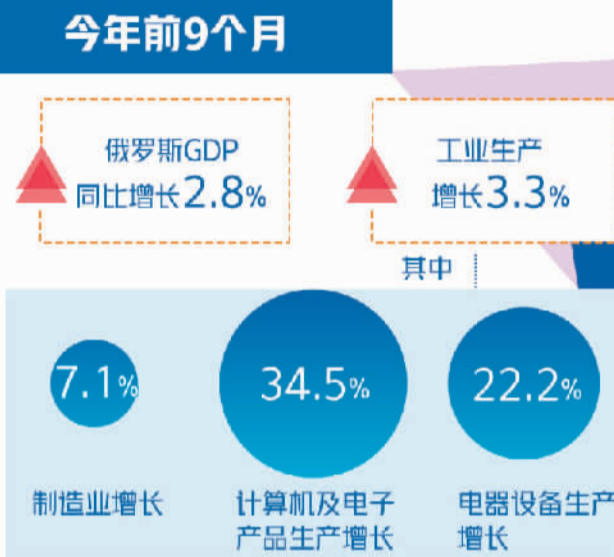


# 俄罗斯频频出手降通胀稳汇率

在持续不断的制裁压力下，俄罗斯经济适应新局面，增长势头得以保持，增速甚至超出监管部门预期。不过，降通胀、稳物价以及稳汇率仍是俄经济发展当务之急。此外，稳定生产也成为俄经济政策的重点。强化工业、农业和服务业的积极发展趋势，支持企业投资生产设施、研发新技术并加强人员培训，以及继续发展金融、交通、物流等基础设施，是确保俄经济长期增长和经济主权的关键条件。



近期，俄罗斯经济保持增长，但面临的稳物价、稳汇率压力却有增无减。随着2024年俄总统大选临近，为营造有利的社会氛围，俄相关部门正加大调控力度引导经济平稳发展。

在持续不断的制裁压力下，俄经济适应新局面，增长势头得以保持，增速甚至超出监管部门预期。俄总统普京在经济问题专题会议上称，今年前9个月，俄罗斯国内生产总值(GDP)同比增长2.8%。其中，8月和9月的GDP均增长了5.2%。普京表示，俄经济发展亮点突出，主要体现在两大方面。一方面，以机械和设备制造业为代表的实体经济正在以更快的速度增长。根据统计数据，今年1月至9月，俄工业生产增长3.3%，其中制造业增长7.1%，计算机及电子产品生产增长34.5%，电器设备生产增长



11月8日，在俄罗斯首都莫斯科，行人在播放电商平台“双11”促销广告的电子显示屏前走过。新华社记者 白雪 摄



22.2%。普京表示，这一切都显示了俄罗斯经济的良好势头。另一方面，俄罗斯失业率持续保持较低水平。此外，8个月以来，居民工资增长速度高于通货膨胀率，实际增长达7.5%。

不过，降通胀、稳物价仍是俄罗斯经济发展的当务之急。俄央行为此在10月27日再加息200个基点，令市场颇感意外。俄关键利率已经达到15%，较去年5月11日以来，加息幅度超出预期，当前的物价涨幅至少是4%的目标通货膨胀率的两倍。宽松的财政政策将成为促通胀因素，因此，需要进一步收紧货币政策。普京要求政府和央行采取有效且协调的行动降低通胀，并称这将直接影响俄罗斯家庭和公民的福祉。

除通胀外，卢布汇率为俄政府当前重点关注的另一指标。今年夏天以来，俄罗斯卢布呈贬值趋势，美元兑卢布汇率多次冲破100的重要心理关口。卢布汇率波动引起俄政府警觉，普京签署了关于强制部分企业出售外汇收入的法律。按照法令要求，相关企业应在6个月内，按照政府规定的数量和条件将外币收入汇回俄罗斯市场并出售。

除此之外，俄联邦金融监督局代表将进驻相关企业进行监管，以确保货币监管规则得到有效履行。据了解，该法令涉及黑色金属和有色金属冶金、粮食生产、林业和化学工业以及燃料和能源领域的43个企业。此举被视为稳汇率的重磅政策，金融市场专家对此表示，该法令旨在

通过创建“外汇流动性缓冲，以稳定卢布”来减少卢布的波动性，俄政府希望卢布汇率稳定在100左右。该法令的影响力已初步显现，卢布汇率止跌回升。根据俄央行数据，美元兑卢布汇率从10月中旬的101附近高点已回落至当前的93附近。

