

独董多次质疑年报真实性未果申请离职 莱宝高科收深交所关注函

深交所要求公司4月6日前将说明材料报送并对外披露

■本报记者 李春莲
见习记者 张军兵

北大法学教授作为上市公司独董曾多次质疑财务问题未果,想个人聘请独立的会计师事务所协助审查财报却遭拒绝,最终“无奈”申请离职……

3月31日,莱宝高科发布的一封关于独董对公司2021年财报质疑的关注函,引发了市场高度关注。此后,公司证券部的一句“独董的权力不能无限放大,否则工作流程很容易无法开展”再次引发市场各方对独董机制中所存问题的热议。

纷争背后,究竟谁对谁错?《证券日报》记者专门采访了业内多位独董、董事及专家,对此进行了剖析。

独董质疑财报真实性

3月30日晚,莱宝高科发布2021年年报显示,报告期内,公司实现营收76.82亿元,同比增长13.79%;实现净利润4.91亿元,同比增长12.10%。对于这份看似不错的成绩单,公司独立董事蒋大兴却对其营业收入、应收账款、存货盘点、利润等财务数据表示了异议,称“无法保证公司2021年年度报告内容真实、准确、完整”。

资料显示,自2014年2月份至今,蒋大兴任北京大学法学院教授、博导;自2016年5月份至今,蒋大兴担任莱宝高科的独董。此外,蒋大兴自2011年起还担任过锦州银行、南国置业股份、湖北省广播电视信息网络有限公司等多家公司的独立董事。

早在三个月前,蒋大兴便与上市公司审计机构、董事会关于此次财务问题进行了争辩。

2022年1月24日,莱宝高科审计机构天健会计师事务所收到蒋大兴发送的邮件,内容是关于1月14日与公司全体独立董事及董事会审计委员会全体委员第一次沟通的回复,并提请天健会计师事务所所在审计工作中对公司营业收入确认的准确性、真实性与合理性等事项予以特别关注。

莱宝高科称,关于独立董事蒋大兴的特别关注事项,注册会计师分别通过1月25日现场结合视频会议、2022年2月13日的邮件回复、2月22日的邮件沟通、3月20日的邮件进行了及时的相应回复。

但从蒋大兴的表述来看,早期审计机构对其关注函仅给予了程序性回复,使他对关注的相关财务数据产生了合理怀疑。其后,在蒋大兴提议聘请新会计机构审阅财报以及对拟续聘该审计机构的议案投反对票时,审计机构的注册会计师才给予了具体回复。

3月16日,蒋大兴向莱宝高科提议,由其个人聘请注册会计师审阅年报。但公司认为,此行为非属法定程序,需要得到全体独董及审计委通过方可实行。公司还特别强调,年报数据属于保密事项,不得外泄。因此,蒋大兴的提议未能实施。

蒋大兴还向公司审计委员会负责人熊楚熊(会计系教授)寻求关于年报真实性的判断,询问其是如何确保、通过何种调查方式确保公司年报之真实性?熊楚熊表示,其本人相信公司财报是真实的,并认为独立董事不会存在任何风险。

但蒋大兴认为,其所采取的调查措施,如实地考察以及查看现金流与营业收入的匹配关系,无法让其确信其判断的准确性。因每次独董实地考察时间相当有限,而且现金流与营收的匹配关系可以造假。



上市公司独董:
无法保证公司2021年
年度报告内容真实、准确、
完整

上市公司证券部:
独董的权力不能无限放
大,否则工作流程很容
易无法开展

最终,或因无可奈何,或因孤掌难鸣,蒋大兴向莱宝高科提出辞职。但因该公司独立董事人数因此少于章程规定人数的三分之一,其“被迫”继续留任。

在双方各执一词的情形下,深交所下发关注函,要求莱宝高科独董蒋大兴及公司审计机构将财报关注函的详情及回复内容、审计程序等具体情况一一说明,于4月6日前将说明材料报送并对外披露。

独董机制该如何完善?

