

拟将1.6亿元募资用于偿还大股东借款 曲美家居被监管问询：是否存在利益输送

■本报记者 向炎涛

5月17日晚间，曲美家居公告称，上交所审核机构对公司向特定对象发行股票申请文件进行了审核，并形成了首轮问询问题。

今年2月份，曲美家居发布《2023年度向特定对象发行股票预案》(以下简称“预案”)，拟向特定对象发行股票募集资金总额预计不超过8亿元(含本数)，扣除发行及相关费用后的募集资金净额拟投入以下项目：河南曲美家居二期项目3.5亿元；Ekomes挪威工厂产能升级建设项目2.1亿元；偿还借款2.4亿元。

预案显示，2021年2月份及3月份，曲美家居控股股东赵瑞海通过重庆国际信托股份有限公司(以下简称“重庆信托”)向公司提供借款累计6.88亿元，

借款年利率区间为7.0431%至7.3015%，借款期限为54个月。2021年和2022年，公司已偿还上述借款本金中的6008万元，截至2022年12月31日，相关借款尚未偿还的本金余额为6.28亿元。本次拟使用募集资金1.6亿元偿还上述借款本金。

针对这一资金用途，上交所向特定对象发行股票说明实际控制人及一致行动人通过信托公司而非直接向发行人提供借款的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。

对此，曲美家居方面对《证券日报》记者表示，通过信托公司提供借款实质上就是大股东借款给上市公司，只是多了一个融资通道，不存在利益输送。

北京安坤律师事务所合伙人苏少华告诉《证券日报》记者，股东给公司的借款属于“股东债权”，而以信托的

形式借款，表面上属于“外部债权”或者叫“普通债权”。法律上，当融资方不抵债时，普通债权会优于股东债权。“股东之所以要以信托贷款的形式出借款项，可能有这方面的考虑。”

曲美家居在预案中坦称，公司因收购Ekomes形成了较大规模的负债，造成公司近年来资产负债率及利息支出水平较高。

2018年，曲美家居以高达41亿元的价格完成对挪威上市公司Ekomes的要约收购，成为Ekomes的控股股东。而这一收购也给曲美家居带来高额负债。截至2022年末，曲美家居资产负债率为69.21%，远高于同行业其他公司，且一年内到期的非流动负债为24.86亿元。

为了缓解债务压力，曲美家居也积极进行融资。2023年3月6日，曲美

家居召开股东大会审议通过了《关于发行境外债券及申请银行贷款的议案》，拟发行不超过31.50亿挪威克朗债券对现有债券及贷款进行置换。尽调查报告认为，整体来看目前债务情况不会对日常经营造成重大不利影响；报告期内，控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过重庆信托向发行人提供借款。截至2022年12月31日，发行人对重庆信托相关借款尚未偿还的本金余额为62792.00万元，借款年利率为7.11%。

此外，上交所还要求曲美家居说明结合未来三年内到期债务的预计偿还计划，在出现偿债风险时可以采取的措施等，债务置换对发行人未来经营的影响，量化说明发行人是否存在较大的偿债风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响。

二股东欲提请股东大会审议终止定增 恒立实业因“拦截”提案收关注函

■本报记者 张敏
见习记者 熊悦

因将第二大股东提交的临时提案“拦截”在股东大会门外，恒立实业5月16日收到了深交所关注函。深交所要求公司就临时提案是否属于应当提交股东大会审议的事项、不予提交股东大会审议的具体规则依据、是否存在限制股东合法行使股东权利的情形等做出说明。

二股东临时提案遭“拦截”

恒立实业5月16日公告显示，公司董事会于2023年5月12日收到股东揭阳市中萃房产开发有限公司(以下简称“中萃房产”)《关于提请恒立实业发展集团股份有限公司2022年年度股东大会增加临时提案的函》，中萃房产提议公司董事会在2022年年度股东大会中增加《关于终止恒立实业发展集团股份有限公司2022年度非公开发行股票A股股票暨管理层收购的议案》作为临时提案并提交2022年年度股东大会进行审议。

公开资料显示，提出终止定增议案的中萃房产为恒立实业的第二大股东，持有公司6.34%股权。

然而上述提议却遭到恒立实业董事会“拦截”。公告显示，恒立实业非公开发行股票事项的相关方已书面明确告知，恒立实业不同意终止本次非公开发行。恒立实业董事会以5票赞成、1票回避的表决结果，决定对中萃房产提议增加的上述临时提案不予提交2022年年度股东大会审议。

