

募投项目合理性难过“问询关” 多家上市公司终止定增

■本报记者 冯雨瑶

定增市场持续火热，与之相关的监管问询也紧跟而来。据《证券日报》记者梳理，仅5月9日晚间，就有超10家上市公司披露收到问询函或回复问询函的公告。

是否涉及重复建设？项目新增产能能否消化？募投项目变更是否涉嫌“圈钱”？从交易所“盘问”的重点来看，募投项目相关问题被高频提及。

另一边，今年以来终止定增的案例也持续增加。据同花顺统计数据，年初以来截至5月10日，发布定增终止公告的上市公司已逾30家。其中，不乏上市公司在监管问询下，主动打“退堂鼓”而终止定增。

监管发声 关注募投项目合理性

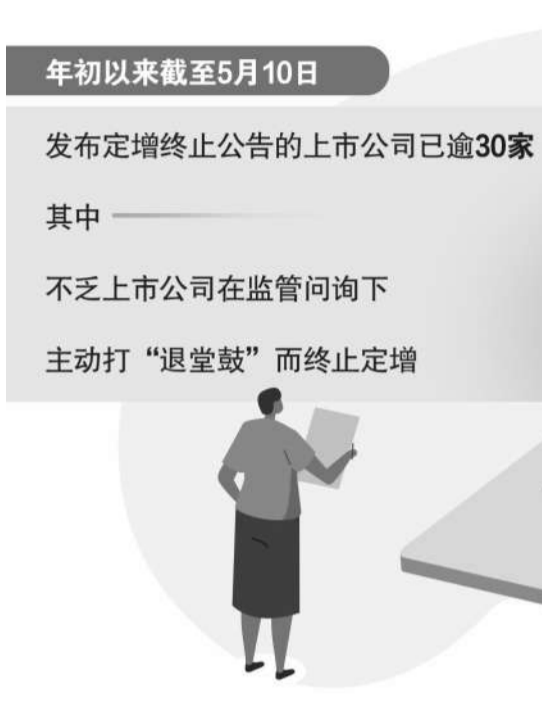
5月9日，红星发展发布对上交所关于定增问询函的回复公告，就募投项目必要性、融资规模与效益测算、公司业务经营情况、同业竞争及关联交易等问题进行了具体说明。

其中，就募投项目是否重复投入的问题，公司回复称，本次募投项目与前次募投项目除补充流动资金项目外，其他项目在建设内容、产品方面存在显著差异，不存在重复或重复投入的情形。

往前回溯，红星发展于去年11月份发布非公开发行A股股票预案，拟募资不超过5.8亿元，用于收购青岛红蝶新材料有限公司75%股权、5万吨/年动力电池专用高纯硫酸锰项目以及用于补充流动资金。

今年3月份，上交所下发问询函，要求公司说明本次募投项目与前次募投项目的区别与联系。除了募投项目是否重复投入外，募投项目所新增的产能能否消化也是上交所关注的重点。

不止红星发展，光华科技日前同样因定增事项收到深交所发出的问询函，要求公司说明锂电池材料项目投



资规模的合理性、与扩建项目的区别与联系以及是否存在重复建设、项目是否存在产能过剩风险以及拟采取的产能消化措施等。

对于监管部门的上述问询，添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示：“这主要是为了避免上市公司定增目的不实、募集资金使用不当等问题，从而规范市场秩序，提高上市公司的经营透明度及运营效率。”

IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示：“部分上市公司推出的定增项目，不排除有虚构募投资材或圈钱的可能性，为了避免通过定增项目进行套现、关联交易、利益输送等，监管部门才会对可疑项目进行问询。”

难过“问询关” 多家公司终止定增

事实上，在监管多轮问询后，已有上市公司打起了“退堂鼓”，选择终止

定增。据记者梳理，在今年终止定增的上市公司中，近八成成为主动“撤单”，其中不少公司是在经历交易所严格问询后宣布终止定增。

例如，海辰药业曾于2022年6月份宣布，拟定增募资不超4亿元，用于年产5000吨锂电池电解液添加剂和抗新冠原料药关键中间体建设（年产150吨）等项目。9月份深交所对其下发问询函，要求公司说明募投项目的产能消化措施，是否存在产能闲置风险等。今年2月份，海辰药业宣布终止定增并撤回申请文件。

无独有偶。德联集团于去年10月份发布定增预案。随后，交易所发函追问公司募投项目是否属于淘汰类产业，是否存在重复建设，是否存在夸大误导性陈述等问题。今年3月中旬，公司宣布终止定增。

“上市公司通过定增能够募集资金、增加资金实力，降低财务杠杆。募集资金用于企业扩张成长或并购重

组，运作得当的话，能够提升企业经营业绩；通过定增还可能引入战略投资者，有助于企业长期发展。”一位不愿具名的业内人士告诉《证券日报》记者，“但是从历史数据来看，以项目融资为目的的增发并不一定会带来公司业绩的提升。”

