公开案例

【案例一】荷兰郁金香狂热

16世纪中期时,郁金香从土耳其被引入西欧,当时量少价高,被上层阶级视为财富与荣耀的象征,投机商看中其中的商机,开始囤积郁金香球茎,并推动价格上涨。特别是在1630年前后,荷兰人培育了一些新奇的郁金香品种,王室贵族和达官贵人求之若渴,争相购买稀有的郁金香品种,郁金香的价格逐渐上升,在1936年10月之后,不仅稀有郁金香品种的价格被抬高,几乎所有郁金香的价格都飞涨起来。在这种狂热情绪的推动下,1936年年底,郁金香市场上人们不仅买卖已经收获的郁金香球茎,还提前买卖在1937年年底将要收获的球茎,郁金香期货市场交易量日益上升。一年时间里,郁金香总涨幅高达5900%,竟然达到了与一辆马车、几匹马等值的地步!

然而,1937年2月月初,市场出现了大量抛售,郁金香价格开始暴跌,市场陷入恐慌,郁金香市场全面崩溃。至于泡沫崩溃的理由谁也说不清,按照查尔斯·麦凯在《非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》中所述,是一个水手将一个珍贵的郁金香球茎误认做洋葱吞食而引发人们对郁金香价值的怀疑,从而导致了郁金香价格的崩溃。

虽然荷兰政府发出声明,认为郁金香球茎价格无理由下跌,让市民停止抛售,并试图以合同价格的 10%来了结所有的合同,但这些努力毫无用处。一星期后,一支郁金香的价格几乎一文不值——其售价不过是一只普通洋葱的售价。郁金香球茎大恐慌给荷兰造成了严重的影响,使之陷入了长期的经济大萧条。

郁金香泡沫可以算得上是历史上最早的著名泡沫之一,它是如何产生的?哪些因素推动着郁金香价格泡沫的形成和放大?在我们今天可以观察到的现代金融泡沫中是否存在同样的规律和特点?

【案例二】迪斯尼在欧洲的麻烦

1984年,美国的沃特·迪斯尼集团在美国加州和佛罗里达州迪斯尼乐园经营成功的基础上,跨出了跨国经营的第一步:开设东京迪斯尼乐园。由于这是第一次在美国国外开设迪斯尼乐园,经验少,风险大,迪斯尼集团决定自身不投资,不参股,采用了向日方技术转让,收取转让费和管理服务费的进入方式,由日方的东方地产公司投资建造和经营东京迪斯尼乐园。结果是意想不到的成功,当年游客就突破了预计指标,达到1000万人次,游乐支出达3550万美元,比预计数高出1550万美元。人均支出30美元,超过预计数21美元近一半。到1990年时,东京迪斯尼乐园的游客人数已经达到每年1400万人次,超过了美国加州迪斯尼乐园的游客人数。

东京迪斯尼乐园的成功,大大增强了沃特·迪斯尼集团对于跨国经营的自信心,决定继续向国外市场努力,再在欧洲开办一个迪斯尼乐园。东京迪斯尼乐园的成功同时也使迪斯尼集团发现,以技术转让的方式跨国经营虽然风险小,所得的利润也相应有限。除去开办时的咨询费以外,迪斯尼集团的收入仅仅限于门票收入的 10%和园内商品销售额的 5%。于是,在开办第二个国外迪斯尼乐园——法国巴黎的欧洲迪斯尼乐园时,采取了股份合资的办法,投资 18 亿美元,在巴黎郊外开办了占地 4800 公顷的大型游乐场。奇怪的是,虽然有了东京乐园的经

验,又有了由于占有 49%股权所带来的经营管理上的相当大的控制能力,巴黎迪斯尼乐园的经营却并不理想。不但巴黎乐园的第一年游客人数大大低于预计,而且人均游乐支出也大大低于预计水平,使得巴黎乐园的当年经营亏损达 9 亿美元,迫使巴黎乐园关闭了一所附设旅馆,解雇了 950 名雇员,全面推迟第二线工程项目的开发,巴黎迪斯尼乐园的股票价格从 164 法郎跌到 68 法郎,欧洲舆论界戏称欧洲迪斯尼为"欧洲倒霉地"。

迪斯尼集团在东京和巴黎的迪斯尼乐园的经营模式有什么不同?通过比较,分析在欧洲迪迪斯尼开业的第一年里,哪些因素导致了乐园经营业绩不佳?

【案例三】民营银行

2014年9月29日,由浙江蚂蚁小微金融服务集团有限公司等发起的浙江网商银行和在上海自贸区由琼瑶、美特斯邦威等发起的上海华瑞银行的筹建获得了银监会的批准。加上两个多月前获批的前海微众银行、天津金城银行、温州民商银行,首批试点的5家民营银行已全部尘埃落定。按照6个月的筹建期算,2015年年初或将开业。

在定位方面,这5家试点民营银行也是各具特色。如深圳前海微众银行重点服务个人消费者和小微企业;温州民商银行定位于主要为温州区域的小微企业、个体工商户和小区居民提供普惠金融服务;天津金城银行将重点发展天津地区的对公业务;华瑞银行将形成面向自贸区的专属金融产品和服务体系;浙江网商银行会坚持小存小贷的业务模式,主要满足小微企业和个人消费者的投融资需求。

业内专家认为,民营银行的筹建,势必带来"鲶鱼效应",在推出新产品、引入新模式、加剧市场竞争的同时,会给小微企业融资带来新的支撑,但成效究竟如何仍有待市场检验。而围绕民营银行是否存在着先天的信用劣势、是否容易引发关联交易等争议也是一路伴随。

对此, 你怎么看?

(对银行业、金融市场以及我们的生活等带来哪些影响?)