恒立实业相关负责人表示在接受《证券日报》记者采访时表示，此次中萃房产提议终止定增及管理层收购并没有和公司沟通。“对于定增，目前公司还在准备资料，还没有报给证监会和交易所。”

认为二股东滥用权利

中萃房产与恒立实业董事会在终止定增一事上出现分歧，背后牵涉到恒立实业实控人的位置。自2020



如定增完成，恒立实业董事长马伟进通过深圳市傲盛震实业有限公司、新恒力科技和古晨科技合计控制恒立实业26.07%的股份，将成为公司实控人

年以来，公司一直处于无控股股东、无实控人的状态。

根据此前公告，此次定增的认购方为恒立实业董事长马伟进实际控制的深圳市新恒力科技发展有限公司(有限合伙)(以下简称“新恒力科技”)、盐城古晨科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“古晨科技”)。如定增完成，新恒力科技、古晨科技将成为公司新股东，分别持有14.51%、8.35%的股份；而马伟进通过深圳市傲盛震实业有限公司、新恒力科技和古晨科技合计控制公司26.07%的股份，将成为公司实控人。

“去年定增议案通过股东大会决议时，中萃房产也投了反对票。”上述恒立实业相关负责人介绍，最终，定增议案及相关事宜于2022年11月7日获通过。

时隔半年，中萃房产又提议终止定增。主要基于四点考虑，一是公司第一大股东发生变化，公司控股权存在诸多不确定性；二是公司去年经营业绩不佳，且今年4月份，公司在收入会计核算方法和收入确认跨期方面出现重大错误，包括董事长马伟进等管理人员收到警示函；三是公司自2022年11月8日履行完定增的内部决策程序后，至本议案出具日已逾半年仍未有下一步进展，目前已陷入停滞；四是目前网络上多有对公司股权

处置、定增合理性以及管理层能力的疑虑，为切实保护中小股东的利益，故提请股东大会审议终止定增。

恒立实业董事会则称，尽管中萃房产具有向股东大会提交临时提案的主体资格，但其“提出的本次临时提案及终止非公开发行股票议案系滥用股东权利并将导致公司承担巨额违约责任，将严重损害全体股东及公司利益，不利于公司的发展”。同时，此次定增可以改变公司长期以来因无控股股东及实控人而业务发展受制约的情况，有利于维持公司稳定和扭转发展困境，拓宽融资渠道。

上正恒泰律师事务所合伙人律师刘阳芳对《证券日报》记者表示，根据《公司章程》规定，中萃房产作为公司持股5%以上的股东拥有股东大会提案权，且中萃房产提交临时提案符合公司内部规定的流程。“恒立实业对中萃房产滥用提案权的指责，更多为临时提案内容影响公司正常推进的非公开发行股票事项，并损害公司股东利益。”

何时迎来实控人？

目前，恒立实业不仅无控股股东、无实控人，且股权结构也较为分散，包括中萃房产在内，持股比例超过5%的股东仅有两位。

在这种情况下，第一大股东还在通过司法拍卖的方式，推动股权变现。今年1月份，厦门农村商业银行股份有限公司(以下简称“厦门农商行”)通过司法拍卖取得恒立实业7600万股股份(占公司总股本的比例为17.87%)，被动成为公司第一大股东。然而今年4月份，厦门农商行欲将其持有的7600万股股份通过竞拍方式转让，但最终竞价失败。

一方面，厦门农商行所持股权在通过多种方式进行处理，后续可能因此导致公司控股股东及实控人的变化；另一方面，此次定增涉及管理层收购，完成后马伟进将成为实控人。因此，中萃房产担忧，公司控股权存在诸多不确定性，影响公司经营决策的高效进行。

刘阳芳认为，股权结构较为分散有利于上市公司的民主决策和权力制衡，可以避免实控人对公司管理的一言堂。但第一大股东持股比例较低，股权较为分散，容易造成公司决策效率低下。

