证券代码:002439 证券简称:启明星辰 公告编号:2018-038

启明星辰信息技术集团股份有限公司关于对深圳证券交易所2017年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

启明星辰信息技术集团股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对启明星辰信息技术集团股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第343号)。现就相关事项回复如下:

1、报告期内,你公司实现营业收入22.79亿元,较上年同期增长18.22%,归属上市公司股东的净利润为4.52亿元,较上年同期增长70.41%。第一至第四季度,你公司实现营业收入分别为2.87亿元、4.03亿元、4.86亿元和11.03亿元,归属上市公司股东净利润分别为-671.02万元、6,615.28万元、5,629.56万元和3.97亿元。请补充披露以上内容:

(1)请结合你公司业务特点、行业季节性等详细说明你公司2017年各季度间业绩波动较大的原因及合理性。

回复:由于公司目前的主要客户是政府机关、电信、金融行业和大型国有企业等,此类客户通常采取预算管理制度和集中采购制度,一般为下半年制订次年年度预算和固定资产投资计划,审批通常集中在次年上半年,设备采购招标一般则安排在次年年中或下半年。因此,公司在每年上半年销售较少,订单从7—8月份开始明显增加,设备交货、安装、调试和验收则集中在下半年尤其是第四季度。因此,公司的销售呈现较明显的季节性分布,并由此影响公司营业收入和利润也呈现季节性分布,由于费用在年度内较为均衡地发生,而收入主要在第四季度实现,导致各季度间业绩波动较大。

(2)请说明你公司信息网络安全行业毛利率下降1.77%,但你公司净利润增幅大于营业收入增幅的原因及合理性。

回复:报告期,公司确认安方高科电磁安全技术(北京)有限公司(以下简称“安方高科”)原股东业绩补偿款11,184.99万元,导致公司净利润增幅大于营业收入增幅。

2、报告期末,你公司应收账款12.21亿元,较上年同期增长31.86%。此外,你公司销售现金比率(经营活动产生的现金流量净额/营业收入)为19.50%,较上年同期增长296.63%。

(1)请结合你公司销售模式、信用政策的变化情况,分析说明你公司对应收账款回收情况的监督是否充分,应收账款坏账准备的计提是否充分。

回复:2017年应收账款账面价值为122,050.15万元,较2016年增加29,491.98万元,增幅为31.86%,主要原因是销售收入快速增长及2017年合并新的子公司北京赛博兴安科技有限公司(以下简称“赛博兴安”)所致,其中因非同一控制下合并赛博兴安增加应收账款12,404.26万元,剔除赛博兴安并表因素,应收账款账面价值较上年增长18.46%。公司2017年营业收入较2016年快速增长18.22%,使公司经营规模进一步扩大,公司应收账款金额随之增长。

公司历来特别重视应收账款回收管理,制定了完善的管理制度并严格遵照执行。报告期末,公司一年以内应收账款余额占比均在58%以上,回收情况良好,期末应收账款质量优良。公司报告期销售模式、信用政策并无较大变化。信控部每月发送应收款明细给销售人员,催促其及时沟通回款,定期发送信用金提醒明细给销售人员,提醒其信用金到期时间。对于销售人员反馈异常的应收账款,信控人员进行跟进,包括但不限于与客户对账、催收。

公司对应收账款坏账准备计提情况如下:

A.应收账款坏账准备的确认及计提方法

a.单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准:

1)债务人发生严重的财务困难;2)债务人违反合同条款(如偿付利息或本金发生违约或逾期等);3)债务人很可能倒闭或进行其他财务重组;4)其他表明应收款项发生减值的客观依据。公司将金额为人民币100.00万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法:

本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,单独测试未发生减值的金融资产,包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项,不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

b.按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

经单独测试后未减值的应收账款(包括单项金额重大和不重大的应收账款)以及未单独测试的单项金额不重大的应收账款,按以下信用风险特征组合计提坏账准备:

组合名称	坏账准备计提方法
账龄组合	账龄分析法
本公司合并范围内关联方组合	其他方法

对于账龄组合,采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下:

