

低价定增预案被股东大会否决 高溢价收购资产计划引来关注函

## 华神科技“神操作” 遭中小股东和交易所质疑

■本报记者 舒娅璐

继2021年非公开发行股票计划停止实施之后,华神科技2022年推出的非公开发行股票计划再次流产。至此,公司自上市以来累计拟增发4次,均以失败告终。

6月15日,华神科技披露公告称,关于公司2022年非公开发行A股股票方案的议案遭股东大会否决。当日,华神科技的股价报收4.59元/股,与前一交易日持平。

据悉,华神科技本次非公开发行股票计划引发了中小投资者的不满情绪。一方面,公司对关联方推出低价定增计划;另一方面,公司欲以220倍的高溢价率收购关联方资产。如此行为饱受市场争议。

针对公司的医美业务发展情况以及后续的募投计划,《证券日报》记者当日专门致电华神科技,但截至发稿,公司的公开电话均无人接听。

### 定增预案遭中小投资者反对

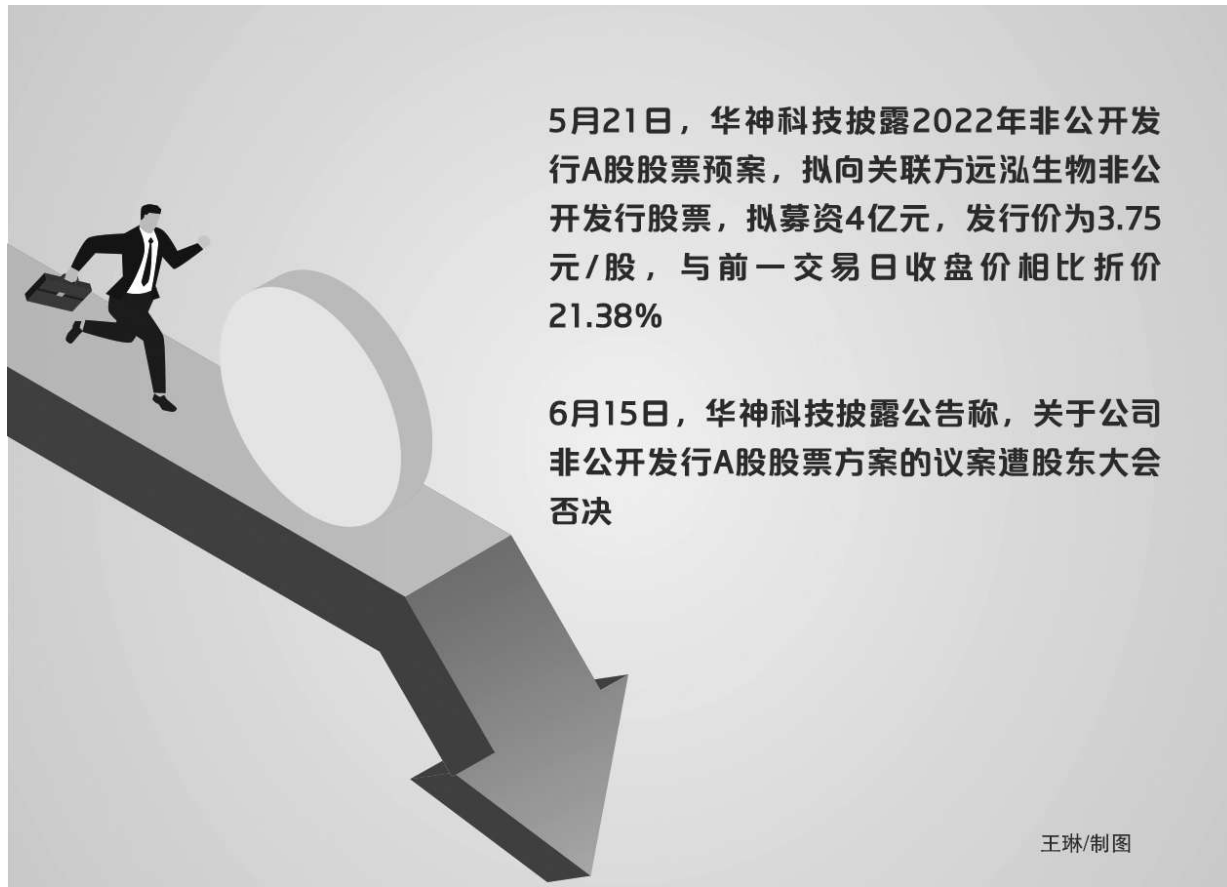
今年5月21日,华神科技披露2022年非公开发行A股股票预案,拟向控股股东四川华神的控股股东远泓生物非公开发行股票不超过1.067亿股,拟募资不超过4亿元,在扣除发行费用后用于补充流动资金。值得关注的是,此次增发预案的发行价为3.75元/股,与5月20日收盘价4.77元/股相比折价21.38%。

