

连年商誉减值+高溢价收购 中科金财被质疑财务“洗澡”

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

近日,中科金财(002657.SZ)发布2019年年报以及2020年一季报。数据显示,其受资产减值影响,净利润-2.82亿元,同比下降3533.11%。2020年第一季度同比转

5倍溢价收购

根据年报,中科金财多家子公司2019年的业绩与预期净利润存在差异,包括天津中科金财科技有限公司(以下简称“天津中科”)、深圳中金财富科技有限公司,和天津资产管理(北京)有限公司等计提商誉减值准备2.85亿元;此外,公司还对后两家子公司持有的信托产品计提减值准备3697.41万元。

自2017年起,天津中科连续三年业绩未达预期。数据显示,2017年至2019年,中科金财分别对天津中科计提商誉减值准备3亿元、4356.69万元和2.81亿元。至此,中科金财收购天津中科所确认的商誉计提完毕,商誉余额为0。

中科金财在发布2019年业绩快报后也受到了深交所问询,要求其说明是否存在业绩“大洗澡”的情况。随后中科金财回复称,2019年度在宏观经济形势的大背景下,公司接管后部分核心骨干人员和团队流失的持续不利影响进一步凸显,面对激烈的行业竞争和严峻的市场

主营惨淡现金流不敷出

除商誉计提大额减值准备之外,中科金财的主营金融科技却呈现持续疲软态势。数据显示,中科金财营业总成本常年高于其营业收入。2017年至2019年,中科金财营业收入分别为12.26亿、14.86亿和16.72亿元,营业总成本则分别为15.59亿、16.07亿和16.79亿元。

毛利率也因此同步下滑,2017年、2018年毛利率分别为28.81%、19.65%;2019年按产品分类,营业收入为6.4亿元的金融科技综合服务毛利率20.53%;营业收入为9.8亿元的数据中心综合服务毛利率为10.91%,分别同比下降3.25%和6.21%。

此外,中科金财经营活动产生的现金流量净额也长期为负。2019年公司的经营现金流为-1.36亿元,同比下滑383%。公司在年报中表示,下滑主要是业务增长支付的采购款较上期增加所致。梳理往年数据可以看到,中科金财2016年至2020年一季度的17个报告期内,

盈为亏。

值得注意的是,这已经是中科金财连续3年分期计提大额商誉减值准备,从而影响整体盈利。因此,公司在发布业绩预告后也收到了深交所的关注函。与此同时,中科金财还于2019年末溢价收购了另一在线教育企业,形成商誉1.9亿元。

形势,天津中科经营情况较预测时存在较大差异。另外,天津中科原核心人员涉嫌职务侵占,正在公安机关的刑事侦查过程中。

业内人士告诉记者,“大洗澡”通常指的是上市公司在业绩不理想的情况下,通过商誉减值调节净利润来“破罐破摔”,相应的股价也会下跌,也由此获得未来的上升空间。

其进一步表示,这是上市公司较为“常规”的美化财务报表的方法。而这样操纵业绩的行为在近年一直是监管的重点关注对象。

然而,就在大额计提收购天津中科形成的商誉之际,中科金财又于2019年12月以2.5亿元现金收购北京志东方科技有限责任公司(以下简称“志东方”)100%股权。公告显示,此次交易采用收益法评估,相对于评估目标的公司股东全部权益的账面价值4216.61万元,增值2.08亿元,增值率高达493.97%,此次收购预计形成商誉1.9亿元。

中科金财在回复函中表示,志

有15个报告期末录得负值。其货币资金规模期间也呈现大幅走低

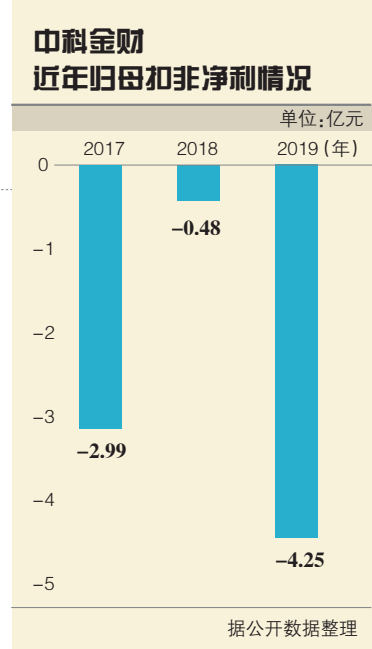
的趋势。中科金财2019年发布的关于2018年年报问询回复公告中显示,公司经营模式主要为“采购+销售”。

而在2019年的年报中可以看到,中科金财正在向金融科技领域转型。

不过,由“采购+销售”转向金融科技,中科金财的技术能力究竟几何?记者注意到,尽管公司特别提到了探索区块链技术的应用探索,但目前似乎仍然停留在探索阶段,唯一公告了2019年一区块链中标项目并非应用于金融领域。