针对上述事件,莱宝高科证券部工作人员向媒体回应称:“独立董事的权力不能无限放大,否则工作流程很容易无法开展。”

但在不少业内人士看来,不论最终结果如何,独董蒋大兴的履职行为都值得一定程度的肯定。

“蒋教授是按照程序提出质疑的,这是正当行使独董权力的标志,公司应该积极支持独董的提议,进行相应调查。不管结果如何,蒋教授都有权在独董任内对上市公司财报的真实性提出合理异议,也有义务将其提出异议的依据提交给监管层或公之于众。”一位曾担任多年上市公司董事的人士向《证券日报》记者表示。

“作为多年担任独董的蒋教授,对上市公司2021年年报提出质疑,通过熊教授解惑后仍坚持自己的观点,这是一种积极履职的行为,值得监管机构高度重视。”广东圣马律师事务所律师田勇表示。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林向记者表示:“在独董对上市公司决策存在质疑的情况

下,独董应该主动寻求专业人士、外部人士的帮助,来验证自己的判断。独董如有异议,应积极提出,并与公司管理层协商沟通、验证方案。如果公司管理层不配合,就是管理层的问题。如果独董质疑的问题没有被验证,就要关注独董的质疑是否合理,如果质疑的问题本身合理,就没有理由要求独董因提出异议而承担责任。”

蒋大兴是否有资格聘请审计机构协助审查?一位有过多年审计工作、现担任多家上市公司独董的人士对记者表示:“独董个人独立性不能依附于所有的独董意见。如果因独董个人专业判断存在差异,导致所有独董必须采取一致立场才能对上市公司的财务报告进行补充审计,在现有操作中的可能性约等于零。未来的独董机制应该在此方面不断完善。”

内靠研究能力提升 外靠股市交投给力 券商2021年基金分仓佣金收入突破220亿元

■本报记者 周尚任

近年来,研究能力逐渐成为券商核心竞争力之一,作为券商研究主要收入来源之一的分仓佣金收入是考察券商研究能力的重要指标之一。

Wind统计数据 displays, 2021年,券商为基金分仓的股票成交额约为28万亿元,同比增长59.53%;券商实现基金分仓佣金收入220.15亿元,同比增长59.75%。

4家券商实现基金分仓佣金收入超10亿元

对于券商实现基金分仓佣金收入持续增长的原因,东兴证券非银金融行业首席分析师刘嘉玮在接受《证券日报》记者采访时认为:“主要有两方面原因。一是2021年股市交投活跃,同时基金规模大幅上升,导致交易量相应增加;二是

券商更加重视卖方服务,通过更多渠道来获取佣金收入。”

2021年,有4家券商(合并同一公司主体)的基金分仓佣金收入超过10亿元。其中,券商龙头中信证券以16.67亿元的基金分仓佣金收入拔得头筹,同比增长57.78%,佣金席位占比7.49%。长江证券、广发证券、中信建投紧随其后,分别实现基金分仓佣金收入11.81亿元、11.55亿元、10.26亿元,同比增幅分别达到59.3%、74.37%、47.37%。

从2021年基金分仓佣金收入排名前十券商情况来看,广发证券一举超越中信建投,排名升至第三位;海通证券由2020年排名第十跃升至2021年的排名第六,实现基金分仓佣金收入8.62亿元,同比增长73.96%。2021年排名前十券商的基金分仓佣金收入累计达到99.52亿元,在所有券商实现的基金分仓佣金收入中占比45.21%。

去年共有24家券商实现基金分仓佣金收入同比增幅超过100%。不少中小券商呈现爆发式增长,其中,德邦证券实现基金分仓佣金收入0.69亿元,同比大增909.55%;万和证券、金元证券、开源证券的基金分仓佣金收入同比增幅均超300%。

虽然券商实现的基金分仓佣金收入大增,但分仓佣金率却下降至0.08%以下。Wind数据显示,2021年券商估算的平均分仓佣金费率为0.0798%,其中有15家券商的估算佣金率不及行业平均水平。

券商纷纷寻找独具特色的研究道路

近年来,很多券商逐渐将研究业务纳为核心竞争力之一。那些具备成熟投行团队、项目储备丰富、研究定价和机构销售能力突出的券商,有望形成新的盈利增长点,在未来的竞争中占得先机。

从上市券商发布的2021年年报,也能看出券商在研究领域的投入产出情况。广发证券为进一步推动研究驱动的经营模式,加强研究对公司核心业务的推动和支持,设立了一级部门产业研究院,赋能公司进行行业全业务链发展。海通证券加强与头部基金公司合作,优化托管外包运营流程,深入挖掘产品线,在资管产品、券结模式基金、ETF基金、量化私募基金等方面取得了较好成绩。中信建投进一步完善了研究业务产品矩阵体系,借助数据治理为丰富多元的数字化研究产品及业务赋能,同时加大对研究业务的人力与资源投入,不断完善对研究领域的全覆盖。

