

证监会就《上市公司投资者关系管理指引(征求意见稿)》公开征求意见

## 专家:做好投资者关系管理利于引导更多资金入市

■本报记者 张 歆

2月5日,证监会披露,为规范上市公司投资者关系管理,促进上市公司完善治理、规范运作,提高上市公司质量,切实保护投资者特别是中小投资者合法权益,证监会对《上市公司与投资者关系工作指引》(证监公司字〔2005〕52号)进行了修订,形成了《上市公司投资者关系管理指引(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),现向社会公开征求意见。

### 资本市场改革深化 对投资者关系管理新要求

近年来,资本市场全面深化改革不断推进,基础制度不断完善。目前,多层次资本市场体系已初步形成,对投资者合法权益保护的重视程度不断提高,投保基金、证监会投保局、中小投资者服务中心相继成立,投资者保护组织体系进一步健全。在当前资本市场全面深化改革的背景下,着力提升投资者关系管理成为加强上市公司治理、提升上市公司质量的应有之义。

多位接受《证券日报》记者采访的专家表示,投资者保护对我国资本市场的健康发展意义重大。

“国内外大量研究表明,投资者保护水平直接影响到一个国家金融体系的发展方式,而社会融

方式的差异在很大程度上将决定公司治理和公司价值,融资端企业的绩效汇总起来,则影响着经济发展的整体表现。”北京大学法学院教授郭雳对《证券日报》记者表示:“在打造市场化法治化国际化营商环境中,我国资本市场的结构及阶段性特征必须得到重视。上市公司应秉持新发展理念,按照法律法规妥善处理投资者关系。监管部门应继续统筹资源,协调投资者保护工作全局。同时,交易所应对投资者的影响进一步融入其对市场主体的日常监管。投保基金和投服中心应积极探索,充分发挥新证券法所赋予的投资者保护机构的职能,投保基金主要扮演好市场风险探测器、专项补偿金管理人、行政和解基金管理人等角色,投服中心应在投资纠纷争议解决、持股行权、证券支持诉讼,以及最新的证券集体诉讼机制中发挥作用。”

“中国散户投资者的数量占比巨大,足以成为影响市场博弈方向的一股重要力量,且其力量也是‘硬的两面’。”华东政法大学国际金融法律学院教授、法学博士郑或对《证券日报》记者表示:“一方面,这种现象说明我国投资者对于证券市场有信心,资本市场的资源配置的传导效果还会进一步发挥使用;但另一方面,根据经济学对于弱势群体效应的研究表明,这种力量也可能影响制度向更有效的

方面变革。要解开这个结,钥匙要从上市公司的质量和投资者关系管理入手,特别是从上市公司形成向股东分红的传统入手。”

### 新规修订遵循四大原则 信息披露向投资者导向转变

《证券日报》记者注意到,征求意见稿从国情出发,同时借鉴境外优秀经验,着力推动上市公司提高质量、规范运作,切实做好投资者关系管理,保护投资者合法权益。在修订过程中遵循以下原则:

一是坚持市场化和法治化并重。贯彻落实新证券法等相关规定要求,结合近年来市场实践中出现的良好经验,解决当前投资者关系管理中存在的突出问题。

二是坚持原则性与操作性兼顾。一方面“宜细则细”,对相对稳定的内容方式,组织实施等进行具体明确,增强可操作性;另一方面对于可能经常变化的情形和事项进行原则性规定,“宜粗则粗”,授权各证券交易所作出具体规定。

三是坚持强制性性与鼓励性并行。对于现行法规和规则中强制开展的各项活动,此次修订予以明确规定,同时鼓励引导上市公司以投资者需求为导向,自主开展相关活动。

四是坚持国际化与本土化结合。借鉴吸收境外成熟市场上上市公司的良好实践经验,结合境内上

市公司实际进行完善,符合我国资本市场发展需求。

具体来看,征求意见稿共四章二十九条,主要修订内容如下:一是进一步明确投资者关系管理的内涵,从内容、方式和目的等维度对投资者关系管理进行界定;二是进一步增加和丰富投资者关系管理的内容及方式,同时对近年来实践中的良好做法予以固化;三是强化对上市公司的约束,强化上市公司“关键少数”的主体责任,同时明确投资者关系管理活动中的禁止情形和监督管理要求。

