

奥巴马亚洲之行的经济账

4月23日起,美国总统奥巴马先后访问日本、韩国、马来西亚、菲律宾等亚洲四国。尽管对于这四个访问国政府以及国际间许多观察家而言,衡量奥巴马此次亚洲四国行成果的标尺远不止一根,但在不少美国国内政要、智库看来,成败的衡量标准只有一个:经济!或者更确切地说,是陷入僵局的跨太平洋自由贸易协定(TPP)谈判,能否以此次出访为契机获得突破性进展。

事实上,此次亚洲行在很大程度上,是去年因预算案僵局、联邦政府职能机构“停摆”而被迫取消的奥巴马亚洲行的“补台”。虽时过境迁,许多议题或改变、重点转移,但唯独TPP谈判这桩大事,却雷打不动地被排入议事日程的前列。

道理很简单:正如一些美国政要和智囊,诸如前国家安全顾问唐尼伦所言,TPP一旦成形,有望覆盖全球40%以上生产贸易额,并建立起美国主导的贸易标准。唐尼伦指出,仅此一项,美国预计每年增收780亿美元。而现任美国商务部长潘妮·普利茨克说得更为直接:TPP就是美国亚太地区经济战略的支柱。如果说奥巴马和前国务卿希拉里·克林顿的“战略重心向亚洲转移”在别的层面因种种制约“虚多实少”的话,那么在TPP层面,美国的重视甚至焦急,却是千真万确、不加掩饰的。

其次,TPP虽由来已久且“原始知识产权”不属于美国,但真正被提上议事日程且形成目前的框架、规模,却是在奥巴马任上。对奥巴马而言,TPP是其政治、经济、外交成果的集大成者,也是当前这个中期选举之年,他和民主党团队显示能力和政绩的关键。如今谈判历时四年多,却只开花,不结果,“阶段性成果”的推出一拖再拖,已令奥巴马感到尴尬,今年、最迟明年能否见“真章”,对其至关重要。随着“阿拉伯之春”的莫名其妙,乌克兰危机的旷日持久,美国经济复苏的反复反复,移民、医保制度改革的不决,奥巴马所受质疑越来越多,TPP在他和民主党选情“秤盘”上的分量,自然也相应显著增长。

不过,奥巴马要算他的美国账,东道主们何尝没有自己的“小算盘”。譬如日本,由于“奥巴马版TPP”一开始就几乎不加掩饰地将亚太地区暨全球第二大经济体——中国排斥在外,日本这个该地区暨全球第三大经济体就成了TPP版图的关键。TPP的原理是框架内各国“一对一”相互达成自贸协定,并在此基础上拼合成型。美国设置这一框架的出发点是:“美国优先”。具体措施则是要求其他TPP伙伴国拆除关税、非关税壁垒,以便美国有形、无形产品更顺畅地进入这些国家市场。

然而这样的出发点却与日本的基本利益冲突。长期以

来,凭借关税、非关税保护和政府补贴措施,日本才得以在重商主义和确保本国农业人口利益间小心翼翼的保持平衡。由于农业人口的选票对自民党和安倍内阁而言举足轻重,在外交路线不受欢迎、“安倍经济学”光环开始褪色,提告消费税遭致反感,修改和平宪法等举措也在国内外引起争议的背景下,自民党和安倍内阁就更不敢在TPP问题上轻举妄动。

按照《日本产经新闻》等媒体的分析,日本在TPP问题上恐怕会死守三条底线,即猪肉进口问题上维持差额关税制度,牛肉和乳制品上维持进口限额,降低但不取消关税,汽车进口方面维持目前的高安全标准。然而这三条底线对奥巴马而言恐怕一条也不能接受:维持猪肉差额关税制度,意味着对价格相对低廉的美国猪肉继续征收关税;维持牛肉进口限额则意味着美国最重要的出口产品牛肉及牛肉制品在亚太市场依然步履维艰;维持进口汽车高安全标准,则意味着日本丰田、本田等品牌将继续在美国市场攻城拔寨,而在金融危机中死里逃生的美国汽车品牌则继续对日本国内汽车市场望洋兴叹。