恒立实业董事会却希望通过此次定增，为公司发展带来新局面。资料显示，2022年公司订单减少，营收同比下滑28.86%至2.46亿元；亏损1326万元。

对于中萃房产提出的定增进展停滞，恒立实业在公告中回应称，“因A股主板实施注册制对上市公司公开发行股票规则进行修改，相关申报工作因此受到影响并有所延迟，但目前已聘请保荐机构和律师等中介机构，已完成初步申报文件的准备工作，各中介机构正在按照中国证监会及深圳证券交易所的规定履行补充核查和内部审核程序。”

上述恒立实业相关负责人表示，由于公司定增事项还在筹备中，因此董事长马伟进成为公司实控人之后的经营安排暂时还未安排。但其作为管理层，一直以来都致力于公司治理和经营管理，若其成为实控人，将会努力改变公司经营不太理想的状况。

后续中萃房产是否会再次对定增事宜提出异议，《证券日报》记者将继续关注。

华丽家族称二股东提案程序存瑕疵 泽熙增煦：已在股东大会投出反对票

■本报记者 施霖

“泽熙系”与华丽家族的纷争仍在持续。

继“泽熙系”实控人、昔日“私募一哥”徐翔喊话对其担任第二大股东的华丽家族基本不闻之后，华丽家族于5月17日早间就此发布了澄清公告。

华丽家族在公告中表示，近日关注到有媒体报道，公司第二大股东上海泽熙增煦投资中心(有限合伙)(以下简称“泽熙增煦”)要求公司增加公司股东大会临时提案的消息。

公告称，“泽熙增煦向公司提出过增加公司股东大会临时提案的要求。公司董事会在对上述临时提案进行审核后，认为泽熙增煦的股权被冻结，在过去的7年多没有行使过表

决权，提案程序存在一定的瑕疵，董事会希望在泽熙增煦的股权争议解决后再进行提案并积极和泽熙增煦保持沟通，因此不对其提出的临时提案予以公告。”

5月17日下午1点半，华丽家族在上海召开了2022年年度股东大会。根据此前披露，华丽家族此次年度股东大会审议的内容包括该公司2022年年报及摘要等21项议案，投票环节采用现场和网络投票相结合的方式，现场部分的召开时间为17日13点30分，线上投票时间则与上交所当天股票交易时段同步。

5月17日上午交易时段，记者获取的一份股东网络投票记录显示，有9000万股持股股东对华丽家族召开的股东大会多项事宜均投了反

对票。

泽熙增煦匿名人士向《证券日报》记者透露，当天，泽熙增煦派出了两名代表现场参加了华丽家族股东大会，并对上市公司管理层不披露临时提案提出了相关质疑。

“上市公司认为我们不能履行股东权利，我们准备投反对票看看到底是否有能力履行股东权利。”上述泽熙增煦匿名人士表示。

5月17日晚间，华丽家族2022年度股东大会对21项议案进行了表决，但因多项议案反对票比例超过50%，最后上述21项议案均未通过股东大会审议。

公开资料显示，泽熙增煦在2013年通过定增进入华丽家族股东名单，认购9000万股，耗资近3.3亿元。

腾讯一季度营收1499.86亿元 加大人工智能投建力度

■本报记者 袁传玺

5月17日，腾讯控股发布2023年一季度业绩公告，报告期内，腾讯实现营业收入1499.86亿元，同比增长11%；实现净利润325.38亿元，同比增长27%。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示，公司总收入实现坚实增长，反映了收入结构的改善和经营效率的提升。公司正大力投入建设人工智能的能力和云基础设施，以拥抱基础模型带来的机会，相信人工智能将会成为公司业务发展的倍增器，更好地服务于我们的用户、客户乃至整个社会。

赛智产业研究院院长赵刚对《证券日报》记者表示，腾讯业务战略清晰，多元化业务的合理布局有力支撑了其一季度营收的增长，其优势在于，一是传统优势业务和新兴潜力业务的合理组合，在保持传统的游戏和广告业务增长的同时，以金融科技、企业服务为代表的数实业务也实现稳定增长；二是保持国内和海外业务的同步拓展，海外游戏业务贡献不断增加；三是不断基于老业务和用户基础，创新产品和服务，如视频号、人工智能、数字人等新业务为业务发展带来新的动力。

分业务板块来看，数实经济、广告、游戏三大核心业务发力带动公司重回增长曲线。其中，腾讯游戏业务实现收入483亿元，同比增长10.8%；在本地游戏业务中，未成年人在游戏时长、流水中占比仅0.4%和0.7%，较3年前同期大幅下降96%和90%。其国际市场游戏收入达132亿元，同比增长25%，收入创同期新高。