结合征求意见稿,郑或强调,投资者保护在新证券法下已经出现了新的内涵与意义:加大了实际控制人的法律责任,将特定类型实际控制人纳入法定信息披露义务人的范围,同时将实际控制人对上市公司的证券违法行为推定为有过错,除非其能证明自己不存在过错才能免于法律责任;诸如投股中心、持股行权、先行赔付规则和特别代表人诉讼都是在制度设计上减少了投资者维权的成本,同时大大增加了违法者可能受到的违法成本;除此以外,新证券法在投资者保护上一个很大的亮点在于对于投资者保护越来越重视“保护的”结果而不是“保护的过程”,这是一种很先进的“以结果为导向”的行为监管原则的体现。

郭雳认为,如今注册制改革持

续推进,把对公司进行价值判断的权力更多地交还投资者,至少会给上市公司投资者关系管理带来两方面的深刻变革:一是要完善信息披露,重塑企业与投资者之间的交流和博弈,完成信息披露由“监管者导向”向“投资者导向”的范式转变;二是更加强调建立与市场板块、产品风险特点相匹配的投资者适当性制度,并执行与之相适应的责任规则。

商道纵横总经理、商道融绿董事长郭沛源对《证券日报》记者表示:“在注册制推进背景下,预期市场融资端供给会增大,投资者可选择的投资目标会增多,相应的风险和不确定性也会增多。在此背景下,投资者保护一方面要让投资者更容易获取信息,因此要加强上市公司信息披露;另一方面在出现问题时让投资者更容易主张股东权益,因此要完善公司股东权利代行为行使集权制度、证券民事公益诉讼等。”

郭沛源强调,对于上市公司而言,与散户做有效沟通是投资者关系管理的一个难点。从其他市场和其他公司的经验看,上市公司可考虑如下方式方法:其一,专设IR成员负责个人投资者沟通,以便IR工作更有针对性;其二,用好网站等工具,使之成为个人投资者获取信息的第一通道;其三,运用好社交媒体,与新生代个人投资者沟通,但要谨慎管理;其四,组织面向个人投资者的活动。

## 同城货运春节不打烊 资本暗战下货拉拉、满帮集团等竞争白热化

■本报记者 许 洁

随着春节临近,同城货运市场迎来小高峰。今年叠加“就地过年”,大中型城市的货运市场或将保持活跃。近日,包括货拉拉、滴滴货运、快狗打车、满帮集团在内的同城物流企业均推出了多项举措,以保障春节期间“就地过年”人群的年货供应。

近几年,国内同城货运智能物流配送平台快速发展,商户使用第三方同城物流的意识也在增强,同城物流配送行业的竞争越来越激烈。

“2020年,同城货运行业融资规模超过了过去五年的总额,已经到了一个爆发的时刻,各家在这个时候都是在修炼内功,深入产业链。毕竟同城快运市场的规模已经达到了万亿元级,但大家加一起,份额还不到5%。”一位业内人士在接受《证券日报》记者采访时如此表示。

### 各大平台春节稳运力

事实上,2020年无论是国内市场还是海外市场,货拉拉包括同行的业务都受到了疫情的严重影响。货拉拉CEO周胜馥在去年的2月9日曾向媒体透露,货拉拉业务量在春节和疫情期间下降了93%。

但今年情况有所改变,由于各地已相继出台人口流动防疫政策,近日,货拉拉也发出倡议书,呼吁平台司机做好疫情防护,“就地过

年”。为了吸引司机留在工作地并激励司机积极接单提升平台运力供给,货拉拉准备了总价值1亿元的新春拉货节福利和春节大礼包。今年2月3日,货拉拉发布的“2021新春拉货节数据战报”显示,1月11日至2月2日,货拉拉平台订单量较去年同期增长60%左右,通过1亿元补贴等吸引了超50万接单司机和650万的下单用户。

这并非货拉拉首次举办拉货节,在去年的“金九银十”货运旺季。为了抢占市场,提振受疫情影响的城市货运行业,货拉拉也曾拿出1亿元补贴司机和用户。对此,货拉拉内部人士2月5日对《证券日报》记者表示:“这些是刺激需求,促活双边市场的举措,并不只是为了拉新,拉货节期间是城市货运的高峰期,需要提升运力的活跃程度以满足激增的货运需求。”

