

守牢“审计线” 把住“内控关” 做好“分红题”

百余份问询函勾勒年报监管三大红线

监管机构对于2023年上市公司年报问询严格且细致。目前,已有逾百家上市公司收到年报问询函。且从当前的披露节奏看,2023年上市公司年报相关的问询函数量还将继续增多。

从目前问询函提出的相关问题来看,与往年相比,除了对涉及业绩真实性等为主的财务健康度的关注更加细致外,监管机构今年对于上市公司年报问询的落脚点有所细化:一是对于非标财报审计意见所涉及的重点事项加大关注力度,特别是对审计意见是否合理重点核查;二是公司治理瑕疵对日常经营的影响愈发受到关注;三是部分上市公司分红情况,包括异常比例分红、不分红等细节问题被重点提及。在市场人士看来,资本市场监管“长牙带刺”、有棱有角正在发挥积极作用。

● 本报记者 乔翔



视觉中国图片

追问审计意见恰当性

财报连续4年(2020年至2023年)被出具保留意见审计报告以及否定意见内控报告,昔日“烟花第一股”ST熊猫的经营窘境可想而知。从披露信息来看,导致公司陷入这一境地所涉及的事项,均包括小额贷款业务。

具体来看,2023年,公司继续开展小额贷款业务。2023年6月末及12月末,小额贷款发放余额分别为3.24亿元、3.48亿元。同时,公司对发放的贷款计提大额损失准备,截至2023年末,3.48亿元贷款按单项计提减值的贷款账面余额为3.28亿元,累计计提贷款损失准备2.3亿元,计提比例为70%,剩余2020万元贷款按1.5%比例计提贷款损失准备30.30万元。

此外,2023年4月,公司将本金合计4.36亿元小额贷款债权(含截至2022年末逾期贷款2.11亿元)按照9.5折出售给昆朋资产管理股份有限公司。

值得一提的是,相关公告显示,公司去年6月在回复2022年年报问询时明确表示,在改组董事会后于2023年一季度陆续做出回归烟花主业,有序退出小贷业务的系列战略决策。

也正因此,上交所年报问询函要求公司说明2023年继续发放贷款的原因以及新增贷款的主要原因。

除了对审计意见提出的问题严格审查外,审计意见的恰当性是监管机构对于财报全方位扫描的

另一个突破点。

过往公告显示,ST恒久2022年财报被永拓会计师事务所出具了保留意见的审计报告,2022年公司董事会出具专项说明认为,2022年审计报告中保留意见所涉事项的影响已经完全消除,且更换后的会计师事务所苏亚金诚出具的审核报告也持同样观点。

此外,公司在披露2023年年报同日披露,需会计师事务所对更正后财务报表进行全面审计并出具新的审计报告。截至目前,苏亚金诚尚未就公司会计差错更正事项出具审计报告。

对此,深交所要求公司披露会计差错更正事项已经开展的审计程序和审计进展,会计差错更正对2023年期初数的影响及范围。同时,要求苏亚金诚说明在出具2023年财报审计意见时是否已充分考虑上述不确定性的影响,是否存在以强调事项段代替保留意见或无法表示意见的情形,出具的审计意见是否审慎、恰当。

ST恒久并非个例。比如,有公司2023年财报在被年审机构出具保留意见的同时,其2023年度内部控制却被出具标准无保留审计意见,并称公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。对此,交易所问询函明确要求相关方说明是否存在出具不当内控审计意见的情形。

对待并提及的问题充分调查后如实进行披露。

相比菲林格董董事长对于独董是否尽责的质疑,*ST世茂独董发函督促公司整改则从侧面反映出公司内部治理的不堪。

2023年年报显示,*ST世茂2023年归母净亏损89.96亿元,与前期披露的业绩快报存在重大差异,主要原因为公司对融资或担保相关或有事项计提大额预计负债。就相关事项,年审会计师出具无法表示意见的审计报告,公司两位独董对年报投出弃权或反对票。

