

# 高斯贝尔上市后业绩“闪崩”

上市之前业绩曾处于稳步增长的高斯贝尔(002848),不料上市之后却出现了业绩“闪崩”的情形。另外,于2017年2月登陆资本市场的高斯贝尔,上市仅半年就忙不迭地收购关联资产一事也曾引发市场和监管层的关注。如今,伴随着关联资产未实现业绩承诺,高斯贝尔再度进入了投资者的视野。

## 上市后业绩“滑坡”

4月24日,高斯贝尔正式交出了公司2017年的业绩“答卷”。不料,公司2017年的业绩表现较上市之前却出现“大变脸”。其中,在报告期内实现归属净利润同比下降近八成。

根据高斯贝尔披露的2017年年报显示,公司在报告期内营收、净利双降。具体来看,高斯贝尔在2017年实现营业收入约为10.78亿元,同比下降2.04%;当期对应实现归属净利润约为1498万元,同比下降幅度达76.58%。高斯贝尔在2017年度实现扣非后归属净利润出现负值,约为-1244万元。

高斯贝尔于2017年2月13日在深交所完成上市,主营业务为数字电视软硬件产品的研发、生产与销售。在上市之前高斯贝尔的经营业绩处于稳步上升态势,其中,在2014-2016年高斯贝尔实现归属净利润分别约为3134万元、5024万元以及6398万元。而对于公司上市首年业绩大降的原因,高斯贝尔表示,报告期内行业竞争加剧,受DDR、

FLASH和电容等原材料涨价以及美元持续贬值导致汇兑损失增加等因素的影响,公司的营业利润出现下降。另外,根据高斯贝尔披露的2018年一季度报告显示,在报告期内实现归属于上市公司股东的净利润为亏损2477万元,同比下降幅度高达1015.87%。

高斯贝尔曾出现过多次修正业绩预告以及业绩快报的情形。诸如,公司2017年业绩预告、业绩快报以及2017年前三季度业绩预告等均进行过修正。根据高斯贝尔4月19日披露的2017年业绩快报修正公告显示,公司在报告期内预计实现归属于上市公司股东的净利润1850.02万元修正为约1498万元。

## 关联交易曾遭监管

上市后仅半年,高斯贝尔急于收购关联资产一事也曾引发了市场和监管层的关注。湖南证监局还曾对高斯贝尔采取责令改正措施。

在2017年8月高斯贝尔以现金方式向深圳高视伟业创业投资有限公司(以下简称“高视创投”)、刘潭爱以及其他7名自然人购买家居智能电子有限公司(以下简称“家居智能”)100%股权,交易对价为2.5亿元,上述事项于同年9月便完成了股权交割,家居智能成为了高斯贝尔的全资子公司。据悉,家居智能主要从事无线数字监控设备、无线音视频传输设备以及智能监控设备等的开发、生产和销售业务。

需要注意的是,家居智能为高斯贝尔的关联公司。在交易之前,高视创投持有家居智能38.005%的股份,为第一大股东,刘潭爱持有家居智能3.5%的股份。而刘潭爱现任高斯贝尔董事长,并持有高斯贝尔27.89%的股份,为高斯贝尔的控股股东、实际控制人;高视创投则持有高斯贝尔6.47%股份,且系刘潭爱控制的公司。此外,持有家居智能21.25%股权的欧阳健康目前担任高斯贝尔副总经理。

上海汉联律师事务所律师宋一欣在接受北京商报记者采访时表示,一般公司上市后短时间内收购关联资产存在一定的利益输送嫌疑,但也不排除为了改善公司的经营业绩。

值得一提的是,上述关联交易引起了监管部门的关注。高斯贝尔在2018年2月28日收到了湖南证监局下发的责令改正措施。湖南证监局认为家居智能存在部分收入确认不符合《企业会计准则》的规定、少计费用以及关联方及关联交易未披露等问题。对此,湖南证监局责令家居智能对会计差错进行追溯调整;责令高斯贝尔重新评估收购标的定价、重新确认交易价格。之后,根据高斯贝尔披露的公告显示,家居智能的收购价格由2.5亿元下调至2.26亿元。

## 标的未实现业绩承诺

令投资者感到意外的是,家居智能的首年业绩承诺就出现了未能实现的

尴尬情形。

高斯贝尔在4月24日发布的家居智能2017年度经营业绩未达盈利预测公告显示,家居智能2017年度实现净利润1389.36万元,比盈利预测的2450万元差异1021.2万元。家居智能未实现约定的2017年盈利预计与业绩承诺。据悉,家居智能原股东做的盈利预测补偿承诺显示,家居智能于2017年、2018年、2019年实现的税后净利润应分别不低于2450万元、2700万元、3000万元。

