



扫码订阅

ZAKER

官方微信



CFP供图

卖房、卖股、卖资产……近期,上市公司2016年年报和2017年一季度密集披露,多家上市公司用“一笔交易”突击业绩增长,甚至扭亏为盈。在不少业界人士看来,正常经营的上市公司通常不会出现这种情况,“一笔交易”扭亏为盈的现象或存在利益输送。

“一笔交易”扭亏为盈?

上市公司业绩突击增长受到监管层关注

部分公司“一笔交易”就能扭亏为盈

卖房是部分上市公司最直接的“盈利”手段。如深圳惠程,3月29日公司公告拟处置名下的34套房产,初步测算总价约5021.57万元,显著影响利润表;卖房套路此前已被深圳惠程用过,其2016年出售12套房产,为公司贡献净利润2426万元,约占当年净利润总额的32%。

出售股票是上市公司业绩“爆发式增长”的另一种形式。如佛山照明迎来的“华丽转身”,年报数据显示,公司2016年所获净利润为10.72亿元,同比猛增19倍。净利润猛涨的背后是佛山

照明出售国轩高科股票取得的投资净收益7.25亿元。

实际上,公司卖房卖股的动因有多种多样,有些属于正常需求,但也有不少是投机。在深圳紫金港资本管理有限公司首席研究员陈绍霞等业界人士看来,有部分上市公司会因为正常需求交易房产,也有不少公司通过卖房、卖资产美化公司业绩,存在投机现象。

在业界看来,不少“一笔交易”扭亏为盈的动因是“保壳”。如,2014年、2015年连续亏损的*ST珠江,4月28日公布年报显

示,2016年净利润7330万元,实现扭亏为盈。背后原因之一便是公司转让三亚万嘉酒店管理有限公司100%的股权及位于海南省三亚市三亚湾路212号的三栋别墅房产等。

还有不少上市公司通过政府补助增厚业绩,避免被退市或被ST。比如*ST八钢已连续两年亏损,2016年实现净利润3710万元,其中接受政府补助2.47亿元,退市风险被大幅降低。还有华菱星马,2016年靠政府补助3.55亿元扭亏为盈,避免被ST等。

突击增长受监管关注

卖房卖股也好,剥离资产也罢。事实上,不管哪一种形式,其背后都有可能是上市公司的正常经营需求,但业内人士认为,不可能所有此类交易,都是上市公司正常的经营需求,在注意区分的同时,需要重点关注其中可能的利益输送等问题。

多位企业高管认为,“一笔交易”扭亏为盈的动因千差万别,不排除正常的经营需求,但公司经营通常不会刻意在年末

或季末安排此类大笔交易,每到季末、年末就通过“一笔交易”增厚上市公司业绩,甚至扭亏为盈的现象可能存在利益输送等,需要特别关注。

监管层对此也强化了监管力度。针对年末突击进行重大交易,借以扭亏摘帽、规避连续亏损戴帽等现象,深交所近期表示,将持续密切关注上市公司的会计处理合规性,高溢价变卖资产,关联方潜在利益输送,对年

报事后审查中发现的违规行为将一查到底,严肃处理。

不少上市公司已经收到交易所发出的问询函。

如,从亏损1.2亿元到实现微利转身的杭齿前进近期收到上交所问询函,询问杭齿前进是否以资产出售交易来调节利润;2016年前三季度均为亏损的哈高科在四季度依靠子公司出售等事项实现盈利,也被上交所问询。

聚焦主业是公司发展硬道理

在金融监管压力不断加强,资本市场不断转向价值投资的大逻辑下,一些企业“忽悠式重组”、突击增长搞投机的同时,也有不少上市公司坚守实业、创新创造,走出了一条业绩增长、步伐扎实的发展之路。

“比亚迪为云轨项目组建了1000多人的研发团队,历时5年投入50亿元,目前成效开始显现。”比亚迪董事长王传福近期表示,比亚迪正在加速开展云轨项目,目前全国已有5座城市开

工建设云轨,明年预计建设云轨的城市会增至20个。

在浙江余杭,老板电器从2012年开始布局机器换人、数字化工厂改造也开始发挥效益。新的智能制造架构使工厂整体自动化率达到70%以上,一年节省人工成本3500万元左右,生产效率平均提升30%以上。

年报数据可以看出这两家公司坚持主业获得的回报甚是丰厚。比亚迪2016年营业总收入达1034.7亿元,同比增长

29.32%,净利润增长78.94%;老板电器去年营业总收入57.95亿元,同比增长27.56%,净利润增长45.32%,远超上市公司平均增长速度。

加强监管与实业引导应相互配合。北京同天律师事务所律师任合人张远忠等专家认为,在监管部门加强对违规的突击增长、“忽悠式重组”等予以重罚的同时,上市公司自身也应聚焦实业、坚持创新,为股东创造长期投资价值。 据新华社

