

美能源战略推动全球能源格局演变

金融危机带来了全球经济格局的巨变,但被我们忽视的是全球能源格局也发生了巨大的变化。能源独立”战略和非常规油气的大规模开发,使北美地区崛起为可跟中东比肩的全球能源板块,世界能源、经济乃至地缘政治版图正在经历着深刻改变,而这将给我们带来意想不到的挑战。

张莱楠

美国“能源独立”战略取得重大进展

目前,美国已经彻底扭转了能源自给率下滑的态势。过去的6年多时间里,美国能源自给率逐渐提高,美国能源信息署(EIA)预计,在2035年美国能源自给率将达到87%。

随着近海油气田的开采、能源利用效率的提高和新能源开发,美国对石油的过度依赖程度逐步降低。根据EIA数据,2010年美国石油对外依存度为49.2%,自1997年以来首次降到50%以下;2011年有望进一步降至44.9%。这其中,以页岩气为代表的非常规油气的成功开发(页岩气革命)功不可没,是美国石油对外依存度出现拐点的重要突破口。现在美国页岩气产量已经相当于其天然气总产量的23%,并使美国超过俄罗斯成为全球天然气第一大资源国和生产国,基本实现了自给自足。

近年来,美国能源使用效率不断提高,加之经济衰退引发的消费乏力,美国国内石油需求量已由2005年的9.4亿吨

下降至2010年的8.5亿吨,降幅达9.5%,为10年来最低需求水平。同时,根据EIA《2012年能源展望》的预测,2010年~2035年,美国人均能源消费量将以平均每年0.5%的速度下降。

美国正在逐步摆脱对中东地区的石油依赖。近些年,美国石油供应呈现出向本土及周边地区收缩的态势,墨西哥湾等海上石油产量增加,从美洲进口石油的力度加大,并逐步减少对中东石油的依赖。2010年,美国自中东进口原油仅占总进口规模的14.9%,较1977年最高时期下降12.9个百分点;同时,从美洲进口原油从1977年的10.7%大幅增至2010年的71.1%,使其成为了美国后院的“油库”。

能源格局演变 重塑全球战略格局

美国“能源独立”不仅对美国形成强烈的供给冲击,而且也将使世界能源格局发生巨变,甚至影响全球战略布局。

首先,美国经济将因能源成本优势而加速复苏。金融危机以来,在奥巴马政府提出的“再工业化”战略的框架

下,“出口倍增计划”、“制造业促进法案”、“重振美国制造业政策框架”等一揽子计划已经凸显出“美国制造”战略转向的轮廓。美国制造业正出现长期结构性改进的迹象,开始进入上升期;而因“页岩气革命”带来的能源价格下降将大幅降低制造业成本,从而推动美国实体经济的加速复苏和制造业的复兴。

贸易赤字大幅削减,吸引国际资本回流。2000年~2010年,美国油气贸易赤字累计高达2.15万亿美元。其中,原油贸易年赤字从894.1亿美元涨至2587.4亿美元,增长了近2倍;天然气贸易赤字则在2005年后逐步走低,从2005年的318.2亿美元回落至2010年的124.8亿美元。显然,随着美国对国外能源依赖程度的降低将有效改善经常账户收支,从而支撑美元步入强势周期,并进一步引发全球资本从新兴经济体回流美国。

其次,全球能源版图正在发生巨变。随着西半球能源轴线崛起,中东地区能源战略地位将下降。在全球一次能源消耗中,石油仍占有较大比重,但在美国“能源独立”战略的影响下,中东主导的全球能源生产版图正在发生改变,一条新的能源轴线已在西半球悄然崛起,并可能改变全球能源分布版图。目前,除美国页岩气产量飙升外,加拿大油砂矿、墨西哥湾和巴西深海的油气资源潜力巨大,北美正在成为世界能源供应版图中隆起的板块,将在一定程度上削弱中东地区能源的战略地位,并深刻影响地缘政治和全球经济格局。

以中印为代表的发展中国家将成为全球、特别是中东能源消费的主力。随着亚洲新兴经济体的快速崛起,全球主要能源需求正在向东转移。以20世纪90年代日本从中东的进口量超过欧洲为标志,东亚和南亚伴随其经济的持续较快发展石油消

