

国小钱大:瑞士银行百年影响

■ 本报记者 江雷

2015年1月15日,当网上出现“不太平,新年国际资本市场第一只‘黑天鹅’来自瑞士央行”的消息时,记者查阅到一个新闻事实:瑞士央行宣布放弃1.2的欧元兑瑞郎汇率下限,同时降息至负0.75%。

这个让市场措手不及的消息,一时之间让欧元兑瑞郎大跌13.5%,瑞士法郎兑美元则上涨近两成。一时引发华尔街投行大喊“损失惨重”、有外汇经纪商“因此申请破产”、不少外汇交易员称之为“大屠杀”。

瑞士银行,这个百年世界金融界的“独立者”,究竟是怎么了?

“金字招牌”的“内分泌失调”

2015年1月26日,有喜爱宋鸿兵《货币战争》一书的读者在微博上表示:“货币战争,真的没那么好玩。”

而《货币战争》最后一章“货币升值与金融系统‘内分泌紊乱’”的文字,似乎恰好是对今天很多金融企业和金融家的写照。

这个时候,没有太多的普通人会去关注瑞士银行的“钱世今生”,而那些在达沃斯小镇表示“没闲心赏雪”的投资家们,却不得不翻出瑞士银行的“历史篇章”,希望嗅出某种熟悉的味道,找到自己想要的回答。

当2004年,欧美证券公司投资主管詹姆斯·莫顿在《巅峰投资家》中记录“1845年,戎马一生的美国总统杰克逊去世,墓志铭只写了‘我杀死了银行’一句话”时,瑞士金融界人士还没有特别明白“血雨腥风”的含义。

因为,历史上,“钱在瑞士”就是财产安全的象征和固定套路。

然而,震惊世界的“9·11”事件,使得延续数百年的“传统和法律”在经济全球化的今天,不得不低头服软。瑞士银行为恐怖分子提供服务这一条就已触犯了美国的底线,导致美国一直不懈地逼迫瑞士摊开隐秘账本。

“永久中立国”地位和“银行保密法”保密制度的坚持,显然已到了“山穷水尽的地步”。在法国举行的欧洲财长会议上,包括瑞士及中国在内的世界47个国家签署了《税务事项自动交换宣言》。

由于《宣言》同意实施由经合组织提出的“银行信息自动交换”标准,使得百年“独立”的瑞士银行失去了往日的神秘。

业内人士都知道,世界上约有四分之一的个人财富被存放在瑞士银行;各国显要商贾纷纷在瑞士开立账户,完全“基于瑞士的永久中立国地位和银行保密法这两块金字招牌”。

和这两块招牌相互映照的瑞士银行“神秘之美”也是文字都难以描述的。



王利博制图

没有太多的普通人会去关注瑞士银行的“钱世今生”,而那些在达沃斯小镇表示“没闲心赏雪”的投资家们,却不得不翻出瑞士银行的“历史篇章”,希望嗅出某种熟悉的味道,找到自己想要的回答。

有军刀、巧克力,还有银行

资料显示,分布世界上最富有的苏黎世班霍夫大街的瑞士联合银行和瑞士信贷以及14家私人银行、180个小银行、120多个国际性银行,不仅是瑞士最大的金融中心,且成为西欧重要的金融中心。

100多年承担下来的“绝对沉默之义务”,让偏于阿尔卑斯大山深处,面积4.1万平方公里,居民850万人的中欧农牧小国,不但建成了银行、保险公司林立和科技高度发达的资本主义国家,而且避免了几次三番的战火摧残,保持了和平与繁荣。

许多类似《谍影重重》的美国大片,也给瑞士银行的神秘增添了细

节:获救的失忆特工,依靠着“瑞士银行密码”这唯一的线索,前往瑞士苏黎世某银行寻找密码箱。而那密码箱里的枪、大量现金、6个国家护照为“失忆特工”换来了永远的幸福生活。

若不是“9·11”事件,瑞士银行的品牌依旧风光无限,有钱人的第一选择一定是瑞士。

当瑞士签署《宣言》的消息传出后,受到震惊的不只是世界各地的“土豪”。专家们也担心“瑞士数百年来招揽客户的重要‘法宝’一旦丢失,便意味着瑞士银行保密制度将会在不久的将来土崩瓦解”。

国外媒体撰文称,“2011年瑞士各大银行的年度营收可能减少11亿瑞士法郎左右,相当于2010年总营收的4%左右。”不但某银行总裁Sergio Ermotti回应“我们所熟知的10年前那种银行保密情况已经结束了”;就连2013年3月份圣加伦剧院上演的《金钱末日》,都将瑞士银行家描述成了“大坏蛋”。

当然,这个事实让瑞士银行家协会会长时间“反省”。

2010年后,恢复了勇气的瑞士旅游局局长幽默地表示:“这里是欧洲中部一个独一无二的国家。我们自豪有军刀、巧克力、银行,我们更自豪的是,我们是中立国家。”

