

## 东方精工与子公司矛盾升级 双方缠斗仍将继续 普莱德业绩盈亏迷局

本报记者 尹丽梅 董海华 北京报道

最近,广东东方精工科技股份有限公司(002611.SZ,以下简称“东方精工”)与其子公司北京普莱德新能源电池科技有限公司(以下简称“普莱德”)之间的业绩纠纷成为热议的焦点。其中的关键分歧在于,东方精工与普莱德对经东方精工年审机构立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“立信”)会计师调整的普莱德2018年经营业绩存在重大争议。

东方精工4月17日披露的

### 曾被视为“蛇吞象”式收购

47.5亿元的交易对价是东方精工2015年资产总额的1.9倍、资产净额的5.22倍。

东方精工与普莱德之间产生联系要追溯到2016年。此番“反目”之前,双方曾经历过从彼此“选定”到“牵手”的甜蜜期。

东方精工成立于1996年,是从事瓦楞纸箱多色印刷成套设备生产的企业。2011年8月,东方精工在深交所挂牌上市。上市三年后,东方精工开始追逐风口,切入新能源汽车领域。

普莱德成立于2009年,专业从事新能源汽车动力电池Pack系统的设计、研发、生产、销售与服务业务,是国内第三方动力电池Pack供应商。

公开资料显示,双方“牵手”前,普莱德的前五大股东分别为北大先行科技产业有限公司、北京汽车集团产业投资有限公司、宁德时代(300750.SZ)、福田汽车(600166.SH)和青海普仁智能科技有限公司(有限合伙)。

2016年7月28日,东方精工与普莱德全体股东签署了《广东东方精工科技股份有限公司与北京普莱德新能源电池科技有限公司全体股东发行股份及支付现金购买资产协议》(以下简称“《购买资产协议》”)以及《广东东方精工科技股份有限公司与北京普莱德新能源电池科技有限公司全体股东发行股份及支付

2018年年报显示,报告期内公司净利润巨亏39.05亿元,同比下降1205.98%。东方精工方面称,亏损的主要原因系子公司普莱德2018年利润亏损2.19亿元,同时因收购普莱德100%股权而形成的商誉存在大额减值迹象,基于谨慎性原则,计提了约38.48亿元的商誉减值准备。

5月6日下午,剧情反转。莱德管理层在北京召开主题为“业绩‘被亏损’,管理怎背锅?”的2018年经营业绩真相媒体说明会,称公司2018年实际盈利达3亿多元,其指

责东方精工此前披露的情况与真相不符。至此,双方各执一词,真相仍扑朔迷离。

对于此次事件,一位接近普莱德与东方精工的业内资深人士在接受《中国经营报》记者采访时回复称:“2018年是对赌协议的分水岭,东方精工想在能够获得4.25倍高额补偿的最后一年试图捞一把。”

为进一步核实相关冲突细节及获取最新进展,本报记者致电采访了东方精工、立信及普莱德方面,普莱德方面相关负责人回本

报记者称,“我们一直要求他们(东方精工及立信)解释他们的那个数据是怎么来的,他们也没有跟我们就进行沟通和解释。我们希望两方坐下来解决问题,同时也希望东方精工不要简单地否定我们的经营成果。”而对于未来将如何回应,普莱德方面未给予正面回应。5月7日,东方精工方面在记者致电采访时称领导在开会,稍后回复。5月9日,记者再次就普莱德方面的表态联系东方精工董秘办核实,电话一直无人接听。截至发稿日,未收到东方精工、立信方面回应。



普莱德召开的“业绩被亏损”发布会,掀开了东方精工与子公司业绩盈亏之争的序幕。

唐进/摄影

现金购买资产的利润补偿协议(以下简称“《利润补偿协议》”)。值得一提的是,东方精工与普莱德的“牵手”被视为蛇吞象式的收购。彼时,47.5亿元的交易对价是东方精工2015年资产总额的1.9倍、资产净额的5.22倍。

