世经热点

走走停停的供气项目 波澜壮阔的能源价格

欧俄“溪边斗气”,美国趁势扮渔翁

■ 本报记者 路 虹

德国外长日前表示,德方暂停“北溪二号”项目审批程序的进行,是因为该项目的“质量不达标”,德国或将彻底封杀该项目。各方关注的焦点在于,欧盟能否就此走上“能源独立”的道路?

北溪二号是俄罗斯天然气巨头俄罗斯天然气工业股份公司(Gazprom)和五家欧洲公司的合作项目,涉及两条从俄罗斯海岸经波罗的海到德国的天然气支线管道建设,原计划于2019年年底完工,每年可向欧洲输送550亿立方米的天然气。而美国施压以及欧盟与白俄罗斯之间矛盾激化,令北溪二号项目面临来自外部的更多阻力导致建成后却被暂停的艰难处境。

德国外长的一番表态惊得不少欧洲人赶紧购买前往地中海的机票,或者立即下单小型电取暖器以减少取暖的天然气用量。因为暂停俄罗斯直供天然气的北溪二号项目的开通,意味着在俄罗斯通往欧洲的“亚马尔–欧洲”天然气管道的供气量已经“清零”、天然气库存已经降至历史低位的欧洲,将继续面临天然气短缺的现状和天然气价格高位震荡的困境。

德国天然气协会表示,目前德国的天然气储备太低,尤其是南部地区,目前的储备量仅占53%,远低于往年平均水平。原本欧洲地区40%天然气供应就是来自俄罗斯,而这次封杀俄罗斯天然气的多方博弈对欧洲民众和企业的直接影响就是取暖费用、用电价格的直线上涨和通胀率的居高不下。

2021年以来,欧洲天然气价格已上涨超600%;欧洲主要国家的电力均价都已超过每兆瓦时300欧元,多国电价均处于历史高位,而2019年同期该数字仅保持在每兆瓦时50欧元以内。

德国联邦统计局1月6日公布的初步数据显示,2021年德国全年通货膨胀率升至3.1%。达到1993年以来的历史最高水平。分析认为,能源价格上涨或为主要原因。去年12月德国能源价格较上年同期上涨18.3%。

德国财政部长克里斯蒂安·林德纳表示,新一届政府正在考虑提供财政援助,以抵消今冬较贫困家庭取暖费不断上涨的影响。然而,对所有德国家庭来说,取暖成本压力会继续上升。因为自今年年初开始,德国每排放一吨二氧化碳就要额外收25欧元费用。根据德国联邦环境部的抽样计算,一个有两个孩子的家庭今年将多付近100欧元的暖气费。

德国掐断北溪二号项目,最喜出望外的是美国。欧洲减少来自俄罗斯的天然气,必然增加天然气进口渠道,从美国新进口的液化天然气有助于抵消俄罗斯出口量的下降。随着一批来自美国的液化天然气(LNG)船队抵达欧洲,欧洲大陆的液化天然气进口量达到近两年来的最高水平。有数据显示,欧洲西北部的液化天然气进口量跃升至2019年12月以来的最高水平。进口供应商来自美国一个由20艘液化天然气船组成的船队,该船队于去年12月中下旬启航。

目前,美国和欧洲天然气之间的套利价差仍然高于历史水平,这意味从美国进口液化天然气是十分有利可图的交易,德国“封杀”北溪二号项目时间越久,越需要从多种渠道进口天然气,美国作为欧洲的长期盟友,从美国进口天然气将是欧洲首选的地区。安迅思公司分析师亚历克斯·弗洛利指出,最近数月来,签长期合约从美国进口天然气的欧洲买家“显著增多”。

埃信华迈(IHS Markit)最新报告显示,美国液化天然气出口量2021年12月达770万吨,首次成为全球最大的液化天然气出口国,也首次超过卡塔尔和澳大利亚的出口量。据全球领先的大宗商品市场信息服务商安迅思公司和美国能源信息管理局预测,随着欧洲对天然气的需求持续强劲,美国在2022年全年仍将保持最大液化天然气出口国地位。

