

涉“专网通信案”13年间虚增百亿元营收 江苏舜天领千万元罚单

■本报记者 曹卫新

“专网通信案”后遗症仍在A股发酵，又一家上市公司被曝联手隋田力虚构专网通信业务，虚增收入和利润。

7月2日晚，江苏舜天发布公告称，公司于6月30日收到证监会出具的《行政处罚及市场禁入事先告知书》。经证监会调查，江苏舜天参与的隋田力主导的专网通信业务，实质是合同、资金、票据流转构成闭环的虚假自循环业务。江苏舜天披露的2009年至2021年年度报告和2022年4月30日的会计差错更正公告存在虚假记载，涉嫌违反《证券法》第七十八条第二款的规定，构成《证券法》第一百九十七条第二款所述违法行为。证监会拟对公司责令整改、给予警告，对公司及相关责任人合计罚款1430万元。

虚增营业收入超百亿元

《行政处罚及市场禁入事先告知书》显示，2009年起，江苏舜天与隋田力洽谈开展专网通信业务。江苏舜天与上游供应商以及下游客户的业务洽谈、合同签订、发票流转、资金收付、货物验收等环节，主要由江苏舜天业务人员与隋田力方人员对接，且合同模板、产品、型号、购销价格、物流等由隋田力一方提供。江苏舜天向隋田力催要通信器材业务尾款，隋田力控制的公司为通信器材业务货款提供担保、支付尾款。经监管调查，江苏舜天参与的专网通信业务中曾出现上下游企业均由隋田力或其他同一主体控制的情况，同一公司或被隋田力控制的公司也曾不同时段作为供应商和客户出现。

依据规定，这些虚假自循环业务，无商业实质，不应确认相应的营业收入、营业成本及利润。而为了增厚业绩，江苏舜天在2009年至2021年年度报告中合计虚增营业收入103.33亿元，虚增营业成本93.99亿元，虚增利润总额9.34亿元。

江苏舜天在2009年至2021年年度报告中合计虚增营业收入103.33亿元，虚增营业成本93.99亿元，虚增利润总额9.34亿元。从占比来看，各年度虚增利润总额占当年披露利润总额的比例最低为8.69%，最高为132.86%。



亿元，虚增利润总额9.34亿元。从占比来看，各年度虚增利润总额占当年披露利润总额的比例最低为8.69%，最高为132.86%。

“江苏舜天作为当地知名企业，也陷入专网通信案，说明上市公司在经营中缺乏足够的尽职调查能力，特别是当诈骗方抛出巨大的利益诱惑时，更是被牵着鼻子走，还与隋田力等人共同合作、制造虚假营收。此次处罚，值得更多企业警醒。”广科管理咨询首席策略师沈萌对《证券日报》记者表示。

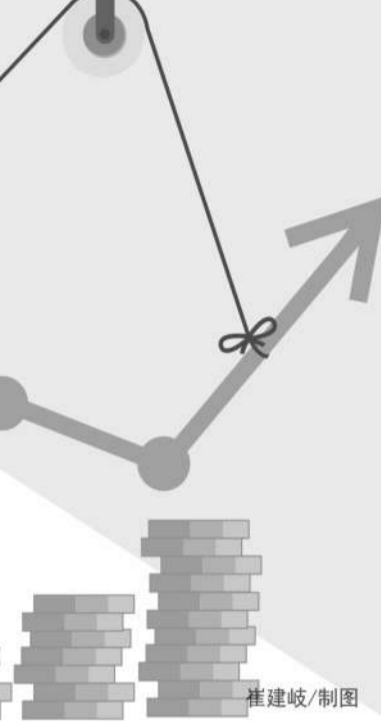
公司及多名高管被行政处罚

往前回溯，2022年11月4日晚，江苏舜天发布公告称，因公司涉嫌信息披露违法违规，证监会决定对公司立案。历时半年多的调查，公司信披违法违规所涉事实得以公开，除上市公司被处以千万元罚款外，多名涉事高管也受到了相应的处罚。

