

拖欠员工薪资 北京汽车园4S店关停 亏损逾60亿元

庞大危机

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

“与汽车销量下滑相对应,近三年内汽车经销商会有超过6000家出局。”汽车行业资深分析师梅松林表示。这意味着,到2022年,淘汰比例将超过20%。当残酷的市场现实照进现实,国内大型汽车经销商庞大集团生存之路愈发艰难。

4月30日,庞大集团发布2019年一季度及2018年年报,数据显示,2018年亏损超60亿元,同比下降3003.23%,今年第一季度再度亏损5亿元。

主营业务业绩不佳

2018年度庞大集团销量25.19万辆,较上年同期减少22.98万辆。

记者从庞大集团近日发布的2019年一季度及2018年年报中看到,2019年一季度庞大集团营收44.83亿元,同比下降68.26%;归属于上市公司股东的净利润-4.89亿元,同比下降1168.05%。年报数据显示,2018年1-12月,其实现营业收入420.34亿元,同比下降40.37%;归属于上市公司股东的净利润-61.55亿元,同比下降3003.23%。

从庞大集团目前业务结构来看,汽车销售及售后仍然是主营业务,其中汽车销售是其主要利润来源,2018年,汽车销售收入为347.73亿元,售后服务收入为43.9亿元,其他收入为28.7亿元。

然而,汽车销售业务并不理想。2018年度公司实现销量25.19万辆,较上年同期减少22.98万辆。在乘用车、微型车方面,单品销量超过3万辆的品牌有:上汽通用五菱(含宝骏品牌)3.69万辆、一汽大众3.52万辆;奔驰、雷克萨斯、福建奔驰、一汽丰田、东风本田、克莱斯勒等品牌销量均有所下降。而商用车业

与此同时,近一年来,庞大集团频频被曝出资金危局,此前《中国经营报》记者在走访中得知,庞大集团的员工工资已多月未发,并存在有庞大4S店携车主保险押金跑路现象。时过半年后,记者再次探访位于北京的庞大汽车园,发现众多庞大旗下的4S店已变成汽车维修保养店,庞大集团相关负责人向记者表示,由于庞大集团自身经营问题,这些4S店已被关停,现在汽车园这块地已按照每平方米3块钱的价格租给其他个体老板了,签约3年至5年不等,目前已全部出租。

务在2018年度总计销量1.21万辆,销量下降幅度较大。

资料显示,上汽通用五菱拥有五菱与宝骏两大畅销品牌,是国内销量最高的车企之一,连续多年在庞大集团内销售第一,年度为其盈利过亿元,是名副其实的“香饽饽”。但是如今庞大集团的“盈利王牌”上汽通用五菱已在今年初正式解除对庞大旗下4S店的相关业务授权,主要原因就是庞大集团因资金困难,很长时间没有从上汽通用五菱厂家进新车。

“在出现资金运转困难后,庞大集团的采购部门从2018年6月19日开始就没有采购新车。”庞庆华曾坦言。同时,庞大集团在年报中表示,由于报告期内公司资金紧张,导致采购资金不足,未达成厂家年度各项指标,所以无法继续获得厂家返利等优惠政策。同时公司急于变现库存,部分库龄较长车辆只能折价销售,导致经营成本上升毛利下降。此外,公司在2018年度因资金紧张导致融资金额下降,融资成本上升,财务费用增加。

资金链承压 总资产腰斩

去年,庞大集团总资产近乎腰斩,从2017年末的635.31亿元减至328.71亿元,同比减少48.26%。

除了主营业务业绩不佳,庞大集团现金流问题也在加速恶化。报告期内,庞大集团经营活动产生的现金流净额为-122.32亿元,同比减少97.43亿元。这也意味着,庞大集团主业务亏损的状态愈发严重。其解释主要原因是购买整车款支出多于销车收回款。投资活动产生的现金流净额为31.66亿

元,主要原因是处置资产及部分子公司股权。

2018年,庞大集团总资产近乎腰斩,从2017年末的635.31亿元减至328.71亿元,同比减少48.26%,公司总负债为263.89亿元,资产负债率为80.28%,上期为78.93%,主要为金融机构借款及票据归还。而因庞大集团出现资金流动性不



