

虎年首只退市股不冤！ *ST 新亿连续财务造假被揪出

◎记者 邱德坤 ○编辑 邵好

*ST 新亿将成为虎年首只退市股！
*ST 新亿 3 月 3 日晚间公告称，公司收到上交所下发的通知和监管工作函，根据通知，上交所将根据相关规定，对公司股票作出终止上市的决定。*ST 新亿股票自 3 月 3 日开盘起停牌，上交所将在公司股票停牌后的 15 个交易日内，作出终止股票上市的决定。

在监管人士看来，*ST 新亿重大违法强制退市，体现了监管部门坚决执行退市新规，对财务造假“零容忍”的决心，将成为退市制度改革后畅通“出口关”的又一标志性事件。

财务造假手段恶劣

证监会下发的《行政处罚决定书》显示，*ST 新亿 2018 年、2019 年年报存在虚假记载，包括虚增 2018 年营业收入 1338.54 万元，占当年营业收入的 100%；虚增 2019 年营业收入 572.36 万元，占当年营业收入的 55.13%。

探究可见，*ST 新亿的造假手段极为恶劣。2018 年，*ST 新亿与阿信商贸签订铁精矿销售合同，和思北投资签订铁精矿采购合同，据此确认了 1338.54 万元营业收入。阿信商贸实控人与思北投资的股东，均是 *ST 新亿实控人黄伟的好友贺某。

经监管部门查实，*ST 新亿在贸易业务过程中未取得相关商品控制权，相关资金在公司、供应商、客户之间循环形成闭环，相关销售合同不具有商业实质，不符合会计准则收入确认的条件。

2019 年，*ST 新亿再次和贺某的信信商贸与思北投资签订销售合同，虚增营业收入 212.66 万元。此外，*ST 新亿在 2019 年新增了造假途径，通过孙公司鼎盛源在实际未提供物业管理服务、未确认物业服务成本、也未实际获取现金流入的情况下，确认物业管理收入 229.7 万元。

在 2020 年审计期间，*ST 新亿还与相关方倒签租金抵账协议。在相关方实际未租赁房产，也未管理转租或收到转租租金，相关债务未抵消的情况下，*ST 新亿虚增营业收入 130 万元。

《行政处罚决定书》指出，*ST 新亿在扣除虚增营业收入后，2018 年、2019 年连续两年营业收入低于 1000 万元。结合公司 2020 年营业收入为 345.87 万元，公司 2018 年至 2020 年连续 3 年的实际营业收入低于 1000 万元，已触及重大违法退市情形。

恶意财务造假早有预兆

回顾来看，*ST 新亿主营业务持续经营能力较弱，规范运作较差，历年年报的审计意见均为保留意见等非标准意见，会计师事务所对公司收入真实性、关联方资金占用、持续经营能力等事项均提出质疑。

2015 年以来，*ST 新亿及相关责任人已被证监会行政处罚 3 次，被上交所纪律处分 5 次，违规事项包括未在法定期限内披露 2018 年及 2019 年年报等定期报告，重大债务、关联交易及关联担保等重大事项均存在未披露情形。

目前，*ST 新亿实际控制人黄伟已被市场禁入，塔城公安局对 *ST 新亿、黄伟涉嫌违规披露、不披露重要信息犯罪一案已立案侦查。

翻阅 *ST 新亿此前公告可见，公司收入的真实性早就存在诸多疑点。2018 年、2019 年，*ST 新亿披露的营业收入都是略微超过 1000 万元，刚好满足了保壳需求。

从年度财报的审计意见来看，*ST 新亿 2018 年年报被出具了无法表示意见的审计报告，涉及公司诸多会计科目。随后，公司改聘深圳堂堂会计师事务所（下称“深圳堂堂”）为年度审计机构，2019 年及 2020 年的年报被出具了保留意见的审计报告。

深圳堂堂后续被证监会现场检查并发现诸多执业问题。2022 年 1 月，证监会公告拟对深圳堂堂采取“没一罚六”的行政处罚，相关主体涉嫌犯罪问题将移送公安机关，原因和 *ST 新亿此前的年报审计有关。

证监会查明，深圳堂堂在明知 *ST 新亿年报审计业务已被其他会计师事务所“拒接”的情况下，与 *ST 新亿签订协议承诺不在审计报告中出具“无法表示意见”或“否定意见”，并要求如果发生被监管部门处罚的情形，*ST 新亿应予补偿。

目前，*ST 新亿在被监管部门多次催促后，仍未聘请 2021 年度审计机构。

监管此前多次发函提示风险

上交所对 *ST 新亿长期高度关注，此前频繁发函问询。2018 年以来，上交所向 *ST 新亿发出约 50 封问询函，其中关于定期报告的事后审核问询函约 10 封，多次向市场提示公司业务真实性及资金往来存在重大风险。

