

21 世纪第三场货币战争是否打响

■ 易容

有媒体称,“全球货币战争”这个概念,是2010 年 9 月巴西前财政部长蒙迪嘉(G.Man-tega)提出。因为,当前美联储推出了第二次量化宽松货币政策导致美元贬值,许多贸易主导向国家变回维持出口竞争力,相互竞争把自己国家的货币贬值,从而引起了 21 世纪一场又一场的货币战争。当前 21 世纪的第三场货币战争正在打响。

不过,在国内,“货币战争”这个词早就红极一世,以《货币战争》为书名推出了一辑又一辑。对于该类书籍,我当时就指出,这类书的主题是把人类的金融史及贸易交往史看作是一部货币战争史。整个人类就是这种厮杀、血腥掠夺中发展的。但实际上,如果把市场的竞争仅仅是看作为战争,那么市场就不可能成了人类经济发展选择的最好制度,早就会把这种经济制度淘汰了。而且这类书提出的一些匪夷所思的观点,早就为市场所淘汰。比如,解决金融危机问题,就得让货币制度回到金本位、美联储是私人银行等。所以,尽管“货币战争”这样的概念会吸引更多的人,但本人不太相信,分析其概念危害性也是一种职责。

现在又有人认为,21 世纪以来,世界又发生了三场货币战争。比如,21 世纪的第一场货币战争,是以美元为风暴中心。2010 年 6 月至 2011 年 3 月间,美元名义有效汇率一起贬值了 7.79%;中国因汇率钉住美元,人民币名义有效汇率指数也贬值 4.44%;欧元与大宗商品输出国,则因为没有参与货币竞争贬值行列,因此出现截然不同的局面。其中,在这种期间欧元的名义有效汇率升值 5.38%,使得当时欧元区经济无法借助出口而受惠;巴西里拉与澳大利亚币名义有效汇率分别升值升值 2.26%及 9.97%,不但出口竞争力受挫,使得这两国的经济不景气,以及热钱流入把房地产泡沫吹大。

第二次货币战争,是指 2012 年安倍晋三



上任日本首相,推动安倍经济学,美联储再推出量化宽松政策。这次货币战争的主角是日元。2012 年 7 月至 2013 年 12 月日元有效名义汇率贬值 25%;美国因推动 QE3 而抵销了竞争上的劣势,美元名义有效汇率指数仅小升 0.2%。但欧元与韩元则名义有效汇率指数则分别升值 11%、10.9%;人民币的名义有效汇率则升值了 7.4%

21 世纪的第三次货币战争是从 2014 年下半年起,而发起这场货币战争的是欧元。6 月份欧洲央行(ECB)实施负利率并推出长期融资操作(TLTRO),以及 9 月宣布推动 ABS 及担保债券购买计划,之后,欧元对美元汇率自 5 月 6 日的 1.39 贬值到 11 月 24 日的 1.24,贬值幅度达 10.8%。

还有,10 月 31 日日本银行意外宣布进一步扩大定量宽松货币政策后,日元也加入竞争性贬值的行列。日元对美元汇率从 10 月 30 日的 109.42 贬值至 11 月 24 日的 118.41。日

元狂贬值,让韩国、台湾的出口竞争力受到严重威胁,导致了同期韩元、新台币相应走贬 5.4%及 1.8%。

对比之下,虽然美元指数从 7 月起累计升值 10.5%,成为全球最为强势货币,不过同期间人民币对美元升值仅 1%,而且 7 月至今人民币名义有效汇率指数升值将近 10%,成为这波全球货币战争中最大的受害者。为了缓解汇率升值对出口竞争力的侵蚀,并减少国内房地产崩溃的风险,中国央行于 11 月 21 日出乎市场意料之外宣布降息,11 月 24 日人民币对美元汇率转向贬值 0.3%。

从上述所指的货币战争来看,主要是指由于货币政策及经济条件变化而导致的货币的升值或贬值。它把导致货币的贬值看作是有利,而货币的升值是不利。其实,这种观点仅是以货币变化是否有利于贸易出口为基点,其他方面没有关涉。但实际情况并非如此。比如,日元的贬值实际上对日本国内的经