庞大集团旗下众泰4S店现已租给个体老板,正在装修成维修保养店。 本报记者 陈燕南/摄

“减脂”自救

截至2018年12月31日,庞大集团无形资产为432640.20万元,主要为土地使用权,庞大集团今年的目标是加快资产盘活。

事实上,庞大集团在近几年经营持续亏损,资金链危局早已显现。在资金持续紧张的情况下,庞大集团正在处置资产,调整人员结构,寻求自救。

庞大集团是全国龙头经销商企业,更是河北唐山滦县重要的民营企业。记者此前在唐山实地采访中得知,庞大集团内大部分为滦县人,为滦县带动了不少就业,对当地的税收也做出了很大的贡献,但是在唐山的一个庞大汽车园内,记者看到除了丰田还在销售之外,其余4S店以及汽车超市等都已经关门。

而在北京的庞大汽车园内,记者发现部分庞大集团旗下的4S店已变成维修保养店,庞大集团相关负责人向记者表示,由于庞大集团自身经营问题,这些4S店已被集团关停,现在北京庞大汽车园这块地已按照3元/平方米的价格租给个

体老板了,签约期限3年至5年不等,目前已全部出租。而有租户向记者表示,这里地理条件较为优越,下了高速就是汽车园,对面还有汽配城,附近有配套的产业链,且租地价格也比较便宜,改装成维修店主要是可以节约成本,因为4S店本来就有一部分是维修间。

另外,记者注意到,汽车园内还有福特、奇瑞等汽车在销售。在奇瑞4S店内,工作人员表示现在4S店已由庞大冀瑞变成瑞昌博泰,而自己也从庞大的员工变成瑞昌博泰的员工了,并表示两家经销商从绩效机制、管理模式、新车售卖活动方式都有所不同,所以自己的工资待遇也提高了,而大多数庞大4S店的员工都已离职,他们有的转行,有的直接转入到新公司旗下。

同时,福特店内的工作人员表示,以前售卖福特是庞大亚航,

于2018年度相继收到数十家法院送达的起诉状,涉案纠纷主要是融资租赁合同、买卖合同、借款合同,涉及金额达8亿元。

“庞大集团当前局面与前期发展速度过快不无关系,但造成资金周转困难的直接原因还是与银行前期大幅抽贷有直接关系。”庞庆华在接受记者采访时曾表示,上市之初,庞大集团从银行贷款购地、建店,导致长期“短债长用”,使得银行担忧庞大集团的资金面,开始催收贷款。

资料显示,2017年下半年,银行从庞大集团抽贷金额为60亿元,2018年抽贷金额为162亿元。“庞大就像在爬楼,到了一定高度后,银行把‘楼梯’撤了,这对于我们来说,必定会造成很大影响,如果仅依靠庞大自有资金是无法支撑到

现有规模的。”庞庆华说。

汽车经销商集团出现资金短缺,不是现阶段问题,而是长期存在的。汽车行业分析师贾新光认为,造成庞大集团当前困局的主要原因是其前期扩张过快,致使公司资金紧张加剧,再加上国内汽车市场增速放缓,部分品牌出现滞销情况,这使得庞大集团的资金压力陡然增加。

公开数据显示,庞大集团在2011年上市后的近一年时间里,新增汽车经营网点达410家,在原有规模上约增长了59%。截至2018年12月31日,公司于中国28个省、市、自治区及蒙古国拥有806家经营网点,经营网点中包括659家专卖店(其中4S店563家)和83家汽车超市和64家综合市场。

但现在福特的直营店在进行销售,目前新的负责人正在办理手续,需要到6月才正式开业。现在庞大汽车园的4S店与庞大集团都只是租赁关系。

在2018年年报中,庞大集团提出,集团公司经过几年的战略扩张,已经积蓄了大量的资产,包括土地、店面、售后维修设备、办公家具、设备等。截至2018年12月31日,庞大集团无形资产为432640.20万元,主要为土地使用权。这些资产既是财富也是包袱,所以今年更要努力加快资产盘活,从“规模化”经营向“强服务、增效益”转型。以强调资产规模过渡到以提升资金使用效率为中心,根据资产闲置状况,因地制宜地通过出租、出售、转型、合作开发等不同方式盘活闲置资产,加快资金回笼,提高效益,实现轻资产运营。

同时,从管理模式上要优化管理架构,落实目标管理责任制,向管理要效益。首先是对庞大集团的高层管理人员(总经理助理级以上)进行降薪,降薪幅度为10%,同时集团现有高层管理人数将减少40%-50%;其次,庞大集团还将对各职能部门进行人员优化,目标人数为500人。

另外,庞大集团还将调整布局,实现从品牌、网络、渠道多角度战略提升,2019年将继续积极推进线上线下合作,积极参与新零售业务开展,推进网约车、分时租赁、上门保养、叮叮泊车、旅游房车等新型业务,大力开展新能源汽车销售及服务。

“公司最晚在今年6月底将恢复正常经营秩序。”庞庆华说。经此“瘦身”后,未来,庞大集团还会继续“庞大”吗?

