

灿谷净利润下滑 11.24% 背后 依靠提高返佣聚拢经销商

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

日前,美股汽车金融服务平台灿谷(CANG)公布2018年年报显示,归属于普通股净利润为3.03亿元,同比下降11.24%;营业收入为10.91亿元,同比上涨3.73%。

对于利润下滑的原因,灿谷CFO张永毅对《中国经营报》记者表示,2018年净利润同比有所下降,主要归因于公司营业成本及费用的上涨,包括营销推广费用、企业管理费用及研发费用等。

营业成本和费用上涨近30%

2018年公司营业成本为4.34亿元,较2017年同期的3.86亿元增长12.5%。

灿谷主要服务于汽车经销商、金融机构和购车客户,共提供三大业务:汽车贷款促成服务,汽车交易服务和汽车后市场服务。其中,汽车贷款促成服务是其主要盈利点。截至2018年12月31日,灿谷累计连接了4.66万家注册交易商,12家第三方金融机构和40家其他行业参与者,自成立以来累计为超过106万余名购车者提供服务。

据公开资料显示,灿谷董事长张晓俊曾任上汽通用汽车金融有限责任公司(以下简称“上汽通用汽车金融”)副总经理,参与上汽通用汽车金融的筹建。上汽通用汽车金融成立于2004年,由通用汽车金融、上汽通用、上汽财务三方合资组建,是中国第一家持牌汽车金融公司。通用汽车金融是自1919年成立以来全球最大、最专业的汽车金融服务公司。

上述业内人士表示,基于上述背景,灿谷拥有主机厂资源优势,其一开始就立足于新车交易。目前灿谷的交易中,新车占比70%~80%。灿谷主营的汽车贷款促成业务主要覆盖低线城市的二网经销商,自主品牌的产品主要销售的地区也是这些低线城市。

张永毅指出,灿谷很早就关注到低线城市的发展空间及战略价值,在展业之初即有意识地深耕低线城市市场。经过过去八年多时间,已经建立起覆盖全国所有省市自治区350多个城市的庞大业务网络,并形成了依托4.6万+经销

商和2000+自营销售团队的超强新业务落地能力,具备先发优势。公开信息显示,2017年5月,灿谷获得A轮融资,泰康资产、春华资本 Primavera、华平投资 WI Harper Group 投资;2018年3月,灿谷获腾讯、海通国际、泰合资本、微众金融科技集团、博裕投资和 Links Advance Holdings Limited 等投资;2018年6月,灿谷获滴滴出行领投的C轮融资。2018年7月26日,灿谷在纽交所上市。

不过,2018年汽车市场遇冷,灿谷也迎来低谷。灿谷方面曾公开表示,2018年上半年低线城市房价明显上涨,居民的金融杠杆因房贷比例上升而升高,一定程度上抑制了其他的消费需求。所以,2018年第一季度,灿谷已经感受到了车市寒冬将至,在当年第二季度,灿谷的渠道销售情况已接近触底。

年报显示,2018年全年公司总营业成本和费用为8.15亿元人民币,2017年同期为5.82亿元人民币,上涨28.59%。年报称,总营业成本和费用的增长主要是由于营业成本、营销和推广费用、企业管理费用和研发费用的增加。

其中,2018年公司营业成本为人民币4.34亿元,较2017年同期的人民币3.86亿元增长12.5%。2018年全年,营业成本占总收入的占比,由2017年同期的36.7%上涨至39.8%。灿谷在年报中表示,这一增长主要由于公司支付给经销商平均

每笔交易的佣金有所上涨。

张永毅表示,前期市场竞争激烈,给车商的返佣有所增加。但需要强调的是,一直以来,灿谷不通过单纯的价格竞争来获取经销商。反之,灿谷专注于为经销商带来全流程的服务,旨在真正赋能经销商,提升其整体能力(包括融资、销售、供应链融资供给等)。

而目前,腾讯的持股比例已上升至12.5%。值得一提的是,腾讯投资的另一家平台易鑫的业务模式与灿谷较为相似。上述知情人士透露,腾讯的此种做法很可能是为了对冲风险。对于此种说法,腾讯方面回应称,腾讯一直支持被投公司之间的良性竞争,更重要的是,通过对头部平台公司的支持,在看到他们快速发展的同时,也一定程度净化了整个市场,规范小平台的竞争,为用户提供更好的服务。

