

上市公司要善用三类市值管理工具

■ 阎岳

截至6月2日,今年以来共有615家上市公司实施股份回购,逾400家公司的股东增持自家股票,这些举措有利于稳定市场信心。同时,其作为市值管理的重要抓手,力度还可以再大一些。

2014年5月份,国务院发布的《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》提出,“鼓励上市公司建立市值管理制度”。9年过去了,市值管理这项工作仍存很多不足,需要显著加强。

目前,A股市场的可用资本工具已经非常丰富。根据这些工具功能的不同,大致可以分为三类市值管理工具。

一类是维护股价稳定的工具,包括广受投

上市公司开展市值管理的初衷是,使公司价值在市场上得到真实反映。而提高上市公司质量是一项复杂的系统工程,根本在于不断创造价值,之后才是完善机制,让价格把价值反映出来。上市公司要在努力创造价值、高质量发展的同时,选好用好各类资本工具,有效实施市值管理

资者欢迎的上市公司股东增持股份、上市公司回购股票、大宗交易、融资融券等。使用这些工具,可以平抑股价波动,稳定公司的合理估值。数据显示,2022年实施或完成股份回购的公司有1200多家,回购金额超过1500亿元,创历史新高。从今年的情况看,上市公司实施或完成回购的数量有望超过2022年,但回购金额能否超过去年还需进一步观察。

另一类是助力提升公司中长期市值的工具,包括股权激励、股票期权、并购

基金等。上市公司通过使用这些资本工具促使市值稳定增长,相当于提升股东回报。数据显示,截至6月2日,年内272家A股上市公司共推出292单股权激励计划,其中192单已实施。2022年A股上市公司共披露股权激励计划770单,其中上市公司首次实施的股权激励计划367单。

还有一类是投资者关系管理工具,包括上市公司业绩发布会和说明会、新闻发布会、路演等。它们的作用是使上市公司与投资者保持良好沟通,应对突发事件,稳定投资者预期,稳定

二级市场价格。为落实新一轮提高上市公司质量三年行动方案,管理层要求上市公司业绩说明会常态化。

今年以来,各地证监局组织辖区上市公司举办投资者集体接待日暨2022年度业绩说明会,主动回应投资者关切和诉求。目前,举办业绩说明会已经成为大多数上市公司投资者关系管理的必修课。

随着市场改革继续深化,可用资本工具会越来越丰富,如何用好这些工具成为上市公司

必须面对的问题。

监管层要求,上市公司做好市值管理应当严守“三条红线”和“三项原则”。“三条红线”包括严禁操纵上市公司信息、严禁进行内幕交易和操纵股价、严禁损害上市公司利益及中小投资者合法权益等。“三项原则”指的是主体适格、账户实名和披露充分,这也是开展市值管理的底线。

上市公司开展市值管理的初衷是,使公司价值在市场上得到真实反映。而提高上市公司质量是一项复杂的系统工程,根本在于不断创造价值,之后才是完善机制,让价格把价值反映出来。上市公司要在努力创造价值、高质量发展的同时,选好用好各类资本工具,有效实施市值管理。

言之有理



崔建岐/制图

若有所思

打造演唱会「公平票务」平台

■ 谢若琳

今年以来,线下娱乐市场全面复苏。年内全国已举办演唱会400余场,覆盖40余座城市。

“一票难求”的场面一再上演。以五月天北京演唱会为例,5月9日开票,六场近30万张门票5秒内售罄。但在演唱会当日,根据部分粉丝在社交平台上分享的现场画面,场内并未完全坐满。很多观众想来观看,却未抢到票。因为,部分演出票到了“黄牛”手里。

那么,“黄牛”为何屡禁不止?他们又是如何得手的呢?怎样才能既方便群众购票,又杜绝倒买倒卖呢?

笔者认为,可以从三方面着手:

一是,压实主办方责任,实行“强实名”购票机制。尽管当前热门演唱会均要求“实名购票”,但往往得不到落实。每场演唱会的购票规则、退票时间、赠票条件都不尽相同。比如7月15日周传雄苏州演唱会,要求“5月31日12点后不可转让不可退票”;7月29日李荣浩苏州演唱会则要求“一经购买不可转让不可退”。因此,演出市场售票规则和验票标准亟待统一,“人脸识别”+“身份认证”双重验证的入场规则亟待强化。

二是,增加公开售票的比例。按照相关规定,演出举办单位、演出票务经营单位面向市场公开销售的营业性演出门票数量,不得低于核准观众数量的70%。而剩余30%的门票则由主办方支配,这部分“非公开”门票也成为“黄牛票”的来源渠道之一。因此,应进一步提高公开售票的比例,对于非公开售票的部分,也需建立跟踪系统,对于频繁倒手等情况予以追查。