对于业绩承诺未能实现的主要原因,家居智能给出了四点解释。家居智能表示,与重要客户下半年订单未能按计划执行,比预计订单量下降约4000万元,导致利润比预期降低约600万元;人民币汇率变动引起的汇兑损益增加;此外,受到2017年环保严查、区块链技术概念新起(数字货币对SD、TF卡需求爆炸式增长)、新能源汽车迅速发展等因素的影响下,公司产品主要电子元器件材料价格从2017年下半年开始迅速上涨,产品成本上升,毛利下降,致使利润总额下降;2017年下半年开始,深圳市总体用工需求增加,导致普工人员紧缺,为满足公司实际销售产能,公司高价与相关劳务派遣公司签订劳务用工合同,导致人工成本上涨。

针对相关问题,北京商报记者致电高斯贝尔董秘办公室进行采访,对方工作人员表示“董秘不在公司。”

北京商报记者 董亮 马换换

(上接D1版)

## A股“铁公鸡”众生相

### 浪莎股份:20年后始分红

曾经被戏称为最抠门“铁公鸡”的浪莎股份,终于兑现了在2017年进行分红的诺言,而这也是浪莎股份自上市以来的首次分红。

4月24日,浪莎股份发布了2017年的利润分配方案,拟每10股派发现金0.6元(含税)。据了解,浪莎股份的主营业务为针织内衣、针织面料的制造,商品批发与零售等。浪莎股份自1998年上市后,19年间从未进行过现金分红。

在去年12月,证监会就曾表示要对长期没有现金分红的“铁公鸡”严格监管。2月6日,浪莎股份收到上交所下发的《关于现金分红事项的监管工作函》。上交所要求浪莎股份就长期不能实施现金分红的原因向投资者做出详细说明,并应当提出公司在实现盈利并具备分红能力后,相应的现金分红安排与计划。

浪莎股份在回复的函件中,将公司不能进行现金分红的原因归结为历史原因。浪莎股份表示,2007年公司重组前,母公司(四川长江包装控股股份有限公司)遗留亏损44746.48万元。2007年1-3月重组时,债务和解豁免了债务28536.83万元,最终确

认为债务重组收益,并计入了营业外收入。2007年公司股改重组上市,浪莎控股集团有限公司成为公司控股股东后,母公司更名为四川浪莎控股股份有限公司,无实际生产经营活动,也无营业收入,截至2007年末母公司历史形成-1.6亿元的未分配利润(报表亏损)。

时隔20年后,“铁公鸡”浪莎股份终于拔毛。投融资专家许小恒在接受采访时表示:“作为一只借壳上市股,浪莎股份的前身一度资不抵债,留给浪莎股份较大遗留亏损,因此浪莎股份每年的盈利都必须优先用于弥补遗留亏损,浪莎股份上市后,其母公司未分配利润仍一直为负,一直到了2017年才首次转正,这也导致了浪莎股份前19年都无利润可分配”。

在许小恒看来,长期不分红,对于公司而言,在一定程度上影响了投资者树立长期投资的理念,影响更多投资者参与,也影响资本市场的健康和稳定。监管层严格监管,推动上市公司强化回报投资者意识,增强资本市场活力和吸引力。另一方面预计A股将有更多上市公司公布分红计划,A股上市公司分红仍有巨大提升空间,高分红投资时代才刚刚拉开序幕。”许小恒如是说。

## 与税相逢 未来可期

4月23日,北京市朝阳区国税局、地税局,北京市地税局第二稽查局携手首都经济贸易大学开展税法宣传进校园活动。积极引导大学生树立依法纳税的理念,增强税收观念,同时向即将步入社会的大学生普及“双创”税收政策以及金税三期系统相关知识。

### 乐学乐教 税法知识大讲堂

“重点群体创业税收扣减享受主体之一是毕业年度内高校毕业生……”税务干部给大家讲解了“双创”税收相关政策,各位同学听得津津有味。

今年4月是第27个全国税收宣传月,今年税收宣传月的主题是“优化税收营商环境,助力经济高质量发展”。税务干部们从身边小事入手,通过多媒体展示、现场互动、故事教学等多样化的教学方式,深入浅出地为大家讲解了税收的意义、创业就业税收优惠政策等知识,调动了同学们学习税收知识的热情,帮助其树立依法诚信纳税的意识。

### 学以实用 缴纳税收初体验

轻松愉悦的税收大讲堂不仅仅有通俗易懂的语言,还有生动趣味的课堂小故事。税务干部们通过视频播放创业故事“我和A君向前进”,生动地给



大家展示了新办企业的税收优惠政策,让大家在欢快的氛围内学习到了“便民春风行动”等内容。

“原来创业可以享受到这么多的优惠政策,这下我们创业的信心更足了!”首经贸的一个学生说道。

### 答疑解惑 争做税收宣传员

为了让税法知识进校园活动效力扩大化,税务干部们在校内设置咨询台,通过一对一模式给同学们答疑解惑。为了形成长效辅导机制,税务干部们建立创业微信群,让创业税收疑问解决在萌芽里。

“税法知识进校园活动增加了我们对税收知识和办税实务的理解,扩大了我们的税收知识面。”依托高校载体,通过教育大学生,形成辐射效应,以达到全社会知税法、学税法、懂税法的氛围。”学生们纷纷表示。