济影响并非那样大,其出口占国内经济总值不到 20%,出口增长对经济增长有意义,但不是那样大。

还有,货币汇率的升值或贬值,不仅是一把两面刃,也是一种重大的利益关系调整。如果一种货币持续升值或贬值,不仅涉及到不同的国家之间的利益重新分配,也涉及到央行货币政策的调整及企业的激励取向,同时,也涉及到该货币有没有持续升值的能力问题等。

我一向主张,与黄金本位的一价机制不同,目前以信用货币美元为主导的国际货币体系,它要用一种标准或一种经济学的计量模型来确定一种货币与另一种货币的价格关系是完全不可能的。在这种情况下,货币的升值或贬值完全取决于国家利益考量,而不是仅市场所看到的一种表象。

所以,上述分析认为,在 21 世纪第三场货币战争打响之后,由于人民币名义有效汇率升值过大,所以中国也不得不参与这场货币战争,通过降息引发人民币贬值,以此来提升中国经济出口竞争力。本文认为这种分析不一定对。因为,通过经济转型,中国经济开始摆脱对出口完全依赖,开始转向国内消费与投资。在这种情况下,中国内需远强于出口,人民币贬值肯定对中国进口不利。特别是当人民币大幅贬值导致大量资金流出中国时,中国经济所面临的问题更是会大。但人民币也不可单边升值,这也会导致热钱涌入中国,导致房地产泡沫进一步吹大。

其实,国际市场汇率变化并非一场货币战争,投资者要注意更应该是货币汇率变化资金的流向。这种资金流向可能引起国际金融市场利益格局重大调整,引起各国资产价格剧烈波动。这才是投资者最应关注的问题,而不是一场假想的货币战争。只要是市场,汇率永远在波动,汇率变化与波动并非是一场战争,而是一种常态。只有把握了这种常态,投资者才能在汇率的波动中取胜。

8、智能政府:网络与移动设备连接,通过网络连接的车辆、移动设备等可以跟踪或监视很多活动,也会看到更多创新想法和政府信息。

9、绿色清洁技术:过去几年,许多新兴公司都在利用新技术来解决传统绿色和清洁技术领域的问题,比如种植、减少浪费等。

10、教育:教育领域将会看到令人振奋的创新方式,也是前所未有的,技术改变了读书的方式,包括整个教育基础设施建设、教育管理领域等。

的神经,其重要性是显而易见的。一旦控制软件出现故障,其后果有时是十分严重的,例如:2009 年华盛顿两列火车相撞继而脱轨造成两人死亡;2011 年上海地铁逆行。

但囿于惯性思维,在实施 TPM 的过程中,企业普遍重视硬件维护保养(例如马达、皮带、齿轮等),而忽略设备控制软件的维护保养,实在有必要加以关注。软件维护一般有如下种类:校正性维护、适应性维护、完善性或增强维护、预防性维护或再工程、支援性维护(如使用者的培训等)。

误区九: 样板机台做到了就可全面做到

企业在实施 TPM 之初,为了稳妥起见,一般会采取样板机台的做法(即挑选少量的典型设备进行改善试验。不少人在样板机台试验成功后,就急急忙忙在所有设备上全面铺开,最后却发现全面铺开很难取得样板机台那样好的改善效果。

究其根本原因,样板机台数目较少、高层较容易关注到位、样板机台人员往往又是优中选优予以安排的、加上资源的倾斜,打造一些靓丽的样板机台其实不难。一旦全面铺开时,则高层的关注度有所松散。若想全面铺开也想取得良好的改善效果,则高层要持续关注,并提供相应的资源,且要想法子发动全员的改善积极性。

误区十: TPM 管理比设备管理要高级

这显然是把 TPM 神话了的一种误读,不存在 TPM 管理比设备管理要高级。TPM 只是设备管理模式之一,除了 TPM 之外,还有 ISO5001、以可靠性为中心的维修(RCM)、价值驱动维修(VDM)等诸多管理模式。

