

世邦通信IPO前匆匆撤单

从余老师到余工，再到余董事长，30年间，余求是经历了三次身份转换，在52岁那年，他将自己一手创建的世邦通信股份有限公司（以下简称“世邦通信”）送上了创业板IPO的道路。不过，排队逾8个月，世邦通信在二轮问询回复后打了退堂鼓。3月15日晚间，深交所官网显示，世邦通信创业板IPO已变更为终止状态。在IPO过程中，公司大额分红、募资购置房产等问题，都曾受到深交所的重点关注。

2019-2021年及2022年上半年世邦通信财务数据一览

时间	营业收入	归属净利润	现金分红
2019年	20065.72万元	4628.59万元	6000万元
2020年	25479.85万元	1550.21万元	-
2021年	31112.05万元	7590.16万元	2000万元
2022年上半年	9659.52万元	1996.13万元	2000万元

的重点关注。

具体来看，2022年5月31日，经世邦通信股东大会审议通过，公司分配现金股利2000万元。与公司IPO获受理时间间隔不到一个月。值得注意的是，该笔分红金额高于公司2022年上半年的归属净利润。财务数据显示，2022年上半年，世邦通信实现营业收入约为9659.52万元，对应实现的归属净利润约为1996.13万元，对应实现的扣非后净利润约为1578.83万元。

此外，2019年、2021年，世邦通信同样进行了现金分红，分红金额分别为6000万元、2000万元。三次分红合计金额为1亿元。

世邦通信表示，公司控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东现金分红主要用途为理财、亲友借款、个人及家庭消费等。

针对上述情况，深交所问询中要求世

邦通信说明控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东现金分红购买理财产品具体情况，是否存在权利受限情况，上述主体大额取现情况；结合上述情况进一步说明上述主体及关系密切人员与公司主要客户、供应商及其主要经办人员是否存在资金往来，是否存在为公司承担成本费用情形，是否存在体外资金循环。

北京云亭律师事务所律师张昇立表示，从法律上看，公司分红是股东权利，上市审核也并不禁止IPO项目在报告期内分红，但是需要解释现金分红的合理性。

IPG中国首席经济学家柏文喜则表示，在IPO前进行分红，实际上是分配的历年累计未分配利润中的一部分，说明公司实控人与大股东不愿意与未来的潜在投资人共享既往经营积累。

买房

在IPO过程中，世邦通信募集资金使用情况也遭到了深交所的拷问，而随着公司IPO终止，公司募集资金的愿景也将落空。

招股书显示，世邦通信拟募集资金5.5亿元，用于世邦产业园建设项目（二期）、营销网络建设项目、补充流动资金3个项目，拟分别投入募资金额3.81亿元、8865.94万元、8000万元。

值得注意的是，世邦通信募投项目分别涉及建房、买房和租房。其中“营销网络建设项目”拟用于在北京、广州购置房产，并在上海、南京、成都地区租赁住房。

招股书显示，世邦通信拟在北京购置物业450平方米，在广州购置物业500平方米。世邦通信表示，为进一步缩短与客户的服务半径和更好地展示公司形象和产品功能，公司亟须对北京、广州、上海、南京、成都5个分公司级别的营销网点进行全面升级改造，从而满足公司业务发展的需要，提升品牌形象。

此外，世邦通信还要自己建房。公司第一个募投项目“世邦产业园建设项目（二期）”拟新建1栋建筑，建筑面积36337.14平方米。

对此，深交所要求公司说明募投项目是否涉及购买房产或土地使用权；结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

随着世邦通信IPO撤单，上述募投项目的开展也将受到限制。针对公司撤单的原因、未来是否有IPO计划等相关问题，北京商报记者向世邦通信方面发去采访函，不过截至发稿，未收到公司回复。

北京商报记者 丁宁

撤单

在披露二轮问询回复的次日，世邦通信创业板IPO画上了句号。

深交所官网显示，由于世邦通信申请撤回发行上市申请文件。根据《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第六十二条，深交所决定终止对其首次公开发行股票并在创业板上市的审核。

回顾世邦通信创业板IPO之路，公司创业板IPO于2022年6月28日获得受理，同年7月26日进入已问询阶段，今年3月14日刚刚披露二轮问询回复意见。

招股书显示，世邦通信专注于智能网络音频设备的研发、生产与销售，以自主开发的嵌入式软件为核心，以软硬件一体化集成产品为载体，提供包括IP公共广播系统、IP内部通信系统、IP高清拾音系统等在内的智能网络音频设备及专网通信综合解决方案。

世邦通信实控人余求是出生于1970年，

早年曾是一名教师。简历显示，其于1993年9月-1998年9月任长沙电子技术学校教师。1998年9月，余求是从教师岗位转到了工程师岗位，于1998年9月-2004年9月任长沙电子技术学校电化教学设备厂工程师。

