



【錦心綉口】

對於上市公司高買低賣亂象，理應強化對資產評估機構的執業約束，並與備案制度適當掛鉤。

對執業質量低下的資產評估機構應注銷備案

熊錦秋

6月21日，財政部、證監會發布修訂後的《資產評估機構從事證券服務業務備案辦法》（下稱《備案辦法》），向社會公開徵求意見。筆者認為，對執業質量低下的資產評估機構應注銷備案。

備案分為首次從事證券服務業務備案、重大事項備案、年度備案。《備案辦法》本次修訂主要包含以下幾個方面，一是禁止未備案執業，二是明確備案管理要求，三是明確現場核驗方式，四是增加備案注銷機制。

在備案管理要求方面，其中第八條要求首次備案評估機構應滿足九項要求，第五項、第六項分別對資產評估機構主要人員、資產評估機構的遵紀守法情況做出要求。已備案資產評估機構應持續滿足前五項要求。

《備案辦法》明確了整改注銷情形，已完成首次備案的資產評估機構出現對評估行業或資本市場造成重大不利影響等情形的，財政部、證監會可對其是否持續滿足有關要求開展現場核驗，若不滿足應當在6個月內完成整改，整改後仍未達到要求的，財政部、證監會注銷其備案。

在筆者看來，整改注銷情形應緊密結合當前評估行業的痛點、熱點問題，予以豐富完善。投資者對資產評估行業的認知，更多是從其在上市公司併購重組中的執業行為。《上市公司重大資產重組管理辦法》規定，資產交易定價以資產評估結果為依據的，上市公司應當聘請符合《證券法》規定的資產評估機構出具資產評估報告。

在上市公司收購資產案中，評估機構較多採用收益法評估，收益法是通过預測被評估資產的未來收益

並將其折現來評估價值，資產評估結果較淨資產溢價十幾倍甚至幾十倍，估值呈虛高狀態。當然交易對手往往為此承諾標的資產未來幾年業績，但業績承諾能否成為現實、業績不达标後業績補償能否落實都有不確定性。

另一方面，在上市公司出售資產時，有些評估機構採用資產基礎法評估，該方法一般以標的資產評估基準日的資產負債表為基礎，主要參考的是公司淨資產，估值與淨資產值比較接近。

上市公司“三高”收購以及低價出售，資產高估值、低估值均出自資產評估機構之手，這在市場飽受爭議。目前上市公司與評估機構之間形成僱傭關係，有些評估機構以客戶需求為導向，偏離了本應有的獨立、專業、全面、客觀判斷，使得評估值無法準確反映

交易標的真實價值，有時甚至以交易價格倒推出估值模型的參數。

上市公司高買低賣离不开評估機構的協助，但目前對此類資產評估機構的責任似乎較難明確責任，由此受到行政處罰的案例還比較少。結合此次《備案辦法》規定的整改注銷情形，筆者建議如下：

對於上市公司高溢價收購，若上市公司因收購資產未來形成的資產減值收購對價三成以上，或標的資產期間實際完成利潤在承諾利潤的70%以下，那麼可將資產評估機構列入需現場核驗情形，若發現未滿足要求則需整改，整改不到位，財政部、證監會可注銷從事證券服務業務備案。

對於上市公司低價低賣資產，除了資產評估機構低價評估起到輔助作用，主要是上市公司相關董事、高管的暗中推動，董事、高管可能違反

對公司的忠實義務，由此或損害公司利益。對此連續180日持股1%以上股份股東可發起代位訴訟，如果法院認定相關董事高管欺詐、構成對上市公司的利益侵犯，那麼財政部、證監會也可按上述辦法對資產評估機構進行現場核驗、限期整改，整改不到位可注銷備案。

《備案辦法》明確，未規定備案的資產評估機構出具的資產評估報告，不得用於證券業務活動。也就是說，對資產評估機構的備案，某種程度上也起到了證券行業准入、行業門檻的作用。對於上市公司高買低賣亂象，理應強化對資產評估機構的執業約束，並與備案制度適當掛鉤，從而引導資產評估機構按照職業道德準則在證券市場真正發揮好“公平秤”作用。

（作者系資本市場資深研究人士）



【一家之言】

如何更好實現生活圈共融？就看珠江口兩岸城市的準備了。

不僅買得起還要住得好 “深中生活圈”加速共融

吳家明

万众瞩目的深中通道將於6月30日正式開通。

深中通道通車近在眼前，深中融合发展也在加速推进。其实，两地的合作范围不仅包括交通互联和产业协同，两地生活圈共融也值得关注。

近日，深、中两地再出协同发展新政。深圳市、中山市两地住房公积金中心共同签署《推动深圳市中山市住房公积金融合发展合作协议》，标志着深中住房公积金互联互通、一体化融合发展进入新阶段，深中两地政务服务“同城通办”迈上新台阶。