宏观压力下,新车销量下滑,对汽车金融市场各方参与者都形成了较大压力。业务模式稳健清晰,资金、人才储备雄厚,网络覆盖和业务布局完整的头部企业竞争优势将进一步突出,市场的集中度将逐步提高。

至于为何现在逐渐减少晋城银行的融资交易资金比重而加大与微众银行的合作?截至发稿前,灿谷方面并未给出回复。

该业内人士分析称,随着灿谷的规模日益扩大,作为城商行的晋城银行已无法承载其发展的要求。而相较于传统银行,微众银行的模式创新更加灵活,其对汽车金融资产的重视程度也很高。另一方面,加大与微众银行的合作也与腾讯的入股有关。在

发展到一定规模后,灿谷需要诸如腾讯和阿里这样更强大的股东,成为腾讯系后,与微众银行的联系自然更为紧密。记者注意到,相较于大搜车、优信等平台,灿谷的业务模式与同为腾讯系的易鑫较为相似。二者都定位汽车交易平台,包含汽车贷款服务、车辆交易和售后服务。二手车都是以服务新车为主,二手车占比较小。二者最大的不同是,易鑫的资金来源有自有资金,主要通过ABS等方式融资,这部分营业收入占比达80%左右,其目前正在开放平台,吸纳外部资金。而灿谷的资金全部来自外部银行系。

一位汽车金融资深业内人士指出,相比较而言,灿谷的资金全部来源于银行,资金成本较低,灿谷一开始把利率控制在11%左右,在业内维持在一个较低水平,有一定竞争力。但这种模式最大的不稳定性也是来源于这种外部引入资金的模式,资金渠道过于单一。而易鑫的模式资金来源渠道较为丰富,相对更加稳定。

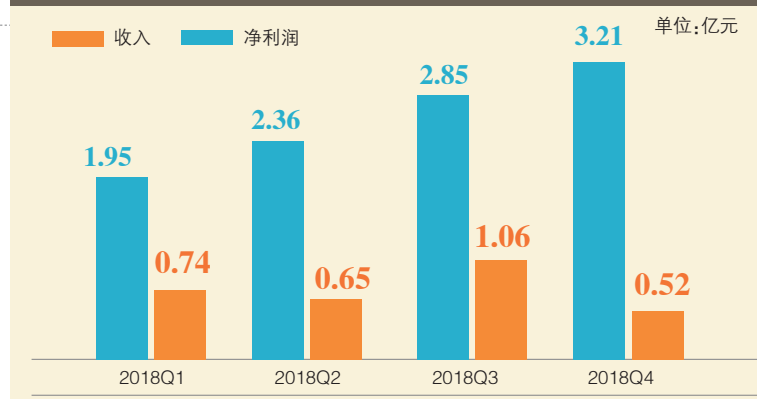
不过,腾讯为何对两家类似的平台进行投资?对此,腾讯方面表示,汽车金融是消费互联网领域腾讯非常看重的赛道,相对于传统商业银行,传统的厂商金融公司,第三方汽车金融公司也有很大的增长机会,其中易鑫和灿谷都是该领域头部非常优秀的公司,同时也有一些用户细分的差异。另外,腾讯一直支持被投公司之间的良性竞争,更重要的是,通过对头部平台公司的支持,在看到他们快速发展的同时,也一定程度净化了整个市场,规范小平台的竞争,为用户提供更好的服务。

上述汽车新零售业内人士认为,腾讯会选择这样投资除了看好这种模式外,应该也是为了对冲风险,只要其中一家成功就能在该市场立足。当然也不排除从落败的一方撤资的可能性。不过,未来情况如何还要看这两家企业未来是否有持续稳定的盈利能力。

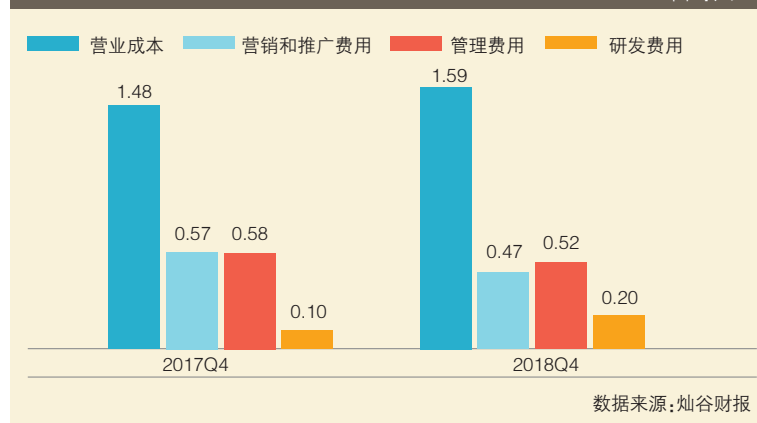
同时,资金来源方面,灿谷也由原来的主要依靠晋城银行转为加大微众银行的融资比例。对于这样做的原因,灿谷方面仅表示灿谷目前共与12家资金合作伙伴展开合作。不过,一位业内人士向记者透露,加大微众银行融资比例可能与腾讯入股灿谷有关。