为了稳住司机端,滴滴货运直接宣布从2月4日至2月18日收取5元或9元的春节司机服务费,所有春节司机服务费全额给司机,平台分文不取。

快狗打车针对司机端也有类似举措,比如在农历大年三十到正月初六期间,每单加价8元,且这8元不参与平台抽佣;完单抽现金,100%得奖;会员限时折上折,最低享4折等平台活动。

满帮集团相关人士则对《证券日报》记者表示:“为及时满足过年期间百姓正常需求,以及过年期间货物运输的需求,公司App相关运维人员及客服团队正常到岗,实时提供运力信息匹配,保障春节期间



货物运输效能。针对平台用户,特别是货车司机用户,满帮平台运费必追、放空必赔、定金必保,保障全国货车司机期间维权时效不打折。”

快狗打车内部人士在接受《证券日报》记者采访时称:“无论是货主还是司机,我认为对我们平台来说都同样重要,因为货主数量可以保障司机收入,而司机运力池足够大、足够密集才可以保障货主的订单响应足够迅速。快狗打车一直主张用稳定持续的收入来留住服务好的司机,形成双侧良性循环。”

### “非标业务”受资本追捧?

对于同城货运行业,业内有一个有趣的说法,那就是这个行业有三大“怪”:第一,规模已经超万亿元,但品牌渗透率低;第二,口碑口碑口碑比较差,融资照样有办

的情况,当出现恶意加价、私下交易、违规载客等问题时,要及时对司机进行处理。”

乱象并没有浇灭资本的热情。在货运物流这个重资产的行业,要想快速扩张,资本支持必不可少。

天眼查App显示,1月21日,货拉拉完成15亿美元的F轮融资,其2015年成立至今累计融资额已达20.75亿美元。投资方包括高瓴资本、红杉资本中国基金、顺为资本等多家知名机构。

紧跟货拉拉的步伐,1月27日,有报道称,滴滴货运已经完成首轮15亿美元融资协议签署工作,投资方为淡马锡、CPE源峰(中信产业基金)、IDG资本等。

而据媒体报道,满帮集团和货拉拉都将在今年下半年IPO,其中货拉拉目标估值达300亿美元。对于这一传闻,满帮集团在回复《证券日报》记者时表示:“我们没有IPO计划”,货拉拉则表示:“目前暂无IPO计划”。

“更多的玩家入局不是要抢走谁的市场份额,应该是一起去开发那剩下的98%的市场。对于新入局的玩家来说,补贴是个不错的打开局面的选择,但最终留住用户的依然是服务。”快狗打车上述内部人士对记者表示:“在激烈竞争的当下,烧钱只是第一步。但C端、小型B端用户的需求低,补贴没用,之后用什么样的方式去吸引他们,增强粘性和忠诚度,并提高差异化的高质量服务才是最重要的。”

## 春节档预售首周票房达3.6亿元 《唐人街探案3》遥遥领先

■本报记者 谢若琳

春节临近,作为电影行业复工后的首个春节档,重要性不言而喻。2月4日晚,业内纷纷,北京全市各影院2月11日至2月17日期间(农历大年三十至正月初六)观影上座率不超过50%。次日,多家院线向《证券日报》记者证实,消息属实。“我们收到了微信通知,北京地区各影院需据50%的上座率标准调整售票方案,我们也将严格执行该规定。今天一整天都在忙着退票。”一位北京市丰台区的影城经理告诉《证券日报》记者。

截至2月5日,春节档预售开启一周,因此北京市的影院都将面临退改的情况。

据了解,除北京市外,其他地区影院的上座率尚未调整,但也有不少影城经理表示担忧,“春节档是一年之中最重要的档期,如果各地跟进北京市的政策,可能会影响到全年的票房收入。”一位山东省

