

# 众泰汽车“连环雷”蔓延 杭可科技计提3400万坏账准备

证券时报记者 王小伟

因众泰汽车的资金链危机牵扯到比克动力,继而又迅速蔓延到越来越多的A股公司。继容百科技、当升科技之后,科创板公司杭可科技也加入到计提坏账准备的阵营之中。

## 杭可科技计提坏账

杭可科技11月10日晚发布公告,公司对深圳市比克动力电池有限公司(深圳比克)、郑州比克电池有限公司(郑州比克,深圳比克和郑州比克合称“比克动力”)的应收账款余额合计1.06亿元。鉴于当前存在的回款风险,公司目前已对该部分应收账款补充计提坏账准备2220.40万元,补充计提后相关坏账准备为3421.07万元,综合计提比例达到32.19%。如比克动力的应收账款无法全部或部分收回,公司将对该部分款项全额或部分计提坏账准备。

具体来看,杭可科技对比克动力的应收账款余额包括两部分,其中应收深圳比克余额为1510.98万元,应收郑州比克余额为9115.36万元。截至2019年11月7日,杭可科技对比克动力应收账款计提了1200.67万元坏账准备,综合计提比例超过10%。针对目前比克动力最新出现的货款支付相关情况,为应对风险,公司便对比克动力的应收账款计提坏账准备。杭可科技方面表示,未来公司将根据比克动力的经营财务状况、资金情况等,可能继续补充计提坏账准备。

除了坏账准备之外,杭可科技与比克动力相关合同的存货合计原值3022.69万元,截至2019年11月7日公司也对该批存货计提存货跌价准备492.81万元。针对目前比克动力最新出现的货款支付相关情况,为应对风险,公司还对相关存货补充计提存货跌价准备617.09万元,补充计提后相关跌价准备为1109.90万元,综合计提比例达到36.72%。

翻阅杭可科技2019年三季报可见,公司应收账款总额为3.7亿元。而比克动力也一直是公司的主要客户之一。根据招股书,杭可科技2018年向郑州比克、深圳比克的销售额高达8252万元,占公司营业收入的比例为7.44%,是杭可科技的第二大客户。且从2016年到2018年,比克动力为杭可科技贡献的营业收入呈现增长趋势。

诸多迹象表明,本次计提对于杭可科技而言有些意外。在招股书中,杭可科技专门说明,公司与韩国三星、比克动力等国内外知名锂电

子电池厂家建立了紧密的合作关系。该类优质客户信誉良好,业务发展迅速,也带动了公司的快速成长。同时,公司还强调,公司发出商品充足,且其中主要为韩国LG、韩国三星及比克动力等经营状况和信用状况较好的优质客户,因此相应发出商品后续的逐步验收可以为公司未来年度的收入确认提供充足的支撑。不想公司刚刚上市三个月有余就遭遇了计提“黑天鹅”。

杭可科技表示,公司一直积极采取多项措施对比克动力的应收账款加以催收,主要通过提示付款、上门催收、暂停新合同、发送催款函等方式。后续公司将与比克动力洽谈应收账款回款计划及财产担保事宜,以及正在履行的合同后续执行计划。公司将进一步加强应收账款和存货的管理,加大应收账款催收力度,加强合同执行管理,降低应收账款坏账和存货处置风险。

## 比克动力“连环雷”

杭可科技并非首家遭遇比克动力之殇的A股公司。

11月7日晚间,当升科技就发布了关于应收账款风险的提示性公告,当升科技以及子公司江苏当升材料科技有限公司对深圳比克、郑州比克的应收账款余额合计3.79亿元,上述应收账款仍存在无法收回的风险。

当升科技所发布的风险公告,显然没有披露充分。11月9日,交易所专门下发问询函,要求当升科技公司说明对深圳比克、郑州比克及其关联方的应收账款、应收票据的具体情况,账龄、坏账准备及其计提充分性,并请审计机构发表明确意见。

