



熊锦绣

【锦心绣口】
建议一旦违法违规人员被实施“交易类禁入”，其除外情形的证券交易,应交由其开户证券公司来实施。



潜河流韵

无论是消费品还是服务,都需要我们进一步打开国门,尽快减少乃至彻底消除各种限制。



商兵布阵

企业内控管理做得好,这次全球订单和国内循环双重利好,就能很好地抓住。



口舌之勇

今天的中国,自行车是一个有点尴尬的存在,不冷不热。这是时代的变迁使然。

对“交易类禁入期限”应分出若干档次

熊锦秋

1月15日,证监会就修订《证券市场禁入规定》公开征求意见(以下简称《意见稿》)。《意见稿》修订的大背景,是新《证券法》第221条对证券市场禁入措施进行了修订,其中一个重要修订,就是新增“在一定期限内不得在证券交易所、国务院批准的其他全国性证券交易场所交易证券”的限制作为市场禁入内容,此即“交易类禁入”。

据此,《意见稿》将市场禁入分为“不得从事证券业务、证券服务业务,不得担任证券发行人的董监高”(“身份类禁入”)以及“交易类禁入”两类;前一类属于沿用现行《禁入规定》的禁入措施,后一类属于新增措施。

《意见稿》规定,“交易类禁入”人员在禁入期间内,不得直接或者以化名、借他人名义交易证券交易场所上市或者挂牌的所有证券;但有一些除外情形,包括“证监会责令购回或者买回证券、卖出被禁入前已经持有的证券”等情形,允许其交易。另外,证券交易场所应当做好相配套的限制证券账户交易权限工作,证登机构和证券公司应当予以配合。

“交易类禁入”禁止交易的持续时间为不超过5年,笔者认为这个规定值得商榷。首先这与“身份类禁入”规定并不对应。按照违法违规情节轻重,“身份类禁入”禁入措施分为三档,包括“3年以上5年以下、6年以上10年以下、终身”禁入;而“交易类禁入”却仅对影响证券交易秩序或者交易公平

情节严重的,规定“不超过5年禁止交易”这一个档次。那现实中影响证券交易秩序等行为,是否存在“特别严重”等情节?对“特别严重”情节等人员适用5年以下禁止交易的禁入措施,是否妥当?

其次这与证券市场严管重罚的鲜明导向不大一致。唯有严管重罚、罪责相符,才能遏制市场操纵等违法违规。按《意见稿》,即便构成严重犯罪的市场操纵、内幕交易,最多也只禁止5年交易,但5年可谓弹指一挥间,一旦这些主体放虎归山、重操旧业,不知又会对证券市场造成多大危害,此前,一些庄家屡屡犯案、已有多例,对此理应高度重视、积极防范。

为此笔者提出以下建议:

一是对“交易类禁入”应分出档

次。新《证券法》规定“交易类禁入”的时间长度是“在一定期限内”,到底多长并未明确,对此监管部门理应分档作出具体规定。笔者认为,按相关人员违法违规情节轻重,最起码可以分为“5年以下、5年以上10年以下”两个档次。而且笔者建议,《证券法》也可以进一步完善,对“交易类禁入”也可规定终身禁入,若禁止违法违规人员终生不得参与证券交易,这种惩戒或许比罚款、坐几年牢都要难受,由此才能产生巨大震慑力。

二是对“交易类禁入”人员除外情形的交易作出特别补充规定。《意见稿》允许“交易类禁入”人员,在禁入期间“卖出被禁入前已经持有的证券”等操作,笔者认为这个规定也可能不妥,因为这让“禁止交易”的本质产生了根

本变化,其实还是允许部分交易。而且允许这些人员除外情形的交易,其中也可能产生么蛾子,或可能对市场秩序造成干扰,毕竟其交易手法较有误导性和欺骗性。另外,交易所等对除外情形、如何或是否限制证券账户交易权限,难以操作。

