深交所监管转型紧盯新问题新课题

■ 屈红燕

日前，深交所召开上市公司自律监管工作会议，研究部署新形势下上市公司监管工作。会议指出,新形势下深交所将深入研究市场新问题和新模式,继续践行“首案研判”做法,起草“PE+上市公司”投资模式信息披露备忘录,研究并购重组多主业问题、市值管理监管难点等新问题。

会议指出,2015 年是全面深化改革的关键之年,资本市场从外部环境到自身机制都在发生深刻变化,上市公司自律监管工作不断面临新课题、新挑战。深交所将认真贯彻落实全国证券期货监管工作会议部署和证监会 3 月 31 日上市公司监管交流沟通会议精神,着力推进监管转型,以信息披露为中心,探索建立事中事后监管的新机制,不断提高监管法治化水平。

会议指出,建立事中事后监管的新机制,是交易所履行法定职责的重要体现。由于事中监管具有及时矫正和制止不当行为、有效防范和化解市场风险的特征,做好事中监管有助于及时发现问题,维护公开、公平、公正的市场秩序。要以问题和风险为导向,大力推进分类监管,有序实施分行业监管,强化科技监管,全面提高上市公司监管工作的能力和水平。

具体来讲，新形势下深交所上市公司监管工作要点主要包括以下几个方面：

一是着力推进监管转型,实现监管公开,提升监管透明度。建立健全年报问询函等监管函件及公司回复说明的对外公开机制，有序扩大问询函件和公司复函的公开范围,探索信息披露考核过程与结果的定期公开或实时公开。研究制定权力清单、责任清单和负面清单,进一步优化审核登记事项动态清理机制，提高审核登记事项办理效率。积极利用新闻发布会、微博、微信等渠道,强化舆论引导和社会监督。

二是以投资者需求为导向，完善信息披露规则体系，创新信息披露方式。配合注册制改革,修订完善《股票上市规则》、《上市公司规范运作指引》等自律规则,精简整合信息披露业务备忘录。结合“深港通”,深入分析深港两地信息披露差异,研究解决跨市场、跨境信息披露规则协同性问题。以实时化、定制化和简明化为目标,优化强制性信息披露;基于可比性、一贯性原则，鼓励自愿性、互动式和特色化的信息披露,形成强制性披露与自愿性披露、互动式披露相结合的信息披露新方式。

三是全面推进信息披露直通车，促进市场主体归位尽责。全面扩大信息披露直通车公司范围，将信息披露考核为 D 和新上市公司纳入直通范围。进一步扩大直通公告范围，实现敏感信息的完全隔离。在推出交易日早间及非交易日信息直通披露制度基础上，研究进一步延长晚间直通披露时间，提高直通披露效率。

四是以问题和风险为导向，优化分类监管与风险排查，提升监管效能。以大数据监管思维，优化分类监管指标体系，提高问题与风险的发现能力。探索实施更具针对性的定期报告事后审核机制，试行部分公司豁免审核、部分重点高风险公司定期报告交叉审核模式。优化监管分工 AB 角制度，建立多人监管小组制度，强化约束和制衡机制，统一监管标准。以注册制改革为契机，研究制定上市公司持续上市条件。

五是有序推进分行业监管，提升监管的专业性。优化完善行业分类标准，提升行业分类的科学性。有序推进分行业监管，提高行业监管的覆盖面,重点推进新兴行业、现有规则不能充分体现其特征的行业和高风险行业的分行业监管工作。完善行业披露指引体系，出台互联网、节能环保等行业信息披露指引,研究制定和完善房地产、矿业、畜牧业等行业信息披露指引。

六是加强对新模式和新情况研究，提升监管的有效性和快速反应能力。深入研究市场新问题和新模式，继续践行“首案研判”做法，起草“PE+上市公司”投资模式信息披露备忘录，研究并购重组多主业问题、市值管理监管难点等新问题。强化并购重组事后监管，开展并购重组回头看专项监管工作。研究建立重大新型事项专家评议机制，通过法律论证、专家论证、市场论证等手段，探索建立快速评议、快速反馈机制。配合注册制改革，确保 IPO 信息披露和上市后持续信息披露的一致性，实现上市审核与持续信息披露监管的无缝衔接。

