

证券监管部门带队调研两家深圳企业

培育优质头部企业 不断提升上市公司投资价值

●本报记者 黄灵灵

3月4日,中国证券报记者获悉,中国证监会上市司、深圳证券交易所、深圳证监局近日会同深圳市相关部门组成调研组,前往汇川技术、中集集团2家深圳上市公司,开展走访调研工作。此举旨在深入贯彻落实党中央、国务院有关会议精神,加大对优质上市公司支持力度,不断提升上市公司投资价值。调研组一行在走访过程中,认真听

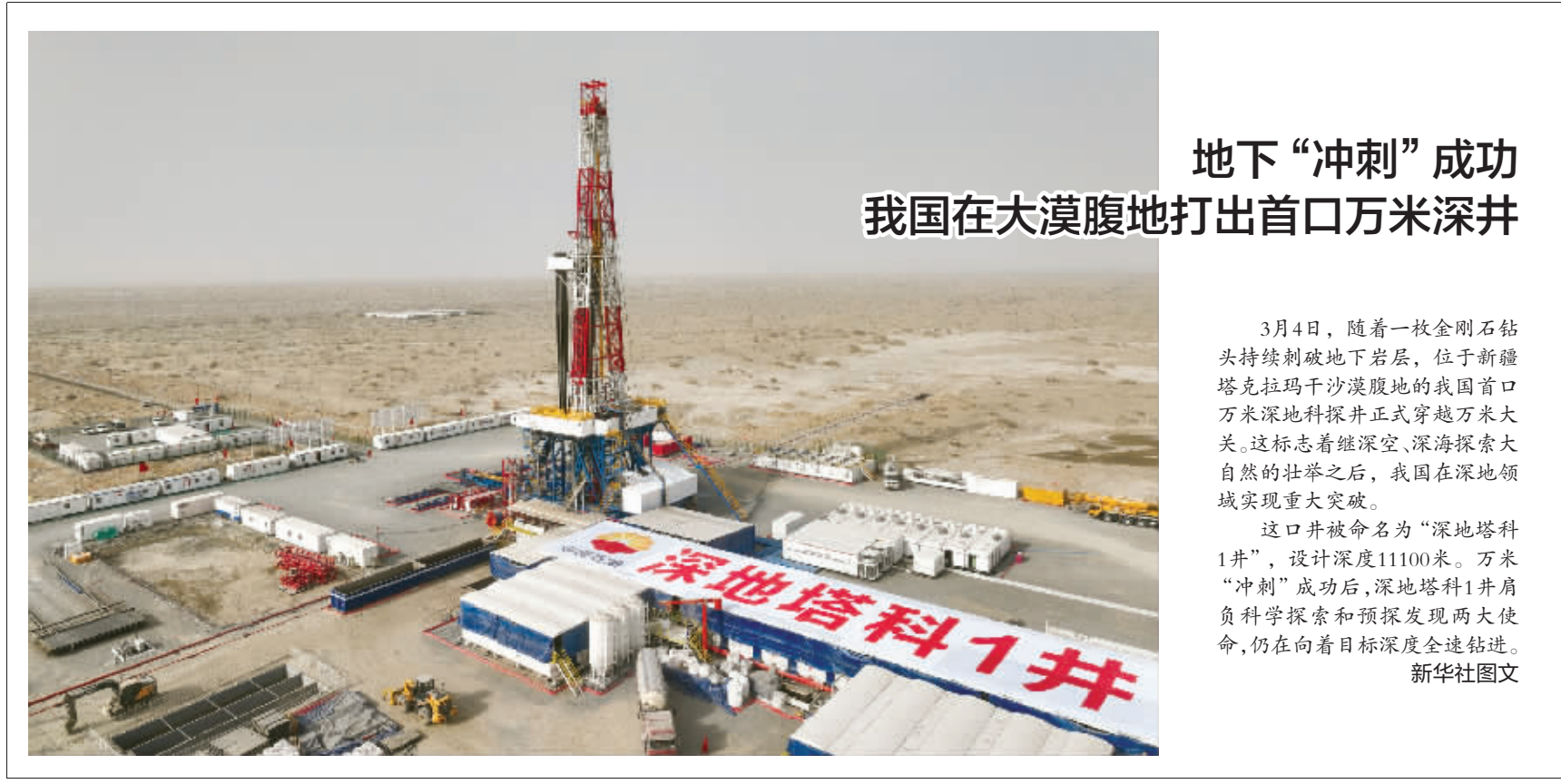
取上市公司关于生产经营形势、未来战略规划、规范优化公司治理、提升上市公司投资价值等方面的专题汇报,了解企业当前面临的问题和困难。针对上市公司提出的工业总线技术标准待明确、国产化替代和加大人才房供应、支持企业融资等诉求,调研组现场召开工作协调会,深圳市相关部门给予积极回应,帮助企业解决具体困难和问题。

