

俄罗斯拒绝减产 沙特“自杀式”降价

新一轮国际油价大战开启

本报记者 张红

环球热点

国际油价出现“史诗级暴跌”:俄罗斯拒绝了石油输出国组织(OPEC)进一步减产的建议,沙特迅速降价并增产,引发全球油价跌至20年来最低。在新冠肺炎疫情引发熊市的大背景下,沙特与俄罗斯的强硬均出人意料,而美国的影子也清晰可见。这是国际能源市场新一轮的“三国杀”?价格战一旦开启,影响还能控制吗?世界充满担忧。



油价崩盘 刚刚开始

本周,国际油价出现“史诗级暴跌”:6日创下金融危机以来最大单日跌幅,8日一度下跌约30%,进一步创下1991年海湾战争以来最大跌幅。据美国有线电视新闻网3月9日报道,美国油价一度暴跌34%,低至27.34美元/桶;布伦特原油期货暴跌26%,至33.49美元/桶。

最近一段时间,新冠疫情蔓延加剧了市场对原油需求疲软的担忧,国际油价连续下挫,于2月初进入技术性熊市。OPEC上周四发表声明称,向包括俄罗斯在内的OPEC+建议,额外再减产150万桶/日至2020年底,这相当于全球需求的1.5%左右。OPEC+联盟当前的石油减产协议将在3月底到期。但是,俄罗斯不认同减产建议。俄能源部长诺瓦克表示:“自4月1日起,我们将开始在不考虑此前配额或减产的情况下生产原油。”

据路透社报道,OPEC与俄罗斯之间为期3年的扩大减产谈判6日以破裂告终。随后,沙特宣布大幅降低售往欧洲、远东和美国等国外市场的原油价格,折扣幅度创近20年来最大。此外,沙特私下表示,如有必要,它还会大幅提高产量,甚至达到创纪录的1200万桶/日。“世界最大石油出口国沙特发起石油价格战。”彭博社8日报道称。

《金融时报》援引能源分析师鲍勃·麦克纳利的报道,原油市场正遭遇上世纪30年代以来最糟糕的基本面,“需求崩溃和供应激增同时出现,非常罕见……油价崩盘才刚刚开始”。

高盛8日预估,年初还在每桶66美元的油价今年二三季度可能跌至每桶30美元,甚至不排除今后数周内短暂下滑至20美元的可能。

分析纷纷指出,沙特“降价+增产”的超级大动作,势将在原油市场掀起腥风血雨,不仅给了已经萎靡不振的油价致命一击,而且还有可能引发全球资本市场的暴动。业内人士表示:“这是一个出人意料的发展,比我们的最坏情境预测还要糟很多,将造成史上最严重的油价危机之一。”

没有共识 只有不满

分析指出,此次油价大战让市场想起2014年的油价暴跌,那是俄罗斯、OPEC、美国页岩油为争夺市场上演的“三国杀”。2014年11月,沙特和俄罗斯大肆增产,试图用低价逼死美国页岩油。岂料,页岩油却靠着借债活了下来,而且活得更好。OPEC之后不得不拉拢俄罗斯实施减产。

此次,昔日盟友却在核心问题上难以达成共识,双方累积已久的不满终于集中爆发。

“俄罗斯与沙特对于当前石油市场形势未取得共识。俄罗斯认为油价不会长期下跌,不愿意进一步减产。”上海外国语大学中东研究所副研究员邹志强对本报记者表示,“沙特则认为,当前世界石油需求正在大幅萎缩,需要进一步减产,但减产需要俄罗斯等非OPEC产油国的积极配合。”

俄罗斯与沙特之间早已存在不满。邹志强说:“实际上,俄罗斯在之前就千方百计地降低减产协议对本国石油生产的约束,如要求在减产指标中排除凝析油产量,扩大市场占有率。沙特对俄罗斯在减产方面的行动则早有不满,此次俄罗斯拒绝进一步减产协议,使沙特丧失了通过谈判扩大减产的信心。”

对于此次价格战,俄罗斯与沙特均

信心满满。在沙特看来,“这次大规模增产抑价是针对俄罗斯的精准打击,与上一轮针对美国页岩油产业的增产不同,可能更有效,其目的是通过短期的利益损失寻求建立更为稳固的联盟和长期的收益稳定。”邹志强指出,俄罗斯也有底气,“2014年那轮油价暴跌和西方对俄罗斯的持续制裁提升了俄罗斯的抗压能力,其财政收入降低了对石油的依赖度,更能承受油价下跌的压力。同时,通过新建能源输出通道,俄罗斯也巩固和提升了自身的市场份额和影响力。”因此,俄罗斯希望通过刺激需求而不是压缩供给来维护和扩大自身的石油出口量和市场占有率。