有业内人士分析，监管部门多次发函，既是履行对问题公司进行监管的义务，也是持续向投资者提示问题公司的风险，令市场各方对问题公司爆雷有一个心理准备。

截至 2022 年 2 月 26 日，*ST 新亿已经 18 次拉响了退市警报。2021 年 10 月 23 日，*ST 新亿公告称，收到《行政处罚事先告知书》显示，公司可能触及营业收入 3 年低于 1000 万元的重大违法退市情形。此后，*ST 新亿根据《股票上市规则》相关规定，每 5 个交易日披露一次可能触及重大违法强制退市情形被终止上市的风险提示公告。

如今，尚未退出 *ST 新亿的投资者，还有 15 个交易日的退市整理期交易机会。根据相关规则，*ST 新亿在收到行政处罚决定书后，公司股票开始停牌，上交所将依规定作出终止上市决定。此后，对于在公司摘牌前有退出需求的投资者，规则给予了 15 个交易日的退市整理期交易机会，期满将正式摘牌退市。



折叠屏手机国际展争奇斗艳 产业链公司订单爆满忙扩产

◎记者 时娜 ○编辑 邵好

2月28日至3月3日，世界移动通信大会 MWC 2022（下称“巴展”）在西班牙巴塞罗那举行。折叠屏手机无疑是此次展会上最吸睛的存在之一。华为、三星、荣耀、TCL、OPPO 等均在大会上展示了最新折叠屏手机产品。

“2022 年，折叠屏市场可能增长 10 倍，这将是一个新的增长领域。”荣耀 CEO 赵明表示。以荣耀为代表的产业界如此乐观，或与折叠屏手机去年底以来销售持续火爆有关。据了解，折叠屏手机热销已经让产业链上市公司订单爆满。

国产手机“天团”秀肌肉

作为全球最具影响力的移动通信领域盛会，巴展吸引了来自全球近 150 个国家和地区 1500 家企业参与，最引人瞩目的是华为、荣耀、OPPO、TCL 在内的“中国军团”。

在华为展台，华为 P50 Pocket、华为 Mate X2 等折叠屏手机吸引了众多参观者的目光。作为折叠屏手机市场的重要厂商之一，华为早在 2019 年就推出了横向折叠的折叠屏手机。去年底，华为又在国内重磅发布了纵向折叠的“华为 P50 宝盒”，由此完成了 Mate、P 系列折叠旗舰双线布局。

OPPO 带去了最新的折叠屏手机 Find N，还同台展示了 Find X5 系列及一加 10 Pro 等最新旗舰机型，并在会上正式发布了 240W 超级快充技术，9 分钟即可将等效 4500mAh 电池充至 100%。

TCL 也在本次巴展上展示了折叠屏概念机 TCL 360-degree Ultra Flex 和 TCL Fold N' Roll。TCL Fold N' Roll 将卷轴屏和折叠屏两种形态集于一身，TCL 360-degree Ultra Flex 可以双向折叠，既支持内折叠也支持外折叠。

2 月 25 日，全球权威咨询机构 IDC 发布的数据称，2021 年全球折叠手机出货量总计达 710 万部，2025 年折

叠手机出货量将达到 2760 万部。另一家市场调研机构 Canalsys 预测，2024 年全球折叠屏手机的出货量将突破 3000 万部。

产业链加码扩充产能

春节前，OPPO、华为、荣耀集体发布折叠屏手机，上架以来受到消费者热捧。

有业内分析人士分析称，除性能逐渐完善、价格也降到万元上下导致消费者尝鲜热情高涨外，当前折叠屏手机持续热销也跟供应有限、出货量难以快速放大有关。

订单爆满之下，产业链已经在加码扩充产能。“公司成都、绵阳柔性第 6 代 AMOLED 产线爬坡中，整体出货量处于上升势头。”京东方在投资者互动平台上表示。去年 12 月 28 日，京东方斥资 465 亿元打造的重庆第 6 代 AMOLED（柔性）生产线项目，举行了量产暨客户交付仪式，正式对外宣布量产。

TCL 科技也在互动平台上表示，公司 t4 柔性 AMOLED 产线一期处于满产状态，通过加紧赶工，目前二、三期已完成产能建设。通过折叠、屏下摄像、LTPO 等差异化技术储备，TCL 科技正在高端市场加快产品开发和客户合作。

精研科技也表示，将根据订单的可预见性稳步推进公司 MIM 产能的扩充，考虑到铰链的组装会占用厂房，公司未来不排除进一步扩建厂房的可能。目前公司具备折叠屏手机转轴件（铰链）的研发和量产能力，且已在为部分主要客户进行折叠屏手机转轴件的开发、试样、生产。