2021年,美国是所有液化天然气出口国中供应增幅最大的国家,同比增长52%,达到2530万吨,总量达到7360万吨。其主因是亚洲和欧洲的强劲需求,推动了美国天然气的高出口量。尤其欧洲对天然气的需求在去年12月底前的两个月中几乎是基准期货价格的三倍。另外,东北亚液化天然气市场受到中国和日本高库存的影响,市场采买需求低迷,加之中国国内市场需求持续萎靡,东北亚JKM指数涨幅缓慢,导致欧洲气价已经高于东北亚现货价格,使得一些原本运往亚洲的天然气最终运往了欧洲。Refinitiv和美国能源情报署的数据显示,去年12月美国创纪录的液化天然气出货量中,约有一半运往欧洲,高于2021年初的37%。

预计到今年年底,美国天然气出口可能增加至日均139亿立方英尺(3.94亿立方米)的水平。美国能源信息管理局预测,随着更多出口设施开始运营,预计将在2022年保持液化天然气出口量的领先地位。一个美国主导的国际液化天然气市场对全球能源格局走势带来什么影响,必将是能源进出口大国尤为关注的大事。

欧洲经济复苏之路挑战不减

■ 新 华

进入2022年,欧洲经济有喜有忧。一方面,经济复苏势头延续,欧元区经济产出有望在今年第一季度超过新冠疫情前水平;另一方面,多国通胀率创下新高,变异新冠病毒奥密克戎毒株引发疫情“海啸”,都给经济复苏前景蒙上阴影。

通胀压力仍将持续

由于能源价格暴涨以及部分行业供应短缺,高通胀近来席卷欧洲,屡破纪录。分析人士预测,物价上涨的局面还将持续至少数月。

德国联邦统计局数据显示,欧洲最大经济体德国2021年通货膨胀率升至3.1%,为1993年以来最高值。

德国贝塔斯曼基金会经济学家蒂斯·彼得森日前接受新华社记者采访时表示,供应链瓶颈导致供应短缺,从而引发物价上涨。彼得森预计,2022年德国通胀率将在2.5%左右,到2023年才会低于2%。

去年11月,波兰通胀率蹿升至20年来高点,分析人士预测今年该国物价恐将继续上涨。意大利罗马大学经济统计学教授亚历山德罗·波利日前接受新华社记者采访时表示,物价飙升有可能抑制意大利经济复苏。

英国国家统计局数据显示,英国2021年11月消费者价格指数同比上涨5.1%,为10年来最高水平。牛津经济研究院去年12月发布的报告预测,通胀将于今年4月触顶。报告说,2022年油价预计呈下降趋势,天然气价格将在冬季过后回落。随着供应链逐步疏通、家庭开支向服务类消费再平衡,物价涨势将显著缓解。

疫情影响不容低估

欧洲央行行长拉加德日前表示,欧洲许多民众已接种新冠疫苗,加强针接种也已提速,总体来说,社会在应对疫情以及随之而来的限制措施时表现更好,这减轻了疫情对经济的影响。欧元区经济产出有望在今年第一季度超过疫情前水平。

法国经济和财政部长勒梅尔接受媒体采访时表示,由奥密克戎毒株引起的本轮感染高峰过后,法国将迎来强劲、充满活力且快速的经济增长。

尽管如此,分析人士表示,疫情对经济复苏的反作用力依然不容低估。牛津经济研究院的报告说,普遍的隔离规定引发消费者信心下滑,扰乱劳动力市场,这会拖累经济活动。

“如果不在全球范围内击退新冠大流行,就不会有稳定的经济发展,无论是在德国还是欧洲和世界其他地区。”彼得森说。

主要经济体各有难题

标普全球评级公司在其发布的2022年欧元区经济展望报告中说,由于拥有更庞大的产业规模和长供应链条,德国在欧元区国家里最易受供应链瓶颈冲击。彼得森认为,缺乏来自国外的原材料意味着许多企业订单无法得到处理。

波利指出,由于意大利大部分能源依赖进口,能源价格上涨对意大利的影响要大于其他很多国家。

“意大利很大程度上属于‘转化型’经济,也就是意大利进口原材料,生产价值更高的产品,然后出口到国外。”波利说,这意味着能源成本在进口、生产和出口三个环节会被多次累加。

英国脱欧后遗症仍在持续。英国针对欧盟商品的海关管制新规今年初正式生效。业内人士担忧,新规或加剧英欧贸易摩擦。牛津经济研究院发布报告说,英国和欧盟就“北爱尔兰议定书”的协商仍在进行,即便协商成功,双方陷入贸易战的可能性仍存在。