的影院经理表示。

灯塔数据显示,截至2月6日17时,春节档预售票房已达3.6亿元,其中,出自万达影视的《唐人街探案3》预售票房2.51亿元,以绝对的优势领跑。

### 口碑仍是票房关键因素

从今年的情况来看,电影市场已进入复苏通道。1月份电影市场表现稳定,总票房收入达31.32亿元,同比增长54.29%,观影人次达8437.72万,场次共计990万场。月票冠军为《送你一朵小红花》,单月票房超10亿元,2020年12月份上线影片《拆弹专家2》在1月份仍有不俗表现,单月票房超5亿元,夺得月度票房第三。

2021元旦单日,国内票房破6亿元,创下了新年首日的票房纪录,与2019年同期2.9亿元相较增长了107%,元旦假期三天累计票房近13亿元,业内普遍认为,元旦

档票房的优异表现预示着春节档将延续火爆态势。

尽管目前疫情仍在部分地区散点式发生,但是按照目前的防控力度,春节前大部分地区都将得到有效控制,叠加一部分人群响应“就地过年”的政策,今年春节期间人员分布将对均衡,另外因为出游的旺盛,本地娱乐活动需求将持续旺盛。中国银河证券研究院2月3日发布的研报显示,看好今年春节档期整体的市场表现,“我们认为春节档期票房大概率会超过2019年的票房水平,创造新的票房纪录,随着市场数据的进一步验证,叠加电影市场在过去两年的格局重塑,优质的公司将真正意义上迎来触底反弹,行业回暖叠加业绩复苏,市场表现值得长期关注。”

一位传媒行业券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,从目前的情况来看,业界对春节档的期望值很高,市场反馈也是正面的,即便是上座率不及往年,但也有理由相信2021年春节档有望达到2019年同期水平。

中国银河证券研究院研报认为,电影行业有望在2021年春节档迎来行业拐点,市场空间有望随居民消费升级与内容消费需要进一步扩大,优质高口碑内容成为票房关键。

《唐人街探案3》一枝独秀

具体来看,春节期间将有7部电影上映,分别是《唐人街探案3》、《你好,李焕英》、《人潮汹涌》、《刺杀小说家》、《熊出没·狂野大陆》、《侍神令》及《新神榜:哪吒重生》。

其中,《唐人街探案3》、《你好,李焕英》、《刺杀小说家》的市场呼声最高。

灯塔数据显示,截至2月5日,《唐人街探案3》想看人数747.58万人,预售票房2.51亿元。春节首日(2月12日)排片13万场,首日排片

## 传化智联总裁姚巍: 降本增效同时助力城市经济 传化智联的智能物流之路

■本报记者 吴文婧  
见习记者 冯思婕

“物流供应链是制造业企业的需求和痛点。”这是传化智联总裁姚巍凭着在华为打通制造业和物流业经历得出的体会。数月前,这位前华为巴西区总裁加入了传化智联,他将来到传化智联的原因归结为“带着一个梦想”。

“我一直思考一件事情,工业互联网到底是什么?其实它应该是以供应链为核心的,企业整体的一个端到端的架构,能改变企业的销售模式、管理模式、运作模式和生产模式,进而持续帮助企业降本增效。”姚巍告诉《证券日报》记者,传化智联想做的就是这样一个平台。

1986年,传化智联的控股公司——传化集团,从一个小作坊起步,在十年间快速发展成为了坐拥多产品链条的化学产业集团。在即将迈入21世纪的大门时,传化集团也开始重新思考未来的前进方向,物流行业闯入到他们的视野中,在经过多年同步发展后,传化集团将服务自身化工产业的物流业务独立出来成立了传化物流。2015年,传化集团将传化物流这部分资产重组上市至现在的传化智联。

### 从制造业到物流业 公路港让制造“活”起来

2000年前后,国内物流行业还是一片混沌,如今雄踞市场的三通一达彼时才刚刚起步,物流企业普遍处于小散乱的状态。传化智联负责人说:“浙江省经济的特点是原材料与销售市场很大一部分都在外地,想要把生意做大,物流就是我们绕不开的坎。”

据传化智联负责人回忆,当时每到生产和销售旺季,公司自有运力不足,只能委托第三方社会运力来承担货物运输,坐地起价、货损严重、诚信缺失等现象在不规范的物流行业中屡见不鲜。1997年,传化集团痛定思痛,将原有车队改组,成立了一家储运公司,实行了公司化运作。