调研组强调,要落实中央工作会议和中央金融工作会议要求,认真解

决上市公司发展中面临的具体困难和问题,研究推广相关经验,不断提升上市公司投资价值。调研组表示,实体经济是发展之本,要牢牢抓住实现新型工业化这个关键任务,全力打造更具国际竞争力的现代化产业体系。深圳市相关部门表示,深圳将加快先进制造业发展,提升金融服务实体经济能力,发挥住房在吸引人才方面的作用。上市公司要聚焦主业,围绕产业升级做优做强,提升核心竞争力和公司治理水平,

提高上市公司市值和可投性。

中国证券报记者了解到,下一步,证券监管部门将深入贯彻落实党中央的决策部署,按照中央经济工作会议和中央金融工作会议要求,加强与地方政府的交流协同,共同推动优化公司结构、规范公司治理,培育优质头部上市公司,不断提升上市公司投资价值,以推动上市公司高质量发展助力提振市场信心、维护资本市场稳定和经济高质量发展。



地下“冲刺”成功 我国在大漠腹地打出首口万米深井

3月4日,随着一枚全金刚石钻头持续刺破地下岩层,位于新疆塔克拉玛干沙漠腹地的我国首口万米深地科探井正式穿越万米大关。这标志着继深空、深海探索大自然的壮举之后,我国在深地领域实现重大突破。

这口井被命名为“深地塔科1井”,设计深度11100米。万米“冲刺”成功后,深地塔科1井肩负科学探索和预探发现两大使命,仍在向着目标深度全速钻进。

新华社图文

国货美妆“出圈” 扬帆海外正当时

●本报记者 傅苏颖 段芳媛

“今年春节我去日本旅游的时候,竟然在新宿看到了花西子的专柜,而且满满的国货元素,比如‘同心锁口红’,让人特别亲切。”家住北京的王薇告诉中国证券报记者,“我还发现,很多日韩的美妆博主经常在短视频里分享中国品牌的美妆产品,点击量都非常高。”

2023年以来,国货美妆在海外走红,并在日本、韩国以及发展潜力巨大的东南亚等地区逐步站稳了脚跟。国家海关数据显示,2023年化妆品全年出口金额263.7亿元,同比增长39.3%。业内人士表示,近两年,国货美妆凭借中国元素、定位准确、性价比高、跨境电商发达等特点,出海取得“开门红”,且前景广阔。不过,目前国货美妆的出海之路还处于起步阶段。与国际大品牌相比,在研发、设计、市场营销、渠道建设等方面,还有很长的路要走。

出海正当时

花西子2021年就入驻了日本亚马逊,其“同心锁口红”在线上首日就冲上了口红实时销售榜前三。2023年,花西子出海步伐进一步加快,8月入驻日本高端商场伊势丹新宿总店,开设海外首家季节限定线下店。

花西子国际业务总裁 Gabby Chen表示,日本化妆品市场非常成熟,且中日文化交融,花西子选择日本作为出海首发站,旨在借助高标准市场对产品力和品牌力的锤炼,寻求在国际美妆舞台上的新突破。“出海日本为我们进一步开拓欧美等国际市场积累经验和

口碑。自2018年接到首笔海外订单以来,我们已通过品牌独立站和电商平台销往全球100多个国家和地区。”

花西子成为近年来国货美妆品牌加快出海的一个范本。在一众出海的国货美妆品牌中,除了花西子、花知晓和 ZEESEA 滋色等市场嗅觉敏锐的新锐品牌,贝泰妮、华熙生物等国货美妆龙头更是一马当先。