其实，中山市住房公积金管理中心在今年年初已经发布《关于推进住房公积金深中融合发展的通知》。举个例子：深圳缴存职工在中山购房申请住房公积金贷款的，享受中山缴存职工同等待遇。据悉，该住房公积金新政实施仅5个月，两地已向深圳缴存职工在中山购房发放了公积金贷款125笔，共计6600万元，可见相关措施受欢迎的程度。

另据了解，目前中山市已有40多项社保事项实现了“深中通办”，全市286个合作银行网点、29个镇（街）网点、290个村（居）网点，均可为深中两市参保企业、群众提供社保政策解

答、业务指导和办理等服务，社保服务半径进一步缩小。

无论是公积金互联互通，还是政务服务“同城通办”，随着深中通道的建成，这些变化还在继续向前推进。深中通道让深圳和中山将进入“半小时生活圈”，更是大湾区城市间生活圈共融的序曲。

过去，中山因为较低的房价被市场称为深圳楼市的“后花园”，一些深圳的购房者也早早将目光投向中山。深中通道通车后，打工人们探讨最多的或许是最实惠的通勤方式，但两地更需要的是在泛公共服务的深度互联，推动“通办”向更大范围扩展，才能真

正让两座城市的生活“融通”，也就是房子不仅买得起，还要住得好。

有在中山居住、深圳工作的购房者对我说，通勤只是一个方面，希望两地在子女教育、深中两地异地就医等居民高频事项办理上实现深中居民共享“同城待遇”。

“我们的老板是香港人，他也是瞄准这个机会，港人北上不仅是吃喝玩乐的消费，买房的人也会越来越多。”深圳莲塘口岸商业城内一家房产中介店铺的负责人对我说。我也在口岸随机采访了几位香港居民，他们均表示大湾区内地城市的房价这几年普遍出现下跌，港人北上买房自

住或度假需求也越来越多了。不过，香港与大湾区内地城市之间的交通通勤其实已经很方便，所以他们对生活配套的便利程度和融合程度更为敏感。

2024年，中山明确提出深中同城品质生活的加速度目标：深化教育、医疗等公共服务领域合作，共建高端人才社区，打造深中“半小时”优质生活圈。无论如何，粤港澳大湾区“一小时生活圈”和深中“半小时生活圈”的梦想很快照进现实。如何打造优质生活圈？如何更好实现生活圈共融？就看珠江口两岸城市的准备了。

（作者系证券时报记者）



【市場主張】

老年人旅游群体日益增长不仅是一个市场明确的大趋势，也是国家鼓励的重要方向。

旅游市场急需“适老化”设计

張秀娟 張磊

银发族已经成为旅游市场第一大客源。

中国旅游研究院数据显示，预计到“十四五”末，中国出游率较高、旅游消费较多的低龄健康老人将超过1个亿，老年旅游收入有望超过万亿元——老年旅游正成为旅游业的重要增长引擎。

在今年1月国务院发布的银发经济1号文件当中，也有专门的章节，鼓励发展银发老年旅游服务，提出要拓展怀旧游、青春游等主题产品，培育旅居养老目的地、鼓励开发家庭同游的旅游产品。

可见，老年人旅游群体日益增长

不仅是一个市场明确的大趋势，也是国家鼓励的重要方向。很多传统旅行社也都看到了这一点，摩拳擦掌想要占领这片蓝海市场。但是很多老年人为什么还是找不到合适的旅游产品呢？

这里，就存在着一个巨大的需求与供给之间的错位。

要做老年人旅游，首先得知道老年人需要和喜欢什么样的旅游。目前，旅游市场中专门针对中老年人的旅游产品不是很多，已开发的产品大同小异，对游客吸引力不强。部分旅行社针对中老年人对价格的关注以及鉴别力相对较低的特点，发布虚假信息，推出低价旅游线路，或者打出零团费的招牌，却在旅途中增加自

费项目，导致消费者上当受骗，扰乱了正常的旅游市场秩序，也损害了中老年旅游行业的信誉度。甚至有人还号称老年人就喜欢“低价团”，这是大错特错的。

笔者所服务的会员单位中，有一家做中老年社群旅游的知名机构，他们在经过上千次发团以及深入的一对一调研后，发现中老年人旅游的五个显著特点：

第一，中老年人更偏向于慢旅游，并不喜欢市面上普遍的快节奏旅行团，像他们的旅游，一般会安排午休，保证客户在精神充沛的情况下去游览景区，感受自然。

第二，中老年人出游消费，较在意产品的实用性、服务的可靠性，价

格的合理性。已经烂大街的乳胶床垫、玉镯，是完全与老年人的需求背道而驰的。

第三，中老年人更爱错峰、淡季出行，因为他们时间相对比较充裕，错峰淡季出游不仅价格更合适，游玩体验也更好。

第四，中老年人出游更多的是结伴而行，比如约上自己的好友，共度美好的退休时光。

第五，更喜爱大自然，比如美景、花海类的旅游目的地以及健康养生目的地。他们的“美景唯此时”主题是所有主题中线路最多的，包含了祖国天南海北最稀缺的美景。以长寿之乡巴马、庐山温泉疗养为代表的“康养长寿行”，不仅可以远离城市的

