

# 欧洲央行进退两难有隐忧

翁东辉

## 世经述评

欧洲央行当地时间9月9日作出决定,维持目前利率水平和较为宽松的货币政策,同时将根据经济复苏情况逐步缩减每月购债规模。欧洲央行政策声明基本上与市场预测合拍,但是,多数分析人士还是从欧洲央行行长拉加德的话里听出了弦外之音。

拉加德在新闻发布会上大谈英国前首相撒切尔夫人的危机解决方案,认为现在不应该太早退出宽松政策支持,各成员国也不必急于缩减开支。显然,欧洲经济也许并没有表面那样风光,反而是深藏隐忧。

一方面,拉加德认为当前欧元区经济复苏好于预期,今年第二季度反弹了2.2%,第三季度将实现强劲增长,整个欧元区经济有望在今年底就恢复到2019年水平。所以,她决定温和下调紧急抗疫购债计划(PEPP)规模,而不是操之过急,第三季度缩减程度要略低于前两个季度,以便维持有利的融资条件。

新冠肺炎疫情暴发后,欧洲央行的债券购买量平均每月约为600亿欧元,而从今年3月份开始每月购买量增加到约800亿欧元,目的就是稳定市场,为微观经济输血。虽然此次央行会议没有透露更多购债信息,大多数分析师预计第三季度购债规模可能减少到每月600亿至700亿欧元之间。

另一方面,拉加德也承认,由于经济复苏快于预期,导致需求旺盛,物价飞涨,上半年通货膨胀飙升至10年来高位,达到3%。拉加德仍认为近期物价上涨是暂时的,而鹰派观点更加激进,为了保增长可以适度容忍更高通胀预期,并通过欧元贬值和低债券收益率维持宽松的融资条件。这种论调同美联储如出一辙。

拉加德强调保持所有其他政策措施不变,包括创纪录的零利率。她同时安抚投资者说,通胀预期在明年初将下降,潜在的价格压力只是在缓慢增加。欧洲央行预计今年通胀率为2.2%,明年将回落至1.7%,2023年将回落至1.5%,低于2%的既定目标。

欧洲央行内部一直有鹰派和鸽派之分,在实施前瞻性指导及对通胀的立场方面分歧较大,有时甚至是对立。鸽派全力支持拉加德的较为宽松的扩张性货币和金融政策。问题是一旦疫情危机缓解,需要重新调整其他政策工具时,各方矛盾就会集中爆发。到那个时候就要看拉加德的运筹手腕了。

由于意见不一,欧洲央行决定拖到12月份的会议上再商讨是否改变现行刺激政策,届时将会出现重大政策改变。原定于明年3月份结束的1.85万亿欧元的紧急救助计划,以及退出机制等,都需要重新安排。有欧盟成员国希望央行无限期释放流动性,以支持经济复苏,但反对意见也很强烈。因为在大放水之后,全世界都面临通胀压力,过快上涨的大

欧洲央行行长拉加德在新闻发布会上大谈英国前首相撒切尔夫人的危机解决方案,认为现在不应该太早退出宽松政策支持,各成员国也不必急于缩减开支。显然,欧洲经济也许并没有表面那样风光,反而是深藏隐忧。在欧洲经济超预期复苏的同时,通胀压力也在飙升。拉加德的烦恼在于一边要被迫放水,一边要警惕债务危机随时可能爆发。接下来,欧洲央行如何避免政策“过山车”,稳定市场信心,将是一个重要考验。

9月9日

欧洲央行上调欧元区2021年经济增长预期

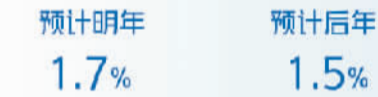


下调2022年经济增长预期



2023年经济增长预期保持在2.1%

欧元区2021年通胀预期上调至2.2%



大宗商品价格已经严重扰乱世界经济秩序。目前欧元区的生产者价格指数(PPI)已经超过12%,基本金属价格触及13年高位,半导体芯片供应紧张状态短期内基本无解,从汽车到智能手机的所有产品都受到冲击。

