

## 海外观察

## 世界经济博弈新看点

□刘丽娜

近日在世界经济领域有几个看似无关重要的经济事件。英国“脱欧”争论日益升温、巴西临时政府推出首批经济政策、日本举行七国集团(G7)会议、二十国集团(G20)杭州峰会开始100天倒计时。

表面上看，这些散落在世界各地的新闻事件可能是孤立的、即时性的。但其实其背后有一些内在相关的经济逻辑。在当前的国际形势下，世界经济博弈正呈现一些新看点。

首先，博弈资金实力。不妨先看看巴西的教训。巴西代总统特梅尔24日宣布，为抑制迅速攀升的公共开支和恢复经济增长，新政府推出了其执政12天来的首批经济措施。透过这些经济政策的复杂面纱，不难见其本质仍是一个“钱”的问题。钱从何处来？一要节流，二要开源。

为节省开支，巴西临时政府一方面要从国家社会和经济发展银行中赎回资金，另一方面要打破限制，动用主权基金。而为了开拓资金来源，特梅尔强调要让私人资本参与石油开发。他说，东南沿海的盐下层石油资源是国家的巨大财富，政府目前严重缺乏资金，不能再让这笔财富沉睡于地下。”

比其前任卢拉，最近几年，罗塞夫治理下的巴西在世界经济舞台上有些黯然失色。卢拉任内，经济增势强劲的巴西多次在世界经济领域发出响亮的声音，例如攻击美国的货币政策和美元霸权，曾受到许多发展中国家的点赞。但随着巴西经济陷入衰退，囊中日渐羞涩，巴西渐渐在世界经济的多边对话场合上变得安静起来。

“有钱任性”(Money talks.)，在世界经济博弈中依然是最重要的法则。

其次，博弈规则效力。在英国和欧洲讨论得正欢的“脱欧”问题，在某种程度上也是世界经济领域的一种规则之争。英国作为老牌发达国家，始终与欧洲大陆保持着谨慎的距离。在经济方面，最大的距离就是英国始终置身于欧元之外，不肯让货币主权旁落。十几年的运行情况证明，英国当初的决策不不明智。在欧元区主权债务危机持续折腾多年的背景下，英国的经济情况可能明显好于欧元区。英国经济增长速度相对快于欧元区，减债压力相对要小，而且不必过多地受到像希腊这种欧元区“猪队友”的影响。

显然，英国人这次玩得有点过火，想干脆斩断欧盟的拖累。当然，更多的人认为，英国人最终离开欧盟的可能性并不大，但这个事件至少从一个侧面显示，不团结的欧洲旧有一些规则效力可疑。

而近日在贸易领域的规则博弈也引人关注。美国最近就频频发起贸易救济措施，其中不少内容直指中国，尤其是26日史无前例地对中国钢铁产品发起“337调查”。对此，中国商务部贸易救济调查局负责人27日公开回应说，美国近期连续对钢铁产品采取贸易救济措施，是一种不审慎的行为，带有明显的贸易保护主义色彩。

说归说，反对归反对，中国钢铁企业今后出口美国的日子恐怕更加不好过。无论是“337调查”，还是“双反调查”，都是美国的贸易规则，都对世界贸易有着重要影响。

再看货币政策。美联储近日多位高官纷纷表态，美联储可能很快接近下一次加息时机。美联储理事杰罗姆·鲍威尔26日在华盛顿智库彼得森国际经济研究所发表演讲时说，短期内美国经济预计将维持2%左右增速，劳动力市场将继续改善，通胀率将逐步回升到美联储2%的目标。他说，如果经济朝着预计方向前进，美联储应继续渐进加息过程。近日来，多位地方联储官员公开表示，市场低估了美联储在6月加息的可能性。

众所周知，美联储是全球最具有系统重要性的中央银行，美联储的任何风吹草动，都可能在全球金融海洋中掀起巨浪。如果真的在6月加息，将使世界经济和金融走向发生显著改变。这恐怕是世界其他主要经济体所不乐见的。

第三，博弈创新能力。如果说前两方面的博弈都是对过去积累的经济实力的反映，而创新能力则着眼于今后的世界经济，更加值得重视。

27日，在日本闭幕的G7会议就突显了这个曾经在世界经济合作中极有分量的国际机制在创新方面的“垂暮”之态。在长达32页的会议公报中，G7罗列了一堆世界经济困境，却无法提出什么像样的新策略。路透社在一篇评论文章中说，G7在汇率政策上掩盖分歧，在刺激经济政策和减债方面做出妥协。最可笑的是，这些老工业国家竟然自诩“我们加强了我们经济的韧性，避免落入新一轮危机”，并要及时地采取所有适当政策以应对当前的经济形势，空洞之状可见一斑。

