

海外观察

全球政治经济秩序或进入分裂时代

□金晓明

2014年是一个特殊的年份,是第一次世界大战爆发100周年,也是冷战结束25周年。今天的世界断然不会回到一百年前的血腥动荡中去,但却可能重回25年前的对抗时代。

伴随马航客机在乌克兰东部地区被击落,西方和俄罗斯的角力和对抗持续升级。美国《时代》周刊和《外交政策》杂志不约而同地用了“新冷战”(Cold War II)一词来预判未来的局势走向。而在亚太、中国和日本,以及部分南海邻国的关系变得紧张,这亦成为西方炒作“中国威胁论”的最新由头。

“新冷战”这一预言或许有些危言耸听,中国威胁论”显得言过其实,但东西方对抗加剧却是不争的事实。在2014年这个特殊的年份,国际政治经济格局或许正在发生一些关键性的变化。其中有三点特别值得关注:经济全球化并不能阻止冲突爆发、经济制裁和对抗难以改变彼此行为模式、全球政治经济格局分裂加剧。

在经济全球化时代爆发新冷战,这似乎难以想象。因为按照常理理解,经贸往来越密切,爆发冲突的可能性就越低,毕竟合则两利、斗则双输。不过,一战的历史却说明,经贸关系上的利益攸关方“stake holder,前世行行长佐利克语”同样可能爆发剧烈冲突。

在一战爆发前,英国是德国最大的贸易伙伴。当时的英国媒体也曾认为,考虑到庞大的经贸利益,英德不太可能爆发大规模冲突。目前,欧盟是俄罗斯的第一大贸易伙伴,而俄罗斯提供着欧盟四分之一的天然气,从经贸上来看,两者的确是谁也离不开谁。

而关系日趋紧张的中日两国经贸额去年虽明显下滑,但也仍高达31255亿美元,是中俄双边贸易额的三倍多。今年上半年,中国大陆赴日游客数量暴增,同比增幅高达88%。但同时,中日两国民众对彼此的好感却正处于历史最低时期。

因此,那种认为只要强化经贸关系就可以避免冲突的想法似乎有点过于天真。有时候,“歼敌一千,自损八百”的双输做法是不得不为。欧盟估计,今明两年因制裁俄罗斯造成的损失额分别为536亿美元和670亿美元,占欧盟GDP的0.3%和0.4%;而俄罗斯今明两年的损失是308亿美元和1006亿美元,占其GDP的1.5%和4.8%。对经济复苏依然脆弱的欧洲和今年经济可能停滞的俄罗斯来说,经济制裁和对抗绝对是双输之举,但却不得不为。

问题在于,无论是西方和俄罗斯的经济制裁大战,还是中日之间在双边和多边舞台上的有声和无声较量,能够达到改变彼此行为模式的目的吗?答案是否定的。

美国顶级智库布鲁金斯学会两位俄罗斯问题专家Clifford Gaddy和Barry Ickes在日前的报告中指出,西方对俄罗斯的制裁可以产生经济冲击(impact),但无法产生效果(effectiveness),即迫使俄罗斯改变自己的行为模式。

事实如此。在西方制裁措施出台后,俄罗斯并不打算服软,并已着手实施进口替代策略,俄官方本周甚至讨论恢复生产自主研发的伊尔114型客机。历史证明,俄罗斯民族最擅长在不利环境中生存,经济韧性也极强。面对制裁和经济停滞,普京却收获了90%的民众支持率,他更无理由做出妥协了。

再看中日关系。近两年来各种摩擦和角力同样也无法迫使对方改变自己的行为模式,反而导致双方的分歧变得愈加不可弥合,对抗呈现长期化趋势。中国的经济规模已是日本的1.5倍,且差距还在不断扩大。而中国公开对日显然是不智之举,但经济理性却并没有缓和中日关系。

受双边关系紧张影响,去年中日贸易额大幅下滑51%,但这并没有迫使日本妥协。日本首相安倍晋三在上任一年半时间里,访问了全球47个国家,从价值观外交到搭建所有人除了中国”俱乐部,从联合亚洲邻近到争取拉美盟朋,安倍的意图非常明确——对抗中国。