“储运公司独立于集团化工业务之外,除了承担我们自己的物流运输,也做别人的运输生意。接下来的三年里,我们一边运营储运公司,一边开始探索一种公路物流园区的新模式,就是现在传化公路港的雏形。”传化智联负责人表示。

发展至今,传化智联进入了全国100多个城市,布局了64个已运营的公路港,以及12个在建公路港。物流与化工,看似八竿子打不着边的跨界探索,实则补全了传化端到端的架构,打通了整条商业路径,让物流通起来,也让生意“活”了起来,最终达到为企业降本增效的目的。

### 实现多赢方能长久 打造可持续发展“生意经”

如今,物流之于传化智联来说早已不止“半壁江山”。传化智联总营收中近七成来自物流业务,而这个比例还在逐年提升。

经历了年初的疫情“大考”,人们深刻意识到了物流通畅的重要性,传化智联遍布全国的线下公路港和线上物流服务平台,更是充分发挥了公共性基础设施的作用,打通了区域间阻碍货物运输的不便,全力支持生产制造企业和商贸物流企业全国物流运输的畅通,助力各地经济复苏。

姚巍在接受《证券日报》记者采访时谈到:“对各地政府来说,我们将分散的社会运力通过服务整合起来,提升整体运行效能,同时还打通了当地的物流动脉,助力实体经济,从而提升了经济效益。”

姚巍打了个很形象的比方,他说公路港就像是货物车站,通过资源的聚集提供线下的运力和距离运力最近的仓储,为制造业企业匹配仓运配一体化的解决方案。

“我们公路港的服务对接两类资源,一类是把社会运力引入到园区,给他们提供一系列配套服务,他们在公路港集聚了,意味着物流环节中的运力资源被我们集聚了;第二类,是我们把中小微的各类物流物流企业引入到我们这个平台,这些物流企业集聚意味着他们背后有货要运,货源需求被集聚。就这样,“人、车、货、场”就被高效地对接在一起,从而更高效的对接货主企业,服务制造业的物流供应链需求。”

同时,传化公路港内引入了车辆保养、维修、食宿等三产配套商户,全方位解决货车司机的“食、住、行”等各种生活需求。“我们还引入了当地的财税部门和交通运管部门,为园区内的物流企业匹配各项配套服务。物流企业做得越来越大,他们的信息匹配越来越高效,整个公路港的效能就能大幅度提升。”姚巍告诉记者。

好的生意一定是惠及各方的。传化智联的公路港,实现的是政府、企业和传化自身的多赢。除了为当地政府增加大量税收外,规范了货车司机的就业,帮助制造业企业降本增效,为地方经济的良性循环作出贡献,这才是传化可持续发展的“生意经”。

### 5G+人工智能改变垂直行业 智能供应链或成发展趋势

在采访过程中,姚巍提到了一个“云仓”的概念。“举个例子说,比如有一家企业,今年主要销售的地方在成都,需要租1万平方米的仓库,转头发现成都销售量没那么多了,就准备到西安发展,但仓库不可能每年换一次。但接入了传化的云仓库后,今年签1万平方米仓库,我们帮客户去运营,到明年可根据需求改成5000平方米或者更小。由此,仓储对客户便实现了弹性供应。以前仓储一签就是5年,未来可能就是一年一仓租。”

记者了解到,“云仓”实行统仓共配,企业只是使用但不占用仓库。传化智联对全国的“云仓”资源进行集中调配,整体流动性很强。“当大家都加入到云仓中,我们就可以削峰填谷。”姚巍在谈话中对“云仓”未来的前景充满期待。“传化智联要做的是提供一个动态的全国化仓储网络。企业按照自身的计划跟需求,什么时候要仓库我们什么时候提供,不要的时候就当场释放,按年来统一规划,这就是传化未来的大云仓概念。”

那么在未来的物流供应链领域,又将有哪些新技术来助力行业升级呢?姚巍认为,5G+人工智能必将改变各个垂直行业。

姚巍表示:“当5G改变一个行业的时候,首先改变的可能是血管和道路,其后才逐步诞生到心脏,也就是生产。未来的智能供应链一定是各个企业升级发展的必然属性。”