

热话题



未来险资或将更“友好”

皮海洲

项俊波被查的消息已经传出一周有余,但业内对此事关注度并未明显降低。而更多人关注的则是,今后保险业会如何发展,此前备受热议的对险资的严监管是否会出现松动?

自从去年12月3日证监会主席刘士余公开怒斥“野蛮人”开始,保监会就拉开了对险资从严监管的序幕。而时任保监会主席的项俊波自然也成了整治险资的主角。不仅前海人寿、恒大人寿等险资机构受到查处,前海人寿董事长姚振华被撤销任职资格,10年禁入保险业,而且保监会对险资投资的监管也是明显加强,对险资提出了做资本市场“友好投资人”的要求。此外,对保险机构本身的规范发展也提出了新的要求,比如将单一股东持股比例上限由51%降低至1/3,绝不能把保险办成富豪俱乐部。

项俊波对保险业的铁腕整治自然让人联想起他当年“铁面审计官”的形象。1998年天津蓟县国税局大案,项俊波作为审计署特派员,经历了惊心动魄的办案过程,最终侦破大案,但就是这样一位“铁面”形象的高级官员,本人却传来被查的消息,确实令人唏嘘。

不过,更多人关心的是保险



CNS供图

业以及险资的监管是否会出现松绑的可能。比如,就中国股市的投资者来说,对近年来保险资金在股市里举牌的一幕还是津津乐道的。因为险资的一次又一次举牌,推动了相关个股行情的发展,不仅让参与相关个股炒作的投资者获得可观的收益,而且让整个A股市场在低迷的行情中也保持一份活力。

自从刘士余怒骂“野蛮人”之后,保监会开始对险资投资进行严管,包括出台政策,规定险资举牌要先备案;同时禁止保险机构

与非保险一致行动人共同收购上市公司;规定保险公司重大股票投资新增部分资金使用自有资金,不得使用保险资金等。正是基于这些规定的出台,险资确实成了A股市场上的“友好投资人”。但险资举牌的事情基本上就不再上演了,股市似乎因此失去了一个题材。自从2015年6月中旬开始的三轮股灾之后,股市上的赚钱效应并不明显。虽然证监会主席刘士余上任后,股市总体表现出稳中有升的走势,但市场总体偏向低迷,投资者赚钱并

不容易。相反,“险资举牌概念股”一度给市场带来良好的赚钱效应,投资者因此对“险资举牌概念股”充满怀念之情是可以理解的。

但时光不会倒流,险资以及保险业的监管也不会出现松绑的局面,保险业从严监管的大局并不会改变。之所以如此,究其原因在于:

首先,对保险业以及保险资金从严监管,是支持实体经济发展的需要。随着宏观经济走向低迷,近年来,支持实体经济发展被

我国政府放到了一个非常重要的位置。如果任凭险资进行颠覆性的恶意指牌,这显然是对实体经济的一种破坏,这是违背中央政府精神的。

其次,对保险业以及保险资金从严监管,既是防范系统性金融风险的需要,同时也是保险业自身规范发展的需要。近年来,防范金融风险成了中央政府的一个重要要求,在这种大背景下,保险业自然也要做好防范风险工作。如果放任保险业进行高杠杆举牌收购,这不仅不利于保险业的发展,而且极有可能成为金融系统新的风险点,同时也是对保护利益的一种损害。

此外,对保险业以及保险资金从严监管,也是规范资本市场健康发展的需要。比如,险资在资本市场的举牌,作为“友好投资人”当然是受欢迎的,但如果是“野蛮人”,虽然短线可以达到刺激股价上涨的效果,但从中长线角度来说,是不利于企业发展的。而且如果放任险资在股市里快进快出,进行短线投机炒作,这只会让广大中小投资者的利益受到损害。因此,基于资本市场健康发展的需要,基于保护广大中小投资者利益的需要,对保险业及险资的从严监管不能动摇。这个问题并不会因任何情况而发生改变。

中国为何会失去最大货物贸易国地位?