三是,运用新技术新手段,加强监管联动。文旅部在加强演出市场管理的同时,可联合属地公安、市场监管等部门,做好“事前管理”,运用大数据分析手段,重点关注频繁在社交平台上出售演出门票的用户,发现问题及时查处。

演出市场火热,不仅丰富了人民群众娱乐生活,还带动旅游、餐饮等行业发展,是扩内需、促消费的重要着力点。运用新技术、新手段,建立更科学有效的购票机制、转票机制,满足人民群众线下娱乐需求,促使演出行业健康有序发展,势在必行。

陆家嘴论坛将传递金融开放强音

■ 安宁

开放才能发展,合作方能共赢。不管国际环境如何变化,我国始终坚定不移深化金融改革,扩大金融高水平对外开放,加强与其他经济体的金融合作,与世界共享发展机遇,共谋发展

6月8日至9日,第十四届陆家嘴论坛将在上海召开。作为国际性的金融高端对话平台,今年陆家嘴论坛又将释放怎样的政策信号?

本届论坛的主题为“全球金融开放与合作:引导经济复苏的新动力”,将聚焦两条主线:一是促进金融开放与合作;二是增强经济复苏新动力。笔者认为,可以从两方面来理解。

一是开放才能发展,合作方能共赢。不管国际环境如何变化,我国始终坚定不移深化金融改革,扩大金融高水平对外开放,加强与其他经济体的金融合作,与世界共享机遇,共谋发展。

在此前召开的陆家嘴论坛新闻发布会上,多位监管部门人士作了吹风,阐释了我国下一步金融双向开放思路。国家金融监督管理总局办公厅副主任张忠宁表示,近期将和上海

市联合出台推进上海国际再保险中心建设相关实施细则,正式在上海开设面向全球的国际再保险交易市场。上海证监局党委委员、副局长王登勇表示,证监会支持具备一定实力、运作规范、管理水平较高的我国证券投资基金期货经营机构拓展跨境业务,根据自身发展需要到境外市场投资发展。

可见,中国进一步扩大金融开放和加强金融合作的态度鲜明,政策储备也是充足的。还可以根据金融市场发展的进展和实体经济合作需要,不断推出新的举措。

二是增强经济增长新动力,中国勇担重任。从全球主要经济体一季度经济数据可以看出,发达经济体增长乏力,但中国经济逆势前行,展现出强大韧劲。今年一季度,我国经济实现开门红,经济复苏力度逐月加快,消费增速回升,消费和第三产业对经济的贡献逐渐

回归正常水平。

与此同时,政策面和实体经济都没有松动。各项稳增长政策“组合拳”相继落地,利好效应逐步释放,中国经济景气水平正持续回升。

国际货币基金组织发布的最新一期《亚太地区经济展望》报告指出,中国经济今年有望增长5.2%,对全球经济增长的贡献率将超过30%,继续成为亚太地区及全球经济增长引擎。

当前,世界经济复苏迫切需要注入新的动能,中国经济展现出发展韧性和创新活力,将发挥引擎作用,带动各国经济良性互动,共同应对掣肘世界经济增长的各种风险和挑战。

宁静致远

价混为一谈。买卖当事人要遵守这一规矩。监管机构也要加强对中介服务透明度的监管,对利用规则漏洞乱收费,甚至操控房价、加重买卖双方交易成本的行为,依法予以惩处。

合理降低房产中介费,还需细化完善双边收费模式。中介费由谁来承担?从上述25城调研情况来看,主要有三种情况:买家全部承担(21%)、买家承担大头(50%)、买卖双方均摊(29%)。从费用承担比例来看,67%由买方承担,33%由卖方承担。

从责权利对等角度看,双边收费模式是合理的,已在很多国家实行。国内多数城市虽已在明面上实行了双边收费模式,但在实际操作中,业主支付的佣金往往被“做进房价”里,这对买方是不公平的。从市场运行来说,也扰乱了价格机制。

从目前市场形势来看,真正落实双边收费具备有利条件。住房已告别绝对短缺时代,市场成交走势趋缓,卖方强势地位已改变,买卖双方逐渐向“势均力敌”转变。此时推行双边收费,符合市场现实,也具有一定民意基础。但要细化规则及标准,保证“福利”能真正落实到买卖双方的交易中。

