

海外观察

美国赢了还是输了

□本报记者 刘洪

一位没有经济学背景的医学专家,最终成了世界银行的行长。假如没有美国的“软点”,这肯定属于“不可能完成的任务”。但美国就是将不可能变成了可能,从这个角度看。这次世行行长之争,美国赢了,赢得很霸气,也捍卫了其固守世行行长宝座的历史“惯例”。

但中国有句俗语:人无千日好,花无百日红。又云:水满则溢,月圆即亏。从这个角度看,江湖险恶,世事诡谲,美国今天是赢了,但处理不慎,却可能跌更大的跟头。

因为从目前世界的舆论看,在这次世行行长之争中,美国赢了结果,却输了道义。

其中道理也很简单,世行行长人选的最重要标准,应该是“择优”。在最后两名候选人中,相较美国推出的韩裔美籍医学专家金墉,英国 金融时报认为,尼日利亚女财政部长奥孔乔-伊韦拉比其实更合格。世界银行毕竟是金融机构,一个没有深厚金融知识的医学专家出任主管,怎么可能让世界信服?

当然,我们不排除金墉先生很有能力,其所熟悉的医学领域,亦是世行未来的重要业务之一。但在当前金融危机肆虐、世行角色加重的大背景下,美国不按常理出牌挑选候选人,难免也显露了美国对世界事务的轻率。奥巴马是想求新求变保持“惯例”,但这种新意却可能让世行付出代价。

这不由让笔者想起了2005年世行行长任命风波。当时沃尔芬森任期结束,美国随即“软点”时任国防部副部长的沃尔福威茨出任。沃氏被认为是美国“新保守主义”的代表人物,也是当时美国对伊拉克战争的主要决策者之一。当时世界反战之声高涨,沃氏名声不佳,且其长期担任的是军职,与世行业务几乎毫无关联,因此外界无不反对之声。

但几十年的“帝国后遗症”岂易打破?在美国的强力支持下,加之欧洲从旁帮衬,沃氏顺利出任世行行长。上任后,沃氏大刀阔斧,高举反腐败大旗,一些改革举措也一度让人眼前一亮。但其武断霸道的做法、对美国利益的过度维护,在世行内外都不乏怨言。

2007年,“女友门”事件曝光,沃氏随即陷入舆论的漩涡。所谓“女友门”,是指沃氏为避免利益冲突,将在世行工作的女友丽扎外调至美国国务院。但丽扎在借调前获得升职和加薪,进入国务院后再获加薪,年薪高达19.36万美元,甚至超过了时任美国国务卿赖斯的薪酬。

世行的一大任务是扶贫开发,但不想将反腐挂在口上的沃氏,却将大量资金送入女友腰包,外界难免为之愤怒。沃氏虽反复道歉并极力为之辩解,但要求其辞职的呼声不断高涨。笔者曾参加了他任内最后几场记者会,面对连珠炮一样抛来的质疑,他唇焦口燥,场面万分尴尬。基于这样的情势,最终,当时的小布什政府只能临阵换将,佐利克由此成为世行新行长。

平心而论,沃氏在给女友加薪问题上虽有过错,但按照许多世行官员对笔者所言,还不至于大到必须辞职的地步,与日后IMF总裁卡恩丑闻也没法相比。且世行作为国际机构,其高级职员薪水一般都高于美国官员。只是沃氏口碑一贯较差,加之各方对美国强行指派世行行长本来就颇多怨气,于是顺势发难。换言之,沃氏的“嘴铁上”,根子在小布什的强人所难上。

金墉会成为“沃氏第二”吗?或许不会,至少从目前的外界观感来看,他要比沃氏谦和,他的医学专业知识,至少比沃氏娴熟的军事知识,更贴近世行的事务。但他毕竟仍是一个外行。在实践中,外行领导内行,最终取得更大突破,也不乏其例;但出现问题的也不少,且对外行领导的质疑,可能会贯穿他的整个任期。

美国以国家之力,将金墉送到了他人生的辉煌顶点。但如果沒有真正的领袖能力,顶点往往也会转化为噩梦。若如此,世行工作遭遇挫折的同时,美国声誉也将进一步受损。当然,世界老大的美国可能也不在乎这些,到时它又会很霸气地推出另一个人选。但世界还会接受吗?

