

海外观察

中国加入欧洲复兴开发银行用意何在

□刘洪

在中英关系史中,英国宣布加入亚投行,是一个不可忽视的重大事件。习近平主席不久前访英时发表的中英联合宣言中,中方特别对英国此举表示“赞赏”;但不能忽略的另一个重大金融事件,则是英方公开宣布:支持中方与欧洲投资银行开展合作。

作为有关联的一个举动,据英国《金融时报》披露,中国已申请加入欧洲复兴开发银行(EBRD)。尽管欧洲投资银行和EBRD是两个不同的金融机构,但前者是后者的股东之一,而《金融时报》提到,中英领导人在会谈时,也确实谈到了加强中国与EBRD的关系。而刚访问中国的德国总理默克尔,也明确支持中国加入EBRD。

既然英国、德国可以成为亚投行的股东,中国成为EBRD的股东也合乎常理。但这无疑意味着中国开始深入欧洲核心金融机构,尽管这一步其实有点晚。

如果说欧洲投资银行是欧洲人的银行,那EBRD则可以说是欧洲版的亚投行,成立时间也不太长——苏东剧变后,为支持东欧和前苏联国家转向市场经济,经当时法国总统密特朗倡议,EBRD于1991年宣告成立。

目前EBRD共有64个成员国以及两个实体(欧洲投资银行和欧盟),名称上以“欧洲”冠之,其实类同亚投行,成员国来自五大洲。其中,美国是最大股东,占据10%股份,欧洲四大国——法国、德国、意大利、英国各占股份8.5%的股份,来自亚洲的日本股份也是8.5%,中亚、西亚、北非很多国家都是成员国。

可以说,在当前世界主要经济体中,只有中国还不是EBRD成员。这倒不是中国不愿意加入,更多是西方对中国总有些眼着看待。

有一个细节,2011年5月,时任EBRD总裁的米洛一方面展现善意,宣称中国加入EBRD“根本不成问题”,但一方面又婉转表示,就EBRD的章程,中国加入“也不是非常容易”。因为根据这个西方多边金融机构的章程,中国显然不大符合,尽管很多同样也不太符合的中亚国家,照样加入了EBRD。

时光流转,欧洲的态度现在发生了重大变化。欧盟委员会副主席卡泰宁上月来北京访问时特别强调,欧盟将鼓励中国和EBRD深化合作,包括中国加入该行。现在,英国、德国又重申了这一立场,考虑到EBRD总部设在伦敦,英国作为老牌金融帝国的影响力,德国作为欧洲最大经济体的主导权,更非一般股东可比拟。

欧洲改弦更张,从某种程度上看,正是亚投行战略成功的继续。大致有几点:第一,中国主导创立亚投行,让西方国家认识到,离开了西方的金融机构,中国依然有新的活动空间;第二,中国是开放包容的国家,亚投行主动向西方国家伸出橄榄枝,EBRD却拒绝中国,实在不合情理;第三,中国未来是投资大国,EBRD也需要借助中国,包括加强与亚投行合作,让中国加入完全是一种多赢。

但西方国家早不欢迎晚不欢迎,到现在才开始意图加强与中国合作,也说明了一个非常浅显的道理:有为方有位。正是中国在金融领域的另辟蹊径,让西方国家意识到国际金融秩序的变动已不可逆转,中国作用和影响力无可忽视,与中国合作必定利大于弊,英国等西方国家纷纷宣布加入亚投行就是一个明显的信号。

颇有意思的一点是,在中英共同宣言中,两国还呼吁“所有尚未批准(IMF)2010年份额和治理改革方案的成员不再拖延、立即批准该方案”,考虑到IMF改革方案付诸实施的唯一阻碍,就是美国国会拒绝批准,而美国拥有IMF的唯一否决权,这种不负责任的态度遭到了国际社会的普遍批评,中英也是在不点名的方式向美国施压。