但“奥巴马版TPP”的精髓是“零关税、零壁垒”,而日美两大经济体在这个大原则上的共识是TPP版图拼成型的关键,也就是说,日本接受美国的条件,在“双零标准”上达成妥协和共识,对奥巴马和美国政府而言,是不折不扣的“大是大非问题”,是容不得让步的。可日方的如意算盘是一方面在政治上满足美国需要(如在“集体防务”等方面为美国分忧等),另一方面在经济上给予美方一些细节性的好处,比如扩大对美大米、小麦、砂糖等三项重要农副产品的政府采购额度,希望以此换取美方在关税问题上的关照、让步。

然而如前所述,在这一问题上奥巴马和美国几无妥协、回旋的余地,这不仅因为削平日本贸易壁垒,是美国长期以来梦寐以求的终极目标,也是奥巴马和民主党选举利益所在,更因为从去年底和今年2月被寄予厚望却最终毫无收获的两轮TPP部长级会议的过程,结果中可以看出,只要美日间谈不成“双零”框架协议,本就对TPP前景将信将疑的亚太各国,也必

然采取观望、拖延策略。此次奥巴马出访的各国中,本就对TPP“不感冒”的韩国不用说;一直表面积极参与的马来西亚也不会例外,其贸易部长穆斯塔法日前曾直言不讳地表示,鉴于美日间关于关税及非关税壁垒问题的磋商久议不决,对马来西亚而言,“达成协议的期限已变得无关紧要”。倘亚太各国均抱如此态度,5月中旬拟定在越南举行的新一轮TPP首席谈判代表会议,恐又沦为一次“务虚会”。不论美国国务院或是日本内阁,都不希望真的在这个问题上破局——或者不希望被人认为是破局,因此很大的可能是,不管奥巴马-安倍会谈时,在谈及TPP问题之际,双方究竟能打成多少实际性妥协,形式上都要尽力摆出一副“收获不小”、“圆满成功”的姿态。

但有一点却足以说明双方实际的立场相去甚远:尽管日美双方在奥巴马行前都公开表示,努力在奥巴马动身访日前就TPP框架达成双边协议,是日美两国政府的“最优先课题”,然而两国代表在奥巴马行前一周末努力谈了近24小时,结果却两手空空地走出会场。TPP谈判日益陷入一个死循环:日本政府出于国内政治基本利益,希望美国在农产品关税问题上软化立场;美国出于同样的原因,在“双零”原则上丝毫不肯(事实上也不能)妥协;其他国家原本在这一问题上就着日美谈判的走向见机行事,日美谈不拢,他们自然更不着急。

然而他们不急,奥巴马就不能不急了:正如前白宫国际经济顾问古德曼所言,美国和亚太各国(尤其日本)达成协议越快、越顺利,在国会“闯关”的难度越低,否则就可能遭遇更大阻力。为打破国会障碍,奥巴马曾苦心孤诣推出“贸易促进授权法”(TPA),希望赋予白宫快速通过国际贸易协议的权利,并使国会无法轻易修改已达成协议的具体内容,但TPA出人意料地在民主党内引发激烈分歧。这种背景下,倘TPP框架协议谈判旷日持久,陷入“美国不着急所以大家都不着急,大家不着急所以美国国会也不着急”的又一死循环,并非没有可能。

另一个各方不愿唇舌却又存在的问题是:TPP的“去中国化”,令许多参与谈判的亚太国家陷入尴尬——它们同时和中国保持密切的贸易利害关系,中国是其中相当一部分国家最大的贸易伙伴和出口对象国,这个既要覆盖亚太,又要排斥中国的“跨太平洋自由贸易协定”,在很大程度上,如同少了泰山或华山的“四岳剑派”,不少参与谈判的国家和国际观察家都不免怀疑,这样的框架究竟能达到几分“一统江湖”的目的。陶短房(旅加学者,知名专栏作家,国际政治、经济评论人)



南都漫画:张建辉

经济表情

宝宝军团基金规模达1.02万亿份

2014年,基金公司之间的互联网货币“基战”正式进入白热化。截至目前,有38家基金公司旗下47只货币基金对接各类互联网宝宝类产品,其中已披露第一季财报的42只总规模突破万亿大关,达到1.02万亿份,利润合计110.72亿元。

