

## 前沿

## 美国石油供给革命和全球经济

**作者:** 卡米亚·马哈德斯等 (Kamiar Mohaddes, 剑桥大学经济学院)

(国际货币基金组织工作论文, 2015年12月, WP/15/259)

**摘要:** 本文使用38个国家和地区1979年2季度至2011年2季度的数据, 运用全球VAR模型, 考察美国石油革命导致国际油价下跌对世界宏观经济的影响。结果显示, 不同经济体对美国供给驱动下石油价格震荡的反应存在显著不同。石油进口国, 无论是发达经济体还是发展中国家, 实际GDP都出现增长; 而大宗商品出口国的产出则出现下降。多数国家通胀率降低, 股票价格普遍上扬。总体而言, 随着美国石油革命兴起及油价下跌51%, 全球经济增速将提高0.16至0.37个百分点。

**评论:** 若主要石油出口国陷入长期衰退或低迷, 甚至出现社会危机乃至政治动荡, 国际经济和地缘政治格局将面临重新洗牌, 低油价给全球经济带来的收益也将被削弱。对于我国而言, 应抓住油价长期低位徘徊的机遇, 增加石油储备, 扩大国际并购, 加快建设大宗商品全球交易市场, 为下一轮油价上升周期到来做好准备。

## 全球贸易新常态与中国外贸发展新策略

**作者:** 王跃生等 (北京大学经济学院)

**摘要:** 全球金融危机以来, 全球贸易也随之呈现出增速显著放缓等一系列新的重要变化。全球贸易新常态虽然会对中国外贸发展产生较大冲击, 但也将为其转型升级与提质增效带来新的战略机遇, 诸如全球资产价值低估、助力人民币贸易圈形成、从边缘配套走向中心主导、从加工贸易转向附加值贸易等。

**评论:** 十八届五中全会要求从外贸大国迈向贸易强国, 推动外贸向优质优价、优进优出转变, 这是未来我国外贸发展的根本战略方向。本文分析了当前及今后一段时期全球贸易新常态的四个特征及其带来的挑战和机遇, 提出了进出口平衡、打造人民币贸易圈、引领国际贸易投资新规则及提升贸易附加值等策略, 对落实五中全会要求、推动更高质量的外贸发展具有重要参考价值。 (本期推荐人: 杨长湧)

## 吐槽

## 关键词 A股熔断

**@向小田:** 有朋友说熔断机制减少了市场的流动性, 对市场伤害较大。实际上, A股市场流动性本来就扭曲、过高, 这种过度的流动性反而使得资产定价被扭曲。熔断机制不过是使流动性向正常化的方向发展, 长期而言, 对市场实在是利大于弊。监管部门果断实施熔断机制, 功在当代, 利在千秋。

## 头条

《经济学人》2015年12月20日  
世纪梦魇是否会在美国重现

The Economist

2015年很有可能崎岖不平。悲观者将面对这样一个预期: 美元的走强, 欧元区低迷以及新兴市场的危机, 这三大因素的合力最终将促使美国掉头向下。好在, 当前的股市不像上世纪90年代那样泡沫四溢——首先, 标普500的PE值是18, 比历史平均水平高不了多少; 其次, 尽管许多技术巨头正在不顾一切地投资, 但是大都拥有着良好的资产负债表; 第三, 全球金融体系已经实现了去杠杆化。因而即便被影响, 美国市场也不会像以前那样脆弱不堪。

《财富》2015年12月28日  
2016年全球商业六大趋势

FORTUNE

步入2016年, 对于在打破全球商业格局的道路上勇往直前的“千禧一代”来说, 以下六项新趋势或许能够提供一些创造性的新思路: 音频市场的强势回归、表情符号 (Emojis) 挺进主流市场、共享经济持续爆发走强、传统企业的自卫性反击、自由职业的蓬勃发展、“Z一代”的锋芒初露。

《大西洋月刊》2016年1月刊  
私家博物馆背后的收购奇迹

the Atlantic

位于华盛顿特区与国家广场仅两个街区之隔的圣经博物馆预计将于2017年11月对外开放。其背后的支持者是David Green家族, 也就是著名的美国零售商Hobby Lobby的创始者。该家族目前是世界上相关圣经文物的最大私人收藏者, 且其收藏品中的大多数是此前学者和公众从未见过的。本文将介绍Green家族对于圣经的收购方式、速度等细节, 让你了解收藏品投资应该如何有效推进。

《企业家》2015年12月26日  
为什么要“见好就收”?

Entrepreneur

当小企业跨过某个收入门槛——通常是500万到1000万美元——接下来, 通向未来成功的最大障碍将是企业创始人的个人能力。领导一个公司顺利通过其生命周期的不同阶段所需的技能可能是你并不具备的, 这时你需要做的就是以一个合理的价格将其托付给专业的管理团队。此时, 一家看起来处在上升阶段的企业无疑会让买家相信, 他们做了一笔有利可图的投资。

《哈佛商业评论》2016年1~2月刊  
如何让雇员们畅所欲言

Harvard Business Review

你的员工很有可能对一些有价值的情报有所保留, 这也许是关于一个已经偏离轨道的项目或是某个经理的行为不端, 也许是他们关于销售额增长或运营改善的新想法, 我们的研究表明, 相较于畅所欲言, 更多人选择保持沉默。这其中或许有两个重要原因: 对后果的惧怕 (尴尬, 被孤立, 获得低分考评, 失去升职机会甚至被解雇) 和终究徒劳的直觉 (认为说什么都不会产生影响, 所以何必找麻烦呢?)。