此次非公开发行预案并未获得投资者的“好脸色”。华神科技6月15日披露的股东大会决议公告显示,关于公司2022年非公开发行A股股票方案的议案遭投票否决。从中小股东的表决情况来看,对该议案逐项表决的反对票比例均超过七成。

一位华神科技的投资者告诉《证券日报》记者:“我们认为,公司推出的低价定增方案损害了中小投资者的利益。公司账面上仍有上亿元货币资金,此次定增募资并没有什么特别的用途,给人的感觉就是为了让关联方低价获取股份,为了定增而定增。对于这种做法,我们会通过投票反对来维护自己的合法权益。”

华神科技的非公开发行方案已经不是第一次遭到投资者反对。2021年,公司就曾计划非公开发行A股股票,尽管遭到中小股东的集体反对,但相关议案依然在股东大会上获表决通过。但在2021年10月份,公司宣布终止定增并撤回定增申请文件。

最近两次定增的对象均为公司关联方远泓生物,募投资金都是“补充流



王琳/制图

5月21日,华神科技披露2022年非公开发行A股股票预案,拟向关联方远泓生物非公开发行股票,拟募资4亿元,发行价为3.75元/股,与前一交易日收盘价相比折价21.38%

6月15日,华神科技披露公告称,关于公司非公开发行A股股票方案的议案遭股东大会否决

动资金”,定增价格均不足4元/股。有投资者调侃称:“上次增发终止了,刚过半年多,这次又来了?真不明白黄老板咋这么‘渴’呢?”

### 收购资产计划引来关注函

华神科技近期的操作引发了中小投资者的各种吐槽。华神科技引发投资者不满的由头,除了“增发价格太低”外,还与近期公司披露的一场关联交易相关。6月7日,华神科技发布公告,公司全资子公司蓝光矿泉水与关联方远泓健康、西藏宇泰签署协议,拟以3320万元收购两家公司合计持有的远泓矿泉水100%股权。作为交易对方,远泓健康为华神科技实控人黄明良、欧阳萍夫妇控制的企业,西藏宇泰的法定代表人、执行董事兼总经理久根则是黄明良的妹夫。

截至2022年4月30日,远泓矿泉水的经审计后的净资产仅为15.06万元,2021年和2022年前四个月净利润分别为-849万元、-182万元。华神科技计划以3320万元向关联方收购该资产,收购溢价率高达220倍。该公告发布后,华神科技很快就收到了深交所的关注函,要求公司说明交易标的持续亏损的主要原因、是否具有持续经营能力,并且

补充披露该资产的具体评估过程,结合市场可比交易说明资产评估的公允性等。目前,华神科技已公告宣布,将延期回复深交所的关注函。

### 医美业务尚处起步阶段

公开资料显示,华神科技起源于成都中医药大学附属制药厂,1998年在A股上市,早前曾因生产抗癌药利卡汀而受到市场广泛关注,公司主营的中药产品三七通舒胶囊为公司医药业务稳定发展贡献良多。2020年,黄明良方以12亿元受让公司相关股份,成为华神科技新一任实控人。