结束语

黑夜给了我黑色的眼睛,我却用它来寻找光明。

企业在实施 TPM 时,有必要保持空杯心态学习,并勤于结合实际进行独立思考,以求避开上述种种误区,方可尽快取得实效。

互联网企业带来哪些商业投资机会

■ 新浪财经

我们正在进入一个令人激动的新时代,创新和技术无处不在,充满了潜力与商业机会。这不仅在互联网行业,而且超越了技术本身的许多领域。对于传统企业来说,投资全新领域,意味着新增长潜力与发展机会。

1、物联网:互联网连接到任何基础设施上的一种技术,无论是固定不动的物体还是可移动的物体。包括产品、设备、家电、汽车、建筑、可穿戴技术、移动设备等。

2、安全访问控制:随着物联网发展,新的

安全解决方案随之需求,包括为家庭、办公室、车辆,包括消费者和建筑物在内的所有访问安全解决方案。

3、数字支付:过去几年里,数字支付技术已经蓄势待发,苹果支付引起人们越来越多关注,除了支付硬件解决方案、相关软件、尤其围绕链接家庭和零售的业务等都有市场前景。

4、在线集成:围绕连接网络与现实世界,我们看到更多企业进军 B-TO-B 业务,至今为止,有大量消费者潜力与个人服务市场,创新打开了新机遇。

5、基于云产品和服务:基于互联网的解

决方案,如电子邮件、数据存储等,我们进入了基于云技术的新时代,尤其是商业领域有很大潜力。

6、智能健康:可穿戴技术仅仅是开始,互联网可连接健身产品与个人健康之间的解决方案,帮助消费者跟踪健康睡眠饮食数据,在智能手机中看到消耗卡路里,创新空间很大。

7、新通讯:互联网通讯一直以来是基于文本文件,视频和语音应用将会增加,视频通讯还可以通过笔记本和语音电话等传输到移动设备,包括车辆里、建筑物中等。通讯运营商有创新机会。

地使用软件进行记录;等。

基于不少 TPM 管理软件卖方并未深谙 TPM 精髓的现状,故建议企业先还是把 TPM 彻底地实施一轮并形成系统化的运行;然后才与软件公司一起结合实际设计 TPM 管理软件,而不宜一开始就急匆匆安装软件来投入使用。

误区六: 只针对生产设备

很多推行的企业,都只限于针对生产设备做文章,不怎么针对辅助设备(例如车间空调等),其理由是“我们是在推行‘全面生产维护’呀!”严格来说,“全面生产维护”的含义不只是“全面生产维护”,而应是“全面生产效率维护”,所以有关生产效率的设备、设施,均应纳入 TPM 范围。

在 TPM 发源单位的日本设备维护协会所出的专著中,对此也有明文的描述:“所谓设备是有形固定资产的总称,举凡土地、建筑物、构造物、机械、装置、车辆搬运工具、船舶、工具、器具、备品等列入固定资产者都属于设备。间接管理部门要把列管的设备效率化。”

误区七: 自主维护可以取代专业维护

确实,在日本设备维护协会出版的书籍中,强调了由生产操作工实施的“自主维护”是 TPM 的核心。在实际中,若把自主维护做到位,可消除至少一半的设备故障。

尽管如此,仍然不能说自主维护就可取代专业维护维修人员所从事的专业维护了。因为专业维护所需的设备专业知识、专业技能、法定资质,是绝大多数生产操作工短期内难以达到的(例如对一条包含流水线、机器手臂、电气检测装置的自动化生产线的拆装)。当然,鼓励生产操作工参与专业维护维修,可提高操作工的设备维护水平,并且会在一定程度上缓解专业维护维修人员的工作负荷。