从未来看,亚投行和EBRD分处亚欧大陆的两岸,同时覆盖很多“一带一路”国家,完全可以在重大项目上展开合作。比如,一个英国的项目或一个哈萨克斯坦的项目,既可以从亚投行,也可以从EBRD,甚至还可以从世界银行、IMF获得投资,这种共同开发,既有助于分担风险,也必然加强各金融机构的合作,有助于一个更公平合理金融秩序的形成。

一个自信有为的中国,必然在这个金融秩序中发挥重要作用。加入EBRD只是一个插曲。这种自信,其实担任亚投行行长金立群日前在美国就讲得很好,虽然TPP事实上拒中国于门外,但亚投行大门却始终向美国敞开。“任何时候,只要给我一个电话,我都会给你最好的业务。”金立群说,也有人问我一个很有趣的问题,为什么你仍然欢迎美国的加入?即使美国不让中国加入TPP?答案很简单,我们很包容,我们更大方。”

海外聚焦

夏普 老牌巨头萎靡不振

□本报记者 张枕河

夏普曾经是引导时代潮流的佼佼者,然而最近几年在众多竞争者的挑战下,夏普显得后劲不足。其本周公布的最新业绩显示,不仅上半财年陷入巨额亏损,全财年的收入也可能大幅下降。面对巨额债务,夏普或不得不陆续出售液晶显示器(LCD)等重要业务。业内人士指出,对夏普而言,彻底谋求转型是其唯一出路。

业绩巨亏

夏普公司本周发布的最新财报显示,其2015财年上半年(即今年4-9月)的合并最终损益为亏损840亿日元,上年同期为盈利47亿日元;销售额比上年同期减少4%至12700亿日元,比预期低约300亿日元;营业损益为亏损260亿日元,此前预期为盈利100亿日元,上年同期为盈利292亿日元。在最终损益阶段,伴随着超过3200人的“自愿退休”,夏普计提了超过240亿日元的特别损失。

对于2015财年全年(截至2016年3月)的预期,其销售额和营业利润预期均被下调。预计全年的营业损益为盈利100亿日元,较此前预期下调了700亿日元,上财年为亏损480亿日元。预计销售额将比此前预期减少1000亿日元至27000亿日元。同时,夏普还下调了10月之后的销售计划。鉴于5月汇总的重建计划已经无法达成,夏普将加紧推进出售主要业务等根本性的重组举措。

夏普表示,智能手机屏幕业务压力大是造成其业绩不佳的主因之一。面向中国等市场的智能手机用户的中小尺寸液晶面板的需求不断下滑,价格也不断下跌,销售萎靡不振。

实际上夏普上个月就已经发出预警,称由于智能手机液晶面板市场严



CFP 图片

峻,预计2015财年上半年业绩目标将无法实现。自2011财年以来,夏普一直深陷液晶面板的业务泥潭中。夏普的液晶面板业务2014财年(截至2015年3月)合并销售额为9071亿日元,营业利润为301亿日元。但在2015年4至6月期间,由于受智能手机面板价格下滑带来的影响,转为营业亏损137亿日元。

或出售重要业务

据路透社最新报道,夏普的主要往来银行已经要求该公司在数月内为旗下陷入困境的液晶显示器(LCD)业务找到全部或部分收购的买家,并敦促该公司从其他领域获得资本,因为这些往来银行已经两度向其提供规模庞大的纾困资金。这对于刚刚公

布巨亏的夏普而言无疑雪上加霜。

这些往来银行指出,尽管5月时已获得17亿美元纾困资金,但夏普依旧亏损连连,这意味着该公司无法进行投资以维持显示器事业的竞争力。一家主要往来银行的高管表示,他们已经要求夏普年底前就相关合作伙伴问题下定决心,最迟不能晚于明年3月即当前财年结束时解决该问题。

市场分析师表示,由于相关主要银行已向夏普提供巨额贷款,不太可能任由夏普彻底倒下。但作为苹果曾经青睐的供应商,夏普达成业务结盟协议的几率依然不明朗。

路透社报道还指出,有传言称,鸿海富士康被认为是有可能的合作对象之一。鸿海富士康已持有夏普最先进LCD生产厂37.6%的股权,不过两家公

司在2012年的谈判以失败告终。还有消息称,日本政府支持的一家基金可能对夏普进行投资,或将夏普LCD部门与日本显示器公司(Japan Display)合并。不过夏普未对此消息给予评论。