账龄	应收账款计提比例
1年以内(含1年)	0.50%
1-2年	8.00%
2-3年	20.00%
3-4年	50.00%
4-5年	50.00%
5年以上	100.00%

c.单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由:

本公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项,单独进行减值测试,有客观证据表明其发生了减值的,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提坏账准备。客观证据如下:1)与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项;2)已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

坏账准备的计提方法:

本公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项,单独进行减值测试,有客观证据表明其发生了减值的,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提坏账准备。

B.坏账准备计提情况

报告期内,公司应收账款坏账准备计提具体情况如下:

(1)应收账款分类披露

类别	2017年末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	7,240,000.00	0.51	7,240,000.00	100.00	–
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,400,064,794.18	99.18	179,563,317.69	12.83	1,220,501,476.49
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	4,418,438.36	0.31	4,418,438.36	100.00	–
合计	1,411,723,232.54	100.00	191,221,756.05	13.55	1,220,501,476.49

(续)

类别	2017年初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	6,057,000.00	0.56	6,057,000.00	100.00	–
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,064,017,349.66	99.03	138,435,718.93	13.01	925,581,630.73
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	4,418,438.36	0.41	4,418,438.36	100.00	–
合计	1,074,492,788.02	100.00	148,911,157.29	13.86	925,581,630.73

①年末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

应收账款(按单位)	2017年末余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
浙江怡和信息系统技术有限公司	4,008,000.00	4,008,000.00	100.00	预计收回的可能性较小
昆明乔迈思科技有限公司	1,009,000.00	1,009,000.00	100.00	预计收回的可能性较小
中国联合网络通信有限公司呼和浩特市分公司	1,040,000.00	1,040,000.00	100.00	预计收回的可能性较小
成都国恒信息安全技术有限责任公司	1,183,000.00	1,183,000.00	100.00	预计收回的可能性较小
合计	7,240,000.00	7,240,000.00	—	—

②组合中,按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账龄	2017年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	822,657,690.47	4,108,046.84	0.50
1至2年	268,678,745.70	21,501,079.66	8.00
2至3年	125,511,906.10	25,102,381.23	20.00
3至5年	108,729,283.96	54,364,642.01	50.00
5年以上	74,487,167.95	74,487,167.95	100.00
合计	1,400,064,794.18	179,563,317.69	12.83

(2)本年坏账准备变动情况

年初余额	本年增加数			本年减少数		年末余额
	计提数	合并增加数	收回数	转回数	核销数	
148,911,157.29	48,494,469.77	3,270,030.66	510,798.90	–	9,964,700.57	191,221,756.05

报告期内,公司对应收账款回收情况的监督充分,公司坏账准备计提政策符合企业实际情况和企业会计准则的规定,公司的坏账准备计提比例可以充分覆盖坏账损失的风险。

(2)请对你公司销售现金比率较上年同期发生较大变化的原因进行分析。

回复:本期销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增加51,571.06万元,导致经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加34,950.49万元,所以公司销售现金比率大幅提高。

报告期,公司销售现金比率较上年同期发生较大变化主要为公司近几年公司业务发展稳定,营业收入均保持在20%左右增长幅度,报告期现金回款速度较快导致经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加34,950.49万元,增长368.90%。经营活动产生的现金流量净额增长幅度快于营业收入的增长。

(3)请列表对你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策进行对比分析。

回复:近三年收入确认政策如下:

2015年	本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入及第三方采购销售收入。 标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权,销售时不转让所有权的软件产品,由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品,在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品,按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于会计期末已实施但尚未完工验收的标准化产品,按合同双方确认的完工进度确认收入。 客户化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上,按客户实际需求进行专门的软件定制开发,由此开发的软件不具有通用性,一般按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于合同实施周期较长,且收入的金额能够可靠地计量,在资产负债表日采用完工百分比法确认收入,完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。 安全服务包括定期维护服务和其他服务,定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入,其他服务采用完工百分比法确认收入,完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。 网络安全解决方案是指以上几种业务组合而成的综合性业务。对于网络安全解决方案如果以上各类销售可以分别单独核算,则各类销售收入按以上方法分别确认;如果不能单独核算,则合并核算,并按完工百分比法确认收入。在网络安全解决方案中涉及到的第三方采购销售一般不要求安装,因此在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
2016年	本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入及第三方采购销售收入。 标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权,销售时不转让所有权的软件产品,由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品,在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品,按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于会计期末已实施但尚未完工验收的标准化产品,按合同双方确认的完工进度确认收入。 客户化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上,按客户实际需求进行专门的软件定制开发,由此开发的软件不具有通用性,一般按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于合同实施周期较长,且收入的金额能够可靠地计量,在资产负债表日采用完工百分比法确认收入,完工程度按照已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 安全服务包括定期维护服务和其他服务,定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入,其他服务采用完工百分比法确认收入,完工程度按照已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 网络安全解决方案是指以上几种业务组合而成的综合性业务。对于网络安全解决方案如果以上各类销售可以分别单独核算,则各类销售收入按以上方法分别确认;如果不能单独核算,则合并核算,并按完工百分比法确认收入。在网络安全解决方案中涉及到的第三方采购销售一般不要求安装,因此在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
2017年	本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入、第三方采购销售收入及出口销售收入。 标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权,销售时不转让所有权的软件产品,由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品,在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品,按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于会计期末已实施但尚未完工验收的标准化产品,按合同双方确认的完工进度确认收入。 客户化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上,按客户实际需求进行专门的软件定制开发,由此开发的软件不具有通用性,一般按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入;对于合同实施周期较长,且收入的金额能够可靠地计量,在资产负债表日采用完工百分比法确认收入,完工程度根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 安全服务包括定期维护服务和其他服务,定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入,其他服务采用完工百分比法确认收入,完工程度根据已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 网络安全解决方案是指以上几种业务组合而成的综合性业务。对于网络安全解决方案如果以上各类销售可以分别单独核算,则各类销售收入按以上方法分别确认;如果不能单独核算,则合并核算,并按完工百分比法确认收入。在网络安全解决方案中涉及到的第三方采购销售收入:第三方采购销售一般不要求安装,因此在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。 出口销售收入:公司根据销售合同或客户订单要求发出产品,货物报关出口后,凭报关单确认收入。

在报告期,随着公司出口业务规模扩大,增加了对出口销售收入确认政策的描述,内容为“出口销售收入:公司根据销售合同或客户订单要求发出产品,货物报关出口后,凭报关单确认收入”。除增加出口销售收入确认政策外,公司2015-2017年度收入确认政策未发生变化。

近三年信用政策如下:

2015-2017年	信用评估: 1、销售人员在确认与合作伙伴及非党政军、公检法、事业单位、央企、国企等的最终用户合作前,需提交全套信用评估资料到商务中心信用管理部进行信用评估。 2、信控专员将利用专业的评估方法,结合与启明星辰集团合作的历史情况、履约评价等因素判断信用风险,同时综合签约方申请及销售端意见后,给出给予信用金支持的结果。该结果作为销售人员与申请单位进行合作谈判时的参考,及在合作时付款条款合理性的判断依据。 3、信用评估资料在一个自然年度内有效。 4、如申请单位不能提供完整信用评估资料,商务中心信用管理部将联系外部专业的风险评估公司,由其提供合作主体的信用调查报告。具体评估时间在10-15个工作日,信用调查报告所需费用由销售部门承担。 5、对于党政军、公检法、事业单位、央企、国企等最终用户,以及经公司确认的战略性用户无需评估,但销售人员与申请单位进行谈判过程中尽量为公司争取更好的付款条款。 6、信用评估的结果为申请正常信用金、专项信用金、直销赊销信用支持的前提条件,在信用评估结果未经过公司领导审批完成前,不予提供任何形式的信用支持。 应收款管理: 项目责任销售人员为应收账款的第一责任人,其有义务和责任督促信用支持方按时还款。销售人员应及时与签约方沟通,保证按期还款。商务中心信用管理部将定期提供信用金到期提示,以供参考。若客户超期未付款,由销售人员对该笔款项进行催收,同时商务中心信用管理部记录销售考核单元的信用瑕疵,将作为后续该销售考核单元信用控制的参考。客户未按期付款的,商务中心信用管理部将根据实际情况评估决定是否紧缩额度或停止信用金额度授予。确认合作伙伴及签约用户经营状况出现问题,资金困难无偿债能力,或合作伙伴及签约用户负责人涉及刑事犯罪,被立案侦查的,将被列入黑名单。原则上列入黑名单的合作伙伴及签约用户不再享有信用金支持。