5月13日晚,公司披露收到独董发出的督促整改意见函,要求公司强化与改善内控制度。根据函件相关内容,独董的整改意见非常明确:一方面建议公司尽快全面消除内部控制审计报告中所涉及的公司内部控制缺陷;另一方面希望公司对现有内部控制管理体系进行全面梳理和积极整改,特别是加强资金审批以及对外担保等关键环节的风险防控。

值得关注的是,公司股票票面价值已连续20个交易日低于1元,触及交易类退市指标。

“从最新发布的相关退市规则来看,内控是否健全愈发受到重视。”锦天城律师事务所某资深律师告诉中国证券报记者,此前退市标准的修订是在2020年退市改革基础上的一次重要升级,特别是突出了对内控失效、财务造假等乱象的威慑力度,进一步释放了“零容忍”信号。

投资者信心,并进一步促进公司良性运转。但如果试图通过分红进行利益输送,这显然与监管导向背道而驰,并最终对公司形成反噬。”资深投行人士王世渝告诉记者。

值得注意的是,虽然分红问题时有发生,但从整体看,随着现金分红机制不断完善,通过现金分红回报投资者成为市场参与各方共识,A股上市公司分红水平正逐步提升。

根据上交所披露的数据,2023年沪市主板公司现金分红规模再创新高,共有1290家公司宣告分红方案,年度累计分红合计1.7万亿元,平均分红比例为40.22%,股息率达3.74%。科创板方面,约七成科创板公司推出2023年度现金分红方案,年度累计分红总额达424.7亿元,逾300家公司现金分红比例超过30%,10家公司年度累计分红金额超过5亿元。

深交所数据则显示,2023年共有1956家深市公司推出了分红方案,占全部盈利家数的90.47%;5家公司派现100亿元以上,分别为宁德时代、美的集团、五粮液、平安银行和格力电器,彰显龙头公司盈利能力及回报意识。82家公司派现10亿元以上,894家公司连续五年派现。

部分药企“收函” 交易所直击年报疑点

● 本报记者 李梦扬

根据同花顺iFinD数据,截至5月16日,按申万行业划分,有十余家医药生物行业上市公司收到2023年年报问询函。从问询函的内容来看,监管聚焦净利润、销售费用、研发费用、应收账款等关键财务数据。

上海财经大学金融学院副教授何韧在接受中国证券报记者采访时表示,近年来,从监管部门对上市公司年报的事后审核看,整体来说,监管对企业信息披露质量的要求相比过去有较大提升。监管加强对企业年报的事后审核,也能更进一步促使上市公司提高报表的信息质量,缓解企业与投资者之间的信息不对称。

ST公司受关注

截至5月16日16点,同花顺iFinD数据显示,以申万行业划分,共有6家医药生物行业相关的ST公司收到2023年年报问询函。对于ST公司,监管部门更加关注业绩连续亏损的具体原因、盈利能力是否存在不确定性等内容。

*ST龙津2023年实现营业收入8662.25万元,同比下降29.56%;2019年至2023年,归母扣非净利润分别为-3988.60万元、-252.59万元、-1030.45万元、-5734.40万元、-8110.48万元,连续五年为负。

深交所要求公司结合行业发展情况、公司主营业务发展情况、主要产品或服务的核心竞争力、毛利率变化情况以及资产结构及债务情况等,说明公司连续亏损的主要原因,为提高主业盈利能力及改善持续经营能力已采取或拟采取的具体措施等。

ST南卫2023年实现营业收入6亿元,同比增长10.03%;归母净利润-1.47亿元,扣非归母净利润-1.47亿元,公司亏损扩大,已连续三年亏损。上交所要求公司说明报告期内与云南白药业务开展是否发生重大变化,双方合作是否持续稳定;进一步说明公司持续亏损是否表明盈利能力存在不确定性等。

