# 创业板 IPO 迎来最严审核

■ 刈惧民

9月13日,有8家拟在创业板上市的企业 IPO 申请接受发审委的审核,其中4家企业 IPO 申请被否,一家企业取消审核,创业板迎来史上最严发审审核。今年以来被否的企业中,有32家拟在创业板上市,占比为61.5%。

#### 事件:一天 4 家企业 IPO 被否

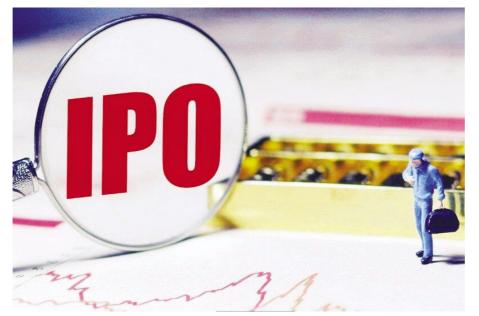
9月13日,证监会公布了创业板发审委2017年第71次和第72次会议审核结果。一天之内,8家上会公司中,4家公司被否,一家取消审核,通过率低至37.5%。有人直呼这是一次将被记入IPO史册的发审结果。

证监会公开资料显示,9月13日创业板发审委召开第71次、72次发审会会议,珠海市赛纬电子材料股份有限公司(首发)、智业软件股份有限公司(首发)、世纪恒通科技股份有限公司(首发)三家上会第71次发审委会议,全部未获得通过。杭州万隆光电设备股份有限公司(首发)、湖南广信科技股份有限公司(首发)、浙江长盛滑动轴承股份有限公司(首发)四家公司上会第71次发审委会议,其中湖南广信科技股份有限公司未获得通过,其他三家获得通过。

同时,发审委还表示,鉴于山东泰和水处理科技股份有限公司尚有相关事项需要进一步落实,决定取消第71次创业板发审委会议对该公司发行申报文件的审核。这也是2017年第8家IPO申请被取消审核的企业。

公开数据显示,取消上会的山东泰和水处理科技股份有限公司保荐机构为中泰证券,珠海市赛纬电子材料股份有限公司保荐机构为申万宏源证券,智业软件股份有限公司、世纪恒通科技股份有限公司、湖南广信科技股份有限公司三家则均是招商证券保荐。业内人士看来,这次结果堪称"腥风血雨"。

更令人吃惊的是,两家被否企业均来自同一名保代。根据资料显示,该保代在2013年通过保荐代表人资格考试,这次是其注册



为保代后首次签字的两个项目,均在同一天上会,但不幸被否。投行人士表示,上述均属巧合,发审委是否通过 IPO 主要以企业基本面为依据,不会针对保荐机构或保代。

#### 关注:3000 万利润 成过会隐形红线

值得注意的是,被否的智业软件股份有限公司、湖南广信科技股份有限公司都因利润问题被关注,而两家公司的净利润均未达到3000万元。在投行人士看来,3000万元的扣非后净利润是企业过会的一道隐形红线。

智业软件股份有限公司 2014 年、2015 年、2016 年扣除税收返还和政府补助后的净利润分别为 2564.1 万、-201.78 万、1839.34 万元,自 2013 年至 2016 年期间,公司还陆续收购了天津天职、内蒙古普诺杰、云南汇众100%的股权、西藏展望 60%的股权,并增资控股了云顶伟业与福建海医汇。就此,发审委对收购行为以及后续经营问题提出了质疑。

湖南广信科技股份有限公司主要从事绝 缘纸板和绝缘成型件产品的研发、生产和销 售,报告期内的净利润分别为 1683.22 万、2179.54 万、2267.81 万元,公司业务增长缓慢成为发审委关注的首要问题。

另外两家企业因其他问题被否决,但细看两家公司扣非后的净利润也不乐观。以赛纬电子为例,2014年-2017年6月,归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润为1927.38万、1760.59万、4986.61万、2706.35万元。

另外,市场人士观察到,自2016年以来IPO 终止或暂缓审核的70余家企业中,有26家企业2014年归属母公司股东所有者净利润在3000万元以下,27家企业2015年归属母公司股东所有者净利润在3000万元以下。

