

■人物 | Characters |

董秘工作信息化 让规范“玩家”登场

——专访价值在线董事长苏梅

见习记者 王媛媛

做监管科技要理解其核心,也就是要深刻理解监管的要求,又能用技术把它做出来。”价值在线董事长、易董创始人苏梅说。

金融创新与市场监管,在当前的资本市场是一个火热话题。

在早前的 2017 年中国资产管理年会上,中国人民银行金融稳定局副局长陶玲曾公开表示,当前,国内资本市场正面临着一个技术日新月异、创新应接不暇的环境,有一些金融机构开始运用人工智能、机器人投顾等方式尝试管理资产业务。如何强化其中的风险隔离、如何防范利益冲突、如何防止算法同质化导致羊群效应?这些成为摆在监管者面前的新课题。随着互联网技术介入到资产管理,金融产品工具出现融合,出现了识别难、定性难、穿透难,最终导致监管难。

对此,要在 FinTech (金融科技)年代,开拓 RegTech (监管科技),提高监管科技水平,终结在风险爆发后才追究风险源的陈旧监管技术,建立应对交易复杂化和互联网时代的监管安排。一方面,为金融创新而生的金融科技在国内显示出蓬勃生机;另一方面,严监管环境下,监管层对监管科技的发展表达支持。

据统计,目前全球有 6000 多家企业提供公司治理、风险管理和合规解决方案,产值已经超过了 1000 亿美元。在国内,则有深圳价值在线信息科技股份有限公司旗下的“易董”填补我国这一领域的空白,该公司专门为上市公司、新三板挂牌公司,以及拟上市公司提供专业的合规管理平台和合规业务咨询。

易董是一款上市公司合规信

息化产品,主要为公司董监高、股东、董秘、董办成员提供服务,包含信息披露、三会管理、交易合规、监管动态、股东分析、投资者关系、违规案例、公告检索八个维度体系,全景式覆盖董秘办工作。作为一项创新监管科技,不仅适用于上市公司,目前不少中介机构也在使用易董,包括证券公司、律师事务所、会计师事务所、高校等,也包括部分监管机构。

苏梅说:此前,随着 A 股市场的发展,上市公司信息披露合规意识逐步提高,加上以前临时报告是交易所进行事前审查,因此上市公司的补充公告占比逐年下降,也代表公司信息披露合规意愿和能力的逐步提升。但到了 2011 年,交易所推出信息披露直通车后,对临时公告不再进行事前审查,引导上市公司对信息披露归位尽责,这一制度创新推出后,随着信息披露透明度的逐年提升,上市公司公告的差错率也开始走高,说明上市公司非常需要从内部提升信息披露质量,规避差错。”

1993 年进入深交所工作的苏梅,先开始服务于深交所技术部门,于 1996 年调入公司监管部门工作,并于之后主持深交所上市公司监管信息系统建设的工作,以及与上市公司相关的技术创新,例如:上网披露、网络投票、互动易等。熟知监管科技的她认为,市场上每个职业都有属于自己的专业办公软件,对上市公司发展具有战略地位的董秘办,日常工作繁重且不能出半点差错,对于这样一个核心的行业,也需要有一套专属自己的办公系统。

苏梅与几位志同道合的创始

人一起,在 2015 年 8 月创办了深圳价值在线信息科技股份有限公司,致力于打造资本市场合规的智能专家,易董就是公司旗下一款明星智能产品。

培育市场的过程比较艰苦。一开始大家对这套合规系统的接受意愿不高,觉得需要众多专业业务知识的董秘办工作,怎么可能一个软件就能搞定?经过我们长期的努力,现在从数据安全、使用性能来说,大家都已经接受了,目前顾虑的是费用问题,以及如何达成公司内部统一认可。”苏梅说。

