

应收账款下调近七成 长亮科技财务大调整遭监管问询

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

近日,长亮科技(300348.SZ)收到问询函,要求其补充说明报告期存货结转成本的比例,并结合收入构成情况,说明收入变化与应收账款、存货变化的匹配性。

长亮科技半年报数据显示,公司实现营业收入4.20亿元,同比下降19.31%,营业成本1.9亿

元,同比下降35.9%,主要因“未拿到验收报告的成本计入存货”所致。

值得注意的是,营收、成本下降的同时,长亮科技归母净利润达到2684.58万元,同比增长209.82%。

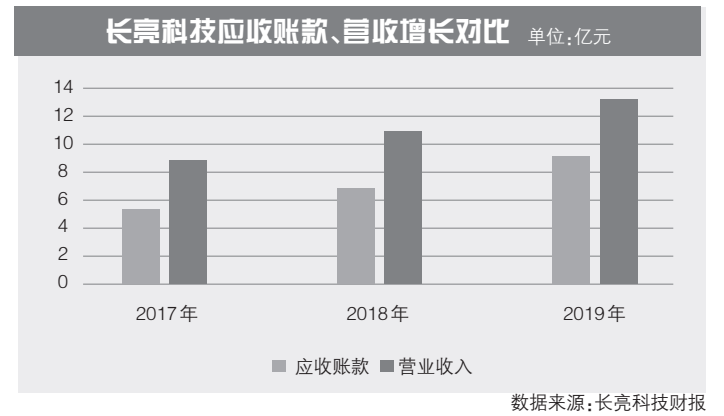
对此,长亮科技对《中国经营报》记者表示,公司2020年半年度净利润同比增长的部分原因得

益于各项成本费用的下降。公司从今年1月1日首次执行新收入准则,根据准则实施的衔接规定,不需要调整可比期间信息,2019年度和2020年度核算收入成本的方法不一致,因此2019年半年度收入和成本与2020年半年度收入和成本不具有可比性。因新收入准则“未拿到验收报告的成本计入存货”部分,相应的收入也

并未确认,这部分对整体利润不存在影响。

此外,按照新的新收入准则,长亮科技一再调整2020年期初应收账款余额数据,半年报显示,应收账款调减6.04亿元,而2019年末这一数据为9.12亿元。

一位财务人士指出,如此将应收账款做少,可能是为了避税,也不排除粉饰报表的嫌疑。



营运能力下降

应收账款管理不善可能造成现金流断裂、利润虚高、潜亏等风险,应收过高也可能为坏账计提埋下隐患。

调整应收账款是否是为了粉饰报表尚不得而知,不过,未调整前,长亮科技的应收账款呈现较高增速。

年报显示,2017~2019年年末,长亮科技应收账款金额分别为5.22亿元、6.82亿元、9.12亿元,同比分别增长40.57%、30.77%、33.63%,而同期公司营业收入分别为8.80亿元、10.87亿元、13.11亿元,同比增速仅分别为35.16%、23.63%、20.56%。长亮科技应收账款的增速远高于营业收入的增速。

2017~2019年,长亮科技应收账款占比持续攀升59.31%、62.74%、69.57%。与此同时,长亮科技的应收账款周转天数也不断攀升,2017~2019年,其应收账款周转天数分别为183天、199天、219天。

一位业内人士指出,此种情况一定程度上说明了长亮科技营运能力不断下降。

2018年3月,长亮科技发布股票激励计划。据激励计划,长亮科技2018~2020年净利润增长率分别不低于40%、80%、120%。截至目前,长亮科技的被激励对象均完成了业绩考核目标。2020年上半年实现归母净利润2684.58万元,同比增长

209.82%。不过,长亮科技表示,公司从2020年1月1日首次执行新收入准则,根据准则实施的衔接规定,不需要调整可比期间信息,2019年度和2020年度核算收入成本的方法不一致,因此2019年半年度收入和成本与2020年半年度收入和成本不具有可比性。也就是说,净利润的增长也不具备可比性。