科创板遭遇比克之殇的难兄难弟还有容百科技。公司日前率先发布了公告对比克动力应收票据到期未能兑付事项进行风险提示。公告显示,容百科技对比克动力的应收账款及应收票据(含已到期商业承兑汇票,不含银行承兑汇票)合计2.08亿元,其中逾期账款及已到期未兑付汇票合计2.06亿元,存在无法回收的风险。容百科技及公司全资子公司湖北容百收到比克动力的商业承兑汇票共计7002.84万元,汇票到期日为2019年10月29日。截至公告披露日,该7002.84万元商业承兑汇票已到期但未能实现兑付。

比克动力欠款风险的发酵,还牵涉到了创业板公司长信科技。日前,长信科技被深交所要求说明投资比克动力对应的长期股权投资账面价值及相应减值准备计提情况,是否存在进一步投资比克动力的计

划或安排。长信科技回复表示,公司共持有比克动力11.6%股权,对注册资本本为3191.8万元,不过长信科技明确,对于比克动力,未参与经营,也不进一步投资。

根据证券时报·e公司记者梳理,比克动力“连环雷”中,不排除未来还会有新的“入局者”,不过截至目前,相关公司尚未发布风险类公告。例如,星源材质等公司也曾被爆出与比克动力存在业务往来。

## 产业链症结待解

比克动力这起无力清偿案往上溯源,很大程度上取决于另一家上市公司——众泰汽车。

比克动力是众泰汽车动力电池的重要供应商之一。比克动力日前对证券时报·e公司记者明确表示,众泰汽车及旗下公司拖欠比克动力货款高达6.21亿元,双方已经就此事诉诸法庭。

2018年开始,比克方面就已经感觉到众泰回款变慢了。正常回款是3个月结算一次,但当时众泰资金到位常常推迟。“比克方面对记者介绍,到了2019年,众泰方面更是几乎没有任何回款,也一直没有高层出面积极协商。”

因此,这起“欠款连环案”链条已经趋于明晰:上至电池原料供应商,连接动力电池电力供应商,下至汽车厂商,其中众泰汽车是丢雷的重要一环,故而

连锁反应掀起几家上市公司的账款风险问题。

而众泰汽车的资金链危机,最大的原因又是受整体市场低迷、补贴退坡等因素的影响,此前发展突飞猛进的新能源汽车近期放缓了增长步伐。全国乘用车市场信息联席会相关负责人对证券时报·e公司记者分析说,众泰事件表明,整个汽车行业正在进入洗牌期,未来能够在激烈的竞争中存活下来的车企或将出现收缩趋势,尤其是三四线品牌的车企生存空间或将进一步被挤压。

同时中国产业发展模式也值得反思。在“泡沫期”一哄而上,通过产业链节点之间“牵手”制造盛相,而一旦链条中一环出现问题,也必然会牵扯到整个链条利益的折损。从本质上说,对于任何产业而言,唯有深耕不可替代的核心技术,才是发展正途。



## 纾困资本再出手 杭州金投以6亿拿下海联讯

证券时报记者 王小伟

继筹划受让华策影视,中威电子等公司股份之后,杭州市金融投资集团有限公司(下称“杭州金投”)在A股市场再布一子。

11月10日晚间,海联讯(300277)发布公告称,公司第一大股东深圳市盘古天地产业投资有限责任公司(下称“深圳盘古”)拟向杭州金投转让其持有公司24.8%的股份,转让价格为7.6元/股,合计6.31亿元。粗略计算,此价格较海联讯最新收盘价折价约10%。

截至公告披露之日,深圳盘古持有海联讯约9998.63万股,占公司总股本的29.85%。本次协议转让实施完成后,深圳盘古持有公司股份将降至约1690.63万股,占公司总股本的5.05%;杭州金投将持有公司股份8308万股,占海联讯总股本的24.8%,成为公司第一大股东。

杭州市人民政府持有杭州金投100%股份,因此本次股权转让具有国资纾困的性质,而纾困对象明显指向控股股东的高比例股权质押。

目前,深圳盘古持有海联讯股份中累计已质押约9958.05万股,占其持有公司股份总数的99.59%,累计被冻结210万股,占其持股总数的2.1%,占公司总股本的0.63%。因此,公司也在公告中明确,本次协议转让可能存在因无法解除质押、冻结,而导致转让不能完成的风险。同时,本次股份转让事项尚须股份转让双方履行内部决策程序及国有资产监督管理审批等多项审批程序,能否获得批准也存在不确定性。