量和进口量猛升。2000年~2010年,世界基础能源(包括石油、天然气、煤炭、水电和核电,未计入新能源)消费总量的年增长率为2.67%,其中,北美、欧洲和独联体地区的年均增长率仅为0.20%,而亚太年均增长率则为6.34%。中国和印度,占世界能源消费量的份额由2000年的9.02%和3.44%分别提高到2010年的20.82%和4.38%。

随着美国能源需求渐渐回归北美,欧洲也更多地依赖俄罗斯、中亚和北非,中东将在更大意义上成为亚大的中东。因此,未来围绕石油的核心矛盾将从石油输出国组织(OPEC)与经济合作发展组织(OECD)之间的利益冲突转移到新兴经济体与OPEC之间的供需稳定问题上,亚洲能源定价中心也将初步形成,从而扭转全球石油贸易体系中“亚洲溢价”的不平等现象。

其三,美国加速战略东移,全球战略布局将出现重大调整。

一直以来,美国的全球能源战略兼有“内保安全”和“外谋霸权”的双重功能,主要体现在以维护石油美元霸权体系为核心,控制能源产地和能源通道,实现国际石油战略和地缘战略密切结合、国际石油战略和谋求霸权密切结合的格局。从这个角度出发,“能源独立”虽然使美国对中东石油进口的依赖减少,但不意味着美国放弃对中东的战略控制,相反将使美国对中东政策立场更趋强硬,为美国加速战略东移、构建“太平洋新秩序”创造条件和空间。

也许,今天世界经济格局变化的背后,正是能源格局变化的力量在起作用。(作者系国家信息中心预测部副研究员)

三季度或是我国经济分水岭

马保明

尽管我国经济下行趋势基本确立,但三季度或将成为我国经济分水岭。理由如下:

第一,做好经济工作,巩固社会和谐。党的十八大即将召开,维稳任务相当繁重。做好今年的经济工作,正确把握和处理发展稳定的关系,具有特别重要的意义。稳增长、促发展不仅关乎经济自身走向,还涉及社会的和谐稳定,这已经成为经济界人士的共识和政治责任。温家宝总理指出,扩大就业是保障和改善民生头等大事,而经济平稳较快发展是扩大就业的基础要件。

第二,政府认识到位,行动有力。年初国家已经将国内生产总值(GDP)增长目标下调到7.5%。显示出政府看待宏观经济形势比较务实、不乐观。凡事预则立,不预则废。政府为了加大对实体经济的支持力度,刺激性经济政策再度复归。进行结构性减税、启动一批重大项目,央行于6月8日、7月6日不到一个月内连续下调基准利率,从政策作用效果而言,扭转经济颓势通常需要3至6个月时间。不过,此次货币政策变迁与2008年一揽子经济刺激举措相比,将会更富于弹性、更灵活多变、更注重经济结构的调整。

第三,房地产悄然回暖,新增贷款给力。房地产是我国经济支柱产业,在国民经济发展中的占有重要地位。事实上,只要房地产业根除暴利意识,坦然接受正常利润,稳健发展,对经济增长无疑具有积极导向作用。现有数据显示,房地产公司上半年销售业绩全面飘红,下半年房价还将回升。6月新增信贷猛增,连续第二个月回升,显示企业投资信心正缓慢增强,政策放松初见成效。随着年内政府出台更多经济刺激政策,中长期贷款占比亦有改善,企业盈利预期将会不断抬升。

第四,债市上涨空间有限,股市正在筑底。从技术形态分析,债市主升浪已过,或者说年内债市最好的投资阶段已过去。由于企业利润下降很快,造成信用债务违约风险大增。交易型机构现在需要落袋为安,保住胜利果实。股市作为国民经济晴雨表,上证指数现已在2150点附近形成经典W底部状态,股市在四季度应该有一波像样的反弹行情。

综上,当前出口、投资的拉动力明显不足,需求萎缩和产能过剩并存,经济仍处下行通道之中,未来几个月内货币政策渐进性扩张是一种确定性预期。随着经济刺激政策累积效应显现,政治局势的明朗化,政治对经济的影响作用不断体现,预计第三季度成为我国经济分水岭,宏观经济此时尚维持低水平运行状态,但会出现短期经济运行拐点,第四季度或将大幅反弹。

