

庞大汽贸集团股份有限公司

2012 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	庞大集团	股票代码	601258
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	车少华	刘中英	
电话	010-59767095	010-59767090	
传真	010-59767091	010-59767091	
电子信箱	dshmsc@pdqmjt.com	dshmsc@pdqmjt.com	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

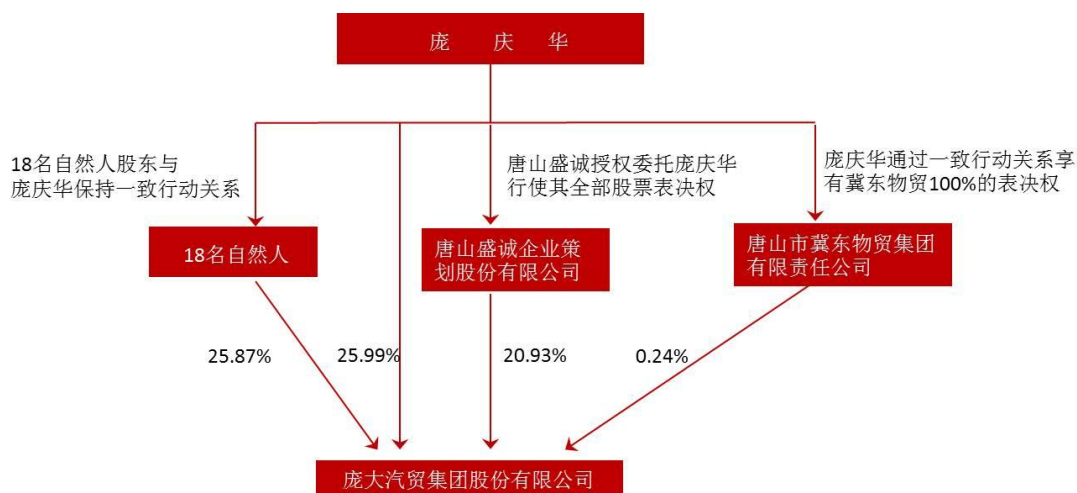
	2012 年(末)	2011 年(末)	本年(末)比上 年(末)增减(%)	2010 年(末)
总资产	62,887,986,722.00	52,321,050,859.00	20.20	35,225,990,812.00
归属于上市公司股东的 净资产	8,828,708,758.00	9,731,789,083.00	-9.28	3,272,399,520.00
经营活动产生的现金流 量净额	-1,996,733,228.00	-257,994,251.00	673.94	4,662,784,451.00
营业收入	57,796,679,494.00	55,455,144,934.00	4.22	53,774,389,327.00
归属于上市公司股东的 净利润	-824,930,308.00	649,899,231.00	-226.93	1,236,269,520.00
归属于上市公司股东的 扣除非经常性损益的净 利润	-931,913,069.00	516,615,856.00	-280.39	1,190,387,374.00
加权平均净资产收益率 (%)	-9	9	减少 18 个百分 点	46
基本每股收益(元 / 股)	-0.31	0.25	-224	0.50
稀释每股收益(元 / 股)			不适用	

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	47,510	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	43,369		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
庞庆华	境内自然人	25.99	681,450,000	681,450,000	质押 681,450,000
唐山盛诚企业策划股份有限公司	境内非国有法人	20.93	548,567,250	548,567,250	质押 548,567,250
北京英维特汽车服务连锁有限公司	境内非国有法人	5.52	144,765,000	0	无 0
北京联合信投资有限公司	境内非国有法人	4.33	113,575,000	0	质押 76,219,513
杨家庆	境内自然人	2.28	59,740,450	59,740,450	质押 53,766,405
郭文义	境内自然人	2.26	59,286,150	59,286,150	质押 59,286,150
王玉生	境内自然人	2.22	58,150,400	58,150,400	无 0
贺立新	境内自然人	2.20	57,696,100	57,696,100	质押 51,926,490
杨晓光	境内自然人	2.20	57,696,100	57,696,100	无 0
裴文会	境内自然人	2.20	57,696,100	57,696,100	质押 25,000,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、前十名股东中，唐山盛诚企业策划股份有限公司将其持有的全部本公司股份中除经济权利之外的其他一切权利授权给股东庞庆华行使；股东杨家庆、郭文义、王玉生、贺立新、杨晓光和裴文会与股东庞庆华之间存在一致行动关系；</p> <p>2、前十名无限售条件股东中，中国工商银行一易方达价值精选股票型证券投资基金和中国银行一易方达积极成长证券投资基金为同一公司产品；唐山市冀东物贸集团有限责任公司与公司股东庞庆华存在一致行动关系。除此之外，公司未知其他上述前十名无限售条件股东之间以及前十名无限售条件股东和前十名股东之间是否存在关联关系及是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。</p>				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、管理层讨论与分析