此外,记者注意到,长亮科技2018~2019年的应收账款金额分别为6.82亿元、9.12亿元,2019年,公司应收账款增量为2.30亿元,与营业收入增量基本相同。

上述财务人士表示,应收账款增量与营收增量基本相同存在通过放宽销售信用以实现股票激励业绩考核目标的可能性。不过,应收账款管理不善可能造成现金流断裂、利润虚高、潜亏等风险,应收过高也可能为坏账计提埋下隐患。

对于应收账款增量与营收增量基本相同的原因等问题,长亮科技表示,公司不存在通过放宽销售信用的方式,以实现其2019年的股票激励业绩考核目标的情况。在新收入准则条件下,公司的应收账款金额会大幅下降。

应收账款大幅下调

监管部门要求长亮科技补充说明报告期存货结转成本的比例,并结合收入构成情况,说明收入变化与应收账款、存货变化的匹配性。

天眼查信息显示,长亮科技主要为金融机构提供基于自研产品的金融科技解决方案。业务模式主要分为解决方案咨询、软件开发、系统集成、运维服务等。目前保险等诸多领域,公司开展业务主要通过招投标以及协议销售的方式进行。

半年报显示,长亮科技自2020年1月起执行新收入准则,对合并报表部分期初公司产品已广泛应用于银行、互联网金融、消费金融、资产管理、证券、基金、数据进行调整。其中,应收账款调减6.04亿元,合同资产调增7169.04万元,存货调增3.54亿元,递延所得税资产调增5385.78万元,预收款项调减3459.89万元,合同负债调增3.59亿元,未分配利润调减4.29亿元。

而长亮科技2020年一季报显示,合并报表中期初数中应收账款调减4.53亿元,合同资产调增260.78万元,未分配利润调减4.30亿元。

对此,监管部门要求长亮科技结合新收入准则的相关要求,说明

半年度中再次调整财务报表期初数据的具体原因。

对此,长亮科技在回复函中表示,公司自2020年1月1日起执行新收入准则。公司在编制2020年半年报过程中,对1月1日期初余额的调整进行了全面自查,并聘请会计师对由于采纳新收入准则对期初余额的调整执行了商定程序,并结合年审会计师意见进行了进一步调整。

应收账款调减主要是因为定制化软件开发按照客户需求提供的软件开发或升级服务,公司需对开发成果负责,成果交付时需客户进行验收。根据新收入准则,仅当公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的情况下,公司按照合同期间已完成履约义务的进度在一段时间内确认收入。否则,公司在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。公司以原收入准则下编制的2019年12月31日应收

账款明细表为基础,核对相关合同是否满足在一段时间内确认收入的条件,并检查是否取得经客户确认的验收报告。对于不满足在一段时间内确认收入,且未在2019年12月31日由客户验收的合同,冲减对应应收账款及2020年1月1日留存收益。

此外,半年报显示,长亮科技实现营业收入4.20亿元,同比下降19.31%,营业成本1.90亿元,同比下降35.9%,主要因“未拿到验收报告的成本计入存货”所致。

长亮科技期末应收账款余额3.11亿元,较期初增长1.3%,存货余额4.93亿元,较期初增长38.6%,其中“合同履约成本”4.91亿元,且未计提存货跌价准备。

监管部门要求长亮科技补充说明报告期存货结转成本的比例,并结合收入构成情况,说明收入变化与应收账款、存货变化的匹配性。

对此,长亮科技回复表示,根据本期结转成本的金额占期初存货和本期发生成本之和的比例计算报告期内公司存货结转成本比

例为28%。

营业收入同比下降19.73%,营业成本同比下降35.90%,主要原因为首次执行新收入准则,根据准则实施的衔接规定,不需要调整可比期间信息,因此2019年半年度收入和成本与2020年半年度收入和成本变动趋势与2019年末及报告期末应收账款及存货变动不具有可比性。