海外聚焦

“油神”皮肯斯移情新能源

□本报记者 杨博

他被称为“石油大王”,从一出生便与石油结缘;他是过去半个世纪里全球油市最成功的炒家,依赖石油交易从白手起家赚到身家过亿;他凭借娴熟的资本运作在石油市场上叱咤风云,无人能敌。他是“油神”布恩·皮肯斯,一位年逾八十仍雄心勃勃的美国老头。

眼下,与石油打了几乎一辈子交道的皮肯斯却悄然投身新能源。在皮肯斯看来,美国正在吸油成瘾,但未来全球可能无油可采,如今他最大的愿望就是推广风能、太阳能以替代石油。

并购“猎食者”

皮肯斯出生于一个与石油有着不解之缘的家庭。上世纪二十年代末,皮肯斯的父亲已经是美国俄克拉荷马州的一名石油主,母亲是当地物价办公室的职员,负责汽油等物品的供给和调剂。成年后的皮肯斯在大学攻读地质学,毕业后的第一份工作是在菲利普石油公司做地质勘测员。

日复一日的长期野外勘测工作令皮肯斯感到疲倦。不到两年后他便找人借了2500美元,创办了属于自己的石油公司。1958年,皮肯斯说服投资人出资让他的公司钻探所发现的矿井,幸运的是在随后的16次探测中,他的公司共发现了8个气井和一个油井,皮肯斯赚到了人生第一桶金,并由此声名鹊起。

出于对资金的渴求,皮肯斯在五年后推动自己的公司公开上市,并更名为梅沙石油公司。上市后,皮肯斯的公司更是如鱼得水,短短五年,公司的年收入就达到620万美元,利润达到150万美元。到20世纪80年代初,梅沙公司已成为美国有名的石油公司之一,资产超过



IC图片

20亿美元,皮肯斯的个人财富也突破一亿美元的大关。

在积累了雄厚资本后,皮肯斯方才真正显示出“猎食者”的本色。为了不断夯实自己的基业,皮肯斯对大量经营不善的石油公司发起恶意收购。他通常先买下目标公司的部分股票,并威胁收购这家公司,通过人为炒作抬高股票价格或迫使目标公司以高于市价的价格来回购他手中的股票,以达到低价高卖的目的。当年受到皮肯斯威胁的企业甚至包括城市服务公司、海湾石油公司、美国石油公司等大名鼎鼎的石油巨头。

在一系列收购活动后,梅沙公司一度成为全美最大的独立石油天然气公司之一,皮肯斯也由此成为业界最“臭

名昭著”的麻烦大王。《金融世界》杂志曾这样评价他:“他已经从一个石油商变成了金融家,在华尔街掀起了一股狂潮。在一些公司管理层眼里,皮肯斯就是强盗。”

高油价推手

不过,皮肯斯并非从此过上高枕无忧的生活。

1996年,由于在一场与天然气价格有关的豪赌中判断失误,皮肯斯背上了沉重的债务,自己一手创办的梅沙公司也沦为别人的口中食。但商场上的血雨腥风并未彻底击溃皮肯斯。短短一年后,皮肯斯重整旗鼓,用仅剩的300万美元创建了BP资本公司,下设BP资本能源商品基金和BP资本能源股本基金两

只基金,前者进行能源实物投资,后者则从事能源类股票投资。

再战江湖的皮肯斯依然不改豪赌本性,他旗下的这两只对冲基金通过在能源期货市场上对石油、天然气、取暖油及汽油等商品买进卖出赚取暴利。资料显示,在1999年到2003年的五年中,BP商品基金为投资者获取的利润分别达到90万美元、2.52亿美元、1.47亿美元、52万美元和4.36亿美元。

皮肯斯发起收购时惯用的炒作技巧在商品交易中也得到了很好的发挥。2004年,当纽约商品交易所的期油价格一路下跌到每桶40美元时,舆论普遍认为油价到年底将跌穿35美元,而就在此时,皮肯斯公开预言油价将涨到50美元以上,并拿出几乎全部资金用于买入原油期货。此后,纽约油价冲高突破50美元大关,仅此一役皮肯斯就净赚了7亿美元。

2005年,皮肯斯继续唱多油价,许多投资机构在看到皮肯斯的行动后顺势大量入市,在一定程度上为油价走高提供了推动力。结果在卡特琳娜飓风等因素刺激下,当年纽约油价飙升了37%,天然气价格大涨近50%,皮肯斯又有15亿美元入账。

连续的精准预测令皮肯斯成为油市上最炙手可热的预言家,甚至被冠以“油神”的美誉。事实上,皮肯斯的大胆预测并非毫无支撑,在他看来,发展中国家对石油需求迅速增长,而石油供给最多维持在每天8500万桶的水平,一旦石油供需不平衡,油价自然会上涨。

情动新能源

2007年,已经在石油市场上声名远播的皮肯斯悄然打起退堂鼓,开始寄情新能源。皮肯斯称自己在石油圈子里混

了60年,所有能钻探的地方差不多都去过了,“么么钻探下去是毫无希望的”。

2007年6月,皮肯斯宣布将在美国德克萨斯州的四个县安装大型风力发电机组,建立全球最大的风能发电场,该项目建成后将生产高达4千兆瓦的电力。为此,皮肯斯在2008年1月投资2亿3亿美元购买风力发电组,当年5月还向通用电气一次性预购了667架风能发电设备。