拖延也许是拉加德的权宜之计,她还要观察美联储的动向。到年底美联储可能会开始减少购债。通常情况下,美国长期利率上升会推高欧洲利率,这不符合欧洲央行政策指导方针的“有利融资条件”。一旦利率上升,债务问题将成为欧洲央行的噩梦。欧洲央行当务之急是配合欧盟各成员国的资金需求,以尽早摆脱经济危机的风险。

日前,以奥地利为首的“反债务俱乐部”8个成员国,包括丹麦、拉脱维亚、斯洛伐克、捷克、芬兰、荷兰和瑞典等,联合起来反对南欧国家放松欧盟赤字规则以及要求提高公共债务限制。所谓的“稳定与增长公约”将预算赤字限制在GDP的3%,将公共债务限制在

GDP的60%。但在实际执行过程中经常被钻空子,法国、西班牙和意大利力主变革,以适应抗击疫情和气候变化的现实。究竟欧盟共同政策会走向何方,这要看各成员国的激烈博弈。

可见,拉加德的主要烦恼还在于一边要被迫放水,一边要警惕债务危机随时都可能爆发。事实上,欧洲央行目前的刺激政策成本非常高,欧盟单一货币联盟内的公共债务已升至GDP的100%以上。当利率低时,这不是问题,如果未来市场以更高的借贷利率施以惩罚,债

务危机就不可避免。目前看,法国、意大利和西班牙的债务总额已攀升至GDP的118%以上。南欧国家因此呼吁,更加灵活的赤字限制将避免在2008年国际金融危机后重创欧洲经济的紧缩重现。接下来,欧洲央行如何避免政策“过山车”,稳定市场信心,将是一个重要考验。

● 欧洲央行于2020年3月份宣布实施紧急资产购买计划

此后两次扩大购债总规模至 1.85 万亿欧元

该计划将至少持续到2022年3月份

● 欧洲央行于2021年9月9日决定继续实施总规模为1.85万亿欧元的紧急资产购买计划,但将适度放慢购债步伐



9月9日，欧洲央行行长拉加德在法国法兰克福欧洲央行总部举行的新闻发布会上讲话。（新华社发）



## 爱尔兰打造中企赴欧门户

本报记者 陈博



人们从2021年中国国际服务贸易交易会国别展区的爱尔兰展台前走过。

新华社记者 武巍摄

截至2020年底,中国对爱尔兰全行业累计直接投资 ▶11亿美元  
中爱两国2020年货物贸易较2019年增长 ▶7.7%  
往来货物贸易总额 ▶180.4亿美元

## 中国与欧洲并不遥远

疫情受控之后迅速复苏,企业也顺利实现复工复产,中欧的贸易往来依然火热。2020年前三季度,中欧贸易额同比增长了10.1%,其中,中国对欧洲出口货物同比增长了12.1%。目前,有超过四分之一的欧盟制造企业正在将供应链迁入中国。中国市场已经成为许多欧盟跨国企业全球业务的重要支柱。

欧洲民众对中国的认识也在发生积极变化。不久前,美德两家著名智库“德国马歇尔基金会”和“贝塔斯曼基金会”发布的联合民调报告显示,在9个欧洲国家中,近20%的民众认为中国最具全球影响力,西班牙、意大利和波兰分别有37%、36%和35%的民众正面评价中国。面对后疫情时代的世界格局,法国学者大卫·巴维雷斯在其著作《中国与欧洲:伟大的转折点》中直言,欧洲和中国从未如此需要彼此。只要加强对话沟通,欧中之间完全可以实现优势互补。

中欧作为世界两大力量、两大市场、两大文明,双方务实合作不是可选项、而是必选项。尽管在一些具体事件上有过分歧,但中欧双方务实合作的大局并未受到根本冲击。这一点,欧洲各界的有识之士看得很清楚。欧盟外交与安全政策高级代表博雷利表示:“与中国经济脱钩完全不符合我们意愿,也与我们自身利益相悖。欧中应发展强有力、真诚的关系,这符合双方利益。欧方愿同中方加强气候变化和生物多样性保护等合作。”