记者注意到,根据招股书显示,彼时腾讯在灿谷占股10.7%。

灿谷2018Q1~Q4收入与净利润



灿谷2017Q4、2018Q4费用成本结构对比



张永毅指出,灿谷很早就关注到低线城市的发展空间及战略价值,在展业之初即有意识地深耕低线城市市场。经过过去八年多时间,已经建立起覆盖全国所有省市自治区350多个城市的庞大业务网络,并形成了依托4.6万+经销

宏观压力下,新车销量下滑,对汽车金融市场各方参与者都形成了较大压力。业务模式稳健清晰,资金、人才储备雄厚,网络覆盖和业务布局完整的头部企业竞争优势将进一步突出,市场的集中度将逐步提高。

至于为何现在逐渐减少晋城银行的融资交易资金比重而加大与微众银行的合作?截至发稿前,灿谷方面并未给出回复。

该业内人士分析称,随着灿谷的规模日益扩大,作为城商行的晋城银行已无法承载其发展的要求。而相较于传统银行,微众银行的模式创新更加灵活,其对汽车金融资产的重视程度也很高。另一方面,加大与微众银行的合作也与腾讯的入股有关。在

发展到一定规模后,灿谷需要诸如腾讯和阿里这样更强大的股东,成为腾讯系后,与微众银行的联系自然更为紧密。记者注意到,相较于大搜车、优信等平台,灿谷的业务模式与同为腾讯系的易鑫较为相似。二者都定位汽车交易平台,包含汽车贷款服务、车辆交易和售后服务。二手车都是以服务新车为主,二手车占比较小。二者最大的不同是,易鑫的资金来源有自有资金,主要通过ABS等方式融资,这部分营业收入占比达80%左右,其目前正在开放平台,吸纳外部资金。而灿谷的资金全部来自外部银行系。

一位汽车金融资深业内人士指出,相比较而言,灿谷的资金全部来源于银行,资金成本较低,灿谷一开始把利率控制在11%左右,在业内维持在一个较低水平,有一定竞争力。但这种模式最大的不稳定性也是来源于这种外部引入资金的模式,资金渠道过于单一。而易鑫的模式资金来源渠道较为丰富,相对更加稳定。

不过,腾讯为何对两家类似的平台进行投资?对此,腾讯方面表示,汽车金融是消费互联网领域腾讯非常看重的赛道,相对于传统商业银行,传统的厂商金融公司,第三方汽车金融公司也有很大的增长机会,其中易鑫和灿谷都是该领域头部非常优秀的公司,同时也有一些用户细分的差异。另外,腾讯一直支持被投公司之间的良性竞争,更重要的是,通过对头部平台公司的支持,在看到他们快速发展的同时,也一定程度净化了整个市场,规范小平台的竞争,为用户提供更好的服务。

上述汽车新零售业内人士认为,腾讯会选择这样投资除了看好这种模式外,应该也是为了对冲风险,只要其中一家成功就能在该市场立足。当然也不排除从落败的一方撤资的可能性。不过,未来情况如何还要看这两家企业未来是否有持续稳定的盈利能力。

受累网贷 中国幸福投资面临清退风险

本报记者 郭建杭 北京报道

上市公司希望通过收购网贷平台获得财务回报,但也有可能被拖累而面临清退。

近日,港股上市公司中国幸福投资(08116.HK)发布公告称,收到由香港高等法院发出的智尚田(呈请人)针对公司的清盘呈请。呈请人声称根据公司发行的可换股债券,公司欠其呈请人约5180万港元。该呈请的首次聆讯已订于今年6月26日进行。

根据公告,中国幸福投资正就该呈请寻求法律意见并将适时作出进一步公布。同时,公司股份已自2018年11月5日上午九时正起于联交所暂停买卖,并将继续暂停直至另行通知。