(一) 2012 年的经营情况总结与分析

公司主营业务为汽车经销及维修养护业务。截至 2012 年 12 月 31 日：

1、公司共拥有 163 家直属分支机构和 1,181 家子公司，其中全资子公司为 1,169 家，控股子公司为 12 家，参股公司为 15 家；此外，全资子公司下设分支机构合计 431 家。公司前述分、子公司总数较上年末增加 272 家。

公司于中国 28 个省、市、自治区及蒙古国拥有 1,429 家经营网点，较上年末增加 172 家。

具体如下：

	截至 2012 年底		截至 2011 年底		网点增量
	网点数量	其中 4S 店	网点数量	其中 4S 店	
轿车专卖店	755	590	620	511	135
其中：斯巴鲁	143	108	123	109	20
双龙	61	37	42	22	19
巴博斯	29	2	13	-	16
微型车专卖店	183	87	191	74	-8
商用车综合市场	276	-	273	-	3
商用车专卖店	215	77	173	76	42
合计	1429	754	1257	661	172

2、2012 年，在经济增速放缓的大环境下，汽车行业的增速也逐步放缓，汽车行业已经告别高速增长时期，进入了稳定增长时期，对中国汽车行业整体而言，2012 年是一个低谷。

据中国汽车工业协会统计，2012 年全国汽车销售 1,931 万辆，同比增长 4.33%；其中，乘用车销量增长 7.07%，高于行业整体增速；全年商用车销量下降了 5.5%，特别是商用车中重卡销量同比下降了 27.78%。2012 年的产销预期与实际销量明显不符，市场供大于求情况

较为严重，汽车经销商承担了较大的库存压力，导致汽车经销行业的整体库存偏大。在不利行业条件下，汽车经销行业竞争也日趋激烈，汽车销售业务的毛利率普遍下降。

对于本公司来说，2012 年是经营形势非常严峻的一年。公司 2012 年实现营业收入 5,779,667.95 万元，营业利润-56,946.71 万元；净利润-82,631.86 万元，其中归属于母公司所有者的净利润-82,493.03 万元。尽管公司营业收入略有增长，但出现大幅亏损，主要有以下几方面原因：

A、2011 年以来，为了占领市场，公司网点扩张较快，网点、人员数量增加，业务规模不断扩大，各项期间费用增长较多；但 2012 年受宏观经济、行业环境对汽车销售业务产生的不利影响，公司的整体销售收入增长不及预期；

B、商用车特别是重卡销售是公司的主要业务板块之一，由于国内经济和基础设施投资增速放缓，煤炭、钢铁、矿山、水泥建材等行业对重卡需求严重下滑，受其影响，公司的重卡销售大幅下降，以金融服务方式销售的重卡车辆回款也受到一定的影响；