苏梅的目标是打造一个全方位服务上市公司合规化的平台,覆盖董秘办几乎所有的工作。例如:董秘办的工作涉及很多计算、分析、资料深入挖掘的工作。从缺乏工具化的支持,手工计算非常繁琐,既容易出错,而且人工成本也很高,而这些正好是计算机的强项。易董则希望解放这其中的繁重劳动,提升工作效率。

“一家公司上市到了资本市场,要面对信息公开和投资者关系,很多公司刚上市的时候不知道怎么做。而易董是以大数据、AI 技术为基础,掌握散落在各项文件中的公开法规、案例、工作流程、工作模板,供‘新董秘办’的人员学习并提供帮助。”苏梅说。

由于董秘办的工作涉及规则众多,部分人员即使在使用易董查询后仍然心存疑虑,因此易董也附带了后台人工客服,对上市公司提出的具体问题一对一解答。另外,易董也搭建了一个在线互动交流的平台,供各上市公司用户交流经验、解答问题,整个用户群非常活跃。截至 8 月 8 日,易董共有 7 个微信交流群,3000 多名用户实时交流,通过产品渠道、QQ 群、微信群、客服体



价值在线董事长苏梅

系,共解答了 9365 个用户的问题,其中很多问题,是上市公司董办朋友们共同讨论解决的。

在易董产品规划与推广的过程中,采用了与上市公司用户“共创”的模式,收到了各方的积极反响。上市公司董秘办在几十年的工作过程中,积累了大量丰富的经验,而信息化也正是很多人心中渴求的梦想。因此,在产品的规划、研发、推广等所有的环节,董秘办用户都不断地反馈问题与建议,截至 8 月 8 日,易董共部署了 2512 家试用用户,收到 4654 条反馈意见。这些意见中,已经解决并完善在产品中的意见为 4282 条,占 92.01%,还剩 372 件意见,主要是涉及新功能增加,绝大部分已规划在下半年的产品中。

在苏梅看来,部分上市公司违规其实是无意的。目前监管趋严,上市公司地域分布范围非常广,另外,

很多企业家虽然是行业的顶级专家,但对于资本市场的规范要求了解度还有待提升,这些企业家到资本市场,对市场和投资者都充满了敬畏,他们是一心想把上市公司做好,回报市场,回报投资者的,他们充满了学习的热情。通过易董这个软件平台,上市公司董监高可以随时查询规范运作的要求、违规案例、监管动态等,每个人也都可以查询到自己当天买卖股票是否合规,提供个性化的专业服务,以避免违规。”苏梅说。

中国股市的日渐成长与成熟,辅严监管手段,正在让投机者逐渐走下舞台,越来越多愿意规范操作的“玩家”登场。然而,光有意愿还不行,上市公司需要真正理解规则,拥有规范操作的能力,才能与规则共生,形成一个健康的资本市场环境,而这,也是易董服务的初衷。

■视点 | Easy Investment |

从媒体走出来的“创业黑马”牛文文

证券时报记者 余胜良

300688 这个股票代码,落在了创业黑马这个公司头上,创始人牛文文在敲钟的时候,笑得合不拢嘴。

这家公司名字震人,创业而且是黑马,这样的名号显得颇不谦虚。公司其实并不起眼,销售额不到 2 亿元,但引来媒体人异乎寻常的关注,因为牛文文的身份与众不同,他曾是媒体人出身,《中国企业家》杂志的总编,他似乎证明了媒体人创业是可行的。但如果追寻牛文文的创业经历,却发现这样的案例很可能成为一个孤品。

辞职

第一次知道牛文文这个人,是从 IT 记者刘初的笔记中看到的,就是写牛文文的辞职。刘初 2008 年在《逼出牛文文的春天》一文中如此描述:“出路是逼出来的。文文迈出了第一步,他会被逼到哪里?我不知道。但他会被逼得更有力量,他理应该被逼出更多故事、更多曲折、更多光荣,成本不过是头发早白几年而已。值。”