追逐风险,管理风险

《税务事项自动交换宣言》的签署意味着瑞士银行保密制度的终结。但是,对于全世界的透明,或许是进入新时代。尤其是达沃斯论坛的坚持,世界大亨们不得不看着瑞士银行的很多动向,而设计新一年的企业发展策略。这也是2015年1月“黑天鹅”事件后,很多世界财富“大佬”发

出“美丽的瑞士给企业家们带来了紧张和恐惧”的感叹的原因。

正如1985年Max Gunther出版的《苏黎世公理》——瑞士银行家们的投机哲学中给出的答案:“她幸运地远离了近300年来欧洲的战火。之所以有今天的成就,是因为瑞士人是世界上最聪明的投资者、投机家和赌徒。当然,瑞士人并不是靠在黑暗的屋子里啃着手指头就能成为世界银行家的。他们的成功在于他们愿意追逐风险,并且知道如何管理风险。”

早在1985年,瑞银在中国就开展了企业融资业务。

直到2007年,《我曾是瑞士银行家》电影上映,在瑞士《新苏黎世报》当过一年记者的布克曼才有机会与中国结缘。这位瑞士银行高管的特别之处就是“在中国工作20年”。

如今,布克曼说着一口流利的京腔。在与广州交响乐团合作演奏匈牙利作曲家厄内斯特·冯·多纳伊的《第一钢琴协奏曲》后,布克曼骄傲地向媒体表示:“金融是一种抽象的概念,音乐表现的也是抽象的情感,两者有着共同之处。”

20年,热爱着瑞士银行“那些由黄铜制成的锁头以及耀眼光芒的托管箱”的布克曼,看到了中国企业家身上发生的变化:“中国企业家在进入欧洲市场前都会做非常详尽的研究,对欧洲市场的了解在不断增加。他们的艺术修养也在不断提高,爱好古典音乐的人越来越多,这让我们在沟通上更加容易。”

很多像布克曼一样的瑞士银行家坚信,19世纪初,拿破仑帝国崩溃后,在重新确立欧洲政治秩序的维也纳会议上,就被确立为永久中立国的瑞士,轻易不会失败。

“颠覆者”特斯拉的中国困局

充电问题仍为桎梏,2020年前无法盈利

■ 本报记者 谢育辰

宣称用“特种部队”为其工作的马斯克,对外界从不忌惮谈起特斯拉的发展困境。近日,这位CEO亲口对外界透露特斯拉在其主战场中国第四季度销量“出乎意料的惨淡”,并且表示公司在2020年前无法实现盈利。

与之前不同的是,这次特斯拉在资本市场失掉了往日神奇的光环,随之而来的是在纽交所股票价格大幅跳水,不到一个小时之内就从204.25美元滑坡至190.22美元。对此,汽车分析师钟师对《中国企业报》记者表示:“特斯拉进入中国市场实际上是概念先行,在经历交车推迟、充电困难等难题之后,消费者对其越来越熟知,其势必会由最初的被盲目追捧逐渐回归到更为理性的发展阶段。”

在华逆势而下

去年四月份,特斯拉Model S正式进入中国市场,其酷炫的外观、电动跑车的概念使之成为很多互联网大佬的“新宠”。包括云游控股董事会主席兼CEO汪东风、UC优视董事长兼CEO俞永福以及汽车之家CEO李想等都在名单之列。

据企业内部人员介绍:“特斯拉刚进入中国时,行事非常谨慎小慎微,但是由于得到业界精英的关注,甚至连雷军、曹国伟都宣称是特斯拉的粉丝,导致特斯拉中国向美国总部汇报时过于乐观,过高地估计了中国市场。”

数据显示,去年前三季度特斯拉在华销量仅为3500辆,达到全年5000辆的预期,也被业界认为“铁定落空”。特斯拉中国公关部对《中国企业报》记者表示,鉴于其是上市公司,不会透露某一地区的具体销量。

但是据明华有道咨询公司提供的终端上牌数据显示,去年全年特斯拉上牌数约为2500台,与其官方发布的数据出入很大。而且,特斯拉在中国采用直营模式,并不存在“压库”的说法,那么多出的销量都去哪儿了?

与特斯拉的境遇截然不同的,去年被称之为中国新能源汽车的发展元年,其中纯电动汽车的累计销量为45048辆,同比上升211%。随着新能源汽车井喷式的发展,比亚迪、上汽、北汽等国内整车厂纷纷宣布将扩大产能,加速新能源汽车的布局。显然,以“颠覆者”的形象出现在中国的特斯拉,并没有成为市场上的黑马。

充电仍为瓶颈

在马斯克看来,造成“疲软”的原因在于中国消费者对特斯拉的充电认知存在误解,他们普遍认为这款车能轻松充电,但目前的状况还达不到消费者的预期。不久前,乐视超级汽车(中国)公司副总裁吕征宇在2014年新能源汽车大会上吐槽“驾驶特斯拉从北京开往天津,但是差点就开不回来了”。其弦外之音也指向特斯拉的充电难题。

