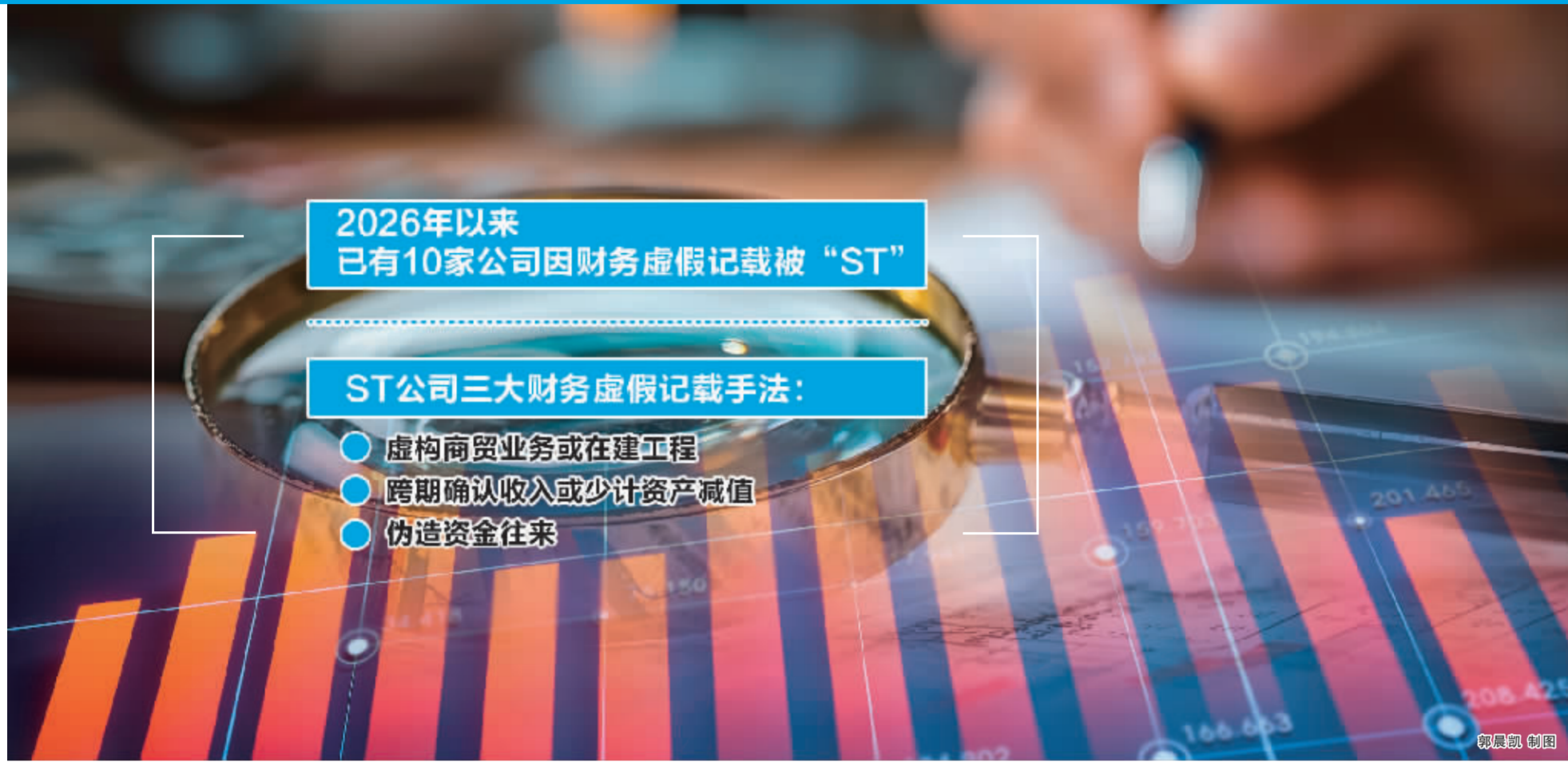


财务虚假记载频发,今年已有10家公司因此被“ST” ST公司三大造假“财技”浮现



2026年以来
已有10家公司因财务虚假记载被“ST”

ST公司三大财务虚假记载手法:

- 虚构商贸业务或在建工程
- 跨期确认收入或少计资产减值
- 伪造资金往来

◎记者 严晓菲

2026年以来,已有10家A股上市公司因财务虚假记载被实施退市风险警示(“ST”,又称“戴帽”)。随着一张张行政处罚事先告知书的公开,上市公司五花八门的财务虚假记载手法也浮出水面。

上海证券报记者梳理发现,上述公司主要通过三种方式进行财务虚假记载:一是虚构商贸业务或在建工程;二是跨期确认收入或少计资产减值;三是伪造资金往来,其中造假周期最长长达4年,虚增营收近百亿元。从违规主体来看,财务虚假记载背后普遍有实控人、董事长、总经理等“关键少数”参与其中。

上海财经大学法学院教授、中国式现代化研究院研究员李睿告诉记者,今年监管部门紧盯上市公司财务造假,一批公司财务虚假记载案例集中曝光,并非企业道德底线突然滑坡,而是制度前移、技术升级、历史积案三重叠加的结果。监管导向逐渐从过去重IPO审核转向对上市公司“全生命周期”的立体化追责,从单点违规查处转向对第三方配合造假生态圈的系统性打击。

多家公司因财务虚假记载“戴帽”

在监管部门严厉打击财务造假的背景下,今年已有10家公司因财务虚假记载被“戴帽”。记者发现,多个财务虚假记载案例呈现造假时间长、联合子公司或客户共同造假、部分案例“关键少数”纵容或带头造假。

从造假时间来看,不少上市公司存在2年以上连续造假行为。ST际华是这批企业中造假时间最长、涉案金额最多的上市公司。2018年至2019年,ST际华子公司际华国贸与多家公司开展融资性贸易业务,导致公司2018年、2019年分别虚增营业收入50.98亿元、29.98亿元;2020年至2021年,公司二级子公司际华新材料与多家公司开展代理业务并用总额法确认收入,导致公司2020年、2021年分别虚增营业收入5.51亿元、10.13亿元。4年时间里,公司累计虚增营收超过96亿元。

从造假路径来看,上市公司多与子公司、客户、供应商等“合伙”虚构合同、订单等具

体业务,虚增收入或利润导致财务虚假记载。除ST际华联合子公司虚增收入外,ST东时、ST恒信等公司也因此被查。ST东时(原“东方时尚”)2022年未对其子公司重庆东方时尚土地租赁业务进行会计处理,少计管理费用和财务费用,导致公司2022年半年报、2022年年报存在虚假记载,分别虚增利润940.29万元和1893.1万元,占公司当期披露利润总额的比例分别为30.97%和82.33%。ST恒信(原“恒信东方”)在与相关客户开展算力系统集成及技术服务业务时,在知悉案涉业务交易模式的情形下仍采用总额法确认收入,违反会计规定,导致公司披露的2022年年度报告存在虚假记载,2022年虚增营业收入1.82亿元,占当期披露营业收入的37.12%。

再看造假主体,除上市公司直接涉事外,违法违规行径背后则站着实控人、董事长、总经理、财务总监等“关键少数”。行政处罚事先告知书显示,孟楠时任恒信东方董事长、总经理,应当知悉案涉业务实质,但未审慎关注相关会计处理及信息披露的规范性,签字保证公司2022年年度报告内容真实、准确、完整,未勤勉尽责。与此同时,公司时任副总经理、财务总监等多名高管也涉事其中。

北京盈科(上海)律师事务所律师黄正桥向记者表示,上述多起案例都存在产业链上下游联合或“串通”进行财务虚假记载,深究其背后原因,或许也透露出部分行业公司存在产品同质化严重、竞争激烈、真实盈利薄弱等现象,个别企业借财务造假实际上是掩盖经营业绩的短板。

三大造假“财技”浮现

记者从监管罚单中发现,10家公司财务虚假记载的手法基本可归纳为三种情形:一是虚构商贸业务或在建工程;二是跨期确认收入或少计资产减值;三是伪造资金往来。

其一,多家公司通过虚构商贸业务、在建工程达到虚增或虚减利润的目的。例如:ST章鼓2024年在未真实发生接受维修、技术服务等业务的情况下,擅自确认相关费用,进而虚减当期利润总额846.27万元。ST司特通过开展虚假工程建设业务、尿素采购及有机肥销售业务,虚增或虚减利润总额,导致公

