

齐鲁财金

上市公司资金链吃紧 “合同欺诈门”余波未了

庞大集团融资租赁惹纠纷

2012年至今,车市疲软,处于销售终端的经销商承受高库存、降价销售、销量走低等局面。面对利润空间压缩的情况,经销商们纷纷寻求转变,由此催生了融资租赁这一“汽车+金融”的全新业务形态的快速发展。

然而,随着宏观增速的回落,激进的信贷销售模式副作用开始显现。在众多汽车经销商中,上市公司庞大集团(601258)就因汽车信贷业务“官司”缠身。随着经营业绩和品牌美誉度的下滑,1月7日,庞大集团的主体信用等级被下调至“AA”。

用“内忧外患”来形容汽车零售“巨头”庞大集团(601258)近来的处境不足为过。

在国内汽车业疲软大背景下,公司2012年前三季度净利润同比下滑139.89%,债务高达452.92亿元,资产负债率为84.21%。

业绩不景气之下,近日,媒体报道称庞大集团“诱骗购车人签订融资租赁合同,将国家明令禁售车辆充当正规车辆销售,销售假冒伪劣产品”。对此,公司董事长庞庆华回应称:“合同欺诈门”已是“陈年旧案”,并坚称媒体报道不符合事实。

然而,在纠缠不清的纷争背后,庞大集团近年来急速增长的信贷规模也正遭受着来自业界和投资者的多方质疑。

庞大发迹于

“冀东模式”

庞大集团,原隶属于唐山市冀东物资集团有限责任公司,前身为唐山市冀东机电设备有限公司,主要从事国产、进口汽车及工程机械的销售。

作为最早进入汽车经销商领域的成员之一,受益于中国汽车工业急速发展的“黄金十年”(2000-2010年)国内汽车消费的高速增长,庞大集团在2008年至2010年间的净利润从6亿元迅速攀升至12亿元,稳坐国内汽车经销商“龙头大哥”的位置。截至2011年底,该公司在中国的26个省市自治区及蒙古国建有1257家营销网点,分公司及子公司的分支机构达1525家,其中包括汽车专卖店984家(含4S店661家)、各类汽车市场273家。

不过,如果追溯起“发迹史”来,庞大集团能从一个名不见经传的县级物贸公司迅速成为在国内汽车界“呼风唤雨”的汽车零售巨头,依赖的正是目前让其“官司”缠身的汽车金融信贷业务。

1999年,庞大集团与银行合作,独创了汽车消费信贷“冀东模式”:由庞大集团担保协助购车客户向银行贷款,并为客户全程担保。庞大集团向银行缴纳大约5%的风险准备金。如客户贷款逾期,那么银行就会从风险准备金中扣款,庞大集团则同时督促欠款客户还款,如果逾期到一定期限,庞大集团将收回客户车辆,并作为二手车拍卖以回收部分成本。在“冀东模式”创立十年间,庞大集团累计为30多万购车用户提供了消费信贷担保,贷款额达到了350亿元。

在“冀东模式”之后,2009年,庞庆华试图将汽车消费信贷业务进一

步拓展,并于当年4月成立了全资子公司——庞大乐业租赁有限公司,开展汽车及工程机械租赁、融资租赁业务。

庞大集团2011年年报显示,2011年,该公司融资租赁应收款从2010年的1.8亿元快速膨胀至42亿元,年增幅逾22倍,在融资租赁业务的增长带动下,庞大集团其他业务收入同比大幅增长80.93%,其中,融资租赁手续费和利息收入为3.98亿元,同比增长逾3522%。

庞庆华此前透露,庞大集团每年大概卖6万-7万辆卡车,其中约一半都是通过融资租赁的方式来做。他称,2011年庞大集团旗下的租赁业务规模已经达到60亿元,而且主要集中在商用车,尤其是重卡业务。