2004年，余求是同长沙市电子技术学校电化教学设备厂的另外三名员工王承、陈俊健、甘军华一起创业，共同组建了世邦通信的前身世邦有限，彼时四人持股比例分别为51%、18%、16%、15%。

彼时一起创业的伙伴，如今均成了世邦通信的董事、高管。如今，余求是担任公司董事长、总经理，甘军华担任世邦通信董事、副总经理，王承现任董事、研发总监，陈俊健任世邦通信董事、产品总监。

分红

在申报IPO前一个月，世邦通信进行了现金分红，报告期内合计分红达1亿元，公司大额分红的情况在两轮问询中均遭到了深交所

一品制药闯关创业板背后的三大疑问

自创业板IPO排队以来，河北一品制药股份有限公司（以下简称“一品制药”）高居不下的市场推广费就一直被市场所诟病，这也让公司的IPO之旅颇受争议。虽然已历经两轮问询，不过一品制药想要走进IPO审核“考场”并不容易，在公司产品、交易以及推广服务商等方面，一品制药仍然存在诸多疑问待答。

核心产品毛利率大降

作为一品制药的核心产品，复方α-酮酸原料药的毛利率在2022年上半年出现了明显下滑。

招股书显示，一品制药主要专注于化学制剂和原料药的研发、生产和销售，公司核心产品为盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液及复方α-酮酸原料药等。

从贡献营收占比来看，复方α-酮酸原料药是一品制药的拳头产品，2019-2021年以及2022年上半年，该产品实现营业收入分别约为6612.36万元、1.11亿元、1.12亿元、3.187.03万元，占营收的比例分别为29.72%、36.18%、32.18%、17.78%。

不过，在最新报告期，复方α-酮酸原料药的毛利率却出现明显下滑。数据显示，2019-2021年，复方α-酮酸原料药毛利率分别为67.08%、67.93%、67.77%，而在2022年上半年，该原料药的毛利率却降至57.55%。

从销售单价来看，2021年、2022年上半年，复方α-酮酸原料药的的销售单价分别为615.22元/kg、486.73元/kg，出现大幅下滑。

据一品制药招股书，公司复方α-酮酸原料药主要客户为福元医药、河北天成及白敬宇制药。

对于复方α-酮酸原料药毛利率下降的原因，一品制药表示，主要系福元医药向上游拓展原料药市场减少对公司的采购、公司对河北天成适当降价所致。

值得一提的是，作为一品制药复方α-酮酸原料药的重要客户，福元医药目前已拥有了复方α-酮酸原料药生产批文；河北天成则存在复方α-酮酸原料药建设项目并已于2022年启动。

独立经济学家、中企资本联盟主席杜猛对北

京商报记者表示，毛利率水平能够体现公司产品的竞争力和盈利能力，企业核心产品毛利率如果下降，可能会对公司盈利能力带来不利影响。

财务数据显示，报告期内，一品制药实现营业收入分别约为2.23亿元、3.08亿元、3.52亿元、1.8亿元；对应实现归属净利润分别约为3261.46万元、4260.4万元、6592.74万元、2517.11万元。

关联交易是否必要

报告期内，一品制药与泰德制药的关联销售颇为惹眼。

2022年上半年，一品制药向泰德制药销售金额1077.22万元，占主营业务收入的比例为6.01%，系一品制药第四大客户。而值得一提的是，一品制药与泰德制药存在关联关系。

股权关系显示，北京科润泰持有一品制药4.37%的股份，而北京科润泰系泰德制药的全资子公司，这也意味着泰德制药间接持股一品制药。

医药专家魏子柠对北京商报记者表示，医药类企业向公司股东进行销售，这容易引发监管层对其交易是否存在利益输送的质疑。

在审核中心意见落实函中，深交所就要求一品制药说明向无关联第三方销售类似产品的价格、定价依据及毛利率情况，泰德制药向无关联第三方采购类似产品的价格及定价依据等，进一步说明公司关联销售价格是否公允，是否存在利益输送。

此外，深交所要求一品制药说明与泰德制药关联销售的必要性，关联销售未来的变化趋势和对公司经营独立性的影响，是否存在进一步扩大的可能，公司是否存在对泰德制药的重大依赖。

在审核中心意见落实函回复中，一品制药表示，公司主要向泰德制药销售氟比洛芬酯原料

药，并表示2022年全年公司向泰德制药销售氟比洛芬酯原料药的主营业务收入为2437.97万元，主营业务毛利为1697.14万元，占公司当期营业收入及营业毛利的比例分别为6.38%、5.76%。一品制药进而表示，关联销售产生的主营业务收入及主营业务毛利占比较小，关联销售对公司经营独立性不存在重大影响，公司亦不存在对泰德制药的重大依赖。