牛文文是非常好的总编,他能够把握时代脉搏,严格要求,生产出高质量的传播产品。牛文文是作为《中国企业家》总编成名的,2000 年就任《中国企业家》杂志总编辑,把这家杂志做得声名鹊起,交了很多企业家朋友,也认识了很多创业者。那个时代,企业家这个群体才刚刚兴起,这个杂志也就伴随着这个群体发展起来,牛文文当总编的那几年,刚好经历了企业家明星从柳传志到马云的过程。

《中国企业家》报道的是企业家的生活和生意,牛文文觉得杂志相当于追星族,因为这些公司和企业家已成名,占据了 99% 的聚光灯,而中国经济除了这些明星,还有许多小企业,后来他开辟了一个新栏目,报道当时规模还很小,未来却很有潜力的企业家。他们报道的未来之星有腾讯、华谊兄弟,这些企业 3-5 年之后,就会到企业领袖 25 人这个名单中。牛文文从中感受到乐趣,“做追星族不如做星探”。

做星探的时间长了,牛文文萌生了创业的想法,不想做能说不能练的经理人。

创业

他认为自己在创业这个方面有了不少独到的观察,可是自己在创业之前,也是犹豫了很久。

一个世界 500 强的中国总经理辞职创业,曾跟牛文文说,现在整个公司的收入不到过去他一个人的收入,一个公司的人数还不到过去秘书班子的人多。牛文文的感受跟他差不多。一切都要靠牛文文自己来,他后来说,这是文化人一回以完全标准的模式创业,自己拿钱做公司,找刊号合作,找天使投资人,找团队,路走偏锋地创办了一个专注于报道和服务创业者和中小企业的媒体。《创业家》像是《中国企业家》的兄弟,后者关注中国企业家的生意和生活,前者则关注创业者的生意和生活,但《创业家》创办时,中国杂志已经鼎盛定下了,如果牛文文沿着这条道路一直走下去,他一定赚不到什么钱。

2012 年 6 月,牛文文宣布《创业家》杂志正式从一个传统的媒体平台转型成为一个创业服务机构。借助这种转型,牛文文找到一条新路。创业黑马收入靠创业辅导培训服务、公关服务、会员服务,拥有 1 黑猫网、创业黑马学院、黑马会、黑马大赛等多个品牌业务。据招股书披露,创业黑马 2014 年、2015 年和 2016 年的营收分别为 1.08 亿元、1.67 亿元和 1.84 亿元,净利润分别为 896.09 万元、779.64 万元、4261.14 万元。为上万名创业者提供培训,近 70 位学员的项目或公司实现上市,2014 年-2016 年,仅黑马成长营学员融资就达到 219 亿元。

经验

牛文文曾对同样辞职而向他请教怎么创业的王利芬说,在要不要融资这事儿上一定要融资,不能因为自己能赚钱就放弃融资,融资能让团队更有信心,商业价值要通过资本市场来承认和放大。不仅如此,还一定要做股东,作为企业的 Founder,作为企业主是要承担最后的责任,小股东是可以跑的,但创始人跑不了,要做企业的精神领袖。经历过多轮融资,牛文文依然是创业黑马的大股东,当初投资的 66.34 万元,现在变成直接和间接持有的 40.37% 股权,牢牢掌握着控股权。

牛文文关注创业这么多年,他也说不上什么人能创业成功,也没有武功秘籍,他认为创业是否能成得靠试,这是实践科学,不好归结。但是自我驱动者成功的概率比较大,因为自我驱动者忍受能力强。当年创业,牛文文就是靠自我驱动,他说当初不做这事儿就觉得寝食难安。他认为创业不是少数精英人士才能做的,也不是 BAT 群体的专利,普通中国人都可以创业,阿里巴巴背后那么多创业者,才会成就阿里巴巴的市值。从营收规模上看,创业黑马规模依然不算大,还比不上二流的教育培训机构。有业内人士表示,创业黑马估计还会面临导师稀缺问题,现在导师都是免费服务,未来创业黑马有可能会把创业的学员发展成导师。