英国《金融时报》日前援引英国布鲁内尔大学教授雷·巴雷尔的话说,英国经济持续受到“脱欧”的负面结构性影响,“这将是2022年英国增长落后于其他发达经济体的主要原因”。

RCEP观潮

RCEP为东盟带来更大市场

■ 毛鹏飞 朱 炜 梁慧文

马来西亚太平洋研究中心首席顾问胡逸山日前表示,区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)生效实施是自由贸易和多边主义的胜利,为东盟国家带来了更广阔市场,将进一步促进区域合作共赢、包容发展。

胡逸山表示,RCEP是世界上最大的自由贸易区,将引领全球自由贸易发展。“我们都希望能够恢复各自经济,方法之一就是通过各国之间更多的贸易实现,不管是商品贸易还是服务贸易。”

他说,希望新冠疫情缓解后,RCEP也能推动人员交流,促进旅游业发展。同时,东南亚的商界人士能够进一步开拓中国市场,跟上中国蓬勃发展步伐。

他表示,过去几年,中国采取了诸多积极措施促进自由贸易发展,例如在上海举办中国国际进口博览会。中国市场庞大且成熟,东南亚各国渴望参与其中。

胡逸山认为,当今环境下,生产和市场都不应再局限于当地,而应进行多元化拓展。RCEP将和“一带一路”倡议一起促进区域供应链一体化、共同标准和基础设施发展,推动商品、服务和科技在区域内流动。此外,更大规模的自由贸易区也会促进东南亚欠发达国家经济发展。

谈及RCEP实施过程中的挑战,胡逸山认为,目前东南亚许多企业对RCEP规则的认识还不够充分。各国应加大相关培训工作,让各行业企业更好享受它带来的红利。

在RCEP之前,东盟已与中国、日本、韩国等国建立了“10+1”自贸区。胡逸山说,RCEP是区域自由贸易安排的升级版,将会有越来越多经济体希望加入。在未来发展结出丰硕成果后,RCEP将为建成亚太自贸区打下基础,进一步促进全球自由贸易发展。

胡逸山说,过去几年美国推行保护主义,全球自由贸易发展势头受到影响,“但世界上其他国家并没有停下来等美国,RCEP就是一个很好的例子,区域内主要经济体携手共同确保RCEP顺利签署并实施”。

智库观点

亚太领跑,全球支付市场群雄逐鹿

■ 本报记者 秦志刚

支付方式变革的大潮席卷,人们的购买习惯几乎在一夜之间完成了从线下到线上、从现金到非现金的转变,支付企业也迅速作出反应,加速赋能电商业务,拓展产品种类,精简销售点和线上支付流程。波士顿咨询(BCG)发布的《2021年全球支付行业报告》全方位展望支付市场,审视全球趋势和地区表现,梳理这些趋势对支付行业主要参与者的潜在影响,并着重探讨这些参与者在未来五年可能面临的挑战以及为确保长期增长所能采取的应对措施。

BCG强调,整体行业的成功将吸引新的市场参与者并推动行业创新。未来几年,随着支付和承兑服务被纳入更多的数字化生态系统以及软件解决方案日趋专业化,支付行业有望延续“业务平台化”趋势。同时,监管机构、政府和中央银行也正以更加积极的态度参与进来,其中许多机构正着手构建新的支付框架,并在某些领域对行业参与者提出更高的标准。面对这些变化,大多数参与者将不得不调整自身的战略、运营模式和市场进入策略,并根据需要重构核心业务。

稳健增长的市场

随着疫情加速现金支付向非现金支付的转变以及电商的全面普及,BCG预计全球支付收入将稳健增长:2020年至2025年保持7.3%的增速,2025年至2030年也将基本维持相同增速,并于2030年达到2.9万亿美元。

同时,随着支付行业吸引更多的新玩家以及创新和监管力度的不断加大,预期未来该行业将呈现五大趋势:支付集成化程度更高,银行对支付活动的参与更加积极,数字货币活动日趋活跃,监管机构将高度关注开放银行和支付基础设施,行业整合与并购风潮渐浓。