部分推广服务商存疑

深剖一品制药的推广服务商，存在多家公司社保参保人数为0的情况，并且还有公司在报告期内注销。

以山西利君华泽商贸有限公司（以下简称“利君华泽商贸”）、永修县云讯会务服务有限公司（以下简称“云讯会务服务”）为例，其中利君华泽商贸在2021年是一品制药的第五大推广服务商，云讯会务服务在2019年是一品制药的第五大推广服务商。而据工商信息显示，上述两家公司规模均不超过10人，且社保参保人数为0。

此外，云讯会务服务在2020年1月7日被注销。与云讯会务服务相同的还有河南省康杰医药科技有限公司（以下简称“康杰医药”），该公司在2019年是一品制药的第四大推广服务商，其在2021年3月被注销。

另外，整体来看一品制药的推广服务商，还存在变动频繁的情况，各个报告期前五推广服务商近乎全换。对此，深交所也要求一品制药说明推广服务商的数量情况及各年主要变动情况；推广服务商集中度较低、变动频繁的合理性，是否符合行业特点；部分推广服务商员工数量较少、报告期内注销的合理性。

针对相关问题，北京商报记者向一品制药方面发去采访函，不过，截至发稿对方并未回复。

此次冲击创业板，一品制药拟募资5亿元，投向“湖北一科原料药、液体剂、吸入溶液剂、注射剂生产项目”“药品研发项目”以及“补充流动资金”，分别拟投入募资金额3亿元、5000万元、1.5亿元。

股权关系显示，一品制药的实控人为梁尧辉、戴旭光，合计控制公司35.77%股权，两人分别出生于1977年、1975年。北京商报记者 马换换

侃股 Stock talking

向日葵跨界光伏有点“渣”

董亮

药企向日葵要跨界光伏，股民率先用脚投票，股价盘中一度大跌10%。作为曾经的光伏老兵，向日葵刚刚抛弃光伏转型医药没几年，现如今又要重拾老本行，是在讲故事还是真做事，股民可能真的心里没底。

为了寻找新的利润增长点，向日葵拟投资TOPCon电池产品项目，本应是好事一桩，但股民却不买单，向日葵股价“先跌为敬”。

实际上，向日葵是光伏行业的老人，其2010年上市之初从事的就是光伏电池片及电池组件的生意。不过从2019年开始，业绩疲软的向日葵开始寻求向医药主业转变，并最终剥离了光伏资产。现如今，兜兜转转三四年，光伏行业再度火爆之际，向日葵又准备重操旧业。公司的战略规划如此反复，难怪股民看不懂。

A股的光伏企业并不少，即便是前几年光伏行业景气度不高的情况下，绝大多数光伏上市公司还是选择坚守主业，熬过艰难的日子，这些年光伏上市公司的业绩和股价都迎来了双丰收。

相比之下，向日葵的做法就有些投机。光伏不热的时候彻底剥离，盯上了当时很火的医药资产。当然，上市公司转型也未尝不可，但一定要做好规划，不能盲目。从近几年向日葵转型医药后的业绩表现来看，初期虽然尝到了一些甜头，但现在又出现了疲软的迹象。

向日葵转型医药是通过收购贝得药业60%股权来实现的。在收购之时，交易对方曾承诺，贝得药业2019年、2020年和2021年实现的

经审计的净利润分别不低于4050万元、4850万元和6200万元。遗憾的是，除了2019年，贝得药业之后两年的业绩承诺都未完成，其中，贝得药业2021年度扣除非经常性损益后的净利润仅为2656.89万元，相差业绩承诺甚远。

根据向日葵此前披露的业绩预告，公司预计2022年实现归属净利润亏损125万-185万元，上年同期公司曾盈利5341.66万元。业绩承诺期过后开始“变脸”的并购后遗症，似乎正在向日葵身上上演。

有了曾经的经历，股民对向日葵再度跨界难免心存疑虑。

向日葵在公告中表示，预计7个月达成生产条件，很大程度上给了股民信心，但并不能因此忽视跨界光伏行业的风险。光伏本就是典型的资金密集型和技术密集型行业，对于向日葵而言，无论是资金还是技术，都会面临实实在在的考验。

实际上，向日葵在当下节点投资跨界光伏的真正动机也令人怀疑。在3月14日，向日葵新增约1.67亿股股票上市，来源是公司控股股东及实际控制人吴建龙全额认购的定增股票，认购价格仅为2.24元/股，实际募资约3.75亿元。这些股票会在18个月后解禁，那么此时向日葵的跨界“追光”算不算为实控人保驾护航？

其实股民肯定是愿意向日葵投资成功、顺利转型，但刚刚过去不久的奥联电子跨界钙钛矿“翻车”事件，不得不让股民有所警惕，毕竟谁也不愿意掉入同样的坑两次。