笔者建议,一旦违法违规人员被实施“交易类禁入”,其除外情形的证券交易,应交由其开户证券公司来实施。具体操作上,可由违法违规人员提出未来时间段交易计划,据此证券公司可向交易所等提出相关账户临时解封、按市场实际运行情况相机实施,实施情况报证监部门备案,如此可从根本上保障证券市场正常运行秩序。

(作者系资本市场研究人士)

新发展格局下中国市场应加速国际化

储著胜

党的十九届五中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出,要加快构建“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局。

新发展格局是党中央在新发展阶段根据新发展理念所提出的新发展战略,具有极为重要的意义。

改革开放以来,特别是加入世贸组织以后,我国“两头在外”的经济发展模式,最终形成的格局是,我国经济高度依赖国际市场,出口成了拉动经济增长的主要动力。其后,随着国内外形势的变化,消费对我国经济增长的拉动作用逐渐增大,2014年开始成为第一动力,其后地位越来越稳固,2019

年对经济增长的贡献率更是超过了60%。伴随经济增长动力的转换,我国国内市场逐渐取代国际市场,成为经济发展的主战场。正是在这样的大背景下,中央提出了“以国内大循环为主体”的经济发展战略。

众所周知,我国是全球消费者最多的市场;总人口14亿,其中中产阶层就有4亿,如果再加上收入中等以上的人群,总数则高达6亿。在小康社会已全面实现的背景下,其整体消费能力和消费潜力在世界上都是名列前茅的。2020年,我国社会消费品零售总额超过39万亿,同比下降3.9%;与此同时,美国该指标预计会下降10%以上。两相比较,2020年中国首次超越美国,成为世界第一大消费国将是大概率事件。

与消费大国相对应的是,我国拥

有全球最为完备的工业体系,产业链和供应链都十分完整,是世界上首屈一指的“制造大国”,“中国制造”已遍布全世界。

正是由于国内市场具有极大的需求潜力和极强的供给能力,所以我国确定经济发展“以国内大循环为主体”是具备坚实基础和充分条件的。

随着经济社会的发展,国内居民整体收入呈现不断增长的趋势。反映到日常消费上,就是社会大众对消费品的品种、性能、质量等,要求一直在提高。消费升级成为一个持续的周期性现象。一方面,国内产品无法完全满足居民日常消费需求,另一方面,在国际市场上,消费品不仅种类丰富多彩,而且很多性能、质量等都远超国内产品。这样,消费品进口就有了现实的需求。居民收入水平越高,这方面的需求

就越强烈、越旺盛。只有不断拓展对外开放的广度与深度,更多样化、更高品质的居民消费需求才有可能得到更好的满足。我国从2018年开始,每年举办“中国国际进口博览会”,就是这方面的成功实践。

居民消费还有一个重要方面,就是服务消费。就我国当前情况来看,无论医疗、养老、教育,还是文化、体育、娱乐,都不同程度存在着资源配置不足、运作水平不高、创新能力不强等问题,短板效应明显,整体上难以满足居民不断增长的消费需要,甚至成为他们产生焦虑情绪的根源。对于这些服务,除了国内相关行业要积极补短板外,很重要的一点是,大幅度放宽服务方面的外贸政策,积极从国外引进优质资源,最大限度地弥补国内市场供给之不足。

无论是消费品还是服务,都需要我们进一步打开国门,尽快减少乃至彻底消除各种限制,通过降低进入门槛让相关产品和服务能够更多、更方便地涌入中国市场。这样,“国内国际双循环相互促进”才有可能变成现实。

消费品与服务的大量进口,不仅可以满足国内居民不断增长的消费需求,还有利于我国外贸收支趋于平衡,从而减轻过量顺差所带来的外部压力,使我国与贸易伙伴国之间的关系变得更加顺畅。

更多样、更频繁的进口,意味着中国市场越来越开放;而只有越来越开放,中国市场才有可能成为真正的国际化市场,“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局,才能落到实处、变成现实。

(作者系证券时报记者)

企业内功过硬 才能抓住赚钱风口

周家兵

刚过去的2020年,不少企业受疫情冲击状况不佳,但也有中国制造型企业却赚得盆满钵满。为什么有这样的反差?笔者抽取深度接触到的两家企业作为个案,窥见一斑,作为借鉴。

