

IPO注册制明年3月起施行

A股市场仍有望走出一轮“慢牛”行情

本报讯（记者 许超声）昨天举行的十二届全国人大常委会第十八次会议通过了关于授权国务院在实施股票发行注册制改革中调整适用《证券法》有关规定的决定。根据决定，实行注册制具体实施方案由国务院作出规定，报全国人民代表大会常务委员会备案。决定自明年3月1日起施行，期限为两年。

注册制是更为市场化发行制度

决定指出，为实施股票发行注册制改革，进一步发挥资本市场服务实体经济的基础功能，十二届全国人大常委会第十八次会议决定：授权国务院对拟在上海证券交易所、深圳证券交易所上市交易的股票的公开发行，调

整适用《中华人民共和国证券法》关于股票公开发行核准制度的有关规定，实行注册制度，具体实施方案由国务院作出规定，报全国人大常委会备案。

证监会主席肖钢此前表示，与股票发行核准制度相比，注册制是一种更为市场化的股票发行制度，其主要内容是以信息披露为中心，完善信息披露规则，由证券交易所负责企业股票发行申请的注册审核，报证监会注册生效；股票发行时机、规模、价格等由市场参与各方自行决定，投资者对发行人的资产质量、投资价值自主判断并承担投资风险。监管部门重点对发行人信息披露的齐备性、一致性和可理解性进行监督，强化事中事后监

管，严格处罚欺诈发行、信息披露违法违规等行为。

市场将增加新兴产业上市资源

那么，注册制将给股市产生什么影响？从融资角度看来，瑞银证券中国首席策略分析师高挺认为，注册制如果可以平稳推出，对融资有很大帮助，对经济发展是比较正面的影响，特别是在转型中政府希望扶持的新经济、新公司、新行业，会提供更好的融资渠道。上海朴信投资合伙人朱昆鹏也表示，未来上市条件放宽后，新兴业态信息披露完整的话就可以上市，A股市场将增加新兴产业的上市资源，具体的投资价值则由市场来评断，这也

意味着资本市场的专业投资者队伍将壮大。

而对于市场来说，虽然有分析认为，由于A股注册制的实施节奏或早于预期，而股票发行效率提高促使品种供给加大的可能性，或将成为市场在2016年的下行风险；不过大多数券商认为，在证监会多渠道去杠杆并推出熔断机制后，经过修缮的股票市场的波动性有望进一步下降，而如果基本面能够出现好转征兆，A股仍然有望走出一轮“慢牛”行情。国泰君安证券首席宏观分析师任泽平表示，目前注册制的利空性已基本被市场消化，因此没必要再谈注册制如谈虎色变。长期来看，注册制是资本市场长期健康发展的制度基石。

国家统计局发布数据显示 11月份工业企业利润降幅收窄

本报讯（记者 连建明）国家统计局昨天发布的数据显示，11月份工业企业利润降幅收窄。11月份，规模以上工业企业实现利润总额6720.8亿元，同比下降1.4%，降幅比10月份收窄3.2个百分点。1-11月份，全国规模以上工业企业实现利润总额55386.8亿元，同比下降1.9%，降幅比1-10月份收窄0.1个百分点。

规模以上工业企业中，1-11月份国有控股企业实现利润总额10086.1亿元，同比下降23%；集体企业实现利润总额447.4亿元，下降2%；股份制企业实现利润总额37139.7亿元，

下降1.9%；外商及港澳台商投资企业实现利润总额13816.8亿元，增长0.6%；私营企业实现利润总额20086.3亿元，增长5.3%。

1-11月份，采矿业实现利润总额2516.5亿元，同比下降56.5%；制造业实现利润总额47902.1亿元，增长3.4%；电力、热力、燃气及水生产和供应业实现利润总额4968.2亿元，增长14.7%。在41个工业大类行业中，29个行业利润总额同比增长，1个行业持平，11个行业下降。

