

**【说法不武】**

通过《深圳经济特区个人破产条例》的颁布实施为全国立法积累经验,期望全国版的个人破产法适时启动立法进程。

**【市场敏感】**

各种段子层出不穷,虽是玩笑,但也表达了对类似蚂蚁这些互联网公司年轻人努力的肯定。

**【口舌之勇】**

即便是要封微信号,也可以封得有弹性、有人情味一点,而不必封得那么坚硬。

**【缘木求鱼】**

要充分利用市场的力量,使最新的科学技术能充分发挥支持力量。

个人破产法试点既要破冰也要破除公众疑虑

刘武俊

8月26日,深圳市六届人大常委会第四十四次会议表决通过《深圳经济特区科技创新条例》《深圳经济特区个人破产条例》等7项创新性重要法规。《深圳经济特区个人破产条例》(下称《条例》)是我国首部个人破产法规,拟于明年3月1日起实施。企业破产法出台14年后,千呼万唤的个人破产制度终于在深圳特区破冰。

所谓个人破产制度是指自然人不能清偿到期债务时,通过法定程序宣告其破产,将其剩余资产公平分配给债权人,对未得到清偿的债权,免除他继续清偿责任的制度。当今世界上一些市场经济发展比较成熟的国家如英国、美国、德国、日本等国家以及我国香港、台湾地区都制定了个人

破产方面的法律法规。

《条例》给债务人“松绑”的同时是否可能被“老赖”钻空子、“个人欠债不用还”,是否会纵容“老赖”,无疑是社会热议的焦点。

个人破产法是完善社会主义市场经济法律体系的重要立法,过去个人资产不抵债,只能选择破产等消极形式,现在可以走合法的个人破产法律程序,也就是个人破产也应该纳入有序常态的法定轨道。“个人破产”本质上是为了解决“案了事不结”问题,没有个人破产制度,会导致一些从事生产经营而负债难以清偿的个人,很可能长期处于“失信被执行人”状态,影响其个人日常生活。有了法定常态的个人破产制度,任何人都要加强对其他人的偿债能力调查,不然遭遇风险兑现就会自行承担损失。尽管个人破

产法给了债务人合法解决债务问题的途径,但为了约束债务人随意申请破产,《条例》的第十九条和第二十条对债务人提出了约束。《条例》指出,只有债务人如实申报财产,遵循诚实信用原则,主动移交财产并配合处置,履行应尽义务、遵守相关行为限制决定,才能依法获得剩余债务免除,而宣布破产三年后才可以申请免除债务。

个人破产制度设计首先对债权人有利,遇到老赖的时候,债权人可以去法院申请老赖破产,这样把老赖所有的资产都给拿来清算,有利于保护债权人。个人破产法不仅是对债务人的一种“松绑”,也为债权人提供了一种退出途径。

《条例》规定了个人破产的限制消费措施,债务人将在“限制消费行为”和“限制职业资格”两方面受到限制。

自人民法院受理破产申请之日起至人民法院作出免除债务人剩余债务的裁定之日止,债务人不得进行的消费行为包括选择飞机商务舱、在三星级以上宾馆进行消费。此外,债务人还不得购买不动产和机动车辆、外出旅游、供子女就读高收费私立学校,以及支付高额保费购买保险理财产品等。在从业方面,债务人不得担任上市公司、非上市公众公司和金融机构的董事、监事和高级管理人员职务,不得从事法律、行政法规禁止从事的职业。

需要指出的是,当前个人破产制度的建立和推广依然缺乏制度配套,特别是个人信用体系依然是较突出的短板。目前我国个人信用体系仍然仅仅以银行的信用体系为主,对个人信用的全社会综合管理体系仍然有欠缺,对失信人的经济管理和行政管理制

仍然残缺不全。因此,如果要在全国推广个人破产制度,就必须尽快补齐个人信用体系的短板。另外,个人破产生效后并不是完全消除所有的债务,也不是完全不用归还债务,对一些债务仍然具有偿还责任和义务,因此,个人破产立法中应进一步研究论证并明确个人破产后仍然需要清偿哪些债务,用什么样的方式和手段进行清偿债务。