司披露的2021年年报、2023年年报存在虚假记载。

“现在越来越多的财务造假已经不是直接的财务数据造假,而是通过虚构业务的形式来实现,这种形式往往更为隐蔽、复杂,一定程度上会增加财务造假的识别难度。”中兴华会计师事务所首席合伙人李尊农告诉记者。黄正桥认为,贸易空转走单容易伪造资金与单据流水,需穿透核查,传统审计难以识别。

其二,个别企业以跨期确认收入、少计提资产减值的方式进行造假。经查,2015年至2021年,如意集团(现“ST如意”)对温州庄吉服饰有限公司(简称“温州庄吉”)形成了1.04亿元应付款项,2024年8月30日,如意集团在未取得相关债务豁免证据的情况下,终止确认上述应付款项并确认营业外收入1.04亿元,导致公司2024年半年报虚增利润总额1.04亿元,占当期报告披露利润总额绝对值的195.74%。此外,公司还通过资产置换取得佛山莱卡25.72%股权,并将其作为长期股权投资进行核算,到2022年度资产负债表日,该长期股权投资已存在明显减值迹象,但公司却未计提资产减值,导致2022年年报虚增利润总额6.77亿元,占当期报告披露利润总额绝对值的324.10%。

其三,有公司假借“历史欠款”账目,伪造资金往来。2020年至2022年,因主要客户经营困难无法回款,ST得润实际控制人邱建民通过自有资金及对外借款等方式,将资金提供给ST得润的客户、前子公司及设备供应商。随后,这些收到资金的关联方,再将款项以“偿还历史欠款”的名义转回ST得润。这一操作累计虚构回款超过5亿元,导致公司多期财报存在虚假记载。

李睿告诉记者,系统性、长期性的财务造假不易被发现,关键在于“实质失真,形式合规”。如今造假手段更加隐蔽化、专业化,企业利用会计准则的模糊地带(如收入跨期、总额法滥用)进行“技术型造假”,合同、发票、银行流水一应俱全,传统审计抽样往往难以识破。

“罚金+禁入”严惩造假者

今年4月24日,中国证监会已启动2026年打击和防范上市公司财务造假专项

行动,并首次提出打造“不敢造假、不能造假、不想造假”的市场新生态。在此之前,中国证监会已经先后组织了两轮打击和防范上市公司财务造假专项行动,累计查办各类财务造假案件线索263起,作出行政处罚决定107起,罚没款合计逾30亿元。

针对上述财务虚假记载的违规主体,监管部门也毫不手软,不仅在发现违规苗头后迅速立案调查,并且在查实违规事项后对上市公司、实控人、董事长等高管及有关责任人予以重罚。

一方面,上市公司作为违规主体被处以高额罚金。在收到《行政处罚事先告知书》的公司中,ST际华、ST如意拟被处以700万元罚款;在收到正式的《行政处罚决定书》后,ST得润、ST恒信、ST臻铂和ST东时,分别被处以700万元、500万元、200万元和180万元罚款。

与此同时,董事长等相关责任人也难辞其咎。例如:ST际华13名相关责任人拟被给予警告,合计被罚款1620万元;ST如意包括时任董事长、总经理、副总经理、总会计师等在内的11名相关责任人拟被给予警告,且合计被罚款1730万元。

另一方面,相关上市公司实控人、董事长被采取市场禁入措施。山东证监局拟对ST如意时任董事长邱亚夫处以400万元罚款,并采取终身证券市场禁入措施;深圳证监局对ST得润实控人邱建民处以1200万元罚款,并采取终身证券市场禁入措施。

然而不容忽视的是,重罚之后留给上市公司的“后遗症”。根据中国证监会行政处罚事先告知书载明的情况,公司披露的年度报告财务指标存在虚假记载,但未触及重大违法强制退市情形,公司股票将被实施其他风险警示。而公司股票被实施“ST”后,想要彻底“摘帽”,则要同时满足两个条件:一是公司已就行政处罚决定所涉事项对相应年度财务会计报告进行追溯重述;二是自中国证监会作出行政处罚决定书之日起已满十二个月。

在黄正桥看来,中国证监会提出打造“不敢造假、不能造假、不想造假”的市场新生态,这标志着监管逻辑已逐渐转向惩戒、制度与生态并重的立体化治理主线,我国资本市场对财务造假的打击力度将进入一个新阶段。

