

负债高企现金流吃紧 亚星客车亟待资金“输血”

本报记者 尹丽梅 石英婧 北京报道

近日,扬州亚星客车股份有限公司(600213.SH,以下简称“亚星客车”)发布公告称,公司CEO兼总经理李百成、副总经理陆云龙向董事会提出辞职申请。《中国经营报》记者注意到,今年不到一年时间内,亚星客车已有包括CEO兼总经理、副总经理、营销总监等职位在内的4名高管辞职。业内有

分析称,薪酬大幅降低或是亚星客车高管频频递交辞职报告的原因之一。

事实上,在管理层人员流动的背后,亚星客车经营业绩也不理想。亚星客车10月底披露的三季度报显示,报告期内公司归属于上市公司股东净利润1924.95万元,同比减少21.63%。其中,第三季度公司净利润同比减少82.31%。同时,记者梳理发现,从2014年至今

前三季度,亚星客车的资产负债率一直高居94.07%以上。而且经过对比发现,亚星客车坏账准备计提比例低于不少行业内其他公司。

就李百成离职后,公司空缺的CEO、总经理职位将由谁接任等相关问题,记者致电致函亚星客车董秘办,其相关负责人表示:“目前已经有相应人选去填补该空缺职位,但因还须经过公司董事会审批等原因,所以目前还不方便对外透露。”



在管理层人员流动的背后,亚星客车经营业绩也不理想。

本报资料室/图

不到一年4名高管辞职

今年6月底李百成、陆云龙二人才被亚星客车分别聘用为公司CEO兼总经理,以及副总经理。

进入2018年以来,亚星客车已出现4名高管辞职。

3月1日,亚星客车披露称,董事会收到副总经理王长亮、营销总监马佃亮的书面辞职报告。因工作变动原因,二人申请辞去相应职务,且二人不再在公司任职。

继上述两名高管递交辞职报告仅8个月后,近日亚星客车再次发生管理层人事变动。

11月20日,亚星客车公告称,公司董事会收到公司CEO、总经理李百成的书面辞职报告。因工作变动原因,李百成申请辞去CEO、总经理职务。本次辞职后,

李百成继续担任公司董事、党委书记职务。同日,公司董事会收到副总经理陆云龙的书面辞职报告。因工作变动原因,陆云龙申请辞去公司副总经理职务。本次辞职后,陆云龙担任公司高级技术专务职务。

记者注意到,今年6月底李百成、陆云龙二人才被亚星客车分别聘用为公司CEO兼总经理,以及副总经理。对于二人的辞职,业内有分析人士认为,薪酬大幅降低,或是亚星客车高管递交辞职报告的原因之一。

记者梳理亚星客车2016年、

2017年年报也发现,2017年李百成、陆云龙的税前年薪分别为22.42万元和15.82万元,比二人2016年的年薪分别减少37.49万元和34.18万元,且二人作为高管均不持有公司股票。同时,王长亮、马佃亮2017年年薪分别为16.92万元和16.72万元,而2016年二者年薪均为44.10万元。

就上述业内人士分析的亚星客车高管离职原因,本报记者向亚星客车方面求证,接受采访的上述董秘办负责人回应记者称:“具体不清楚,反正薪酬是下降了。”不过,同时其也表示:“这属于正常的人事变动,外界不必过度解读。”

经营承压

2018年前三季度公司实现的营业收入为15.97亿元,仅为目标收入计划的54.69%。

10月31日亚星客车发布的三季度报显示,报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润1924.95万元,同比减少21.63%。其中,第三季度公司净利润同比减少82.31%。

在盈利收窄的同时,亚星客车的经营现金流也收紧。记者梳理发现,从2011年至2017年亚星客车已连续7年经营性现金流量净额持续为负。进入2018年,其现金流状况未出现明显改善。亚星客车2018年三季度报显示,公司前三季度经营活动现金流净额为-3780.95万元,同比下滑111.14%。

截至今年三季度末,亚星客车应收账款余额为36.30亿元,占期末公司资产总额的比例高达76.56%,同比去年增加11.22%,应收账款金额超过了同期营收金额。

筹款纾困

“大概从2013年开始,公司的委托贷款就一直在进行,只是贷款到期了就还上,然后再继续贷款,因为公司一直有资金需求。”