黄明良入主上市公司后,华神科技两度发起“低价定增”,均以失利告终。在主营业务方面,公司对外投资医美医院,计划构建医美大健康产业生态体系,因此带来的乐观预期一度引发股价上涨。但从目前情况来看,公司的大健康业务仍处于起步阶段。2021年,华神科技的主营业务收入依然由医药制造、建筑钢结构两大业务作为支柱,这两项业务实现营收占比分别为52.69%和45.61%;大健康业务2021年实现营业收入仅为82.26万元,占比0.09%。2021年,公司的研发人员减少14.91%,研发投入资金同比减少30.21%。

香颂资本董事沈萌向《证券日报》记者表示,目前国内医美市场处于上升趋势中,因此吸引了很多企业的关注,都希望能从中分到一块蛋糕。华神科技如果仅通过与医美医院合作,从一些中小规模产品切入该领域,将很难在医美市场快速形成产能规模及成本优势,拓展医美大健康业务的周期会拉得更长,也会分散企业资源的分配。

沈萌认为,“公司作为上市公司,可能会比普通企业具备更丰富的整合资源,这是华神科技参与医美市场的优势。但也要看其拓展新领域业务的方案是否可靠,如果只是小打小闹,可能会瞻前顾后,无法在短期内形成优势,而自身原有业务也无法经营好,甚至会拖累公司的业绩。”

北京鼎臣医药咨询管理中心负责人史立臣则向《证券日报》记者表示:“医美市场说是蓝海,实际上已成为‘红海’,因为市场壁垒较低,真正的好产品较少,市场又处于弱监管状态,竞争激烈,劣币驱逐良币的现象时有发生。想要切入这个领域,企业需要关注品牌美誉度的推广工作,还要增强对线上、线下的营销能力。进入这个行业容易,但能不能做好最终还要看自身的经营能力和发展优势。”

## 隆基绿能又胜诉了! 韩华公司在美涉案专利权再判“无效”

■本报记者 殷高峰

韩华公司起诉隆基绿能侵犯其在美国的专利权事件有了新进展。

6月15日下午,《证券日报》记者从隆基绿能方面获悉,近日,美国联邦巡回上诉法院发布韩华公司美国专利US9893215B2无效案件的上诉判决(案卷号:2021-1629),法院维持美国专利商标局(USPTO)对该专利的“无效裁决”(案卷号:IPR2019-01072),再次判定韩华公司涉案专利权无效。至此,隆基绿能在美国与韩华公司的ITC案件和专利无效案件获得全面胜利。

2019年以来,韩华公司以侵犯其技术专利为由,对包括隆基绿能在内的多家光伏企业,在全球多个国家发起专利侵权诉讼。

“经过细致的分析和判断,我们确信,公司的相关产品并未侵犯该专利。该技术属于行业普通技术人员的通用技术,不具有专利法要求的创造性要求,不应该被授予专利权。因此,全球各地启动了该专利无效的法律程序。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,美国联邦巡回法院的判决也再次印证了这一点。

不仅仅是在美国,在欧洲一些国家和澳大利亚等地,隆基绿能和韩华公司都有关于专利侵权的诉讼。不久前,韩华公司与隆基绿能在法国进行的侵权诉讼中,巴黎专门法院认定,韩华公司对法院有不诚信行为,判定韩华公司2021年在法国进行的产品扣押行动是非法且无效的。法院还判令韩华公司归还其所有非法扣押和保全的文件和材料。

据了解,韩华公司的不诚信行为具体体现为向法国法院隐瞒了关键信息,包括欧洲专利局2020年10月21日发布的初步认定“专利无效”的意见,以及美国专利在USPTO被判无效

的裁决。此外,在荷兰的法律程序中,为了获得法官的支持,韩华公司也不同程度的隐瞒了部分事实,或做出违反行业常理的不实陈述。

上述隆基绿能相关负责人透露,目前,公司与韩华公司在澳大利亚的“不侵犯专利权”和“专利无效”诉讼程序仍处于证据交换和论点抗辩阶段,法官初步计划在2022年第四季度开庭审理。公司始终坚信,自身产品对韩华公司的专利权不构成侵权,并将最终取得诉讼的胜利。