误区八: 重视硬件忽略软件

随着科学技术的高速发展,现代很多设备已离不开控制软件。设备控制软件如同人

第三方支付加速跑马圈地为哪般

■ 余丰慧

“双十一”已不再是电商平台之间的较量,其背后的第三方支付平台也在不断借机跑马圈地。

互联网金融的第三方支付是伴随着电子商务特别是网购发展而发展的。阿里巴巴的淘宝和天猫网络购物平台发展初期出现的一个问题是,网购结算支付非常不方便,传统银行的结算体系根本适应不了网购发展的需要和特性。同时,一个最大问题是卖者和买者之间没有第三方担保,买卖双方都心有余悸,严重阻碍了网购的发展或者引起网购的大量投诉纠纷。在这个基础上,阿里巴巴创立了互联网第三方支付结算平台。既给网络买卖交易双方提供结算服务,又承担第三方担保职责。

然而,谁也没有想到就此互联网金融的第三方支付结算业务竟然快速发展起来。同时,网络第三方支付结算业务是一块大蛋糕,躺着坐着都可以赚的盆满钵满。比如:第三方支付客户的资金一般作为支付保证金性质停滞在第三方支付平台企业的银行账户上,第三方支付企业不给客户付息,而银行却给第三方支付企业付息。仅银行利息这块收入就非常可观。

就包括马云先生也绝对没有想到支付宝会给自己带来如此巨大的利益。更没有想到会以此为基础开启自己的互联网金融大事业。

网络第三方支付结算与传统银行的结算系统相比较,主要优势是基于互联网平台的高效率、便利化,特别是移动互联网发展起来后随时随地、无时无刻、无处不在都可以完成自己的所有支付结算行为。并且在额度限制等方面比传统银行要灵活的多。

这是支付宝等第三方支付结算对传统银行结算业务带来冲击的原因之一。传统银行中间业务收入中,支付结算带来的收入是一大块,比如:银行卡上的各种收费等。而现在这块收入正在直线下降,凸显第三方支付对其冲击之大。

互联网金融的网络第三方支付要依靠把支付结算业务做大,即把“量”做上去后才有收入和效益。这就要求要把大量的客户圈进来。支付宝之所以盈利和成长性那么高,其线上活跃用户高达 3 亿。一个客户平均滞留 100 元钱资金,就是 300 亿元。由此带来的年利息收入足够支付宝“吃飽吃好”。而支付宝几亿客户量的基础是淘宝和天猫上的几亿买卖交易客户。先有淘宝和天猫,后有支付宝。这一点是其他第三方支付平台不可比拟的。

尽管如此,支付宝还是感觉到了其他第三方支付平台给其带来的冲击。开始新一轮跑马圈地,目标瞄准两个方向:海外和农村。近日,继 iHerb、MYBAG、日本乐天,后,设计师品牌网购网站 Gilt 也正式接入支付宝。据支付宝官方透露,目前支付宝海外商家已经达到 2000 家,可结算 14 种货币。2014 年“双十一”期间,支付宝陆续与海外购物网站开通直付合作。支付宝提供的数据显示,支付宝目前在海外的用户规模达到 1785 万。2014 年“双十一”凌晨 38 分天猫淘宝交易额突破 100 亿元时,我们发现在线交易的有 194 个国家。

涉农电商、大数据业务和跨境电商服务将成为阿里巴巴未来重点布局领域。农村是互联网金融的蓝海。蚂蚁金服已经决定将触角开始伸向广大农村,支付宝必然如影随形。

互联网金融核心业务之一的第三方支付结算必须有电子商务平台的坚实客户基础,必须跑马圈地、扩充客户量才能有效益。其他第三方支付平台也在扩充自己的地盘。有消息称,多家海外电商在与微信支付洽谈合作,其中包括 ebay。汇付天下、快钱支付在内的第三方支付平台也在积极打通跨境支付环节。汇付天下与国外航空公司、国外 OTA 合作,打开了境外航空旅游市场。

总之,互联网金融的网络第三方支付结算业务必须依靠扩充客户量才能稳定发展,跑马圈地是题中之义。不过,支付宝由于有强大的电商平台,跑马圈地相对容易一些,而其他第三方支付结算平台难度就大一些,需要付出更艰辛的努力。

