

海联金汇“玩”金融巨亏 放弃回购引战投惹监管函询

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

3月18日,海联金汇(002537.SZ)收到深交所下发的问询函。深交所要求海联金汇说明终止回购转而定增募资的原因及合理性。

根据海联金汇披露2020年非公开发行股票预案,公司拟向战略投资者青岛海智铭股权投资中心(有限合伙)(以下简称“海智

铭”)非公开发行股票募集资金总额不超过5亿元。

3月14日,海联金汇发布的《非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告》显示,海联金汇可用货币资金为0.84亿元。根据海联金汇业绩修正公告,其2019年度归属于上市公司股东的净利润为亏损18亿元~22.5亿元,而其中16.66亿元~20.16亿元来源于其

全资子公司联动优势科技有限公司(以下简称“联动优势”)的商誉减值。

这笔5亿元战投资金恰好能解决海联金汇的燃眉之急。

不过,天眼查信息显示,海智铭虽为国资背景,但于2019年12月11日才刚刚成立。根据此前公告,该公司并未开展实际业务。这也是深交所下发问询函的

原因之一。

据了解,海联金汇2016年并购联动优势,此后转型为“智能制造+金融科技”双主业的业务模式。面临巨额亏损的困境,海联金汇将如何保证新能源汽车发展所需的高昂投入?金融科技是否仍是未来发展的重点?对此,《中国经营报》记者致函海联金汇进行采访,截至发稿前尚未收到回复。

智能制造不乐观

不过,根据此前海联金汇对非公开发行股票募资的资金用途解释,可以窥见其未来发展的新动向。

公告称,公司智能制造业务需投入大量流动资金组织原材料的采购、产品生产、支付人员工资等。同时,新能源汽车发展趋势愈见清晰,为适应汽车行业的变化,而此次募集资金的主要目的也是为战略布局新能源汽车行业提供充分保障。公司未来将聚焦新能源及轻量化产品,着重发展汽车功能性电机,逐步提升高附加值产品的比重。

据了解,海联金汇上市之前主营业务是家电配件类产品,该类收入占营业收入的比重超90%。上市后,海联金汇即尝试转型。2011年1月海联金汇在深交所上市后,并购宁波泰宏和湖北海立田等公司,通过上汽大众、一汽大众体系认证,主攻汽车零部件市场;2015年,投资4亿元并购北汽福田旗下湖北福田专用汽车有限公司,进入专用汽车市场。2018年1月,海联金汇以1.90亿元收购上海和达汽车配件有限公司100%股权。

2019年上半年,家电配件类产品业务仅占总营收比重的16.70%,而汽车及配件产业实现营业收入13.4亿元,占总营收比重的47.69%。

目前,海联金汇智能制造板块拥有以上汽大众、吉利、上汽通用五菱、长城汽车、五菱工业、上海大众、广汽、比亚迪为代表的乘用车生产领域客户,和以中国重汽、福田戴姆勒、一汽解放、陕汽为代表的商用车领域客户。

不过,海联金汇在三季报中表示,2019年以来,国际环境复杂,经济下行压力大,公司制造板块所在汽车行业下滑超过预期,市场竞争异常激烈。

公开资料显示,2018年中国汽车行业产销量首次出现下滑,各大汽车主机厂纷纷推出新车型,加快产业结构升级。不少业内人士指出,新能源、智能驾驶将是汽车行业未来发展趋势。3月17日,国家发改委和司法部联合印发《关于加快建立绿色生产和消费法规政策体系的意见》指出,要完善机动车报废更新政策和新能源汽车推广机制等。

在政策利好的同时,特斯拉近期宣布将进行中国本土化生产。有分析称,特斯拉中国布局,将引发国内新能源汽车产业效应,将激活国内新能源车企的求生能力,倒逼国内新能源汽车产业快速发展。

不过,乘用车市场信息联席会秘书长崔东树指出,发展新能源车配件难度较大,目前国内新能源车配件仍是手工生产阶段,生产规模小成本很高。

汽车行业业内人士刘凤强也表示,研发附加值高的新能源汽车配件,肯定要投入许多研发经费高,这是个比较烧钱的项目。

值得一提的是,公告显示,海联金汇本次非公开发行完成后,海联金汇实际控制人所在公司青岛海立控股有限公司(以下简称“海立控股”)及其一致行动人青岛天晨投资有限公司(以下简称“天晨投资”)合计控制公司股份的比例不低于24.76%,本次发行不会导致公司控制权发生变化。