此后由于缺乏充足的输电线路等原因,上述项目一度中断。但今年4月初,皮肯斯旗下的公司再度亮相,宣布将在德克萨斯建造一个377兆瓦的风力发电厂,并将其纳入在2013年初完成的传动装置中。这一计划正是皮肯斯建造全球最大风能发电厂规划的一部分。

在皮肯斯看来,美国对石油进口的依赖已经达到危险的程度,继续下去可能走向能源破产的边缘。相比之下,美国拥有巨大的风力资源,如果能够用风力代替天然气发电,用省下来的天然气液化作为燃油的代用品,美国就有望一步步获得能源独立。

为此,皮肯斯于2008年宣布了一项名为“皮肯斯计划”的能源方案,计划在未来十年内改用风力、水力和天然气,将美国石油进口需求减少三分之一以上。在外界看来,这位年逾80岁老头已然成为引领美国新能源运动的先锋。

当然,也有质疑的声音认为皮肯斯的做法是出于资本的逐利性,也是为自已支持的民主党谋求政治筹码。但无论如何,“皮肯斯计划”官网上那则“美国正在吸油成瘾”的标题,似乎在提醒每个人都应该对有限的能源采取负责任消费态度。

海外选粹

共同基金大而不赢

与众多投资者喜欢百花齐放不同,本杰明·托比亚斯更青睐一枝独秀。自上世纪80年代以来,他关注一只产品——美国成长基金。这只基金在上世纪最后二十年迅猛发展,表现上乘,不仅业绩增长优于标准普尔500指数,基金规模也连翻数倍,直至2006年已逾1600亿美元,成为当时全美最大的共同基金。

不过,随着美国成长基金发展壮大,进入21世纪以来,托比亚斯发现手里的香饽饽有可能变成烫手山芋。由于共同基金市场的发展趋势逐渐演变为规模越大表现越弱,尽管托比亚斯手下的美国成长基金仍处盈利状态,业绩却不能超过任何一只标普500指数基金。这让托比亚斯感到措手不及。2006年这只基金的表现更为糟糕,托比亚斯也在次年做出惊人之举——出清手中全部美国成长基金。

如今美国共同基金市场共有超过7600只基金,但给投资者带来丰厚回报的少之又少。事实上,这个国家位居前100名的共同基金规模已近3.5万亿美元,于是乎,共同基金业形成这样一种状况:美国基金业30%的资金贡献给了1%的基金产品。这些大基金产品如鲸吞般覆盖从退休计划到大学存款等各种产品,基金规模因此不断膨胀,而其惊人的揽资能力主要得益于大公司的声名远播。

随着金融危机爆发,这一规模膨胀趋势仍未见改变。自2008年以来,美国排名前100位的基金

规模已增加了62%,如今坐头把交椅的共同基金是太平洋投资管理公司的全额回报债券型基金,总规模达2440亿美元,已超出芬兰全年国内生产总值。而托比亚斯出清的美国成长基金如今名列第三位。

托比亚斯当初的忧虑颇具前瞻性,《财智月刊》的数据分析印证了他的判断:数只巨型基金产品在

过去五年里业绩远落后于一般规模的基金产品。很多大基金公司都在抱怨,正是规模过大导致其收益受损。一些市场观察人士评论说,巨大的基金规模

让基金经理很难从投资者的最佳利益出发,从而形成目前这种越大越难赢的局面。

总之,上世纪80年代以来,共同基金业经历了三十年黄金成长期,不仅为个人投资者带来丰厚回报,更因此吸引了众多机构投资者加盟,从而直接导致基金规模不断扩大。近几年来,这些大基金经理又因业绩难与中小基金抗衡,其曾有的自豪感也丧失殆尽。不少人便主动选择管理小型基金,他们的共识是:基金规模越大,表现越平庸。

事实上,有不少基金经理已开始游说投资者减少投资金额,以控制基金规模。而行业分析师表示,即使业绩不俗的大型基金经理也开始转变投资策略,比如减少交易频率,重点专注大盘股等。一些大型基金经理还对“失而不赢”的说法辩称,这只是2008年金融危机以来非正常市场形态下的特例,这些基金经理仍看好未来资本市场的表现。(石璐)