“这些海外权威法律机构做出的判决结果,对隆基绿能和整个光伏行业来说,都是好消息。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,这对我国光伏企业的海外发展具有积极意义。通过这件事也可看出,今后国际竞争会越来越激烈,那些参与国际贸易的企业一定要通过专业手段来维护自身合法权益。

锦天城律师事务所律师高级合伙人黎方旭对《证券日报》记者表示,“随着各国陆续出台相应的保护政策,中国企业对外贸易的法律合规性需要尽快提上日程。外贸企业要有敏锐的法律意识来保护自己。如果企业畏难退缩,情况只能变得更糟,贸易保护主义的势头也将更盛。”

“作为全球领先的太阳能科技公司,隆基绿能一直重视技术创新和产品研发,拥有世界一流的高效光伏产品。上市以来,隆基绿能的研发投入累计超过120亿元,去年的研发投入超过43亿元。隆基绿能一直尊重合法知识产权,深知有效专利在技术进步中的重要价值和重大作用。”隆基绿能相关负责人表示,为了维护自身合法权益,营造风清气正的商业竞争氛围,公司将继续抵制毫无根据的专利侵权指控,持续投入到打击无效专利的斗争中去。

## 华为三大硬核策略为合作伙伴赋能 逾80场活动聚焦多个热点话题

■本报记者 赵学毅  
见习记者 李雯珊

6月15日,首届“华为伙伴暨开发者大会”隆重开启。以“因聚而生 为你所能”为主题,华为携手合作伙伴举办线上线下80余场活动,交流多个热点话题,还将发布众多新产品和新的合作政策。

### 三大硬核策略为伙伴赋能

在6月15日至16日为期两天的“华为伙伴暨开发者大会”大会中,华为轮值董事长胡厚崑、华为企业BG总裁丁耘、华为云CEO张平安等众多华为高管及多家上市公司合作伙伴都参与其中。

6月15日上午,华为轮值董事长胡厚崑发表题为“成就伙伴,共赢数字未来”的主题演讲。他认为,华为遵循“规则是保障,利益是纽带,诚信是基础”的合作原则。要让合作伙伴赚到钱,这样才能与华为持续合作,实现双赢。

胡厚崑称,“我一直在思考,在千行百业已达成数字化转型的高度认知背后,华为如何才能与伙伴们合作得更好。”

聚焦行业头部企业组建军团、面向中小企业下沉商业市场,打造云底座实现价值分享,这是胡厚崑要传达给华为合作伙伴的三大硬核内容。

“华为成立军团的初衷,是希望能够有效解决千行百业的数字化转型,提高合作伙伴及客户的工作生产效率,为大家提供更好的解决方案。利用自身产品及组合集成,成立集成型组织,做到性价比和客户体验最优。”胡厚崑表示。

据了解,华为成立的行业军团设置了营销、研发、服务、人力、财务等端口,实现端与端之间连通,打造场景化解决方案,重点做好客户需求与行业集成服务的理解。华为将进行补位,形成技术方案与集成服务的综合能力,从而为华为伙伴赋能。

针对中小企业,华为采取的策略是全面支持伙伴,共同发展商业市场,未来会聚焦约90个城市,组建700多名专职服务人员队伍。胡厚崑认为,中小企业自身数字化转型能力弱,数字化预算有限,在这样的挑战下,华为将通过成立商业组织,将作战能力下沉到地级市,用变革管理方式运作商业市场,花费2年至3年在产