金橙子调整资产收购方案 多个核心问题引来问询函

5月15日,金橙子披露《关于调整购买资产方案的公告》,宣布将已获公司股东会审议通过的原方案改为全部以支付现金的方式收购,交易对价为1.7875亿元。5月18日,金橙子收到上交所问询函,就公司收购方案调整后的标的评估、收入确认、交易协同性及整合安排等核心问题,要求公司及评估师、会计师在收到问询函后5个工作日内作出详细说明。

◎记者 张雪

5月18日,金橙子收到上交所科创板公司管理部下发的《关于对北京金橙子科技股份有限公司调整资产收购方案事项的问询函》。上交所问询函中,就公司收购方案调整后的标的评估、收入确认、交易协同性及整合安排等核心问题,要求公司及评估师、会计师在收到问询函后5个工作日内作出详细说明。

收购方案调整为纯现金收购 标的公司估值较前次下降

回溯本次交易始末,金橙子最早于2025年7月筹划发行股份及支付现金购买长春萨米特光电科技有限公司(简称“萨米特”)55%股权并募集配套资金,该方案已于2025年12月30日经公司董事会审议通过。但今年5月15日,金橙子披露《关于调整购买资产方案的公告》,宣布将原方案改为全部以支付现金的方式收购,交易对价为1.7875亿元。

根据相关公告,截至评估基准日2025年12月31日,标的公司萨米特100%股权收益法评估价值为32525.46万元,较前次评估价值下降1711.25万元。尽管评估价值有所回落,但标的公司增值率仍为478.08%。

公司方面解释称,前后两次评估基准日存在差异,折现率测算所采用的无风险报酬率、企业风险系数等参数有所变动,同时萨米特2025年度实际毛利率与预测毛利率水平存在差异,结合标的公司当期最新市场环境及实际经营业务情况,审慎下调了未来毛利率预测,进而导致整体评估价值相应回落。

在问询函中,上交所要求:评估师列示收益法评估预测期各年的营业收入、净利润、自由现金流量及关键增长率,说明军品审价因素对关键参数的影响,并与标的公司历史经营数据、产能利用率、在手订单进行对比,说明预测依据是否审慎、可实现;说明收益法评估预测期标的公司营收增长、毛利率是否与可比公司、行业发展趋势一致;结合关键参数设定,说明本次收益法评估价值上一次下降的原因。

上交所追问标的收入确认依据 资质问题成焦点

公开资料显示,萨米特主要从事精密光控制产品的研发、生产及销售,主要产品为快速反射镜,并已拓展高精精密振镜等产品。

2024年和2025年,萨米特营业收入分别为4785.58万元、7939.69万元,前五大客户集中度较高。财务数据显示,截至2025年12月31日,萨米特资产总额为1.14亿元,净资产为5626.45万元,2025年净利润为2681.35万元。

针对标的公司收入情况,上交所要求金橙子:区分下游应用领域,说明标的公司报告期销售收入的构成、产品的具体用途,是否属于直接投入生产或用于组装;说明2025年标的公司前五大客户的名称、背景、销售内容、销售金额及变动原因、客户获取方式、与标的公司是否存在关联关系、期末应收账款余额及期后回款情况;说明各报告期标的收入确认的依据是否充分,是否符合会计准则要求。上交所要求会计师需就此发表明确意见。

公告显示,标的公司下游领域包括航空探测、激光防务系统、激光通信、激光精密加工等,其中航空探测领域销售占比较高。结合金橙子自身长期深耕激光加工控制系统领域,主营业务涵盖激光加工控制系统、激光系统集成硬件及激光精密加工设备三大板块,2025年度实现营业收入2.53亿元,归母净利润为3687.71万元。

对于交易目的,上交所要求金橙子结合主要产品的工艺、结构、功能、下游应用等方面,说明交易双方的业务协同性及技术相通性,并结合双方合作开发产品的规划和进展等,说明本次交易是否有助于上市公司加速技术、产品迭代。

与此同时,由于标的公司业务涉及军工领域,上交所特别要求上市公司说明拓展军工市场需要履行的审批程序,以及标的公司控制权变更需要履行的审批程序,并说明交易完成后双方在市场拓展方面的协同性。

