

立体追责财务造假 打狠打疼关键主体

朱宝琛

各方协同发力、重拳出击，立体追责财务造假，是要打狠、打疼关键主体。切实把监管“长牙带刺”落到实处，让违法者付出沉重代价

财务造假是资本市场的“毒瘤”。近年来，监管执法“长牙带刺”，多家上市公司因财务造假等问题被立案调查，并受到应有的处罚。这传递出监管部门从宽到严、从重从速、坚决整治市场乱象的决心。

近日，在证监会新闻发布会上，证监会处罚委办公室主任滕必恭表示，证监会将持续加大与公检法各部门的联动，综合运用行政监管措施、行政处罚、民事赔偿、刑事追责、失信惩戒和退市监管、自律管理等手段构建起“立体追

违法违规成本，让做坏事的人付出高昂的代价，形成“不敢做坏事”的震慑效应；其四，对涉嫌刑事犯罪的公司实际控制人、依法及时移送公安机关处理。

并且，相关部门还在不断优化完善立体追责体系的相关体制机制安排；最高人民检察院提出，依法严厉打击上市公司欺诈发行、违规信息披露等财务造假犯罪，健全条线投诉举报资金、职务侵占、背信损害上市公司利益等关联犯罪，服务保障以信息披露为核心的股票发行注册制；公安部要求，以全面实行股票发行注册制为契机，主动适应新形势新变化，切实增强责任感使命感，进一步

保障全面实行股票发行注册制顺利实施，有效维护资本市场秩序，有力保护投资者利益；证监会表态，健全资本市场防假打假机制，完善行政、民事、刑事立体追责体系，“零容忍”打击欺诈发行、财务造假、操纵市场等违法行为。

1月22日召开的国务院常务会议提出，要加强资本市场监管，对违法违规行“零容忍”，打造规范透明的市场环境。笔者认为，其中一个重点就是要不断提升监管适应性、针对性。立体化追责体系的形成，正是其中的一个重要体现，也是维护资本市场诚信秩序的内在要求。



注册制下投行执业更应爱惜“羽毛”

周尚仔

近年来，监管部门不断加强对券商的监管力度，特别是关注投行等核心业务领域。

证监会综合业务司主要负责人周小舟近日在证监会新闻发布会上表示，进一步压实中介机构“看门人”责任，注册制改革以来，证监会已对从事投行业务的69家证券公司、381名责任人采取了监管措施，特别是对问题严重的5家证券公司暂停保荐业务，对55名从业人员认定为不适当人选，行业机构合规意识明显增强。

全面注册制下，投行执业更应爱惜“羽毛”。当前，保荐机构“只荐不保”、企业上市后“投后”服务跟不上、完成IPO就宣告项目结束等现象依旧存在，这在年初监管开出的相关罚单中已有所体现。

今年以来，多家券商及相关责任人

因投行业务问题收到罚单，有6张罚单直指券商保荐项目发行后存在“业绩变脸”的情况。这是在往年对保荐代表人出具监管措施的基础上，监管部门首次对保荐机构采取出具警示函措施。

笔者认为，上述投行罚单体现了最新监管导向，呈现出处罚力度加大以及精准追责两大趋势。

首先，处罚力度更大。严监管下，相较于针对公司或相关责任人的单一处罚，“双罚”机制将保荐机构及保荐代表人一并纳入处罚范围，能够更加全面地反映券商主体及相关责任人在执业过程中存在的问题和违规行为，也是监管部门落实中央金融工作会议精神，坚持监管“长牙带刺”的要求。这有助于增强券商对自身合规经营的重视程度，筑牢投行业务合规防线。

其次，对违规行为精准追责。随着资本市场深化改革，新资产、新业态模式层出不穷，精准化监管能够及时发现并有效处理各类违法违规行为，起到以案促改、以案促进的监管目的，防止风险的

进一步扩散和蔓延。2023年2月份，证监会修订发布《证券发行上市保荐业务管理办法》，进一步增加监管措施的层次性。当下，已经有不少券商设立了投行项目执业质量考核指标，从监管处罚、项目撤否率、项目内核表决未通过率等维度进行考核，将项目执业质量与相关责任人挂钩。

