

海外观察

“货币战”为何没完没了

□刘丽娜

土耳其中央银行16日宣布大幅降息,以应对本币升值和出口受损的压力。这是近期又一轮全球降息潮中的最新一例。此前不久,印度、韩国、以色列、澳大利亚和欧洲中央银行等已纷纷下调利率。再加上前段时间以量化宽松为主要特点的日本“安倍经济学”引发的热议,全球主要经济体接二连三以货币政策来调控经济,应对国际压力。

在一些经济学家眼中,此类政策正是所谓“货币战”的新鲜例证。自2008年全球金融危机首先在美国爆发以来,“货币战”一词在国际经济辩论的舞台上一直没有缺席。

华盛顿知名智库彼得森国际经济研究所16日就举行了一场题为《全球化、多极化和货币战:势在必行的系统改革》的公开讲座,主讲人是该研究所的名誉所长弗雷德·伯格斯滕。这位在世界经济辩论舞台中心活跃了45年的著名经济学家对于“货币战”的阐释可谓不遗余力。可以说,由于伯格斯滕在全球经济学界以及国际财经媒体中的巨大影响力,“货币战”一词成为热点与他本人有着密切关系。

根据笔者与伯格斯滕的多次采访与交流,感觉到这位经济学界“大佬”极善制造概念,引领国际经济舆论。“货币战”一词尽管定义模糊,在许多经济学家看来甚至是混淆视听的。但是,它却有很高的传播价值,因为它清晰、简洁、有力,充满冲突性。伯格斯滕就非常善于运用这类语言,其表达无论是书面,还是口头都具有这一特色。因此每当他开讲,总是能引来大批听众。

在最新的讲座中,伯格斯滕表达的一个核心观点是:当前世界经济面临的唯一最大挑战就在于货币操纵,即“货币战”。

最新的“货币战”表现,如前文所述,在于各国中央银行降息、采取量化宽松政策、隐性增发货币、直接干预外汇市场,以及像美联储这样尽管没有采取行动,但在语言上引导市场预期的。美联储不久前暗示前一阶段热议的“退出”QE将缓行,甚至不排除增加QE额度的可能性。而日本前一阶段的超级量化宽松政策及政府表态更是今年以来持续的世界经济焦点之一。包括4月的国际货币基金组织和世界银行春季会议、二十国集团财长和央行行长会议,以及近日的七国集团会议期间,关于日本的宽松货币政策都成为主要议题。讨论的结果是,国际社会对日本开了绿灯,即对日本的量宽政策睁一眼闭一眼,实际是默许其做法。

既然日本可以如此,其他国家难不效法。这也是最近一些主要经济体中央银行纷纷“开闸放水”的动因之一。之所以会形成当前新一轮货币战,不仅是因为有像伯格斯滕这样有影响力的经济学家的鼓吹,也在于经济基本面有其现实支撑。

以欧洲为例。欧洲中央银行近日降息的根本原因在于经济依然不景气。德国《青年世界报》报道,欧盟经济状况恶化,已经宛如上世纪30年代的大萧条,而非大衰退。欧洲南部国家,如西班牙和希腊等国,极高的失业率已经与上世纪30年代类似。同时,越来越多的迹象表明,这场大萧条正不停地向欧洲核心蔓延,包括荷兰、比利时、法国等国的经济问题正在增加。法国统计机构5月15日公布的数据显示,法国经济继去年第四季度出现环比下滑后,今年第一季度再现0.2%的萎缩,这意味着法国经济实际上已陷入衰退。这是法国经济自2009年第一季度衰退以来的二次探底。

另一方面,日本超宽松政策的暂时成功给人们提供了采取这类措施“有效”的例证。5月9日,日元兑美元汇率跌破100比1心理大关,之后几天,日元继续下探。日本市场人士普遍认为,突破100“天花板”以后,受美国经济数据好转等各种利好消息影响,日元有望继续贬值,年中或年内可能进一步突破105。同时,日本财务省公布的最新数据显示,受日元贬值推动,3月份日本贸易逆差大幅缩窄。15日,日本东京东市日经股指时隔5年首次收复15000点大关,这距离日经股指突破14000点仅仅一个星期多。16日,日本内阁府公布的数据显示,日本第一季度国内生产总值环比增长0.9%,按年率换算增长3.5%,为连续两个季度正增长。市场感叹,“安倍经济学”真的管用。

美国前总统肯尼迪曾说,“一国的实力,无非体现的是货币的实力。”各国纷纷加入“货币战”,其根本原因是受本国经济和政治形势驱使。不过,在当前深度互联,牵一发而动全身的一体化全球经济中,一个国家调控货币早已不仅仅是自家问题。在一个“家家都宽松”的货币时代,谁能最终胜出呢?归根到底还是国家实力的比拼。