可见,经济和政治上的角力、摩擦与制裁,难以迫使对方改变既有行为模式,这会导致对抗长期化,对全球经济产生长期外溢效应。

对抗长期化的结果是国际政治经济格局分裂将愈加严重。美国总统奥巴马本周在回答一个非洲青年领袖关于八国集团(G8)免除非洲债务问题时说:“我想提醒你,现在是G7。”可见,俄罗斯很可能将被踢出由西方主导的全部国际议事平台。

俄罗斯只能投靠由中国领衔的其他地区和国际性议事平台,包括亚信、上合组织、金砖国家合作机制等。而这和中国与部分新兴经济体试图在国际治理体系中另立门户的努力合拍。刚刚结束的金砖国家峰会,已决定成立试图挑战世行和IMF的金砖银行和应急储备安排。

与此同时,西方对新兴大国们的不信任感却与日俱增。哈佛大学教授、加拿大政治家Michael Ignatieff曾如此表述这种不信任:对于基于规则的全球体系,这些国家倾向于“按单点菜”:喜欢的就拿,对自己不利的就不屑一顾。这也使得西方在构建下一代经济秩序的多边贸易谈判TPP和TTIP时都回避了这些新兴大国。

25年前,冷战结束,五年之后世界贸易组织(WTO)成立,全球步入一个融合的黄金时代。所谓合久必分,或许未来全球的政治经济秩序将进入一个分裂时代。

海外聚焦

萨蒂亚·纳德拉:重塑微软

□本报记者 杨博

“微软进入新纪元的最佳途径,便是拥有一位能够加速变革的新领袖。”前微软CEO鲍尔默在宣布退休时曾这样说过。而今,这一“加速变革”的重任落在萨蒂亚·纳德拉(Satya Nadella)的肩上。在今年2月正式出任微软掌门人仅五个月后,纳德拉宣布微软史上最大规模裁员,并将未来业务发展重心定为“移动设备+云计算”。

PC时代唯我独尊的王者开始艰难转型。

PC王朝走向没落

上世纪末堪称微软的黄金年代。在PC主导的科技业内,微软凭借Windows操作系统和Office系列软件独霸天下,有效地垄断了桌面电脑操作系统市场。

然而在过去十年中,伴随着互联网特别是移动互联网的迅速崛起,PC时代已然成为历史,苹果、谷歌等新兴对手重新塑造了IT业,而微软在战略决策上频频失误,未能跟上行业转型的大潮。

在软件领域,虽然微软曾开发IE浏览器并凭借捆绑销售打败了网景,但如今IE的市场份额已被谷歌Chrome超过;曾经风靡一时的即时聊天工具MSN品牌消失,已被整合进Skype;Hotmail邮箱和搜索引擎必应(Bing)也是一直不温不火,未给微软带来明显提振。

除软件外,微软在过去几年中也一直推进硬件开发,但相比谷歌和苹果,微软的互联网和移动互联网产品在技术和设计方面乏善可陈,产品始终未能在市场上获得一席之地。

在PC行业开始衰退,传统软件行业面临发展瓶颈之际,微软除了



新华社图片

席之地。

2012年10月,微软发布Surface,首次涉足平板电脑市场。迄今,Surface销售额累计约为26.4亿美元,而苹果iPad平板电脑去年一年的销售额就超过300亿美元。野村证券估计,Surface已经给微软造成累计约20亿美元的经营亏损。

在平板电脑和智能手机市场,微软已被对手远远甩在身后。市场研究公司IDC数据显示,去年,包括微软Surface在内的运行Windows操作系统的平板电脑在全球平板电脑市场上的份额不足4%。Strategy Analytics统计数据显示,2013年配备安卓操作系统的智能手机设备市场占有率高达79%,苹果iOS系统市占率达到15.5%,而微软的Windows phone系统只占3.6%。

在PC行业开始衰退,传统软件行业面临发展瓶颈之际,微软除了

转型已别无选择。尽管去年7月,微软前任CEO鲍尔默宣布启动业务重组计划,但他的行动速度显然没有得到董事会的认可。去年8月,执掌微软长达13年的鲍尔默宣布辞职。

老员工担当新“舵手”