(作者供职于山西证券)

市场究竟在担忧什么

游石

当前国内经济正面临通货紧缩的风险,表现在近几个月宏观数据上,消费者物价指数(CPI)、生产者物价指数(PPI)、采购经理指数(PMI)等指标持续下滑。现实中,企业经营困难,产品积压滞销,失业率上升,有人在网上总结出10大困境信号,经济调整幅度或超过统计报表所反映。然而从周期角度来看,荣枯兴衰乃正常现象,我国自市场化改革以来也经历若干经济周期,但当前市场对前景的担忧更甚以往,笔者认为可能主要源自两个方面的原因。

其中一个担忧在于我国经济增长潜力下降。长期以来,我国一直将经济增长作为重要任务,划定8%的增长目标,同时将通货膨胀容忍控制在3%,这是基于就业、税收和社会稳定的综合考虑。在过去,这对通胀-增长组合相对容易实现,由于人口、科技、企业管理水平等生产要素还有较大红利释放和提升潜力,政策当局逆周期调控也具有宽泛操作空间,常常见到财

政、货币政策“积极”、“双紧”、“稳健”等多种搭配。宏观经济整体呈螺旋上升的运行态势。

但近年随着刘易斯拐点不断临近,工资不变劳动力无限供给状况一去不复返,加上2008年国际金融危机后的非常规刺激,人工、土地等要素成本大幅上涨,极大压缩了企业的利润率,更重要的是农业部门生产成本也被大幅拉升。尽管粮食连年丰收,却仍挡不住农产品价格台阶式上移的步伐。在此情况下,中国经济原有运行基础发生改变——企业为应对利润率下滑,稳定净资产收益率,纷纷通过增加财务杠杆方式,扩大资产负债规模,但由此进一步加剧产能过剩和削弱行业毛利率,一些企业则追求多元化,投资利润更高的房地产而推升泡沫。另一方面,食品价格上涨对CPI构成极大压力,央行紧缩则打击高负债构成的企业乃至公共部门。整个宏观经济陷入名义GDP一高或稍微刺激就通胀,稍一紧缩或放任不管就惯性下跌的怪圈,而此时货币政策的腾挪空间,也

产能过剩行情差,猪肉跌破成本价。去年价格高位走,今年价格低位跌。集约经营机制好,分散养殖风险大。进退若是一窝蜂,难解涨跌死疙瘩。

因为与人工、土地挂钩的服务食品价格刚性而被极大制约,传统工具逐渐失灵。

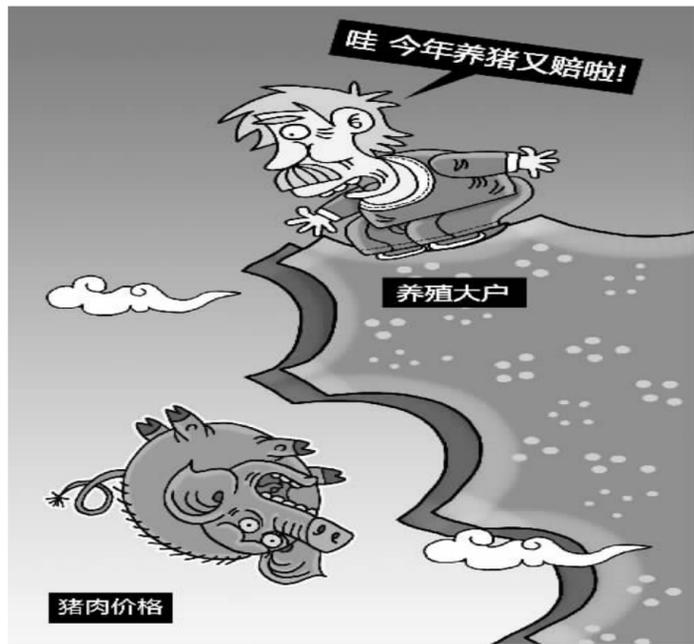
以上现象,归纳起来就是经济增长潜力下降。2005年我国国内生产总值(GDP)增长高达11.3%,CPI同比上涨1.8%,这组数据到了2011年变为9.2%和5.4%,到今年上半年为7.8%和3.3%。长期趋势可见一斑。另外,经济增长潜力下降也被理解为,当经济发展到足够大规模后的自然放缓,尤其中国作为赶超型经济体目前GDP已全球第二的时候,增速下降将是不得不接受的现实。

