

监管部门为何频频走访大消费类公司

■ 朱宝琛

最近一段时间,从沪深北三大证券交易所到地方证监局,都在开展上市公司走访调研活动。

从走访调研对象来看,主要聚焦大消费类上市公司。比如,上交所负责人近日调研走访了多家上市公司,围绕大消费类企业有何畅想和计划,以及资本市场能够提供哪些“助力”等进行深入交流;深交所近期则走进深市大消费等行业上市公司,通过实地走访、座谈调研等方式,与公司零距离、面对面交流;北交所也已组织前往各地,完成了对多家上市公司的走访调研;天津证监局联合市金融局,聚焦大消费概念,集中深入4家上市公司进行实地走访调研;四川证监局联合省委金融办、商务厅集中走访座谈10家大消费领域上市公司……

笔者认为,监管部门频频走访大消费类公

司的一个重要原因在于,消费是经济增长的重要引擎,是畅通国内大循环的关键环节。我们看到,2024年以来,随着一系列促消费政策落地见效,消费潜力加快释放。根据国家统计局公布的数据,2024年1月份至11月份,社会消费品零售总额442723亿元,同比增长3.5%。其中,除汽车以外的消费品零售额397960亿元,增长3.7%。

日前,国家发展改革委副秘书长肖晋明在国务院新闻办公室举行的“中国经济高质量发展成效”系列新闻发布会上也表示,展望2025年,我国超大规模消费市场优势没有改变,消费向好的支撑条件和基本趋势没有改变,消费市场将持续呈现平稳增长态势。

同时我们也能看到,当前消费对经济增长的拉动作用尚不稳固。因此,要通过政策引导

和市场机制,进一步激发和释放消费潜力,为经济增长提供持续动力。这既是短期稳增长的首要任务,也是中长期高质量发展的战略要求。

上市公司是实体经济“基本盘”,是感知经济冷暖的“风向标”,在推动经济高质量发展中作用突出。通过走访,监管部门一方面可以听取上市公司关于提振消费、扩大内需的意见建议;另一方面可以更直观地了解企业需求,了解企业面临的困难和行业存在的机遇和挑战,进而有针对性地提供一对一“答疑解惑”,协调解决企业面临的困难和难题,助力稳增长、扩内需、促消费。

当然,相关上市公司更应积极有为。比如,龙头消费类企业要不断拓展新客户,优化客户结构和产能布局;要加大研发投入,推出新

品迎合消费者需求;持续关注政策动态,及时调整经营策略,以更好地把握市场机遇等。

2024年底召开的中央经济工作会议确定了2025年要抓好的重点任务,其中排在首位的就是“大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求”。这进一步彰显了促进消费对推动经济持续回升向好的基础性作用。因此,证券监管部门频频走访大消费类上市公司,不仅仅是协助企业实现持续性增长,也是证券监管部门在资本市场落实中央经济工作会议要求的具体体现,更是监管部门服务国家发展大局意识的体现。

深语连珠

向果观察

低利率下保险业发展潜力仍大

■ 苏向果

近期,“保险业如何应对低利率环境”“低利率环境下保险业是否会陷入负增长”等话题,持续引发保险界人士和投资者的广泛讨论。

保险业和部分投资者之所以十分关注“低利率”,主要原因有两方面:一是近日被保险业作为定价基准的部分债券收益率已跌破关键点位;二是低利率环境下,保险公司如果不妥善应对,可能会出现利差侵蚀。央行近日发布的《中国金融稳定报告(2024)》也明确提出,利差侵蚀在低利率环境下尤为突出,此前部分发达经济体保险业曾因利差侵蚀导致严重亏损甚至出现“破产潮”,相关经验教训值得借鉴。

笔者认为,从国内外经验教训来看,保险业确实需要重视和积极应对低利率环境,但也不必过于悲观和担忧。当前,我国保险业应对低利率的政策工具箱仍较为丰富,且保险业整体经营稳健,头部保险机构经营韧性较强,低利率环境下保险业发展空间仍然潜力不小。

首先,负债端成本仍有下调空间,保险产品创新空间大。

利差是我国人身险业的主要利润来源。但近年来随着利率中核下移,保险资金运用收益率明显下降。面对这种情况,保险业要保证合理的利差,就要在负债端压降成本。当前,按监管部门要求,新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%,新备案的分红型保险产品预定利率上限为2.0%。未来,预定利率仍有跟随市场利率下调的空间。

一些从业者也担忧,预定利率下调虽有利于保险业稳健经营,但保险产品的“收益率”也会随之降低,若消费者不买账怎么办?实际上,这可以通过调整产品结构来应对。例如,面对低利率环境,美国人身险市场大力推广变额年金、投资连结保险等利率敏感型产品。欧洲保险公司为应对欧债危机后的低利率环境,推动产品销售从保证收益型转向纯风险损失定价。日本则通过发展健康险等保障型产品,降低了对储蓄型产品的依赖。从我国来看,头部机构已经开始积极行动,主推收益率可浮动的分红保险产品以应对预定利率下行。此外,去年以来部分险企也进一步发力保障型产品。