海外聚焦

杰米·戴蒙 华尔街常胜将军恐遭“弹劾”

□本报记者 陈昕雨

他亲手打造了花旗集团和摩根大通,是美国六大行在职时间最长的首席执行官 CEO);他在2008年全球金融风暴中带领摩根大通创造了逆市上扬的佳绩,被誉为最令人敬畏的银行家。他是摩根大通董事长兼CEO杰米·戴蒙。

2012年摩根大通“伦敦鲸”巨亏丑闻爆发后,这位权倾一时的华尔街“常胜将军”饱受质疑,如今正面临被迫下课的境地。21日,摩根大通股东大会将就分立董事长和CEO二职的提议进行投票。由于被指在“伦敦鲸”事件中管控不力,戴蒙可能被削去董事长或CEO头衔中的一个,甚至可能二者皆失。2008年金融风暴中“华尔街最后的赢家”走到了职业生涯中的险境,恐将在57岁的盛龄黯然“陨落”。

“我可能离开”

目前,戴蒙继续担任摩根大通董事长的前景正变得黯淡。全球最具影响力的企业治理咨询公司——机构股东服务公司(ISS)此前建议摩根大通董事会剥夺戴蒙的董事长职位。机构股东服务公司同时要求摩根大通任命一位独立董事,解雇三位董事,原因是在导致该行损失62亿美元的“伦敦鲸”事件中,作为风险管理委员会成员的三位董事存在“管理过失”。

董事长和CEO职位分立提议并非事出突然。去年摩根大通股东大会已针对这一提议进行过一次投票,但当时投票是在“伦敦鲸”事件交易亏损公布之前进行的,仅得到了40%股东的支持。分析人士认为,在摩根大通



新华社图片

对赌金融衍生品造成62亿美元巨额亏损的丑闻东窗事发后,戴蒙此番恐在劫难逃,至少将被迫放弃董事长和CEO两职位中的一个。自“伦敦鲸”事件爆发以来,监管当局和批评人士一直抨击摩根大通管理层管控不力和系统性违规,投资者则质疑戴蒙控制风险的能力。

据道琼斯通讯社报道,当被问到最糟糕的情况会怎样时,戴蒙表示,“结果是我可能离开”。

不过,华尔街仍有机机构和投资人士支持戴蒙继续身兼二职。里昂证券银行业分析师麦克·马尤估算,如果戴蒙失去董事长席位,他可能会直接离开摩根大通,这对该行股东而言是个坏消息。若戴蒙过早离职,可能导致摩根大通市值蒸发200亿美元,相

当于该行全部市值的10%。马尤认为,戴蒙在任期内是同行业内实现最多股票回报的行业领袖;摩根大通没有明显可担当大任的继任者,存在丧失“关键人物风险”;此外,CEO或董事长等职位的更替将导致管理层和运营方面的其他变化,增加了管理及监管的尾部风险。

伯克希尔·哈撒韦公司董事长巴菲特力挺戴蒙兼任摩根大通CEO和董事长二职,“股神”称,“我百分之百力挺杰米,没有人比他更能胜任摩根大通董事长了。”

峥嵘岁月

1982年,戴蒙从哈佛商学院毕业后,拒绝了摩根士丹利、雷曼兄弟和高盛集团的工作邀请,进入了美国运通

集团,成为华尔街传奇人物、时任美国运通总裁桑福德·韦尔的门生。韦尔比戴蒙大30多岁,两人的关系亦师徒亦父子。当韦尔被赶出美国运通后,迪蒙随之离去。其后通过12年的卧薪尝胆,1998年4月,戴蒙协助韦尔实现了旅行者集团与花旗银行价值700亿美元的合并,一手打造了全球最大的金融公司——花旗集团。但世事难料,此后不久,这对“父子黄金拍档”失和,1998年11月,在共同入主花旗仅9个月,韦尔炒掉了戴蒙。消息公布当日,花旗股价下跌5%,两周内市值蒸发110亿美元,相当于该集团当时总市值的11%。

这是戴蒙职业生涯中的首次重大挫折,休整一年后他重出江湖,于2000年3月出任美国第一银行CEO。2004年,摩根大通以580亿美元收购第一银行,合并后的摩根大通总资产1.1万亿美元,规模仅次于花旗。戴蒙出任新摩根大通的首席运营官 COO),2006年起正式成为摩根大通CEO。

自1998年俄罗斯债务违约到2008年全球金融危机,这十年间的金融风暴掀翻了众多华尔街大鳄,但戴蒙安然度过了每次重大危机。戴蒙的妻子评价他称,“戴蒙对危险有着与生俱来的嗅觉。”原旅行者集团CEO杰伊·费什曼称,“对于危机会发生、且我们不善于预测危机这一事实,杰米素来敬畏,这使他在运作生意时更加小心谨慎。”戴蒙被公认为美国历史上最出色的银行家之一,2011年被《时代周刊》评为“100位最具影响力的人物”,《商业周刊》称赞他“训练有素,事必躬亲”,《纽约时报》称其为“最不招人恨的银行家”。