同时年报还显示,尽管中科金财提到公司正紧密围绕金融科技保持较高的研发投入。但数据上来看却存在矛盾:2019年公司研发人员数量、研发投入金额、研发投入占营业收入的比例,分别同比下滑了11.77%、19.76%、3.24%。

关于公司净利润对比营收加速下滑的应对以及未来的发展等问题,《中国经营报》记者向中科金财发去采访函但截至发稿前尚未收到回复。



东方可能无法实现预期经营业绩,公司将面临标的资产业绩承诺未能实现风险。

根据年报,2019年志东方实际实现净利润1865万元,踩线完成1800万元的业绩承诺。上述业内人士表示,通常收购价格不能完全以净资产对标,还要综合考虑协同发展等多重因素。但按照目前的市场环境来估算,约5倍的收购溢价还是较高。

另外,记者在采访中了解到,随着金融科技服务的主体越来越多,行业整体竞争不断扩大。特别是近年来大型银行自主的金融科技能力快速成长,金融科技供应商的服务对象主要向中小银行渗透。成本高企加之外部行业竞争,使得行业毛利整体下滑。

根据公司年报,中科金财表示自身主要的核心竞争力特别提到了,公司长期以来为上百家银行及金融机构客户提供金融科技综合服务,基于对金融行业的深刻理解,公司能够洞察传统金融行业的需要。

不过,此前记者从银联内部人士处了解到,早年间中科金财确实帮银联做过相关产品,但业务早已结束。那么,公告中提到的众多金融机构,有多少是仍旧有业务往来的?公司对于金融行业的“深刻理解”究竟是否存在前瞻性?关于上述信息,记者也向中科金财进行求证但未获得回应。

区块链技术与失:汉得信息净利降7成

本报记者 郭建航 北京报道

区块链等新技术已经逐步影响到了传统软件公司,汉得信息(300170.SZ)2019年净利润同比下降了77.74%。

对于净利润下降原因,早在2019年三季度报中,公司就已给出解释,“2019年以来,受外部经济环境以及企业级IT

传统业务竞争失利

公开信息显示,汉得信息是甲骨文(Oracle)和思爱普(SAP)在中国最早的代理商。

汉得信息方面在最新年报中多次表示,ERP领域的需求放缓。

一位熟悉汉得信息业务情况的投资者认为,来自于国产软件的冲击也不可小觑,“国产软件2019年上半年管理软件业务也只能保持平稳增长,SAP、Oracle等软件收入很可能出现下滑。汉得信息ERP业务出现下降是因为需求减少和国产软件的激烈竞争”。

相比较而言,用友软件2019年上半年软件业务同比增长5.0%;金蝶国际上半年管理软件业务保持平稳发展,浪潮软件2019年上半年管理软件收入同比稳固增长15.9%。

此外,汉得信息也存在应收账款规模大的问题。

2019年财报信息显示,汉得信息的总营收为27.23亿元,应收账款期末余额为18.02亿元,对比2018年总营收为28.65亿元,2018年年末应收账款余额为17.45亿元。应收账款占总营收比例有上升趋势。

保理业务利润下滑

公开资料显示,上海汉得信息技术股份有限公司核心团队于1996年起从事国内专业ERP实施服务,公司设立于2002年7月,是国内成立较早、规模较大的IT咨询服务公司。

根据汉得信息方面的内容显示,汉得供应链金融(HSCF)是公司2015年成立的事业部,资源依托来自汉得信息20多年企业信息化服务积累的4000多家企业。据了解,其业务模式为,联手银行及非银行类金融机构,通过数据+平台+场景,协助中小微企业建立信用和信用评级的基础,为供应链上下游中小微企业提供融资产品的服务商。

汉得供应链金融不仅输出平台建设及产品,同时也拥有保理牌照。

天眼查信息显示,2015年5

月,汉得信息设立全资子公司上海汉得商业保理有限公司(以下简称“汉得保理”),依托传统ERP实施服务领域的核心客户资源,向核心企业客户的上游供应商提供保理服务。

在2019年年报中,公布了汉得保理的营收数据。年报数据显示,商业保理部分的营业收入为2301.97万元,营业成本为684.62万元,2018年营业收入2410.11万元,营业成本580.78万元。呈现出成本提高收入降低的趋势。

据记者了解,汉得供应链金融目前提供基于数据质押的应收账款保理解决方案,和基于大数据的供应链金融云平台。目前提供保理服务,撮合服务及平台交易三类产品。其中保理服务和撮合服务部分,汉得保理作为保理商或平台服务商,