从目前的动作来看,资金承压的亚星客车正试图“解渴”资金需求。

记者注意到,今年6月,亚星客车曾将《关于公司2018年向银行申请综合授信额度的议案》(以下简称《议案》)提请股东大会审议。

《议案》显示,公司(含控股子公司)向银行申请总额度不超过28.42亿元人民币的授信额度,内容包括贷款、银行承兑汇票、信用证、保函等信用品种,最终以银行实际审批的授信额度为准,具体融资金额将视公司运营资金的实际需求来确定。记者关注到,6月27日,《议案》已获通过。

近日,亚星客车发布公告称,其通过山东产权交易中心以公开挂牌方式转让所持有的北京市长途汽车有限公司5.33%股权,本

次交易的价格为人民币3282.09万元。亚星客车称,通过本次股权转让,公司将获得投资收益约1282.09万元(具体数据以年度审计报告确认的金额为准)。

除了进行资产出售外,11月16日,亚星客车发布公告称,拟向控股股东淮柴(扬州)亚星汽车有限公司(以下简称“淮柴扬州公司”)借款1.2亿元。淮柴扬州公司通过山东重工集团财务有限公司(以下简称“山重财务公司”)以委托贷款方式向亚星客车提供借款1.2亿元,期限12个月(自提款之日起计算)。

对于向控股股东借款事项,上述亚星客车相关负责人向记者表示:“大概从2013年开始,公司的委托贷款就一直在进行,只是贷款到期了就还上,然后再继续贷款,因为公司一直

有资金需求。”

值得注意的是,除了此笔1.2亿元的借款外,亚星客车还欠控股股东淮柴扬州公司3笔共计2.8亿元欠款。根据亚星客车2017年年报,此前淮柴扬州公司通过山重财务公司以委托贷款方式分别向亚星客车提供借款1亿元、1亿元、0.8亿元,分别于2017年11月21日、12月11日、12月16日委托贷款到期。而经亚星客车与淮柴扬州公司协商,同意对该项委托贷款进行展期,展期期限均为3年,展期后到期日分别为2020年11月21日、12月11日、12月16日。

而可作对比的是,亚星客车2016年、2017年的净利润分别仅为6231万元和4282万元。从目前来看,亚星客车面临较大偿债压力。

宝马试水高端网约车背后:汽车业盈利链条正在变革

本报记者 郭少丹 北京报道

整车市场遇冷,网约车市场越发热闹。

近日,《中国经营报》记者从官方消息了解到,宝马已经拿到成都天府新区颁发的“网络预约出租汽车经营许可证”,将于12月14日起正式在成都运营网约车业务。宝马中国相关负责人向记者表示,宝马在成都将投放200辆BMW 5系车型进入高端网约车服务市场。

“外资豪华网约车来了。”宝马成为首家在中国获得网约车牌照的外资车企,引起业内关注。在三大一线豪车中,宝马抢先进入高端网约车市场。今年10月,戴姆勒与吉利集团签署协议组建新的合资公司,开展高端专车出行服务,但具体开始运营时间、投放计划未公布。同在一线豪车梯队里的奥迪,虽早布局移动出行,但在网约车领域的消息少见。

车企入局移动出行市场背后的逻辑是汽车产业的盈利链条正在发生变革。网络经济分析师陈永伟表示,长远来看,宝马现在入局网约车无外乎两大目的:第一,前期抢滩移动出行市场,最终剑指新能源汽车市场,为以后新能源车提量;“攒积分”铺路;第二,基于大战略,为经济新增长点——分得移动出行市场一杯羹做铺垫。但目前还是在试水探路,真正打开高端网约车市场仍面临诸多挑战。

投放两百辆车试水成都高端网约车

热闹的网约车市场是一边整改存量,一边边迎增量。

11月28日,公众熟知的滴滴顺风车因存在重大安全隐患问题被交通运输部通报,并被要求限期整改。

在此前一周,宝马独资成立的出行公司获得了成都天府新区颁发的“网络预约出租汽车经营许可证”。宝马成为首家在中国拿到网约车牌照的外资车企。

国内整车市场遇到天花板,布局移动出行成为传统车企探索多元化商业模式的尝试。国内车企中,上汽、一汽、吉利、首汽、长城汽车等车企均已布局网约车市场。今年4月,宝马集团全资子公司