为顺应下游折叠屏手机等柔性 OLED 终端市场快速扩大的产量需求，长信科技于 2020 年耗资 1.5 亿元在芜湖厂区建设超薄柔性玻璃盖板（UTG）项目。长信科技近期在投资者互动平台表示，超薄柔性玻璃盖板（UTG）目前已经有订单落地，客户既包括面板厂也有手机大牌客户，荣耀是公司的重要客户之一。

记者观察

虚拟数字人大量出现 传媒业再迎“进化”关键节点

◎记者 罗茂林 ○编辑 郭成林

信息高速路的铺就，让如日中天的纸媒迎来了巨大的挑战；移动互联网的兴起，让门户网站逐渐从历史舞台上退场；抖音、快手的风靡，让资讯传播的载体从图文时代进化至短视频时代。如今，虚拟数字人的大量出现，意味着传媒业再度迎来大进化的关键节点。

最近，在粤港澳大湾区举办的一场媒体论坛上，各类虚拟主播你方唱罢我登场：会多门外语的新闻主播、能实时准确翻译的手语主播、和央视记者一较高下的快讯主播……与此同时，业内也传出了“硬核”技术的新消息。在显卡巨头英伟达最新的一场论坛上，亮出一款能够仅凭语音就在数分钟内生成虚拟口播形象的 Audio2Face 软件，惊艳四座。

著名传播学学者麦克卢汉曾说过：使用媒介产生的影响，远比用这个媒介具体做什么更加重要。如果将“数字虚拟人”这类技术置于更为广阔的时空来看，尤其如此。种种迹象表明，传媒行业里新的颠覆性技术已然出现。

草蛇灰线，伏脉千里。从早期的 PGC（专业者生产内容）到后来的 UGC（用户生产内容）再到未来的 AIGC（AI 生产内容）。内容生产模式每次变革的背后，科技迭代总是如影随形。事实上，回顾媒体发展的历史就会发现，不断弥合内容生产与消耗之间悬殊的差距，便是媒体形态不断进步的根本动力。

然而，在一切商业模式中，成本与收益的权衡永远都是一道待解的谜题。机械印刷设备的诞生，虽然让信息传输的成本大幅下降，但高昂的器械成本投入依然让内容生产的能力掌握在少数人手中。这催生了最早一批传媒行业的内容生产者，这便是最早的 PGC 时代。

互联网时代的到来，尤其是后来移动互联网的爆发，让创作的这支笔，无差别地交到了每一个人的手中。不再有诸如版面大小这

样的物理限制，信息创作与复制传播成本低得几乎可以忽略不计。人们可以充分表达自己的想法。内容产量以指数级增长，大众的需求在其中得到了暂时的满足。UGC 成为生产的主体，也塑造了如今繁盛的互联网内容时代。

UGC 时代，让内容生产的固定成本大幅降低，边际成本也远低于传统的 PGC 模式。但是，随着内容总量的不断膨胀，这些微不足道的边际成本，最终如滚雪球一般，变成了一个足够狰狞的天文数字。

“内容付费”曾一度被传媒业视为走出这一困局的救命稻草。然而如今放眼全球，付费阅读的模式实施多年，但真正能凭此实现营收平衡的传媒公司寥寥无几。曾有一位专家直言：任何时候，付费用户的比例都很难超过 5%。

如今，以“数字虚拟人”为代表的人工智能技术，或将成为行业新一轮裂变的起点与希望。因为最显而易见的，是虚拟数字人的引入，让媒体生产体的成本经历新一轮的下降，而内容产出将出现又一轮指数级上升。

有报道显示，引入人工智能后，央视春晚在字幕核对方面的人手从 16 人降到了 4 人。成本下降的同时，也将解放出来的人力投入到更多创造性工作中。

当然，技术永远只是支点，对于媒体业而言，未来注定是一个机遇与挑战并存的时代。

故步自封，拒绝变革自然错误；但一味迎合技术，因“术”废“道”同样不可取。回望历史，无论是早年的报纸，还是如今百花齐放的自媒体视频，对于媒体行业而言，专业主义永远有其不可磨灭的光芒。而对于未来更为纵深宽广的内容生产而言，专业生产者不仅要发挥“压舱石”的作用，更要发挥“内容杠杆”的效应。通过生产高质量的“元内容”，撬动包括 AIGC 在内的，更大的内容市场。

或许对于媒体业而言，这将是一场新的、直面星辰大海的远征。

董事长专访

创耀科技谭耀龙： 坐稳“冷板凳” 筑牢“护城河”