其次,资产端投资组合仍可大幅优化。

面对新的利率环境,保险业可以从多维度增强投资收益率。一方面,保险机构可以持续优化投资组合,增加权益资产或另类资产的投资占比。事实上,面对利率下行,欧洲保险公司往往通过增加长期股权投资、地产投资、集合投资计划等另类资产来获取超额收益。另一方面,在监管允许的范围内适度增配海外资产。从国外案例来看,一些发达经济体的保险业通过加大海外投资比重平滑了投资收益率波动。

变则通,通则久,久则达。当前,保险业正处于爬坡过坎、转型升级的关键期,不可避免会遇到类似市场利率持续下行的各类挑战。但总体来看,我国保险市场的潜力巨大、空间广阔。笔者认为,在监管部门的引导下,保险机构有条件实现以改革增活力、以发展解难题,开创新的发展局面。

创新药械迎来蓬勃发展的春天

■ 张敏

近日,国务院办公厅印发《关于全面加强药品监管改革促进医药产业高质量发展的意见》(以下简称《意见》),从加大药品医疗器械研发创新的支持力度、提高药品医疗器械审评审批质效、以高效严格监管提升医药产业合规水平、支持医药产业扩大对外开放合作、构建适应产业发展和安全需要的监管体系等方面着手,推进药品器械监管的全过程、全方位改革。

回顾过往,2015年《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》发布,标志着医疗器械审评审批制度改革全面启动。2017年《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》发布,进一步加快我国药品器械监管改革进程。

如今,改革已取得重要进展和显著成效,

知微知章

着力化解平台企业“内卷式”竞争

■ 谢若琳

日前,国家数据局数字经济组织召开促进平台经济创新发展工作研讨会。会议围绕营造消费品分级市场、防范化解“内卷式”竞争、强化新业态行业自律、推动技术生态和商业生态协同创新等方面展开交流讨论,听取平台企业意见建议。

过去几年中,平台企业经历过一段无序发展的阶段,表现在电商平台“价格战”“二选一”,以及树立网络“围墙”等方面。这些行为导致了市场资源的浪费和恶性竞争。近年来,在监管部门的引导下,平台企业已经呈现出携手共赢态势,但“内卷式”竞争的情况仍然存在。

比如,有些电商平台不断设置提醒催促中小商业降价让利,这表面看降低了消费者价格成本,提高了成交量,但不断压缩上游企业的利润,长期是难以持续的。再如,部分平台过分推崇“仅退款”规则,本意是增强消费意愿,但也出现了滥用规则导致商家利益受损的情况。

这些促销手段,固然吸引了一波短期流量,但长此以往既损害了平台商家的利益,也影响了行业健康发展秩序。如何防范平台企业“内卷式”竞争?笔者认为,可以从下面所讲的三方面着手。

一是加强政府监管与引导。建立健全政府与平台企业常态化沟通交流机制,及时听取企业意见,掌握市场动向和企业需求,营

造公平竞争的市场环境,加强政策引导,降低企业合规经营成本,促进行业良性竞争与发展;同时加强执法力度,对违规行为重拳出击,维护市场秩序。

二是企业应着眼长远。加强合规建设,健全内部监督机制,确保企业行为符合法律法规和行业规范,自觉维护行业健康有序的竞争状态;加大研发投入,专注于技术进步和模式创新,形成以产品质量和服务质量为核心的竞争优势,避免在同质化领域过度竞争;通过差异化定位和创新驱动,开拓新的市场空间,提升核心竞争力。

三是强化新业态行业自律。鼓励行业协会不断更新行业标准,鼓励细分领域平台企业成立行业联盟,制定行业自律公约,倡导公平竞争和合作共赢的理念;鼓励平台之间的数据共享和互联互通,避免形成“数据孤岛”和“信息壁垒”;通过构建开放的生态体系,实现资源共享和协同发展。

新药和医疗器械倾斜。这有助于加速相关产品从研发到上市转化的进程,从而更好地鼓励企业创新。

加强对创新药的知识产权保护是医药创新企业的核心诉求。对于知识产权保护,《意见》提出,加快药品器械原创性成果专利布局,提升专利质量和转化运用效益。在此基础上,《意见》进一步提出了加强药品数据保护和完善市场独占期制度两方面重要的制度创新。

在市场推广环节,《意见》提出,积极支持创新药和医疗器械推广使用,涉及“按程序将符合条件的创新药和医疗器械纳入医保支付范围,鼓励医疗机构采购使用”“完善多层次医疗保障体系,提高创新药多元支付能力”等内容。