在行业竞争压力与日俱增的情况下,各家券商都在寻找独具特色的研究道路。申万宏源研究所践行“研究+投资+投行”模式,加速

整合专业化研究资源,布局深度研究领域,围绕公司核心业务不断提升研究质量和市场影响力。广发证券董事长则指出,2022年要坚定聚焦主责主业,构建“研究+N”经营模式,做优做强核心业务,坚持走专业化发展道路。

近年来,各家券商不断扩充分析师团队,不惜重金“挖角”,对优秀分析师求贤若渴。截至目前,国内券商分析师总数已增至3485人,其中有9家券商的分析师人数突破100人,中金公司、中信证券、国泰君安旗下分析师人数排名业内前三。

作为卖方的券商研究机构,如何抓住目前的转型机遇发展壮大?刘嘉玮告诉记者:“一方面,券商需要持续提升综合研究能力,人才是关键,资源投入也同样重要;另一方面,券商需要发挥自身特长,精准对接客户需求,拓展佣金收入的覆盖面。”

回顾2021年,中手游在国内推出的多款游戏产品表现不俗。其中,《航海王热血航线》《斗罗大陆-斗神再临》《真·三国无双霸》三款游戏均在线上首月登顶苹果免费排行榜。报告期内,中手游成为华为游戏业务首家战略合作伙伴,并与字节跳动旗下的火山引擎结成战略合作伙伴关系。

海外业务方面,中手游推行全球一体化发行模式。在4月1日的中手游2021年度业绩发布会上,公司的执行董事、董事长兼首席执行官肖健表示,公司从2021年开始加快出海节奏,持续扩大海外市场收入规模。“目前主要游戏已基本覆盖亚洲地区,未来3年将不断推出重磅产品,其中不乏全球头部IP游戏、自主研发的跨端精品游戏和全球化题材融合性SLG精品游戏。我们也非常看重欧美地区市场,专门针对欧美玩家推出了《欲望都市》《代号:童话》《代号:奇兵》《梦工厂全明星》等多款游戏。”

另外,在坚持IP游戏运营一体化策略下,中手游的自研游戏亦取得巨大突破。财报显示,2021年中手游自研游戏实现营收9.05亿元,同比增长23.9%。其中,《仙剑奇侠传七》,上线时获得WeGame、Steam中国区、Steam海外区热销榜第一名。PC游戏《大富翁10》在2021年全球销量突破100万套,将于2022年下半年上线的《大富翁11》也值得期待。2021年,公司自研自发的已上线产品《雷霆霸业》及《龙城传奇》的流水表现也很稳定,手游和页游月均流水额超过7300万元;《欢乐真人麻将》的月均流水额达3640万元。

肖健对记者表示,2021年中手游完成了数值向、平台向、玩法向、电竞向、棋牌向的五大游戏品类自研体系建设,明确了打造长生命周期和品类头部自研游戏目标。2022年,公司不会再扩张新的自主研发团队和项目,将专注于实现已布局项目的产出和效果最大化。“公司的目标是,在2023年实现自研业务占收入总规模比重超过40%。”

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

今年首份一季报亮相 中环环保净利同比增41%

■本报记者 黄群

4月2日,沪深股市首份2022年一季度报出炉,中环环保拔得头筹。

中环环保发布的一季报显示,今年1月份至3月份,公司实现营业收入2.41亿元,同比增长33.79%;实现净利润4539.93万元,同比增长41.42%。报告期内,公司经营活动产生的现金流为5267.65万元,同比增长261.16%。公司表示,现金流增长原因主要是期内收款增加。

中环环保持续经营能力在逐步提升。此前披露的2021年年报显示,报告期内公司实现营业收入11.66亿元,同比增长22.67%;实现净利润2.02亿元,同比增长27.99%。截至2021年末,公司手握1.19亿元现金,每股收益达到0.476元,是上市以来最好水平。