#### 分析:为何创业板上市企业 被否数量较多

据了解,今年以来,已经有52家企业的IPO申请被否,其中,有32家为拟在创业板上市的企业,占比为61.5%。

大同证券首席投资顾问郑虹对外界表示,拟在创业板上市的企业被否数量较多,主

要是由三方面原因造成的:一是创业板 IPO 门槛低于主板与中小板,大多数想上市的企业把目光集中到了创业板身上;二是在创业板上市的企业需要具有创新型科技含量的主营项目,不排除部分企业为了能够上创业板存在包装的可能,因此,在审核过程中自然会被否决;三是由于创业板门槛相对较低,部分企业急于上市而忽略了上市后企业的成长性,而在审核过程中,企业上市后的成长性是审核重点之一,对于部分不符合要求的拟上创业板的企业来说,被否的概率就大了。

从上述 52 家企业的情况来看,盈利能力是否可持续、信息披露是否充分、财务数据是否真实合理、公司是否规范运作、是否存在关联交易、是否存在商业贿赂等是 IPO 申请被否的主要原因。

市场注意到,今年以来,商业贿赂问题已经成为发审委关注的重点之一。通过对今年上会的 289 家企业进行梳理,至少有 25 家企业被问及商业贿赂问题,占比达到 8.65%。在上述 25 家企业中,医药医疗企业数量占比过半,达到 13 家。业内人士表示,要避免这一问题,最根本的还是要完善内控制度,坚决杜绝商业贿赂行为。

#### 展望:IPO 审核趋严 很可能成为常态

业界认为,A 股上市企业 IPO 正迎来史上最严审核,这一说法并非空穴来风。

证监会主席刘士余在今年7月召开的全 国证券期货监管系统年中监管工作座谈会上 强调,要"切实加大发行质量审核力度,保持 首次公开发行的常态化"。这也被业内解读为 新股发行审核严监管的口径长期不会出现松 动,被否率居高不下或将成为常态。

公开资料也验证了这个说法,2016年有275家企业IPO上会,247家过会,18家被否,被否率为6.55%。而今年1月至今,发审委共审核376家企业首发申请,其中305家审核通过,否决52家,其他情形(包括待表决、暂缓表决、取消审核)19家,被否率达13.83%,远远高于去年。

### 比特币玩家 "搬砖" 风险重重

■ 吴娟娟

国内交易平台将被取缔的消息传出期间,比特币价格立即跳水,但海外比特币交易平台尚未反应。海内外交易平台价差显著,使不少比特币玩家尝试通过海内外平台"搬砖"套利。不过法律人士提醒,海外比特币交易风险重重,"搬砖"需谨慎。

#### 海外"搬砖"潮起

9月4日,央行等七部委发布的《关于防范代币发行融资风险的公告》明确代币融资的本质是一种未经批准非法公开融资的行为,并且要求立即停止各类代币融资行为,已完成代币发行融资的组织和个人应做出清退安排。比特币应声大跌。正当多头痛哭之时,有玩家却通过在不同平台间"搬砖"收入颇丰。显著的利润空间下,出海"搬砖"在币圈风行起来。

上海一位玩家告诉记者,9月4日15时到9月5日12时,海内外平台出现了显著的价差。通过在平台间腾挪"搬砖"不到12小时,他获利颇丰。

所谓"搬砖",就是从国内平台买入比特币并转移到海外平台,再将海外平台的比特币提现存到境外银行账户。平台收益为海内外平台价差,成本为比特币交易手续费、转移手续费,比特币从海外平台买卖手续费、比特币从海外平台提现费用。一般情况下,这些费用加起来也很大。不过4日晚间海内外价差最大达每币6000元,如此价差下,费用可以忽略。据了解,各国比特币平台偶尔出现显著价差,价差存在时间一般较短

上述玩家告诉记者,懂技术的玩家都用机器人"搬砖"。他们在全球多家主流交易平台注册有账号。机器人可以自行判断平台间的价差值得不值得"搬砖",并在合适时机,自行启动交易。