一言以蔽之,深圳的个人破产法试点既要制度层面破冰,也要用完善的制度设计破除公众有关纵容老赖的疑虑。期待社会主义示范区深圳积极先行先试,通过《深圳经济特区个人破产条例》的颁布实施为全国立法积累经验,期望全国版的个人破产法适时启动立法进程。

(作者系司法部《中国司法》杂志总编、研究员)

蚂蚁“上树”的托举之力

魏敏

终于,蚂蚁集团分别向上交所科创板和香港联交所递交了上市申请,迈出A+H上市的关键一步。之前蚂蚁上市消息刚刚面世,坊间便艳羡声一片,各种段子层出不穷,虽是玩笑,但也表达了对类似蚂蚁这些互联网公司年轻人努力的肯定。但在这一欢呼声的背后,还有哪些不容忘却的内容值得回顾:中国这片土地,能够诞生出蚂蚁这样在全球金融科技舞台上中央有一席之地的高水准互联网企业,背后有哪些原因值得我们探究,找出这些问题的答案更是要紧事一件。

招股文件首次披露了蚂蚁一系列核心的财务数据。过去一年,蚂蚁的营收突破1200亿元,同比增速超40%,

净利润超过180亿。其中,对营收贡献最大的板块来自数字金融科技服务,占比56.2%。另外,核心业务支付宝APP的年度活跃用户量已超过10亿,花呗和借呗用户约5亿。这一进程非但是蚂蚁自己的发展,更是社会进步的缩影,其中隐现的还有中国式的监管智慧,荣耀绝不仅仅只归于蚂蚁。要知道今天看似再寻常不过的收付款扫二维码、余额宝存进余额宝,小卖家缺钱去找借呗,这些载体当初很可能是以异端的面目出现。仅以支付环节来说,当初蚂蚁这样一个民企贸然上线一个支付系统,是否涉及“非法集资”,是否涉及金融安全?遇到的困难可想而知,以致于马云当时都有过“如果有人去坐牢,我去”的表态。直到几年后支付宝获得了央行颁发的国内第一

张第三方支付牌照,马云这个担忧才能放下。

在蚂蚁招股文件中披露的另外几个杀手级产品中,同样体现了这一道理。花呗、借呗的诞生同期,也正是P2P、现金贷乱象频发之际。鱼龙混杂乱象之下,央行出台《关于规范整顿“现金贷业务的通知”》,要求严控网络小贷公司杠杆率,对其通过ABS筹集的资金纳入表内计算,并要满足各地的杠杆率要求。蚂蚁在杠杆压降的同时,随之加快了探索新商业模式的步伐。向金融机构全面开放,发展联合贷款成为主流。现金贷被彻底“收拾”之后,业内普遍担忧监管对联合贷款“一刀切”。实际上在今年5月,银保监会发布《商业银行互联网贷款管理暂行办法(征求意见稿)》时,也的确对互联

网联合贷款的贷款余额占比和出资比例等做出了限定,一时令从业者倒吸一口冷气。但在7月面世的正式版本中,鼓励、支持联合贷款发展再次成为政策的主基调。在强调独立风险底线的同时,此前对贷款余额占比和出资比例等做出的限制被取消,再次给出了联合贷款足够的发展空间和自由度。再如一时风头无两,但也争议不断的“相互保”,背后团体险销售主体信美人寿虽然被罚,但并未被一关了之。之后,相互保被升级为相互宝,彻底转型网络互助计划,在保护和强化用户权益的基础上继续稳健发展。根据招股文件的数据,目前相互宝的用户数已突破1亿人。数据显示,截至去年底,相互宝已累计发出救助金24.95亿元,共帮助了16528名重疾成员,成

为全球最大的网络互助平台。

蚂蚁IPO披露的冰山一角与财务自由欢呼声的背后,是监管机构对科技创新的开放、包容和鼓励。虽然有P2P这样的幺蛾子,但瑕不掩瑜,从第三方支付,到信贷科技、保险科技,中国金融科技的腾飞与这种包容的监管智慧是分不开的。一定角度去说,敢为天下先、摸着石头过河,能够包容创新的监管智慧,恰恰是多年来我们最为珍惜、比现金还要珍贵的财富,监管层不去拥抱创新,就没有科创板、创业板,也不会有注册制改革,更不会有蚂蚁这样千亿美元市值的金融科技巨头的诞生,超越茅台登顶A股将来也并非不可能。