2012年下半年,庞大集团再次与银行联手,将融资租赁升级为更便捷的——租赁业务:将庞大乐业为基础的租赁业务与银行贷款业务相结合,客户可以“先租赁,后贷款”形式购车而创建的新型租赁贷款业务。在去年接受记者采访时,庞庆华就称:“租赁业务规模目前每天在3300万-3500万元之间,发展非常迅猛。而我的目标是,每天一个亿。”

金融信贷

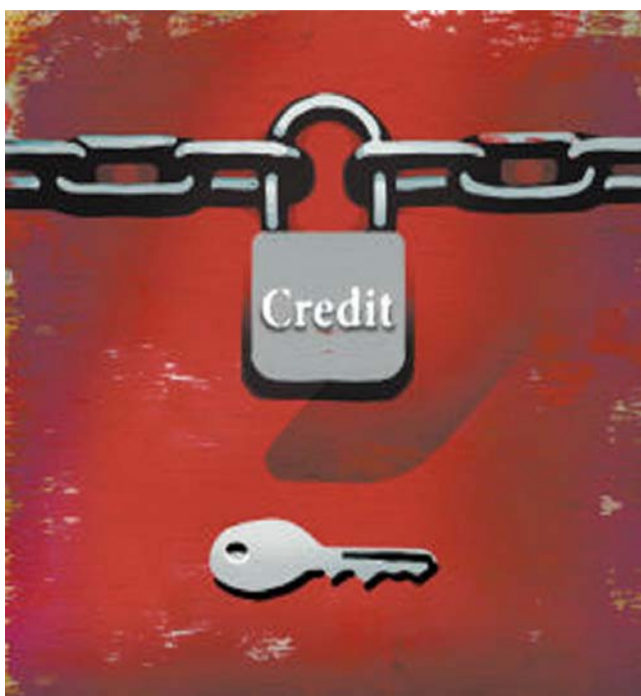
成“双刃剑”

或许,庞庆华未曾想到过,在“冀东模式”走过了12年这第一个“轮回”后,他曾引以为傲的汽车信贷业务如今成为让其“官司”缠身的“雷区”。

去年8月20日,一起车主围堵股东大会的事件,让庞大集团卷入了“欺诈门”的漩涡。来自全国12省的30多位维权车主称,庞大集团涉嫌利用空白合同等手段,“诱骗”他们签约牟利。

中国保护消费者基金会打假委投诉部相关负责人表示,实际上,从2009年开始,即有卡车用户就“在庞大集团买到假国Ⅲ车”问题到相关部门投诉,到2012年初,因为融资租赁纠纷,有关庞大集团涉嫌销售诈骗的投诉大规模爆发起来。从2009年至去年年底,消基会已经先后接获超过700名用户有关庞大集团以空白合同等手段涉嫌欺诈卖车以及涉嫌出售假冒伪劣质量汽车的投诉,涉及车辆近200辆。时至今日,庞大集团“欺诈门”纠纷仍未平息。

不过,庞大集团因融资租赁惹纠纷的“遭遇”,并非个例。在重卡和工程机械销售都十分不景气的2011年,不少厂家开始主动提出将客户购车



首付降低来提升销售量,而号称可以实现“零首付把车开回家”的融资租赁业务更是大受追捧。随着宏观增速的回落,基建投资趋于稳健导致开工量的下降等,激进的信贷销售模式副作用开始显现。中国工程机械协会统计显示,2012年工程机械行业的客户平均违约率达到25%-30%。

资金风险

不断显现

值得注意的是,在近年来“跑马圈地”的急速扩张和大幅飙升的信贷规模背后,庞大集团这个“汽车经销商超级航母”的资金风险不断显现,其市场信用亦遭受着前所未有的质疑。

2011年4月28日,庞大集团成功在上海证券交易所挂牌上市,成为国内第一家通过IPO实现登陆A股的汽贸集团。在顺利实现上市之后,庞大集团一口气拿下了雷克萨斯、奔驰御用改装品牌巴博斯、韩国双龙和阿斯顿·马丁等多个进口品牌的代理或总经销权,同时启动并开工建设的新4S店达数百家。