#### "砖家"花样多

海内外平台"搬砖"并非新鲜事,不过近期的价差异常显著。引得玩家翻新花样,纷纷出海

海内外平台"搬砖"套利此前主要局限在懂技术的玩家中。不过最近普通玩家兴致显著提升,于是如同小 A 样嗅觉敏锐的人卖起了"出海教程"。小 A 于 9 月 10 日建立了一个收费信息分享圈子,年费 200 元。她从网上搜罗了一堆海外比特币交易的材料挂到圈子里,随后在比特币交易群里发了圈子链接。两天来数百人共掏 4 万元从她的圈子"学习海你比快走五年界"

平台间价差存在时间短,"搬砖"时机转瞬即逝,获利与资金体量、交易次数相关。记者了解到,境内有玩家正在发行"搬砖"套利产品。其介绍材料显示,一年期产品预期年化收益为40%。不设募集门槛,公开募集。据了解随着ICO监管落地,问询该"山寨"基金的人数显著上升。

此外,部分"砖家"欲通过国际合作来协力"搬砖"。12日某比特币交易群里一位自称马来西亚籍的人士四处寻觅中国公民配合"搬砖"。该人士向群里的投资者推荐一种国际合作模式。由于当时马来西亚部分比特币交易平台价格显著高于国内交易平台,该人士建议由国内玩家买入比特币,转到他的钱包,再由他通过马来西亚的平台卖出提现,兑换成人民币,获利双方分成。

#### "搬砖"风险大

法律人士提醒,"搬砖"行为套利风险重重,比特币玩家切忌盲目出海。

首先,海内外交易平台价差转瞬即逝。8 日价差显著,但到12日15时,海内外平台的 价差已经被"搬砖机器人"填平。由于程序挂 单交易的速度远高于普通玩家,一旦价差突 然逆转,普通玩家被套的可能性较大。

而所谓的"国际协作搬砖",由于对合作方的背景缺乏了解,加上比特币是目前不少犯罪分子惯用的洗钱工具,该行为可能是在替犯罪分子洗钱。

此外,比特币平台存在技术风险。主流平台发生过数起比特币被盗事件。中国科技金融法律研究会理事肖飒认为,如果由于平台可能存在安全漏洞,加之境外诉讼金钱、时间成本更高,玩家出海交易需考虑如上不确定性。

不少人认为若国内交易平台被取缔,海外交易平台是法外之地。肖飒认为,这种理解存在一定的偏差。尽管司法上多数情况遵循属地原则,但是不排除各国就比特币监管进行国际协作,如互认取证结果,互相报送欺诈项目和人员名单等。而一旦开启国际协作,上述逃避监管的做法将难逃法网。鉴于比特币的可自由流动的属性,肖飒认为关于各国间协作处理比特币势在必行。

### 证监会:坚决防止 "脱实向虚""以钱炒钱"

**■** 大衆十

9月14日,上证综指在刷新反弹新高后下探,收跌 0.38%报 3371.43 点,失守 5日、10日均线;深成指跌 0.19%报 11070.49点;创业板指跌 0.49%报 1879.25点。两市成交 5864亿元。

沪深两市主力资金净流出 299.92 亿元。 其中,990 家上市公司获主力资金净流入, 2134 家公司出现主力资金净流出。Wind 数 据统计显示,两市共有 56 只个股发生 68 宗 大宗交易,总成交额约为 24.78 亿元。

沪股通净流出 2.35 亿元, 当日额度剩余为 132.35 亿元, 剩余额度占比当日总额度的 101.81%。深股通净流入 3.87 亿元, 当日额度剩余为 126.13 亿元, 剩余额度占比当日总额度的 97.02%。两融余额 13 连升突破 9800亿, 创 19 个月新高。截至 9 月 13 日, A 股融资融券余额为 9818.69 亿元,较前一交易日的 9783.76 亿元增加 34.93 亿元。