今年3月14日,海立控股将所持有的海联金汇的部分质押股份办理了展期业务,展期至9月4日。截至2020年3月12日,海立控股及其一致行动人天晨投资质押股份占其所持有股份比例为41.25%,占公司总股本10.98%。如果到期不能顺利赎回股份,海联金汇将面临实控人改变的风险。

收购支付公司反致商誉大减值

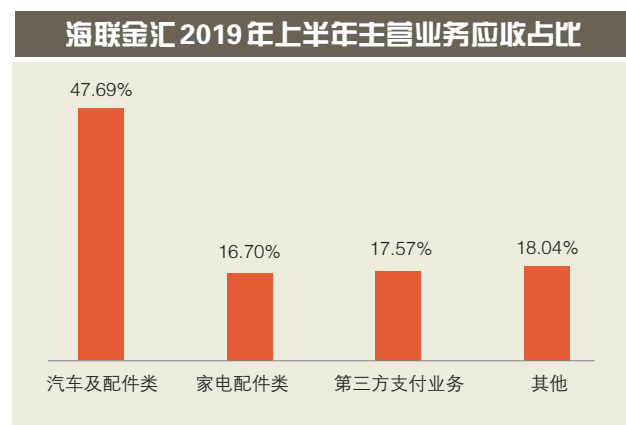
2019年5月,海联金汇公告称拟使用部分节余募集资金和自有资金回购部分公司股份。2020年3月14日,海联金汇称因正在筹划非公开发行股票,拟终止实施本次回购股份事项。截至目前,海联金汇已通过股份回购账户累计回购公司股份2579.94万股,成交总金额为1.98亿元。

在深交所下发的问询函中,深交所要求海联金汇说明公司终止前次股份回购计划,转为筹划非公开发行股票募集资金的原因及合理性。结合公司运营资金情况说明本次非公开发行的必要性。

另外,深交所要求海联金汇对海智铭认购本次发行的具体资金来源,是否具备认缴非公开发行股票的能力等问题进行说明。

财务数据显示,截至2019年9月30日,海联金汇货币资金总额8.37亿元,其中银行存款8亿元、其他货币资金为0.37亿元。银行存款中,尚未使用的募集资金为0.84亿元,已有明确使用计划资金为3.32亿元,智能制造板块日常运营资金为3.84亿元。其他货币资金为履约保函、票据保证金以及贷款保证金等,属于使用受限的货币资金。

此外,海联金汇发布业绩修正公告称,将2019年度归属于上市公司股东的净利润调整为亏损



18亿元~22.5亿元,而2018年同期归属于上市公司股东的净利润为1.33亿元,同比下滑1453.34%~1791.73%。而业绩修正前归属于上市公司股东的净利润为亏损5000万元~1.8亿元。

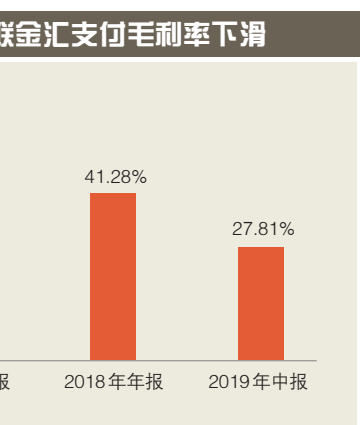
针对业绩修正的原因公告称,因收购联动优势产生的有关商誉存在较大减值迹象。海联金汇2019年度计提各项资产减值准备共计16.66亿元~20.16亿元。扣除商誉减值准备的计提影响,海联金汇2019年调整后预计归属于上市公司股东的净利润约为亏损3亿元~4亿元,调整后预计扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润约为亏损3.14亿元~4.15亿元。

值得一提的是,海联金汇称,商誉减值的原因除了“断直连”政

策持续削弱公司第三方支付业务对于通道侧的议价能力等政策原因外,公司于2019年主动关停了互联网金融商户,致使本报告期线上支付业务量严重萎缩。

记者在聚投诉上发现,有关联动优势的投诉达1788条,其中多条投诉集中指向联动优势为互联网金融平台恶意扣款,而投诉的日期多为近期发生。

此外,第三方支付线下业务转型未达预期也是其商誉减值的原因。海联金汇称,受第三方支付线上业务发展乏力的影响,为及时弥补第三方支付线上业务下滑对公司造成的损失,公司自2018年下半年开始积极布局线下支付业务发展,扩大线下收单业务规模。为达到快速占领市场份额的目的,报告期内公司采取了较为激进的市场