在生死存亡的关口,各界普遍认为微软的新掌门“压力山大”。一些业界人士猜测微软可能从外部寻求“新鲜血液”,但出人意料的是,微软在今年2月宣布任命纳德拉接掌帅印。

纳德拉是地道的“老微软”。1992年加入微软后,他先后在服务器工程、EPR、CRM、企业解决方案、在线服务和服务器与开发工具事业部等部门任职,经验丰富,对公司各项业务了如指掌。

在出任CEO之前,纳德拉担任

微软云计算与企业业务部门主管,这一部门正是微软增长最快最抢眼的业务。2011年纳德拉接管时,微软云服务年营收为166亿美元,到2013财年已达203亿美元。在纳德拉的带领下,微软一些最流行的技术如数据库、Windows Server和开发者工具都开始步入云时代,其中云计算服务Azure为微软赢得赞誉,成为亚马逊云计算服务的可替代选择。此外纳德拉还帮助微软推出了基于云计算的Office 365,这也是微软增长最快的产品之一。

由于与微软传统业务大不相同,云计算被视为微软最具增长潜力的业务。业内人士认为,纳德拉兼有技术和商业的优势,他曾经主管的企业软件和云服务代表了微软未来前进方向。而投资者也希望知道,纳德拉如何将微软旗下的各项业务成功地结合在一起,这些业务包括操作系统和Office软件、移动设备、云计算、游戏、搜索和Skype通讯软件等。

业务转型艰难起步

今年7月中旬,纳德拉向公司全体员工发送了上任后的首个长篇电邮,宣布新财年的头等大事就是重塑微软的“核心”。

纳德拉指出,“设备与服务”概念确实很美好,但微软现在需要的是新战略,那就是“移动设备+云计算”。纳德拉说,“我们生活在一个云第一、移动第一的世界里,我们正在建设这样一个世界,所有一切都将通过软件完成。”

分析师表示,Windows销售在过去一年多已经出现下滑,微软此时选择向云计算和移动领域转型是

合理的。目前企业级云市场大局未定,微软、亚马逊和谷歌都有机会,而纳德拉需要做的就是尽快采取行动,让微软重新在已经被其他竞争对手改造了的行业中站稳脚跟。

事实上,纳德拉的新策略已初步取得成效。微软上个月刚刚发布的财报显示,上财季企业业务表现强劲,其中企业云业务的营收同比增长超过一倍,达到44亿美元,包括Azure在内的服务器产品业务营收同比增长16%。作为微软业务支柱之一的Office 365新增100万用户,总用户量达到560万。

眼下微软仍是全球最赚钱的公司之一。在截至6月30日结束的2014财年,微软总营收达到868亿美元,较前一财年增长12%,净利润221亿美元,与前一年基本持平。

但微软业绩中也显示出一些令人不安的因素。今年4月底,微软完成对诺基亚设备与服务部门的收购交易,尽管这一部门在上财季贡献了近20亿美元的营收,但也带来了6.92亿美元的亏损。上财季内微软共销售580万部诺基亚Lumia智能手机,而苹果同期销售了3520万部iPhone。

作为整合诺基亚业务部门的措施之一,微软上个月宣布将在未来一年内裁减1.8万员工,创下该公司历史上最大规模裁员,其中诺基亚设备与服务部门将裁员1.25万人,占70%。FBR资本市场分析师表示,裁员显示出纳德拉正在尝试清理鲍尔默留下的“烂摊子”,微软的“纳德拉时代”已经开启。

对纳德拉重塑微软的行动,资本市场已经给予肯定,自他2月上任以来,微软股价上涨了近20%。

金融城传真

消费者中的战斗机

□本报记者 王亚宏 伦敦报道

暑期休假高峰临近,伦敦的商家们又开始厉兵秣马,为迎接蜂拥而至的全球游客做准备。毕竟七月中旬公布的万事达全球旅游目的地指数报告显示,伦敦超过曼谷和巴黎成为2014年全球最受游客欢迎的城市。

一贯热情的伦敦市长鲍里斯·约翰逊表示,伦敦完美地结合了历史、遗产、艺术与文化,更有大量的绿色空间和各种有趣的事情,这些都使得它成为地球上最让游客向往的城市。伦敦预计将在今年接纳1870万的国际游客。消费退税机构环球蓝联就发布了一个“购物民族十强榜”,罗列出哪些游客喜欢在出国旅行期间大肆购物,而挥舞“北京镑”大笔消费的中国游客名列榜首,成为最受商家青睐的群体。