上市公司方面,中潜股份14日晚间公 告,公司原拟发行股份收购广东宝乐机器人 股份有限公司 100%股权,交易对价暂定为 10.2 亿元。由于公司与交易对方经协商未能 就本次重大资产重组的有关事项达成一致意 见,本次交易难以继续推进并实施,交易各方 一致同意终止本次交易并签署《并购重组终 止协议》。同方股份14日晚间公告,公司原拟 向科瑞天诚、莱士中国以发行股份及支付现 金的方式合计购买科瑞天诚、莱士中国持有 的上海莱士不超过29.9%的股份。由于本次 发行股份购买资产交易须获得国有资产监督 管理部门的事前审批,并须征求相关主管部 门的意见,截至目前未获得相关主管部门的 认可或同意。鉴于此,交易双方决定终止本次 重大资产重组事项。

证监会副主席姜洋 14 日表示,要以服务实体经济为出发点和落脚点,积极鼓励那些有利于加强实体经济薄弱环节金融服务、降低融资成本、提高资源配置效率的金融创新,支持公司治理规范、发展前景广阔的金融科技企业积极利用资本市场做优做强。要督促证券基金期货等行业机构回归本源,专注主业,扭转不顾风险过度追求规模和利润的倾向,使投资银行真正成为连接实体企业和投资者的纽带,让期货公司真正为实体企业安排生产经营发挥引导作用,坚决防止"脱实向虚"、"以钱炒钱"。要大力推进依法全面从严监管,坚决纠正那些严重脱离实体经济需要的伪创新,坚决打击以创新为名义冲撞法律底线的行为,更好地保护投资者合法权益。

国内期市收盘多数飘绿,黑色系午后明显 承压,铁矿石跌近6%,焦煤跌超3%,螺纹钢、 焦炭跌近3%;化工品震荡走弱,聚丙烯跌超 3%,甲醇、塑料跌近3%,玻璃涨超1%;有色金 属整体偏弱,沪镍跌超4%,但沪铅涨超2%领 涨;农产品多数小幅飘红,棕榈油涨近2%。

## 公募 FOF 大幕开启 投资者机构化时代到来

■ 吕塞

9月8日,市场期待已久的首批六只公募FOF(基金中的基金)正式获批,基金行业正式步入FOF时代。

FOF(基金中的基金)是一种专门投资于其他投资基金的基金。FOF并不直接投资股票或债券,其投资范围仅限于其他基金,通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产,它是结合基金产品创新和销售渠道创新的基金新品种。

华夏基金副总经理李一梅表示:"FOF产品的核心是基金经理帮您选基金,帮助投资者解决基金投资方面的痛点和困扰,让普通投资也能享受过去高净值人群或机构投资者才可能享受的专业投顾服务,为每一位FOF持有人省去择基、资产配置和基金后期

管理的烦恼,享受更专业、更合理的资产优 化配置服务。

"FOF 投资时代的到来,伴随着投资者 机构化的到来,每一个基金公司都需要改造 产品线来迎接这个时代的到来。"华夏基金 资产配置部负责人孙彬表示。

对于 FOF 与传统基金的差别,罗素投资亚太区总经理 Brian Ingram 表示,FOF 资产配置的目标应该是通过相对固定的组合去追求长期稳定的回报,而不应该是去盲目配置市场上业绩最好的基金。

罗素投资是一家国际知名 FOF 管理公司,拥有 45 年的行业经验,管理超过 2700 亿美元的资产规模。

"每个季度的公募排行榜都大不相同, 这是中国基金行业的特点,可能一季度的排 行榜冠军到二季度就不见了踪影,"Brian 笑 称,FOF 应该从市场的长期风险因子出发,构建相对稳定的投资组合。

对此,天相投顾投资研究中心经理贾志也认为,FOF不应该片面追求业绩排名,否则容易变成另一个混合型基金。基金管理人应该加强投资者教育,让投资者对 FOF 有客观理性的认识。贾志还表示,其实大部分的中国投资者偏好低风险低收益的产品,如果 FOF能做到波动率小收益率稳健,相信会打动很多投资人,满足其养老、教育等理财需求。

对于 FOF 何时正式与投资者见面,华夏基金副总经理李一梅表示,最近三年,华夏基金一直为 FOF 业务厉兵秣马,从选择合作伙伴、重塑投研体系、丰富产品线,再到挑选精兵强将成立专门的资产配置部门,以及完成精心、全面的产品设计,可以说已是万事俱备。