就充电标准而言,全球大致被分为四种:中国、日本、特斯拉和欧美标准。“特斯拉是安全系数和产品规格最高的。”北京市芳草草地特斯拉体验店的工作人员对《中国企业报》记者表示,特斯拉的充电桩建立在目前国内统一标准之上,但是并不能与之兼容。

曾与记者一同到店看车的美国海归李先生也是由于这种“特斯拉标准”最终放弃了购车计划,转投同等价位的传统能源汽车。据统计公司数据显示,美国市场上投入使用的充电桩已经超过5万个,数量甚至超过了肯德基和麦当劳的总和。但是,我国建成的电动汽车充电桩仅有2.6万个(国家电网数据),接下来加大充电设施建设将成为电网和各种车企的重要举措。

虽然特斯拉已经在全国29个城市建成218个超级充电桩,但是错失国家电网“这棵大树”,对其将是极大的损失。在去年年中,前特斯拉全球副总裁吴碧璋曾向外界透露,特斯拉未来将会更改为中国充电标准。但目前与其合作的伙伴中,仍然没有中国电网的名字。

寻求新的刺激点

马斯克对中国市场的复杂性和多样性提前有一定的心里准备,他在接受外媒采访时曾把中国市场比作纸牌游戏中的“Wild Card”,形容难以预测。

去年全年特斯拉全球销量为33000辆,中国仅占其市场份额的十分之一。此时,特斯拉美国工厂的产能已经达到50万辆。目前看来,被寄予厚望的中国市场俨然没有达到其应有的地位。此外,宝马i3和i8新能源车已经登陆中国市场,未来奥迪e-tron、奔驰Ecoluxe也将进行模块化生产,市场竞争将会更加激烈。思略特咨询公司全球合伙人彭波认为:“眼下特斯拉急需在中国市场乃至全球寻求新的刺激点。”

这种刺激点并不等同于马斯克的航天梦,而是在汽车领域将其“强迫症”转化为更具有竞争力的产品。按照企业内部规划,今年第三季度将会在全球投放首款SUV产品Model X,奥迪高管称此举也是促使奥迪开发新款纯电动紧凑型SUV车型的一个原因。

对此,钟师认为:“特斯拉Model X进入中国将会是一个新的刺激点,但是要想真正触动消费者,特斯拉在中国市场还需要提高汽车行业管理经验,尊重汽车行业的基本规则。”对于未来冲击百万辆的目标来说,马斯克的汽车梦只是刚刚开始,想要真正颠覆传统汽车行业,同样取决于他如何将激进的概念逐步变为现实。

李嘉诚“向西”加速背后:商业帝国版图重构“落实”

(上接第十九版)

新商业帝国未来看好

不到一个月时间,李嘉诚的商业帝国在欧洲的并购加快。而过去三年,李嘉诚向负债累累的欧洲进行了价值180亿美元的新投资。

相关数据显示,截至2013年底,李嘉诚在海外投入的资金高达241亿美元,总共完成11笔收购,欧洲地区占比高达96.75%,以营业额计算,2000年和记黄埔来自欧洲的营业收入占比仅为10%,到2014年上半年,这一比例则大幅上升至43%以上。

香港独立股评人胡孟青认为,欧洲经济越来越差,李嘉诚却越买越勇,短短几年由水务、火车租赁到通信业务,粗略一算已经超过2000亿

元。

“李嘉诚撤出内地和香港的房地产是非常明智的,是非常果断的商业行为。”董登新认为,“房地产市场已经饱和,拿地的成本在上涨,销售也很困难,房价的上涨更加艰难。对于内地和香港未来的房地产,李嘉诚是看空的。他及时抽身,是最佳的商业决策。”

董登新认为,“李嘉诚发家于房地产,现在一系列的并购,都说明李嘉诚的商业帝国开始重构。”

“目前的一系列动作,说明李嘉诚正在重归实业,这是一种勇气和胆略。”董登新分析,“在房地产泡沫风

险加大的背景下,李嘉诚回归实业,这是一种正确的选择,也是一种重大的转型。未来的李嘉诚商业帝国会更多的转向实体经济。”

董登新同时建议,“在我们内地的部分企业向去实业化、虚拟化的方向迈进的时候,李嘉诚却背道而驰,回归实业,这对我们内地企业家是一种警醒。我们的企业家应该有一个反思,应该逐渐地回归实体。”

此外,对于李嘉诚加速西进的前景,专家也给出了自己的看法。

知名企业管理专家谭小芳在接受《中国企业报》记者采访时分析,李嘉诚加速西进,可以用“低谷入市,看

重时机,前景看好”来概括。

“李嘉诚几年前就开始注资欧洲,而近期频频投资欧洲,一方面是现在欧洲经济处于低谷,资产价格便宜。低位入手购买没人看好的资产并耐心等待升值是李嘉诚的投资策略。之前押宝中国内地房地产也是如此。”谭小芳分析称。

谭小芳还认为,“和黄2014年中期报表显示,其欧洲业务总利润越来越来自香港和中国内地的利润总和。欧洲市场具有良好的经济发展基础和法律环境,资本运作监控体系相对完善。李嘉诚在欧洲的前景看好。”