根据环球蓝联的统计,中国游客是海外消费金额最庞大的群体,有将近3成的海外退税申请来自中国游客,他们往往把大笔的钱花在手表和珠宝这些奢侈品上。紧随中国游客之后的是俄罗斯人,他们喜欢在国外买衣服和时尚产品。

东南亚人也喜欢在海外大肆消费,在榜单上印尼、泰国和马来西亚分别占据第三、第六和第七的位置。值得一提的是泰国游客算得上购物领域的一朵奇葩,虽然新



闻里经常听到该国政治动荡,街头抗议的消息,但这丝毫没有减弱游客们在国外一掷千金的兴趣,且该国在去年才第一次挤入十大排行榜,今年就又以23%的增速,一举将排名提高了四位。

相比东南亚那些新兴的中产阶级见什么买什么的豪情,老牌富裕国家的游客则低调很多。虽然来自美国和日本的游客仍占据第四和第五的高位,不过消费的劲头却有所减缓。在欧洲的心目中——法国、英国和意大利是游客消费最多的目的地——以往咋咋呼呼扮演暴发户的美国游客,其形象已经被别国取代。而每人脖子上都挂着相机的日本游客现在似乎更热衷于照相

而不是排队买手表,他们的退税金额去年同比大降了31%,当然这或许和安倍推出刺激经济的政策、鼓励国内消费有关。

相比之下,虽然美日游客已经逐渐捂紧钱袋,不过来自中东的豪客还是一如既往地保持着强劲的购买力。沙特阿拉伯和阿联酋的游客继续捍卫着“购物民族”的声誉,商家一看到穿着白袍或者黑袍的游客进店就开始兴奋,因为在过去30年里石油美元从来没让他们失望过。

能和这些“购物民族”共同出现在榜单上甚至高居榜首,对中国游客来说,这样的另类荣耀可谓五味杂陈。不过即使再怎么高喊勤俭节约,中国游客庞大的消费能力仍能从购物退税的金额上略见一斑。根据环球蓝联统计,去年中国消费者退税金额达到30亿欧元,但仍然有近三成的中国游客在欧洲购物后没有领取退税金,累计金额高达10亿元。七月初环球蓝联与国内第三方支付公司支付宝达成合作,游客在欧洲等地消费可以用支付宝办理退税,对于一些省吃俭用到海外买奢侈品的游客来说,这是一个免得在机场排长队的好消息。

即便这样,未领取退税金额每年会减少多少目前还不得而知,毕竟对于被誉为“消费者中的战斗机”的土豪来说,他们本来就没工夫排队,而且也没几个人会用支付宝。

华尔街夜话

美国电影票房:这个夏天有点冷

□本报记者 郑启航 华盛顿报道

夏天通常是北美电影票房的黄金季节,而今年这个夏天对美国各大院线而言却显得“有点冷”。去年同期,《钢铁侠3》《美国队长2》《神偷奶爸2》也斩获超过3亿票房。而今年暑期档已过大半,还没有一部电影票房达到3亿,仅有《变形金刚4》收获2.37亿美元。虽然夏季观影期还未结束,但根据美国媒体的预测,今年7月份,美国票房将同比萎缩30%,整个夏季票房将同比下降19%,而2014年也将成为6年来美国电影表现最糟糕的一年。

为何好莱坞会在2014年这一“史上最热夏季”遇冷?一些分析人士认为这与美国经济近几年复苏乏力、民众收入增加有限、消费更趋谨慎有关。

尽管经济危机已经过去六年,但大部分美国人依然比危机前挣得少。根据Sentier Research公司的最新数据,今年6月份,美国家庭年收入的中位数依然较2008年1月份低6.6%。此外,尽管失业率有所下降,但美国人的工作相比于危机之前更加不稳定,找一份全职工作更加困难。

与此同时,西方对新兴大国们的不信任感却与日俱增。哈佛大学教授、加拿大政治家Michael Ignatieff曾如此表述这种不信任:对于基于规则的全球体系,这些国家倾向于“按单点菜”:喜欢的就拿,对自己不利的就不屑一顾。这也使得西方在构建下一代经济秩序的多边贸易谈判TPP和TTIP时都回避了这些新兴大国。