不仅如此,部分ST公司收入中的疑点亦受到监管的关注。ST长康2023年实现营业收入32.38亿元,同比下降6.67%;分业务看,医药板块业务实现营业收入15.67亿元,同比增长5.71%。深交所要求公司结合行业政策、市场竞争格局、业务模式、产品被纳入国家级或省级集采或预计纳入集采的情况、主要产品销售情况(包括但不限于品类、价格、数量)等,说明医药业务在销售量同比大幅下降情形下收入同比增长5.71%的原因及合理性。

深挖销售费用

近年来,药企销售费用被广泛关注。中国证券报记者梳理医药行业上市公司的年报问询函发现,销售费用成为监管聚焦的关键财务数据之一,其中,销售费用占营收比重、销售费用同比增长幅度等变化受到重点关注。

多瑞医药2023年发生推广服务费1.46亿元,占当期营业收入的比重为43.56%。深交所要求公司结合其销售模式、同行业公司情况,说明推广服务费占营业收入比重较高的原因及合理性。

华仁药业2023年发生市场费

9595.67万元,同比增长59.89%,占营业收入的比重为5.86%。深交所要求公司说明报告期内服务费变化幅度与营业收入变化幅度不一致的原因及合理性。

此外,监管同样关注销售费用同比下降的具体原因。*ST目药2023年实现营业收入1.22亿元,同比上升11.82%。报告期内,销售费用为246.63万元,同比下降59.35%。上交所要求公司结合销售费用构成、同行业公司可比情况,补充说明营收增长但销售费用同比大幅下滑的具体原因及合理性。

一位资深会计师事务所人士告诉记者,近期,上市药企销售费用状况受到市场关注。监管部门对公司销售费用具体情况的问询,可以进一步帮助投资者判断相关数据真实合理性,同时督促相关企业对所涉问题积极整改,提升经营能力。

直指经营成色

除了销售费用,营业收入、净利润、应收账款、研发费用等多项财务指标成色亦是问询函关注的重点。

辰光医疗2021年至2023年,公司营业收入分别为1.96亿元、1.88亿元、1.66亿元,同比变动分别为37.69%、-4.25%、-11.80%;公司归母净利润分别为2424.37万元、2348.23万元、-1178.27万元,2023年度净利润由盈转亏。2024年第一季度,公司归母净利润-905.55万元,同比下降91.35%。

上交所要求公司说明营业收入增长率2021年度大幅增加、自上市后持续下滑的原因,是否存在跨期确认收入的情形;说明公司净利润2024年第一季度大幅下滑的原因,是否影响公司可持续经营能力,并说明公司拟采取或已采取的应对措施。

在年报问询函中,企业还被问及应收账款、研发费用、存货等项目。*ST东洋2023年公司应收账款账面余额为6.43亿元,同比增长12.47%,其中按单项计提坏账准备的应收账款6.20亿元,占比96.45%。深交所要求公司说明在营业收入发生较大幅度下滑的情况下应收账款余额上升的原因及合理性;说明单项计提坏账准备的应收账款占比较高的原因及合理性。

研发活动是医药生物行业的核心环节,相关研发投入的会计处理一直是监管的关注重点。*ST龙津2023年公司研发支出为2952.48万元,其中资本化研发支出为1147.84万元,本期转入当期损益1804.64万元,确认为无形资产640.69万元,开发支出期末余额为2111.50万元。深交所要求公司结合研发计划、研发进展、同行业可比公司会计政策等,说明报告期内研发投入资本化的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

香雪制药2023年末公司口服紫杉醇、口服伊立替康和KX2-391软膏的研发项目资本化支出期末余额1.98亿元,TCR细胞治疗及协同创新项目2023年新增资本化3219.02万元、期末余额1.87亿元。

深交所要求公司补充说明口服紫杉醇、TCR细胞治疗项目相关研发项目资本化开始时点、资本化依据、当前具体研究进度、后续相关安排、行业可比项目研发进展,口服紫杉醇未获批后仍在开发支出列示的原因及合理性,TAEST1901尚未进入I期临床的原因。