经监管调查，公司时任总经理现任董事长高松分别在2014年9月份至2015年5月份、2016年12月份至2018年9月份分管、审批通讯器材内贸业务，在2018年至2021年与隋田力洽谈合作通讯器材业务。高松知悉通讯器材业务由隋田力安排、上下游企业由隋田力指定，并向隋田力催款，在隋田力资金链断裂、江苏舜天出现应收账款逾期风险时，其曾主动提出收回尾款后立即安排新业务，以帮助隋田力渡过危机。

证监会认定，高松的违法情节严重，依据《证券法》及《证券市场禁入规定》，证监会拟决定对高松给予警告，并处以150万元罚款，同时拟对高松采取3年证券市场禁入措施。在禁入期间内，高松除不得继续在原机构从事证券业务、证券服务业务或者担任原证券发行人的董监高人员职务外，也不得在其他任何机构从事证券业务、证券服务业务或者担任其他证券发行人的董

监高人员职务。此外，公司现任总经理桂生春，时任财务部经理王重人，现任副总经理兼董事会秘书李焱则因未勤勉尽责，证监会拟给予警告，分别处以100万元、60万元、60万元罚款。公司时任合川分公司负责人赵凡参与通讯器材业务，其行为与江苏舜天信息披露违法行为有直接因果关系。证监会拟给予警告，并处以60万元罚款。



“根据证监会查明的事实，江苏舜天连续13年财务造假，情节非常严重，依据《证券法》及《证券市场禁入规定》，证监会拟决定对高松给予警告，并处以150万元罚款，同时拟对高松采取3年证券市场禁入措施。在禁入期间内，高松除不得继续在原机构从事证券业务、证券服务业务或者担任原证券发行人的董监高人员职务外，也不得在其他任何机构从事证券业务、证券服务业务或者担任其他证券发行人的董

监高人员职务。此外，公司现任总经理桂生春，时任财务部经理王重人，现任副总经理兼董事会秘书李焱则因未勤勉尽责，证监会拟给予警告，分别处以100万元、60万元、60万元罚款。公司时任合川分公司负责人赵凡参与通讯器材业务，其行为与江苏舜天信息披露违法行为有直接因果关系。证监会拟给予警告，并处以60万元罚款。

仟源医药拟定增募资不超1.85亿元 公司实控人或变更

■本报记者 刘钊

7月2日晚，仟源医药发布公告称，公司拟向特定对象江苏维嘉科技技术有限公司（简称“江苏维嘉”）、赵群发行0.35亿股股票，募集资金总额不超过1.85亿元，发行对象以现金方式认购公司本次发行的股票。本次发行完成后，公司控股股东将变更为江苏维嘉、赵群，实际控制人将变更为黄乐群和赵群，本次发行将导致控制权发生变更。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者：“上市公司出现连续的经营亏损后，通常采取完善公司治理结构、资产盘活、战略性重组等方式改善被动局面。仟源医药本次进行定向增发，在股东结构上进行优化，或许能通过实控人变更，在经营

管理方面扳回一局。但需要看到的是，公司部分产品退出医保目录，未获得政府集采成为硬伤，如何抵御市场竞争压力，实现主业增收，对公司来讲任重道远。”

仟源医药主要从事医药、保健食品的研发、生产、销售等。2020年，公司完成对嘉逸医药的收购，通过多年的外延式并购，形成了以医药、保健食品的研发、生产、销售为主，涵盖医学诊断、基因保存、孕环境检测等医疗健康服务的业务体系。

由于近年经济形势的变化，以及仟源医药部分产品退出医保目录，部分产品中未中标政府集采，公司业务受到较大冲击，最近三年仟源医药营业收入出现明显下滑，出现持续亏损。数据显示，2020年至2023年第一季度，公司分别实现营业收入8.48亿元、9.30亿元、8.29亿元以及1.83

元，归母净利润分别为-2.62亿元、-0.91亿元、-1.19亿元以及-0.02亿元。

具体来看，仟源医药本次拟向特定对象发行股票募集资金金额不超过1.85亿元，扣除发行费用后，募集资金净额将用于补充流动资金和偿还银行贷款，切实提升公司资金实力和综合竞争力，增强公司盈利能力，优化资产负债结构，提高抗风险能力。

