

# 奥巴马上班,先开经济会议救美国

“ 全世界的目光此刻都聚焦于华盛顿,因为作为这场风暴的中心,美国如何在奥巴马的带领下尽快走出低谷,某种程度上也将直接决定全球经济的复苏快慢。

对于摆在面前的困难,奥巴马显然早已有所准备。在21日,也就是上任后的第一个工作日,新总统就将召集白宫新经济团队,就新一轮的经济刺激和金融援助措施展开部署,但考虑到当前金融体系和经济局势的太多不确定性,投资人依然不敢贸然乐观。



奥巴马纪念品在华盛顿日益热销 新华社/路透

## 周三开始干

奥巴马无疑是幸运的,但他上任所处的特定经济和社会背景,也决定了他注定要比以往数十年中任何一位美国总统承载更多的民众期待。

眼下,美国正处于“大萧条”以来最严重的经济危机,百年一遇的“金融危机”仍在肆虐;对外,美国正在伊拉克和阿富汗进行着两场战争,而再度升级的巴以冲突也让美国的立场和角色显得更为重要。如何协调国际社会对他的期望,如何让美国从两场战争中全身而退以及如何尽到美国的责任尽快帮助全球走出这轮金融和经济危机,将是摆在这位美国第一位黑人总统面前的最大考验。

奥巴马的高级助理透露,新总统的工作将从周三开始,也就是他上任后的第一个整天。这一天,奥巴马将首先召集新的经济团队,商讨紧接着要实施的经济刺激和金融干预措施。奥巴马已笼络了一帮重量级元老人物加入自己的智囊团,比如前美联储纽约分行行长盖特纳以及前财长萨默斯等。

奥巴马在上任第一周要解决的另一个重要问题是财长的敲定。奥巴马已提名盖特纳出

任新财长,接替保尔森,但后者的任命程序因为卷入一些税务丑闻而被迫拖延。奥巴马得让国会尽快通过对盖特纳的提名,这样他的很多经济刺激和金融救助方案才有人来运作。据悉,参议院下属的一个委员会已经预定在本周三召开盖特纳提名的听证会。

在此之前,布什政府已经向国会申请拨付7000亿美元金融救援基金中的余下3500亿美元资金,且参议院已投票放行,只待众议院接下来的表决。另外,众议院上周刚刚敲定了奥巴马提出的8250亿美元新一轮经济刺激方案的细节内容,为尽快实施相关措施做好了铺垫。

## 要不要救银行?

最近几天,随着花旗和美国银行相继曝出巨亏,美国银行业逐渐凸显的新一轮危机再次引发各界关注。对20日上任的奥巴马来说,这也是一个颇为棘手的问题。落实到具体问题上,就是余下的3500亿美元金融救援基金该怎么用,是先救房主?还是先救银行?

奥巴马此前曾公开批评了布什政府对所谓TARP基金的不当使用和管理,并承诺他将

大调整,重点帮助那些面临房屋止赎风险的家庭以及贷款困难的小企业和个人。

奥巴马提名的白宫国家经济委员会主任萨默斯本周再次表示,7000亿美元金融救援资金的剩余部分将更侧重于帮助消费者、企业和地方政府,而非银行。他说,第二批救援资金将更多用于向购房者提供帮助,发放汽车贷款、消费信贷以及小企业和市政贷款。

TARP计划最早由保尔森提出,初衷是为了收购银行的不利资产,但此后却几易其用,先后动用2500亿美元直接入股银行,另外还向花旗等直接注资。不过,随着首批3500亿美元被挥霍一空,各界对于TARP基金应该考虑恢复原本用途的呼声日渐高涨。

包括美联储主席伯南克在内的不少高官近期都表示,美国应该考虑通过更激进的手段救援银行业,以达到彻底解冻银行信贷的目的。具体的建议包括,全面担保银行不良资产、设立坏账银行收购银行非流动证券资产以及全面国有化银行等。