随着相关政策的落地实施,我国医药器械产业将迎来更加蓬勃发展的春天。在这个春天里,我们将见证更多创新医药器械的诞生,更多中国产品将走向全球。

若有所思



梦析笔谈

「大电池+小油箱」能否让增程与纯电齐头并进

■ 龚彦萍

根据中国汽车流通协会乘用车市场联席分会的最新数据,2024年11月份,我国纯电动汽车批发销量83.2万辆,同比增长27.7%,环比增长7.1%;增程式混动车型批发13.0万辆,同比增长52.3%,环比增长7.8%。增程式混动车型似乎正“加大马力”,试图追上纯电动车型的销量。

目前来看,部分布局增程式混动车型车企取得了较好业绩,这一方面证明了消费者对增程技术的认可,另一方面也凸显出一些车企迎合市场需求及时调整产品策略取得了成功,例如,一些车企有针对性地采用了“大电池+小油箱”模式布局增程式市场。

尽管增程式混动车型“可油可电”,但统计显示,当前我国重点城市增程式电动乘用车在纯电模式下的行驶里程占比超60%，“大电池+小油箱”不论从经济性还是驾乘舒适性上均能够更好地满足消费者用车需求。也正因为此,“大电池”成为越来越多车企的选择。

笔者认为,新能源动力电池技术是一项长期的技术课题,未来的主流技术路线可能是固态电池,也可能是氢能源或其他清洁能源,但当下,增程式混动车型已经不再是一个“从油到电”的过渡产品,其自身已经成长为了一个独立的品类,未来或与纯电动车型齐头并进。

笔者预测,随着增程式混动“大电池+小油箱”方案成为主流,纯电车型的先进配置也势必会在增程车型上进行移植,比如800V高压碳化硅平台、4C、5C超充技术等以及能量密度更高、寿命更长的电池等。此外,技术演进下,未来或出现具备智能调节能力的增程式混动产品,实现智能选择何时用油、何时用电。届时,凭借可油可电、运行噪声小、动力好、油耗低、控制策略优异等优势,预计增程式混动车型市场有望进一步升温。

在国际业务中锤炼一流投行

■ 周尚仔

近年来,国际业务不仅升级为券商业绩的稳定器,更是重要增长极,拥有国际化视野成为中资券商迈向一流投行的关键。

去年上半年,华泰证券、中金公司、中信证券国际业务收入占营收的比例分别达到了37.2%、25.7%、20.2%。此外,“跨境理财通2.0”的启动也为中资券商国际化之路增添了新的动力,14家中资券商首次参与试点,进一步拓宽了国际化业务渠道。

中资券商在“出海”业务上大有可为。近期,中国证券业协会召开国际业务专业委员会全体会议,强调券商要坚持稳健经营,注重合规风险管理,跨境业务规模应与自身风险管理能力、市场化专业化的业务能力相匹配,主动担当起“服务国家战略、助力实体经济”的职责使命,助力我国资本市场高水平对外开放。笔者认为,面对机遇与挑战,中

资券商可从三大维度发力“走出去”,提升国际业务展业能力,增强自身的国际竞争力。

一是注重风控力。在推进国际业务时,中资券商应坚持稳健经营的初心,确保业务规模与自身能力相匹配。当前,中资券商开展的跨境业务存量规模已超8000亿元,通过深入对接境内外跨境投资需求,可以为实体经济提供金融支持。不过,国际业务对券商的综合实力、集团一体化管控能力等都有较高要求,近两年,由于跨境业务“风控力”不足,导致严重亏损拖累母公司的案例已经在行业内出现。面对复杂的国际环境,中资券商在推进“出海”进程的同时,应将风险管理和合规建设视为“生命线”,并优化资产配置策略,严格控制投资风险,构建起完备的风险管理体系。

二是提升专业性。提升全球展业与客户服务能力是券商高质量“出海”的关键。随着资本市场高水平开放纵深推进,中资券商需优化跨境投融资等综合金融服务,以客户为中心满足多元化需求。中资券商应全面提升财富管理、资管、投行等领域的全球化服务能力,利用境内外市场的联动效应,积极拓展跨境业务与海外版图。同时,券商应不断探索创新业务模式,如跨境并购、全球资产配置等,推出更多符合国际化需求的特色产品与服务。

三是拓展国际视野。2023年召开的中央金融工作会议提出“培育一流投资银行和投资机构”,这为券商国际化发展指明方向。中资券商应积极参与国际市场竞争,学习国际先进经验,同时,吸纳或培养具有国际视野的专业人才,为国际化战略提供人才支撑。头部中资券商可进一步开拓海外业务版图,增加业务种类;中小券商同样有机会通过并购重组等方式拓展跨境业务空间。

开展国际业务是对券商综合实力的又一次考验。中资券商需在合规风控、组织架构、全球展业与客户服务能力、一体化运营等方面精益求精。券商作为金融中介,应不断提升跨境服务能力,以专业、一流的金融服务,助力我国资本市场高水平对外开放。

仔近指远