公司近三年应收账款信用政策未发生变化。

3、报告期,你公司销售利润率(利润总额/营业收入)为15.69%,较上年同期增长127.33%。请你公司结合产品价格、成本及产品构成、期间费用、非经常性损益的变化及配比情况,说明销售利润率较上年同期相比变化较大的原因,并结合同行业情况分析合理性。

回复:我公司近三年销售利润率及相关数据如下表所示:

单位:万元

项目	2017年度	2016年度	2015年度
营业收入	227,852.53	192,737.04	153,395.82
利润总额	46,997.91	29,827.13	29,673.73
销售利润率	20.63%	15.48%	19.34%

公司2017年销售利润率为20.63%,其中利润表相关科目数据如下所示:

单位:万元

项目	2017年度	2016年度	变动金额	变动比例
营业收入	227,852.53	192,737.04	35,115.50	18.22%
营业成本	79,341.37	63,966.63	15,374.74	24.04%
税金及附加	2,958.44	2,198.95	759.49	34.54%
期间费用	117,832.01	101,757.24	16,074.76	15.80%
资产减值损失	10,885.74	11,209.09	-323.35	-2.88%
投资收益	2,347.51	-299.50	2,647.02	883.80%
其他收益	16,576.11	–	16,576.11	–
营业利润	35,758.60	13,305.62	22,452.99	168.75%
营业外收入	11,503.26	16,871.49	-5,368.22	-31.82%
营业外支出	263.96	349.97	-86.01	-24.58%
利润总额	46,997.91	29,827.13	17,170.78	57.57%

根据上表数据显示,2017年度营业利润较上年较大增长,主要为根据财政部2017年5月10日颁布的《关于印发修订《企业会计准则第16号—政府补助》的通知》(财会[2017]15号),修改财务报表列报,与日常活动有关且与收益有关的政府补助,从利润表“营业外收入”项目调整为利润表“其他收益”项目列报导致;

公司销售利润率增长较大主要原因:营业外收入中11,185.00万元为2017年收到子公司安方高科的业绩补偿款,扣除该非经常性损益的影响,公司2017年利润总额为35,812.91万元,较上年增长20.07%,2017年的销售利润率为15.72%,较上年变动较小。

从同行业情况分析来看,2017年度相关数据如下表所示:

单位:万元

项目	卫士通	美亚柏科	绿盟科技	蓝盾股份
营业收入	213,711.50	133,664.04	125,511.07	221,647.64
利润总额	20,313.61	29,683.47	18,261.66	51,476.48
销售利润率	9.51%	22.21%	14.55%	23.22%

从以上同行业数据情况分析,目前公司的销售利润率在同行业中处于合理范围。

4、报告期末,你公司存货为1.78亿元,较上年同期增长6.86%,你公司计提存货跌价准备992.81万元,较上年同期增长589.96%。请说明你公司存货价值未发生明显变化的同时计提存货跌价准备大幅增长的原因及合理性。

回复:

(1)报告期末,公司存货项目具体情况如下:

项目	2017年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	55,094,387.58	5,951,969.12	49,142,418.46
在产品	12,501,220.05	–	12,501,220.05
库存商品	83,666,174.71	29,971,571.48	53,694,603.23
在建项目	63,222,146.70	–	63,222,146.70
合计	214,483,929.04	35,923,540.60	178,560,388.44

(续)

项目	2017年初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	42,230,984.08	4,191,890.37	38,039,093.71
在产品	4,419,878.65	–	4,419,878.65
库存商品	55,340,766.42	20,411,372.40	34,929,394.02
在建项目	89,736,104.24	25,618.85	89,710,485.39
合计	191,727,733.39	24,628,881.62	167,098,851.77

2017年末,公司存货账面价值同比增长1,146.15万元,较上年同期增长6.86%,主要原因为公司合并赛博兴安,经营规模扩大所致。

(2)存货跌价准备的确认及计提方法

①公司在资产负债表日,按照存货成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时,提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