尽管都是宝宝军团的成员,但相对来说,与BAT(百度、阿里、腾讯)三巨头联姻的货币基金优势地位相对明显。据统计,一季度共有12只互联网货币基金规模翻番,其中增幅最大的是对接微信理财通的华夏财富宝,该产品于1月22日正式上线,一季度末规模增长76.17倍。与此同时,银行和其他互联网企业正在奋起直追,不过,基金公司自有的互联网现金账户稍显艰难,其对接的部分货币基金规模甚至出现负增长。

呼吁尽快发放 FDD 牌照 让运营商全情参与 4G 逐鹿

中国联通董事长常小兵最近表示,中国联通正在与相关部门沟通,积极争取 FDD-LTE 制式的 4G 牌照。常小兵说,“有信心今年内可获发牌”,就这一句话,中国联通港股直接上涨了 2.49%。常小兵所言“FDD 牌照年内发放”一事,与其说是预判,不如说是一种安慰,给资本市场和联通上下以信心;更是一种期盼,希望政府尽快发放 FDD 牌照,让运营商全情参与 4G 逐鹿。

在广大消费者对 4G 的无限期待中,去年 12 月 4 日,工信部正式向三大运营商发放 TD-LTE 牌照,但三大运营商均未获得国际主流的 FDD-LTE 牌照。

4 个多月过去,在一波接一波的猜测和传言下,工信部、发改委等主管部门对 FDD 牌照的发放一直没有给出准确的时间表,传说中的 4G,对中国的老百姓仍是一个遥不可及的梦想。

政府迟迟不发放 FDD-LTE 牌照原因何在?首先,三大运营商都是国资委的儿子,手心手背都是肉,工信部无非是希望给主导 TD-LTE 运营的中国移动更多时间,以期达成让三兄弟并驾齐驱、最好同时“撞线”的和谐格局;再者,TD-LTE 一直被认为是中国拥有自主知识产权的技术,作为移动通信的翘楚,那么其也要相应承担起支持自主创新的责任。

但企图一碗水端平的主管部门忽略了两个事实。

首先,FDD-LTE 已经成为全球主流 4G 制式。据 GSA 最新统计,全球大部分国家已开始 4G 商用,4G 网络已达 263 张,单独采用 FDD-LTE 标准的占总数的 89.3%,单独采用 TD-LTE 标准的只占 5.7%,FDD 与 TD 混合组网的占 5%。目前,全球 FDD-LTE 标准拥有 95% 以上的 4G 用户,就算给 TD-LTE 一年甚至两年的“先跑期”,TD-LTE 要成为国际主流亦是难事。如果国内以 TD 为主导,或许国内 TD-LTE 用户的国际漫游又将成一大难题。当前背景下,除中国联通外,中国电信也在多个场合表明了希望以 TD+FDD 混合组网发展 4G 的强烈愿望。

再者,如今的运营商市场,已经不是单纯的三兄弟关起门来的竞技场。目前,已有京东、迪信通、苏宁等 19 家民营企业获得资格经营移动转售业务。多家虚拟运营商已开始大规模造势并推出服务,如乐语

发布“妙”品牌,主打移动健康服务;蜗牛移动打出“免”品牌,计划首年发展 200 万~300 万用户;话机世界负责人明确表示,其资费比三大运营商都会便宜,还会推出免费上门服务等个性化增值服务……来势汹汹的虚拟运营商们用烧钱补贴的方式拉拢用户,而以微信为代表的 OTT 大量蚕食运营商的短信、语音业务,加剧了运营商管道化风险,三大运营商已是腹背受敌。

强敌环伺下,以公平之名、向下拉齐的做法,无异于削足适履,已然不合时宜。事实上,拿到 TD-LTE 牌照的中国移动,并不会因为先跑而感恩戴德,相反,其内部对未来前景黯淡的想法日增;而迟迟拿不到 FDD 牌照的电信和联通,亦会在等待中消磨意志,丧失时机。尽快发放 FDD-LTE 牌照,让三兄弟有牌打、有劲闯,才是正道。南都供稿