C、公司的乘用车销售业务中，日系车占有很大比重，2012 年下半年的钓鱼岛事件对公司的乘用车销售也产生了不良影响；

D、由于 2012 年的汽车行业整体增速下滑，公司作为汽车经销商承担了很大的库存压力，降低了公司汽车销售的盈利水平。

虽然公司 2012 年业绩受到内外部各种因素影响，与预期存在差距，但也取得了一定的成绩，为以后的发展奠定了坚实的基础：

A、公司与日本富士重工合资成立斯巴鲁汽车销售公司，保证了公司斯巴鲁销售业务的长期稳定发展；

B、公司的前期新建的经营网点使公司经营规模的领先优势进一步扩大。随着前期新建门店逐渐进入成熟期，其对公司的利润贡献也将提高；

C、公司逐渐加大了中高端轿车品牌的引进，品牌升级战略初见成效，公司中高端、豪华和超豪华轿车品牌销售网点占公司网点的比重不断增加，有利于提升公司的盈利能力；

D、公司在 2012 年四季度开始推进业务转型，从新车驱动型企业转型为创新服务型企业，加强毛利率较高的汽车增值服务的拓展，增厚公司的利润率。

3、主营业务分析

(1) 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	57,796,679,494.00	55,455,144,934.00	4.22
营业成本	51,698,497,036.00	49,096,878,980.00	5.30
销售费用	2,756,820,770.00	2,566,072,154.00	7.43
管理费用	1,998,851,590.00	1,539,895,447.00	29.80
财务费用	1,538,828,676.00	757,126,689.00	103.25
经营活动产生的现金流量净额	-1,996,733,228.00	-257,994,251.00	673.94
投资活动产生的现金流量净额	-4,033,122,273.00	-4,920,147,101.00	-18.03
筹资活动产生的现金流量净额	6,816,767,611.00	7,931,030,406.00	-14.05

(2)、收入

驱动业务收入变化的因素分析

2012 年度，公司实现营业收入 5,779,667.95 万元，同比增加 234,153.46 万元，增长 4.22%，主要原因为：

A、受经济环境影响，商用车销售收入同比下降 30.63%，虽然乘用车销售收入同比增长 15.60%，但总体销售收入同比仅增长 4.22%；

B、售后服务业务收入增长较快，同比增长 29.43%，主要原因为公司业务区域内汽车保有量的增加、车龄的增长以及公司店面的增加。但由于售后服务业务收入基数较小，前述情况对总体收入规模影响有限；

C、公司其他业务收入大幅增长，同比增长 67.19%，但由于其它业务收入基数较小，前述情况对总体收入规模影响有限。

(3)、费用

报告期内，公司的销售费用、管理费用、财务费用总额为 629,450.10 万元，同比增加 143,140.67 万元，增长 29.43%。其中，管理费用比去年同期增加了 45,895.61 万元，增长比例为 30%，主要是由于本年度发生的折旧摊销费用增加，以及新建经营网点增加导致管理人员薪酬增加所致；销售费用比去年同期增加了 19,074.86 万元，增长比例为 7%，主要是由于集团本年发生的广告和市场费、销售人员薪酬增加所致；财务费用比去年同期增加了 78,170.20 万元，增长比例为 103%，主要是 2012 年度发生的银行利息支出和票据贴现支出增加所致。

(4)、现金流

报告期内，公司经营活动产生的现金流净额为-199,673.32 万元，同比增加-173,873.90 万元；

投资活动产生的现金流量净额为-403,312.23 万元，同比增加 88702.48 万元；筹资活动产生的现金流量净额为 681,676.76 万元，同比增加-111,426.28 万元。公司经营活动产生的现金流净额（负值）同比增加 673.94%，主要原因是存货增加和职工人数增加导致员工薪酬增加所致。

4、行业、产品或地区经营情况分析

主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
汽车销售	51,238,160,568	48,275,045,658	5.78	1.08	3.71	2.39 个百分点
售后服务	4,829,114,302	3,286,357,340	31.95	29.43	31.37	减少 1.01 个百分点
其他业务	1,729,404,623	137,094,037.5	92.07	67.19	197.18	减少 3.47 个百分点
合计	57,796,679,493	51,698,497,036	10.55	4.22	5.30	减少 0.91 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
商用车	9,574,087,721	9,334,841,451	2.50	-30.63	-28.35	减少 3.10 个百分点
乘用车	37,551,896,689	35,091,055,276	6.55	15.60	19.12	减少 2.77 个百分点
微面	3,667,558,595	3,422,035,013	6.69	0.73	2.71	减少 1.80 个百分点