在整合安排方面,上交所要求金橙子:说明交易完成后两家公司在业务、研发及相关人员的整合安排,以及标的公司主要产品的生产模式、产线分布、产能规划等情况;说明标的公司现有管理、决策机制及运行情况,交易完成后上市公司对标的公司治理结构、主要管理人员等方面的整合计划和安排。

关键条款未谈妥 延江股份终止收购集成电路资产

◎记者 王子霖

5月18日,延江股份的一纸公告,为其历时4个月的跨界收购画上了句号。这家被誉为“纸尿裤材料大王”的企业,宣布终止收购甬强科技98.54%的股权。双方因在“业绩对赌”和“估值定价”等条款上未达成一致,最终选择了分道扬镳。

跨界未果,终止收购甬强科技

回顾此次跨界收购的始末。延江股份2026年1月披露的重大资产重组预案显示,公司拟通过发行股份及支付现金的方式,向贺江奇等共28名交易对方购买甬强科技98.54%的股权,同时向公司实控人控制的厦门延盛及公司实控人之一谢建华发行股份募集配套资金。

此次交易前,延江股份主要从事一次性卫生用品面层材料的研发、生产和销售,产品为打孔无纺布、PE打孔膜、热风无纺布。甬强科技是一家专注于集成电路高端电子信息互联材料的研发、生产与销售的企业,核心产品包括高性能

覆铜板和半固化片等。

延江股份曾表示,本次交易完成后,公司业务将拓展至集成电路高端电子信息互联材料领域,进行集成电路高端电子信息互联材料行业的技术研究和前瞻布局,持续进行新技术、新产品的开发与应用,有利于加快上市公司战略转型,分享集成电路高端电子信息互联材料行业成长红利。

在预案发布后,延江股份多次披露交易进展公告。不过,双方在部分关键条款上始终未能达成一致。

5月18日,延江股份召开董事会,通过了终止交易的议案。公司在公告中坦言,终止的原因是“经与交易对方就本次重大资产重组交易方案进行多轮商洽,各方未能就业绩对赌、并购估值定价等关键核心条款达成一致”。公告称,考虑到在有效时间窗口内难以形成满足各方诉求的可行方案,为切实维护公司及全体股东利益,经审慎研究与交易相关方协商,公司拟终止本次重大资产重组交易。

探寻“第二增长曲线”仍在路上

需要指出的是,延江股份的本次跨界收购并非主营业务“山穷水尽”时的绝地求生,而是在寻求“第二增长曲线”。

延江股份在2025年年度报告中明确表示,随着全球卫生用品面层材料的升级趋势,多年来的研发积累以及全球供应链的逐步完善,公司主业已步入稳定增长期。未来,公司将继续坚守主业,为客户提供更好的产品与服务。与此同时,为提高发展上限、挖掘增长潜力,公司一直在探索第二产业,近年来通过直接参股及设立产业基金等方式,积累了相应的投资与运营经验。

延江股份年报显示:公司2025年实现营业收入17.43亿元,同比增长17.38%;实现归母净利润4051.86万元,同比增长48.50%。公司营收连续三年保持正增长。

2026年一季度,公司实现归母净利润3141.68万元,同比增幅为182.90%,单季度净利润达到去年全年的78%。此外,一季度

公司经营活动产生的现金流量净额也大幅改善,从上年同期的205万元增至6209万元,同比增长近30倍。

对于一季度业绩的显著增长,延江股份表示,今年以来公司打孔热风无纺布等主导产品保持稳定增长,生产基地产能释放充分,运营效率提升,产品结构持续优化,毛利水平显著改善,带动公司整体利润快速增长。公司加大货款回笼力度,强化存货周转、外仓管理及供应链协同,充分运用供应链金融与供应商商业信用,现金流状况实现质的提升。

在展望行业未来发展趋势时,公司曾表示,一次性卫生用品行业已从“规模扩张”转向“价值竞争”,政策合规、技术创新、绿色发展、精准触达成为行业发展的核心关键词。行业整体将保持平稳增长,细分赛道呈现差异化发展特征,对上游原辅材料企业提出了更高的要求:不仅需要提升材料的功能性、绿色性,还需具备快速响应市场需求、全流程合规生产、全球化供应的能力,行业上下游的协同创新成为未来发展的重要趋势。