2021年,公司以收购石家庄垃圾发电项目和太和污泥干化处置项目为抓手,实现了固废业务营收和利润的双增长。公司表示,2021年是公司上市后的第5个高速增长年。在3月10日举行的年度业绩说明会上,中环环保表示,公司目前的污水处理能力为100万吨/日,已投入运营的垃圾焚烧发电项目产能为3100吨/日,未来在深挖安徽、山东市场的同时,还将加大对其他地区的市场开拓,目前公司的市场版图已遍及河南、河北、浙江、贵州、辽宁等省份。

在订单方面,目前公司在手的EPC工程类订单金额约为6.5亿元,特许经营类订单约为7.1亿元。随着这些投资项目的逐步落实,公司未来两年业绩仍将保持快速增长。

目前,公司拟发行不超过8.64亿元可转债的申请已获证监会同意注册,募资将主要投向垃圾焚烧发电项目。其中,郸城县生活垃圾焚烧发电项目设计的日处理生活垃圾规模为800吨,承德县承德绿源热电建设项目设计的日处理生活垃圾规模为400吨。

中环环保表示,未来将在水务、水环境治理、垃圾焚烧发电等主营业务上持续发力。公司将围绕“减量、减碳、循环”的3R发展理念,延伸产业链,培育新的增长点。

中手游去年营收近40亿元 海外收入同比增72.6倍

■本报记者 谢若琳

3月31日晚间,中手游发布2021年年度业绩报告。年报显示,中手游2021年实现营业总收入39.57亿元,同比增长3.6%。受部分产品未能如期取得版号及加大研发投入影响,公司经调整后的净利润为6.3亿元;毛利率由32%增至37.2%。

2021年,中手游持续深化IP游戏生态战略,并取得诸多优异成绩。财报显示,2021年中手游海外业务实现营收4.59亿元,同比增长7260%,占公司收益比重从2020年的0.2%上升至11.6%;IP授权业务实现营收2.32亿元,同比增长106.9%。

用户层面,截至2021年12月31日,中手游新注册用户总数达1.169亿人,同比增长15%;平均每月活跃用户数达到1910万人,同比增长3.1%;平均每月付费用户数达到144万人,同比增长1.8%;ARPPU值达229.2元。

一位专注TMT行业的券商分析师对《证券日报》记者表示,“中手游去年的业绩表现可以说是整个游戏行业的缩影。版号收紧后,游戏巨头出海步伐明显加快。中手游的传统优势IP授权业务成为公司业绩的重要支撑,去年该板块贡献收入2.32亿元,同比增长106.9%。目前中手游拥有55个授权IP及68个自有IP,在《仙剑》系列基础上,未来游戏IP可进一步加速公司的影视化探索。”

回顾2021年,中手游在国内推出的多款游戏产品表现不俗。其中,《航海王热血航线》《斗罗大陆-斗神再临》《真·三国无双霸》三款游戏均在线上首月登顶苹果免费排行榜。报告期内,中手游成为华为游戏业务首家战略合作伙伴,并与字节跳动旗下的火山引擎结成战略合作伙伴关系。

海外业务方面,中手游推行全球一体化发行模式。在4月1日的中手游2021年度业绩发布会上,公司的执行董事、董事长兼首席执行官肖健表示,公司从2021年开始加快出海节奏,持续扩大海外市场收入规模。“目前主要游戏已基本覆盖亚洲地区,未来3年将不断推出重磅产品,其中不乏全球头部IP游戏、自主研发的跨端精品游戏和全球化题材融合性SLG精品游戏。我们也非常看重欧美地区市场,专门针对欧美玩家推出了《欲望都市》《代号:童话》《代号:奇兵》《梦工厂全明星》等多款游戏。”

另外,在坚持IP游戏运营一体化策略下,中手游的自研游戏亦取得巨大突破。财报显示,2021年中手游自研游戏实现营收9.05亿元,同比增长23.9%。其中,《仙剑奇侠传七》,上线时获得WeGame、Steam中国区、Steam海外区热销榜第一名。PC游戏《大富翁10》在2021年全球销量突破100万套,将于2022年下半年上线的《大富翁11》也值得期待。2021年,公司自研自发的已上线产品《雷霆霸业》及《龙城传奇》的流水表现也很稳定,手游和页游月均流水额超过7300万元;《欢乐真人麻将》的月均流水额达3640万元。