公开资料显示,在2011年上市筹得资金60多亿元后,庞大集团就开设了331家经销商,并在2012年的前6个月又增开了113家店。

不过,巨额资金的投入并未给庞大集团带来预期中的收益。庞大集团2011年年报显示,受2011年国内急转直下的汽车行情以及投资萨博失利影响,2011年该公司实现营收仅554.55亿元,营业利润9.19亿元,同比下降45.37%;净利润6.59亿元,同比下降46.96%。

由于网点建设以及融资租赁规模的快速扩大,庞大集团在短短两个月之后即将所募资金几乎消耗殆尽。

为了筹集更多的资金,2012年2月,庞大集团以票面利率达8.5%的高成本发行22亿元债券;7月25日,董事会决议又发行25亿元融资券。也就是说,在上市不到一年半的时间内,庞大集团先后完成三次融资,募资总额超过百亿元。

而在刚过去的2012年里,由于受斯巴鲁等日系品牌销量集体跳水,奇瑞、长安等自主品牌乘用车市场份额萎缩以及中重卡为主的商用车业务销量的持续下滑影响,庞大集团整体利润下滑进一步加剧。

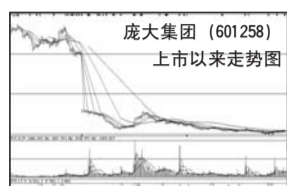
庞大集团公布数据信息显示,2012年前三季度,该公司资产负债率高达84.21%,流动负债比例为87.44%。同时,负债规模的上升还直接导致公司财务费用快速增加,去年前三季度庞大集团财务费用10.73亿元,同比增长129.70%。

此外,由于报告期内公司通过融资租赁方式销售整车产生的一年内到期的长期应收款的大幅增加,庞大集团一年内到期的非流动资产余额超过了40亿元,较2011年年底增加37%。

为缓解资金缺乏的困局,庞庆华甚至将其持有的该公司6.8亿股限售股份质押来融资,然而,尽管各方“举债”,仍旧难掩庞大集团的资金缺口。而在2013年1月7日,联合信用评级有限公司将庞大集团的主体信用等级由“AA+”下调至“AA”。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊在接受媒体采访时曾表示,2012年有近半数的汽车经销商都出现了亏损。因此,对目前国内的经销商而言,必须要重新调整自己的业务方向,做到精细化管理,否则,盲目扩张有可能导致企业巨亏甚至倒闭。

(据《第一财经日报》、《新快报》、《经济参考报》)



链接

● 1月14日,《经济参考报》刊发《庞大集团被指合同欺诈遭集体投诉》的报道,报道中,庞大集团被指诱骗购车人签订“融资租赁合同”,将国家明令禁售的车辆充当正规车销售,甚至所销售部分车辆被鉴定为假冒伪劣产品;随后中央电视台财经频道《经济信息联播》播发《庞大汽车欺诈迷局》的报道。

● 1月16日,庞大集团发布澄清公告,称“诱骗购车人签订融资租赁合同、将国家明令禁售车辆充当正规车销售、销售假冒伪劣产品”等均不符合事实。

● 1月17日,庞大集团联合中国汽车流通协会,就涉嫌合同欺诈问题举行“澄清说明会”,再次称“不存在欺诈行为”,并全面否定了媒体报道中提出的“空白合同”、“国二排放”及“质量问题”等三大核心问题。

视点

汽车租赁产业三大阵营抢市场

目前,中国汽车租赁产业按照发起主体划分,分为三大阵营,一是整车企业主导的汽车租赁公司,如东风日产易租租车、奔驰租赁;二是经销商主导的汽车租赁公司,如庞大乐业汽车租赁和广汇汽车租赁;三是传统汽车租赁公司,如神州租车、一嗨租车。

而按照主营业务划分,汽车租赁目前主要有经营性租赁和融资性租赁两种,二者最大的区别在于被租赁汽车的所有权的残值的承担者是租赁公司还是消费者,前者比较有代表性的有神州、一嗨等,后者代表性的有先锋、国等。