(作者系上海立信会计金融学院教师、博士)

微信封号,不要封得那么坚硬

孙勇

据澎湃新闻报道,8月25日,深圳市民唐仁(化名)向媒体反映,自己弟弟因微信被封号影响做生意,多次申诉未果,从腾讯公司坠楼身亡。对此,腾讯公司回应称,经查证,坠楼者的社交账号于2020年8月12日由于被人举报,平台根据用户举报证据和网络平台管理规范,查实其账号存在违法违规行,予以72小时短期封号处理。坠楼事件发生时间为2020年8月15日,地点为公共办公园区的嘉达研发大楼A座,网络上关于“从腾讯公司坠亡”的说法不属实。

坠亡的生命令人痛惜!不管警方调查的结论怎样,通过这个不幸的事

件,还是可以看到,腾讯公司封微信号时,方法过于简单粗暴了。其实,即便是要封微信号,也可以封得有弹性、有人情味一点,而不必封得那么坚硬。

大致而言,微信号有两个功能:社交功能和金融服务功能。社交功能涵盖人际交往、自媒体、健康码、出行管理、资料收藏等方面,金融服务功能涵盖支付、缴费、转账、贷款、理财等方面。作为信息时代的一个重大发明,微信已经深深地嵌入了中国人的日常生活,微信不仅是人们生活的重要工具,在某种意义上,它甚至成了人们身体器官的延伸。称今天这个时代为“微信时代”,未尝不可。正因为如此,在处理微信封号问题时,务必慎之又慎。

微信号被封,或因利用微信诈骗,

或因发表不当言论,或因传播谣言,或因沾染色情……原因多种多样,其中,因“不当言论”导致的封号颇为常见。

腾讯公司实施微信封号,固然有规可依,但也不妨精准地封,而不宜笼统地封。比如,某人如果仅仅发表了“不当言论”,腾讯公司可以在一定的时间内封杀他(她)微信号的发言、转帖功能,以示惩戒,但不应对封杀他(她)微信号的金融服务功能,因为他(她)并没有利用微信在支付、缴费、转账、贷款、理财等方面实施违法行为;如果不加辨别,笼统地封杀他(她)微信号的全部功能,那就是“株连”了,于情于理于法都说不过去。在这个案例中,因“株连”而带来的误伤,不仅给被封号人的生活带来极大不便,还会损耗腾讯公司

以及嫁接于微信平台的众多合作机构的价值,可谓多输。

我的深圳朋友赵哥,在新冠肺炎疫情蔓延期间,因为发表“不当言论”,微信被封号,出行极为麻烦。那段时间,出于从严防疫的需要,市民进社区或乘公交,都要扫微信健康码,并通过微信记录行程,但是赵哥的微信号被封,这些事都干不成,不仅他自己出行不便,还有可能给防疫工作带来隐患。这是笼统地封杀微信号造成多输结果的一个真实案例。

目前,腾讯公司在封杀微信号方面的操作,除了方法粗糙、坚硬外,还有一点也广受诟病:一旦微信号被封,用户申诉无门;若有疑问,多数时候只能和腾讯公司的机器人客服沟通,收

到的是早就设置好的千篇一律的机械化文字回复。腾讯公司的这种操作,缺乏对用户的基本尊重。毕竟,对于每个微信用户而言,封号是一件极度影响生活的大事,岂能交由机器人客服草草打发?