创业黑马还需要巩固自己的地位,但这已是第一个纸媒总编辑辞职创业带出来的上市公司。牛文文的成功,证明了传统媒体暗藏精英,也恰恰可以说明传统媒体的衰落,他让那些还在传统媒体的人们既高兴,又不高兴。

长租公寓:90后正成为租赁市场的主角

证券时报记者 陈英

8 月 9 日,长租公寓运营商魔方生活服务集团,高调宣布入股深圳一家本土连锁品牌公寓,并成为其第一大股东,魔方与 V 客的合作被认为是九部委联合发布《关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》后行业内又一大历史性事件。魔方 CEO 柳佳表示,公寓市场已经走过了一段井喷阶段,在政策的利好下,专业化、规模化的机构运营商将会迎来新一轮的发展增长点,未来品牌公寓很可能会进入一个资源整合阶段。

深圳的住房租赁市场有多大?统计数据显示,深圳有高达 78% 的年轻人处于租房状态,粗略估算,深圳的租房市场规模在 1000 亿以上。而深圳的外来人口整体上是以前年轻人

主,随着时间的推移,90 后正在逐渐步入社会,成为社会中坚力量,所以他们的占比也在不断提高。而不断扩大的租客规模中,90 后正在发挥越来越重要的作用,他们对生活品质要求的多元化,使得租赁市场悄然发生着改变。

傍晚 6 点多,从事 IT 业的陈先生准时下班,回到自己租住的公寓里,换了身休闲的家居服,他便乘坐电梯来到公寓大堂的共享厨房。这里,有和他年龄相仿的邻居王先生,两人因为经常在共享厨房里遇到,大家成了熟识的朋友。在共享厨房里,他们会边聊天边做着各自的晚餐。吃完晚饭,或者坐在影音休闲区,和公寓室友一起看部电影,或者在休闲区后面的娱乐区来几盘桌球,这是陈先生常常会选择的饭后“消食”娱乐。室友多的

时候,还能组个局,玩个杀人游戏,不用出公寓,我们就能有很多活动。”陈先生说,租住的这两年,在这里交了不少朋友,也看到不少人通过这个平台,从室友变成同事,甚至是夫妻。这是长租公寓里的典型生活,越来越多的年轻人,不再局限于找个地方落脚,而是追求一种生活方式。这样的租赁需求,被类似魔方这样的住房提供方看到了商机。

长租公寓”,又名“白领公寓”,“单身合租公寓”,是近几年房地产市场一个新兴的行业,是将业主房屋租赁过来,进行装修改造,配齐家具家电,以单间的形式出租给房屋周边的白领上班人士。通过对个人空间和公共功能区域的合理布局,以更加青春时尚快捷的特点吸引着毕业生、年轻创客等人群。现在长租公寓”这个概念已经慢慢为大

家接受。

据记者了解,刚刚推出的 V 客青年公寓有多种户型出租,其中,30 平方米的一房一厅租金大约 2500 元,而周边差不多面积的普通租房,月租在 1200 元左右。即便租金贵了一倍,可 V 客青年公寓的出租率仍高达 90%。据工作人员介绍,这里入住的 80% 以上都是 90 后,租约期大约是半年到一年的时间。长租公寓的设施、服务、配套更符合年轻人的需求,不过租房人口流动性依旧很强,这主要是与年轻人工作更换频率有关。即便如此,长租公寓仍不用担心空置率的问题。