仟源医药介绍，本次黄乐群（通过控制的江苏维嘉）、赵群以现金认购公司向特定对象发行的股份，是其支持公司业务发展的的重要举措，有利于促进公司提高发展质量和效益，保障公司的长期持续稳定发展，维护公司中小股东的利益，提振市场信心。

除了定增外，仟源医药也设法从其他方面盘活资产。近日，仟源医药与山西双雁药业有限公司（以下简称

“双雁药业”）签订《资产出售协议》，公司以1.09亿元转让位于大同市经济技术开发区恒安街1378号及位于大同市经济技术开发区第二医药园区的土地使用权、房产及其他地上建筑物附着物、在建工程、部分生产设备，一批双雁药业认可及需要的药品上市许可。

仟源医药表示，自公司原主要产品注射用美洛西林钠舒巴坦钠等退出国家医保后，大同厂区粉剂生产线基本处于停产状态，同时，位于大同市经济技术开发区第二医药园区的土地及在建工程也一直处于闲置状态，本次资产出售有利于公司盘活资产，优化资产结构。避免较大规模新厂区固定资产投资，同时基于未来公司集中化生产的战略布局，从而有效降低公司药品生产多基地运营的成本，进一步提升公司的盈利能力。

接盘方旗下资产多数亏损或微利 华脉科技易主事宜遭上交所“连环问”

■本报记者 曹卫新

正筹划通过定增方式实现控制权变更的华脉科技，遭上交所“连环问”。

7月2日晚，华脉科技对外披露了对《关于公司控制权变更事项的问询函》的回复公告。针对该问询函内容，当日晚上交所下发二次问询函，要求公司就接盘方深兰科技控股有限公司（以下简称“深兰控股”）银行贷款收购问题、深兰控股及其控制的核心企业是否具备研发能力和持续经营能力等问题进一步核实并对外披露。

问询函回复公告显示，深兰控股拟以不超过5.14亿元现金认购上市公司本次发行股份。其中，5000万元

为深兰控股实缴注册资本，4亿元为银行并购贷款。资金缺口部分，由深兰控股自筹解决。

这意味着，深兰控股认购本次定增股份所需资金约八成来源于银行贷款，上交所认为相关事项是否得以推进将严重依赖于银行授信，导致本次定增和控制权转让结果存在重大不确定性，对深兰控股及相关方是否具备认购本次非公开发行股份并取得上市公司控制权的资金实力提出了质疑。在二次问询函中，上交所要求公司补充披露相关银行出具《贷款承诺函》的具体内容，说明该承诺函是否具备法律效力，并补充披露深兰控股取得上述并购贷款、银行还需履行的审批流程及审批时间等。

值得一提的是，6月22日，华脉

科技实控人拟变更为陈海波这一消息公布后的首个交易日，公司股价一字涨停，随后公司股价持续上涨。截至上周五收盘，公司连收6个涨停板，报收于25.16元/股。市场存在陈海波控制的主要业务经营主体深兰人工智能科技（上海）股份有限公司（以下简称“深兰科技”）资产注入的预期。

依据问询函回复公告，接盘方深兰控股成立于2023年3月21日，为持股型公司，无实际经营业务。深兰控股实控人陈海波及其控制主要资产经营规模较小，多处于亏损或微利状态。市场看好的人工智能公司深兰科技2022年年度营业收入为1.18亿元，净利润为-9217.17万元，单体报表总资产为12.28亿元，净资产为6.17

亿元。

在二次问询函中，上交所对深兰控股及其控制的核心企业是否具备研发能力和持续经营能力提出了质疑，并要求华脉科技结合陈海波关于36个月内不筹划重组上市的相关承诺及深兰科技融资情况，补充披露深兰科技最近一次估值情况，是否有前期投资人到期退出需求，说明未来三年是否有将深兰科技或其他资产置入公司的计划。

透视镜咨询创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示：“这种临时成立的公司来参与上市公司定增，一般情况下都会有其他的资产注入，接盘方之所以用一个新成立的‘壳’去认购定增股份，应该也是为了规避外界的一些猜测。”