“对于普通投资者而言，首先，要注意辨别上市公司定增的动机，是资金紧张还是要提升主业，或是产业升级；其次，要结合行业阶段和行业动态分析公司募投项目是否合理；最后，要观察并持续跟踪企业定增资金的用途，看企业言行是否前后一致，募投项目的收益是否符合预期。”上述业内人士表示。

吴婉莹进一步提醒道：“在上市公司定增过程中，要重点关注其募投投向、项目盈利能力、上市公司的财务及经营状况等问题，以确保定增的可行性和有效性，同时也要关注其发行失败、定增破发、流动性限制导致的投资损失等风险。”

云南白药如何重返“中药一哥”

■张敏

2023年，投资者现场参与上市公司股东大会的热情攀升，5月9日召开的云南白药2022年年度股东大会也不例外：出席本次股东大会的股东及股东代理人共计327人，其中出席现场会议的股东及股东代理人达276人。

远道而来的投资者不仅是为参观云南白药的花园工厂、云南白药历史博物馆，更是期待现场与公司管理层交流，获得“公司能否重返‘中药一哥’席位”的答案。

根据最新市值排名，片仔癀位列中药板块市值第一，总市值超1800亿元，而云南白药位列第二，总市值在千亿元上下波动。往前追溯，3年前（2020年5月10日），云南白药的总市值逾1100亿元，超过片仔癀（约875亿元）位列中药板块第一。过往成绩，皆为序章。如今被片仔癀强势反超，云南白药的投资者多有“抱怨”。

笔者认为，当下，老字号云南白药面临的挑战有目共睹。云南白药想要重塑资本市场形象及重拾投资者信心，应做好两大方面：

其一，专注主业。百年历史的云南白药在中药行业拥有较强的发展底蕴：公司目前拥有247个中成药品种，共涉及354个批文，其中，独家中成药品种43个，独家批文53个。此外，公司打造的云南白药牙膏市场份额多年稳居全国第一，是公司重要的收入来源。

然而，云南白药近年来大手笔“炒股”使其已偏离主业。数据显示，2018年至2022年，云南白药交易性金融资产的金额分别为72.6亿元、88.21亿元、112.29亿元、47.2亿元、24.15亿元。其中2021年，云南白药因“炒股”失利导致当年公允价值变动损失19.29亿元，净利润同比下滑49.17%。

持续重投核心城市效益凸显 招商蛇口4月份签约销售金额超379亿元

■本报记者 张军兵

5月10日，招商蛇口发布4月份经营情况。2023年4月份，招商蛇口实现签约销售面积136.42万平方米，同比增长134.95%；实现签约销售金额379.26亿元，同比增长169.11%，环比增长11.69%。

2023年1月份至4月份，公司累计实现签约销售面积441.69万平方米，同比增长69.95%；累计实现签约销售金额1101.92亿元，同比增长79.36%。

在4月份重点房企销售降温的环境下，招商蛇口成为销售额前十企业中为数不多实现环比增长的企业，其背后原因为何？

持续重投核心城市

据克而瑞数据显示，TOP100房企4月份单月业绩同比增长31.6%，但环比则降低14.4%。从已披露的重点房企4月份经营数据来看，招商蛇口同比和环比销售增幅均领先行业水平。

在多位业内人士看来，招商蛇口的亮眼业绩离不开其“强心30城”和“深耕6+10城”的重投核心城市策略。

“招商蛇口4月份亮眼的业绩表现，除了有去年基数较低这一原因外，还与招商蛇口目前在售项目的区位、定价以及销售策略、区域市场走势有关。”IPG中国区首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示。

4月份，招商蛇口新增建面39.2万平方米，同比减少34%；拿地金额86.7亿元，同比减少34%；拿地金额占销售金额比例为23%，拿地面积占销售面积比例为29%。

从拿地项目来看，公司继续聚焦上海、北京、合肥、苏州、武汉等重要城市，进一步提升优质资产“浓度”。

从公司一季度土地储备来看，新增土地6宗，新增计容建面74.4万平方米，权益建面70.99万平方米，拿地主要集中于长三角区域，其中杭州、南京拿地金额较多，分

威创股份收到深交所年报问询函 公司称：今年发展会正常化

■本报记者 李雯珊
见习记者 解世豪

5月9日晚间，深交所向威创股份发出年报问询函。据悉，由于威创股份存在未知大额资金往来，2022年年报被年审会计师出具带强调事项段的无保留意见。此外，公司连续四年扣非净利润为负，主营业务已经难以维系。

威创股份证券事务代表罗嵩5月10日告诉《证券日报》记者：“目前屏幕拼接行业同质化较为严重，竞争十分激烈，目前我们正在研发推出差异化产品，以取得业绩进步。此外，2022年受多重因素影响，公司第四季度回款受到一定阻碍。今年公司在清除内外部各种不利因素后，发展会正常化。”

大额资金往来被质疑

威创股份年报显示，年审会计师对公司2022年度财务报表及内部控制均出具带强调事项段的无保留意见，主要由于公司在2022年1月份至2023年4月19日期间，与其他公司存在大额资金往来的情况，其中2022年度大额资金累计流出9729万元，2023年1月1