一家研究公司的高级主管表示,尽管经营不善,但拥有三十余年相关经验的夏普在高端LCD面板方面的专业技术仍具有领先优势,其出售该类资产仍会得到不少从业者青睐。

面临拐点

作为日本最知名的电器及电子公司之一,夏普公司于1912年由创始人早川德次创立,总公司设于大阪。夏普公司自创业以来,其业务从收音机、太阳能电池、再到液晶显示器,夏普相继

金融城传真

商品老兵的坚持

□本报记者 王亚宏 伦敦报道

随着今年切尔西队开局不利和利物浦换帅,在伦敦金融周上连续玩了几年的大宗商品从业员竞猜英超冠军的游戏已经不再新鲜,取而代之的是让大家猜猜唐熙华今年能挣多少钱。

在商品领域,58岁的唐熙华算是个传奇人物,他当过地质勘探师、财务主管、上游业务负责人,直到成为“七姐妹”之一英国石油公司的首席执行官。2010年他带领英国石油成功超越竞争对手壳牌成为欧洲最大的石油公司,被誉为大宗商品领域最光辉四射的高管,然而半年后他就因为墨西哥湾漏油事件而跌落神坛。

为给遭遇十几年来最大生态灾难的美国人一个交代,英国石油除了掏出数百亿美元的赔偿金外,作为责任人的唐熙华只能引咎辞职,丢掉了丰厚的年薪。

不过在那个大宗商品处于超级牛市的年代,唐熙华在商品圈里深厚的资历和广泛的人脉永远是一笔宝贵的财富。于是他

很快就在旨在上市的嘉能可董事会里找到新的位置,后来还担任这家业界巨头的董事长。

然而历史总是惊人地相似。唐熙华在嘉能可的日子又经历高开低走。在他最初进入嘉能可时,这家横贯从采矿到交易产业链各个环节的庞然大物,在市场上的欢快音乐中翩翩起舞。唐熙华工作的主要内容,就是帮公司掌柜、嘉能可执行长格拉森博格把把关,圈定潜在的收购对象。因为按照公司上市后将近600亿美元市值的财大气粗架势,嘉能可大有在基本金属领域一统江湖——在金属周上任何一名分析师都不能回避该公司的巨大产能:2011年其矿产产量占全球60%,铜产量占50%,铅产量占45%。

这场收购热潮的顶点出现在嘉能可吞下铜生产商施特拉塔后,当时嘉能可看上去距离完成伟业又近了一步。然而现实是残酷的,在那笔大型收购交易完成两年后,在嘉能可的产品链中煤价跌幅超过四成,铜价缩水三分之一。牛市的终结留给嘉能

可的是沉重的债务负担。

2010年的英国石油和2015年的嘉能可都经受过沉重的债务压力。不过这一次唐熙华没有选择撤退,面对市场压力,在商界摸爬滚打了一辈子的他丝毫不怵,这次这位商品老兵选择反击。

当上月底嘉能可股价一天下跌30%,市场恐慌情绪蔓延时,唐熙华则以每股91便士的价格购买了10万股公司股票,以显示管理层对公司的信心。接下来的事情让不少人感叹痛失抄底良机,近两周来以铜为首的基本金属价格出现反弹,嘉能可的股价也大幅回升,目前每股已超过120便士。

就在伦敦金融周拉开帷幕的当天,嘉能可发布公告称,计划出售旗下位于澳大利亚及智利两座铜矿,以减轻自身债务负担,此前该公司已收到来自一些潜在买家对这些业务的主动收购意向。

这一消息刺激了嘉能可股价,让唐熙华在世界各地400多名商品精英的注视下,再次挣了一笔钱。

华尔街夜话

油气业冬天还会持续多久

□本报记者 郑启航 华盛顿报道

周四,荷壳牌石油公司公布的财报显示,受上游油气开采业务拖累,该公司第三季度亏损74亿美元,而去年同期该公司盈利45亿美元。壳牌石油公司的糟糕表现并非个例,近期公布第三季度业绩的10家全球最大的油气公司中,有7家公司都处于亏损状态。