公开信息显示,中国幸福投资曾于2017年11月,作价3.8亿元收购网贷平台网贷网。网贷网官网曾在收购达成后表示,中国幸福投资将提供8亿元资产作为平台逾期、覆盖坏账之用。2018年7月,网贷网被以非法吸收公众存款立案侦查。

收购网贷平台谋盈利

公开信息显示,中国幸福投资于2000年7月在香港创业板上市,主要业务为在香港提供零售及买卖酒类、雪茄及高尔夫产品。上市后中国幸福投资股价长期徘徊在较低的价格,停牌之前,中国幸福投资股价报0.024港元/股,总市值为7274.64万港元。

收购网贷网之前,中国幸福投资的业绩并不令人满意,收购前一年的年报也显示亏损。2016年年报显示,当年公司营业收入1.79亿港元,净利润为亏损1.14亿港元,每股收益为亏损0.048港元。

2016年至2017年,互联网金融行业风头正劲,部分平台启动在美IPO,部分平台选择通过被

尽职调查失职?但2018年网贷行业整体陷入低迷期,多家平台出现兑付危机,市场上对互联网金融平台的态度急转直下。

2018年7月,距离中国幸福投资收购网贷网仅半年多时间,网贷网出现兑付危机。虽然平台未公布还本规模,但根据公开的信息评估,网贷网待偿余额为11亿元。网贷网在宣传中曾提到,中国幸福投资提供8亿元资产做平台逾期、坏账覆盖,中国幸福投资作为股东是否需要承担兜底偿付

上市公司的青睐,但收购时也可能会附加对赌协议,对互联网金融平台的业绩提出要求。

当时有业内人士分析认为,“上市公司收购互金平台签署对赌协议,不能一概而论,要具体看是否出于鼓励平台发展的角度,还是一味地想赚快钱。互联网金融作为一个新兴业态,经营存在部分不确定因素,上市公司签署对赌协议,也有对冲风险的考虑。”

无论上市公司与互金平台签署对赌协议的原因是什么,但终究反映出对平台未来业绩的重视。在此背景下,中国幸福投资收购网贷网时,也对网贷网提升集团业绩寄予厚望。

中国幸福投资的公告内容显示,网贷网作为全资子公司将被纳入上市公司合并报表,同时也承诺并收购前两年净利润总额不少于6500万港元,否则将向中国幸福投资支付赔偿,赔偿最高额度为1.6亿港元。

在收购后,中国幸福投资方面曾经公开表示,“董事认为收购事项符合业务多元化策略,借机进军中国具发展潜力的P2P业务,并通过目标集团创造多样化收入及额外现金流。”

2017年年报中也提到,“2017年下半年,本集团完成收购富弘有限公司及其附属公司(富弘集团),使本集团正式踏足中华人民共和国对客户(P2P)放贷服务业务。P2P放贷业务乃新融

资渠道,配合现代科技,有潜力提供比传统银行融资更有效率的融资解决方案。凭借富弘集团在中国的庞大增长潜力及卓著声誉,我期待富弘集团于2018年能为本集团带来额外收入及现金流量。”

收购网贷网后,中国幸福投资确实曾一度获得业绩上的提升。2018年半年报显示,截至2018年6月30日止6个月,未经审核股东应占溢利约为1090万港元,而2017年同期未经审核股东应占溢利约为200万港元。2018年的变动主要源于P2P网上信贷平台产生的收益。P2P贷款中介服务为4502.2万港元,占总收益的27%。

但直至2019年2月网贷网出现兑付危机后,中国幸福投资才发布公告表示,网贷网运营公司管理层未提供有关营运公司财务及营运事务的全面完整记录及文件。提供的最新管理账目仍截至2018年9月30日,且经中国幸福投资核查,该数据不完整且不准确。此时距离收购完成不到一年时间。

对于中国幸福投资来说,寄希望于通过并购网贷平台获得业绩提升,但将面临可能被清退的境地。

网贷网运营公司管理层未提供有关营运公司财务及营运事务的全面完整记录及文件。提供的最新管理账目仍截至2018年9月30日,且经中国幸福投资核查,该数据不完整且不准确。此时距离收购完成不到一年时间。

对于中国幸福投资来说,寄希望于通过并购网贷平台获得业绩提升,但将面临可能被清退的境地。

资金渠道单一

灿谷的资金全部来源于银行,资金成本较低,灿谷一开始把利率控制在11%左右,在业内维持在一个较低水平,有一定竞争力。但这种模式最大的不稳定性也是来源于这种外部引入资金的模式,资金渠道过于单一。