(上接第一版)2016年全球货物贸易量同比增长1.3%,中国货物贸易量下降6.9%,这两组数据的对比反映出,在中国经济增速明显高于全球经济增速的情况下,中国的贸易增速却远低于全球贸易增速,中国企业的发展更多是依赖国内市场,中国企业的全球竞争力后劲不足。

当然,有人可以为这个结果找出很多理由,比如全球贸易壁垒,再比如国际汇率波动等等。但是有多项指标表明,中国企业和国际一流企业依然存在明显差距,美国货物贸易总量超过中国并不是一次偶然。

跨国公司是赚全世界的钱,中国企业更多是在赚国内的钱。通用、波音、丰田、大众这些外国品牌,在中国可以说是人尽皆知,也在中国市场上赚走了难以计数的真金白银。相比之下,有国际影响力的中国品牌却寥寥无几。在国际知名品牌研究机构Interbrand发布的2016年“全球最具价值品牌100强”排行榜上,美国

品牌有52个,占据了排行榜的半壁江山;10个品牌来自德国,8个品牌来自法国,6个品牌来自日本。中国仅有华为和联想两个品牌上榜,并且名次非常靠后,分别位列第72位和第99位。

跨国公司靠科技附加值赚钱,中国企业更多是靠“跑马圈地”生财。在汤森路透旗下公司发布的“2016全球创新企业100强”榜单中,美国和日本分别有39家和34家企业上榜,遥遥领先。中国企业中只有华为公司一家上榜。而在上一年度,该榜单中居然连一家中国企业都没有。创新能力的落后,导致中国企业在技术话语权、标准化话语权和产业链掌控能力上,还无法同跨国公司竞争。

跨国公司全力在新技术领域布局,中国企业热衷于“炒房”“炒概念”。在涵盖33个工业领域的科技实力对比中,中国除在家电、建材、高铁等少数领域领先美国外,在其他20多个领域中都远落后于美国。特别是在前沿行业中

的商业航空器、半导体、生物机器、特种化工和系统软件等核心技术领域,中国和美国的差距在20年到30年左右。麦肯锡2013发布研究报告,罗列的有望改变生活、商业和全球经济的12大新兴颠覆技术中,日本有90%已经做到了世界前三,并且,在大数据云计算、新材料、资源再利用、能源存储、机器人等方面已经做到世界第一。

任何一国经济的高速发展,都必然有某种或多种突出的优势做支撑。在这些优势中,有些是阶段性的优势,有些是持久性的优势。中国现在面临的问题是,以成本优势为主的阶段性优势已经发挥到极限,但以创新为主的持久性优势尚未形成。更直白地说,过去中国人工便宜、破坏资源的代价小,低成本是中国企业的主要竞争优势。现在这两个优势都不存在了,中国企业和跨国公司的较量到了硬碰硬的阶段,拼的是创新能力和管理水平,大多数中国企业就变得

力不从心了。

企业创新能力和管理水平的提高,依赖的是人口素质和制度环境。这也就是说,如果中国总体的人口素质不能超过美国或日本,中国的制度成本不能够低于美国和日本,中国企业的国际竞争力就很难超过美国企业和日本企业。这些问题已经不是企业自己所能解决的。

一个“炒”字,反映出众多中国企业急功近利的心态,很多原本很有潜力的企业,就毁在这种心态上。货物贸易总额被美国反超,是由两国企业的核心竞争力决定的,也是由过去长时间内不同企业间发展策略和发展方式决定的。这是一个长期积累的结果,并不能在短时间内发生根本性的变化。

货物出口量以及出口结构比GDP更能够真实地反映中国企业的国际竞争力。中国出口大多都是低附加值的、可替代的产品,中国进口的很多是高附加值、不可替代的产品。芯片被称为“电子

工业的粮食”,其重要程度可想而知,从2014年起,芯片已经超过石油成为中国的第一大进口商品,每年进口额超过2000亿美元。

2017年一季度,中国货物贸易又传来利好的消息,进出口总额同比大增21.8%。这其中,机电产品、传统劳动密集型产品仍为出口主力,机电产品占出口总值的58.1%;传统劳动密集型产品占出口总值的19.7%,两者合计占到出口总值的近80%。同时,中国对“一带一路”国家的出口增量明显提高。这些数据透露出的信息是,中国又为传统产品找到了新的市场,并不意味着新的竞争优势已经形成。如果就此认为中国企业国际竞争力增强,或者是中国经济开始回暖,那么,这个好消息就会变成毒害中国经济的“迷幻剂”。

比赚钱更重要的是培养赚钱的能力。什么时候中国企业明白了这个简单的道理,什么时候中国有了能够让企业修炼内功的商业环境,中国企业新的竞争优势才有条件形成。