除稳物价、稳汇率外，俄政府还高度重视稳定生产。据俄央行的分析，俄经济通胀数据居高不下的主要原因在供给端。纳比乌琳娜表示，目前的生产无法立即满足不断增长的需求，消费难以扩大，导致物价上涨。同时，这也是为了应对外部环境持续恶化。美近期加大对俄制裁力度，将30多个个人和近200个法人实体纳入制裁名单，其中包括军工综合体和银行、交易所等机构。另外，欧盟正酝酿第12轮对俄制裁，或将实施新的进出口禁令，并收紧对俄能源制裁。普京表示，俄必须做好应对西方加大制裁力度的准备。

在此背景下，稳定生产成为俄经济政策的重点。普京称，需要强化工业、农业和服务业的积极发展趋势，支持企业投资生产设施、研发新技术并加强人员培训。此外，有必要继续发展金融、交通、物流等基础设施。在俄总统看来，这是“确保俄罗斯经济长期增长和经济主权的关键条件”。10月，由俄罗斯出口中心主办的“俄罗斯制造”国际出口论坛在莫斯科举行。论坛展示了包括工业、IT、医药、建筑、农业等领域在内的“俄罗斯方案”，该论坛的举办成为俄发展本国制造业信心的一次鲜明展示。

“借助第六届进博会，安捷伦公布了进一步深化公司本土化战略的数项新举措，其中包括全面增加本土化生产线，基本完成全线产品的国产化布局，使‘中国制造’覆盖常用实验室分析仪器，并进一步拓展杭州工厂的能力，扩充针对生命科学产品以及临床产品的制造，从而让相关领域的用户更快获得所需产品。”安捷伦副总裁兼大中华区业务总经理杨挺在接受经济日报记者采访时表示，进博会对安捷伦而言是非常重要的平台，除了让更多人了解到公司的产品和技术，还拓展了交流、合作的机会，促进了与行业专业人士、潜在用户等国内外多层次、多方面的交流，让企业切实感受到中国市场的开放和共享，让我们对在华发展更有信心。

总部设在英国的安捷伦，是一家分析与临床实验室技术领域的跨国公司，为全球超过110多个国家和地区提供仪器、软件、服务、解决方案和专业知识。作为改革开放后最早进入中国市场的高科技企业之一，安捷伦于上世纪80年代进入中国，如今业务遍布化工与能源、食品安全、环境分析、医疗等多个领域。

在刚刚闭幕的第六届进博会期间，安捷伦重点展示了为癌症研究与诊断提供的前沿技术平台与解决方案。据杨挺介绍，公司已连续参加五届进博会，最早以产品展示为主，现在更多的是带来解决方案。伴随着进博会，公司在华的经营理念也在逐步升级。“我们从以产品为中心转变到以客户为中心，从客户的实验室工作流程需求来引导我们开发相应的产品与技术解决方案。”杨挺说。

“中国始终是安捷伦最优先的市场之一。”杨挺进一步解释道，在历届进博会上，公司都会展出其在全球推出的最新一代产品。让中国用户第一时间可以使用最新产品，是安捷伦为助力中国高质量发展、提高人民健康与生活水平方面所能发挥的作用，也是企业所承担的责任。

作为一家扎根中国40多年的分析测试仪器厂商，安捷伦尤其注重本土化发展。2001年，安捷伦在上海设立制造中心，仅负责部分模块产品的生产，但随着中国本土人才体系的逐步成熟，越来越多的产品模块被陆续转移到上海制造中心生产。2022年1月，安捷伦宣布将在上海制造中心扩大液相色谱仪、光谱仪及质谱仪系统等先进技术产品的生产规模，进一步提高安捷伦在中国本土的制造能力。该计划在先期阶段投资额达1.4亿元人民币。目前，上海制造中心已发展成为安捷伦全球最大的色谱生产基地。

“我们的气相色谱仪产品超过90%都是从这里制造，销往110多个国家和地区，它是真正意义上的本土化产品，因为我们是把产品的整个供应链都建在了中国。不但可以帮助本土企业，还能带动整个行业的生态发展。”杨挺说，“本土化并不是简单地在中国生产产品，而是希望与更多本土企业共同合作开发适合本土的方案，并回馈到中国市场。我们希望把这些成功经验辐射全球，让其他国家和地区也能共享我们与客户合作的成果。”

相较行业内其他同业公司9%至15%的中国业务占比，中国市场业务在安捷伦全球业务中占比约23%。杨挺表示，今后公司将逐步提升国产化比例，逐渐完成供应链本地化，开发出多样的实验室整体运维及管理服务，为用户带来定制化的实验室增值方案，延长仪器生命周期同时提高产出效率。