市场的第二个忧虑在于经济转型缺乏清晰路径。过去三十年中国改革开放,通过不断市场化、全球化成功克服了发展中遇到的几次重大障碍,取得了今天的成就,但随着制度、人口,以及全球化红利的释放进入后半场,发展中不平衡、不协调以及不可持续矛盾日益突出,比如包括银行、居民、企业的资产负债表错配问题;GDP长期依靠投资、出口拉动难以持续的问题;中央政府与地方政府、垄断国企与民营中小企业、普通群体与财富阶层

等多方位失衡问题。这一系列不协调与失衡在时间周期上的高度叠加,更加重经济社会的调整压力。

市场预期新的改革。但与改革开放初期相比,当前我国经济、社会结构变得更加复杂,体量也变得更大,环境变了,改革已不能再简单套用“发展中解决问题”的老办法。而且,改革必然涉及对传统利益格局的重大调整,会遭遇各种阻力。因此我们看到在农村土地改革、国有企业私有化、财税体制问题上的诸多争论,大家尽管都意识到需要改,但怎么改、如何改,却没有形成统一的意见;我们也看到在一些阻力较小或者比较迫切的领域,尽管已经开始改革,但由于各种原因,政策意图与实际执行之间存在巨大偏差,这还需要经验总结和进一步协调;另外,所需要改革的不仅仅局限于经济部门,事实上像计划生育政策、社会保障政策,户籍制度这类问题,也都对未来发展产生深远影响。因而,在当前顶层设计没有给出清晰的、全方位的改革路径之前,市场可能更多是持有一种保守而又谨慎的态度。

焦点评论



猪肉价格跌破成本

徐建军/漫画 孙勇/诗



电商竞争日趋激烈 谁来为价格战买单

6月18日,注定已成为今年上半年电商行业全网价格战的最高潮。6·18京东商城让利5亿,引发众多强敌前来抢滩,苏宁易购、天猫、当当国美、库巴等皆在其列。时隔一月,战火仍在蔓延。7·20天猫电器城“双重返”,1亿消费者补贴;7·18苏宁易购72小时全网热恋全网最低价任你购”。面对价格的混战,到底谁才是真正的全网最低价呢?昨天播出的《新财富夜谈》节目,财经评论员叶檀、新蛋中国区执行副总裁周昭武、电子商务专家罗响、潇或就此问题展开讨论。

叶檀:电商大战,谁来买单?新蛋的周先生您当时有没有参加这个狂欢节?

周昭武:我们一直在参加,从来没落下。一般来讲,电商目前的毛利是个位数的。打九折,就已经很辛苦了。消费者、物流业者、广告商都是获益者,可能只有电商本身,有苦往肚里吞。

罗响:电商利润怕零点零几也在赚钱。电商的本质是基于IT平台上的传统的销售行为。谁为价格战买单呢?电商行业靠规模来融资,以融资来扩展更大的规模,更大的规模获得更多的融资。可以说有点像庞氏骗局一样,直到哪一天,全民对这个行业没有热情了,就像团购网一样。如果在6·18你是落马者,我作为投资者,我一看流量,二看销售额,什么都没上来,我肯定不再投你。所以电商必须要迅速地扩大规模,电商间的竞争非常的正常。美国的节日应该说比中国还多,但是为什么没有像中国这么狂打折?因为美国血拼的时段已经过去,每个行业都有寡头。比如在百思买买书,它不追求物流的快捷,一周后才收到,而消费者也不会埋怨;在国内,如果一周之后才收到,我早跳起来了。

潇或:电子商务在中国也就发展了13个年头;在国外发展了好几十年。很多东西不是我们能够左右的,而且在这个市场规则当中,一个企业表面上看是足够强大了,但内功还要去练,所以现在是一个混战的过程当中。