农用车	93,711,758.51	90,467,434.54	3.46	-47.93	-47.06	减少 1.59 个百分点
工程 机 械 车	350,905,803.7	336,646,484	4.06	-39.69	-39.76	增加 0.11 个百分点
汽 车 销 售 小 计	51,238,160,568	48,275,045,658	5.78	1.08	3.71	减少 2.39 个百分点
备件收入	3,809,346,876	2,624,222,366	31.11	28.18	29.66	减少 0.78 个百分点
维修服务	1,019,767,426	662,134,974.6	35.07	34.33	38.63	减少 2.02 个百分点
售 后 服 务 小 计	4,829,114,302	3,286,357,340	31.95	29.43	31.37	减少 1.01 个百分点
其他	1,729,404,623	137,094,037.5	92.07	67.19	197.18	减少 3.47 个百分点
合计	57,796,679,493	51,698,497,036	10.55	4.22	5.30	减少 0.91 个百分点

5、资产、负债情况分析

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总 资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数 占总资产的 比例 (%)	本期期末金 额较上期期 末变动比例 (%)
交易性金融 资产	100,000,000.00	0.16			
应收票据	15,890,073.00	0.03	27,865,446.00	0.05	-43
应收账款	1,750,803,683.00	2.78	847,442,939.00	1.62	107
一年内到期 的非流动资	4,562,548,981.00	7.26	3,045,331,111.00	5.82	50

产					
长期股权投资	327,649,088.00	0.52	30,894,030.00	0.06	961
固定资产	5,883,272,178.00	9.36	4,336,241,334.00	8.29	36
在建工程	1,717,554,082.00	2.73	1,187,020,125.00	2.27	45
无形资产	5,715,209,731.00	9.09	4,320,491,417.00	8.26	32
商誉	1,036,290,231.00	1.65	778,927,143.00	1.49	33
长期待摊费用	314,947,951.00	0.50	232,307,254.00	0.44	36
短期借款	14,727,486,136.00	23.42	9,527,887,598.00	18.21	55
应付账款	2,274,548,472.00	3.62	3,441,768,790.00	6.58	-34
其他应付款	2,840,548,580.00	4.52	2,180,254,290.00	4.17	30
一年内到期的非流动负债	2,484,934,713.00	3.95	1,724,659,223.00	3.30	44
预计负债	64,883,139.00	0.10	49,976,801.00	0.10	30
长期借款	3,574,346,230.00	5.68	2,248,006,707.00	4.30	59
应付债券	2,327,438,965.00	4.31			
长期应付款	6,156,924.00	0.01			

交易性金融资产：由于公司于 2012 年 12 月购买民生银行货币性基金所致。

应收票据：主要是由于本公司销售收到的银行承兑汇票减少所致。

应收账款：主要是由于本公司应收银行已批未付购车客户的贷款余额增加所致。

一年内到期的非流动资产：主要是由于本公司在 2012 年通过融资租赁方式销售整车所致。

长期股权投资：主要是由于本公司在 2012 年新成立和收购合营公司和联营公司以及投资参股公司所致。

固定资产：主要是由于本公司多出新建店工程在 2012 年内完工转入固定资产以及 2012 年内购置房产、采购试乘试驾车辆所致。

在建工程：主要是由于公司于 2012 年内继续增设销售网点以及汽车城等大型建设工程在建所致。

无形资产：主要是由于本公司在 2012 年内购买土地使用权用于新建 4S 店所致。

商誉：主要是由于本公司于 2012 年非同一控制收购子公司所致。

长期待摊费用：主要是由于本公司于 2012 年新增销售网点使得租赁改良支出、装修费增加所致。

短期借款：主要是由于本公司 2012 年新增借款金额增加所致。

应付账款：主要是本公司于 2012 年采购减少所致。

其他应付款：主要是由于本公司 2012 年应付工程材料款增加所致。

一年内到期的非流动负债：主要是由于一年内到期的长期借款增加所致。

预计负债：主要是由于本公司为消费信贷下的购车用户借款提供担保义务而存在的损失风险计提准备所致。

长期借款：主要是由于 2012 年新增长期借款所致。

应付债券：主要是由于本公司于 2012 年 3 月发行固定利率 5 年期品种公司债券所致。

长期应付款：主要是由于本公司于 2012 年与关联方庞大欧力士汽车租赁有限公司办理融资性售后租回业务所致。

6、核心竞争力分析

公司的核心竞争力体现在以下几点：

(1)、公司汽车销售业务全面。公司销售的车辆种类包括乘用车，还包括商用车和微车；从车辆品牌方面，涵盖了超豪华品牌、豪华品牌、高端品牌、中档品牌、低档品牌。

(2)、公司的汽车金融业务领先。公司是最早从事汽车金融业务的汽车经销企业，独创的"冀东模式"有力的促进了公司汽车金融业务的发展。公司汽车金融品种丰富，合作金融机构多，特别是公司自身的融资租赁业务为公司贡献了很大的利润。