面向未来，世界经济博弈更重要的是看各主要经济体的创新能力。这在很大程度上体现在基于资金实力的机制创新、议题设置等软实力上。在这方面，进入百日倒计时的G20杭州峰会值得期待。

根据已经公布的资料，中国提出的“创新、活力、联动、包容”等四个方面的峰会主题，在创建全球基础设施联盟倡议、绿色金融等多方面的务实措施，都显示出中国在世界经济领域的理念创新能力。

可以确定，未来三个月，世界经济博弈将有更多新看点。

## 海外聚焦

## 安德玛：耐克阿迪的年轻挑战者

□本报记者 张枕河

尽管安德玛(Under Armour,纽交所交易代码:UA)这个中文译名还不太被中国消费者所熟知，但这个创立仅20年的运动品牌正显现强大的竞争力。4月底安德玛公布今年第一季度全球业绩，其净利润同比大增63%至1900万美元，营收同比大增30%至10.5亿美元，均好于市场预期。

事实上，从2014年开始，安德玛在美国市场的销售额甚至已经超过传统运动巨头阿迪达斯，下一个挑战的就是耐克。一个正的字母U下面嵌套一个倒的字母U的标志在美国已经毫无争议地成为时尚。

## 打破耐克阿迪垄断

曾经，耐克和阿迪在美国毫无挑战地坐享运动品牌前两把交椅。然而这一情况在2014年出现变化，成立仅19年的安德玛当年在美国销售额一举超过阿迪达斯，一跃成为全美第二大运动品牌，并向耐克发起挑战。

安德玛成立于1996年，创办者是前马里兰橄榄球明星Kevin Plank。作为一个专业运动员，Kevin Plank厌倦那种运动完以后身上棉制T恤被汗水浸湿的不舒适感觉，于是他发明研制了一种能让运动员在剧烈运动中保持身体清爽和轻盈的新材料。紧接着他说服两支大学足球队购买他的装备，之后NFL球队亚特兰大猎鹰也穿上了这个牌子。此后，选择安德玛的球队数量越来越多。

紧身衣是Plank解决自身痛点做出来的产品，也是安德玛能够迅速做大做强的明星产品。由于专注于改善产品舒适度，安德玛很快就在美国功能性运动服市场占据超过70%的市场份额，远超两大巨头耐克和阿迪。更重要的是，安德玛用“棉是我们的敌人”的口号，引领了以吸汗涤纶为材料的体育装备潮流。之后，耐克推出了



IC 图片

dri-fit pro系列、锐步推出NFL装备系列，都是仿效安德玛的做法，试图在尼龙、涤纶材料方面有所作为。

2005年11月18日，安德玛进行首次公开募股。在首日交易中，就创造了当时历史上第二高的首日升幅，股价由开市的13美元升至收市的26美元。

## 市场定位明确

明确定位消费群体成为安德玛能够取得成功的主要原因。Plank自己曾动容地说：“虽然安德玛已经成为销售额超过10亿美元的品牌，但我创办它的目的一直没有变，那就是做真正

适合运动员的产品。”

安德玛的目标消费群体是12岁至25岁的年轻人，它在年轻人群中掀起专业运动的潮流。安德玛发展的最终落点并不是职业运动员，而是另一类人，即非专业运动员。这类人群的定义是非职业，但愿意勤奋运动。安德玛做的就是不断传递专业运动的理念，让人们变得更加愿意运动，或者更确切地说，更专业地运动。

业内人士指出，安德玛首先在美国获得成功也不是巧合。美国的运动市场发展最完善，消费者对专业运动装备的需求越来越大，华丽的设计或

者类似阿迪达斯走的休闲风，很难吸引有更高运动需求的消费者，他们转而走进安德玛的专卖店。

靠单品引爆口碑是安德玛成功最关键的一点。早期产品开发时，Plank花五年时间一遍遍地推倒重来，最终打造出第一款T恤。在安德玛的前十年，主要的精力放在吸汗T恤的研究上。早期Plank对扩展产品线非常谨慎，直到T恤产品质量完全稳定后，才开始向运动鞋、太阳镜等其它运动装备，但最初的吸汗T恤仍在不断的迭代中，最新的T恤已经过60多次迭代。Plank认为，第一件产品能否引爆市场非常

关键，它会为你将来进入其他领域积累很高的品牌忠诚度，因此一定要反复完善产品。

## 运动界的“苹果”

相比安德玛被人们单纯认为是运动服饰品牌，Plank更愿意成为一个科技公司，甚至是运动界的“苹果”。在安德玛位于巴尔的摩的总部的实验室中拥有3D打印机、生态模拟室等高科技设备，其研发的ColdGearInfrared技术能够有效保留身体的热量的同时除掉重量，让运动员在冬季运动更加轻松自如。