猛狮科技被实施退市风险警示 自救之路未现曙光

本报记者 梁德明 童海华 广州报道

在2017年度、2018年度连续两个会计年度经审计的净利润均为负值,且2018年度经审计的净资产为负值的情况下,广东猛狮新能源科技股份有限公司(002684.SZ,以下

猛狮科技“披星戴帽”

5月6日起,猛狮科技股票被实行“退市风险警示”处理,股票简称由“猛狮科技”变更为“*ST猛狮”。从业绩情况来看,猛狮科技总体表现暂不明朗。

资料显示,猛狮科技是2001年由汕头市沪美蓄电有限公司发起设立的股份制企业,2012年在深圳证券交易所上市。

4月30日,猛狮科技发布2018年年度报告及2019年第一季度报告。据了解,猛狮科技2018年营业收入为11亿元,同比下滑71.83%;归属于上市公司股东的净利润为-27.69亿元,同比下滑1963.83%;归属于

布局过激快速“烧钱”

如今猛狮科技陷入困境,或与此前布局的高额资金投入有关。猛狮科技方面也多次提到,由于近几年公司产业布局及发展速度较快,部分业务拓展不如预期等,公司在资产规模和收入规模快速增长的同时,经营业绩出现大幅下滑。

据了解,2012年上市时,猛狮科技仅有柳州动力电池科技等3家子公司。目前,根据猛狮科技官网显示,其清洁电力业务板块控股公司数量为14家,新能源汽车业务板块控股公司数量为3家,高端动力电池业务板块控股公司数量为26家。2012年,

简称“猛狮科技”)股票被实行“退市风险警示”处理。

近日,猛狮科技发布2018年年度报告显示,2018年营业收入为11亿元,同比下滑71.83%;归属于上市公司股东的净利润为-27.69亿元,相比2017年的-1.34亿元下滑1963.83%;归

属于上市公司股东的净资产-7283.06万元,比上年度减少102.71%。而步入2019年,猛狮科技一季度营业收入为2.14亿元,同比下滑64.33%;归属于上市公司股东的净利润为-1.85亿元,同比下滑975.37%。

就公司2018年发展情况,猛狮科技方面提到,报告期内经济金融环境复杂多变,公司遭受金融机构的持续抽贷;主营业务市场竞争日益激烈,相关行业政策导向发生变化,公司遇到巨大的压力和挑战。由于大量运营资金被用于归还金融机构的短期借款,导致公司流动资金在2018年二季度末趋于枯竭,

猛狮科技财务费用为780.35万元,至2017年底时已经增加至2.73亿元。

近两年,猛狮科技曾欲实施以锂电池及上下游为主产业链,以清洁电力、新能源汽车租赁运营为辅助产业链的“一体两翼”新能源产业布局。然而截至目前,猛狮科技两大锂电池生产基地仍处于建设阶段。此前,猛狮科技还提到台州台鹰、酒泉润科、华力特等的商誉减值准备,其中有多家公司均是收购而来。

一位证券分析人士提到,其生产经营或难以持续,而且收购太“疯狂”。此前市场99%的收购都是溢价

属于上市公司股东的净资产-7283.06万元,比上年度减少102.71%。在同一天,猛狮科技发布公告提到,公司股票自2019年5月6日起被实行“退市风险警示”处理,股票简称由“猛狮科技”变更为“*ST猛狮”。

猛狮科技方面提到,过去三年

严重影响公司全年经营计划的实施,各项业务均未达预期。

猛狮科技在2018年三季报提到,预计2018年度归属于上市公司股东的净利润变动区间为亏损10亿元至14亿元。随后在2019年1月,猛狮科技将其修正为亏损19亿元至22亿元。此前,猛狮科技发布2018年度业绩快报称,实现归属于上市公司股东的净利润-21.87亿元。猛狮科技方面表示,公司业绩预告数据仅是财务部门的初步测算结果,未经注册会计师审计。

其实在2017年,猛狮科技归属

收购,当中都会涉及高誉,到了2018年不少公司本来提到能盈利多少,结果商誉减值后业绩都出现了比较明显的下降。

在投资和收益出入较大的情况下,猛狮科技募资连遭强制划转,让业务发展更为艰难。光在2018年下半年,镇江经济开发区人民法院直接通过“总对总”网络执行查控系统从猛狮科技在交通银行汕头龙湖支行开立的募集资金账户划扣220.85万元;浙商银行深圳分行在未经猛狮科技、福建猛狮及保荐机构同意且未告知上述各方的情况下,直接从福建猛