国家统计局工业司何平博士表示，11月份工业企业利润降幅收窄的主要原因一是产品销

售由降转升，二是单位成本由升转降，三是营业外净收入明显增加，四是投资收益增加较多。同时，汽车、电力等行业拉动作用明显。11月份，受汽车生产增长明显加快影响，汽车制造业利润同比增长35%，增幅比10月份提高28.6个百分点；受电力生产销售回升等影响，电力热力生产和供应业利润同比增长51%，增幅比10月份提高42.6个百分点。这两个行业合计使规模以上工业企业利润降幅收窄3.8个百分点。

不过，不利因素依然存在，一是产成品存货增长有所加快，二是应收账款增速依然较高。

财通基金蝉联“定增王”称号

本报讯（记者 许超声）继揽得“2014年度定增王”称号后，今年财通基金凭借在定增领域等绝对优势再度蝉联“2015年度定增王”称号。自2012年底起，财通基金将战略业务聚焦定向增发，经历3年多来的持续深耕，公司以绝对实力领跑定增投资领域。

截至12月15日，公司已成功参与287个定增项目，累计参与金额超793亿元，已解禁的120个定增项目平均收益率达73%，定增参与规模、数量及平均收益率位居行业第一。

以互联网思维深耕普惠金融服务 “spdb+”互联网平台打造“线上浦发银行”

“普惠金融之光”
上海市金融服务办公室 新民晚报社 联合推出

关注微信即可开户、查账、查询网点地址和预约排队，发条微信就能申购或赎回理财产品；借助网银或手机APP，即可在线实时完成小微企业贷款或个人消费贷款申请、审查、授信……近年来，浦发银行以互联网思维深耕普惠金融，搭建起网上银行、手机银行、微信银行、直销银行多个线上服务入口，为近1500万网上银行用户、超过850万手机银行用户和超过650万微信银行用户提供便捷金融服务。

近期，浦发银行推出“spdb+”浦银在线互联网金融服务平台，通过逐步串联和整合浦发银行集团内银行、基金、信托等资源，致力于打造集团统一的互联网金融服务平台，打造与线下无差异服务的全新“线上浦发银行”。

银行主动拥抱“互联网+”时代

浦发银行姜明生副行长表示，在“互联网金融”概念产生之前，浦发银行即认识到未来的金融服务形式将以移动金融为主要趋势，2012年该行将移动金融等电子银行服务列为全行重点突破领域之一，在业内率先从战略上明确了互联网金融的重要性和发展方向，并不断创新互联网金融产品和服务，加大资源投入，提升自身服务能力。此次推出的“spdb+”是浦发银行互联网金融服务品牌，主要目的是将自身服务模式与“互联网+”时代进步的要求相契合，更好地践行“以客户为中心”的发展战略，更好地为客户创造价值。据

悉，“spdb+”将围绕“打造一个平台、服务三类客群、构建三种服务模式、形成三个产品特色”而展开。

“打造一个平台”，指“spdb+”为浦发银行集团整体的互联网统一入口和互联网金融服务平台。围绕集团协同化、信息驱动化、服务一体化、业务场景化、发展生态化五大发展策略，“spdb+”将充分利用大数据、云计算、移动互联等先进的技术，结合浦发银行现有的资产管理、风险防控、渠道服务、商业品牌信誉等优势，以信息生产、加工、消费为主线，通过线上化整合集团内部各单元的牌照资源、客户资源、产品资源，客户通过“spdb+”即可一站式直达浦发银行集团各服务单元，获取到银行、基金、租赁、信托等多元化、多层次的综合金融服务。