存货变动是由于公司主要项目开发周期较长,平均开发周期约为18个月,仅当项目取得验收报告时结转至营业成本。在确认收入及结转成本前,合同履约成本均作为存货。随着公司开发项目的增加,存货余额增加符合公司经营情况。

不过,一位财务人士认为,一般应收账款减少的同时,坏账准备增加或存货增加。如此将应收账款做少,可能是为了避税,也不排除粉饰报表的嫌疑。应收账款的减少,意味着流动性增加,企业的应收账款越少越好,这样企业产生的坏账减少,资金周转加快。

纯信用产品密集上线 银行深掘零售信贷细分市场

本报记者 秦玉芳 广州报道

近来各银行密集推出零售、普惠信贷产品,个人消费贷及面向小微企业主的普惠金融信贷产品创新加速。

“线上化+纯信用”趋势明显

平安银行9月26日上线零售信贷产品“新一贷快贷”,是一款大额互联网贷款产品,主要服务群体为小微企业、个体户。

华润银行近期针对小微企业上线的全线纯信用产品“金销贷”,围绕企业及企业实控人,运用企业相关的多维度数据自动化审批放款;中原银行也推出了面向小微企业及个体工商户的“聚商快贷”,是线上申请审批、无抵押纯信用贷款产品。

此外,中国银行、广发银行、中信银行等多家银行也均推出面向小微企业或个人的线上信用类贷款产品。值得注意的是,近来零售及普惠信贷新产品发布名单中,农商银行、农信社等地方金融机构热度上升。

某股份制银行零售业务相关负责人透露,上半年银行业零售信贷

新推产品全线上化、纯信用化趋势更加凸显的同时,银行对细分客群个性化需求的定制化程度也在提高。多位银行业人士透露,各银行都在积极创新面向小微企业主及

业务受疫情影响较为明显,信贷规模增长受限、不良率升高,整体压力较大;6月以来,各银行都在积极推出新的产品或升级服务,尤其面向小微企业主及个人的消费贷产品,下半年业务拓展力度将会更大。

该零售业务相关负责人表示,以前一些普惠金融产品采取线上线下结合的模式,且抵押类占比较高,但今年疫情发生以后,零售及普惠业务的线上化程度更高,推出的基本都是全线上化、纯信用类的产品。

融360研究院近日发布的《2020年银行普惠金融产品量价分析及创新发展报告》指出,2020年以来,银行主流产品中,无抵押贷款的数量占比一直在上涨,从年初的40.33%增至58.40%,主要得益于无抵押经营贷产品量的大增;相应的,抵押贷款产品占比持续下降,其中,抵押消费贷类产品占比更是

个人的消费贷产品,下半年拓展力度将会更大。

业内人士分析指出,今年疫情以来,消费信贷依然是零售业务布局的主要方向,但在产品研发、营销

由22.33%降到9.63%。

另一股份制银行零售业务客户经理指出,以前50万元以上的消费贷款都是线上与线下推进,前端资料提交等环节是线上,但后端审核依然需要线下面对面沟通,疫情发生后100万元以内信用贷款基本都可以线上化操作了。

广发银行广州分行零售银行部相关负责人表示,近来该行落地和正在研发中的个人及小微企业信贷产品都是基于全线上化流程操作,通过大数据支撑的精准客户画像和风控数据模型,提高审贷效率,降低融资成本。“目前我行正在进行小微经营贷的线上化系统建设,很快也将上线了。”

麻袋研究院高级研究员苏筱芮认为,今年商业银行数字化转型提速,消费金融业务逐步向线上迁移;此外,一些银行加速拓展外部场景

策略等方面呈现新的特点和趋势,尤其以大数据为支撑的细分客群挖掘是目前业务拓展的重中之重,获客渠道上更注重对垂直领域场景的精准批量获客。

与商业合作伙伴,渗透到餐饮、娱乐、出行、购物等方面,以开放的态度打造一站式金融与数字生活平台。

前述广发银行广州分行零售银行部相关人士表示,上半年受疫情影响零售信贷的不良率有所上升,使得近来银行在零售信贷业务发展上有所调整,主要体现在对中小微企业、企业主及个人客群的信贷产品加快推出的同时,对客户选择要求更加精准。