此外,2019年半年报公布的数据显示,截至6月30日公司应收账款24.73亿元,1年以内的应收账款有20.47亿元,占比82.8%;1-2年的应收账款有2.24亿元,占比9.06%;2-3年的应收账款占比2.9%;3年以上的应收账款占比5.26%。

应对ERP市场需求放缓,汉得信息在2019年年初就已启动“自救动作”。

2019年3月1日,汉得信息公告称,公司与百度签署战略合作框架协议,双方将在云计算、共享服务、垂直业务等领域展开合作。同时,公司控股股东、实际控制人陈迪清、范建震拟将合计持有的5.26%公司股份转让给百度。

公告显示,“本次权益变动后,百度持有汉得信息股份46656万股,占公司总股本的5.26%,并同时取得陈迪清、范建震合计持有公司5%的股份的表决权委托。同时,百度有权提名2名非独立董事,占据公司非独立董事席位的二分之一,陈迪清、范建震需对提名人投赞成票”。

前述汉得信息投资者认为,“汉得信息在2018年年报其实已

云计算、金融智能化等方面的转型升级。

对于汉得信息的升级转型动作,对2020年业绩能否起到改善效果,百度入股后,对于金融资本在加速深化应用人工智能、大数据、云计算等新技术过程中会具体呈现哪些新探索等问题,汉得信息方面未回应相关问题。

经预料到行业危机的到来,故而也会有2019年引入百度谋求转型,未来的主要转型方向是基于现有良好客户基础,开发自主云端软件,向云计算和大数据方向迈进。”

同时有分析认为,汉得信息对原有业务的依赖度较高,超过八成,未来自有产品的研发压力大,而且近万名员工是重负,业务的转型会十分艰难。汉得信息在转型期的高研发成本,人员结构优化等问题在财报中也有体现。

汉得信息在4月28日同时披露的2020年一季度报显示,第一季度公司营业收入为5.89亿元,比上年同期下降16.03%;归属于上市公司股东的净利润为1213.07万元,同比下降81.57%。

对于业绩的下降,公司表示,“除了受到来自ERP领域需求放缓的影响外,为应对宏观经济形势和市场需求的变化,公司在报告期内加大了对自主产品的研发和实施,并进行了人员结构的优化和内部资源的调配,因此对一季度业绩造成了一定的拖累。”

基于核心企业ERP供应链数据为核心企业体系内融资企业提供授信和放款,与核心企业共同出资展开保理业务。

根据汉得信息方面的内容显示,中车保理平台二期实施项目,山东日照港集团保理租赁项目实施项目等都为其合作客户。

在供应链金融系统的技术研发部分,2019年年报数据显示,供应链金融系统内部开发支出为180.29万元,开发支出总计为9876.10万元。

此外,公开信息显示在2019年3月百度入股后,汉得信息在金融和医疗领域,整合百度云区块链技术以实现数据安全及追溯。区块链上的研究及应用主要是汉得供应链金融在应收账款上的跨链对接以及基于区块链的ABS发行交易市场对接。

“速度、力度、温度”共振 济宁银行助力小微企业复工复产

2020年特殊时期,加大对小微企业的支持力度,一直是金融系统支持实体经济恢复发展的重要着力点。济宁银行作为一家根植本土的地方金融机构,始终坚持与小微企业风雨同舟、守望相助,通过推出一系列硬核措施,包括:创新完善金融产品,精准对接企

列支专项信贷额度 加大金融助企纾困力度

4月21日,国家相关会议确定,将普惠金融在银行业金融机构分支行综合绩效考核指标中的权重提升至10%以上。这一政策涉及到金融机构监管考核层面,也将进一步增强金融机构“输血”小微企业的意愿,鼓励金融机构加大对小微企业的信贷投放。

今年伊始,济宁银行在需求和供给两端发力,把支持小微企业发展的各项政策措施落到实处。一方面,积极创新完善金融产品体系,对不同需求、不同需求的企业,推出不同融资产品,如面向商贸流通企业推出“商贸通”;面向生产加工企业推出“工

业需求;设立专项信贷额度、提高办事效率,保障资金支持及时到位;依托金融科技,发展“无接触”服务;切实降低企业融资成本、履行社会责任等等,全力助力小微企业生产,为小微企业发展保驾护航,让金融服务更有力度、有速度、有温度。

缩短审批决策链条 提高信贷服务速度

在复工复产的关键时期,济宁银行按照特事特办的要求,开辟绿色通道,在风险可控的前提下,实施流程再造,进一步简化贷款审批流程,适当放宽审批权限。

坚持既“加大”又“加快”原

则,对小微企业新增贷款开辟绿色通道,依托总行响应快、链条短的优势优化审批流程,提高审批质效,让小微企业便捷获得贷款。持续优化升级信贷审批系统,建立线上移动审批和影像系