七是探索大数据监管模式,实现“科技”监管,提升监管协作与共享水平。在上市公司财务、非财务信息披露海量数据的基础上，进一步探索利用以“互联网搜索”、“文本挖掘”、“XBRL”、“云计算”等大数据技术，逐步实现公告信息数据化,公司披露信息与舆情信息、举报信息、公司历史披露信息的交叉可对比性。进一步优化信息共享平台,增强现有的财务分析系统的功能。强化上市公司监管协作机制,继续落实证监会有关监管协作规程和深交所与相关证监局签订的监管协作备忘录,形成监管合力。

2000 亿电网建设投资助推新疆架设“电力丝绸之路”

国家电网新疆电力公司 13 日公布,“十三五”期间计划投资 2019 亿元,用于疆电外送通道与新疆区内电网骨架建设。届时，我国西部能源基地与中东部电力传输能力将显著提高，同时为新疆成为中国与中亚地区跨境“电力丝绸之路”核心段和“蓄水池”打下基础。

根据国家电网新疆电网建设最新规划,疆电外送通道方面,至 2020 年,将建成投运新疆准东–成都、准东–华东两回±1100 千伏和哈密北–重庆±800 千伏特高压直流输电工程、伊犁–巴基斯坦±660 千伏直流输电工程、若羌–青海花土沟 750 千伏输变电工程;区内电网建设方面,将加强新疆电力基础设施建设，建成投运乌昌都市圈环网、天山东环网、天山西环网、喀什克州核心区环网和环塔里木环网 5 个 750 千伏环网。

这些工程建成后，新疆将形成“五直流、三交流”外送电通道,每年由煤炭、风、光等资源转化的 3000 亿千瓦时电量将输送至国内用能中心。此外,分布于天山南北的 5 个 750 千伏环网，将使新疆当地电网骨架趋于强固,从而在未来“丝绸之路经济带”跨境电力连通中发挥“蓄水池”作用。

“十二五”期间,新疆–西北主网联网 750 千伏第二通道工程及新疆首条特高压哈密南–郑州±800 千伏直流输电工程先后建成投运,拉动投资 3000 亿元,提高新疆 GDP 约 1.5 个百分点。 (熊聪茹 杜刚)

荣盛石化定增募资 40 亿拓展上游产业链

荣盛石化日前披露定增预案，公司计划以不低于 17.32 元/股的价格，非公开发行不超过 2.31 亿股,募集资金不超过 40 亿元,用于芳烃项目的建设并补充流动资金。

根据公告,荣盛石化计划使用 30 亿元募集资金，用于宁波中金石化有限公司年产 200 万吨芳烃项目的建设。而剩余的 10 亿元用于补充流动资金。从定增对象来看,公司控股股东荣盛控股拟以现金参与此次发行认购,认购金额为 10 亿元。

上述项目的总投资金额为 105.7 亿元,拟在宁波石化经济技术开发区建设年产 200 万吨芳烃项目。该项目实施单位为宁波中金石化有限公司，建成后主要生产芳烃 208.65 万吨/年、化工轻油 99.41 万吨/年等石油化工产品。

荣盛石化表示,目前公司已形成 PTA–聚酯–纺丝–加弹产业链一体化和规模化的经营格局,成为全国石化–化纤行业的龙头企业之一。此次募集资金将用于建设年产 200 万吨芳烃项目，是公司向产业链上游进行整合的重要举措。有助于降低公司产品成本,保证稳定的原料供应，进一步提升在行业内的龙头地位。 (顶尖)

特发信息 4.4 亿并购两家电子企业涉足军工领域

特发信息日前披露重组预案,公司拟通过发行股份及支付现金的方式，以 4.4 亿元的价格购买深圳东志科技有限公司 100%股权和成都傅立叶电子科技有限公司 100%股权。

截至 2014 年末,经评估,深圳东志 100%股权的评估值为 2.17 亿元，成都傅立叶 100%股权的评估值为 2.56 亿。经协商,深圳东志的交易作价为 1.9 亿元，成都傅立叶交易作价为 2.5 亿元,交易总额合计 4.4 亿元。

