



【环宇杂谈】

遏制楼市依赖下地方政府的变异行为刻不容缓，而曹副省长的楼市“情怀”或许是一个信号。

李宇嘉

对楼市高谈阔论的人太多了,有所谓的理性专家,有歪曲事实的“代言人”,有国外矢志不渝的“空军”,还有情绪化抱怨和谩骂的草根等等。政府官员谈论楼市,多为“讲政治、求稳定、表决心(调控楼市)”之举,见怪不怪。敢于“说真话”,触碰敏感话题,极易引爆社会情绪的官员可真不多。6月15日,湖北省副省长曹广晋在《湖北日报》刊发署名文章,谈论楼市,引爆了舆论场。

曹副省长说了真话,这是网民点赞的地方。什么真话呢?政府怕房价下跌。事实上,有如街坊眼里的“皇帝新装”,这本不是什么真话,估计很多人都知道,政府确实非常害怕房价下跌。掐算

一下也是这个理儿,房价上涨的时候,所谓的“打压”多数隔靴搔痒,而房价下跌时,救市可谓不遗余力、上下其手。但是,由一方主政者亲口说出来,就如同让皇帝失色的那个小孩一样。

失色在哪里?就是楼市全面“绑架”与讲民生违背,这一事实被当事人摊开了。楼市“绑架”是多重的,既绑架税收和政绩,又绑架经济增长和金融稳定;绑架也是全周期的,房价上涨时,绑架经济增长和税收,房价下跌时,绑架系统性风险。在诸多“绑架”面前,民生很弱小。房价上涨时,本应增加保障和土地供应,但害怕冲击房价,保障房数字游戏和饥饿式供地就是这样来的。

房价下跌,本应顺应民意,但各方主政者“谈房价下跌色变”,清一色地、

不遗余力地救市。过去楼市“十年九调”,房价不跌反涨,甚至翻倍上涨,就是这样来的。楼市基本脱离其本来属性,异化为经济和政绩的工具,就在于像神一样存在的地方政府“操盘手”。诚如曹副省长所言,上世纪90年代以来,地方政府公司化的经营城市风气愈演愈烈,而“去库存”硬生生地去成泡沫,也是这样来的。

笔者认为,曹副省长的所谓“真话”只说对了50%。最经典的反对声音,就是发表在财新网微博上的“社科院李扬回应湖北副省长担忧房价下跌:‘谁让你过去搞太高了!’”。曹副省长撇开了房价暴涨背后的地方失责,却大谈政府和金融系统害怕房价下跌。这就像一个不负责任、欠了一屁股债的人,极力回避如何偿债,反而大谈

偿债会让他和家人的生活是如何的悲惨云云。

作为政府官员,能讲真话的曹副省长很可爱,可谓前进了一步,但没有脱离官员谈论房地产的言论级别和范畴,说白了仍旧站在地方政府利益的角度,分管城建的曹副省长难以离开办公持讲话。值得注意的是,官员讲话,向来谨小慎微,触及敏感话题更是如此,为此丢掉乌纱帽的大有人在,想必曹副省长也深谙此道。笔者认为,联想到近期国家对于楼市的表态来看,这或许是一个信号。

“必须遏制地方政府炒地”,这是近期新华社和《人民日报》两大央媒相继发出的、掷地有声的呼喊,如此力度的批判很罕见。历史上,在拉动经济和税收、改善城市外表和提振政绩上,论

轻松、论显著,找不到可以匹敌房地产的第二个产业了。但长期躺在这个功劳簿上,养成的吸毒式的依赖、温水煮青蛙的惰性,让刮骨疗伤的转型渐行渐远。祛除楼市“绑架”,已到了刻不容缓的地步。

绑架不仅让转型受挫,楼市这个庞然大物“大而不倒”,已到了绑架系统性风险是否会爆发的地步。就地方政府而言,过去GDP竞赛下,拼命地做大楼市,甚至制造“鬼城”,也在所不惜。更甚者,搞个“大而不倒”的案子,达到让上级非救助不可的地步,才是最优选。从这个角度讲,遏制楼市依赖下地方政府的变异行为刻不容缓,而曹副省长的楼市“情怀”或许是一个信号。