在上述整车企业主导的租赁公司中,东风日产易租租车、大众汽车都类似于神州、一嗨,属于经营性租赁,奔驰则是开展的融资性租赁。在经销商主导的租赁公司中,2011年进入汽车租赁市场的广汇汽车、联拓汽车属于经营性租赁,庞大乐业则属于融资性租赁。

据预测,中国汽车租赁行业规模预计将到2011年的182亿元增加到2014年的380亿元左右。由于汽车租赁市场的巨大潜力,不排除整车企业向租赁市场有更深层介入的可能性。

在发达国家,汽车租赁业务多由整车企业自己开办。以日本为例,马自达、日产、丰田等车企都开设了汽车租赁业务。然而在我国目前最具代表性的为东风日产和奔驰汽车,其余多数车企还停留在与租车公司合作的模式。

业内人士认为,相较于传统汽车企业,整车企业和经销商开展租赁业务,有着更多的资源整合优势。整车企业进军租赁市场,是建立于4S店的基础上,车型多为全新车或者准新车,品质上有所保障,并且经销商服务能力也高于传统租赁公司。此外,整车企业相较于其他传统租车公司,在价格上能有更多优惠,并且可以利用自有资源,持续更新租赁车型。(郑雪芹)

财金盘点

银行理财产品

年增3万亿

银监会业务创新监管部主任王岩岫日前透露,截至2012年12月底,银行理财产品达到7.6万亿元,比2012年三季度末的6.73万亿元再度增加近9000亿元,比2011年末的4.59万亿元增长了3万亿元,增幅接近66%。

据了解,理财客户投资短期化趋势非常明显,统计表明,2012年,各商业银行发行的32719种理财产品中,期限在3个月以内的接近两千万种,其中期限在7天以下的就有466种,其中3天以内的多达140种。这种超短期理财产品的密集发行,导致银行理财产品资金总流量远远超过理财产品的资金余额。(赵明超)

财险公司多措并举应对大雪

近日,全省普降大雪,雪天路面湿滑,车辆事故、人伤事故频发。据我省保险行业协会相关负责人表示,我省车险报案量明显上涨,仅人保财险山东分公司1月20日单日车险报案3045起,环比增加559件,报案率上涨近18%。

据记者调查,针对大雪天气,我省人保财险、平安产险、太平洋产险、大地财险、国寿财险等多家保险公司召开紧急会议,制定相关举措,有效地应对了雪天引起的报案井喷等突发局面。

据了解,早在18日,面对可能的灾害天气,人保财险山东省分公司未雨绸缪,

积极有效的组织了防灾防损和理赔服务工作。相关负责人表示:“为了应对雪灾天气,我们公司一方面提醒客户做好防灾防损工作,另一方面加强了现场的查勘定损工作。”据悉,针对大雪天气,人保财险公司给不同客户分门别类放了防灾通知书,督促客户做好防灾准备,排查隐患。公司与气象部门保持联系,实行24小时值班制度,一旦发生重大险情,确保及时抢险施救。

此外,为了避免道路积雪严重,恶劣的路况所带来的现场查勘困难,该公司各层级理赔客户服务中心都延长

了工作时间,理赔人员坚持第一现场查勘。与此同时,95518专线科学调度,坚持24小时值班和一把手带班制,准备充足的应急力量应对集中出现的保险事故,确保了理赔工作的有序开展。

国寿财险山东分公司则在第一时间启动紧急预案,设置了负责人值班制度、一线人员应急班制度等,为了方便客户,在大雪期间,要求查勘人员做到安抚出险客户情绪,并且简化报案登记,对于损失轻微、责任明确的案件可以引导客户自助查勘,对于因灾害导致的保险事故,省公司客服部将实行逐案回访的机制等。

据山东省保险协会相关负责人表示,虽然大雪天气车辆保险事故较多,但是由于我省各家保险公司纷纷开通雪天险工作应急预案,理赔通道通畅,车主们得到了及时而又快速的援助和理赔,这次大雪也很好的检验了我省保险业的应急能力,促进我省保险业应急预案的不断完善。

(财金记者 季静静 通讯员 尹涛)