重卡行业回暖向好 潍柴动力预计上半年扣非净利同比增超105%

■本报记者 王倩

7月2日晚，潍柴动力公布2023半年度业绩预告，受益于国内经济向好及出口市场需求旺盛，公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润35.87亿元至40.65亿元，同比增长50%至70%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润33亿元至38.7亿元，同比增长105%至140%。

潍柴动力相关负责人对《证券日报》记者表示，今年以来中国重卡行业需求有所复苏，在此背景下，公司持续推进产品和业务结构调整，强力突破战略市场，相关产品销量呈现高速增长态势，大缸径和液压等战略新兴产业贡献不断加大，共同推动业绩实现同比大幅增长。

谈及行业接下来的发展，华安证券分析师尹沿技表示，今年重卡销量处于恢复性增长阶段，明年后或步入快速上行时期。

行业景气度向上

在经历了过去近两年的低谷期后，2023年重卡行业实现了复苏，今年上半年行业景气度呈上行态势。

根据中汽协及第一商用车网数据，2023年上半年中国重卡行业实现销售量47.4万辆，同比增长25%，而2022年全年重卡的销售量仅为67.19万辆。刚刚过去的6月份，重卡行业销量同比增长31%至7.2万辆左右，这是今年重卡市场自2月份以来第五个月实现同比增长。

对于推动行业在上半年整体回暖的原因，分析指出，主要系国内经济逐步复苏及出口需求旺盛所致。

尹沿技表示，今年基建投资与物流运输需求温和，重卡行业处于恢复性增长阶段。

海外市场需求持续增长，则打开了重卡行业的增量空间。“2021年以来中国重卡出口呈现爆发式增长。”东北证券分析师李恒光表示，这主要是因为过去几年国内汽车生产消费恢复好于海外，以及“一带一路”持续推进和中国重卡产品力提升。

面对海外市场机遇，潍柴动力相关产品出口市场强势突破。今年一季度，公司发动机出口1.8万台，同比增长59%；重卡整车出口1.3万辆，同比增长164%。公司相关负责人对《证券日报》记者表示，目前出口形势持续向好，也将推动公司实现全年出口目标。

对于重卡行业的未来发展前景，西

南证券最新研报认为，2022年延迟的重卡更换需求正在逐步释放，叠加国内车企对海外市场的开拓，复苏仍将是今年重卡行业的主线。有业内人士认为，随着9月份、10月份“小旺季”的到来，重卡行业在下半年将迎来明显好转。

尹沿技认为，宏观经济复苏进程加快，与投资相关的工程建设用车以及与非快递快运相关的物流用车将持续增长。同时，在“到2025年新能源和国六排放标准货车保有量占比力争超过40%”的目标约束下，叠加国三、国四淘汰政策的催化，更新置换需求将有力支撑重卡市场恢复。

多元布局推动成长

潍柴动力在今年上半年实现业绩大幅增长，还离不开其旗下多元新业态的发展。据介绍，今年以来，潍柴动力布局的新业态继续保持强劲增长势头，重点发力大缸径发动机、大马力发动机以及出口等业务领域战略开拓，重卡发动机逐渐向大马力大排量进行结构化转型，相关布局的利润贡献正加速释放。

其中，作为“压舱石”的重卡发动机板块，一方面，上半年受天然气价格下降等利好因素驱动，潍柴动力优势市场天然气重卡发动机销量同比大幅增长，对公司重卡发动机市场占有率产生积极影响；另一方面，公司持续加大高端大马力战略市场拓展，市场占有率实现大幅提升。

而大缸径发动机作为战略业务发展“新高地”，凭借其产品动力足、经济性能优，赢得国内外市场青睐，生产能力的持续攀升也不断助推市场份额。公司方面认为，未来3年至5年，公司将加大市场开拓力度，进一步提高市场份额，继续保持每年高速增长。

同时，潍柴动力的高端液压正全面加快国产化落地，2023年一季度，该业务板块实现销售收入3亿元，同比增长67%。进入二季度后发展势头依旧强劲。公司方面表示，接下来将继续发挥高端液压力总成优势，不断提升市场口碑，支撑并延续高速增长态势。