(作者系深圳房地产研究中心研究员)

保险资金——分享盛宴的“叉子”

木木

巴菲特投资50年,其成功秘诀似乎全世界都知道,诸如“底部进入,长期持有”、“注重传统企业,注重企业现金流”、“具备左右董事会的能力”之类的心得,总不时被人津津乐道。其实,巴菲特的投资活力,还有一个重要源泉往往容易被人们视而不见,这就是巴菲特对保险公司的挚爱。

在入主伯克希尔最初的几年,巴菲特的财富增长,主要依靠纺织公司的收入,并将所得现金用于其他领域的投资,但没过多久,他就发现了一个“不竭的财源提供者”——保险公司。在拥有了保险公司之后,低成本、可预期、源源不绝的保险资金,就为巴菲特插上了一对强有力的翅膀,使之在投资的天空想怎么飞就怎么飞。

这个“秘密”其实早就算不得秘密

了。如果说巴菲特还经历了最初几年的摸索才终于恍然大悟,加拿大枫信金融控股公司主席兼CEO沃特萨就更聪明,当他创立这家公司的时候,保险就是其最为重要的一项业务。同样,低成本、可预期、源源不绝的保险资金,让沃特萨自由发挥的空间得到了极大的提升。

“巴菲特的秘密”,在中国也早就被人破解了,这就是复星的创始人郭广昌。众所周知,巴菲特是郭广昌的“导师”,后者从不讳言对前者的学习、模仿、遵从。如果单从对“保险”、“对“保险资金”的理解看,郭广昌这个学生,无疑还是比较合格的。今年一季度,郭广昌在给股东的信中——“学真是有模有样”——就表示,“保险仍然是复星最重要的业务板块”。在不久前的一次演讲中,郭广昌再次特别强调,“复星将着力提升旗下所有保险公司的承保

能力,并确保各公司之间跨界协同发展,支持每一家保险公司的并购活动。”

注意!郭广昌的落脚点——“支持每一家保险公司的并购活动”,正是这些投资大佬如此热衷保险公司的关键。国内另一位特别重视保险公司的“风云人物”就是姚振华,他去年掀起的“宝万大战”,使宝能投资集团天下闻名,而支持姚老板敢于“叫板”王老板的底气,无疑,保险资金为他做出了很大的贡献。

几年前,曾经和一家大型保险公司的某相关负责人聊天,当时该公司刚刚卖了一些股份给国外的机构投资者,当我质疑公司为什么不把股份多卖给国内机构投资者一些时,该负责人很无奈地说,“兄弟,没有人买啊!真的没人要啊!即使股价比现在还便宜不少。”

不过,几年的时间,在这个急速变化的时代已经足够长了,这家保险公司如果现在再卖股份,想必有人要打破头了。“巴菲特的秘密”以及巴菲特的中国“弟子”们的成绩,使越来越多的人认识到了保险公司的真正价值。准备大举进入保险市场的人排起了长队,就很可能说明问题。

城外的人想进来,城里的人想建高楼。保监会发布的数据显示,今年1—4月份,安邦人寿凭借1653亿元的规模保费和450%的同比增速,把寿险业多年的“老二”——平安寿险——挤到了自己身后。虽然为安邦人寿立下汗马功劳的是“保护投资款新增交费”,但在当下非常特殊的经济运行时期,谁抓住了配置资金的操刀权,谁无疑就占据了更为主动的地位。要想分吃“盛宴”,除了要挤到桌子边,手里最起码还要拿把“叉子”;保险资金,就是

一把不错的“叉子”。

在对“操刀权”的争夺中,安邦人寿并非起得最早的“鸟儿”。如果看看去年全年“保护投资款新增交费”的数据,华夏人寿实现1519.9亿元,富德生命人寿实现859.3亿元,而安邦人寿仅拿下了405亿元。不过,醒了——别管早晚——总比没醒要强。在新形势下,许多老牌儿保险公司显然还在半梦半醒间。