彭博社专栏作家塞西特本周发表文章指出,奥巴马上台后的第一件事,就是得买下“脑死”的银行。

## 不能期望太高

尽管困难重重,但很多人仍相当看好奥巴马的号召力,冷静的个性和擅长演说的天分,让他被一些人视为“罗斯福第二”。而眼下严重的经济危机,也令人憧憬奥巴马能够重现76年前罗斯福时代的经济复苏奇迹。

不仅美国,全世界都对奥巴马期望不小,以至于一些人提醒说,这样的期望有些过高。华盛顿智库战略与国际研究中心的高级研究员戴尔表示,全世界对奥巴马政府和其外交政策的期待太高,仅仅改换行政班子并不能让所有问题变得容易些。

奥巴马本人似乎也有意冷却民众的过高预期,以给自己留下“后路”。在最近的一次演讲中,奥巴马对经济的黯淡前景表示担忧,对失业率升至两位数提出警告,并告诫美国人这波经济危机可能是我们有生之年难得一见的一次,并强调这些问题无法获得迅速解决。

就眼下而言,有专家认为,以个人魅力虏获人心的奥巴马必须在激励士气与避免鼓动过高预期之间取得平衡,这样会更有利于他推行一系列的经济刺激政策。 快报记者 朱周良

## 且看奥巴马如何拯救美国经济

1月20日,当奥巴马宣誓成为第44任美国总统时,迎接他的不仅仅是鲜花和掌声,还有严重的金融危机。如何破解经济难题,成为这位白宫新主人的一项重要任务。

自2007年12月以来,美国经济一直处于衰退中,消费萎缩,失业增加,房市泡沫破裂,金融市场剧烈动荡,花旗银行、通用汽车……这些作为美国经济标志的“巨无霸”企业也在生死边缘苦苦挣扎。

在一系列的经济挑战中,失业人数持续攀升是当前一大问题。美国去年12月失业率达到7.2%,创1992年1月以来的最高水平。经济学家预计,鉴于美国经济在短期内仍无法走出衰退,未来几个月失业率将达8%或更高。

为安抚民众恐慌情绪,振奋市场信心,奥巴马多次强调,其就任后的一大着眼点是为民众争取更多就业机会。

奥巴马手中的“魔杖”,就是被外界称为“奥巴马新政”的经济复兴计划——一项总额高达8000亿至1万亿美元的经济刺激计划,这也将是美国有史以来最庞大的经济刺激计划。根据该项计划,大规模的基础设施建设、对新能源的开发以及对各州和高技术的投资将为美国创造出300万至400万个就业岗位;通过加大退税或减税力度,刺激投资和消费。

“新政”的一大重点是新能源项目。按照初步拟定的计划,“新政”将通过200多亿美元的退税补贴推动新能源的研发和生产,拨款320亿美元用于更新或建设与新能源有关的电力系统,拨款

310亿美元推动建筑节能措施。

开发新能源,降低对石油的依赖,一直是奥巴马的能源政策核心。按照奥巴马的说法,在当前美国经济形势下,采取上述行动可以催生一个全新的能源产业,并为美国创造数百万个就业岗位,同时增强美国的能源安全。

面对严峻的金融危机,这剂“猛药”自然也会有副作用。它将加剧美国财政赤字,有引发美元贬值的风险;同时,这也不可能是“速效药”,任何政策都有滞后性。奥巴马也强调,经济复苏不可能在一夕之间发生,美国经济在好转之前,还可能继续恶化。

就职后的最初100天将是观察奥巴马决断能力的关键期。如果他仍无法有效遏制经济下滑趋势,或者人们还无法看到经济复苏的希望,外界对奥巴马政府的信心或将流失。奥巴马如果确实能力挽狂澜,将为其顺利完成总统任期铺平道路。

较之于布什,奥巴马拥有不少有利条件。至少到目前,他拥有比布什更大的民意支持度;更重要的是,他面对的是一个由民主党掌控的国会,这是他推行“新政”的有利条件。例如,国会迅速进行了7000亿美元金融救援计划余下的3500亿美元,以及众议院民主党人几乎按照他的“新政”样板,提出了总额8250亿美元的新经济刺激计划。

当奥巴马成为白宫新主人时,他面对着一个衰退的美国经济。人们普遍希望,他能在拯救美国经济方面有所作为。

新华社记者 刘洪

## 牛年年夜饭喝什么酒?

临近春节,火车站又挤满了“春运”买车票的人,大有通宵达旦只求一票者,当询问人们“去哪儿”时,“回家”是笔者得到的最多的回答。当笔者问及“最期待回家做什么”时,多数人都回答“和家人吃年夜饭、喝守岁酒。”

为什么中国人对这顿年夜饭和守岁酒如此讲究?今年用什么酒,寄托团圆的喜庆?