宝马出行服务有限公司(以下简称“宝马出行”)出现在成都工商信息系统中,注册资本5000万元,其经营范围包括:网络预约出租车经营、汽车租赁等。

经宝马出行服务有限公司首席执行官潘鼎乔确认,《中国经营报》记者了解到,宝马前期将在成都投放200台BMW 5系车型,包括汽油车和新能源车型,定位高端专车服务。并计划12月14日在成都正式启动即时出行(ReachNow)网约车服务。

当下,安全问题正在重塑整个网约车市场,相关部门对此也高度重视,宝马出行如何保障用户的安全问题,官方暂无详情透

试水背后:汽车产业盈利链条正在变革

宝马拿下成都网约车牌照,12月14日开始运营的消息刚传出之时,有业内人士撰文置评,“外资豪华网约车来了”。事实上,德系车企巨头在中国均不同程度的入局高端移动出行服务市场。

一个月前,10月24日戴姆勒出行服务有限责任公司与浙江吉利控股集团管理的吉利集团(新业务)有限公司合作一事,成为整车转型业内关注的热点,双方将分别持股比例50%在中国成立网约车合资公司,计划在中国的部分城市提供“高端专车出行服务”。虽然投放规模、运营时间表

等具体信息未公布,但该消息在业内看来,布局网约车市场已被戴姆勒提上了日程。

另外,同为一线豪华车梯队的奥迪,虽在网约车领域未有明确的战略规划,但其也早于2017年7月便宣布将由传统汽车制造商向未来汽车移动出行服务商转变。并于2018年4月,奥迪汽车和一汽集团在中国共同组建了移动出行服务公司,欲打造“高端移动出行第一品牌”。业内受访人士预测,奥迪在高端网约车市场的战略规划也会很快清晰起来。

“车企入局移动出行市场背后

的逻辑是汽车产业的盈利链条正在发生变革。”资深汽车媒体人观察。普华永道研究称,到2030年,由于新技术革命,汽车业劳动力将至少削减50%,汽车制造商成为数据管理者和移动服务提供商以及车辆装备商。并预计,2030年汽车厂商及零部件供应商的利润会从62%下降至53%,而移动出行方案服务商的利润会增长20%。自动驾驶商用化之后,汽车厂商的利润将只占到整个产业链的24%,而移动出行服务商的利润将增加到55%。

中国网约车市场无疑是一块巨型“蛋糕”。艾媒咨询研究报告显示,2017年我国网约车用户市场规模已经高达2.23亿人,2018年有望达到2.28亿人。贝恩咨询数据预计,到2020年中国网约车市场规模将达到720亿美元,渗透空间巨大。

巨大的“蛋糕”自然引得各方垂涎,目前,国内网约车市场已由滴滴、首汽约车、神州专车等主要平台主导,并共有100余家网约车平台公司在部分城市获得经营许可。上述分析人士陈永伟表示,目前国内高端网约车供给侧相对空白,如果宝马、奔驰等豪华品牌能从需求尚未完全释放的中高端市场切入,市场十分可期。“高端

能否在市场上激起波澜,有业内人士打出了问号。接近宝马的业内人士告诉记者,宝马此次成都开展网约车业务重在试水,低调运营、积累经验,完善在华战略线布局。

据了解,宝马早于两年前提出将从汽车制造商向出行服务方向上转型,并于2018年9月针对中国未来交通出行发展趋势提出“ACES战略”:自动化、互联化、电动化、服务化发展方向。而网约车业务只是宝马拓展移动出行服务市场的一部分。

除试水外,陈永伟分析,长远来看,宝马现在入局网约车无外乎两大目的:第一,前期抢滩移动

出行市场,最终剑指新能源汽车市场,为以后新能源车提量铺路;第二,基于大战略,为经济新增长点做铺垫。

近几年,中国整车市场销量增速乏力连续下行。2018年前十个月累计销量多年来首次出现负增长,这让很多业内人士对接下来车市走势不太乐观。中国是宝马在全球重要的整车销量市场,大环境下,宝马在中国的销量增幅也有所放缓。数据显示,截止到10月底,宝马集团在华累计销量51.61万辆,同比增长6%,增幅较2017年同期的15%相比,增幅减半。宝马也对外表示,今年在华销量增速预计减半。

不过,诸多分析人士同时也看到了进入高端网约车市场所面临的挑战:首先,外部经济的下行和客观存在的政策限制都会对运营带来难度;如何压缩用户出行成本,平衡运营成本;除豪华品牌之间的竞争外,诸多本土竞争对手也在部分城市提供高端车型服务,使入局较晚的外资豪华企业面临严峻的竞争压力。