“中国庞大的市场蕴藏着众多机遇。无论是在银发经济、基础教育领域，还是在新能源汽车、储能等新兴领域，包括跨国公司在内的众多企业都有较大空间发挥自身价值。”杨挺说，“安捷伦长期看好中国市场。未来，依托上海制造中心和新设立的中国数字实验室创新中心，将有更多中国制造的产品和源自中国的解决方案落地，并输出到其他国家。”

## 星巴克为何逆势开店

在咖啡行业整体承压的背景下，星巴克却实现了逆势开店。星巴克日前公布的财报显示，今年7月至9月间的第四财季，公司实现了创纪录的94亿美元净营收，同比增速达到11%；净利润达12.19亿美元，两项主要财务数据均好于市场预期。

从细分市场来看，北美地区在第四财季实现营收69亿美元，同比上升12.5%。包含中国业务在内的国际区实现营收19.79亿美元，同比上升11.4%，其中，中国区营收达到8.4亿美元，去除汇率变动影响，同比上升15%。第四财季里，星巴克共在全球新开设了816家门店，其中中国区新增门店326家，总门店数达到38038家，创下历史新高。

这个财报季，“需求疲软”成为欧美企业财报中出现最频繁的短语。高端消费品受到的冲击尤为明显，以化妆品行业为例，雅诗兰黛护肤板块净销售额下降了22%，是四大业务中下滑最严重的板块；欧莱雅2023年三季度财报(2023年7月至9月)也显示，欧莱雅高端化妆品部门是所有部门中销售额同比增速最低的一个。通胀高企、地缘政治冲突等因素导致消费者对未来经济发展前景的预期发生变化，是高端消费品销售遇冷的主要原因。在这种情况下，以星巴克饮品、蛋糕等为代表的小金额消费逆势成为增长亮点。

经济学中的“口红效应”最初指的是经济不景气导致收入下降，但女性在化妆品的支出反而增加，反映的是通过购买更实惠的物品来提振情绪，属于一种心理上的自我犒劳。当然，想要自我犒劳的消费者购买的不仅是口红，消费下行时期电影行业、食品饮料行业等的逆势上涨很多都是受到了“口红效应”的影响。用中国网络流行的词汇来讲，这些小金额消费提供了一种“小确幸”。咖啡作为当代年轻人的新“刚需”，已经成为兼具社交属性和情绪价值的新选择，星巴克成为这种消费偏好的受益者，在当前消费环境下取得亮眼业绩，也就不足为奇了。



自2021年三季度开始，全球存储半导体成品价格出现了一轮长达两年的下滑，三星电子、SK海力士等韩国半导体企业相继陷入困境，其中三星电子半导体业务今年亏损额甚至预计将超过10万亿韩元(1元人民币约合180韩元)。但随着相关企业积极采取限产措施，推进产品更新换代，半导体市场已出现好转迹象。外界普遍预测，韩国半导体产业将在明年初迎来由亏转盈的拐点。