此次交易将采用发行股份及支付现金相结合的方式实施。其中,发行股份部分为公司的新增股份，最终发行价格与发行数量尚需核准。而支付现金部分共计 1.45 亿元,其中 1.1 亿元通过此次交易中所募集的配套资金支付。而特发信息募集资金的对象为智想 1 号，该资产管理计划的认购对象为特发信息(包括其下属子公司)57 名高级管理人员与中层管理人员、技术人员。

从收购标的来看，深圳东志主要从事无源光纤网络终端、无线路由器、IPTV 机顶盒、分离器和智能路由器等产品的研发、生产和销售。而成都傅立叶是主要经营军工电子设备的研发与制造的高新技术企业，目前主要从事军用航空通讯设备和数据记录仪的研发、生产与销售。

财务数据显示，深圳东志和成都傅立叶 2014 年分别实现营业总收入 4.32 亿元和 5102.02 万元，实现净利润 2306.31 万元和 1284.74 万元。

交易对方同时作出业绩承诺，深圳东志 2015 年至 2017 年净利润分别不低于 3750 万元、4688 万元、5860 万元,三年累积承诺净利润总额不低于 1.43 亿元;成都傅立叶分别不低于 2200 万元,3000 万元、3500 万元,三年累积承诺净利润总额不低于 8700 万元。

特发信息表示，此次收购的深圳东志可进一步加强在通信设备制造领域的发展,延伸产业链,提高相关产品的获利能力。而收购成都傅立叶,公司可进入军工行业,利用现有的技术、管理、市场资源等优势,加大军工产品的投入，充分利用当前军工市场发展的良好机遇,拓展上市公司盈利来源。 (证时)

昆山设立专项资金 解台商转型之难

13 日从昆山市财政局获悉,昆山市正式出台《关于推进转型升级创新发展财政扶持若干政策》,加大财政支持力度,设立昆山市转型升级创新发展专项资金，每年投入不少于 20 亿元,用于企业提质增效升级、产业空间布局优化调整等。

作为长三角重要新兴制造业基地、台商投资最密集区的江苏昆山市,现拥有 4400 多家台资企业。昆山台协会常务理事苏昭仁表示,早期进入昆山的台企多为“两头在外”的出口加工企业。近年来因为环保要求趋紧、劳动力和原材料成本升高及全球不景气大环境影响,出现了各种各样的困难,关厂和选择转移的有,但更多台商都渐渐步入转型升级期。

据其了解,台商转型升级主要有两困,其一转型,跨行业发展有风险,需耐心摸索;其二升级，提升设备就需资金投入，对台商而言，尤其中小企业，要实现转型升级并不容易。因此政府的扶持政策,犹如雪中送炭,让台商更有底气谋求发展。

在《关于推进转型升级创新发展财政扶持若干政策》中,昆山将着力深度推进两化融合,推动企业加大节能设备投入,推进企业上市挂牌,鼓励企业创牌定标,加快重点服务业发展,优化加工贸易结构等,不断提升企业内涵发展能力,推进产业产品结构高端化,实现经济更具质量、更优结构、更有效益的可持续发展。

近两年，依托昆山深化两岸产业合作试验区融资的便利、利率的降低、人才的集聚、加工贸易内销便利化等创新政策，在昆台企中,一批“资深”制造业企业开始自发转型,制造业、服务业“分离培育”战略加速“试水”。宝胜国际是台湾宝成集团投资在大陆经营运动用品全国性零售商,以经营国际一、二线品牌的运动及休闲类服装及鞋品为主要业务。2013 年 6 月起，宝胜国际开始规划电商业务,成立胜道信息技术公司,以整合线下线上资源。仅仅一年多时间,这家在昆山设立 20 多个项目的“老树”开出了新花,“去年,从昆山基地发往全国的货物为公司带来 1.5 亿元的销售增量。”宝胜国际(控股)有限公司电商发展事业部副总经理邢科春说。

富士康科技集团扎根昆山 10 余年来,近年来提出了从“制造富士康”到“科技富士康”、从“富士康制造”到“富士康智造”理念,着力实施“工技 E 贸”转型战略,从传统的 OEM 代工向技术创新转型。集团目前在大陆的专利申请量已达 8600 件、专利授权量达 7000 件。“我们正在研发新能源材料太阳能导电浆料，并将在昆山实现量产,2016 年规划产值约 2 亿元。”集团副总经理杨明陆透露。