谁都不喜欢、也不希望封号,无论是腾讯公司还是微信用户。万一要封号,希望腾讯公司能做到两点:第一,应基于微信用户的实际过错,精准关闭其微信号的相应功能,而不要笼统地封杀;第二,在封闭微信号时,腾讯公司应当为该微信用户提供人工服务,周到、耐心地应答用户的提问或申诉。如果能做到这两点,相信腾讯公司与微信用户因封号而产生的矛盾会大大缓解。

(作者系证券时报记者)

摆脱传统周期束缚需要新的工作思路

木木

2018年8月猪瘟疫情爆发后,国内的猪肉价格一直居高不下。面对这种局面,人们的本能反应,往往是增加供给。现实情况似乎也顺应了这种本能反应,许多“大佬”级别的企业人物以及一些大企业,都高调跨界进入养猪业。但猪肉供应的恢复,显然并不容易。

其实,从国家统计局的数据看,2014年我国猪肉需求达到5719万吨的顶峰之后,就一路走低,这也带动了猪肉价格的一路走低,进而导致养殖企业开始周期性的“减产运动”。

在这个过程中,猪瘟疫情导致的扑杀量,仅仅产生了极轻微的叠加影响。2018年8月1日,辽宁省发现首例猪瘟疫情,到2019年初,疫情已经得到有效控制,在24个发生疫情的省

份里,有21个解除了封锁。在这半年的时间里,全国累计扑杀生猪91.6万头,相对于2018年全年超过6.9亿头的生猪出栏量,这0.13%的“减损”对猪肉价格的提振作用,几乎可以忽略不计。

2019年,全国生猪存栏量、出栏量以及猪肉产量,分别是31041万头、54419万头和4255万吨,同比分别下降了27.5%、21.6%和21.3%,相较于比较稳定的人均年消费猪肉量40公斤的总量(总量5600万吨左右),这种幅度的下降,对随后猪肉价格的持续走高,发挥了决定性影响。从这几年来看,猪肉价格的波动,仍然没有摆脱传统周期束缚,猪肉价格的大幅波动,对经济和社会预期的稳定显然造成了很大的不利影响。

但与此前有所不同的是,猪肉价格高位盘桓,对供应增加的刺激效果似乎不太明显。从今年上半年的数字看,供应仍不乐观,全国生猪出栏量25103万头,同比下降19.9%,生猪存栏量3.40亿头,同比下降2.2%,猪肉产量1998万吨,同比下降19.1%。虽然有新冠病毒疫情影响,但这种短期扰动因素很难产生决定性作用,供应端还是有问题。增加供应量,并根据需求量以及需求预期稳定供应量,尽力跳出传统周期的束缚,显然需要一些更有针对性的措施。

从现实供应情况看,虽然有许多跨界援军疾驰而来,但毕竟“隔行如隔山”,这些援军要形成真正的“战斗力”,发挥真正的作用,显然还需要一段长时间的耐心等待。另外需要注意的是,有些援军甘于跨界、甚至转行,明显是奔着短期猪肉价格走高导致的丰厚利润而来,而且,许多人一门心思走的是“高端路线”。因此,对这类

援军助力熨平价格曲线的作用,不应过于乐观。

比较现实的是,增加供应并稳定住供应,显然需要多角度入手,尤其需要一些新的工作思路。一方面,对原有的养猪大企业,继续采取支持政策,促其继续提高产能和市场份额,从现有数据看,9家上市养猪企业的市场份额很低,还有很大的提升空间。虽然理论上集约化养殖有利于养殖成本的控制和供应量的稳定和可预期,但其间也有许多制约因素在发挥力量,对此必须综合施策。另一方面,对中小养猪企业的支持政策也要更有针对性,恐怕要多在帮扶、疏导上下功夫,企业显然更需要的是具体的指导和扶持,而不是简单的命令。

除了继续对养猪企业综合支持外,一些制约生猪生产的外部因素,也要加大力度予以解决。比如,养猪企业

排污带来的环保问题,是否能够从政府层面牵头,并充分利用市场机制,调动相关科研资源,充分发挥其能动性,利用最新科技,对生猪排泄物的处理,力争给出一个比较妥善、比较彻底且方便行业复制的解决方案。

这类很具体、很有针对性的工作,既有助于猪肉供应量短期内的恢复,对保持长期的稳定供应也有极大帮助,对养猪行业摆脱传统周期的束缚,有很重要的积极意义。社会、经济发展到今天,稳定的、可预期的供应,极为重要,面临短缺的时候,登高一呼“加快生产”式的工作方式显然已经大落伍了,对增加供应的鼓励,应该落实到具体、细致、更有针对性的一系列举措上,在这个过程中,尤其要充分利用市场的力量,使最新的科学技术能充分发挥支持力量。

(作者系证券时报记者)