满汉全席、中国八大菜系把各色美食的吃法、文化和讲究剖析得无比透彻,可见中国人对吃的讲究。而“无酒不成席”,让酒成了中华美食的必修课。除夕晚上的年夜饭更是如此,一杯守岁酒,寄托的是一份团圆的喜庆。

作为国粹,白酒历来是守岁酒的首选。然而近年来,年

夜喝白酒的人越来越少,整个白酒产业的产量也从改革开放初期占整个饮料酒总产量60%急速下滑到2001年的14%,由于白酒的口感太烈,越来越多的酒民开始偏爱口感温和的酒。

这样一来,年夜饭上的酒就变得五花八门,老一辈的人只喝白酒、药酒,年轻人喝啤酒,女性只愿意喝饮料和红酒。牛年年夜饭,难道还是没有一款酒,是全家老少都能喝的?

然而据笔者了解,目前在上海、江苏等地区,有一种“金色葡萄酒”,正开始逐渐受到男女老少的喜爱,并成为很多家庭今年年夜饭餐桌上的守岁酒,这就是杞浓酒。

金色葡萄酒缘何成为现代时尚?

笔者在杞浓酒的销售专柜看到,前来询问、购买这款“金

色葡萄酒”的顾客络绎不绝,“很多人是被这款葡萄酒的色泽所吸引,他们觉得杞浓酒的金色,既高贵又吉祥如意,所以都会过来看看。”导购小姐告诉笔者。

通过导购小姐,笔者还了解到,这款金色葡萄酒产自宁夏贺兰山,是由新鲜葡萄与新鲜枸杞“和酿”而成。“新鲜枸杞的甘甜,很好地中和了葡萄酒中的‘单宁’,所以和一般的葡萄酒比起来,杞浓酒在口感上更加醇和,受到很多人的喜爱。”导购小姐向笔者介绍。

对于新鲜枸杞,笔者还特意采访了一位营养学专家,他告诉笔者,新鲜枸杞与一般的干枸杞不同,它富含数倍于葡萄的蛋白质、维生素和氨基酸,因此,用新



鲜枸杞与葡萄“和酿”的酒,不仅好喝,更有营养。

如果今年春节有一款高贵喜庆的金色葡萄酒,拥有爷爷、奶奶需要的丰富营养,拥有爸爸追求的醇厚,拥有妈妈需要的滋养,更拥有你所追求的口感和品位,你还有什么理由拒绝将它纳入年夜饭的酒单?难怪笔者在采购年货的人群里,总是时常发现他们的购物车中会有两瓶杞浓酒。相信今年,很多家庭的年夜饭桌上不再是群酒聚会,而是全家老少共饮一款“金色葡萄酒”。

## 单品牌位居全球三鼎甲 世界啤酒开启“雪花”时代

华润雪花正走上世界啤酒的巅峰

近日,全球几家权威食品咨询公司接连发布研究报告,宣布2007年中国品牌“雪花”,就已经悄悄占领全球单品牌销售第一或第二的位置。

成为中国啤酒老大刚刚三年的华润雪花啤酒,又成为全球单品牌销售的领军者,世界啤酒行业一片惊愕,并引起《华尔街日报》和路透社、凤凰卫视等境外重量级中英文媒体的关注。

“以销量计中国‘雪花’啤酒跃升为世界第二大啤酒品牌”。去年11月,路透社一条新闻中引用市场研究公司Plato Logic的数据称,刚刚被英博并购的安海斯-布希旗下的“百威淡啤”依旧占据全球老大的位置,而旗下的原第二大品牌“百威”则退居第三位。