此外，潍柴动力还在新能源领域充分布局，在纯电动、混动以及燃料电池等多条技术路线上拥有完善的技术储备，并积极推动新能源产品商业化应用。“这是公司应对能源多元化挑战的重要布局，充分保证公司的动力总成业务始终走在行业前列。”公司前述负责人对《证券日报》记者说。

咖啡市场规模有望突破万亿元 各路资本积极抢抓咖啡经济风口

■本报记者 肖伟

6月30日晚，央视财经报道，今年4月份至6月份，国内咖啡团购订单量大涨250%，专家预计全国咖啡市场规模2025年或突破1万亿元。受消费回暖复苏等利好因素影响，今年以来，咖啡消费持续快速增长，以地方产投、风投资本、上市公司为代表的各路资本积极入局，抢抓咖啡经济风口。

市场进入高速发展阶段

天眼查App显示，我国目前有超18万家咖啡相关企业，今年新增约1.48万家，同比增长3.79%。

艾媒咨询首席分析师张毅表示，咖啡市场正进入一个高速发展的阶段，预计未来几年，中国咖啡行业基本保持25%至35%的高速增长，预计到2025年全国市场规模将突破1万亿元。

东吴证券分析师汤军认为：“从产业链看，上游种植价值贡献较小，占比仅为1%；中游加工及下游流通价值贡献占整个产业链的93%，属于高利润区。企业向下延伸产业链，有利于做大、做强、做优。全球咖啡消费走过速溶、品牌连锁、精品咖啡的历程，我国现磨、精品咖啡快速发展，本土品牌迅速崭露头角，国内咖啡市场正处于高速成长期。未来，消费升级创造多样化需求，三四线城市成为主要增量，国内咖啡赛道繁荣发展正当其时。”

咖啡市场规模的不断扩大，也引来各路资本积极入局，通过完善配套设施、踊跃创业融资、成立风投基金、延伸产业链条等方式，抢抓咖啡经济风口。

地方政府也高度重视咖啡业对微观经济的正面作用，积极营造良好氛围。今年以来，武汉、长沙、长春、上海、重庆等地先后举办咖啡节活动，并与樱花、烧烤等元素结合，繁荣当地咖啡消

费市场。

上市公司积极布局

创业者受到地方政府支持，加快了创业融资，做大做强的步伐。

据《证券日报》记者不完全统计，2022年，餐饮消费行业有超过100起融资事件，其中超25%发生在咖啡相关领域。进入2023年，受消费回暖、咖啡渠道下沉等利好因素影响，咖啡创业者们表达出更为积极的融资需求。

6月中旬，专注于咖啡智能终端设备研发与运营的互联网小咖咖啡完成4.48亿元人民币B轮融资，由清源资本领投。目前，该创业公司的营业咖啡店超过500家，签约门店突破1000家，单门店日均销量超过200杯，投放自助咖啡机超30000台，主要分布在北京、成都、广州等城市。由心、幸猫、雷力、嗨猫、萃茶、布鲁熊、星茵等咖啡品牌均获得风险资本支持。

咖啡市场的强劲增长，也引起上市公司的高度关注和积极参与。东风股份专门成立消费投资基金业务，布局了三顿半、落饮等主流新消费品牌。上海艾录为咖啡粉灌装提供具有氧阻隔要求的食品包装袋设计、生产和服务。日盈电子、莱克电气、祥明智能等均有电子元器件用于智能咖啡机生产、组装及测试领域。佳禾食品发布定增预案，拟募集不超过7.5亿元，其中5.5亿元用于扩建咖啡产能，以弥补精品咖啡产能不足之需。

佳禾食品相关人士表示：“美国、德国、巴西、法国等全球主要成熟咖啡市场人均咖啡消费杯数为449杯，我国人均咖啡消费杯数仅为9杯，但是增速迅猛，亦为我们做强做优主业增添信心。消费者对精品咖啡、精品研磨咖啡粉、精品冷萃咖啡液、RTD即饮咖啡、冻干及混合风味咖啡需求旺盛，公司新增产能已是箭在弦上。”