周昭武:电商前头的毛利率可能赚钱,背后的营销成本非常高,所以整体来讲是亏钱。国外的竞争对手比较弱一点,所以我们不用打价格战就可以卖很多,但是国内我们的竞争对手比较强悍,大家会愿意亏钱来做生意。

罗响:国外有商业保护环境的问题,在美国如果打折低于成本的一定比例后,你的竞争对手会去起诉你。

周昭武:没错,美国有一个底线,没有遵守规矩,就可能惹来很多麻烦。但像国内的厂商,先搞烂再讲。

7月16日京东商城CEO刘强东通过微博宣布:“今年第三、四季度会掀起中国电商史上规模最大、最惨烈、最全面的价格战!而且京东要继续引领这场价格战!从今天起,谁的价格不是最低,谁走人!”直指各大竞争对手。最近部分电商公布的财报中,盈利指标普遍有些难看,

苏宁易购没能达到上半年任务目标,就拖累母公司股票大跌,这些也给这场价格大战平添不稳定因素。那么电商巨额花费主要用在哪些方面呢?

苏宁电器董事长孙为民:要把企业短时期里头迅速的做大有两个比较行之有效的方法。第一是做广告,做广告就能做影响、做流量,就能够迅速拉大销售规模。第二个就是做价格,通过低价格来吸引客户的关注,吸引更多用户来注册,都是需要花费巨大的成本。实际上,中国很多的这种电子商务企业,基本上大量的钱是花在“蓄势”上。

周昭武:新蛋的钱都是从美国赚来,拿来中国亏损。有的同行是花VC的钱或PE的钱,这花法不一样。我们花自己的钱,花起来比较痛,所以会很小心地花。

电商的资金来源于两方面,一是做产品、做实体店,自己赚来的钱;第二就是从VC或PE融资获得的。京东商城公开数据显示到现在为止,融资约7亿多美金。在中国,电子商务的市场份额还不到4%,美国7%,电商相对实体店来说尚处于起步阶段,那么烧钱大战到什么时候可以结束?

周昭武:第一个条件是市场份额很大,比如销售额达到整个零售通路的三成;第二个条件是,大型综合电商开始赚钱,那时候游戏大概就结束了。但是这一条路看起来还蛮漫长的。新蛋在中国已经11年了,还活着,证明不容易。我们觉得电商是一个马拉松赛,未来五年都分不出胜负。

潇或:没有十年,别玩电子商务。投资方要有这种魄力,才能成就真正的中国未来的电子商务,改写中国电子商务的历史。

罗响:马云讲过一句话:“今天很残酷,明天更残酷,后天则很美好。”今天资金富裕的电商,要记住马云讲的另外一句话:我们要学会在阳光灿烂的日子里去翻修屋顶。”就是说你公司最不赚钱的时候,就是公司进行融资的最佳时间段。

电子商务的竞争将日趋激烈,除了价格、产品和服务也是关键。电商“四个支柱”是打赢这场仗最主要的部分。第一、平台。开发能力要够快、够强;第二、产品。电商和供应商的关系、产品的差异化;第三个是物流配送。不管是自建或者是跟别人合作,物流要快、要便宜;第四、客服。客户服务要做好,客户体验要好。这四块就是真正精细化管理的精髓,而价格只是其中的一块而已。

叶檀:虽然不赚钱,未来五年电商还要大打特打。未来还是有市梦率,大家都在这么讲,也都在这么坚持,所以资金还是层出不穷的涌入这个行业。这也许就是中国电子商务行业现在的特色。在这五年当中,有中国特色的、简便有效的规则可以制定出来,大家都来遵守,那么这个市场行业的真正的老大也就诞生了。

(文字整理 陈靓)

《新财富夜谈》是一档由深圳证券信息有限公司制作、每周日晚23:17在甘肃卫视播出的高端财经周播访谈节目,由著名财经评论员叶檀女士担任嘉宾主持。本版每周一回放该节目主要内容,敬请关注。

联系我们

本版文章如无特别申明,纯属作者个人观点,不代表本报立场,也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论,请打电话给0755-83501640;发电子邮箱至ppl18@126.com。