狮募集账户划转6294.93万元用于还贷。此外,截至2019年2月12日,猛狮科技及下属子公司共有62个银行账户(含募集资金账户)被冻结,共计被冻结102次。

于上市公司股东的净利润就已出现亏损局面,且曾多次修改2017年业绩预告,每次修改后的净利润都出现较大幅度的下滑。2017年第三季度报告中,猛狮科技曾预计全年归属于上市公司股东的净利润为2亿元至2.47亿元,最终据猛狮科技2017年年度报告,归属于上市公司股东的净利润-1.34亿元。

真锂研究首席分析师墨柯此前提到,猛狮科技以往希望能覆盖整条产业链,但是体量或许不能支撑,因此对其资金链产生了较大影响。“如果启动整条产业链布局,企业面临的资本市场压力会很大。”

在运营资金紧缺的局面下,猛狮科技开始精简业务架构。猛狮科技相关负责人也向记者提到,鉴于公司面临的现状,公司调整发展战略规划,确定以“能源转换”和“一带一路”为战略出发点,建立以能源储存为核心,可再生能源生产及应用为辅助的清洁能源产业平台,做强做优电池制造和储能业务。

此前猛狮科技计提资产减值准备的公司中,酒泉润科主要从事光伏逆变器、电子产品等研发、制造、销售及相关技术服务;江苏峰谷源主要从事储能系统的研发、设计、生产、销售及技术服务,以及太阳能电站投资、建设、维护等。

光伏电站考虑“边买边卖”

为了缓解债务压力,除了调整业务重心以外,猛狮科技还采取了一系列“自救”举措。2018年,猛狮科技获得了三大国资企业的驰援,凯盛科技、漳州交通集团、诏安金都资产三方共同出资约9.63亿元,主要用于公司全资子公司福建猛狮复产资金需求和新项目的建设。猛狮科技相关负责人提到,该合作约定的设立合资公司已完成。同时,猛狮科技正在筹划重大资产重组,拟向中建材蚌埠、中建材鑫鑫及其关联方发行股份购买其拥有的从事绿色能源科技产品的应用研究与生产以及光伏电站等相关业务公司的股权及与之相关的全部权益。

不过,猛狮科技方面曾在公告中提到,受“5·31”光伏新政影响,整个行业进入严冬时期和大洗牌阶段,在政策面和资金面的双重夹击下,公司清洁电力业务量急剧下滑。据了解,2018年5月,国家发展改革委、财政部、国家能源局联合发布的《关于2018年光伏发电有关事项的通知》提到,光伏建设规模将得到控制,且电价及补贴再次被降低。

此前猛狮科技计提资产减值准备的公司中,酒泉润科主要从事光伏逆变器、电子产品等研发、制造、销售及相关技术服务;江苏峰谷源主要从事储能系统的研发、设计、生产、销售及技术服务,以及太阳能电站投资、建设、维护等。

关注函提到,虽然公司重大资产重组方案中也要购买光伏电站,而且光伏电站也是公司未来重要资产,但为回流现金应对资金困难,维持公司正常运营,使公司顺利渡过目前的困难阶段,公司现持有的光伏电站由于价值较高且变现能力相对较强,也列入可出售的范围。

对此,猛狮科技相关负责人表示,购买光伏电站的同时考虑出售并不存在矛盾,公司是为了回流现金应对资金困难,维持公司正常运营,但光伏电站仍是公司未来重要资产。

对于光伏电站的发展,中国电建集团西北勘测设计研究院有限公司项目设计总监田莉莎提到,我国光伏电站规模化应用是始于2009年,发展至今已经有10年的历程,当中光伏电站上网电价经历了四个阶段。其中,到2014年以后进入电价的第三阶段,按照资源分类区进行定价,从2014年至2018年也是逐渐下降的过程;到2019年就进入了电价的第四阶段——竞价上网,平价优先。上述人士表示,猛狮科技此举或也是出于无奈,若无其他更多办法的情况下只能摸索着了。

猛狮科技前两年处于“盲目多元化”的阶段,到后来什么都收。“走的路太宽了,现在再怎么删减业务都比较难。6至7年前是溢价收购风潮,但是放到2017至2018年,受市场等因素的影响,以成本卖出去都不一定有人要。”