全面注册制下，投行违规的代价变得更大。一系列评价办法要求券商注重执业质量以及执业“口碑”。例如，为引导行业不断提升投行业务的综合执业质量，2023年12月底，中国证券业协会修订发布《证券公司中国证劵业质量评价办法》，投行业务质量评价结果将供券商分类评价、白名单、行政许可等监管工作使用，同时强化声誉约束和行政约束。

在培育一流投资银行、助力实体经济高质量发展的过程中，投行业务作为券商的“门面”，既要注重自身执业能力及专业性的提升，也要注重“口碑声誉”。



「自主船运」加速汽车出口扩容提质

龚梦泽

2024年开年以来，一个崭新的现象出现在汽车出口领域。1月17日，上汽集团旗下安吉物流的远洋船队迎来扩容和升级——目前国内最大的清洁能源滚装船“上汽安吉中诚号”列入上汽远洋运输船队，成为上汽安吉物流第31艘滚装船。

就在“上汽安吉中诚号”下水首航的一周前，比亚迪首条远洋滚装船“BYD EXPLORER No.1”7000车位滚装船，正式发往欧洲并开启全球首航。此外，奇瑞集团携手芜湖造船厂，下单了3艘7000车位滚装船订单，广汽集团旗下广汽商贸则是与招商局集团旗下招商轮船投资成立广州招商滚装运输公司，满足广汽旗下产品的出海运力需求。

笔者认为，中国企业纷纷通过买船、租船、造船等方式加快出海步伐，有两大主要原因。一是汽车出口量暴增，海运运力不足；二是运价上涨，车企运输成本增加。

海运运力方面，海关总署数据显示，2023年，中国汽车出口量达到522.1万辆，同比增长57.4%。汽车出口量的快速增长让造船业和远洋运力难以跟上，并引发港口无法卸货等连锁反应。

运价方面，在供需错配的情况下，国际滚装船行业出现了“一船难求”的

窘境。运价、租金的增长一方面是因为汽车运输船短缺，另一方面是因为物流成本面临着不确定性。

虽然目前“自主船运”还属于部分车企的个体行为，但其已然成为“风向标”，向海外市场传递出中国企业出口扩容提质的能力和信心。笔者认为，中国汽车品牌走出去的过程中，一定会遇到更复杂的国际环境、长期的战略博弈和诸多现实挑战。未来，无论是选择自建船队、集装箱物流、成立合资公司，还是在海外建厂，中国企业都应提前谋划，权衡利弊，不打无准备之仗。

第一，量力而为，理性看待买船出海现象。自建海运船队无疑是一种重资产投资，车企要综合考虑船只购买、维护、管理等方面，平衡运营成本。

第二，抱团出海，搭建共通海运平台。在保证自家供应链安全的情况下，头部车企可以考虑和其他有出口需求的企业合作，打造中国汽车海外出口的运力平台。同时，兼顾国内各类需求和业务，让有优势的重组机械、大型零部件等产品搭上“顺风车”，为中国汽车出口提供有价值、安全的物流解决方案。

第三，海外建厂，形成全球利益链大融合。历史经验告诉我们，全球的利益链和供应链只有融合，形成大循环，才是最优选。拉长维度来看，条件成熟的车企应深入目的地市场，在当地布局生产基地，不断进行技术和能力输出。如此，才能最大限度地应对国际市场的挑战和机遇，实现汽车出口的扩容提质，向价值链更高端迈进。



本版主编 陈炜 责编 白杨 美编 崔建岐 制作 王敬涛 E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

中国中车股份有限公司关于控股股东增持公司股份的进展公告

国泰君安证券股份有限公司第六届董事会第二十三次临时会议决议公告

华夏基金管理有限公司关于旗下基金投资非公开发行股票的公告

山西蓝焰控股股份有限公司关于监事会主席辞职的公告

华夏基金管理有限公司关于旗下部分深交所ETF新增申购赎回代办证券公司的公告

华夏基金管理有限公司关于旗下基金投资关联方承销证券的公告