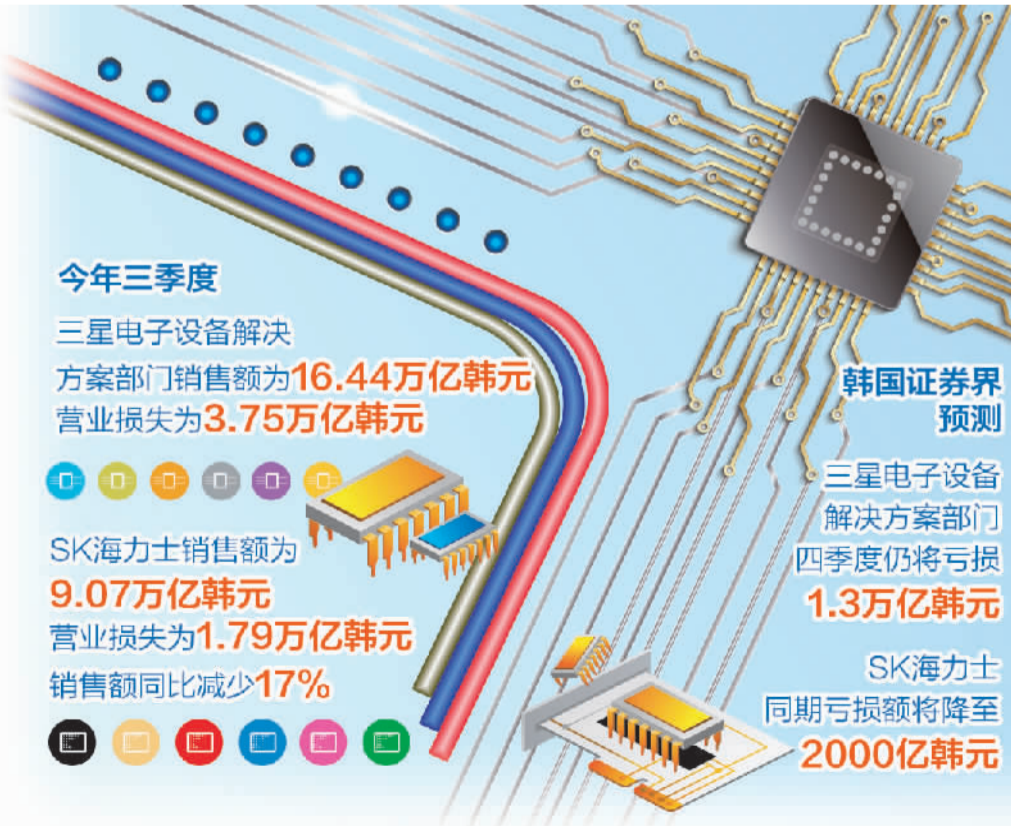
据半导体市场调查企业DRAM Exchange透露，电脑用DRAM内存条通用产品(DDR4 8Gb)的固定交易价格在2021年7月一度飙升至4.10美元，但去年3月已跌至3.41美元，此后持续下跌。今年9月，该产品的固定交易价格(固定交易价格是企业间交易的价格，被认为是了解行业情况的重要指标)仅为1.30美元，相比前年高点下跌近70%。

NAND闪存产品相比DRAM具有更好的价格防御性，但也无法独善其身。据了解，128G存储卡通用产品的固定交易价格在2021年7月上升到4.81美元，但以今年9月为基准的交易价格已跌至3.82美元，这一数值与高点相比下降了20%以上。

如此大幅度的价格变化同样也反映在三星电子和SK海力士的业绩报表中。三季度业绩报告显示，三星电子负责半导体业务的设备解决方案(DS)部门销售额为16.44万亿韩元，营业损失为3.75万亿韩元，大部分亏损都发生在存储半导体业务上。SK海力士第三季度的销售额为9.07万亿韩元，营业损失为1.79万亿韩元，与去年同期相比，销售额减少了17%，利

## 韩国半导体产业有望由亏转盈

本报驻首尔记者 杨明



润也是由正转负。虽然两家企业都出现了数万亿韩元的赤字，但与前两个季度的亏损不同，市场对未来半导体产业的走向却偏向乐观，并认为两家企业即将迎来曙光。

首先，市场普遍预测，存储半导体价格将重新进入上涨周期。市场调查企业Trend Force表示，移动终端用DRAM的第四季度合约价格将上涨13%至18%，NAND价格也有望上涨15%，而且这种上升趋势至少持续到明年

一季度。韩国媒体认为，三星电子的大幅减产和美光的价格上调对整个半导体产业对价格上涨趋势的确认奠定了基础。

其次，企业积极推出高附加值存储半导体产品也提升了市场的期待。以高带宽存储器(HBM)为例，随着人工智能(AI)服务器出货量的增加，对HBM产品的需求也在快速增长。HBM的价格最高可达普通DRAM产品的7倍，这将极大改善企业的收益性。技术能力和生产能力均占优的SK海力士，目前手中新一代HBM产品(HBM3、HBM3E)的订单已覆盖了明年的产能；三星电子也计划在明年把HBM生产能力扩大到今年的2.5倍。

DDR5内存也已成为韩国存储半导体企业的核心产品。据全球市场调查企业Omdia透露，在整个DRAM市场，DDR5出货量所占的比重将从今年的20.1%增加到2025年的40.5%。DDR5与DDR4相比，价格更高，产品的转换将使企业的收益性进一步得到改善。事实上，以HBM3、高容量DDR5和高性能移动DRAM等为主打产品的SK海力士DRAM部门在三季度已实现扭亏为盈，只是受到需求增长缓慢的NAND闪存部门拖累，整体营收仍呈赤字状态。

虽然半导体产业整体前景向好，但期待韩国半导体产业在今年四季度就实现扭亏为盈还为时尚早。韩国证券界预测，三星电子DS部门四季度仍将亏损1.3万亿韩元，而SK海力士同期亏损额将降至2000亿韩元。不出意外，韩国半导体产业将在明年一季度迎来业绩拐点。