在出海目的地中,市场成熟、地域相近、文化相容的日本和韩国成为了国货美妆品牌的首选。除了花西子深耕的日本市场,高性价比的国货美妆同样在韩国热卖。此前,“中国美妆在韩国热卖”还登上了微博热搜。数据显示,2023年前8个月,中国化妆品对韩国的出口额同比上涨约190%。

同时,国货美妆品牌还纷纷瞄准了发展潜力较大的东南亚市场。国泰君安证券认为,日本、韩国两大美妆成熟市场拥有高消费群体,适合文化属性突出、具备审美差异化的美妆产品输出,通常彩妆品类更为适合。与之相比,东南亚地区经济整体呈现出较强的成长性,美妆品牌有望享受上述地区消费升级红利。

以贝泰妮为例,公司2023年开始发力海外市场,首先布局的就是东南亚。“东南亚人口众多,市场潜力大,同时公司总部所在地云南有地缘优势,有助于公司更好地制定市场策略。”贝泰妮相关负责人对中国证券报记者表示。

比较优势突出

近年来,国货美妆得以在海外市场竞争绽放,源于在研发、设计、渠道、营销策略等多方面的比较优势。

多位业内人士在接受中国证券报记者采访时表示,从细分品类来看,国货美妆出海较多的品类集中于彩妆领域,并以持续不断涌现的新锐品牌为主。近年来,国货彩妆凭借高性价比、差异化且富有视觉冲击力的包装和内料,以及精准的市场营销策略,在多个海外市场上实现了突围。

跨境电商的兴起,也为国货美妆的出海铺平了道路。上述贝泰妮相关人士介绍,公司旗下品牌薇诺娜已入驻 Shopee、Lazada 等东南亚主流电商平台。2023年,贝泰妮单独成立海外业务团队并在泰国曼谷设立东南亚运营中心,覆盖马来西亚、泰国、印尼、新加坡、菲律宾等国家。

近年来,随着在研发方面的不断投入,国货美妆出海的底气越来越足。东海证券认为,国内美妆具备完备的产业链,在配方调试、送检流程、试产方案等多个方面都可以相较于海外品牌自行开发节省较长的时间,因此更易迎合消费者不断变化的需求。

华熙生物相关负责人向中国证券报记者介绍:“目前,公司已建成合成生物学研发、微生物发酵、应用机理研发、中试转化、交联技术、配方工艺研发六大研发平台,开发出以透明质酸为核心的系列生物活性物产品。其中,透明质酸包括医药级、化妆品级和食品级共200多个规格的产品。”

讲好“中国故事”

国产美妆在海外市场迅速崛起的同时,和国际大品牌相比仍然存在一定的差距。“从整体来看,国货美妆品牌

进一步激发金融专业审判效能

随着中国资本市场的不断发展,与金融相关的监管行动和司法行动也日渐成熟。作为全国首家金融专门法院,上海金融法院自成立以来,对上海市辖区内的金融民商事案件和涉金融行政案件实行集中管辖,多起金融首案在上海金融法院审判,形成了可复制可推广的经验。蔡建春直言:“上海金融法院在深化我国金融专业审判机制改革、提升金融司法专业性和效率、以高质量金融审判服务上海国际金融中心建设等方面发挥了积极作用。”

近年来,随着金融市场迅速发展,

的出海目前还处于起步阶段,市场占有率和品牌影响力仍然有限,还有很长的路要走。”某国货美妆品牌负责人对中国证券报记者表示。

“美妆行业尤其是高端产品的核心技术都被海外大品牌垄断,国货美妆产品技术含量相对较弱,同质化严重。同时,海外大品牌经过多年积累在全球消费者心中占据主导地位,国货美妆还需要持续加强品牌力建设。另外,国货美妆借助线上平台迅速崛起,但销售费用投入较大,这会挤压产品毛利率,不利于长期竞争力的培养。”星图金融研究院高级研究员付一夫对中国证券报记者表示。