根据彼时签订的协议,补偿义务人(普莱德于重组并购前的全体股东)对东方精工的业绩对赌期为4年(2016年至2019年),2016年至2018年普莱德经审计的累计实际扣非净利润不低于9.98亿元。同时,《利润补偿协议》还规定,补偿义务人承诺普莱德2016年度、2017年度、2018年度、2019年度扣非后净利润分别将不低于2.50亿元、3.25亿元、4.23亿元、5.00亿元。

值得注意的是,彼时重组协议规定,若未完成业绩对赌承诺,普莱德原股东需要进行业绩赔

偿。而上述业绩对赌协议及赔偿规定,为近三年后的今日东方精工与普莱德之间的财务纠纷埋下伏笔。

“2018年是对赌协议的分水岭,东方精工想在能够获得4.25倍高额补偿的最后一年试图捞一把。”一位接近普莱德与东方精工的业内人士对本报记者表示。

值得注意的是,于近期公布的东方精工的公告中还有一项数据引起诸多关注,东方精工对收购普莱德100%股权所形成的商誉计提减值准备38.48亿元。

对于商誉减值,普莱德管理层也存有较大异议。“2016年、2017年,东方精工均未对收购普莱德100%股权所形成的商誉计提任何减值准备,2018年普莱德业务经营情况与所处行业背景没有发生重大变化,减值准备却出现了。”普莱德

公司常务副总裁杨槐说道。

本报记者注意到,深交所也对东方精工前期未计提商誉减值,2018年计提大额商誉减值这一举动进行了关注。5月8日,东方精工针对这一问题回复深交所问询函时称,2017年底,公司按照会计准则规定的测试方法对与收购普莱德形成的商誉进行减值测试,可收回金额大于包含普莱德商誉的资产组的账面价值,故未对收购普莱德形成的商誉计提减值。2018年底,公司发现由于商用车业务的占比下降导致综合毛利率降低、销售收入未达预期,销售费用以及资产减值损失的增加导致普莱德的经营利润低于形成商誉时以及2017年的预期,经综合判断普莱德的商誉存在减值迹象,鉴于以上情况,公司识别的时间点在2018年末,符合实际情况。

### 三年后“反目”隔空“掐架”

普莱德方面并不认可东方精工及立信方面出具的经营亏损成绩单。

“公司管理层认为东方精工于2019年4月17日及2019年4月27日披露的相关内容,存在与事实真相不符的情况,以及误导投资者的嫌疑。”5月6日下午,杨槐在媒体说明会上称。

普莱德2018年的净利润数据是双方关键分歧所在。东方精工公告称,经其年审机构立信审计确认,2018年普莱德实现净利润为-2.19亿元,扣非后净利润为-2.17亿元,2016年至2018年累计实现扣非后净利润为3.77亿元。根据此前的业绩对赌协定,普莱德2016年至2018年累计业绩承诺未达标。由此,东精工要求普莱德原股东补偿业绩约26.45亿元。

不过,普莱德方面并不认可上述东方精工及立信方面出具的经营亏损成绩单。“虽然我们2018年没有完成4.23亿元(的业绩承诺),但是完成了80%左右,大概3亿元。”杨槐说。

5月6日晚间,东方精工发布《关于子公司普莱德召开媒体发布会的说明公告》,“回怼”普莱德,称本次媒体发布会及管理方声明的内容存在诸多误导性内容,与实际不符。

5月8日,东方精工在对深圳证券交易所《2018年年报问询函》回复的公告中又称:“目前公司与普莱德原股东对经立信会计师事务所调整的普莱德2018年经营业绩存在重大争议,其实质是对普莱德原股东(业绩承诺方)的业绩赔偿义务存在争议。”