日至2023年4月14日大额资金累计流出约2.7亿元。

《2022年度内部控制自我评价报告》显示，威创股份在资金管理上存在制度设计和执行缺陷，公司对大额资金往来管控薄弱。

尽管威创股份表示上述资金均已收回，但深交所还是在问询函中仍要求公司补充说明报告期内大额资金往来的明细情况，相关交易是否具有商业实质，是否构成控股股东及关联方的资金占用或公司对外提供财务资助。

此外，深交所还要求公司进一步核实是否存在应审议未审议或应披露未披露的资金往来、担保等事项，询问公司是否存在管理层凌驾于内部控制之上的风险。

“对于上市公司，存在大额未知资金往来可能会导致公司财务风险增加，如果无法及时解决，可能会对经营和发展带来不利影响。这反映了公司在资金管理方面存在制度设计和执行缺陷，需要加强内部控制，规范资金往来流程，防范财务风险。”看懂APP联合创始人、注册国际投资分析师付学军对《证券日报》

记者表示。

扣非净利润连续四年为负

除了上述内控问题外，深交所还对公司的经营业绩提出问询。公开资料显示，2022年威创股份实现营业收入5.15亿元，同比下降25.28%；实现归属于母公司股东的净利润0.42亿元，同比增长110.59%；扣非净利润为-189.29万元，已连续四年为负。年报称，公司所处的大屏幕拼接显示行业2022年度市场规模同比明显下降，高分可视化应用投入与产出难成正比。

深交所要求公司解释其所处行业市场规模下降的具体表现及原因，以及说明在营业收入下降的情况下，期内净利润扭亏为盈的原因，是否主要依赖非经常性损益，说明连续多年扣非后净利润为负的原因，以及公司盈利能力及持续经营能力是否存在重大不确定性。

付学军表示，大屏幕拼接显示行业市场规范是在不断扩大的，但随着技术不断发展，市场竞争也在加剧，行业内企业需要不断提高产品质量和技术水平，以满足客户的需求。未来，随着智能化、数字化和网络化的不断深入，大

紫光国微披露最新人事变动 提拔领军人才提升治理水平

■本报记者 张晓玉

5月10日晚间，国内半导体上市公司紫光国微发布公告称，公司董事长、总裁马道杰卸任总裁职务，继续担任公司董事长，任命旗下核心企业深圳国微电子（以下简称“深圳国微”）董事长谢文刚继任公司总裁。

资料显示，马道杰于2018年1月份起担任紫光国微总裁。五年多的时间里，紫光国微迎来新一轮发展高潮：营业收入由2017年的18.3亿元增长至2022年的71.2亿元，复合年均增长率达31%；净利润由2017年的2.8亿元增长至2022年的26.3亿元，复合年均增长率达57%，市值历史性的突破千亿元，最高

接近1500亿元。

紫光国微相关负责人对《证券日报》记者表示：“本次调整后，马道杰将更加专注于董事会工作，以更好地发挥董事会定战略、做决策、防风险的作用，进一步完善和优化公司治理体系，助力公司长远发展。同时，马道杰董事长后续将在紫光集团担任相应职务，以更好地协调集团资源，支持紫光国微发展。”

公开资料显示，新任总裁谢文刚为紫光国微旗下深圳国微董事长。过去几年，在以谢文刚等为代表的管理团队带领下，深圳国微已经成为国内最大的特种集成电路企业之一，产品覆盖微处理器、可编程器件、存储类器件、网络总线及接口、模拟器件、SoPC系统器件和

ASIC/SOC定制芯片等七大系列。

作为紫光国微营收、利润的主要贡献者，2022年，深圳国微营业收入为47.25亿元，同比增长40.40%，占紫光国微总营收的66.36%；实现净利润24.93亿元，同比增长36.17%。

此外，公司同时任命旗下核心企业紫光同芯总裁岳超为紫光国微执行副总裁。紫光国微上述负责人向记者表示：“过去几年，在以岳超为代表的管理团队带领下，紫光同芯成长为国内智慧芯片领军企业，同时不断推进国际市场开拓，全球市场份额稳步提升。”

业内人士看来，“特种集成电路和智慧芯片是紫光国微的两大主业，在谢文刚和岳超的带领下，取得了优异的

成绩，为紫光国微的快速发展做出了杰出的贡献。把两位经验丰富、业绩卓越的芯片领军人才提拔到上市公司管理体系，既是公司董事会对其能力和业绩的肯定，也是对紫光国微管理层的一次有力补充。”

紫光国微相关负责人对记者表示，此次管理团队的调整，是紫光国微面对新的市场机遇和长远发展需要做出的重要决策。一方面，将进一步提升公司治理水平，更好的引入集团资源、更好的赋能产业公司、更好的协同产业发展；另一方面，加强和充实了管理团队，提升公司发展与管理水平，为紫光国微迈向新的发展阶段奠定坚实的基础。