他建议,国货美妆品牌应进一步增强研发能力,提高产品质量,同时加强品牌力的建设,借助出海的机会,讲好“中国故事”。在巩固线上渠道优势的同时,继续发力线下,以弥补消费者在线上无法亲测的不足,帮助用户迅速做出购买决策,提高消费者感知力,进一步激发消费者的购买意愿。

Gabby Chen称,在产品研发与品质把控上需满足不同国家不同地区的标准,包括配方审查、全球肤色匹配及环保包装等方面。同时,如何在文化表达上兼顾中国元素与国际审美亦是一大考验。另外,公司还在努力适应不同市场的消费习惯,特别是在线下零售体验方面。

东海证券建议,从海外经验来看,出海是头部企业发展的必经之路。完善的品牌矩阵是公司向外拓展的基石,国际大品牌均通过多元品牌矩阵以及不同品类满足不同消费者需求。例如欧莱雅、雅诗兰黛、资生堂等均拥有超20个子品牌,覆盖品类包含了护肤、彩妆、香水、美发多个领域。

沪深交易所： 加快建立完善量化交易监管安排

●本报记者 黄灵灵 黄一灵

沪深交易所3月4日消息,日前,沪深交易所联合举办量化私募机构交易合规培训,帮助量化私募机构及时、准确理解量化交易监管思路和工作要求,切实提升合规交易水平,防范量化交易风险。沪深交易所表示,将加快建立完善量化交易监管安排,进一步扩大量化交易合规培训的范围对象,维护市场正常交易秩序。

据悉,来自28家头部量化私募机构的负责人及业务骨干参加培训。此次培训,沪深交易所通报了量化交易异常交易典型案例,介绍了量化交易监管总体思路,明确要求量化私募

机构加强内部风控管理,防范交易过程中出现影响证券交易所系统安全或者正常交易秩序等情形,切实规范量化交易行为,落实好合规交易要求,保障市场稳健运行。

今年以来,沪深交易所加强量化交易监管,对市场正常秩序、损害投资者合法权益的量化交易异常交易和违规行为,快速反应、重拳出击。下一步,沪深交易所将坚持以投资者为本,把维护公平性作为工作出发点和落脚点,根据证监会统一部署,加快建立完善量化交易监管安排,进一步扩大量化交易合规培训的范围对象,规范量化交易行为,维护市场正常交易秩序,保护投资者合法权益。

“24条”落地见效 外资企业“现身说法”

●本报记者 王舒娜

3月初,春意渐浓。在江苏张家港,瓦克化学有机硅乳液和硅油产品扩建项目正有序施工。

“去年9月,瓦克在江苏张家港生产基地举行产能扩建项目开工仪式,该项目计划投资约1.5亿欧元,是2010年张家港生产基地正式投产以来,瓦克进行的最大一笔单项投资。”瓦克中国总裁胡文涛表示,得益于“外资24条”等稳外资政策的逐步落地,以及相关政府部门的大力支持,瓦克化学扩产项目得以高效推进。

今年1月,全国新设立外商投资企业数量同比增长逾七成,实际使用外资金额环比增长两成多,多方面信息表明跨国公司依旧看好中国市场发展机遇,持续加码“投资中国”。

扩建项目稳步推进

“近年来,我们不断加大对华投资。除了前面所说的张家港扩建项目,去年9月,瓦克在南京生产基地的聚合物乳液和胶粉产能扩建项目顺利完成,并成功投入运营。”胡文涛说,瓦克南京生产基地扩建后,产能提升了一倍以上,可满足中国蓬勃发展的建筑业对高品质粘结剂日益强劲的需求。据了解,瓦克为该综合生产基地产能扩建工程投入约1亿美元。

瓦克化学持续深耕中国离不开系列引资政策的落地。去年7月,国务院印发《关于进一步优化外商投资环境 加大吸引外商投资力度的意见》,即常说的“外资24条”,受到外资企业普遍欢迎和高度评价。

政策是否切实有效,企业的感受才是最真实的答案。胡文涛表示,“外资24条”力度空前,从保障“外商投资企业国民待遇”“持续加强外商投资保护”两个方面作了具体部署,提振了外商的投资信心,外商服务体系也得以进一步完善。

