太市场，从而进一步提升瑞士企业的产值和竞争力；另一方面，中国企业可以借助瑞士地处欧洲中心的区位优势以及较高的国际地位和影响力，以瑞士为桥梁进军欧洲市场。自2013年5月份瑞中签署双边自贸协定以来，两国经贸合作进入了一个新阶段，双方经贸关系更加密切，面对这一有利形势，我衷心期待两国企业界的交流与合作继续取得丰硕成果。

## 460亿英镑收购爱尔兰希雷公司

本报记者 袁 勇

日本最大制药企业武田药品工业公司日前宣布，对爱尔兰药企希雷公司(Shire)的收购已达成协议，标的的价格为460亿英镑。这项收购一旦完成，将创造日本历史上最高金额的企业海外并购，同时，也将是10年来全球制药领域金额第三大并购案。

希雷公司近几年一直是众多药企并购交易的心仪对象。2014年，美国艾伯维公司曾以540亿美元的高价收购希雷，并将新公司总部迁至英国，以避开美国较高的企业税。但在并购完成之前，美国政府出台举措打击利用税法漏洞的海外并购交易，致使该并购交易最终流产。在艾伯维收购希雷失败4年后，武田成为新的收购主角，并且面对希雷制药的拒绝连续五次提高报价，最终获得了对方认可。

武田为何如此执着于这一并购？药企并购有几个常见驱动因素，这些因素在此次武田对希雷的并购中都可以找到踪迹。

首先是意图收购创新能力。希雷的主要业务涉及包括多动症、干眼症、出血性疾病、法布雷症、戈谢病等一系列罕见疾病，在生物医药方面的研发能力位居世界前列。罕见病被认为是全球医药产业最具增长潜力的领域之一。显然，通过收购希雷，武田将在全球罕见病药品市场获得很大的话语权。

其次是避开“专利悬崖”。所谓“专利悬崖”，是指一个专利保护到期后，企业依靠专利保护获得的销售收入和利润就会出现急速下滑的现象。在医药行业，原研药的专利保护期一般为20年。在保护期内，企业可以独享该专利产品带来的丰厚利润。保护期过后，众多药企会推出大量仿制药，原研药的销量和利润将受到极大挤压，出现下滑。有数据显示，畅销原研药在专利保护期过后，销量往往只有专利保护期内的70%。武田如今面临的正是这样一种窘境。近年来，武田多款畅销药专利陆续到期，面临着极大的“专利悬崖”挑战，其研发链条上具有潜力的后续新品种又很少，企业经营业绩增长乏力，要保持业绩的持续增长，武田将目光投向了并购其他企业。

第三个挑战是武田如何整合两家企业，特别是研发力量。据外媒报道，对于此次收购，武田的执行团队表示，将整合两大公司的研发团队，试图将其发展成为具有全球影响力的研发联盟。武田研发负责人安迪·普拉普表示，在研发方面，武田已经做好了整合的准备，“如果我们没有相信此次收购是一种巨大的变革，我们就不会这样做。我们相信收购希雷对武田来说具有战略意义”。

第三个挑战则是收购对象本身带来的风险，如内部管理不佳、产品市场表现不达预期等。

此前，日本药企进行的国际并购成功案例极少，失败案例则让人印象深刻。2008年，日本药企第一三共以46亿美元对印度制药企业兰伯西进行并购，创下印度当时规模最大的上市公司跨国并购纪录。然而，在并购完成后不久，兰伯西位于印度的几家工厂接连出现品质管理问题，美国FDA将兰伯西生产的药品列入禁运品种，导致其股价一落千丈。最终，第一三共对兰伯西的收购以失败结束，公司将所持的兰伯西股权折价转让给另一家印度药企太阳制药。

### 海外掠影

## 中车为波士顿地铁订制车辆



中车长春轨道客车股份有限公司为波士顿橙线地铁“量身订制”的首批4节车厢日前在美国马萨诸塞州梅德福德惠灵顿站试车，车辆有望在今年年底通过测试正式投入使用。图为试运行的首批车。

(新华社发)

美国哥伦比亚大学举行毕业典礼



5月16日，在美国纽约，毕业生参加哥伦比亚大学毕业典礼。当日，哥伦比亚大学举行2018年毕业典礼，学生、教职员和毕业生家属等逾3.5万人参加。

(新华社发)