数据来源:海联金汇财报

营销策略,投入了大量POS机具和营销费用,但由于对第三方支付线下业务的预判不充分及营销活动执行团队经验不足等原因,致使公司第三方支付线下业务交易规模未达预期效果。公司大量的成本费用投入未获得相应产出,这给报告期造成了较大损失。

一位支付行业业内人士表示,联动优势的强项是线上支付,但第三方支付线上份额被支付宝、财付通占据,留给其他公司的空间较小,转型线下则面临获客成本高、经验不足等问题。

线下支付拓展受阻的联动优势今后是否会放弃线下而聚焦线上业务发展?面临金融科技业务的发展困境,海联金汇会做出怎样的选择?截至发稿前,联动优势和海联金汇并未就此作出回复。

小微企业的危与机:数字化建设解决资金难题

本报记者 郑瑜 何莎莎 北京报道

一场突如其来的疫情,催生金融的两面。一边是小微企业金融需求迸发,一边是金融机构线下业务

收缩,窄门之中,催生数字化转型。

在有序推动复工复产后,相比规模以上中大型企业的资金实力,单体规模小、资金实力薄弱的小微企业复工复产难度仍存。

借款难、借款贵的小微企业,维持自身运营的资金成本、人工成本及租金等固定成本高昂,尤其受影响。

而这些遍布城乡的小微企业,又是真正深入国民经济毛细血管的重

要实体,牵动着数亿人的就业,是改善民生、推动经济高质量发展的基石,对稳定宏观经济有着重要意义。

值得注意的是,疫情发生以来,政府出台多种政策,试图通过财

政支持为小微企业减轻负担、援企稳岗。

与此同时,如何精准定向扶持仍然值得关注。

应急政策可度一时难关,若要

持续发挥其就业稳定器,经济运行加速器的作用,自身突破经营模式之外,诚需一个更贴合需求,有温度、有弹性的金融环境,从宏观与微观上长期维稳小微企业的发展。

疫情冲击,济生线上模式

毋庸置疑,原本依赖于线下的餐饮、零售、文娱等服务行业,线下业务停摆,租金、人工等经营性固定成本却不变,诸多小微企业本就缺乏资金储备,自然出现资金衰竭。招商银行近日开展的小微企业调研报告显示,疫情冲击下,受访企业普遍对上半年的营收增长悲观,超过六成的企业预计今年上半年营收会同比减少20%以上,2/3的受访企业表示现金流能支撑企业经营的时间在3个月以内,不少企业甚至支撑不过1个月。

对小微企业来说,要获得资金流动性,增加经营抗风险能力,在借助金融工具之前,其实自我业务的转型升级是首个门槛,数字化、线上化建设,会是其解决资金难题的关键。

理论上,企业在受到重大冲击后,往往会申请融资贷款。但对小微企业来说,融资难一直存在。

中国建设银行首席经济学家黄志凌总结为“难繁贵”。融资难,难在小微企业的“三无”:无报表、无信评、无抵押;融资繁,繁在信用评级手续;贵,贵在贷款链条长,成本高。

有数据显示,截至2019年末,小微企业信贷渗透率仅为25%,个体工商户信贷渗透率仅为16%,结构性失衡严重。解决小微企业的生存问题,需要合理、合适、合价的金融工具,解困急需良方。

中国普惠金融研究院发布的《诊断疫情对脆弱经济体金融健康的影响与政策建议》(以下简称《建



本报资料室/图

议》),其调查发现,疫情导致大部分小微企业净利润受损,但纯线上经营的企业净利润受冲击程度最小。其中,纯线上经营的企业中,净利润没有受影响的企业占比达32%,净利润增加的占比达10%,均高于其他经营模式。疫情在一定程度上,促进了线下企业向线上转移,在疫情爆发后的三个月内,11%纯线下经营受访者表示,有转型线上经营的计划。

有意思的是,在调查中发现,线上经营模式与小微企业金融健康评分呈显著正相关。

这背后,揭示了线上经营的意义,对小微企业来说,若是能够通过数字化积攒大量个人和企业行为数据,通过金融科技手段,数据转为风控和增信手段,小微企业便

可以从三无借贷人,成为有信用评估与授信的数据,进一步提升企业融资可得性与融资渠道。

对借贷机构来说,无接触、纯线上的金融服务,在业务空间收窄的情况下,又能发挥重要作用。

中国普惠金融研究院调查发现,受访的微小企业更青睐于互联网银行、网络小贷平台等数字金融平台或民间融资渠道解决现阶段资金困难,虽然有可能要承担更高的资金成本。因为这些互联网借贷产品或服务,能通过金融手段在无抵押情况下实施风控,规避了小微企业在申请传统银行贷款时的障碍,也能满足小微企业对贷款“短、小、急、频”的需求。数据显示,互联网借贷发展水平每增长1%,疫情对经营的冲击减少2.57%。