掌握了“操刀权”,虽然最终不见得能收获完美战果,美国国际集团的命运就足以殷鉴,但没有“操刀权”,可能连收获的资格也没有。这就是当前中国保险业所面临的形势。在今年剩下的时间里,估计我们将能看到更多的保险公司纷纷“醒来”,更多的保险公司在各种各样的“并购”中一展身手。

(作者系证券时报记者)

上市公司重大重组需要嵌入式深度监管

熊锦秋

最近证监会修改了《上市公司重大资产重组管理办法》并公开征求意见,修改主要包括完善重组上市认定标准、进一步遏制重组上市的套利空间、增加对规避重组上市的追责条款等三方面内容,笔者认为这些修改都是重大改进,现就追责条款提出个人看法。

《管理办法》为完善规避重组上市(俗称借壳上市)的追责条款,在第五十三条增加一款,作为第二款:“未经证监会核准擅自实施本办法第十三条第一款规定的重大资产重组,或者规避本办法第十三条规定,交易尚未完成的,中国证监会责令上市公司补充披露相关信息、暂停交易……”。

目前证监会取消对不构成借壳上市的上市公司重大购买、出售、置换资

产行为的审批(上市公司申请发行股份购买资产,仍应提交并购重组委审核);在审核程序上,无论是行政许可类重组还是非行政许可类重组,上市公司发布重组预案均纳入信息披露直通车范围,交易所以及证监会再进行事后审核。在目前法律规章条件下,假若交易所和证监会没有在事后审核中明确提出反对上市公司重组,那么上市公司理应可以推进重组;但由于不同的市场主体对上市公司资产收购是否构成“重组上市”会有不同看法,如果由上市公司按照自己理解自主进行并购重组,按照上述新规很可能触及上述红线,导致并购爽生饭,进行到中途被叫停,可能造成有关方面重大损失。

笔者认为香港的做法值得借鉴学习。香港证监会对并购执行监管的主要包括四类机构或人员。一是执行

人员。执行人员可提供免费咨询,如果收购当事人有任何疑问,均应事先咨询执行人员意见,从而尽量避免因贸然行事违反守则;由于咨询意见并没有约束力,如果就某一事项有分歧,执行人员一般都会促请当事人寻求正式裁定(需缴费),当然当事人也可申请作出裁定。二是收购及合并委员会。如果当事人有意对执行人员的裁定提出争辩,可要求将该事项交由委员会审核;另外执行人员觉得难以处理的,可以不作裁定而将有关事项转由委员会处理。三是纪律研讯主席委员会。若执行人员认为有人违反两份守则之一或执行人员的裁定或委员会的裁定,可在委员会席前展开纪律研讯。四是收购上诉委员会。收购上诉委员会复核委员会的纪律裁定,决定其所施加的制裁措施是否有欠公允或过分严厉。

香港规定所有收购当事人必须提供一切有关资料,并且与执行人员、委员会及收购上诉委员会通力合作,共同推动并购进行。实际操作中,当事人意见并没有约束力,如果就某一事项有分歧,执行人员一般都会促请当事人寻求正式裁定(需缴费),当然当事人也可申请作出裁定。二是收购及合并委员会。如果当事人有意对执行人员的裁定提出争辩,可要求将该事项交由委员会审核;另外执行人员觉得难以处理的,可以不作裁定而将有关事项转由委员会处理。三是纪律研讯主席委员会。若执行人员认为有人违反两份守则之一或执行人员的裁定或委员会的裁定,可在委员会席前展开纪律研讯。四是收购上诉委员会。收购上诉委员会复核委员会的纪律裁定,决定其所施加的制裁措施是否有欠公允或过分严厉。

在A股市场,交易所以及证监会

对申报材料的审核只是控制整个交易过程的一个环节而已,这个监管还远远不够。比如,对一些重大重组取消审批,上市公司该如何适用这个渠道、其合法合规运作需要遵循哪些制度,目前缺乏规定和监管指导;另外,即使构成借壳上市的并购重组需要经过证监会核准,但仅仅一个核准批文,也是难以规范当事人后续运作完全合规操作的。而资产重组一旦生米做成熟饭后又难以取消,这将导致严重后果。笔者认为,并购运作过程中涉及多项法律法规适用问题,这个不应由上市公司自主选择,而应由监管部门适时为其指明应该适用的法律政策或渠道;建议中国证监会借鉴香港地区监管部门做法,要对并购重组进行嵌入式的深度监管,防止并购重组爽生饭对有关方面造成利益损失。

(作者系资本市场研究人士)

高温天气真的影响工作效率吗?