自腾讯2019年第三季度首度披露该板块数据以来，国际市场游戏收入贡献不断提升，目前海外游戏收入已经达到本土游戏收入的38%，已成为腾讯游戏的“第二增长曲线”。

对此，腾讯方面表示，经过多年深耕，腾讯在海外游戏市场已经建立起从研发到发行的全链条布局，并逐

渐取得成效。其业务团队目前遍布全球，在深度参与海外游戏发行、打造全球影响力的同时，积极推动腾讯自研游戏走向全球市场。

艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示，腾讯今年一季度业绩喜人，尤其是广告、游戏、数字经济等几个主要核心业务都实现了全面的增长。其中游戏和广告方面的增长主要得益于数字娱乐需求的释放以及整个广告市场的回暖。

值得关注的是，近年来腾讯对自主研发和基础设施的投入始终保持高位。今年一季度，腾讯研发开支达152亿元，处于历史高位水平。

截至去年年底，腾讯在全球主要国家和地区专利申请公开总数超过6.2万件，专利授权数量超过3万件。根据国家知识产权局最新数据显示，2021年腾讯发明专利授权量位列全国民营企业第二。

同时，腾讯还在大力建设人工智能和云基础设施，已经在芯片、操作系统、数据库等核心软硬件领域进行了大规模自主研发，自研算力底座已经初具规模，未来将切实服务实体经济。

在硬件芯片领域，腾讯自研芯片“沧海”已经量产并广泛应用，核心指标斩获8项世界第一；基础软件领域，腾讯自研的云数据库TDSQL核心代码的自研率达到100%，性能打破世界纪录，助力20余家金融机构建设国产化核心系统数据库。在人工智能和机器学习领域，腾讯设立了人工智能和前沿科技两大实验室矩阵，聚焦基础研究和场景运用。

对于腾讯未来的发展方向，东高科技高级投资顾问毕然对《证券日报》记者表示，腾讯网络广告、金融科技及企业服务、游戏等依旧是核心业务。面对火爆的AIGC领域，作为国内互联网大厂兼游戏巨头，腾讯在相关方向上也早有布局。随着AIGC兴起，未来，其产品混元AI大模型也会不断推进在文本内容生成、文生图等领域的持续升级。

抖音电商加码全域兴趣电商 投入百亿元现金扶持商家

■本报记者 李豪悦

5月16日，抖音电商官方公布了过去一年的数据：抖音电商GMV同比增长80%，其中，货架场景GMV占比达30%，平台售出超300亿件性价比好物。

抖音电商总裁魏雯雯对《证券日报》记者表示，抖音拥有丰富的内容创作生态，在此基础上，平台的兴趣电商机制已经相对成熟。未来“全域”将是一个整体生态，全面满足用户各类交易需求。

为此，抖音电商官方宣布，2023年，抖音电商将投入100亿元现金以及多项扶持举措助力商家发展，推动全域生意更好更快增长。

内容、货架场景两手抓

近年来，网络购物的消费趋势逐渐凸显。根据第51次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至2022年12月份，我国网络购物用户规模达8.45亿，占网民整体的79.2%。在此背景下，电商种类不断细化，兴趣电商等概念延伸而出。

据介绍，全域兴趣电商既包括短视频和直播组成的内容电商，也包括抖音商城、搜索、店铺组成的货架电商。

一位专注TMT行业的券商分析师对记者表示，货架电商就像是大而全的“超市”，可以理解为“人找货”，是引流制；而兴趣电商则是多业态的“商场”，可以理解为“货找人”，属于分发制。很多消费者在刷视频的过程中不知不觉下单购物，是兴趣电商最初的特征。

2022年，抖音电商将兴趣电商升级到全域兴趣电商阶段，大力投入货架电商建设，通过短视频和直播的内容场景与抖音商城、搜索、店铺等货架场景协同互通。

魏雯雯表示，目前抖音电商在内容场景和货架场景各有一些侧重。对商家而言，内容场景比较适合做营销爆发，在内容场景里，有很多丰富的非标品、爆品、新品、营销品。货架场景非常适合做日销平铺，有价格竞争力的标品在货架场景非常适合。

记者也在股东大会结束后拨打华丽家族投资者电话咨询相关事宜，但一直未有人接听。