◎记者 李兴彩 ○编辑 邵好

“厚积薄发。”面对公司 2021 年营收增幅有望超 200% 的可喜局面，创耀科技创始人、董事长谭耀龙近日在接受上海证券报记者专访时如此回应。他介绍，创耀科技专注于通信、工业、电力、车载等领域。这些都是门槛高、慢热型的市场，一旦进入即可持续、稳定增长。

展望未来，谭耀龙告诉记者，公司的双模通信 SoC 芯片已顺利完成 MPW（多项目晶圆）芯片的内部测试，预计于今年二季度量产；局端芯片已完成流片，即将进入量产。随着新品推广，公司有望在本轮国网技术升级中获得更大市场份额。

逐步拓宽“护城河”

近日，创耀科技发布 2021 年业绩快报，公司 2021 年实现营收 6.41 亿元，同比增长 205.77%；归母净利润为 7868.86 万元，同比增长 15.89%。

“创耀起家产品是通信芯片，2021 年接入网业务规模大幅上升。”对于营收爆发式增长，谭耀龙表示，公司接入网芯片与解决方案业务由接入网芯片、接入网设备和接入网技术开发服务三部分构成，三部分业务均源自公司在接入网芯片和网关平台性技术的积累。

“与消费类芯片业务相比，通信芯片是一个技术难度和要求更高的行业，需要坐得住冷板凳。”谈及公司主业，谭耀龙强调，公司成立 16 年以来，一直稳健前行，逐步进入工业、电力、车载等市场。

谭耀龙介绍，在电力线载波通信领域，公司主要客户包括中创电测、溢美四方及杰思微等国家电网和南方电网的主要 HPLC（高速电力线载波）芯片方案提供商；在接入网网络通信领域，公司产品和服务主要应用于烽火通信、共进股份、D-Link、Iskratek、Alpha、亿联和中广互联等知名通信设备厂商，以及英国电信、德国电信和西班牙电信等大型海外电信运营商。

在通信领域建立了竞争壁垒后，创耀科技再度拓宽护城河，积极开拓车载以以太网网关、高速工业总线和 WiFi 无线通信等新业务领域。

“我们有多款新产品即将进入量产，有望增加公司的市场份额。”谈及新业务拓展，谭耀龙告诉记者，针对智能电网需求，公司将电力线载波通信技术与微功率无线通信技术相结合，研发出双模通信 SoC 芯片，已顺利完成 MPW 芯片的内部测试，预计于今年二季度量产。局端芯片已完成流片即将进入量产阶段，公司有望在本轮国网技术升级中获得更大市场份额。

持久投资才是发展关键

“员工是高科技公司的最核心资产，投资员工，企业才能获得最大成功。”对于创耀科技的“成长密码”，谭耀龙说，创耀科技构建了完善的内部支持平台、内部创业制度，来支撑员工将自己负责的业务做大做强。

从研究所研究员到外资公司研发总监，再到创业成功，谭耀龙深谙人力资源、企业文化的重要性。“创耀推崇强者文化，也秉持民主原则。”谭耀龙告诉记者，“你必须说服自己的团队成员，提供足够的资源和试错机会，让他们的价值得到充分体现，公司成长便水到渠成。”

“产业链中，我中有你，你中有我，合作机遇是大于竞争的。只有融入全球竞争，产业才能更快升级。”谭耀龙认为，中国半导体产业及半导体企业要秉持开放的心态，融入全球产业竞争，持续推动国内产业成长。

谭耀龙认为，作为工业品，芯片在大规模应用中才能得到改进和提升。从这个意义上，国内整机商、方案商还需要给上游芯片商更多进入产业链的机会，以共同提升产业竞争力；同样，企业、相关部门也应该将人才培养放在重要的战略位置，给产业链内人才更多机会。

中科创达 拟定增募资不超31亿元

◎记者 黎灵希 ○编辑 邵好

3 月 3 日晚间，中科创达发布公告称，拟定增募集资金不超过 31 亿元，用于整车操作系统研发项目、边缘计算站研发及产业化项目、扩展现实（XR）研发及产业化项目、分布式算力网络技术研发项目及补充流动资金。

中科创达表示，本次向特定对象发行有助于公司进一步完善公司产品结构，提升公司研发水平，巩固和加强公司在行业内的地位，为公司未来业务发展提供动力，进一步打造强大的核心竞争力和持续盈利能力。

按照方案，中科创达拟将近 53% 的募投资金投向整车操作系统研发项目和边缘计算站研发及产业化项目。前者意在提前布局下一代智能汽车整车操作系统，研发汽车 HPC 系统组件，开发 maTTTrans 智能汽车整车操作系统；后者是构建云边一体化的边缘计算站产品与解决方案，助力行业用户完成智能化升级。

中科创达表示，公司作为智能汽车领域的领先软件厂商，进行整车操作系统研发是布局未来智能汽车市场，打造公司持续竞争力的重要选择。