周凯莉

一般来说,经济学家很少涉入气候与经济关系的宏大命题,毕竟概念设计、牵连因素实在复杂,难以进行科学、理性的分析。然而,从一个普通的个体而言,我常常陷入气温与工作效率的好奇心中。

例如,在香港、新加坡等地,写字楼、商场的气温经常保持在“衬衣+毛衫”的搭配中;每当高温季节来临,企业特别是劳动密集型公司,常常苦恼于员工急剧下降的工作效率,而试图通过高温补贴、雪糕补助等对员工进行激励。即便是生活在北京的文化界、商界人士,也往往因为亚热带的盛夏

高温,失去了写字的灵感,或者熄灭了以往推进商业合作的激情。

湿热的气候,更是给很多热带国家的生存文化造就了一种间歇性懒散的特征。如果说在寒冷地区,人类的生活需要更多的条件,必须为生活进行苦苦的奋斗,而在炎热的东南亚,由于农作物的成长顺利,生存门槛就低得多。外国人来到一个陌生的国家,最先能学会的往往是日常生活中出现频率最高的“你好”,例如,在越南,游客们最常能听到的却是“CU TU TU(慢慢来)”,它俨然就是越南人乃至东南亚人的生活哲学。

前些年有一个著名案例,一款叫做Flappy Bird的越南游戏冲进了苹

果和安卓应用排行榜的前十名,并为开发者阮哈东带来了不菲的回报以及高关注度。但这个年轻的大学毕业生拒绝了投资者的好意,甚至从App Store上删除了这一款游戏。在他看来,财富和名誉,并未带给他应有的舒适感,反而摧毁了他简单的生活。

我尝试从经济地理学的一些视角来理解高温天气对于工作效率的副作用。哈佛大学经济系的德普·梅林杰、加弗瑞·萨克斯和约翰·加罗普三位研究人员在一篇名为《气候、海洋性和发展》的论文中用4个关键变量构建了一个新的地理信息系统数据库,即1995年人口超过100万的152个国家的气候带、人口、航运河流以及人均

GDP等四个指标。

他们的研究发现,自然地理(包括气候、海洋可达性、土壤质量等)在经济发展中起着重要作用,它能帮助解释国家间在人均GDP水平和增长方面的差异。温带沿海经济体的表现一直明显超出热带内陆地区。临海的温度生态带占世界上有人居住的土地面积的8%,却拥有世界人口的23%、GDP的53%;它的平均GDP密度比其他地区高出18倍之多。一个理论假设出现了,与温带相比,热带气候承受着非常高的传染负担——比如说疟疾,而且食物产量比较低。

由于收入水平不断提高,交通的发展使人口流动成本降低,人们更偏

好到气候宜居的城市生活。以美国为例,对比2010年和2000年的人口统计,发现美国传统经济重镇东北地区和五大湖地区的人口在全国的比重已经发生了不少的变化。热带地区虽然拥有占据一定比例的人口,却往往由于地理、气候、战争等历史遗留问题,处于不利的经济发展位置,而由于此类因素的影响,又形成了特有的地域文化,不太适应追求高效率、高剩余价值的现代工业的发展。

不过,写到这里,作为业余的经济学爱好者,我依然无法就“高温天气是否影响工作效率”这一严肃的命题,拿出像样的答案。仅抛砖引玉,求解。

(作者为封面传媒副总裁)



【庄周梦蝶】

每当高温季节来临,劳动密集型公司,常常试图通过高温补贴、雪糕补助等对员工进行激励。