目前昆山已研究制定《昆山市“转型升级创新发展六年行动计划”实施意见(2015—2020 年)》,从规划管理、土地利用、价格机制、金融服务、行政体制、资金扶持等六个方面推进改革创新，为转型升级创新发展提供有力保障，将进一步推进昆山实现由制造大市向制造强市的转变。 (黄莹)

新海宜拟定增募资 16 亿元布局大通信

4 月 13 日,新海宜发布公告称,公司拟非公开发行普通股不超过 110,000,000 股,发行价格为 14.84 元/股,募集资金总额不超过 163,240 万元，将用于云服务平台建设项目、专网通信系统研发与产业化项目、社区健康美业 O2O 服务平台建设项目、偿还银行贷款和补充流动资金。通过云服务平台建设项目，新海宜将进一步完善“大通信”的产业链布局。

再融资加码云服务

新海宜是一家为电信运营网、广电网、国防专业通信网及其他专用通信网提供各种网络配线管理系统和网络监测系统的专业通信配套设备供应商,与中国电信、中国移动和中国联通三大运营商保持着长期良好的合作关系。

2014 年 7 月,新海宜启动云数据中心第一期建设(建设 1,500 台机架)。此次募资投资项目是对云数据中心进行第二期和第三期建设,总投资为 101,516.5 万元。第二期建设新增 1,500 台机架，第三期建设新增 3,000 台机架，新增机架除提供运营托管服务外,将新增云计算服务。本项目将搭建可支持大规模系统及应用的公共云计算服务平台，建设内容包括云资源管理系统、云存储和云运营支撑资源管理系统,利用综合应用虚拟化、云资源管理等关键技术,为目标客户提供高可用性、高速可靠存储、弹性计算能力等高端专业服务。

作为新兴产业，移动互联和大数据应用对大众生活的影响程度越来越深，市场对数据通信和数据存储的需求也随之水涨船高。统计数据显示,2013 年中国云数据中心的市场规模已达到 262.5 亿元人民币,预计到 2016 年中国云数据中心的市场规模将达到 548.3 亿元，年复合增长率达到 27.83%。

打造“大通信”

新海宜介绍，通过云服务平台建设项目,公司将进一步完善“大通信”的产业链布局，利用公司现有的产业链上游资源和资本平台优势，打造新的利润增长点的同时，使公司未来作为信息服务提供商拥有更广阔的战略空间；通过专网通信系统研发与产业化项目,公司将进一步完善“大通信”的产业链布局,拓展现有的公网通信设备业务;通过社区健康美业 O2O 服务平台建设项目,切入电商运营,补足公司在“大通信”产业链下游的缺失,进一步打造和提升公司的企业形象和企业价值。

专网通信系统研发与产业化项目也是此次定向增发的“亮点”之一。专网通信行业是国家信息产业的重要组成部分。受 2013 年“棱镜门”和“监听门”事件影响,相关部门对进口产品态度谨慎。专网通信设备领域近几次较大的设备招标结果显示,设备国产化趋势明显。

市场人士指出，通过云服务平台建设项目,新海宜将进一步完善“大通信”的产业链布局，利用公司现有的产业链上游资源和资本平台优势，打造新的利润增长点的同时，使公司未来作为信息服务提供商拥有更广阔的战略空间。 (中证)

瞄准市场需求 实施精准开发

浙江力普黄原胶专用粉碎生产线热销

日前，中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司创新研发的 4 条黄原胶专用粉碎生产线在新疆一家著名黄原胶生产企业安装调试成功，投入正常生产。至此,该生产线已被新疆、甘肃、内蒙古、山东、河北、河南、黑龙江、上海、江苏等国内著名的黄原胶生产企业普遍采用,深受好评。用户使用表明,设备运行平稳,粉碎效率高,不用停机即可调节粉体细度,且细粉能全部回收,不污染环境;维修、操作和清理方便,生产能力大，不同规格的产品每小时可达 500 公斤至 2 吨不等,成为业内的佼佼者。