金融城传真

穷人的冷馅饼

□本报记者 王亚宏 伦敦报道

如果英国首相卡梅伦今年夏天休假还和去年一样选择英国西南部的康沃郡的话,恐怕会不招当地人待见,因为他前一段对康沃馅饼的吐糟,激怒了不少人。

虽然英国饮食糟糕的恶名早就成了欧洲邻居的笑柄,但英国人却有足够的敝帚自珍的精神,比如面包里放着洋葱和熏肉、形似厘米长大锅贴的康沃馅饼,就是颇有特色的地方美食之一。

英国人喜爱康沃馅饼的另一个原因是,这种小吃经济实惠,和国内的煎果子相仿,人们花上3块多钱就能买上一个,而且还能顶饱,是不少人省时省钱的选择。

其实,英国首相最初提到康沃馅饼,是为了显示自己的亲民范,他给自己安上了“康沃馅饼爱好者”的头衔,并信誓旦旦说自己上一次吃这种馅饼,就是在利兹火车站附近的一家小店里。

本来能被首相点名,对任何一家小吃店来说都有巨大的广告效应,但遗憾的是,能享受这份荣幸的商家却早在2007年就已倒闭了。当然,公众不会质疑卡梅伦作为一个诚实的政客会犯下这么低级的事实错误,因此只能说首相大人久居庙堂之高,远离民间餐饮已经太久太久了。

如此,卡梅伦作为“康沃馅饼爱好者”显然过了保质期,首相不知道康沃馅饼现在多



少钱一个也就罢了,可如果要贸然给这种民意支持率高出他一大截的食品涨价,就是触犯众怒了。按照英国政府前不久公布的2012年度财政预算,其中对增值税征收范围进行了调整,原先无需付税的热食也需要交税了。这意味着面包房、超市出售的热气腾腾的康沃馅饼,今后将不得不提价20%。

按照卡梅伦的说法,给馅饼收税是为了公平。因为按照英国法律此前的规定,在餐馆销售的每一份食品都是要交税的,但超市和面包房等出售的食品无需支付增值税。英国政府认为这是一种钻空子的行为,现在打算收紧这方面的政策。和康沃馅饼面临同样问题的还包括热卷、烤鸡等冒着热气的食品,它们从10月起可能都会涨价。

从最新的财政预算看,英国政府仍面临巨额财政赤字,增加税收是弥补亏空的有力手段。新的“热馅饼税”预计今年将给英国政府增加大

意识,希望长大了能比父母更好地管理自己的日常开销。与父辈相比,他们在理财、金融、经济方面的意识成熟得更早,知道要趁早为“最坏的可能”做打算。

很多学校顺应学生的要求,开始开设个人理财和经济学方面的课程。欧提娜所在的这家高中,把个人理财和基本经济学知识融进了一门必修课。课程内容涵盖如何制定预算、银行、信贷、保险、税收、储蓄和投资等一系列主题。也有很多学校目前仍采取选修课的方式,把个人理财和经济学基本知识分成两项课程,供学生自由选择。

今年,笔者所在的弗吉尼亚州成为继田纳西州、犹他州、密苏里州之后,第四个把个人理财和经济学课程纳入高中生必修课程的州,而紧邻弗吉尼亚的马里兰州也把个人理财和经济学课程融入社会学和数学教学。

很多高中生都对这门金融和经济学的入门课程产生的浓厚的兴趣。课上有不少情景模拟,可以体验股票交易员一天的紧张生活;可以去比萨店观摩,学习企业家的创业和经营之道;还可以自己开设一家虚拟公司,学习如何为一款特定产品制定市场营销计划。理论知识与实践经验相结合,寓教于乐。

当然,不少学校要开设这样的课程是面临一定挑战的,因为原有的师资队伍中同时拥有

金融、经济学、社会学证书的老师不多,很多老师需要参加培训。

华盛顿地区一家向青少年普及金融知识机构的项目负责人格雷厄尔说,到他这儿来学习金融知识的年轻人越来越多了,简直快要爆棚了。他解释说,学习金融就是为了作出更加明智的选择。当孩子们可能越来越早地接触市场的时候,他们需要具备一定的基础知识,起码知道“想要”和“必须”之间的区别。

这不禁让人想起美国政府2009年出台的一项措施——成立消费者金融保护署,这一联邦金融监管机构专门负责打击掠夺性的贷款行为,确保消费者获得他们能够明白的诸如信用卡和抵押贷款之类的金融产品的信息。

现在看来,今后这样的机构不一定有存在的必要了,如今的美国年轻一代将比他们的父辈更早地接触金融、经济学知识,更早地学会理财,更有市场意识,将来也能更好地保护自己。

笔者想起《时代》周刊上的一句评论,此次金融危机将对全球经济的未来产生根本性影响,危机之后的世界,将不再是危机之前的那个世界。

或许,这将从美国年轻一代身上得到体现。