

左手倒右手失灵 广州浪奇的融资贸易黑洞



广州浪奇2020年大事记

逾期债务超7亿元

11月17日晚,广州浪奇披露公告称,因资金状况紧张,公司及子公司7.04亿元债务已逾期,占公司最近一期经审计净资产的36.88%。北京商报记者致电广州浪奇相关负责人,但截至发稿电话未接通。

据披露,在新增的逾期债务中,最大债权人为恒生银行,逾期金额为6161万元,债务类型为供应链融资。此外,近期新增债权人还包括农业银行、长江高投融资租赁有限公司以及两家商业保理公司,7项逾期债务累计金额近1.8亿元。广州浪奇在公告中表示,公司部分债务逾期均为贸易业务。

关于债务逾期的影响,广州浪奇在公告中表示,因债务逾期,公司可能会面临需支付相关违约金、滞纳金和罚息等情况,进而导致公司财务费用增加。债务逾期事项会导致公司融资能力下降,加剧公司的资金紧张状况,可能对部分业务造成一定的影响。加之公司涉及相关诉讼事项及资产减值事项,亦可能对公司当期损益产生重大不利影响。

与此同时,广州浪奇还披露了其及子公

司新增11个银行账户冻结,该账户冻结金额为1616.2万元。截至目前,广州浪奇及其子公司共39个账户被冻结,其中23个被冻结账户系公司与江苏保华国际以及江苏中冶化工金融借款合同纠纷引起的。截至公告日,广州浪奇累计被冻结的资金合计达0.98亿元。

关于银行账户被冻结,广州浪奇表示,“公司仍有可用银行账户替代被冻结账户,公司银行账户冻结情况暂未对公司日常经营和管理活动造成重大不利影响,公司生产经营仍在持续开展,且公司被冻结账户金额占公司最近一年经审计货币资金余额和净资产比例较低,不存在主要银行账户被冻结的情形”。

受利空消息的影响,广州浪奇11月18日高开低走,盘中最低触及4.15元/股,最终收跌5.19%,报4.2元/股。

融资性贸易爆雷

而在11月17日晚间,广州浪奇还发布了一则“关于涉及诉讼的公告”,公司以原告身份将南通鑫乾化工有限公司(以下简称“鑫乾公司”)、南通福泽化工有限公司(以下简称

“福泽公司”)、南通福鑫化工有限公司(以下简称“福鑫公司”)、如东泰邦化工有限公司(以下简称“如东泰邦”)4家企业诉诸法庭,要求支付货款本金及违约金。

从广州浪奇透露的合同内容来看,公司向上述4家公司销售的是工业原料。

以广州浪奇与鑫乾公司的买卖合同纠纷案为例,广州浪奇表示,2018年以来,公司与被告鑫乾公司针对案涉工业产品的购销存在多份《工业原料销售合同》,合同均约定,广州浪奇向鑫乾公司销售工业原料,鑫乾公司向广州浪奇支付相应货款。但根据现有清查证据材料显示,鑫乾公司在签收确认货权转移凭证后却未按合同约定支付货款,存在不按合同数额标准的零星支付、拖延支付、商票无法兑付等问题,后鑫乾公司经对账函最终确认,截至2020年6月30日案涉合同项下共有货款本金6976.48万元未依约向广州浪奇支付。因此,鑫乾公司的行为已构成违约。

值得一提的是,广州浪奇向上述4家公司销售的工业原料疑似从保华公司、中冶公司采购而来。10月31日,广州浪奇在对深交所的回复函中曾提到,公司向保华公司、中冶公司采购工业原材料,按照合同的约定向其开具

商业承兑汇票,并在产品采购后销售给第三方。而广州浪奇所指的第三方正是鑫乾公司、福泽公司、福鑫公司、如东泰邦。

从上述交易不难看出,广州浪奇在这当中充当的只是“中间人”的角色,上述交易也被市场称为融资性贸易。

知名投行人士王骥跃在接受北京商报记者时表示,融资性贸易本质是为了融资,贸易只是为了有抵押品或者做流水增信。当中没有虚开增值税发票的话,就属于合法行为。以广州浪奇向保华公司、中冶公司采购工业原材料来看,保华公司、中冶公司取得广州浪奇开具的商业承兑汇票后,会将其质押给金融机构贷款,以获得融资。

王骥跃进而对北京商报记者指出,如果没有贸易为基础,只有融资、虚构交易、仓单,借钱还不上时,就容易引发风险问题。

深陷泥潭

除了债务缠身、银行账户被冻结等,广州浪奇早已出现财务危机。2019年3月,广州浪奇被诉拖欠近千万美元货款。

此外,广州浪奇原董事长近日也因涉嫌

违纪违法被调查。11月4日,广州市纪委监委宣布网站发布通告称,广州轻工工贸集团有限公司党委书记、副总经理傅勇国涉嫌严重违纪违法,目前正接受广州市纪委监委纪律审查和监察调查。