对于生产充电宝的企业而言,所处的行业市场并非蓝海,东莞一家企业就是深处红海之中。其系列产品有三:充电宝、共享电源和移动电源(类似自驾游必备的大容量电源)。其企业内控管理务实,流程优化,人资配置,场地利用,激励有度,制度完善,在同行中属于管理较先进的企业。去年出口量巨增,国内需求也猛升。2020年比2019年总体业绩暴增将近三倍。产

品质量稳定,售后有序,不良率随着产量的增加反倒下降近1个百分点。从2020年10月份开始猛增的订单,企业消化起来,虽紧张,但有序。整个流程从洽谈、打样、确认、接单、采购、生产、品控、交付等,每个环节都稳步有序进行。一环扣一环,每道工序都处理到位。截至目前,客诉率较上一年更低。企业负责人反馈说:“量越大越做好,员工赚钱更多。客户、企业、员工和供应商四方共赢。”一千来人的企业,人均产值较上一年增长百分之五十多。也就是说,企业内部管理好,当大量订单涌来时,不会乱了方寸,按照既定的工作流程,稳步推进。无论是按项目,还是订单,抑或大客户战略,均能在可控的管理内进行有序扩充。就

是关联方的供应商、协力厂商和技术委外供应方,均能够得到有效沟通,充分配合,以及纠错能力极高。这就是企业自身管理水平的体现,在订单上就是承接能力强。

另一家是长三角生产女性服装的企业,其爆款产品“小黑裤”较前一年猛增五百多万条。可如今却面临大量退货和索赔问题。究其原因有二:一是生产过程品控不到位。生产只顾赶货,不注意产品质量。大量线头、车缝回针不够、开裂等诸多小问题,导致大量客户退货。二是供应商管理失控。提供布料的供应商偷工减料,品控人员提出来料不良,企业运营负责人却认为没时间退回供方,要赶紧裁剪后上线生产。过水褪色、接触皮肤过敏等,因劣

质材料导致的不仅仅是差评,有客户送到第三方机构检测不合格,线上建群,集中维权,要求三倍赔偿。从企业营业额来看,2020年较上一年增幅将近翻倍,但退货率却猛增到前一年的近十倍,线上店铺(含直播带货)口碑由高变成中(4.6以下),个别平台口碑更低,遭到平台下架警告。更不幸的有几单货品出口欧美,遭到整柜要求退回。计算来回运费后,企业只好“断腕”让客户就地销毁处理。在协商另做一批货交付时,客户提出退回预付款,并按照合同赔偿预付款的三倍,甚至更多连带损失。

企业内控管理做得好,这次全球订单和国内循环双重利好,就能很好地抓住。去年中国疫情得到有效控制,

第二季度生产逐渐恢复,尤其在下半年,订单从国内和国际潮水般涌来。对于产业链完整的中国生产制造商来说,下半年是组织加班加点生产赶货的红火日子。欧美疫情蔓延肆虐,以及前几年从我国搬迁到东南亚的企业,由于所在国疫情导致开工不足,订单纷纷转而归回我国大陆,无意中带来一大波风口。所以,外部大环境是一方面,企业自身经营管理是另一方面。大势所趋带来的机会,需要企业自身管理运作能力来承载。踏踏实实做好企业日常运作内控管理,可以抵抗一些外来突发事件,更能稳住全员心神,提升团队凝聚力。这需要决策层从提高企业经营认知开始。

(作者系深圳东方华策公司总经理)

骑自行车的人

孙勇

这两天,自行车在网上火了一把。原因说起来也挺有趣。近期,因对育儿补贴管理不善,荷兰首相马克·吕特宣布引咎辞职。有媒体拍到,吕特独自一人骑着自行车前往王宫向国王辞职。虽然辞职这个事儿并不光彩,但是53岁的中年帅哥马克·吕特带着公文包骑自行车的形象,却很健康、动感、抢镜,赢得网民一大波点赞,都夸他“很平民化”“很接地气”。就这样,作为马克·吕特坐骑的自行车,火了!

