

“土豪式”撒钱引争议 江铃汽车5亿利润30亿分红逻辑何在?

继方大特钢、中国神华之后,A股市场“土豪式”分红风刮到了汽车圈。近日,江铃汽车分红总金额高达30亿元引起了行业的关注,与之相匹配的是江铃汽车去年净利润仅为5亿元。

分析来看,大手笔的光鲜分红背后,实则暗流涌动。一方面,江铃汽车本身负债率有一定程度提高,且绝大多数分红数额流向两大股东腰包,被指提前“分家底”的可能;另一方面,其“商强乘弱”局面难破解,但技术研发投入费用却在降低。

■新快报记者 张磊



派息金额超公司5年利润总和

3月29日,江铃汽车披露2020年业绩报。财报显示,江铃汽车2020年实现营业收入330.96亿元,净利润5.51亿元,近5年累计净利润合计约28亿元。

但与核心经营指标相比较,江铃汽车的利润分配方案显然更值得关注。据了解,经董事会审议通过,江铃汽车拟以863214000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利34.76元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

计算来看,江铃汽车本次分红总金额超过30亿元,分红比率高达544.86%,同时本次派息金额将超过公司近5年利润总和。事实上,江铃汽车的大手笔分红也并非首次,公开资料显示,2017年,江铃汽车就曾推出22.7亿元分红方案,而从2016年到2018年,其归母净利润连续大幅下滑了三年,因此也被市场人士调侃为“破产式分红”。

受此“喜报”提振,江铃汽车在资本市场也接连传来利好消息。近日收获3个涨停板,连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计20%而登上龙虎榜。3月31日开盘高开拉升6%,三天内江铃汽车股价从原来的23.10元增至28.71元。随后两日出现下跌。

业内人士分析认为,江铃汽车现金分红比例增加一方面是因为大股东提高投资者红利回报的主观意识在增强,另一方面也有监管方面积极引导的因素。

从《上市公司证券发行管理办法》规定来看,上市公司再融资的条件之

一,是最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。国务院国资委也要求国有控股上市公司,进一步完善分红机制,不断提高投资者回报。

20亿落入两大股东腰包,被指套现可能

明面上,江铃汽车的分红是面向全体股东。事实上,大数额分红的最大赢家是江铃投资和福特。

天眼查信息显示,江铃汽车前十大股东合计持有80%股份,其中南昌市江铃投资有限公司持有41%股份,福特汽车持有32%股份,双方将通过此次分红分别获得12.31亿元和9.6亿元,占比超过七成以上,而剩余股东却只能分享剩余不到三成的利润。

大多数分红数额落入两大赢家腰包,业内人士置评:江铃汽车的此番操作,或在为接下来的动作提前分家底,不排除后续股东构成出现新变化或套现的可能。

江铃汽车方面也迅速作出回应,其表示监事会认为公司2020年度利润分配预案符合相关法律法规和《公司章程》的规定,符合公司实际情况,不存在损害中小股东利益的情形。

另外,江铃汽车还表示,公司资产负债率处于行业较低水平,公司现金储备较为充裕,且未来一个时期整体营运现金流仍然能够保持强健。因此在保证公司健康持续发展的前提下,公司董事会拟定上述派息预案,以回报包括中小股东在内的全体股东。

值得一提的是,在高分红背后,江铃汽车其实已经是债台高筑,财报显示其流动负债高达166.42亿元,其中应付账款超过百亿元。2018年-2020年总负债分别为130.11亿元、138.02亿元和171.99亿元,负债率有一定程度提高。

“商强乘弱”局面难破解

回归到市场本身,“商强乘弱”一直是江铃汽车不争的事实。根据其年报得出,其商用车业务作为主营业务板块的表现亮眼,但乘用车和新能源业务实属羸弱。

年报显示,江铃汽车全年实现整车销售331098辆,同比上升14.15%,全年公司销量连续保持9个月增长。值得一提的是,江铃汽车商用车占总销量的87%,这也意味着江铃汽车近九成营收来自其商用车销售收入。

在行业细分领域,江铃轻客产品以31.8%的市占份额稳居第一;江铃皮卡产品以14.4%的市占份额位居行业第二;江铃轻卡产品以市占份额7.6%位居行业第五。

但江铃在商用车板块也并非全面开花,江铃重汽便是其“鸡肋”般的存在。根据公开资料显示,从2020年9月份开始,江铃重汽的销售数据便不再以单独披露的形式出现。数据显示,2020年1-9月江铃重汽累计销量仅为1347辆。而这尴尬的销量数据背后是江铃重汽资不抵债的事实,去年前九月江铃重汽净利润负3.9亿元,净资产负15.4亿元。

从乘用车领域来看,江铃汽车表现乏力。此前为了改变“商强乘弱”的局面,江铃福特方面推出两款SUV车型,分别是撼路者和领界,自主品牌则有江铃驭胜车型在售,但三款产品市场表现实属惨淡。公开数据显示,今年2月份,江铃福特领界销量为1003辆,撼路者的销量仅为43辆。

在销售渠道方面,江铃汽车也曾陷入质疑,此前撼路者因与商用车共用销售渠道被诟病;与长安福特的搭销政策因利益不均,也被江铃汽车方经销商抱怨。

江铃汽车在新能源业务上的表现也不及预期。数据显示,2020年,江铃汽

车新能源客车、新能源乘用车及皮卡以及新能源货车产量为558辆,销量为542辆,销售收入仅为9371万元,目前也仅有凯锐EV、特顺EV和域虎EV三款车型在售。

汽车行业分析师张翔表示,江铃汽车在新能源汽车方面的主要问题还是技术平台老旧落后,油改电产品以及续航里程低等难以真正满足消费者对于电动车的需求,缺乏竞争力。

江铃汽车“商转乘”效果不理想,与其研发投入不足,车型也主要靠引进,没有进行有效本地化也有着紧密联系。

具体来看,江铃汽车虽然在分红上出手“阔绰”,却在技术创新研发的投入表现出“铁公鸡”的状态。据2020年江铃汽车年报显示,其研发费用由17.76亿元降低至13.44亿元,同比下滑24.35%。

记者观察

江铃汽车能够以现金分红的方式回报其股东,说明其现金流良好。现金分红的做法本身没有问题,但前提是应该量力而行,在江铃汽车负债率提高、“商强乘弱”等大背景下,其应该更加关注公司良好的成长性,加大技术创新投入和扩大再生产,满足公司长远发展的同时回应投资者对红利的期待。

此外,尽管江铃汽车表面坚持“商乘并举”发展战略,但公司业绩近九成源于商用车。随着存量竞争以及新造车势力环伺,马太效应之下,如果江铃汽车不能找到有效变革方式,其乘用车板块可能会越发艰难。



更多
优质汽车
资讯请关
注新快网
汽车频道