公开资料显示,广州浪奇母公司是广州轻工工贸集团,最早主要经营日化产品和化工原材料的产销,旗下“浪奇”“高富力”两大洗涤用品品牌拥有广泛的用户基础。

在香颂资本董事沈萌看来,广州浪奇作为国有企业,财务问题不断爆雷,说明企业内部管制失灵,经营体系缺乏透明度。而债务逾期和资金冻结会影响日常运营的现金流,导致经营不稳定,会造成业绩大受影响。

公开财务数据显示,截至2020年三季报,广州浪奇负债合计达77.7亿元,其中长期借款4.19亿元,短期借款高达30.79亿元,而公司账上货币资金仅余7.46亿元。而在今年上半年,广州浪奇营业收入为38.88亿元,较去年同期减少43.36%;净利润由盈转亏,亏损1.15亿元,去年同期净利润为2615万元,同比下滑538.66%。前三季度,广州浪奇继续亏损,净利润同比下跌2878.65%至亏损11.7亿元。

对此,广州浪奇在公告中表示,公司正在积极与相关债权人协商和解方案,争取尽快与相关债权人就债务解决方案达成一致意见,包括但不限于展期、部分偿还等方式;同时通过加快回收应收账款等方式全力筹措偿债资金,妥善处理银行账号冻结事项,早日解除被冻结账户并恢复正常状态,尽量降低上述事项对公司的不利影响。

不过,近年来,由于洗涤产品领域竞争已日趋白热化,广州浪奇开始寻求多元化发展。2013年,广州浪奇收购江苏琦衡农化,涉足农药行业。2018年,广州浪奇拟以现金1.88亿元收购轻工集团持有的百花香料97.42%股份,以现金4.3亿元收购华侨糖厂、轻工集团持有的华糖食品100%的股份。但在2019年9月,广州浪奇因百花香料股权交割尚未完成,且部分应收账款存在回收困难的情形,拟终止收购百花香料97.42%股权。

北京商报记者 白杨 马换换 王晓

业绩超预期 蔚来距“中国特斯拉”有多远

毛利率达两位数

财报显示,今年三季度,蔚来营收为45.26亿元,高于市场预期的43.8亿元,同比增长146.4%,环比增长21.7%。调整后季度净亏损(非公认会计准则)为9.978亿元,同比收窄59.3%,环比收窄11.8%。

与营收、净利润相比,毛利率才是蔚来最看重的指标,该指标反映了车企可以从一辆车上赚取的利润。今年二季度,蔚来毛利率首次转正,开始摆脱“卖一辆亏一辆”的尴尬局面。

今年8月,蔚来创始人、董事长、CEO李斌宣布蔚来下半年的毛利率目标是汽车销售毛利率和综合毛利率均达到两位数。根据财报,今年三季度蔚来汽车销售毛利率为14.5%,综合毛利率为12.9%,毛利率提升主要来自于销量提高及制造运营效率提升。

制造运营效率的提升主要体现在除研发费用外其他成本支出的缩减。今年三季度,蔚来销售及综合管理费用为9.4亿元,平均每辆车的销售及管理费用下降至7.7万元,同比下降68.2%,环比下降15%。

销量方面,今年三季度,蔚来共交付1.22万辆汽车,超过官方预期的1.1万-1.15万辆,同比增长154.3%,其中9月交付4708辆,创单月新高,同比上涨133.2%,包括3210辆ES6、1428辆ES8和16辆初始交付的轿跑SUV蔚来EC6。

蔚来9月底披露的数据显示,NIO Pilot精选包和全配包含集的选装比例已经达到50%。高价车型销售比例的上升以及用户选装NIO Pilot等的增长,使得蔚来单车营收上升,也对整车营收及毛利率产生拉动作用。

但销量增长也给蔚来的产能带来更大考

在市值飙升至全球车企第七之后,蔚来又交上了一份超市场预期的财报。

11月18日,蔚来发布的最新财报显示,今年三季度,蔚来营收大幅增长,亏损显著收窄,且实现了毛利率两位数的目标。此前,做空机构曾发布报告认为蔚来市值虚高,理由包括蔚来难以与特斯拉抗衡。虽然此次毛利率目标顺利实现,但外界对蔚来中长期发展的质疑声仍未消散。因此,如何进一步扭亏为盈,并在接下来与特斯拉的正面较量中不落下风,成为一家实力堪比特斯拉的中国造车新势力,无疑将成为蔚来需要面对的新考验。

验。对此,李斌表示,蔚来9月已达到了5000辆的全供应链产能,团队正在与合作伙伴一起进一步提升产能,预计明年1月将全供应链产能提升至每月7500辆。

对于四季度的业绩,蔚来预计,公司四季度营收将在62.6亿-64.4亿元之间,高于分析师预期的54.2亿元,同比增长约119.7%-126%;四季度交付量为1.65万-1.7万辆,同比增长约100.6%-106.7%,环比增长约35.2%-39.3%。

市值暴涨遭质疑

事实上,与业绩的持续改善相比,蔚来股价的暴涨更令人关注。今年以来,蔚来的股价已从去年最低1.19美元/股上涨40倍最高达到近50美元/股。截至11月17日,蔚来市值已超630亿美元,超过通用、宝马等传统车企,位列全球车企市值排行榜第七位。