阴沟翻船

戴蒙带领摩根大通平稳度过了

海外选粹

华尔街雄风重现

回首2008年金融危机爆发之初的几周,随着雷曼兄弟公司的轰然倒塌、美林证券并入美洲银行以及花旗集团和AIG(美国国际集团)急求政府援手,华尔街投资银行家们就像热锅上的蚂蚁,惶惶不可终日。一时间,风头无量的华尔街几乎成为破产的代名词,以致时任美国财长的保尔森担心支撑华尔街的美国金融体系会因此垮掉,而华尔街标志性的投行摩根斯坦利或高盛可能成为下一只替罪羊。

面对美国危机狂潮,隔岸观火的欧洲政客们却一脸幸灾乐祸,并认为这是美国资本主义罪有应得。德国总理默克尔更公开指责美国对银行及对冲基金监管不力。而一度被美国同行打压得无以扩张的欧洲投行则借机咸鱼翻身:巴克莱银行趁雷曼兄弟倒台之机收购了后者在美国的业务,而德意志银行更大举进军美国市场。一向习惯于在全球资本市场攻城掠地的美国,瞬间成为别人攻克的目标,全球资本市场似乎迎来一场改头换面的革命。

然而五年过去了,欧洲投行非但未完成当年夙愿,反而促成了美国华尔街的“复活”。五年来,从瑞银集团到苏格兰银行——一众欧洲投行没有扩张之心,却不得不面对市场份额萎缩1/5的残酷现实。而夺走欧洲投行市场份额的正是一度落魄的华尔街大鳄。如今,光是高盛、花旗、摩根大通等华尔街三巨头便占据了全球投行业1/3的份额,而这正是巴克莱

及德意志银行在危机之后登临北美目标所在,无奈却囿于欧盟区内外过度严格的监管,两大欧洲投行的全球扩张梦只能付诸东流。即使是投行业务有所增长的汇丰银行,其经营业绩也难与华尔街巨头比肩。

不过,自金融危机爆发以来,全球投行业态已发生惊天巨变,严格的监管制度加之减薪裁员之势不可挡,尽管华尔街王者归来,一时间也难以重温当年繁华旧梦。据统计,目前投行业收益已较危机爆发前缩水近三成,光是伦敦的从业岗位就减少了10万个,行业薪资水平更与当年不可同日而语。想投行业若想在投资回报率及薪资水平上真正复兴,还需假以时日。

而美国投行业之所以能再次重生,主要得益于其从阵痛中复苏的速度更快,同时美国监管部门的措施更得力,也有利于引导行业复苏。相比之下,欧洲投行面对新形势的应变能力相对逊色,与美国同行不断的减记坏账和加紧融资相反,五年来他们一直致力于削减公司负债,却未能提高资本充足率,以致仅美国花旗集团一家就注销了1430亿美元贷款损失,欧元区却没有一家投行注销损失超过300亿美元,德意志银行曾一度宣称无需更多股本,却因现实所迫不得不融资30亿欧元。

如今,距2008年夏天开始的金融危机已过去五年,美国华尔街正上演王者归来,但若要避免重蹈五年前覆辙,华尔街仍任重道远。(石璐)

金融城传真

联合博姿并购梦

□本报记者 王亚宏 伦敦报道

对于联合博姿来说,上一财年是转型的一年。”71岁的斯德法诺·佩西纳在伦敦牛津街博姿旗舰店宣布,在欧债危机阴云未消,宏观经济前景暗淡的情况下,联合博姿去年的营业收入仍达到了224亿英镑。做到这点殊为不易。

虽然这位世界500强企业、欧洲最大的医药商业集团的主席讲一口带有浓重南欧口音的英语,但这并不妨碍他将另一种全球市场的通用语言使用得炉火纯青:商业并购。

其实,佩西纳口中的转型在很大程度上指的就是并购。早在1997年,斯德法诺就开始了他的医药并购步伐,主导了欧洲大陆最大医药批发分销商联合健康公司与英国最大的医药批发分销公司联化公司的合并,让其“统一欧洲”的梦想完成大半。

这个梦想的实现还需要在医药产业链上的纵向整合,而构成最后一块拼图的则是拥有数千家专业零售店的联合博姿。2007年,佩西纳联合美国私人股本集团KKR以111亿英镑的价格将伦敦股市富时