一名长租公寓的经营者表示,长租公寓的兴起主要表现在北上广,深庞大的流动人口和高房价助推了租赁需求的增加。比起租金,主力租房人群的白领以及 90 后更看重居

住的舒适度、社交的黏性与交通的便利程度。

尽管如此,如果单靠租金收入,长租公寓的盈利往往无法支撑其扩张的速度。除了传统的收租模式,长租公寓未来的发展会更倾向于资本市场,一手风投融资,一手资产证券化。据了解,魔方公寓的融资已经进行到了 C 轮,又在去年发行了中国 ABS 历史上的首单公寓行业资产证券化产品,募集资金总额为 3.5 亿元。但不得不考虑的是,随着长租公寓市场的发展,蜂拥而上的长租公寓创业者,也助长了存量物业的价格,挤压了利润空间。特别是背靠地产的长租公寓,资金实力相比其他“玩家”来说具有碾压性优势。未来,房地产开发商进入这个市场后,竞争将变得更加惨烈,取得物业的成本越来越高。

追热点考验智慧 更考验自信心

刘凡

有句话说,人红看脸,投资看热点。这是个热点层出不穷的时代,但同时是个热点失焦的时代。人们总是善于遗忘,上一秒忙着追这个热点,下一秒可能就已经被其他新焦点吸引了眼球。

股市对于热点的炒作有着自己的逻辑,比如建军节前夕,军事题材受关注,相关的概念股成为市场的热点;《战狼 2》火了,出品方和发行方受到市场的追捧;雄安新区概念一出炉,当晚多家公司公告声明在雄安新区的项目,或者是准备在雄安布局等等。第二天,这些公司的股

票大得到市场的热烈回应,股价拉升效应明显。

有些热点的爆发逻辑让人更是莫名其妙,八卦新闻都能成为股市里的掘金机会。比如,王宝强离婚事件刚刚爆发期间,红墙股份以及“蓉胜超微”等因名字与该事件有关,一度成为热门推荐股;每年的情人节,好想你、兔宝宝等个股受到炒作。自奇虎 360 宣布回 A 股后,华微电子被炒作,原因是因为股票代码中有 360,因此被认为存在 360 借壳上市预期。

短期炒作对热点的追逐更甚,不惜捕风捉影,如 360 的代

码联想,但这些炒作都是一阵风,只是快进快出。以前,撇开业绩,仅凭短期追热点,可能获得收益。自去年开始,A 股市场风格转换,投机行为已难有成就,价值投资的理念更受到推崇。因此,同样是追热点,但是背后往往还会关注有无业绩支撑。看近期走势不佳的个股,往往都是业绩不佳造成的。而在一些炒作题材例如有色、钢铁、煤炭等等热点中,被推荐的也往往都是业绩好、企业经营能力排名靠前的龙头股。

笔者认为,热点自然是要追,但是怎么追,不仅考验投资者的眼光和智慧,更考验投资者的勇气和信

心。能否在热点面前保持独立思考,抓住抄底机会,并不惧人言,成为成功投资的致胜“法宝”。

投资巴菲特对热点的把控就有着异于常人的自信和眼光。当年他在牛市的时候选择将重仓持有多年的中石油港股卖了,彼时中国和其他国家的资本市场都是形势一片大好。而在 2008 年金融危机期间,世界陷入经济恐慌,人们都不敢买入股票的时候,巴菲特又大量买入了高盛和 GE。当时很多人不能理解,巴菲特也曾被套牢过,但短短半年后,美股大幅反弹,高盛和 GE 为他带来了百亿美元的超高回报。巴菲特说,只要有正确的投资理念,战

胜贪婪和恐惧,在价值被高估的时候果断卖出,在被低估的时候成功抄底,就能在资本市场上立于不败之地。

别人贪婪你畏惧,别人畏惧你贪婪,这是巴菲特的投资名言,人人都知道,但做到并不容易。我们很多时候被热点推着走,适时地追涨似乎能看到一点收益,但风险也是巨大的,说不定哪一刻收益就变成了亏损。成功的投资说到底,除了具有足够的专业知识,对热点和形势具有专业的分析和判断,还会对热点保持独立的思考,并用足够的信心和决心将心中的投资观念贯彻到底。