Plank日前表示，“我注意到，现在大家采访我的时候，主题已经不集中在运动服饰，开始谈科技了，他们甚至说安德玛是一家隐形的技术公司。”2011年，知名度还远不及现在的安德玛在网上发起了针对13-24岁青少年的一个名为“Ultimate Intern Program”活动，邀请来自全美各地的青少年以实习生的方式加入安德玛，帮助其品牌在社区、数字化方面进行营销活动推广。这个活动召集了15000位报名者，并迅速帮安德玛在Facebook和Twitter等社交媒体上打开局面，最终其在Facebook的粉丝增加了12万，在Twitter上的跟随者增加了4000人。

近来，安德玛在打造数字化运动平台方面也频频发力。近日，福布斯甚至发文称安德玛已成为硅谷新的“威胁”。2013年11月，安德玛花1.5亿美元收购运动锻炼追踪应用Map My Fitness。去年2月，该公司又分别花费4.75亿美元和8500万美元收购了热量计数应用My Fitness Pal和欧洲健身应用Endomondo。今年1月，又与HTC合作，共同打造在线健康社区和推出可穿戴设备。经过这些前期铺垫，安德玛最终推出自家的“Under Armour Record”这款应用，正式对标耐克的Nike+。

## 华尔街夜话

## 美房地产市场缘何回暖

□本报记者 郑启航 华盛顿报道

24日，美国商务部发布4月美国新房销售数据，结果大幅好于市场预期。新房销售较3月环比增长16.6%，为1992年以来最快月度增速。而4月份新房中间价升至32.11万美元，为2008年1月以来最高水平。这组数据扫除今年以来市场预期美国楼市可能放缓的阴霾。

在美国，新房销售仅占楼市销量的一成，但由于新房销售增加可以带动建筑业、制造业等多个行业增长，因而依然被认为是一个很重要的房地产指标。除了不错的新房销售数据，4月美国旧房销量也持续扩张态势，环比增长1.7%，在销量增长最快的中西部地区，旧房销量较3月增长12.1%。

就内部因素而言，此轮楼市回暖原因有二。首先，当前美国住宅抵押贷款利率处于历史低位，在过去17个月中有16个月都低于4%。美国全国房地产经纪人协会首席经济学家劳伦斯·云预计，未来

几个月，住宅抵押贷款利率将依然保持低水平。其次，美国代售房屋库存量上涨，4月，美国旧房库存环比上升9.2%至214万套，让购房者有了更多的选择余地，吸引更多美国家庭开始寻找或者购买房屋。

不过，支持美国房地产回暖的最大动力还是美国经济的持续复苏。虽然美国商务部此前公布的一季度经济增长仅为0.5%，并不太理想，但3月贸易逆差大幅收窄，4月商品零售总额和工业生产总值增速均创一年以来新高，这些都预示美国经济可能在二季度出现反弹。而且，美国就业市场持续保持稳定复苏态势，失业率维持在5%，消费者信心水平也较前几个月开始改善。美国密歇根大学消费者信心指数在连续4个月下跌之后，终于在5月上旬出现较大幅度反弹。该指数负责人理查德·科廷认为，消费者信心状况出现反转的主要动力是就业市场向好带来消费者收入增长预期增强，同时通胀和利率水平依然保持低位。而且，近期多名美联储官员的表态和18日公布的美联储4月货币

政策会议纪要都显示6月加息的可能性，进一步印证美国经济正在走出一季度的低谷。

但美国房地产市场依然存在诸多不确定性，复苏之路依旧不平坦。目前处于低位的住宅抵押贷款利率可能因为美联储加息和美国通胀水平上升而不复存在，劳伦斯·云预计，未来住宅抵押贷款利率可能会突然提高。持续低迷的国际经济形势和政治经济的突发事件也可能拖累美国经济复苏。事实上，持续上升的房价已经让日益窘迫的美国中产阶级越来越难以负担。

美国皮尤研究中心去年公布的一份报告显示，美国中产阶级家庭收入占美国家庭总收入的比重已经从1970年的62%大幅降至2014年的43%。而近年来的经济波动也让美国民众购买住房的观点发生改变。皮尤研究中心本周的一份调查显示，2014年，18到34岁的美国年轻人同父母居住在一起的比率达32.1%，为过去70多年来最高水平，越来越多的年轻人因为经济原因和观念改变而推迟购房。

## 金融城传真

## 求“不确定性”对英国经济的“阴影面积”

□本报记者 邓茜 伦敦报道

离6月23日举行公投还有不到一个月时间，英国国内“脱欧”阵营和“留欧”阵营的论战愈演愈烈，留欧阵营最常挂在嘴边的一个词就是“不确定性”，认为英国公投结果所带来的不确定性会对英国经济产生极大伤害。英国财政部不断发力，继4月推出退欧对英国经济长期影响的报告后，又于日前拿出一份对英国经济短期影响的报告，认为退欧将使英国经济陷入长达一年的衰退，并将导致50万个工作岗位流失。从数据上看，不确定性已在一定程度上对英国经济产生下行影响，主要体现在贸易、产业、信心等方面。