这并非杭州金投首次布局A股。早在2018年12月,杭州上市公司华策影视就曾收到控股股东大策投资的通知,控股股东已与杭州金投签署了《股份转让框架协议》,向后者指定的主体通过大宗交易的方式转让大策投资持有的公司不超过3549万股股票,即不超过公司股份总数的2%。

在此前后,中威电子和华铁科技也分别发布公告称,控股股东与杭州金投或者相关方签署了股权转让框架协议,拟转让部分股权以降低控股股东资金杠杆,支持上市公司稳健发展。

不过,本次受让海联讯24.8%股份,与此前杭州金投的布局已经出现明显差异。首先,此前杭州金投多是以杭州属地企业为主,本次海联讯则是位于广东深圳。其次,此前杭州金投受让股比并不高,本次则是直接拿下了海联讯第一大股东之位。

## 中化岩土拟购 建工路桥100%股权

证券时报记者 陈丽湘

11月10日晚间,中化岩土(002542)公告拟以发行股份方式,向建工集团购买其持有的建工路桥100%股权,交易完成后,建工路桥将成为中化岩土全资子公司。公告显示,本次交易对手建工集团是上市公司控股股东兴城集团控制下的企业。

这是中化岩土自上市以来首次重大资产重组。3月19日,中化岩土控制权发生变更,公司控股股东由吴延炜变更为兴城集团,实际控制人由吴延炜变更为成都市国资委,目前兴城集团持有中化岩土5.29亿股,占总股本的29.28%。公司股票已于10月28日起停牌。

易主后,中化岩土与控股股东兴城集团下属的建筑施工板块在市政工程领域存在一定程度的同业竞争,兴城集团承诺以法律法规允许的方式解决与中化岩土之间的同业竞争。本次交易系兴城集团解决同业竞争的重要措施。

中化岩土2016年至2018年归属于母公司的净利润分别为2.49亿元、2.37亿元及2.23亿元,今年前三季度净利润为1.68亿元,同比增长3.27%。

分业务来看,中化岩土近几年地基处理、机场工程的毛利率均逐年下降,只有市政工程的毛利率在2017年出现下滑后又在2018年回暖。而市政工程的业务,正是此次交易标的资产的主营业务。

建工路桥主要盈利模式是通过工程总承包及专业施工等方式获取盈利,截至9月30日,总资产为43.4亿元,净资产为7.6亿元。今年前三季度,建工路桥实现营业收入29.39亿元,净利润9088.43万元,收入及利润均超过去年全年,营业收入甚至超过上市公司中化岩土(6亿元)。

# 格力易主案进入倒计时 “双11”让利30亿打假

证券时报记者 刘灿邦

据天眼查数据显示,格力电子商务有限公司(下称“格力电商”)于11月5日悄然注册成立,注册资本1亿元,由格力电器(000651)全资控股,董明珠担任法定代表人。11月9日,格力电器还发布了一份《关于“11.11”让利30亿元打击低质伪劣产品的公告》,公司在控制权变更期间依然动作频频。

按照计划,高瓴资本控制的珠海明骏应于11月11日截止日之前与格力集团签订股份转让协议。

## 出资1亿元 成立电商公司

据天眼查数据显示,格力电商在11月5日悄然注册成立,注册资本1亿元,由格力电器全资控股,董明珠自担任法定代表人。

成立格力电商是格力电器在电子商务领域的又一布局,格力电器还设有专门的电子商务销售分公司,同时还开设了格力商城。由此看来,格力电器对线上渠道的重视已经不是第一天了,然而,线上渠道的相对乏力一直是格力电器的软肋之一。

数据显示,目前,空调行业内销市场前三名的市场份额已经达到69%,格力、美的和海尔市场占有率分别为37%、22%和10%,格力位居全渠道首位。但是拆分渠道来看,格力在电商渠道的份额仅有14%,远低于其全渠道的市占率。

今年6月初,格力曾公开举报奥克斯生产销售不合格空调产品,此次举报的深层次原因与线上渠道的竞争有关。以至于奥克斯果断指出,举报起因就是因为奥克斯线上销量好于格力,才遭到了格力的故意诋毁。