巨大冲击 影响难控

此次价格大战发生在沙特与俄罗斯之间,但是,美国的影子却清晰可见。美国有线电视新闻网报道援引分析人士的话指出,俄罗斯的真正目标是美国页岩油生产商。邹志强指出:“俄罗斯对于美国页岩油的增长及其带来的美国能源政策的强势十分不满,希望能设法改变这一局面。”俄罗斯世界经济和国际关系研究所所长亚历山大·登金也认为,俄政府“决定牺牲‘OPEC+’以遏制美国页岩油生产商,并惩罚美国乱搅俄欧间北溪天然气管道二线项目。”

国际能源市场不是又开始了新一轮“三国杀”?可以确定的是,油价大战已经引发世界担忧。此次OPEC+谈判破裂和沙特对俄罗斯实行价格战,已经对国际能源市场和世界经济带来巨大冲击:第一,国际能源市场进入剧烈变动期,全球石油供应进一步过剩,国际油价不可避免地迎来暴跌,国际能源市场将迎来新的洗

牌,特别是沙特、俄罗斯和美国这三大超级产油方未来的博弈关系值得高度关注。第二,包括OPEC和俄罗斯在内的产油国经济将遭遇严重挑战,股市震荡加剧,财政压力加大,这对于很多产油国来说可能意味着致命挑战。第三,在世界经济下行、新冠肺炎疫情全球扩散的背景下,总体需求或将进一步萎缩,国际贸易和各国经济增长面临新的不确定性因素。此外,油价暴跌导致美国和全球金融市场的震荡,后续美国金融政策的可能调整也将对世界经济带来新的影响。”邹志强说。

受国际原油价格暴跌影响,全球金融市场遭遇“黑色星期一”。3月9日晚,美股开盘后4分钟,标普500指数暴跌7%,触发了美国股市的第一层熔断机制,美股暂停交易15分钟。这是美股历史上第二次熔断,上一次发生在1997年10月27日。亚洲和欧洲的主要股指集体下挫,日经225指数下跌5.07%,创下近一年多新低;斯托克欧洲600指数下跌7.4%,是2008年10月以来的最大单日跌幅。科威特股市、巴西股市、加拿大股市也因为超跌触发了熔断机制。“对市场而言,原油已成为比冠状病毒更大的问题。”业内人士说。

“如果OPEC+在短期内达成新的合作协议,冲击也许能够得到有效控制。但从历史来看,价格战一旦开启将产生联动效应,其影响可能超出任何一国的控制范围,带来谁都不愿看到的结果。”邹志强说。

由于国际油价暴跌导致市场避险情绪急剧升温,纽约股市三大股指9日开盘后暴跌,其中道琼斯工业平均指数下跌1800点,跌幅超过7%,纳斯达克综合指数下跌约6.9%,标准普尔500种股票指数下跌超过7%,触发熔断机制。图为交易员在美国纽约证券交易所工作。

新华社记者 王 迎摄

观察台

随着新冠肺炎疫情逐渐蔓延世界多国,战“疫”正在变成一场全球行动。就在国际社会为防控疫情出谋划策、凝心聚力之时,个别逆全球化的杂音趁机而起。有的“甩锅”,称“全球化加速了病毒传播”;有的“煽风”,挑动族群对立,意图在“地球村”内筑起高墙;有的哀叹,将疫情视作压垮全球化的最后一根稻草。

不可否认,面临严峻疫情,多国陆续推出防控措施,导致人员、物资、资金等跨国流动在一定程度上有所放缓,世界经济也难以避免疫情带来的暂时冲击。然而,现在绝不是借机唱衰或抛弃全球化的时候。相反,纵观疫情暴发以来中国与世界各国的有机互动,不难发现,秉持全球化意识、开展国际间合作,恰恰是与病毒作斗争的一条有效战术。

信息始终互通有无。疫情发生后,中国及时向国际社会通报疫情信息,第一时间分享病毒全基因组序列、引物和探针,为国际社会开展新冠肺炎病毒研究、诊断试剂研制、药物研发、疫苗研发及疫情防控提供了重要条件。

物资始终互通有无。当中国防疫物资紧缺时,众多国家和国际组织纷纷伸出援手,为中国捐助大批疫情防控物资。而当全球疫情出现多发快发态势时,中国向世界卫生组织捐款2000万美元,用以支持开展抗击新冠肺炎疫情的国际合作,并在力所能及的范围之内向巴基斯坦、日本、韩国、伊朗、东盟等国家和国际组织紧急捐赠医用物资。

经验始终互通有无。2月上旬,世界卫生组织牵头成立新冠病毒国际专家组,来华考察,为中国及全球疫情防控提出建议。而中国在积极防控国内疫情的同时,也与全球100多个国家、10多个国际和地区组织分享了疫情防控和诊疗方案等多份技术文件,并与多个国际和地区组织及多国通过专家研讨和远程会议等方式开展20多次技术交流。