胡文涛说:“《意见》中提到的,支持外商投资在华设立研发中心,体现出中国鼓励外资增强本地研发能力的方向,也激励我们进一步加强在中国本土的创新研发能力。”

2月28日,商务部召开“外资24条”的落实情况专场解读圆桌会。60余家外资企业和9家外国商协会代表参会。商务部新闻发言人何亚东介

绍,六成以上政策举措已经落实或取得积极进展,绝大多数外资企业表示政策获得感良好,进一步增强了投资中国的信心。

优化营商环境

对于稳外资工作,专家积极建言献策。清华大学五道口金融学院副院长田轩建议,加强政策合力,进一步优化外商营商环境。一方面,健全市场机制,发挥有效市场与有为政府的协同效应。在政策上保持一致性、稳定性和可持续性,减少行政干预,确立市场在资源配置中的决定性地位。另一方面,加强涉外法律服务体系建设,打造稳定、公平、透明、可预期的法治营商环境。

畅通国内外循环,以更高水平开放吸引外商投资;加强顶层设计,建立全国“一盘棋”的稳外资工作机制,拓展对外开放广度和深度……田轩从多方面提出具体建议。

普华永道亚太及中国主席戚柏基建议,相关部门将招商引资政策资源、招商项目和招商流程等信息打包整合,为外资企业提供查询和对接“一站式”服务。

对中国市场有信心

商务部数据显示,2024年1月,全国新设立外商投资企业4588家,同比增长74.4%;实际使用外资金额1127.1亿元,同比下降11.7%,环比增长20.4%。

商务部外资司负责人表示,从企业看,新设外资企业数大幅增长,在去年持续增长的背景下,同比增幅高达74.4%,显示出外资来华热情高涨,跨国公司依旧看好中国市场发展机遇,持续加码“投资中国”。

“作为在中国深耕30余年的外资企业,我们既是中国改革开放的受益者,也见证了中国不断深化改革、扩大开放、为各类企业优化营商环境的努力。”胡文涛说,经过这些年的发展,中国已成为瓦克化学全球最重要的单一市场,占到集团全球销售额的30%左右。从中长期看,基于中国完善的产业链体系、庞大的市场规模、充满韧性与活力的经济发展态势以及中国推动高水平对外开放的举措,瓦克化学将持续加大对华投资。

完善考核机制 持续壮大“长钱”规模

(上接A01版)稳步提高保险资金A股流通市值持有占比。再如,支持引导年金基金合理设置业绩目标,建立健全科学合理的长期业绩考核结果与资金分配方案挂钩机制,推动全面建立三年以上长周期考核机制等。

“推动各类中长期资金全面建立三年以上的长期考核机制,构建投资管理机构、投资经理、产品和组合等多层面相互衔接、协调统一的考核体系,引导机构全方位建立健全与长周期考核相适应的管理制度,切实转变以往以年度考核为主的理念和惯性。”全国人大代表、北京证监局局长贾文勤建议。

着力优化市场机制环境

代表委员认为,壮大“耐心资本”还要持续营造中长期资金“愿意来、留得住、能发展”的市场环境。

健全有利于中长期资金入市的政策环境至关重要。“要大力度推进投资端改革,推动中长期资金入市各

项配套政策落地,进一步扩大中长期资金来源,提高权益资产投资实际比例,并着力优化市场机制环境。”全国人大代表、清华大学五道口金融学院副院长田轩说。

提高上市公司质量,提升其可投性,也是一大关键。杨成长认为,既要从严源头严把质量关,提供真正优质的上市公司,也要出清“劣币”,提高A股市场新陈代谢效率,优化上市公司结构,更要加大对财务造假和侵占上市公司利益行为的打击力度,净化市场生态,还应促进上市公司回购、分红,着力提升投资者长期回报。

“以投资者为本,增加投资回报的制度设计有很多,回购、分红就是典型代表。”多位接受采访的代表委员表示,不少上市公司近期推出回购、分红方案,有利于增强投资者对企业的投资信心。全国政协委员、中泰证券总经理冯志东表示,应进一步优化上市公司分红和回购制度,鼓励有条件的上市公司通过分红和回购更好地回报二级市场投资者。