灿谷方面曾公开表示,稳定资金供给能力,得益于灿谷的“轻资产模式”。具体来看,灿谷主要是协助银行获客,促成贷款交易,最终由银行放贷给购车者。

值得一提的是,晋城银行和微众银行是资金主力。招股书显示,截至2018年3月31日的前三个月中,灿谷推动的融资交易金额为人民币58亿元(9亿美元),其中99.7%由第三方金融机构提供资金。

其中,灿谷大部分融资交易资金由晋城银行和微众银行(We-Bank)提供,2017年及2018年3月31日止三个月,灿谷与晋城银行合作的收入(包括相关交易中购车者收取的费用)为1.859亿元人民币及9600万元人民币,分别占总收入的95.3%和38.6%。截至2018年3月31日止三个月,灿谷与微众银行合作的收入占灿谷总收入的55.5%。

据了解,微众银行是国内首家开业的民营银行,由腾讯、百业源和立业集团等多家知名企业发起设立,2014年12月获得由深圳银监局颁发的金融许可证。晋城银行的前身是晋城市商业银行,是中国银监会山西监管局于2005年12月27日核准设立的,2011年4月8日更为现名。总行设在山西省晋城市,注册资本8.5197亿元。下设晋城分行、太原分行、朔州分行,从业人员1400余人。

上述业内人士透露,晋城银行在起步阶段对灿谷起到了巨大的推动作用。当时灿谷在业内的名声并不响亮,但是说起晋城银行的汽车贷款,知名度就很高。

至于为何现在逐渐减少晋城银行的融资交易资金比重而加大与微众银行的合作?截至发稿前,灿谷方面并未给出回复。

该业内人士分析称,随着灿谷的规模日益扩大,作为城商行的晋城银行已无法承载其发展的要求。而相较于传统银行,微众银行的模式创新更加灵活,其对汽车金融资产的重视程度也很高。另一方面,加大与微众银行的合作也与腾讯的入股有关。在

发展到一定规模后,灿谷需要诸如腾讯和阿里这样更强大的股东,成为腾讯系后,与微众银行的联系自然更为紧密。记者注意到,相较于大搜车、优信等平台,灿谷的业务模式与同为腾讯系的易鑫较为相似。二者都定位汽车交易平台,包含汽车贷款服务、车辆交易和售后服务。二手车都是以服务新车为主,二手车占比较小。二者最大的不同是,易鑫的资金来源有自有资金,主要通过ABS等方式融资,这部分营业收入占比达80%左右,其目前正在开放平台,吸纳外部资金。而灿谷的资金全部来自外部银行系。

一位汽车金融资深业内人士指出,相比较而言,灿谷的资金全部来源于银行,资金成本较低,灿谷一开始把利率控制在11%左右,在业内维持在一个较低水平,有一定竞争力。但这种模式最大的不稳定性也是来源于这种外部引入资金的模式,资金渠道过于单一。而易鑫的模式资金来源渠道较为丰富,相对更加稳定。

不过,腾讯为何对两家类似的平台进行投资?对此,腾讯方面表示,汽车金融是消费互联网领域腾讯非常看重的赛道,相对于传统商业银行,传统的厂商金融公司,第三方汽车金融公司也有很大的增长机会,其中易鑫和灿谷都是该领域头部非常优秀的公司,同时也有一些用户细分的差异。另外,腾讯一直支持被投公司之间的良性竞争,更重要的是,通过对头部平台公司的支持,在看到他们快速发展的同时,也一定程度净化了整个市场,规范小平台的竞争,为用户提供更好的服务。

上述汽车新零售业内人士认为,腾讯会选择这样投资除了看好这种模式外,应该也是为了对冲风险,只要其中一家成功就能在该市场立足。当然也不排除从落败的一方撤资的可能性。不过,未来情况如何还要看这两家企业未来是否有持续稳定的盈利能力。

网贷网运营公司管理层未提供有关营运公司财务及营运事务的全面完整记录及文件。提供的最新管理账目仍截至2018年9月30日,且经中国幸福投资核查,该数据不完整且不准确。此时距离收购完成不到一年时间。

对于中国幸福投资来说,寄希望于通过并购网贷平台获得业绩提升,但将面临可能被清退的境地。

对于中国幸福投资来说,寄希望于通过并购网贷平台获得业绩提升,但将面临可能被清退的境地。