100指数成份股公司联合博姿收入囊中,当时此笔交易成为欧洲金额最大的一桩收购案。新的联合博姿成为欧洲最大的医药商业集团,打那之后,佩西纳的交易步伐就没有停止。

在全球25个国家开展业务的佩西纳自然不会放过美国这个全球最大的医药市场,但是跨洋作战并不是欧洲人的特长,于是再次选择了自己最擅长的并购交易。2012年6月,联合博姿集团与美国最大的连锁药店沃尔格林宣布结成战略合作伙伴关系。沃尔格林先期投资近67亿美元,收购联合博姿45%的股权。两家公司将在全世界范围内进行生产、采购、批发与分销以及终端销售方面的业务整合。

在搞定美国零售渠道后,佩西纳的下一招又指向了批发商渠道。就在两个月前,联合博姿和沃尔格林公司一起宣布,两家公司将与北美最大的医药批发分销公司之一美源伯根公司结成长期合作伙伴关系。他们有权在公开市场上购买美源伯根公司最多7%充分稀释后的股权。之后两家公司还有权进一步购买总数达美源伯根公司16%充分稀释后的股权,并在一定条件下向美源伯根公司董事会派驻代表。

华尔街夜话

该不该对网购消费税说“不”

□本报记者 樊宇 华盛顿报道

相信不少在美国在线购物网站eBay上买过东西的消费者近日都收到过其总裁约翰·多纳霍的邮件。邮件中,多纳霍呼吁消费者联合起来抵制在线购物消费税。他自己也在《华尔街日报》上发表文章,反对开征在线消费税。但这一切并没有阻挡美国国会参议院推进在线消费税议案的脚步。

本月初,参议院以多数票通过了名为《市场公平议案》的法案,该法案赋予州和地方政府要求州外在线经销商代征消费税的权力,即使这家经销商在州内未设任何实体店或者仓库。这对于很多人来说意味着,网购免税的美好时代或许将走到尽头。

虽然这一法案在共和党人占多数的众议院前途未卜,但不可否认以大型连锁百货梅西和超市巨头沃尔玛为首的传统销售商初战告捷。他们对于不用纳税的网购已经抱怨多时,认为这为网络销售商提供了不公平的价格优势,而置实体店于不利境地。

美国地方政府也是这一政策的积极响应者。开征该税种在美国已经酝酿多年,金融危机过后,地方政府财源减少,财政上捉襟见肘,恨不能拆东墙补西墙,而开征网购消费税将为他们带来超过200亿美元的税

收收入。因此,地方政府对此的呼吁声也越来越响。

美国白宫也对此表示赞成。一些政府官员认为,电子商务发展已经走过了最初需要税收政策扶持的阶段,所提供的税收优惠不能一直延续。根据美国商务部的统计,2012年美国在线零售额达到2250亿美元,比2011年增长16%。电子商务零售额占整体零售额的比重达到5.2%。

消费税本身并不是什么稀奇事。购物缴税在美国基本就跟购物买单一样平常。在大部分州的实体店购物付款时,相应的消费税会自动计算在总金额内。但是网购经常不用。根据美国现行税法,美国各州不得对州外的在线零售商征收消费税,除非这些零售商在其境内设有实体店。也就是说,假如一家购物网站在某个州没有任何“物理存在”,那么这个州的消费者在这家网站上购物时是不会产生消费税的。

美国各州的消费税由州政府制定,税率在5%到10%之间。一台上千美元的家用电器如果能免税的话,就能省下数十甚至上百美元的税。所以消费者在有选择的情况下,当然会更加青睐在线销售商。很多人选择在实体店挑选和试用商品,最终在网上下单。加上美国退换货非常容易,即使买了

东西不喜欢,按照退货地址把商品寄回就可以了。

尽管支持者的理由合情合理,但反对者也不少。这首先触怒了不少共和党保守派人士,他们反对一切形式的增税,认为联邦政府这样做管得太多,征不征税应该是州政府自己决定的事。

美国并不是每个州都有消费税,像特拉华、蒙大拿、新罕布什尔和俄勒冈州都不征收消费税,因此这几个州的国会议员们基本都对征收在线消费税持否定态度,因为这意味着这几个州的在线销售企业要义务为其他州政府收税,这增加了不必要的负担。

这样的抱怨不无道理。一旦开征在线消费税,购物网站将帮助全美9600多个州和县市的不同税务部门代征在线销售税,仅有跨州年营业收入不超过100万美元的购物网站可以得到豁免。eBay总裁多纳霍认为,沉重的税收给中小企业的生存造成威胁。

但这对于财大气粗的亚马逊却完全不是问题,意识到开征在线消费税将有助于其淘汰规模较小的竞争对手后,原先对此坚决抵制的亚马逊开始改变态度,转而成为支持者。一旦这项法案最终成为法律而生效,不用再为征不征税而纠结的亚马逊,大可以加快其在不同州扩张经营的步伐。



《经济学人》