品研发、营销、供应、服务、人力资源、财务管理等方面进行优化。

“华为拥有30多年数字化转型经验,要将之沉淀到华为云业务上,打造新的华为云体系,帮助合作伙伴提升各方面能力,打造一个价值分享平台。”胡厚崑表示,为了加强监督与内控,华为新的平台投诉邮箱已经在上线运营时发布,合作伙伴可通过专属邮箱,直接与华为高层沟通。在考核机制方面,华为将会增加合作伙伴满意度选项。华为为每一级主管与员工的考核都包括这个指标,通过适当降低销售指标的考核权重,提升合作伙伴满意度的考核权重,实现当期绩效与合作伙伴生态发展的长期平衡。

### 欧拉及昇腾先后登台亮相

在去年10月份召开的2021年华为全联接大会上,华为面向数字基础设施的开源操作系统欧拉(openEuler)全新发布。在本次大会主论坛期间,华为计算产品线总裁郑泰华将带来欧拉的最新进展。

任正非此前曾表示,欧拉正在大踏步前进,定位是瞄准数字基础设施的操作系统和生态,承担着“构建领先、可靠、安全的数字基础”的历史使命。另外,9家操作系统领先的伙伴也将正式宣布基于欧拉22.0 LTS操作系统的商业发行版,将其创新成果应用于千行百业。

此外,华为的昇腾AI生态也发展迅猛。在过去一年多,基于昇腾AI基础软硬件平台支撑的深圳、武汉、成都、西安、中原、南京等多地人工智能算力中心先后上线运营后,AI算力像水和电一样,成为一种新的城市公共资源。在科技部的指导下,2021年底,由鹏城实验室牵头成立人工智能算力网络推进联盟,来推进AI基础设施建设。记者获悉,本次大会上,中国首个人工智能算力网络即将上线。

华为企业BG总裁丁耘表示,随着人工智能能力各行各业,华为把对人工智能与行业智能化升级的最新思考分享给大家,并发布一系列行业解决方案,为行业整体的数字化转型和智能升级赋能。“华为有所为有所不为,不会做机会主义者。华为坚持做有边界的生意,聚焦ICT及其产品组合;对客户与合作伙伴有价值的事情,发挥公司在行业中的推动作用。”丁耘称。

## 趣店创始人罗敏开卖预制菜 欲借直播电商咸鱼翻身?

■本报记者 李豪悦

直播电商领域不断上演奇迹,逐渐成为诸多商业精英“二次创业”的新着陆点。

6月15日,趣店创始人罗敏在抖音开启直播,主要宣传公司的预制菜。当天晚8点,记者进入直播后看到,屏幕上写着“上市公司CEO正在直播”的金色大字。罗敏一边熟练地介绍着菜品,对名菜的发展历史进行文化科普,一边还向陌生的网友进行自我介绍,称“自己和新东方的俞老师一样,在做业务转型”。

目前,罗敏在抖音的账号“趣店罗老板”只有6.8万粉丝,简介除了介绍2017年带领趣店在美国上市外,还介绍了2021年瞄准预制菜行业进行二次创业的情况。

趣店在6月13日公布的2022年一季度财报显示,报告期内,趣店实现总收入2.018亿元,比2021年同期5.157亿元减少60.9%。截至6月15日,趣店的股价已不足1美元。

靠直播逆袭的奇迹,也会发生在趣店身上吗?

### 千亿美元市值梦成空

趣店于2017年登陆纽交所,上市当天股价即上涨至34.35美元,涨幅超过43%,市值一度达到113亿美元。罗敏的抖音账号在今年6月3日曾更新一则视频,内容是他2017年站在纽交所意气风发地接受采访的情况。视频中,他对记者称:“这仅仅是一个开始。”

然而好景不长,在百亿美元市值的位置上没呆几天,趣店的股价就一路狂泻,半年时间就跌到10美元之下。如今,趣店股价更是长期徘徊在1美元之下,2022年2月份还收到退市警告。

公司今年一季度财报也不乐观,主营的金融业务进一步萎缩。报告期内,趣店实现总收入2.018亿元,较2021年同期缩水60.9%。其中,融资收入总计1.779亿元,较上年同期的3.618亿元减少50.8%;贷款便利化收入及其他相关收入下降96.1%至50万元,2021年一季度为1220万元。