小长假南京苏宁易购门店人气足 全业态体验助力消费升级

新街口苏宁影城开业、大厂苏宁生活广场刷新历史、体验活动人气爆棚……刚刚过去的五一小长假,南京苏宁易购各业态销售同比有较大幅度增长,各大品牌的新品、潮品受追捧,不同主题的线下活动更是刷爆朋友圈。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰

新品、潮品受追捧 高端家电走俏

据苏宁数据显示,五一小长假,南京地区苏宁易购门店到店人数突破200万。值得关注的是,江北新区的大厂苏宁生活广场此次全新开业,单日客流量就突破10万人次,作为主力店的苏宁易购云店创造了此店在大厂区域17年来单日开业历史的新纪录。

这个五一小长假,也是“米粉”们疯狂的时刻,小米旗下最新单品小米6在4月28日首发销售。作为小米长期的战略合作者,此次苏宁拿到了小米6的首发特权,当天10时在全南京的近百家苏宁门店同步首发,短短10分钟售出百台以上。此外,华为最新单品P10及P10 PLUS也受到追捧,成为单日手机销售冠军。

在家电方面,苏宁相关人员表示,购买数据显示消费结构变化明显,高端品质家电受到青睐,单价在两三万的OLED彩电市场空间较大。此外,家装用户的家装套餐也由彩电、空调、冰箱、洗衣机、烟灶、热水器传统6大件向8大件转变,空气净化器、净水设备逐渐成为家装套餐的标配,家电套餐的购买价格也有大幅提升。

南京首家苏宁影城开业 VIP包间预订率达100%

值得关注的是,南京首家苏宁影城——新街口苏宁影城也在4月28日全新开业。据了解,作为苏宁在南京建设的第一家影城,新街口苏宁影城也是苏宁独创的“尊享影城”模型的首次探索。除传统大厅观影,还推出了“同步观影VIP包间”,打造了城市观影头等舱,提供“同步大片、管家服务、定制聚会、私享空间”等四大尊享服务。

依托近期上映的相关影片的点播情况,五一小长假期间,新街口苏宁影城普通影厅上座率达到了90%以上,VIP包间预订率更是达到了100%。今年上半年,苏宁文创还将在清江苏宁广场开出南京第二家苏宁影城;未来两年,苏宁将在南京开设10家影城,为市民带来更具尊享性的观影体验。

此外,在南京苏宁易购新街口云店的厨卫专区,不少消费者前来咨询中高端嵌入式产品。值得一提的是,苏宁联合老板、方太、华帝、美的等品牌推出的线下体验区受到欢迎,不少品牌推出的餐饮课堂专区以人性化的体验成为场内关注的焦点,通过完善线下购物体验环境,让顾客购物更轻松。

巨资投直播严重入不敷出 大智慧连续巨亏惨“戴帽”

在上市6年后,大智慧首度“戴帽”。由于公司2015年度和2016年度连续两个会计年度经审计的净利润为负值,公司股票交易被实施“退市风险警示”,简称自5月2日起变为“*ST智慧”。

财务数据显示,大智慧在2015年净利润由盈转亏,亏损4.47亿元,到2016年则亏损17.6亿元,同比下降293.3%。大智慧业绩的颓势,或许与证券行情软件整体的表现不无关系。

公开资料显示,炒股软件类企业2016年度的业绩大多有一定程度下降。比如东方财富2016年实现净利润7.14亿元,比上年同期下降61.39%。益盟股份2016年实现净利润1.76亿元,较上年度下降47.23%。但行业景气度似乎并不能成为大智慧业绩巨亏的全部理由,毕竟同行们仍有大量的盈利。作为曾经的行业大佬,大智慧缘何“单独”陷入了窘境?

其实,从营收来看,大智慧去年实现收入11.31亿元,同比还上涨了72.82%。但记者注意到,大智慧2016年业绩巨亏的原因主要有多个方面。其中包括,视频直播社交平台亏损较大,因证券虚假陈述被诉存在预

计负债,员工持股计划确认股份支付费用上亿元,计提各类资产减值准备合计达4940.43万元。

去年,在收购湘财证券重组失利后,大智慧很快找到了新的寄托。时值直播浪潮风生水起,大智慧便启动了“视吧”直播业务。据公告,“视吧”靠着大智慧的资源优势,曾在2016年9月成为直播行业排名第三。但在风光的背后,很大程度依托于大智慧的“烧钱”。

据2016年年报披露,大智慧去年对“视吧”业务在广告宣传、市场推广、从业人员配置、系统开发维护、平台网络运行成本和主播劳务报酬等方面进行了巨额投入。其中,主播劳务报酬总计发放13.96亿元,广告宣传投入总计2.1亿元。但其主要收入来源仅为用户的充值。2016年,公司总计确认“视吧”收入仅5.53亿元,导致该业务报告期内严重亏损。 据《每日经济新闻》