25年前,冷战结束,五年之后世界贸易组织(WTO)成立,全球步入一个融合的黄金时代。所谓合久必分,或许未来全球的政治经济秩序将进入一个分裂时代。

美国劳工部的数据显示,目前美国经济的兼职工作岗位为2740万个,占全部工作岗位18.8%,高于危机前16.5%的水平。不少企业通过将员工的工作时间减少至每周35小时来压缩员工成本。此外,房价大跌导致的美国人财富缩水的影响依然存在。根据美国大型房产中介公司zillow的数据,到2014年第一季度,美国仍有37%的住房抵押贷款持有者处于资不抵债的状态。

如此乏力的复苏状态,让美国人过去潇洒消费的劲头不再,不得不学着精打细算过日子。从2009年年中到现在,美国消费平均年增长率为2.2%,远远低于危机前2010年3.4%的平均增长率。美国全国零售商联合会首席经济学家杰克·克莱因亨茨认为,目前美国人对扩大消费还有心理负担。盖洛普最新民调显示,当前美国消费者对经济的预期是7个月来最阴沉的。

看电影在美国并不算是便宜的消费。根据美国剧院全国协会的数据,2014年一季度美国电影全国平均票价为7.96美元,而由于很多电影都有3D、IMAX版本,消费者的实际支出会更多。而与此同时美国目前的联邦最低时薪仅

海外选粹

新千年一代的淘金路

随着互联网与高科技的发展,以技术为导向的新千年一代创业者逐渐受到各路投资人的青睐。

据美国权威咨询机构统计,仅在2014年第二季度,这些年轻创业者就获得总共2.61亿美元的投资,而其所青睐的创业模式是人性化、低成本及具备移动使用功能。

所谓新千年一代,特指出生于1980年以后的年轻人。因饱受经济衰退之苦,与前辈相比,新千年一代创业者更讲求实效,更加注重提高公司管理水平及长期升值能力,并善于利用高技术降低运营成本。

毕业于斯坦福大学、年仅26岁的女性创业者克里斯蒂娜·科尔斯坦言,她并不希望仅获得一家商店的投资者,同时也不希望自己由创业者最终沦为财富管理者。

根据美国财富前500强公司的估算,目前新千年一代在全美掌控着约2万亿美元流动资产,而到2010年代末,这一代人掌控的资产总额或将蹿升至7万亿美元,并且,随着新千年一代逐渐步入中年时段,加之获得婴儿潮一代父母的巨额财产赠予,其财富累积速度与规模会更令人咋舌。

而新千年一代在财富积累方面的热衷程度与前一代截然不同,也不同于上世纪90年代的年轻人:在战后经济复苏时代成长起来的婴儿潮一代以及上世纪90年代美国经济全盛期的年轻人,往往在二三十岁成为社会强力消费族。

而非财富管理的主力军,新千年一代则因经济发展的不确定性及对经济环境充满不安全感,反而较早地成为财富积累者。相关统计数据显示,新千年一代无论获得学士学位的比率还是收入情况,都略高于上世纪90年代的年轻人及婴儿潮一代的同期水平。同时新千年一代的理财观念也更趋于稳扎稳打。

基于此,针对新千年一代的理财服务理念正在随之改变,一场财富管理革命已悄然而至:为迎合新千年一代的创业与财富管理特点,一些先知先觉的财富管理公司已经开始转向在线财务预算、财务规划及财务管理等服务。

而理财顾问们发现,二十多岁的年轻人对电子游戏的热衷程度普遍大于股票投资。瑞银最近的一项调查显示,21—36岁的年轻人在投资取向形同在苹果手机上选择不同的背景色或应用程序,颇具机性和多样性。为此,各大投资公司纷纷为新千年一代量身定做各种在线产品服务,包括在线投资视频、在线交互式股票基金产品选择等。一些大牌投资公司更为迎合年轻一代品味而重建公司网站。

对于理财从业者而言,新千年一代客户讲求的理财服务不再是“交给专业、高枕无忧”,而是“积极参与、彰显自我”。(石磊)