疫情来袭,中国与世界各国的全球性合作从未停止。这些合作在帮助各国更好应对疫情的同时,也再一次有力证明,全球化是大势所趋。

人类是一个命运共同体。在关乎各国人民安危的关键时期,团结合作是战胜疫病最有力的武器。面对疫情,各国理应携手防控,并将此作为推动全球建立合作治理框架的新契机,而非纵容逆全球化、保护主义等思潮寻找肆意滋长的新土壤,让全球化莫名“背锅”。

正如世界卫生组织总干事谭德赛日前在发出全球战“疫”总动员令时所言:“现在不是放弃的时候。现在不是找借口的时候。现在是全力以赴的时候。”全球化不会开倒车,没有哪个国家能够退回自我封闭的孤岛。肆虐的病毒已成为全球性挑战,各国要想“闯关”成功,唯有强化命运共同体意识,开展全球性、全方位协作,携手守护我们共同的“地球村”。

全球化不会开倒车

严瑜



意大利,封城

意大利总理孔特9日晚发表电视讲话说,为避免新冠肺炎疫情进一步扩散,自10日起在全国范围内实施封城。除可证明的工作、健康和紧急需求三种特殊情况原因,全国范围内的民众不得擅自离开所在地。图为3月9日,在意大利罗马,戴口罩的警察询问旅客出行信息。

阿尔贝托·林格利亚摄(新华社发)

英欧贸易协定难谈拢

贾艺宁

近日,英国与欧盟在布鲁塞尔结束就“脱欧”后贸易协议展开的首轮谈判,双方分歧严重。下一轮谈判将于3月18日在伦敦举行。

贸易谈判分歧难弥

据英国《每日快报》报道,欧盟首席谈判代表米歇尔·巴尼耶在谈判后表示,欧英分歧主要存在于4个方面:如何保证双方处在公平的竞争环境里、如何进行安全合作、双方未来关系出现争端时采取何种解决机制、如何解决渔业问题。

英国《金融时报》分析称,英欧谈判草案的首要问题在于双方的目标不同。欧盟是要防止英国利用监管上的差异获利,而英国是要寻求最大程度的监管独立性。英国寻求与欧盟达成类似于欧盟与加拿大的全面自由贸易协定。但欧盟称,无论从贸易体量还是地缘角度来看,加拿大和英国都无法相比。欧盟希望贸易协议以欧盟法律法规为参照,确保没有“不公平竞争优势”。

“英国对主权的追求和欧盟对规则的追求出现了碰撞。”中国现代国际关系研究院欧洲研究所助理研究员董一凡在接受本报采访时说。

据英国广播公司报道,自2月1日起,英国进入为期11个月的“脱

欧”过渡期。在此期间,英欧贸易关系基本不变,双方每2周或3周进行一次贸易谈判,在布鲁塞尔和伦敦之间交替举行。

英欧双方问题缠身

据英国《卫报》报道,在新型冠状病毒疫情扩散以及油价战的双重威胁下,3月9日,欧洲和美国股票市场创下了自2008年金融危机以来的最大跌幅。糟糕的全球大背景下,英欧自身也问题重重。

“脱欧”使英国国内政治分歧日益扩大。据英国《独立报》报道,约翰逊首相此前拒绝了苏格兰今年举行二次公投的要求。但英国苏格兰政府首席大臣、苏格兰民族党党魁妮古拉·斯特金表示,“将尽一切努力确保今年进行公投”。此外,英国还要与美国、加拿大、日本、澳大利亚等国开展贸易谈判。

欧盟则正为预算问题焦头烂额。据美联社报道,欧盟2021至2027年的长期预算谈判争吵不断,无果而终。“下半年,欧盟有很多重大议程,如发展中欧关系、引领气候变化治理等,给谈判留下的时间和精力都非常紧张。”董一凡指出。

“双方各有压力,因此都迫切希望尽快解决贸易协定,减少‘脱欧’带

来的种种不确定性。”董一凡说。

“无协议”脱欧代价大

据路透社报道,如果谈判未能在6月前取得良好进展,英国将退出谈判。不过,董一凡认为:“虽然双方现在态度都比较强硬,但很有可能在未来采取务实做法。毕竟,‘无协议脱欧’的成本很大。”

《纽约时报》报道称,如果英欧无法在今年内达成贸易协议,双方贸易关系将回到世贸组织框架内。联合国贸易和发展会议的报告显示,“无协议脱欧”造成的潜在关税损失将介于114亿美元至160亿美元之间,而非关税措施还会使损失翻倍。报告指出,由于英国46%的出口都去往欧盟,这将对英国经济造成重大打击。

除此之外,双方还要付出沉重的政治代价。“英国方面,约翰逊首相无法向选民交代;而欧盟方面,如果英国通过‘脱欧’,既舍弃了不想要的,又得到了想要的,这可能会助长欧盟内部通过‘脱欧’换得好处的心理。”董一凡分析称,“英欧大概率会达成一种面子上过得去的妥协方案。比如,英国通过自行制定监管规则与欧盟达成协议。这一规则既可以在技术上和欧盟无缝对接,又可以在政治上维护英国制定规则的权力。”董一凡说。