降低房产中介费正当时

■ 王丽新

合理降低房产中介费,需防范把降低的费用转嫁到房价上,变相抬高房价。房屋买卖双方向中介支付费用,是花钱买服务,不能和房价混为一谈

日前,福州市房地产中介行业协会发布《关于合理调整二手房产交易佣金标准促进房产消费复苏的指导意见》(下称《指导意见》),将单方中介费比例定为房屋成交价的1.5%,但买、卖双方都要支付,总佣金依旧是3%,与福州之前整体佣金标准相比并无变化,这也引发舆论批评。该协会次日即撤销了这一政策,并向公众致歉。

5月8日,住建部、市场监管总局联合发布《关于规范房地产经纪服务的意见》(下称《意见》),提出房地产经纪机构要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用,鼓励按照成交价格越高、服务费率越低的原则实行分档定价,引导由交易双方共同承担经纪服务费用,并严格实

行明码标价。这里的要点是两个:一是“合理降低”,二是“买卖双方共担”。

在笔者看来,合理降低房产中介费,应当基于市场行情把握节奏和力度,还要细化操作细则,防止各种形式的转嫁。

当下各地中介费率在什么水平?易居房地产研究院最新研究报告显示,25个重点城市中介费率平均值为2.2%,低于3%的参考价。福州发布的《指导意见》仅做到了将单边佣金改为双边付费,但总费用并未降低,所以,只能算“半拉子”政策。

合理降低房产中介费,需防范把降低的费用转嫁到房价上,变相抬高房价。房屋买卖双方向中介支付费用,是花钱买服务,不能和房

子强论市

马斯克们为何盯住中国市场?

■ 赵子强

今年3月份以来,外资企业巨头密集到访中国,形成一波热潮。近期,摩根大通CEO杰米·戴蒙、特斯拉CEO马斯克等先后来访。他们既是来照看已有生意,也希望拓展在华合作,这是对中国发展前景和营商环境的最大肯定。

首先,外资巨头密集访华,是对中国经济高质量发展的认可。2022年,中国国内生产总值达到1210207亿元,比上年增长3.0%,稳居世界第二位。2023年一季度,中国GDP同比增长4.5%,显示出经济的强劲韧性和活力。中国是世界第二大经济体,拥有近14亿人口的庞大消费市场。据国家统计局数据,2022年中国社会消费品零售总额达到44万亿元,成为仅次于美国的全球第二大消费市场。2023年前4个月份,社会消费品零售总额同比增长8.5%,复苏态势显著。无论是汽车、高端消费品,还是芯片、互联网服务等新兴领域,中国都是全球最大或最重要的市场之一。

在科技创新、产业转型升级、消费升级等方面,中国市场正呈现出新的变化和趋势。这些变革因素将为中国超大规模市场注入新动力,也给包括外资在内的各路资本提供新机遇。

其次,外资巨头密集访华,是对中国制度型对外开放和优化营商环境的肯定。近年来,中国不断扩大制度型对外开放,加快自贸区(港)建设,持续缩减外资准入负面清单,便利外商投资和资金进出。6月2日,RCEP对15个签署国全面生效,有利于促进区域内商品、服务、投资等多领域的自由流动。不断优化的营商环境和便利外资新举措,受到外资普遍欢迎。“放管服”改革不断深化,办事窗口的效率之高令很多外商惊叹。据统计,2022年,我国实际使用外资折合1891.3亿美元,同比增长8%,创历史新高。

第三,外资巨头密集访华,是对中国创新能力和消费潜力的尊重和欣赏。在科技创新方面,中国企业在人工智能、5G等领域取得突破。以华为为例,在5G领域技术领先,走在领跑位置,彰显中国企业的技术实力和潜力。在消费升级方面,中国的个性化定制消费有较大提高,数字消费快速增长,显示出强大的消费潜力。这些领域正是外资巨头关注和布局的重点,他们希望借助“中国行”,与中国企业加强合作交流,共享创新成果和市场机遇。

第四,外资巨头密集访华,是对中国绿色发展理念和实践的支持和响应。中国提出碳达峰、碳中和目标,在全球绿色转型中发挥引领作用,这也是吸引外资的因素之一。绿色转型是重大发展机遇,将带动能源供应、材料技术、工业流程等一系列变革。中国市场规模大,创新成果转化率高。许多外资巨头都是绿色发展的倡导者和践行者,他们希望通过“中国行”,与中国企业在绿色领域开展技术交流与项目合作,共同打造绿色产业链。

总的来说,外资巨头密集访华,是来确认自身战略调整的方向,确认与中国合作的方式和路径。他们以实际行动对中国发展投资成果,与中国合作伙伴密切互动,也为中国经济高质量发展注入活力。

新知灼见

本版主编 陈炜 责编 余俊毅 制作 王敬涛
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785