汽车行业分析师张翔认为,蔚来股价暴涨受多个因素影响,一是蔚来汽车近几个月来的销量表现较好,二是特斯拉股价上涨带动资本更加看好整个电动汽车行业,三是蔚来获得的来自合肥市政府的巨额投资提振了投资者信心,四是在其他部分造车新势力出

现各类新车质量问题时,蔚来汽车的品质相对稳定。

然而,11月13日做空机构香橼发布做空报告称,蔚来股价已经脱离合理范围,股价应该“腰斩”,目标价应为25美元。报告主要理由包括,特斯拉以及Model Y在中国的定价将冲击蔚来汽车销量;目前蔚来估值是未来12个月销售额的17-18倍,而特斯拉为9倍,双方差距创下历史新高。

在香橼发布做空报告后,盘初一度涨超11%的蔚来汽车最终收跌7.35%,报44.56美元/股,结束了此前强势的上涨势头。

据了解,蔚来汽车相对估值是特斯拉2倍,但蔚来汽车的销量却远不如特斯拉。数据显示,今年10月,特斯拉在华销量达1.21万辆,前10个月,特斯拉在华累计销量约9.24万辆。今年10月,蔚来交付量为5055辆;前10个月,蔚来累计交付量为3.14万辆,仅约特斯拉的1/3。

不仅是销量差距巨大,目前特斯拉也已实现连续盈利,蔚来则仍处于亏损之中。国信证券发布的研报认为,蔚来要想实现盈利,销量需要达到18万辆。截至今年10月31日,蔚来累计交付量为6万余辆。

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认

为,包括蔚来在内的造车新势力,代表行业新的发展趋势,股价的暴涨反映出它们获得了资本的认可。但全球股市目前存在不小泡沫,蔚来能否维持业绩增长势头,能否在特斯拉的压力下持续开拓市场,这些都存在挑战。

绕不开的特斯拉

值得注意的是,蔚来此次在用一份超市场预期的三季度财报反击做空机构的同时,也正面回应了与特斯拉的竞争。

李斌在财报电话会议上表示,特斯拉在国内的第一次降价对蔚来的订单有一定影响,“但是之后以及最近的降价都对我们没有什么影响”;10月我们依然创造了订单的纪录”,“这个市场足够大”;蔚来主要的竞争对手还是“油车”。

张翔也认为,目前蔚来的车型与特斯拉的车型竞争关系有限,蔚来旗下两款主力车型包括一款C级SUV(蔚来ES8)和一款B级SUV(蔚来ES6),而特斯拉在华的主力车型仅为一款B级轿车Model 3,两家的交集相对有限。

对于车型的竞争,在近日蔚来新电池发布会上,李斌表示,在中国市场,蔚来一辆车的平均销售单价比特斯拉汽车高15万元左右,蔚来的用户与特斯拉用户已经不太是一类用户,两家在品牌区间上已经有显著的区分。

但随着蔚来两家推出更多新车型,这种竞争关系正迎来升温。香橼资本援引德意志银行分析称,特斯拉会降低上海工厂B级SUV Model Y的车型售价,该车可能从48.8万元降至36万-39万元。从售价上看,特斯拉的降价策略,可能导致Model Y正面抢夺蔚来ES6的销量。

除特斯拉即将在中国市场投放一款

Model Y外,蔚来也计划推出轿车车型。李斌透露,蔚来即将发布的第四款量产车型为轿车。同时,蔚来已开始研发第五款量产车型,该车型同样为轿车。

蔚来相关负责人向北京商报记者表示,蔚来第四款量产车型将在“NIO Day(蔚来日)”上发布。据了解,“NIO Day”定于2021年1月9日举行。

虽然蔚来尚未公布关于第四款量产车型的更多信息,但在中国汽车流通协会专家委员会成员李颜伟看来,蔚来渠道扩张得快,但单店销量还不够理想,只有下款车型是售价较低、走量的车型,渠道的价值才能更充分地体现出来。

因此,业内人士认为,从销量和盈利的角度看,蔚来第四款量产车型可能是一款类似于Model 3的性价比走量轿车车型,而这会加剧蔚来与特斯拉之间的竞争。

张翔认为,随着特斯拉Model Y进入中国市场以及蔚来推出轿车车型,两家的竞争可能会更激烈。在品牌影响力略逊一筹的情况下,多元化的服务是未来蔚来与特斯拉竞争的突围方向,蔚来力推换电,特斯拉专注超充。

今年8月,蔚来发布与换电模式相匹配的电池租用服务BaaS。李斌表示,从11月到目前为止的新车订单中,BaaS的接受率已经到了35%,特别是在100度的电池包发布以后,BaaS模式变得更有竞争力。长期来看,BaaS的订单会继续上升。

不过,蔚来换电基础设施的建设尚不完善,这直接影响BaaS的用户体验和市场竞争力。2017年,蔚来曾计划到今年建设1100座换电站。不过,截至今年8月下旬,蔚来已建成的换电站未满200座。

北京商报记者 钱瑜 潘振宇