(3) 公司的斯巴鲁汽车销售业务稳定，保证了企业的持续发展。斯巴鲁销售业务是公司的主要利润来源之一，公司已与日本富士重工业株式会社合资成立销售公司，负责斯巴鲁品牌汽车在中国的销售，保证了公司斯巴鲁销售业务的持续发展。此外，公司代理的双龙进口品牌轿车也力争复制"斯巴鲁模式"。

(4)、公司的土地资源也有利于公司的长期发展。公司的营业网点主要在自有土地上建设。截至 2012 年 12 月 31 日，公司无形资产为 571,520.97 万元，主要为土地使用权。公司一般利用自有土地建设营业网点，有利于降低经营成本，充分发挥资产效益，有利于公司的长远发展。

7、投资状况分析

(1) 对外股权投资总体分析

报告期内，公司投资额为 32764.91 万元，上年同期投资额为 3089.4 万元。2012 年投资额同比增加 29675.51 万元，增加幅度为 961%。

截至到报告期末，本公司全资子公司为 1169 家，控股子公司为 12 家，投资额为 526,294.87 万元；2012 年末本公司全资子公司为 1013 家，控股子公司为 9 家，投资额为 370,372.57 万元。

(2) 主要子公司、参股公司分析

被投资的公司情况：

被投资的公司名称	主要业务	占被投资公司的权益比例 (%)
沧州信运行汽车销售服务有限公司	广汽丰田品牌汽车销售	50.0
石家庄阿尔莎汽车客运有限公司	旅客运输	50.0
永州佳昊丰田汽车销售服务有限公司	筹建一汽丰田品牌汽车销售	30.0
沈阳和泰同辉汽车销售服务有限公司	筹建一汽奥迪品牌汽车销售	45.0
北京东日旧机动车经机有限责任公司	旧机动车经纪业务	10.0
石家庄内陆港有限公司	仓储	17
河北快运集团有限公司	货运	3.34
河北高速客运有限公司	旅客运输	2.62
烟台威狮汽车销售服务有限公司	东风标致品牌汽车销售	45.0
南昌盛源领航投资有限公司	投资管理、资产管理、创业投资	35.0
广州兴迪汽车销售有限公司	筹建品牌汽车销售	49.0
保定驰奥汽车销售有限公司	筹建品牌汽车销售	49.0
庞大欧力士汽车租赁有限公司	汽车融资租赁、汽车租赁	50.0
陕汽新疆汽车有限公司	汽车生产	19.9
国开厚德（北京）投资基金有限公司	无证券业务的投资管理、咨询	1.7

上述本公司报告期内投资额仅为公司对参股公司的投资情况，不包括公司对子公司的投资情况。

（二）、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

1、行业竞争格局和发展趋势

经过 2012 年的低谷后，2013 年随着国家宏观经济环境的逐步好转，汽车行业也将进入稳步低速增长的年代，但依然面临很多不确定性。主要体现在：一、宏观经济稳中求进，为汽车行业提供良好发展环境；二、汽车刚性需求依然强劲；三、新三大红利（改革红利、人口红利和城镇化红利）为汽车市场长期稳定发展提供支持；四、汽车消费升级推动汽车市场增长；五、汽车生产厂家对 2013 年的产能预期目标相对理性，汽车经销商的库存压力相对降低。我们预计，乘用车市场方面：随着国家经济的持续增长和人均 GDP 收入的持续增长，居民收入水平将不断提高，购买力将不断增强，汽车消费的刚性需求持续存在，乘用车市场将保持低速增长的趋势；商用车方面：商用车市场走势与国家经济密切相关，市场需求主要由宏观经济环境和政策法规的走向决定，具有明显的周期性。随着经济增速放缓，商用车需求也增速放缓，结构调整和产业升级压力加大。但从长远来看，商用车市场仍有一定的增长空间。