肖健对记者表示,2021年中手游完成了数值向、平台向、玩法向、电竞向、棋牌向的五大游戏品类自研体系建设,明确了打造长生命周期和品类头部自研游戏目标。2022年,公司不会再扩张新的自主研发团队和项目,将专注于实现已布局项目的产出和效果最大化。“公司的目标是,在2023年实现自研业务占收入总规模比重超过40%。”

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

财报还显示,中手游2021年研发投入为3.107亿元,同比增长48.9%。报告期内,公司还对4家外部优质研发商进行了投资,以扩充游戏储备。截至2021年12月31日,公司投资的研发商已累计超过20家。

国美零售门店引入汽车等业态 冲刺“恢复原有地位”目标

■本报记者 贾丽

去年年初,国美零售创始人黄光裕在重出江湖后提出:“要用18个月时间,让国美恢复原有市场地位。”彼时他满怀信心,21次提及“我相信”,此后便开启了一场较为激进的变革。

时隔一年,国美零售交出的成绩单显示,2021年实现营收464.84亿元,同比增长5.36%,这也是2017年以来首次实现营收正增长。随着去年下半年经营现金流的改善,报告期内,国美零售的经营现金净流入6.49亿元,亏损额下降,资产负债率降至78%。

国美冲刺目标的重要关口,恰逢复杂的外部环境。受疫情反复、地缘政治等因素影响,实体零售企业亏损不断,转型破局,降本提

效已成为大多数零售企业谋求生存的必选路径,国美也不例外。

门店增加多种新业态

与2020年相比,国美零售2021年的亏损额有所缩减,为44.02亿元,同比减少37.06%。2021年,国美的销售成本为409亿元,占销售收入的88.15%,仍是拉低盈利水平的主因。

作为国美主要资产的门店,将在未来的成本降低、利润提升方面起着重要作用。财报显示,截至2021年年底,国美线下门店为4195家,其中包括新零售店2763家,已进入1439个城镇。截至目前,国美已对门店进行进一步整合。截至去年底,其新模式店已签约35家,按其计划,到今年10月份为止,

国美要将实体店扩张到6000家以上,但目前仍存在一定的差距。

对此,国美零售高级副总裁、CFO方巍对投资者表示,国美对门店进行持续扩张,除了家电外,还增添了家装、汽车等多种业态的自营及加盟体验馆,涉及48个业态赛道,128个细分品类。这些门店都强化了“轻资产、代运营、加盟”的运营模式。

“互联网已走过流量红利期,线上优势在逐渐消失,门店的‘轻资产、代运营’模式可以在较低成本下快速扩张,并提升利润空间,这是企业更为谨慎的扩张经营策略。”零售行业专业李成东对《证券日报》记者表示。

门店扩张是否会导致成本大幅上升?方巍预计,2022年国美SKU数将达到千万级,轻资产门店将新

开千家以上。“我们会将现有门店优化,整个资本性开支并不是很大。”国美去年的收入中,来自县城店收入占整体收入的比重已由此前的8.76%增至12.79%,未来这一业务仍会进一步带动集团收入增长。

此外,国美还计划在门店中增加高毛利产品,提升盈利能力。财报显示,2021年国美综合毛利率达14.4%,同比提升2.2个百分点。

旗下资产寻求单独上市

从收入构成来看,除了百货类零售门店外,国美新拓展业务的收入也在增长。其中,2021年投资物业经营租赁的租赁总收入为1.69亿元,同比增长47%。

去年,国美还推出娱乐电商平台“真快乐”、家装平台“打扮家”

等,并进一步整合家装、物流、酒业等资产,目前均已具规模。截至今年2月份,“真快乐”月销量达7000万,共享共建平台引进渠道商6000家。在物流领域,安迅物流的第三方业务比例超过48%,新零售店仓达2437个。去年国美已将国美、共享共建、打扮家、安迅物流、国美零售等资产注入上市公司,并计划将这些平台单独上市。

“国美计划以内容生态打造多维度变现模式,实现独立闭环,并将其资本化,以增加资产规模、融资渠道,提升市场估值。预计这一模式今年还将持续。”庄帅分析称。

方巍坦言,去年零售行业整体低迷,公司进入战略转型的爬坡期,公司管理层对当期的业绩表现不是很满意,但管理层有信心在2022年让公司进入快速增长期。