纾困小微,求解政策空间

此前,央行宣布在疫情防控期间向主要全国性银行和湖北等重点省(市、区)的部分地方法人银行提供总计3000亿元低成本专项再贷款资金,要求获得再贷款资金的银行向应对疫情的重要医用、生活物资生产企业提供优惠利率的信贷支持。如何覆盖到小微企业,其实还需要定向为小微企业提供信贷供给。

近日,全国工商联指导下,百家银行通过与网商银行合作,共同发起“无接触贷款”助微计划,将互联网平台的渠道和信息数据优势与商业银行的资金和风控能力优势相结合,通过在线申请、无需人工接触的互联网贷款方式,全力支持全国约1000万家小微企业、个体工商户及农户等复工复产。

对小微企业来说,随着业务转型,借助数字金融,补充贷款途径之外,真正缓解资金问题,还要破解供给和流动性的两大难题。

今年年初,《商业银行互联网贷款管理暂行办法》征求意见稿流出,清晰定义了互联网贷款以及监管归属,设置了诸多金融科技的应用场景,再次强调了银行业金融机构数字化转型和金融科技深度融合的必要性。

《暂行办法》为小微经营贷款和产业金融带来机遇,但对金额和资金用途管控上的收紧上,可能会导致扶持不畅。其中要求商业银行办理互联网贷款业务,应当遵循小额、短期的原则;

单户个人信用贷款授信额度应不超过人民币30万元;个人贷款期限不超过一年。对于企业流动性资金贷款,新办法取消了50万元的金额限制,放松了1年的期限限制。

新办法之下,互联网借贷主体切分了个人与企业。实际借贷中,大量小微群体,因为难以达到企业借贷门槛,个人贷款相比企业流动性资金贷款,反而在小微企业与个体户中更具业务优势。在个体户和自雇经营者里,存在不区分经营实体与经营人的特点,在实际风控中,小微企业数据不完善,授信对于个人数据依赖性反而更高。

像在网商银行、微众银行的产品中,都会采用“经营人”和“经营主体”双资质评估,区别于流动资金贷款,个人贷款在授信时,引入支付结算数据、保险数据、个人资信信息、行为数据等多维变量,来实现对小微经营的授信。

但《暂行办法》中对个人信用贷款金额与期限限制,或许会抑制小微企业借贷意愿。

在上述《建议》调研中发现,小微企业因为中断风险高,对小额且稳定的贷款需求旺盛。小微企业的资金缺口集中在100万元以下,更加青睐还款期限为1年以上的中长期贷款。在所有受访企业中,约70%的企业表示疫情爆发后企业有资金缺口,大部分小微企业的资金缺口在1万至100万元之间,有54%的企业主希望得

到1年以上的固定期限贷款。对小微企业来说,降低“抽贷断贷”风险,增加贷款稳定性,避免因为期限短带来的还款压力,是他们借贷的重要诉求。

因此,在《暂行办法》的基础上,细分个人信贷,松绑金额与期限,或许才能真正发挥互联网贷款的价值,从供给侧改善小微企业生存状态。比如,能够区分互联网经营贷和互联网消费贷的期限差异。按照现有产品,互联网经营贷期限通常为2~3年,在实际经营中,小微企业主更在意“短用长借”来降低流动性风险。

在借贷额度上,一旦细分个人经营贷与消费贷后,上限也应当有所区分。按照实际经营范围,50万~100万元上限范围,是小微企业贷款的合理区间,30万元上限则更适合做消费贷上限。合理的借贷额度,是提防小微企业或个体经营者多头借贷风险的根本。若是要尽可能避免出现资金挪用或套利风险,遏制借款额度或者设立并符合实际经营借贷的金额上限,并不是好方法。在受托支付、交易场景、合作平台资质、风险控制模式等方面,进行系统化的规则制定,或许才能平衡互联网借贷风险与价值。

过去抗疫为主的50多天里,大量数据与调查,揭示了小微企业的经营问题与真实借贷需求,小微企业的发展值得重视,莫要打击小微企业参与市场经济建设的积极性。