“服务三类重点客群”，指“spdb+”是服务个人和小微客户的互联网生活和互联网经营、服务公司客户的互联网制造和互联网贸易、服务具有互联网金融发展需求的同业客户。

“构建三种服务模式”，指的是构建全程在线的客户服务体系、构建线上线下相贯通的O2O服务、构建以跨界合作为基础的生态化服务。

“形成三个产品特色”，指的是融入场景的互联网消费金融服务、贯穿企业和个人两端的互联网直接投融资服务、以信息为驱动产业链金融服务。

姜明生副行长表示，“spdb+”不是浦发银行的某一项业务，而是对浦发银行主动拥抱“互联网+”大时代，与互联网深度融合，对现有经营和服务模式的全面优化和提升，为客户提供与线下实体渠道无差异服务的全新“线上浦发银行”。

互联网金融服务“从图纸付诸实践”

围绕“spdb+”能够为各类型客户提供与线下无差异化金融服务的目标，浦发银行已脱离设计图纸付诸实践，并取得一定成果。事实上，实践结果比纸面设计更加互联网化。

根据市场环境、客户需求，以及自身业务发展规划和能力，浦发银行将分步骤实施“spdb+”。鉴于互联网金融与个人客户金融服务模式的天然接近，“spdb+”第一阶段主要围绕个人客户需求进行了相应的服务创新和储备。目前，所有零售业务已经基本完成有针对性地改造，率先实现“spdb+”融入。

在渠道方面，已建设了网上银行、手机银行、微信银行、直销银行多个线上服务入口，目前网上银行用户数已接近1500万，手机银行用户数超过850万，微信银行用户超过650万。

在产品方面，推出了贯穿理财、融资、支付各方面的一系列产品，直销银行服务能够让客户7x24小时随时、随地完成开户；推出了“一元起购、日日复利”的“浦发宝”大众理财，一秒即可申购和赎回的“天添盈”闪电理财；针对个人客户消费需求定制创新“浦银点贷”网络消费贷，全流程在线自助办理，实时申请、实时审批、实时授信，未来还会通过与外部互联网企业的合作，融入到各类互联网消费支付场景中；推出了以小微企业经营数据为基础的“浦银快贷”互联网经营性贷款服务，能够实时便捷完成贷款申请、审查、授信全流程。

在客户服务上，在线客服已经与网上银行和手机银行等线上渠道、远程智能银行线下渠道实现对接。

在加速推动个人金融服务互联网化的同时，浦发银行对公服务互联网化也在加速，打

造了网上银行、手机银行、银企直连三大电子渠道；票据、国际结算、国内信用证、保理、理财五大产品；跨境联动金融服务、全球供应链金融服务、集团资金管理服务 and 集中收付款服务四大方案。浦发银行对公企业电子银行产品已涵盖了企业从采购、内部管理及交易、销售的各个环节并覆盖境内外、本外币业务，产品种类超过百种，基本可满足客户交易银行金融需求。未来，浦发银行为同业客户提供的金融服务也将逐步融入“spdb+”互联网金融服务平台，并将根据外部市场环境和客户需求变化，不断丰富“spdb+”的服务内涵。

信息经营打造未来六大功能

面向未来，“spdb+”将依托信息展开业务。以信息经营为主线，围绕“场景触发业务”、“业务产生数据”、“数据驱动场景”的内生相扣关系，设计银行业务平台。在此内生关系下，“spdb+”将建立起集“信息生产、信息加工、信息消费”于一体的完整闭环信息流功能，逐步打造全线上银行、企业在线金融、直接投融资、同业金融、支付、大数据征信六大能力。支付、企业在线金融、同业金融等将共同起到信息创造者的作用。支付能够产生海量客户交易数据；同电商客户广泛开展合作，建立起前端连接商户ERP系统、后端打通行内融资系统的商户服务平台，将业务链条化、体系化的同时积累交易数据。征信平台承担了信息加工者的作用，使产生于上述一般商业活动中的信息能够为金融服务所用，并能够与其他合作平台进行数据共享。银行、直接投融资平台起到的是信息消费者的作用，通过利用信息创造和加工环节所得到的客户数据，针对性地提供金融业务，转化成现实的盈利生产力。

刘宏