缩短审批决策链条 提高信贷服务速度

随着5G技术商用步伐的加快,未来金融科技在银行业务场景下的应用也会有更大可能,对银行业态的重塑发挥关键作用。加快互联网、科技等在金融领域应用,无疑是破解当前中小微企业融资难融资贵的最优选项之一,而特殊

线下业务线上化 线上业务移动化

时期“无接触”业务也成为小微企业复工复产路上的“及时雨”。

济宁银行借助互联网、云计算、大数据、人工智能等技术,对原有小微IPC技术进行改造升级,建设科技化智能微贷平台,实现线上进件、线上审批,构建起线上线

携手小微共克时艰 暖心服务更有温度

大减轻企业转贷成本;有效降低企业融资成本,贷款加权利率较上年下降25个BP,累计为企业减免融资成本863.67万元;匹配专项贴现额度1.46亿元,贴现利率在服务可得性,降低融资成本,济宁银行推出多项暖心服务措施,积极履行责任,携手小微企业共克时艰。加强续贷服务,发放“无还本续贷”7户,金额3129万元,大

则,对小微企业新增贷款开辟绿色通道,依托总行响应快、链条短的优势优化审批流程,提高审批质效,让小微企业便捷获得贷款。持续优化升级信贷审批系统,建立线上移动审批和影像系

线下业务线上化 线上业务移动化

时期“无接触”业务也成为小微企业复工复产路上的“及时雨”。

济宁银行借助互联网、云计算、大数据、人工智能等技术,对原有小微IPC技术进行改造升级,建设科技化智能微贷平台,实现线上进件、线上审批,构建起线上线

携手小微共克时艰 暖心服务更有温度

大减轻企业转贷成本;有效降低企业融资成本,贷款加权利率较上年下降25个BP,累计为企业减免融资成本863.67万元;匹配专项贴现额度1.46亿元,贴现利率在服务可得性,降低融资成本,济宁银行推出多项暖心服务措施,积极履行责任,携手小微企业共克时艰。加强续贷服务,发放“无还本续贷”7户,金额3129万元,大

模块,实现无纸化审批;优化信贷业务审批机制,建立独立审批人团队,实现分级授权、分级审批;缩短审批决策链条,对小微企业信贷业务实行集中审批,全额抵押业务事业部权限内终审;持

线下业务线上化 线上业务移动化

时融合的信贷服务体系。秉承“随时随地、随借随还”服务理念,依托智能微贷平台,结合纳税信用等级、纳税数据以及工商、征信等多维度数据,济宁银行推出其首款纯线上经营贷产品“税e贷”,小微企业通过手机可7×24小时在线

申请,10分钟极速审批,最高额度300万元,实时审批、自助放还款,免除了传统贷款线下环节和流程,减轻了小微企业时间成本和融资成本。“税e贷”去年底一上线即广受小微企业欢迎,短短3个月累计授信334户,金额超1.5亿元。

携手小微共克时艰 暖心服务更有温度

地出现滞销现象后,济宁银行客户经理主动上门,现场办理了“慧济生活”APP商户入驻手续。在产品上架期间,济宁银行采用APP首页宣传、公众号、慧济生活平台消息、短信消息及行内员工朋友圈积极宣传推送上架商品信息,利用行内资源多渠道协助宣传推广,商品上架仅2天便广受好评,解决了该客户农产品销路问题。

续深化“放管服”改革,对企业贷款实行“三统一”和限时审批制度,总行统一授信、统一审批、统一管理,权限部门在规定时间内签批,小微企业贷款从申请到审批最快6小时即可完成。

线下业务线上化 线上业务移动化

时融合的信贷服务体系。秉承“随时随地、随借随还”服务理念,依托智能微贷平台,结合纳税信用等级、纳税数据以及工商、征信等多维度数据,济宁银行推出其首款纯线上经营贷产品“税e贷”,小微企业通过手机可7×24小时在线

申请,10分钟极速审批,最高额度300万元,实时审批、自助放还款,免除了传统贷款线下环节和流程,减轻了小微企业时间成本和融资成本。“税e贷”去年底一上线即广受小微企业欢迎,短短3个月累计授信334户,金额超1.5亿元。

携手小微共克时艰 暖心服务更有温度

地出现滞销现象后,济宁银行客户经理主动上门,现场办理了“慧济生活”APP商户入驻手续。在产品上架期间,济宁银行采用APP首页宣传、公众号、慧济生活平台消息、短信消息及行内员工朋友圈积极宣传推送上架商品信息,利用行内资源多渠道协助宣传推广,商品上架仅2天便广受好评,解决了该客户农产品销路问题。