以荷兰首相辞职为由头,热心的消息人士做了潮往的新闻集锦。原来,马克·吕特骑自行车并不算新闻。从2010年开始,自行车一直都是马克·吕特每日的主要通勤工具。继续深究下去,更是豁然开朗:荷兰人喜欢骑自行车,1600万人口的荷兰,拥有1800

万辆自行车,荷兰因此被称为“自行车王国”。马克·吕特不过是千百万爱好骑行自行车的荷兰人中的一员而已。

随着私家小汽车的普及和自行车的日益边缘化,“自行车王国”这个知识点已经被很多中国人淡忘或忽略了。其实,在这个地球上,“自行车王国”有两个:一个是荷兰,另一个是中国。虽然中国的人均自行车拥有量不及荷兰,但是中国人对自行的总体拥有量是荷兰的很多倍,稳居世界第一。

荷兰属于人口密集型国家,国土地势平坦,特别适合自行车的骑行。荷兰政府为减轻交通压力,也积极引导人们尽量选择自行车出行。多年来,荷兰政府在修建自行车专用车道、制定交规和道路管理方面采取了大量措施。自行车在荷兰,不仅人均拥有率高,而且出行使用率高,荷兰成为“自行车王国”可谓名副其实。

相比之下,“自行车王国”的头衔,中国戴得并不稳当。自行车在今天的中国,绝对数量固然多,但是出行的使用效率并不高。尤其是在中国的大中城市,一般都没有服务于自行车的专用车道,所以骑自行车并不方便,骑行的时候需要高度警觉,见缝插针。近几年,共享单车在中国兴起,城市里骑自行车的人开始多了起来。但是,共享单车的问世,主要是出于“解决从上下班地点到公交站最后一公里出行问题”的应急式商业考量,并非倡导公众回归自行车所代表的健康、绿色、简单的出行方式。随着公交网点的增多和布局的不断完善,共享单车的热潮在中国城市里能存活多久,还需打上一个问号。它会不会像一阵风,来得快去得也快?

曾经,自行车在中国的使用效率也很高。上个世纪80年代,中国人莫不以拥有一辆自行车为荣。那时,手

表、自行车、缝纫机和电视机,是老百姓结婚的标配。飞鸽、凤凰、永久三大品牌的自行车,家喻户晓,骑自行车是普通人的必备技能。小孩子一有机会,就蹭大人的自行车练习,练熟了,引以为荣,在小伙伴们中特有面子。走亲访友,当家的男人骑着一辆自行车,自行车前架上坐着一个大娃,后座上坐着老婆,老婆怀里抱着一个小娃,玩杂技一般地上路了。小小的一辆自行车,承载着一家四口的和睦、团结与喜庆。这是当年流行在中国大地上,至今回想起来仍倍觉温馨的交通民俗风情画。

70后的我,是在10岁时学会骑自行车的。那是改革开放的第6个年头,也是中国自行车的黄金年代。少年的我骑着自行车上下学、走亲访友、旅行,总旅程恐怕有好几万里。等我考上大学时,自行车在老百姓生活中的地位已经开始下降,出现边缘化的苗头,

男生骑自行车泡妞已经算不上时髦。那时,摩托车兴起了,取代了自行车在老百姓自有交通工具中的王者地位。再后来,摩托车没落,小汽车成为老百姓的新宠。现如今,我也拥有了自己的小汽车。但是,我还是挺怀念骑自行车的日子。偶尔,我也骑一下摩拜单车——不单是为了解决“最后一公里问题”,也是为了锻炼一下身体,顺便重温那曾经陪伴我多年的便捷且健康的出行方式。

在今天的中国,自行车是一个有点尴尬的存在,不冷不热。这是时代的变迁使然。如今的中国,出门放眼望,汽车密密麻麻,称中国为“汽车上的王国”,也许比称之为“自行车王国”更准确,更合乎事实。这到底是好事还是坏事呢?一下子,还真说不清楚。

祝福骑自行车的人。

(作者系证券时报记者)