2、公司发展战略

自公司上市以来，公司在企业管理、网络布局、品牌落户、企业形象等方面取得了实质性的成果。公司以后的发展战略是：

- 1、提升单店盈利能力。通过提升员工素质、改变盈利模式、提高服务质量等多方面工作，提升单店的盈利能力，从而提高公司整体的盈利水平。
- 2、加快企业转型。公司将从新车驱动型企业转型为创新服务型企业，这是公司为了适应市场竞争和保证企业可持续发展做出的重要举措，将从根本上改善企业的经营质量和盈利能力。
- 3、提升企业管理水平。公司将通过完善组织架构、规范内控管理、加强员工培训等多种手段提升企业的管理水平，特别是公司将在 2013 年全面实施 ERP 系统，辅助公司通过信息化手段提高企业的管理水平。
- 4、优化网络布局。公司网络发展在 2013 年将立足于品牌优化和网络调整，而不在于规模的扩大。

公司将发展成为网络布局合理、品牌结构优良、盈利能力突出的汽车综合服务龙头公司。

3、经营计划

2013 年，公司将面临新的挑战 and 机遇。公司确定将从新车驱动型企业转型为创新服务型企业，主要从“思想转型、业务转型、管理转型”三个方面入手，提高管理水平、提升盈利能力、

完善内控制度、降低各项费用，保证企业的盈利水平和可持续性发展，回报股东和社会。2013 年，公司主要抓好以下几项工作：

(1)、向增值服务要效益。乘用车（含微型车）和商用车都将增值服务作为工作重点，加强目标管理和监控，通过增值业务，使公司盈利水平得到提升。

(2)、强化预算管理、节约开支、降低费用支出，提高效能，向管理要效益。

(3)、任务分解、奖惩到位，加大考核力度，建立更加科学、合理的奖惩体系和绩效薪酬体系，充分调动员工的积极性和发挥员工的创造力。

(4)、优化网点结构，"品牌上升、网络下沉"，提高中高端车、进口车 4S 店的比例，提高单店盈利能力和企业竞争力。

4、可能面对的风险

1、2013 年中国的宏观经济环境虽然比 2012 年有所好转，但不确定性因素依然较多，特别是固定资产投资增速的回落，将直接影响到商用车的市场销售，同时乘用车市场也将受到一定影响。

2、环境、能源、交通等问题制约了汽车行业的发展，一些城市采用的限购、限牌、限行等简单化的管理措施也将一定程度的抑制消费需求。

3、汽车"三包"政策的实施，对汽车经销商的服务能力提出了更高的要求，可能会增加汽车经销商的运营成本和运营风险。汽车"三包"政策是指国家质检总局制定的《家用汽车产品修理、换货、退货责任规定》，将在 2013 年 10 月 1 日实施。

4、公司经营的进口品牌汽车，受到意外政治事件影响的可能存在。

四、涉及财务报告的相关事项

4.3 与上年度财务报告相比，公司本年度新增合并单位 9 家：承德市庞大之星汽车销售服务有限公司、唐山市庞大之星汽车销售服务有限公司、天津市庞大之星汽车销售服务有限公司、通辽市庞大之星汽车销售服务有限公司、北京中贸通汽车博览中心有限公司、上海信佳汽车销售服务有限公司、邢台市庞大之星汽车销售服务有限公司、青岛庞大投资有限公司、衡水庞大之星汽车销售服务有限公司。该等公司均系公司本年度新设立的子公司。

与上年度财务报告相比，公司本年度减少合并单位 1 家：北京冀富捷汽车贸易有限公司，该公司被转让给庞大欧力士汽车租赁有限公司。

（本页无正文，为《庞大汽贸集团股份有限公司 2012 年年度报告摘要》之签字盖章页）

庞大汽贸集团股份有限公司

董事长：庞庆华

2013 年 4 月 19 日