喧嚣、拥挤的人流，更能在清静幽美的湖光山色中享受轻松自由的旅游活动，达到养生保健的目的，也受到银发客户的热烈欢迎。

除此之外，老年人旅游在饮食、酒店、交通、路线设计等选择上都有独特的需求，作为养老行业的从业者，不仅在大方向上，更重要的是在落地细节上，要有充分的“适老化”考虑，比如：哪些景点能去哪些不能去、节奏怎么安排、餐食的口味、住宿标准、电梯、小交通安排等等，只有真正用心地去雕琢细节，才能打造出受到中老年朋友欢迎和信任的旅游产品。

（作者均系“养老创客会”联合创始人）



【口舌之勇】

面对今天的大学录取机制，我们在审视其中的地域性因素与权重时，恐怕也不能一概否定，而是应该承认它具有一定的合理性，当然，它也需要改进。

北宋科举“逐路取人”的启示

孫勇

每逢高考季，有些人总喜欢将如今的高考制度与过去的科举制进行类比。严格地讲，作为现代教育暨选拔制度的高考，与作为古代教育暨选拔制度的科举相比，当然有很大区别，不过在某些方面，两者确实有一些相似之处。如果要逐项比较，那需要做一篇考据严谨的大文章才行。本文仅从录取率这一点，谈谈高考制度与科举制的异同之处，供对此话题感兴趣的读者参考。

对于大学录取率，可以从三个维度观察：其一，每所大学在全国所有考生中的录取比例；其二，每所大学在每个省市的录取比例；其三，每个省市的考生能考上大学的比例。这三个维度中的任何一个，都能引发热议，今年也不例外。

就观察大学录取率的第二、第三这两个维度而言，它们体现的是大学在选拔人才时的地域性考量。具体而言，就是各个大学根据各省市人口的总量与密度，以及当地的经济与文化发展水平等地域性因素，投放相应的录取名额，配以相应的录取率（录取名额或录取率在省市之间呈差异化分布），而不是单纯根据考生在高考试卷上所取分数的高低来决定是否录取。

这就意味着，考试能力与考试成绩相当的学生，在有的省市不能被大学录取，在有的省市却能被大学录取；而考了高分的学生，由于生源所在地不同，他们被名牌大学录取的机会也大不相同。大学录取中这种在重视高考成绩的同时，兼顾地域性因素并赋予相当权重的做法，历来引发争议颇多。

不妨回溯一下古老的科举制度，看看它除了重视“卷面分数”之外，是

如何兼顾地域因素的。

一般认为，科举制最早起源于西汉，彼时汉武帝创建太学，以“五经博士”、“弟子员”和射策等考试活动选拔人才是其肇始。隋唐时期，科举制走向成熟，考试的内容、科目以及监考、评判方式日益完备。不过，在相当长的一段历史时期内，科举取士中录取人才数量的地域性失衡问题并未引起关注。

北宋时期，随着中国经济文化中心完成南移，金榜题名的进士中，北方考生的占比越来越低，引发北方士人的不满。来自北方地区的司马光当上宰相后，对科举制度进行了改革，他主张根据各地人口比例录取进士，并提出“逐路取人”的原则，为北方士人争取到科举中的名额保障。宋哲宗在位时，北方的齐、鲁、河朔诸地与南方分别进行科举考试，“逐路取人”的举措

由此在科举考场得到巩固。

明、清两代的进士考试分南、北、中卷，或分省录取，大体沿用了北宋时期“逐路取人”的做法。明初开科取士并无南北之分，不料明朝洪武三十年（1397年）所录取的53名进士，几乎被南方士子垄断，北方落第士子极度失落，抱怨考试不公。此事惊动了明太祖朱元璋，他下令重新批阅落榜的士子试卷，并增加了61名进士名额，其中多数给了山东、河南、陕西士子，使南北取士的名额得到了平衡。明仁宗时期，进士的会试正式确立了南北卷分别录取的规定，明确要求：十名之中，南卷取6人，北卷取4人。清朝康熙年间，“逐路取人”的举措进一步细化，调整为分省录取，确保每个省都有进士名额。这种重视地域平衡的“逐路取人”原则，不仅体现在进士科的会试中，也体现在举人

科的乡试中，它是北宋至清朝科举取士的最重要安排之一。总的来看，它发挥了积极作用，利大于弊。

科举取士打破了贵族门阀对官位的垄断，为寒门学子提供了向社会上层流动的出口，从而扩大了中国古代政权的统治基础，有利于国家和社会的稳定。也因此，它不是一个单纯的考试活动，而是承载着教育教化、人才选拔、地域协同、政通人和等方面的系统工程。这个逻辑，适用于北宋等王朝，对于现代国家治理也有参考价值。面对今天的大学录取机制，我们在审视其中的地域性因素与权重时，恐怕也不能一概否定，而是应该承认它具有一定的合理性，当然，它也需要改进，而改进的方向，就是更透明、更公平、更有利于社会的整体和谐与进步。

（作者系证券时报记者）