《华尔街日报》则给出了这样的观点:一个名不见经传的中国啤酒品牌已经在挑战百威淡啤世界销量第一啤酒品牌的地位了。它还引用英国市场研究公司Canadean Ltd.的酒精饮料客户主管凯文·贝克(Kevin Baker)的话称:我能证实中国的“雪花”啤酒现在是世界上最大的啤酒品牌。

Canadean Ltd.认为,2007年“雪花”啤酒的消费量约为512亿公升,而“百威淡啤”作为一个独立品牌的消费量为48.4亿公升。而被路透社引用的英国Plato Logic认为,2007年

“百威淡啤”仍是第一品牌,消费量为51.8亿公升,“雪花”啤酒的消费量为51.2亿公升。

正是这两种差距微弱的不同数据导致了“百威淡啤”和“雪花”冠军之争。

远在中国的华润雪花无意卷入冠军之争的口水仗。不过事实是,2008年的结束让争论的悬念越来越小。2008年,世界啤酒正式开启“雪花”时代。

2005年产量高达158万升的“雪花”啤酒,超过“燕京”和“青岛”,成为单品牌全国销量第一;一年后华润雪花旗下产品产销量率先突破500万升,“雪花”单品牌销量率先突破300万升,双双取得全国销量第一。2007年,华润雪花啤酒全国销量突破690万升,继续高速增长领跑中国啤酒行业,其中“雪花”啤酒单品牌销量达到512万升,蝉联全国销量第一的桂冠。目前,华润雪花啤酒在中国19个省市开设了15家分公司,经营超过60家啤酒厂,拥有30多个区域品牌,占据着中国啤酒市场的18%份额。

一家证券公司发布分析报告认为,华润雪花借助资本优势、前期的战略布局与品牌整合、灵活的竞争策略与狼性团队,其基地市场将会越来越多,利润源也将增加,预计2010年前将率先达到20%市场份额,销量逾1000万升,与国内对手拉开较大的差距。

## 长安微车 09 年销量欲冲新高

徐留平表示,“2008年,长安微车在逆势中创造了骄人的成绩,这在微车行业乃至整个汽车行业都是瞩目的。2009年长安将继续把‘以微为本’战略落到实处,在国家宏观政策的调整和汽车产业政策调整等利好微车发展的机遇下,增加微车资源投入,提升产品品质和口碑,实现50万辆的全年销售目标创造历史新高。”

近两年来,长安汽车频繁中标政府机构以及企事

业单位的微车采购项目,如08年国家商务部500辆“灾区移动售货车”采购等、重庆华龙集团短途客运招标等。据介绍,2008年,长安微车通过集团采购和政府招标等销售车辆近1.7万台,同比增幅达26%以上。长安微车将继续推行长安亲情服务,打造卓越服务能力,通过对产品实施一年三万公里“修车不花钱”或两年十万公里“只换不用修”等品质

承诺,完善服务细节、加强服务执行,大力提升用户口碑和满意度。

近日,从南京大有4S店秦总处获悉,长安微车继获得江苏太阳雨太阳能集团万辆采购大单之后,又以绝对优势中标江苏省政府采购用车,这一系列的佳讯力证了长安微车的品牌实力、产品品质以及优异的网络服务。这将让更多个人和企业购车带来广泛的引导和示范作用。

业单位的微车采购项目,如08年国家商务部500辆“灾区移动售货车”采购等、重庆华龙集团短途客运招标等。据介绍,2008年,长安微车通过集团采购和政府招标等销售车辆近1.7万台,同比增幅达26%以上。长安微车将继续推行长安亲情服务,打造卓越服务能力,通过对产品实施一年三万公里“修车不花钱”或两年十万公里“只换不用修”等品质

承诺,完善服务细节、加强服务执行,大力提升用户口碑和满意度。

近日,从南京大有4S店秦总处获悉,长安微车继获得江苏太阳雨太阳能集团万辆采购大单之后,又以绝对优势中标江苏省政府采购用车,这一系列的佳讯力证了长安微车的品牌实力、产品品质以及优异的网络服务。这将让更多个人和企业购车带来广泛的引导和示范作用。