石油巨头们的惨淡表现源于从去年年中开始的国际油价大幅下跌,如今国际油价降至每桶50美元以下,较去年最高时期跌去一半还多。一方面,石油企业的盈利能力受到严重影响,如壳牌公司第三季度收入同比下降了70%。另一方面,油价大幅下跌迫使石油企业砍掉一些高投入、高风险的油气开发项目,从而导致大幅资产减记。壳牌三季度巨亏的一个重要原因就是该公司取消了经过多年努力才获得的美国北冰洋海域油气勘探项目和加拿大的重油砂项目,导致资产减记79亿美元。

除了公司普遍出现亏损外,油气产业还面临投资持续减少的打击。国际能源署执行干事法提赫·比罗尔本周表示,今年全球石油领域的投资同比下降超过20%,预计明年将再降20%,为20年来最

糟糕的表现。相关统计显示,到今年9月份,这轮油价下跌已经导致全球油企裁员近20万人。

全球油气产业何时才能摆脱当前的“严冬局面”呢?这主要还将取决于此轮油价下跌的主因——全球原油供大于求的失衡状况何时得到解决。近年来,高油价刺激了美国页岩油的大量开采,过去5年增长超过80%,使美国在2015年超过沙特成为全球最大的产油国,这也成为全球原油供给大增的主因。随着油价下跌,美国页岩油井喷的现象终于止住。根据美国能源信息局的数据,今年4月份以来,美国页岩油产量出现回落,而且美国2016年的原油产量预计也将小于2015年。而去年开始的油气行业投资减少也将进一步抑制未来全球的原油产量。

但是,原油供给下降并不一定能带来供需平衡。因为全球经济增长的前景目前还很难预料,而这正是原油需求萎靡的重要原因。目前不论是发达经济体还是新兴经济体的表现都乏善可陈,需要推行结构性改革才能焕发活力。而结构性改革既举步艰难,又见效缓慢,世界银行、IMF已数度发出警告,担忧全球经济陷入“新平庸”。

同时,一场以化石能源为主导向以清

洁可再生能源为主导转变的能源革命正在全球悄然拉开帷幕。节能减排、应对气候变化的民意基础越来越广泛,成为各国重要的政治议题。而且与前几年不同的是,随着技术进步和市场扩大,可再生能源技术特别是风电和太阳能的价格大幅下降下跌,商业价值越来越大,成为资本市场“香饽饽”。根据联合国环境计划署的数据,2014年,当化石能源领域投资出现下滑时,可再生能源领域的投资却非常火爆,达到2700亿美元,同比增长17%。另据彭博社数据,2015年第三季度,美国清洁能源投资同比增长25%,达到134亿美元。

德国阿格拉能源转型研究所所长帕特里克·葛莱显日前在美国布鲁金斯学会出席一场活动时表示,2000年德国只有6%的电力供应来自可再生能源,2015年已经达到30%,接下来德国将向60%的目标迈进。可再生能源使用规模的不断扩大,意味着对化石能源需求的进一步减少,从而进一步增加了未来实现原油供给平衡的难度。当然,除了外部供需,油气产业自身进步对于行业走出严冬也非常重要。但是,在大环境发生改变的情况下,这轮严冬也许意味着油气行业最好的时候已经过去。

海外选粹

重塑企业

移动互联网时代,优步租车、空中民宿等创新型企业的出现正在改写相关业态,各企业也都面临重塑。

对于很多企业经理人而言,公司的生命始终维系在大量无名所有权人身上,而这些所有权人都通过基金经理在证券交易所出售或买入相关股票。与之相反,创新公司的所有权人与责任人关系紧密,无论是企业创始人、员工还是所有权人均直接对企业施加控制权,这种新型企业经营模式虽尚处初期阶段,一旦界之扩散,则会重塑整个企业界。