据悉,被誉为“工业味精”的黄原胶是一种淡白色或浅黄色的粉末，是目前国际上集增稠、悬浮、乳化、稳定于一体,性能最优越的生物胶,广泛应用于食品、医药、精细化工、石油钻井、陶瓷、纺织、印染、造纸、消防、涂料、化妆品、农业、环保等国民经济各领域，是一个市场潜力大、生产开发前景好的微生物多糖。

黄原胶项目属于生物工程高技术产业,技术密度程度高,工程化难度大,主要有美国、法国、澳大利亚、瑞士及中国等少数国家生产。

超微粉碎是黄原胶重要的深加工技术之一。黄原胶在工艺制备中,经生化反应、干燥后的半成品需要高效的粉碎系统来提升产品的使用效果，因此选用专业对口的粉碎设备至关重要。针对这一状况,浙江力普依据黄原胶的特性,从实际需求出发,进行定向精准开发,量身打造,开发了一款黄原胶专用粉碎生产线,可根据客户的要求，为其在 80 目、200 目和 325 目等不同工序提供专业的粉碎单元解决方案，攻克了一般粉碎工艺存在的产品密度大、易扬尘、溶解慢等缺陷。

浙江力普咨询热线:
13806745288、13606577969
传真:0575–83152666
力普网站:www.zjleap.com
E–mail:zjleap@163.Com

铺垫注册制改革 IPO 过会率升至九成

■ 朱剑平

今年以来,IPO 过会率的快速上升,或许与即将落地的注册制改革有关。除“持续盈利能力”不再成为 IPO 被否的原因外,发审委对募集资金项目的审核关注也在减少。

在强调提高直接融资比重，加紧推进注册制改革的大背景下,证监会 IPO 审核关注点与企业过会比例均已悄然发生了显著的变化。

4 月 10 日,证监会网站公布主板发审委第 71 次以及创业板发审委第 28、第 29、第 30 次会议审核结果，在当天的四次发审会上,共有八家拟 IPO 企业上会,除一家企业取消审核外，余皆获通过。而在此前的 4 月 8 日，五家拟 IPO 公司上会也全数通过。事实上，自 2015 年以来,IPO 过会率呈明显升高态势,已达 90%以上,这与前两年的过会率情况不可同日而语。与此同时,此前曾将诸多上会企业挡在 IPO 大门外的“持续盈利”问题也已不再构成过会的主要障碍。

据上证报统计,截至 4 月 10 日,今年证监会发审会已审核 97 家企业的 IPO 申请,其中仅三家未获审核通过,占比 3.09%;另有三家企业暂缓表决,占比 3.09%;其余 91 家企业都通过审核,占比 93.81%。此外,还有三家企业先后被取消审核。最新的如 4 月 10 日，广东天波信息技术股份有限公司被取消审核。不过,取消审核并不意味着过会无望,如曾在 2 月 6 日被取消审核的四川中光防雷科技股份有限公司后于 3 月 27 日被安排重新上会,并顺利过会。

与 2014 年以及之前年度相比,2015 年以来过会率明显上升,被否率大幅下降。2014 年,证监会共审核了 120 家企业 IPO 事宜(另有五家审核会后事项),其中十家被否,占比 8.33%,109 家通过,占比 90.83%,一家暂缓表决。

事实上,2014 年相较此前年度，过会率已经有所提升。业内人士表示，这或许与 2013 年暂停 IPO，并对排队公司进行了财务抽查有关。经过这轮审查的“大浪淘沙”,以及漫长的等待,在宏观经济下行期,能够留下来依然坚持 IPO 的企业质地一般都不错。

记者注意到,从 2006 年到 2012 年,证监会 IPO 审核通过率较为稳定，虽然表面上维持在 75%至 85%的过会率,然而由于一些发行人在申报过程中已意识到自身难以通过发审会,因此有许多主动撤回材料。所以实际通过率长期保持在三分之二的水平。

从 2006 年至 2014 年这八年合计来看，总审核家数 1986 家,其中过会 1331 家,实际审核通过率为 66.85%,约三分之二。

自注册制改革方向明确以后，将 IPO 发行从事前监管后移，强调信息披露的充分完整,突出中介机构的作用,着力于事后责任追究等渐成监管共识。