展望全球,BCG预计未来五年所有地区的支付行业都将迎来增长,其中亚太地区有望继续领先其他地区,全球各竞争对手也争相在亚太地区布局。

面对全球支付市场的增长潜力和行业趋势,不同的市场参与者也会接受不同的挑战。只有采取相对应的举措,市场参与者们才能拥抱支付市场带来的蓬勃商机。

去中介化潮涌

2015年至2019年,在电子商务、新型支付方式及风险管理等增值服务的推动下,商户收单业务收入在全球范围内以11.8%的平均速度增长。尽管在2019年至2020年其增速跌至仅2.2%,但BCG预计商户收单业务在未来五年有望重新恢复增长态势,到2025年年均复合增长率将达到11.3%。

然而要达成这一预期目标,商户支付服务提供商面临三重挑战,即各细分市场的盈利能力差异悬殊,快速扩张的多元化市场增加了业务发展的复杂度和压力,电子商务发展正加速推动去中介化进程。

针对这三重挑战,商户支付服务提供商需要关注几大重点:一是调整战略,识别增长源泉,判断哪些细分市场、垂直领域和地区最能让它们发挥综合实力,明确制胜市场所需的各项能力与投资,并预测下游风险和竞争对手的举动以帮助管理层明确企业自身差异化优势;二是升级运营模式,建立敏捷产品创新引擎,不断对风险管理与合规进行专业化,升级数字化销售能力,并重新调整有关标的评估筛选、投后整合等各个并购环节的方法;三是调整市场进入方法,成为商户的首选数据和分析伙伴,亦或是针对中小企业市场制定渠道战略。

开辟新航线

过去五年,发卡机构和支付网络公司的收入总额分别保持了9.4%和11.2%的年均复合增长率。BCG预计2020年到2025年,发卡收入将增长7.6%,支付网络公司收入将增长11.4%。

为了把握这一增长潜力,发卡机构和支付网络公司必须首先应对三大风险:一是无卡支付业务逐渐兴盛,冲击着发卡机构和支付网络公司的收入来源;二是获取市场份额的成本日益高昂,众多发卡机构为了抢占市场,不惜采取亏本销售策略;三是创新标准不断提高,下一代卡处理商凭借模块化的产品和API优先的方法,不断加快着新产品的上市速度。

对发卡机构来说,为了提升盈利能力并开辟新的收入来源,可以采取这些举措:精简产品组合,聚焦制胜产品和价值主张,通过深入分析市场、竞争对手和投资来深度研究自身产品组合的基本要素;重构数据战略,调整数据采集和管理方法,转而从更广泛的领域提取信息并进行更深入的分析;提升客户体验与忠诚度,确保创造独特的客户价值,提供更具差异化的产品与服务。

数字化转型

从2019年至2020年,由于利率的低位徘徊、疫情引发的企业支出减少和国际供应链的暂时中断等因素,批发交易收入下降约5.5%。BCG预计批发交易将强势复苏,到2025年之前保持约6.6%的增速。

过去几年,批发支付领域的发展日益艰难,主要由于竞争日渐加剧、企业客户期待值更高以及数字平台和生态系统正变得无处不在。

为了能够拥抱数字化时代从而实现盈利复苏,批发银行可以重新定义核心产品,对支付基础设施进行现代化改造,成为数据驱动型企业,将核心产品数字化。

历史转折点

支付相关企业是金融科技行业蓬勃发展的主要推动力,过去五年获得了占金融科技融资总额近四分之一的投资额。目前行业领先企业的业务已覆盖整个价值链,包括从B2C到中小企业,从前台到后台。

与此同时,日益成熟的金融科技行业面临诸多挑战:由于估值的飙升,它们需要找出新的增长和盈利途径以支撑高估值;金融科技企业需要高度的重视和深厚的金融与会计专业知识,以识别正确的时机、制定适当的IPO或并购战略、与投资者谈判以获取最大利益;金融科技企业需要找出最智能、最高效的发展之路,并重新评估其市场进入策略;某些金融科技企业尚未形成自己的组织模式或企业级能力来管理营收并实现高效增长。

对此,金融科技企业需要充分把握下一轮增长机遇,重新定义业务模式,包括判断业务模式的可拓展性、预测竞争环境中可能发生的变化、排序不同的发展机会、不断审视自己与其他企业的合作方式等;转变运营模式,以适应从初创企业发展为成熟企业的全过程;不断完善治理方法,实现风险管理和合规职能专业化,并优化绩效管理;双管齐下进行人才的培养与企业文化的保护,在实现人员配置专业化的同时,由领导层全力投入积极作为,建立项目制团队并充分授权。