此外,交易服务费及其他相关收入从2021年的5060万元下滑到2022年一季度的200万元。公司将之归因为交易服务业务清盘所致。

罗敏曾表示,自2018年1月1日起,在趣店集团市值达到1000亿美元之前,他本人不再从公司领取薪水和奖金。4年过去了,公司市值不仅没有达到千亿美元,就连百亿美元市值都没有守住。截至今年6月15日,趣店市值仅剩2.5亿美元,与上市首日113亿美元市值相比,已缩水98%。

趣店早期靠“校园贷”起家,随着国内监管趋严,趣店的“校园贷”业务熄火。不过,其与支付宝、芝麻信用达成战略合作,为职场白领提供服务,也拥有庞大流量。因此,即便受到部分政策的负面影响,公司2017年至2019年的营收和净利仍呈现逐年上升趋势,分别为47.75亿元、76.92亿元、88.4亿元,净利润分别为21.64亿元、24.91亿元、32.64亿元。

但从2020年开始,趣店的业务收入

开始下滑。2020年、2021年分别实现营收36.88亿元、16.54亿元,净利润分别为9.59亿元、5.891亿元。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,“趣店早期选择互联网金融,在当时的节点是对的。近年来,互联网金融行业发展环境变化较大,监管政策对互联网金融行业的发展影响较大,这些不是个别企业所能改变的。自2017年国内相关监管政策出台后,趣店就已尝试转型,但都没有成功。”

### 多次转型屡战屡败

从2017年开始,趣店创始人罗敏尝试向多个领域转型,其中做得比较长的有三个。2017年做汽车新零售,推出大白汽车,但于2019年停业。2020年,公司推出奢侈品电商平台“万里目”,号称给予“百亿元补贴”,还邀请了黄晓明、贾乃亮等一众明星为其宣传,结果在2021年年中就对库存清仓。随后,公司又进军K12教育领域,但在2022年3月份,罗敏在朋友圈发文告别万里目少儿教育项目。

最新财报显示,万里目的少儿项目不但失败,还导致公司的开支增加。数据显示,今年一季度,公司的一般及行政开支增加77.6%,主要是由于与2021年签署的万里目少儿项目的建设合同有关的里程碑付款增加所致。目前公司正在缩减万里目少儿业务的规模。

此前对新领域的尝试都以失败告终,罗敏进军预制菜能改善趣店的业绩吗?

今年5月份,罗敏在抖音更新了第

一个视频,并将定期直播。与其他名人直播销售不同厂商的商品有所不同的是,罗敏的直播绝大部分都围绕自家的预制菜产品。

iiMedia Research(艾媒咨询)发布的数据显示,2021年中国预制菜市场规模为3459亿元,同比增长19.8%,预计未来中国预制菜市场保持较高增长速度,2026年预制菜市场规模将达10720亿元。

“从行业数据来看,预制菜市场大有可为。但想从中突围并不容易。”张毅表示,各大连锁餐饮品牌都在布局,味知香、安井等早期布局预制菜的企业市场占有率尚不及1%。趣店做预制菜,靠直播去销售,想要实现突围,我觉得首先要做到三点:一是企业的决心,从创始人亲自直播卖货能够看出趣店转型的决心;二是在营销渠道和用户画像的定位上,公司能否把握精准,这个需要很大的投入;三是对消费者心理要有充分的了解。趣店之前进入过很多行业,但最后都潦草收场,为什么?做预制菜,如果不能精准把握市场用户,光靠动力肯定是不行的。”

《证券日报》记者联系到趣店相关负责人,问及未来直播销售是否是趣店业务重心时,对方仅表示“谢谢关注”,并未对相关问题进行答复。

一位财经分析师向《证券日报》记者表示:“回顾趣店的成长历程,不断地追风口,但对任何一项业务的理解程度都有限,失败的概率就大。开展任何一项新业务,都要在竞争中展现出自身的优势,但目前还看不出趣店在预制菜行业有什么明显的差异化优势。”