立足高端天然气装备制造领域 特瑞斯推进数字化转型

● 本报记者 孟培嘉

5月16日,上交所上市公司特瑞斯能源装备股份有限公司(简称“特瑞斯”)2023年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。2023年,特瑞斯实现营业收入6.7亿元,同比增长2.01%;归母净利润为5979.45万元。今年一季度,公司实现营业收入1.01亿元,同比增长5.8%;归母净利润为688.37万元,同比增长19.43%。

产品应用广泛

公开信息显示,特瑞斯主要从事于研发、生产、销售标准燃气调压集成设备、非标撬装燃气集成系统、燃气调压核心部件及相关配套产品三大类产品,产品主要包括长输管线调压站调压计量设备,城市门站、区域调压站调压计量设备等。公司目前销售网络遍布全国,累计客户超过2000家,其中绝大多数为天然气、液化天然气、电力等能源运营公司。

近年来,我国天然气产业实现显著增长。数据显示,2010年到2021年,国内天然气的表观消费量从1074亿方增长到了3740亿方,年复合增长率达到12%。同期,我国天然气进口量也从166亿方增长到1687亿方,年复合增长率达23.5%。

管道方面,部分工业发达地区天然气消费量与管容同频增长,但管输能力不足仍是资源跨省消费的痛点。截至2022年底,我国长输油气管网中天然气管道里程达到12万公里。预计到2035年,还将新增天然气管道建设总里程约6.5万公里。

“天然气在国内应用端的环境情况复杂,工况要求严苛,对调节阀产品的口径、噪音及振动指标提出很高要求。”特瑞斯董事长、总经理许锐介绍,特瑞斯自2002年起积极投身于天然气输配及应用装备国产化进程,历经“从无到有、从有到优”的过程,已具备生产自主品牌调压阀、调节阀、安全切断阀等核心部件的能力,部分核心部件产品已经达到国际先进水平,取得多项国内外认证。

布局氢能业务

作为国内最早一批从事天然气输配业务的企业,特瑞斯积累了包括国家石油天然气管网集团、中石油、中石化、中海油、中国燃气等一批“国字头”优质客户,行业认知度高,构建起较深的业务壁垒。

“我们亲历‘川气东送’‘西气东输二线’‘大沈管线’‘中俄管线’等一批国内重大输气工程,项目均应用了公司的天然气输配压力控制系统与计量系统;产品还应用于北京夏季奥运会、北京冬季奥运会、广州亚运会等供气站。”许锐说,这些项目进一步加深公司对天然气输配、应用各环节管网构造的认知,让公司在产品研发、设计、生产及招投标环节同步积累经验,从而更好地把握用户需求。

立足此前在天然气设备领域的经验与优势,特瑞斯正加码布局氢能业务,初步取得成效。

据介绍,特瑞斯目前在长输管道输氢、掺氢、制氢等方面均已布局,且已有氢能业务订单。与此同时,公司还积极参与制定氢相关标准,着力研发“分布式氢能一体化系统”与“数字化氢能管理平台”。

重视技术研发

“2024年,我们将立足高端装备制造领域,持续推进数字化转型,坚定实施传统燃气输配产业和新能源产业双主业战略。”提及未来发展规划,许锐表示。

强化生产管理方面,特瑞斯加强新设备、新技术的引进和研发,加快产品生产线智能化改造,抓好数字化车间、智能工厂建设和精益生产,持续提升产品柔性制造、成本控制、质量保障和快速交付,推动主力产品产能升级。

研发方面,2024年特瑞斯将重点进行研发转型与能力建设,重点开展控制器与传统阀门相结合的数字化、信息化的高端阀门研发,方便工业互联网管理控制;开展氢能产品研发,充分对制氢、掺氢、压缩和管输氢进行产品开发。

信息化建设方面,特瑞斯将建立产品全生命周期相关数据管理,通过数据分析为决策提供依据。同时,加快打造工业互联网平台,抓好供应链协同、产品全生命周期管理、绿色节能生产、柔性化生产、远程运维服务等任务,助推公司数字化转型升级。



特瑞斯阀门生产线

公司供图