### 又"造节"又"联姻",银行理财也打促销牌?

■ 吴雨

近期,工商银行推出"理财节",建设银行举办"理财季",光大银行携手京东金融销售理财产品……自监管开展综合治理以来,银行理财产品余额大幅减少,这让不少银行倍感压力,开始探索提升银行理财销售的办法。专家表示,随着理财市场竞争日趋激烈,银行也开始转换思路,大打促销牌。

"我们也没有想到,办个理财节能带动 400多亿元的理财产品销售。"工行个金部 总经理宋建华介绍,"理财节"当天工行手机 银行登录量是平时的2倍多,部分重点产品 销量增幅超过6倍。

受"双十一""618"等购物节的启发,日前工商银行从理财、基金、保险、实物贵金属等九大类投资领域精选了40余款产品作为"主打款",在全国范围内推出了首届"工银理财节"。当天,高收益理财产品占三分之一,预期收益率5%以上的理财产品几小时内销售一空;部分优选基金申购手续费降到1折,工行基金客户陡增了5.4万人;一些原本鲜有关注的小众投资方式进入人们视野,账户交易产品一天的交易量增了四成。

其实,就在工行推出"理财节"的前几日,建行也推出了"理财季",同样是向客户推荐了一系列不同起点、期限丰富的高收益理财产品,并在线上线下同步推广。

银行的理财产品往往未到募集期结束就已募集完毕,还需要促销?"适度营销对于银行理财销售正显得越来越重要。"宋建华表示,一方面银行负债端压力增大,还常受到互联网金融的挤压;另一方面银行获客成本较高,需要加强线上流量导入。

论局, 需要加强线工流重导人。 近期, 银行理财产品的收益率小幅下 滑,8月银行理财产品平均预期年化收益率为4.41%,较上月小幅下降0.02个百分点。融360分析师刘银平认为,理财收益率有可能再度回升,因为9月公开市场逆回购到期量较大,且月底银行面临三季度考核,市场资金面压力不小,银行"揽储"需求增大。

"打造'理财节'吸引资金的需求倒是其次,重要的是让我们重新意识到网点的价值。当天到网点咨询的客户是平时的 2.5 倍,这让我们深有感触。"宋建华表示,有的理财产品可以在线上"一键购买",但对于如何合理配置资产、产品是否符合客户风险偏好和资金周转需求等问题,仍需要投资人和客户经理面对面交换意见,这离不开到网点咨询。

建行相关人士介绍,近年来,各家银行都加大了网点改造力度,鼓励客户在自助设备上进行存取款、缴费、转账汇款等业务操作,而节省出来的柜面人力逐渐转为客户经理,投入到理财、信贷等需要顾问咨询的业务上。

尽管如此,更多的银行还是热衷于扩大 线上产品的销路,目前四大行均已与互联网 机构结成"对子",而理财销售也是合作中不 可或缺的内容。日前,光大银行与京东金融 签署战略合作协议,探索将银行理财产品放到京东金融的平台上销售。

银行理则

银行和互联网机构的合作已屡见不鲜, 但理财销售却一直受到监管"亲见亲签"的 制约而难以深度推进,所以业内都十分关注 光大银行和京东金融"联姻"卖理财。 光大银行电子银行部总经理杨兵兵认

为,合作必须在合规的框架内,不会改变"亲

见亲签"的监管要求。"银行自营理财的首次

风险评估需要线下进行,但随后的评估和购

买就可以在线上进行,而基金、保险等产品的风评和购买本身就可以在线上进行。" 业内人士指出,通过此次理财销售的"联姻"可以看出,互联网金融机构正加速向"金融科技"的定位转型,一方面收缩自营的金融业务,另一方面践行为金融机构服务的

承诺,甘做流量担当。

"当下,理财销售竞争确实激烈,但银行看到的不是天花板,而是通过创新合作发现了理财市场更为广阔的增长空间。"宋建华表示,对于银行促销的初衷并不是理财产品卖得越多越好,而是希望把更多的投资理念、风险防范提示、资产配置方式等传递给客户,通过投资人的理性投资促进理财市场健康发展。