正因为对现今上市公司模式产生诸多不满,企业界人士纷纷呼吁仿效创新企业

经营模式。不可否认,最好的上市公司都是卓越组织,它们在季度业绩和长期投资间不断寻求平衡,并培养和创造出一大批天才经理及创新产品,它们还能积极组织调动人才和资本。

但是,上市公司一个世纪以来所占据的压倒性统治地位目前正日益受到威胁,原因之一是一管理者更倾向于将自身利益放在首位。始自二十世纪八十年代的股东价值革命,本来希望通过激励制促使经理人像企业所有权人那样进行定位与决策,以解决这一顽疾,但事与愿违,尽管股票期权令经理人们看起来不再是纯粹的“雇佣军”,他们仍只热衷于攫取股价从而最终增加自身收入。而大型金融机构的崛起(在美国股票市场市值占比约为70%),更进一步削弱了这些经理人与公司本身的利益关联度。最终,上市公司不堪重负。而从2001年的安然事件

推出了多个“日本首次”、“世界首次”的产品。经过多年发展,夏普已在世界26个国家、64个地区开展业务,成为大型综合性电子信息公司,但如今这家百年巨头正面临巨大考验。

夏普公司早期无疑是一部技术创新史。1915年,早川德次发明了早川式活芯自动铅笔,产品凭借其功能性和美观性而大受欢迎,公司收获了第一桶金。进入30年代后,真正让早川抓住机遇的产品就是收音机,其充分发挥自己最擅长的金属加工技术本领,成功制造了日本第一台国产矿石收音机。接着又向高灵敏度且适合阖家共享同乐的真空式收音机挑战,并相继推出了扬声器内置型等多种机型。

之后夏普开发出日本第一台国产电视机,且在50年代初电视节目广泛开播前就迅速开展批量化生产。实际上早在收音机刚开始普及的1931年,夏普就卓有远见地决定着手研究电视机,终于大获成功。

进入70年代后,公司正式更名为夏普株式会社,并且向综合电子企业转型,成立综合开发中心,加速推进电子领域事业化。但不久随着家电普及结束和石油危机带来的经济不景气,日本国内需求陷入停滞不前,夏普也面临巨大困难。在这种情况下,其推出了以顾客为本的生活提案——“新生活产品战略”,这一战略获得一致好评,并实现销售额、利润双丰收。此外,其复印机、传真机等办公设备事业也开始真正开花结果。在海外市场,面对不断升级的贸易摩擦,其通过强化海外生产、投放新型产品等措施实现持续发展。这些成功战略让夏普连续10年实现增收增益。

然而在2015年,这家百年老店面临更大的困难,最新消息称其将以约100亿日元的价格出售位于大阪市的总部大楼。

到2007年的金融风暴,诸多经理人欺诈案更令监管部门不胜其烦。尽管市场倾向于企业长期发展,现实中的职业经理人却更加注重短期效应,甚至短至以季度计。

利益冲突、短期行为加之监管力度不断加大使得上市公司不断透支。在过去三十年间,标准普尔500指数上榜的美国大公司年均增长率达8%,今年则连续两季预期增长率下降至5%。与此同时,自1996年以来,美国证券交易所上市公司数量已折损一半,部分原因是企业合并导致数量减少,同时还有不少上市公司主动退市转为私有企业。

正所谓此消彼长,上市公司日

渐颓靡之时,其他企业组织则蒸蒸日上,比如,家族式企业便获得新的生机。一些商界人士还尝试采用“混合”业态,即在面向公共市场的

《经济学人》同时,保持企业的私有化性质。

像3G资本的约翰·保罗·莱曼这样精明的投资者就专注于收购上市公司,并采用私有化运营模式,从而有效保证招收精英员工及实现公司长期发展目标。

不过最有可能替代上市公司模式的企业形式便是当今发展潜力巨大的创新企业,这些企业往往被冠之以“独角兽”或“羚羊”之名,其与传统上市公司的主要差别在于所有权制度。在传统上市公司,企业确权工作缺失,甚至连高管人员也不清楚企业所有权情况,创新企业则竭尽全力进行所有权划分,而清晰的确权工作往往有助于促进企业内部团结一心,并营造更为友善的企业文化,最终助力企业提高经营业绩。(石璐)