留欧阵营认为退欧最大的损失是英国必须退出欧盟单一市场，这必将使英国进入欧盟市场遭遇关税和非关税壁垒。而欧盟是英国最重要的贸易伙伴，英欧贸易占英国近一半的贸易份额。根据英国国家统计局最新数据，今年一季度英国贸易逆差扩大至2008年以来最高水平，当季英

国贸易逆差增至133亿英镑，高于去年第四季度的122亿英镑。英国商会认为从整个季度来看贸易逆差状况达到“让人难以接受”的程度。

英国工业生产陷入衰退。英国国家统计局数据显示，今年一季度英国工业产出环比下滑0.4%，是自去年第四季度以来连续两个季度萎缩。从同比数据看，当季英国工业产出下滑1.9%，是自2013年以来的最大降幅。该机构表示，制造业和建筑业正在拖累整体经济增长。市场研究机构马基特首席经济学家克里斯·威廉姆森说，第二季度商品生产部门还将对经济形成压力，进一步拖累接近停滞的经济增长。考虑到未来一个月脱欧公投带给英国经济的不确定性进一步增强，经济还可能进一步放缓。

信心方面，三大产业采购经理人指数(PMI)均不乐观。根据马基特发布的最新数据，今年4月英国经济主要产业——制造业、建筑业、服务业PMI数据都令人担忧。占国内生产总值份额达70%的服务业PMI降至52.3，明显低于过去20年55.2的

平均水平。制造业PMI降至49.2，低于50的枯荣分界点，显示该产业出现萎缩。建筑业PMI降至52.0，为过去三年新低。分析师认为，退欧公投的不确定性、投资资源成本上升，以及全球经济放缓是影响商业信心的重要因素。

一向声称保持中立立场的英国央行也多次就退欧风险发出警告。最新发布的货币政策委员会会议纪要显示，脱欧将造成经济增长下滑，英镑贬值和失业率上升。尽管受到脱欧阵营猛烈批评，英国央行行长卡尼坚称，评估和报告重大风险并不意味着卷入政治，央行的职责在于判断风险，而不是袖手旁观任其发展。央行并没有违反中立原则，也不会屈服于任何一方的政治压力。

财政大臣奥斯本表示，英国央行和货币政策委员会已经对退欧风险发出明确清晰的警告，“央行表示其正面临在稳定通胀与稳定经济和就业之间进行权衡”，普通家庭可能要面临由于通胀上升而带来的收入贬值，要么面临经济下滑造成对就业和民生的打击。

## 海外选粹

## 上市公司热衷私有化

如今，越来越多上市公司正向公众股东、活跃投资者及监管机构道别，寻求退市私有化。以声名鹊起的优步租车公司为例，为什么人们买不到该公司股票？很难想象现在会有哪家公司的上市之途会比优步更完美：年轻、拥有全球知名度、年均过10亿美元收入、在全球400多个城市运营(其中超过八成已盈利)，并以三位数速度增长。面对这样一家优质企业，投资者显然会争先恐后购买其股票，那么，为什么优步的首席执行官特拉维斯·卡兰尼克竟不抓住如此良机实现每一个创业者都有的上市梦想呢？

道理很简单。当私人资本可以源源不断满足优步公司所需时，卡兰尼克就不需要或者也不想通过上市融资了，这也免去了公开交易所带来的不少麻烦。目前，优步公司的主要资金来自投资基金，还包括一些战略投资者的支持，比如微软公司去年曾向优步投入1亿美元。至去年12月，优步共筹得资金21亿美元，公司估值高达625亿美元。当然，账面估值或十分短暂，但人们若坚信这一估值，则优步的虚拟标价甚至超过道琼斯工业平均指数中的至少两家公司——卡特彼勒和旅行者集团，甚至是通用汽车，而后者自1955年起就一直雄踞财富500强排行榜。按相关指标衡量，优步已然加入美国精英企业队伍。然而，卡兰尼克表示，离公开上市至少还有好几年。

如今，优步已荣登《财富》杂志全美最重要私企排行榜。按相关指标衡量，优步已然加入美国精英企业队伍。然而，卡兰尼克表示，离公开上市至少还有好几年。

《财富》杂志全美最重要私企排行榜，目前很多企业在公转私交易中出现亏损。基于此，现在主流趋势并非公转私，而是像优步那样拒绝上市。人们有理由相信，一旦上市公司价值回归，公转私交易热潮将很快随之到来。(石璐)