记者了解到,国内空调行业的主要市场份额虽然被格力、美的和海尔“三巨头”占据,但仍然有不少中小厂商觊觎其中,奥克斯、科龙、TCL、志高等就是典型的代表。

虽然“三巨头”地位稳固,但由于消费者购买习惯的改变,线上渠道成为二线空调厂商试图搅动行业格局的关键。以奥克斯为例,公司大力推行“网批”销售模式,在轻体验重参数的线上平台,该模式为奥克斯带来了可观的效益,其2018年空调销量增速达26%,稳居行业销量增幅第一。

相比之下,格力在线上渠道的动作则略显迟缓,且收效不大。今年

以来,有关“董明珠敢在互联网上直接卖格力空调吗”的疑问愈演愈烈,对于相关问题,董明珠曾在格力电器临时股东大会上霸气回应“未来十年,相信格力空调行业老大的地位不会变”。

虽然董明珠信心满满,但是由于国内空调市场仍然承压,线上渠道的增长又要快于线下,格力电器要实现2019年冲击2500亿元的目标,对任何一个销售渠道都不能放松警惕。数据显示,今年前三季度,格力电器营业收入为1550亿元,增速仅为4.26%。

不过,针对格力电商设立一事,也有机构给出乐观预期。浙商证券认为,在空调电商占比不断提升以及行业步入弱景气周期的背景下,格力成立高规格电商公司意在发力线上,打击以电商渠道为主的中小品牌,预计此举将重塑线上竞争格局,推动格力线上份额持续回升。

## 让利30亿 打击低质伪劣产品

“双11”最初是电商发起的一个线上全民购物节,在经历10余年发展后,“双11”俨然成为商家线上、线下全渠道竞争的主战场。这不,刚刚成立电商子公司的格力电器也提前展开了对“双11”的预热。

11月9日,格力电器发布了一份《关于“11.11”让利30亿元打击低质伪劣产品的公告》。格力电器在公告中提到,为让消费者免受低质伪劣产品之害,享受高质量的生活,建立诚信、公平的市场环境,公司作为荣获“中国质量奖”的企业,有义不容辞的责任和担当。

格力电器表示,将拿出精品机型和最优价格回馈消费者,变频空调最低1599元,定频空调最低1399元,总让利高达30亿元。

按照公告内容,格力的30亿元让利活动将在各大授权电商平台以及线下3万多家格力专卖店同步展开,统一价格,活动仅限“11.11”期间,活动结束后即回归原价。与此同时,格力还不忘强调“活动机型数量有限”,欢迎消费者“体验格力高品质的产品和服务”。

从举报奥克斯销售不合格空调以及不少电商平台存在销售山寨货品的现象来看,格力的让利活动似乎若有所指。从格力此举来看,一旦市场出现“劣币驱逐良币”的情况,对公司稳固市场份额的努力将是非常不利的,而降价让利或将使销量产生正向提振。

事实上,今年9月、10月,格力电商均价同比降幅分别达到10%、15%,这也直接使格力9月的线上、线

下份额全部止跌企稳,同比增幅实现转正,降价策略的实施也让格力尝到了甜头。

记者了解到,天猫、京东、苏宁等格力的自营旗舰店,均已打出“格力重拳出击 打击低质伪劣”的标语,同时推出“8折空调”等让利活动。从格力电器三季度业绩来看,2500亿元全年销售额完成难度不小,“双11”活动能否为格力的销售增长打上一剂强心针还有待观察。

正如前述,格力的市场份额不仅受到传统巨头的挤压,更受到了来自二线厂商的挑战,公司管理层的种种举措无疑是要保住市场份额。

数据显示,今年以来,格力出货节奏较其他厂商放缓,份额回落1.5个百分点。对于这一表现,德邦证券等机构并没有表现出过度的忧虑,并指出,短期出货节奏的变动不影响公司长期竞争力,预计在零售端复苏、库存逐步去化后,公司市场份额将回升至前期水平。

如今,格力电器股权转让即将进入最后阶段,新东家高瓴资本将为格力的发展带来哪些新的渠道资源,格力电器现有管理层将如何左右格力未来的命运,管理层与高瓴资本又将如何协调好各方利益,有关格力命运的谜底即将一一揭晓。