上述广发银行广州分行零售银行部相关人士表示,“双循环”政策驱动下,消费拉动内需依然是大趋势,因此消费贷仍是下一步银行零售业务发力的重点方向。“不过在新产品研发的过程中,关键还是要借助大数据等金融科技手段提升对客户精准画像及客群营销能力。”

上接 B2

大股东1.69亿元转让部分股权

前述提到,商汇小贷系首家在新三板挂牌的小贷公司,挂牌5年便遭摘牌。在此之前,商汇小贷大股东转让出了部分股份。

2019年10月30日,商汇小贷公布三季度财务数据,年初至报告期末,商汇小贷营业收入4996.74万元,同比增长118.23%,净利润亏损9410.45万元,亏损收窄同比增50.99%,净利润持续下滑。

仅一个月后,2019年12月12日,商汇小贷发布权益变动报告书,第一大股东重庆中科建设以与商汇小贷签署股份转让协议,转让持有的商汇小贷15757万股,转让价款合计1.69亿元。

据重庆中科建设官网显示,公司于2011年进军金融领域,开启多元化发展,商汇小贷由此设立。除了投资小贷公司,重庆中科建设对外投资还包括三峡人寿保险股份有限公司和重庆江北恒丰村镇银行股份有限公司。

挂牌新三板前,商汇小贷的业绩较为可观,截至2014年12月31日,商汇小贷累计发放贷款规模已达136.80亿元,营业收入达2.41亿元。不过,从2018年开始,公司出现亏损。

也正是在经营出现持续亏损的状态下,重庆中科建设对15.12%的股权进行了转让。对于重庆中科建设具体转让股份的原因,以及未来是否会继续转让股份继而放弃第一大股东的地位,《中国经营报》记者与重庆中科建设取得联系,对方拒绝接受采访。

天眼查显示,骅途商贸成立于2018年11月,公司注册资本为1000万元,对于骅途商贸为什么要投资商汇小贷,记者同样与骅途商贸取得联系,截至发稿前,对方未予回复。

一方面大股东转让部分股份,另一方面商汇小贷内部亦存在问题。2020年8月28日,

西南证券发布关于重庆商汇小额贷款股份有限公司的风险提示性公告,其中提到,公司治理不规范。“公司董事韩小梅自2018年8月28日第二届董事会第四次会议开始至今未亲自出席过公司董事会会议,亦未委托其他董事代为出席,至今累计缺席10次董事会会议。公司董事长刘亚林自2018年10月28日第二届董事会第五次会议开始至今累计缺席6次董事会会议,既未亲自出席亦未委托其他董事代为出席。公司部分董事不履行职务,公司存在治理不规范的风险。”

对于此次摘牌,福建省创新创业专家库评审专家石舒蔚在接受记者采访时表示,通常情况下企业摘牌会因为三方面因素。“一是融资出现困难,随着挂牌企业增多导致流动性不佳,致使企业的融资需求得不到实际满足;二是很多公司经营状况多呈倒‘U’字陷阱,即通过挂牌新三板改善经营状况,但实际情况并非如此;三是为了能够曲线上市转板IPO。”

记者注意到,此次发布的半年报中,商汇小贷提到“长期规划”的问题,那么,公司是否会下一步有转板IPO的打算,对此,记者向商汇小贷发送采访函,截至发稿前,对方未作回复。

采访中,麻袋研究院高级研究员苏筱芮在谈及小贷公司未来发展时表示,小贷公司未来坚守不一定是唯一选择。“可以参考中小支付机构目前的发展,一些支付机构与实力股东联手,股东支付了不错的对价,而支付牌照亦在新股东的生态圈中发挥出更大价值;小贷公司可以以此作为参照,稳妥处理存量的同时把握时机。”

那么,在遭遇股份转让之后的商汇小贷,是否还会与大股东重庆建设有新的合作?对此,重庆中科建设和商汇小贷均未在采访中给出答案。