②存货跌价准备计提情况

报告期内,公司存货跌价准备计提情况如下:

项目	年初余额	本年增加金额		本年减少金额		年末余额
		计提	合并增加	转回或转销	其他	
原材料	4,191,890.37	1,473,262.67	286,816.08	–	–	5,951,969.12
库存商品	20,411,372.40	8,454,820.70	1,105,378.38	–	–	29,971,571.48
在建项目	25,618.85	–	–	25,618.85	–	–
合计	24,628,881.62	9,928,083.37	1,392,194.46	25,618.85	–	35,923,540.60

③计提存货跌价准备大幅增长的原因及合理性:

A.库存商品中的项目用调试机因周转使用库龄较长,其可变现价值大幅下降,公司严格按照存货跌价准备计提政策计提跌价损失,虽库存商品计提跌价增幅较大,但相对于存货金额总体在合理范围内;

B.存货跌价损失的增幅较大,但相对于存货金额总体在合理范围内;

C.公司加强库存管理,提高库存周转率,既要保证满足业务发展需求,同时将库存控制在合理的范围内,让产品更好促进业务销售。

D.公司严格按照存货跌价准备计提政策计提跌价损失,存货跌价准备计提政策符合企业实际情况和企业会计准则的规定。

5、你公司子公司北京书生电子技术有限公司承诺2017年实现净利润2016万元,实际完成1685.99万元。请说明书生电子未完成业绩承诺的原因,并结合商誉减值测试的具体参数,说明本报告期未就其计提商誉减值准备的原因及合理性,请年审会计师发表专业意见。

回复:北京书生电子技术有限公司(以下简称“书生电子”)2017年经审计扣除非经常性损益的净利润为人民币1,685.99万元,业绩承诺2017年度经审计扣除非经常性损益的净利润为人民币2,016.00万元,未到达业绩承诺的主要原因为:书生电子是数据安全领域的领先企业,在数字签名、电子印章、文档安全等方面有着深厚的技术积累,主要用户集中在政府、金融、能源等重要行业。2015年度国家文档安全相关标准调整对公司影响,2017年度公司寻找新的发展领域,但无大的突破,从而未能达到承诺的业绩要求。

公司根据《企业会计准则》第8号—资产减值的相关规定,按照企业持续经营为前提,并聘请了独立专业评估机构对公司形成商誉的相关资产进行评估并出具了中同华评报字(2018)第030170号资产评估报告,根据评估结果资产组书生电子2017年12月31日可回收金额为28,090.00万元要大于资产组北京书生电子技术有限公司账面价值与商誉的合计18,466.75万元。商誉不存在减值迹象。

根据北京中同华资产评估有限公司评估师对商誉减值测试的具体参数评估预测说明如下:

1. 营业收入预测

书生电子的主营业务收入主要为技术产品收入、技术服务收入和硬件收入,受到2015年国家文档安全相关标准调整的影响,其2016年硬件收入发生较大减幅,技术产品收入仅维持上年水平,技术服务收入保持正常增长。书生电子2017年开始着手进行新业务的拓展,主要方向是电子商务业务和数据统计分析功能渗透,主要体现在技术产品及硬件产品中。通过对新业务的拓展,书生电子在2017年的技术产品收入及硬件收入发生明显增长。

书生电子在2018年的经营计划中,将保持对电子商务业务和数据统计分析功能渗透这两块新业务的拓展,对传统业务进行维护,保证客户群体。未来年度将以技术产品为主,技术服务及硬件产品辅助增长的形式进行发展。因此评估预测书生电子的技术产品收入在2018年度增长幅度为15%,未来年度持续增长,但增幅逐渐趋于稳定;技术服务收入及硬件收入2018年增长幅度为10%,未来年度持续增长,但增幅逐渐趋于稳定。营业收入预测如下表:

单位:万元

项目	未来数据预测				
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
技术产品收入	4,388.98	4,915.65	5,407.22	5,839.80	6,131.79
技术服务收入	1,284.83	1,413.31	1,483.97	1,558.17	1,636.08
硬件收入	1,118.08	1,229.89	1,352.88	1,447.58	1,519.96
合计	6,791.88	7,558.85	8,244.07	8,845.55	9,287.83
%增长率	13.18%	11.29%	9.07%	7.30%	5.00%