记者就上述情况多次致电东方精工,对方相关负责人表示在开会,之后会联系记者,截至发稿日,尚未收到回复。

据了解,截至目前,普莱德公司2018年度审计报告及财务

报告尚未出具,双方之间的业绩纠纷仍然处于未达一致的僵局中。

“在立信和东方精工对普莱德报表做出审计调整和计提大额商誉减值后,普莱德管理层多次书面要求与立信、东方精工方面进行沟通,但是立信和东方精工一直回避沟通。”杨槐对记者说。

5月8日,东方精工在对深交所的会函中称,普莱德原股东不认可公司聘请的2018年年审机构立信会计师事务所对其财务报表的审计调整,以及出具的经审计后财务报表数据,并指使普莱德原股东委派的管理层不在经立信会计师事务所审定的财务报表上签字。截至目前,普莱德原股东委派的管理层未在普莱德的原始财务报表上签字,导致立信会计师事务所普莱德2018年度专项审计报告尚未出具。

“至今,立信和东方精工只提供了调整分录,没有提供调整依据。普莱德管理层无法得知立信调整的理由。东方精工要求普莱德管理层在立信调整后的财务报表上签字,普莱德管理层无法接受。”普莱德方面相关负责人对本报记者回应道。

据了解,目前双方之间的主要分歧在于关联交易定价不公允、产品质量保证金计提不充分、部分收入缺乏真实性和商业实质等方面。

而对于普莱德原股东后续可能面临的业绩赔偿问题,一位福田汽车高层人士对本报记者表示,公司将等待最终双方都认可的合理合规的审核结果,如需要赔偿届时将按照协议来进行赔偿,但是他强调,公司对人为设计及人为陷害的现象绝不容忍。

## YY学车频遭用户投诉 互联网驾培平台临信任危机

本报记者 梁德明 赵越 董海华 广州报道

随着驾培行业门槛的开放,越来越多的互联网驾培平台入局。然而,在解决传统驾培痛点的同时,互联网驾培平台也面临着信任危机。

近日,消费者陈先生(化名)向《中国经营报》记者表示,其在2018年2月初于广州悦悦驾培

### 承诺落空

近日,陈先生向记者反映,其2018年2月初于YY学车报名,当时多次询问是否存在隐性收费,用完学时是否需要加钱等,对方再三承诺没有隐性费用,且不需要再购买学时。然而科目一考试后,陈先生询问客服,若需补考是否不需要购买学时就能继续练习,但客服表示要购买。

与之相比,报名后注册时间长的情况更是让不少消费者感到“承诺落空”。YY学车官网显示,从报名体检到录高拍仪,再到驾校向车管所申请一个月学车名额,获得批准后通知学员参加交通法规考试(称为科目一考试),差不多一个月时间。

据了解,陈先生在2018年2月初报名后,4~5月间才拿到学籍。消费者熊先生(化名)也提到,自己2018年8月底在YY学车报名,当时客服承诺一个月左右就能考科

训有限公司(以下简称“YY学车”)报名学车,报名后却发现多处情况与此前承诺不符。此外,有部分新近报名的消费者表示,提交报名费和资料后等待了约一个月时间尚未成功注册,因此比较着急。无独有偶,在记者调查过程中,有在不同互联网驾培平台报名学车的消费者也反映了类似情况。

就此,记者联系了YY学车、

广东猪兼强互联网科技有限公司(以下简称“猪兼强”)、学车小助手(广州)驾驶员培训有限公司(以下简称“学车小助手”),截至发稿学车小助手、猪兼强暂未进行回复。YY学车方面提到,2019年4月1日后广东省内实行“学时对接”,行业受到相应影响。“目前我司针对学员的科目一等待时间过长,只能耐心做好安抚解释工作。”

仍未收到相关通知便要求退款,对方表示学籍已注册退款需要扣除2800元,但杨女士是在4月17日才收到学籍注册成功的通知。

此外,数位在猪兼强报名学车的消费者也提到,2月底报名后至今才拿到学籍,有些还在等待中,从报名至学籍注册期间无法查询相关进度。2016年,广东省消委会在典型案例中提到,猪兼强在招生宣传中夸大其词,虚构事实、承诺拿证期限,涉嫌虚假宣传,欺骗和误导消费者。