《协定》为中欧人民追求美好生活提供了更多选项。希望欧洲牢牢把握住互利共赢的主基调,积极拥抱双边合作的新机遇,为中欧人民增添福祉,也为阴霾笼罩下的世界增添更多亮色。

在日前举行的2021年中国国际服务贸易交易会上,爱尔兰担任主宾国。会议期间,爱尔兰驻华使馆联合爱尔兰投资发展局等机构,在北京国家会议中心国别展区亮出了一抹特别的“凯尔特风情”,吸引了与会人士关注。作为欧盟成员国,爱尔兰在全球经济版图中以服务贸易和良好的投资环境著称。会展期间,爱方参会人员表示,期待进一步共享中国改革开放的红利,爱尔兰愿成为中国企业通向欧洲乃至世界市场的门户。

近年来,中爱务实合作态势喜人。中国驻爱尔兰大使馆公布的信息显示,截至2020年底,中国对爱全行业累计直接投资达到11亿美元。在爱尔兰投资的中资企业主要覆盖

金融、航空租赁、网络科技、食品及生物医药等领域,中资企业的上述投资已经为当地创造了约3000个就业岗位。两国的货物贸易也在2020年经受住了新冠肺炎疫情的考验,实现了逆势上扬,较2019年增长了7.7%,往来货物贸易总额达到了180.4亿美元。目前,中国已成为仅次于欧盟、英国和美国的爱尔兰第四大贸易伙伴。

爱尔兰驻华大使安黛文表示,中国一直是爱尔兰在亚洲最大的贸易合作伙伴,尽管新冠肺炎疫情冲击了全球经济,但中爱两国在过去的一年内仍然保持了强劲的贸易往来势头,双边服务贸易总额稳步增长,合作前景十分广阔,中国在服务贸易领域扩大开放的举措令人

期待。

爱尔兰投资发展局中国区总监张哲伟表示,过去数年内,中国企业在爱尔兰投资水平不断提升,但未来还将有更多机遇等待中国企业去发现和挖掘,爱尔兰和中国可以创造更多的双赢价值。当前,中国经济正稳步迈向高质量发展阶段,从经济总量扩张转向经济结构优化,涉及生产消费升级、高端制造、节能环保、金融信贷等诸多产业蓬勃发展。面向后疫情时期的全球变局,中爱经济互补性强,互利合作潜力大的利好有望进一步彰显。进一步加强中爱合作正逢其时,爱尔兰愿成为中国企业通向欧洲乃至世界市场的门户。

张哲伟称,中爱务实合作已经

成为两国关系中的关键亮点,但如何把蛋糕持续做大,值得相关企业深入谋划。他认为,志在海外的中国企业需要做到“内外兼修”。

一方面,以人为本,练好“内功”。即注重引进高端人才,重视高端人才在企业“走出去”过程中发挥的关键性作用。有意进入爱尔兰市场的中国企业在吸纳人才时,不仅需要加强吸纳国内的相关高技术人才,也可把目光投向爱尔兰本土。作为世界上受教育程度最高的国家之一,爱尔兰在培养高质量人才方面有优渥基础。他透露,自去年起,爱尔兰政府正酝酿将中文考试列为大学入学考试科目的选项之一。从长远看,此举将为在爱投资的中国企业提供更丰富的人才选择,助力企业的本土化发展。

另一方面,读懂市场,强化“外力”。爱尔兰乃至欧洲市场与国内市场存在区别,企业在进入爱尔兰前,应该考虑好怎样有效地用低成本、运营好欧洲业务,特别是了解当地市场,熟悉爱尔兰乃至欧盟内的相关法律法规。此外,文化差异也可能为“走出去”的中国企业带来沟通或运营障碍,因此“读懂”投资目的地市场应该是中国企业在开展海外运营活动时,需要贯穿于全过程的重要“功课”。