2. 营业成本预测

书生电子经过近20年的经营,其主营业务相对较成熟,除2016年收到政策变更的影响外,成本水平一直比较稳定,因此本次评估按照成本的正常历史水平进行预测。主营业务成本预测如下表:

单位:万元

项目	未来数据预测				
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
技术产品成本	877.80	983.13	1,081.44	1,167.96	1,226.36
技术服务成本	6.42	7.07	7.42	7.79	8.18
硬件成本	928.01	1,020.81	1,122.89	1,201.49	1,261.57
合计	1,812.23	2,011.01	2,211.75	2,377.24	2,377.24
成本/收入比例%	26.68%	26.60%	26.83%	26.88%	25.60%

3. 销售费用预测

书生电子的销售费用包含职工薪酬、差旅费、服务费、业务招待费、咨询费、通讯费、办公费等,其中咨询费和通讯费已不再此处核算,因此未来预测为0,其余费用均按历史水平进行预测。销售费用预测如下表:

单位:万元

序号	费用明细项	未来预测数据				
		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	职工薪酬	735.25	818.27	892.45	957.56	1,005.44
2	差旅费	92.37	102.80	112.12	120.30	126.31
3	服务费	129.68	144.32	157.41	168.89	177.33
4	业务招待费	99.92	111.21	121.29	130.14	136.64
5	办公费	46.31	51.54	56.21	60.31	63.33
6	咨询费					
7	交通费	0.23	0.25	0.28	0.30	0.30
8	车辆使用费	8.01	8.91	9.72	10.43	10.95
9	邮寄费	0.11	0.13	0.14	0.15	0.15
10	通讯费					
11	会议费	52.23	53.80	55.41	57.08	58.79
12	其他	36.14	37.22	38.34	39.49	40.67
	合计	1,200.25	1,328.46	1,443.36	1,544.64	1,619.92
	销售费用/营业收入%	17.67%	17.57%	17.51%	17.46%	17.44%

4. 管理费用预测

书生电子的管理费用主要为研发费用、职工薪酬、折旧、房租、装修费、办公费、通讯费等。书生电子属于高科技企业,为保持公司技术的领先性及市场地位,其未来的研发费用将继续大量支出,因此预测未来每年增长7%;书生电子于基准日发生一笔装修费,因此未来预测每年发生装修费摊销2.4万元;其余管理费按历史水平进行预测。管理费用预测如下表:

单位:万元

序号	费用明细项	未来预测数据				
		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1	研发费用	1,364.21	1,459.71	1,561.89	1,671.22	1,788.20
2	职工薪酬	462.96	476.85	491.15	505.89	521.06
3	折旧	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24
4	房租物业	184.01	189.53	195.22	201.08	207.11
6	装修费摊销	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40
7	办公费	6.54	6.74	6.94	7.15	7.36
8	通讯费	14.22	14.64	15.08	15.53	16.00
10	服务费	15.02	15.47	15.93	16.41	16.90
11	其他	80.54	82.96	85.45	88.01	90.65
	合计	2,227.14	2,345.54	2,471.30	2,604.93	2,604.93
	管理费用/营业收入%	32.79%	31.03%	29.98%	29.45%	28.05%

5. 折现率的确定

由于被评估企业为盈利企业,并且主营业务为数据安全行业,本次评估最终选取4家A股上市公司作为对比公司,并对4家对比公司,通过对4家对比公司的分析确定风险系数,再结合无风险回报率、市场风险超额回报率和公司特有风险超额回报率,最终确定书生电子的折现率为13.48%。

6. 评估值的确定

通过上述测算,最终确定的书生电子的未来年度息税折旧及摊销前利润明细如下表:

单位:万元

项目	未来预测					
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	终值
一、营业收入	6,791.88	7,558.85	8,244.07	8,845.55	9,287.83	9,287.83
减:营业成本	1,812.23	2,011.01	2,211.75	2,377.24	2,377.24	2,377.24
营业税金及附加	83.45	93.36	102.31	110.23	115.81	115.81
销售费用	1,200.25	1,328.46	1,443.36	1,544.64	1,619.92	1,619.92
管理费用	2,227.14	2,345.54	2,471.30	2,604.93	2,604.93	2,604.93
财务费用		–	–	–	–	–
资产减值损失						
二、营业利润	1,468.81	1,780.50	2,015.34	2,208.51	2,569.93	2,569.93
加:营业外收入	–	–	–	–	–	–
减:营业外支出						
三、利润总额	1,468.81	1,780.50	2,015.34	2,208.51	2,569.93	2,569.93
加:利息支出	–	–	–	–		
四、EBIT(息税前利润)	1,468.81	1,780.50	2,015.34	2,208.51	2,569.93	2,569.93
加:折旧摊销	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24
五、EBITDA(息税折旧及摊销前利润)	1,566.06	1,877.74	2,112.58	2,305.75	2,667.17	2,667.17

结合上述测算的折现率最终计算出书生电子在2017年12月31日的股东全部权益价值为28,090.00万元。年审会计师发表专业意见详见《瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)关于对启明星辰信息技术集团股份有限公司的年报问询函的回复》。

6、报告期内,你公司前五大供应商采购金额合计2.34亿元,占年度采购金额的比例为58.71%。请补充披露:

(1)前五大供应商名称、相关供应商与你公司、你公司控股股东、实际控制人、你公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在的关系。

回复:报告期前五大供应商名称、采购金额及与公司关系等详细情况如下:

序号	供应商名称	采购额(万元)	占年度采购总额比例	公司关系	控股股东	实际控制人	董事	监事	高级管理人员
1	北京立华莱康平台科技有限公司	10,309.40	25.91%	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系
2	北京兴汉网际股份有限公司	7,078.80	17.79%	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系
3	北京瑞祺电通科技有限公司	3,379.02	8.49%	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系
4	杭州攀克网络技术有限公司	1,349.16	3.39%	参股关系	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系
5	北京太一星晨信息技术有限公司	1,249.47	3.14%	联营关系	无关系	无关系	无关系	无关系	无关系
合计	--	23,365.85	58.72%						

杭州攀克网络技术有限公司为公司参股公司,持股比例为10.71%,北京太一星晨信息技术有限公司为公司之联营企业,持股比例为38.22%,公司与其发生的采购交易均为主营业务相关的原材料采购业务。除上述表格列示之外,公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员与上述前五名供应商在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面不存在关系。

(2)你公司是否对特定的客户或供应商存在依赖的情形。

回复:报告期,前五名供应商中采购额占年度采购总额比例最高为25.91%,其次为17.79%、8.49%、3.39%、3.14%。公司对外大量采购的原材料为主机等,除从前五名采购外也可从其他公司选择采购,公司经过慎重评估选择合适的供应商,兼顾节约成本及可靠性、时效性等因素,不存在向单一供应商的采购比例超过采购总额50%的情况,也不存在严重依赖于少数供应商的情况。

报告期,公司应收账款前五大客户余额合计为30,944.77万元,占应收账款总额的比重为21.92%,其中应收账款第一名的客户占应收账款总额比重为6.06%,不存在对单一客户重大依赖的情形。

7、报告期内,你公司开发支出3864.46万元,较上年同期增长275.3%。请你公司列示研发投入的主要项目、性质和目前进展状态。

回复:我公司开发支出2017年增加6,788.88万元,同期转入无形资产3,954.13万元,主要新增研发项目如下表所示:

单位:万元

项目	年初金额	内部开发支出	转入无形资产	年末金额
数据安全与平台-合众警用大数据综合平台开发	1,029.71	–	1,029.71	–
合众BAP平台U+产品项目	–	803.35	–	803.35
天清Web应用安全网关系统V7.0.7.5	–	1,187.64	1,187.64	–
天玥网络安全审计系统V6.0.16.0	–	1,289.16	1,289.16	–
TSOC-EAS1 v3.0.10.2	–	1,745.38	–	1,745.38
可信网关系统	–	898.60	–	898.60
S2项目(电子证照项目)	–	281.94	281.94	–
一体化***系统	–	83.44		83.