对此,广东省法学会犯罪学研究会理事、广东法制盛邦律师事务所律师表示,针对已经签订合同存在的争议,根据消费者权益保护法,就要看合同中格式条款是否有效。此外陈亮也坦言,要证明商家宣传欺诈,需要证据,如果是口头承诺需要录音作为证据。

### 平台解释引争议

对于近期学员反映报名后注册时间较长的情况,YY学车方面表示,2019年4月1日后广东省内实行“学时对接”,清远目前至少一半以上驾校停止录入新学员名单。而车管所也放缓了相关报名受理进度,甚至暂收了受理。目前针对学员反映科目一等待时间过长等问题,只能耐心做好安抚解释工作。

熊先生表示,“这个YY学车的解释完全不通。YY学车拖延并不是从2019年4月1日开始,我是2018年就报名,照样是连拖带骗。”

广州某驾校教练(化名)提

### 驾培行业硝烟四起

随着驾培行业门槛的开放,近年来市场涌现了不少互联网驾培平台,但与此同时洗牌局面也非常激烈。其中在2018年9月,凸凸学车发布公告称,凸凸学车由于经营不善、多方融资失败等原因导致资金链断裂,宣布平台停止运营。

对于互联网驾培平台的人局,陈教练提到,互联网驾培平台有的采用风投资金,有的大量投入广告,所以相关平台需要迅速盈利。“如果互联网驾培平台招生少了,无法有效盈利,但是招生多了又培训不过来。”上述驾培行业专家提到。

到,新政之后驾培市场普遍面临满员状态,但是传统驾校按照需求招生,积压学生数量较少。而之前互联网平台大规模招生,导致目前情况不容乐观。另外,陈教练提到,有互联网驾培平台招生外包,销售不太懂行,有时也会隐瞒一些事实。“比如说部分平台低价招生,但是培训成本较高,所以在培训过程中也在有意卡时间或另外收费。”

就学时对接,一位驾培行业专家表示,学时是根据专家基本核算得出的,是一个人从不会开车到基本掌握相关安全知识技能所需的时间。以往不少驾校为了节省成

本而在学时上进行造假,安全隐患很大。

此外,有法律人士提到,建议政府开放社会化考场。上述驾培行业专家表示,所谓社会化考场是政府服务满足不了的情况下购买社会服务,所以叫社会化考场。目前当地的自有资金足够满足建立考场的,而有些地区政府前期投资不够需要购买社会服务,由社会企业投资建立然后政府购买。这个矛盾实际上是因为驾培行业税收和财政贡献都不大,土地使用上有很多问题。政府每年公开的社会化用地没有那么多,所以造成了一些影响。

该专家认为,此前驾培行业处于政策封闭垄断的阶段,当中出现服务意识淡薄、吃拿卡要等不良现象,消费者普遍对驾校学车不是很满意。平台没有驾校的线下资产负担,却有传统驾校缺乏的宣传、营销手段,在新生云集的大学市场依靠地推完全如鱼得水。此外,平台在压低转让给个体教练员的学员培训费的同时,拉起了低价竞争的大旗。

而对于市场竞争,YY学车方面提到,华南市场的驾培业态普遍以加盟挂靠的经营方式为主,部分驾校也正在往自营方向转型。在此过程中,无须区分互

联网驾培或传统驾培企业,大家是同台竞技,公平竞争。“以广州为例,判断已有的106家驾校,未来一年的时间超过一半会被淘汰出局,加盟挂靠经营为主的必将出局。”

上述驾培行业专家认为,按正常情况应该是驾校加互联网。驾校是从正规行政审批得到营业资质的,应该积极地把互联网的工具用好。而互联网驾培平台反过来迅速刺激传统驾校,把新的营销方式等学会。“但是这种情况下,有句话叫‘林子大了什么样的鸟都有’,同样驾培市场也一样有好有坏。”