证券代码:002848 证券简称:高斯贝尔 公告编号:2019-031

高斯贝尔数码科技股份有限公司
关于2018年年报问询函回复的公告

公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

高斯贝尔数码科技股份有限公司(以下简称"公司"或"高斯贝尔")于 2019年 4 月29日收到了深圳证券交易所下发的《关于对高斯贝尔数码科技股份有限公司2018 年年报的问询函》(中小板年报问询函〔2019〕第 100 号)。针对问询函中提及的事项,回复如下:

1、2016年至2018年,你公司营业收入分别为11亿元、10.78亿元和7.91亿元,归属于上市公司股东的净利润(以下简称"净利润")分别为6,398万元、1,498万元和-7,438万元,扣除非经常性损益的净利润连续两年亏损。

(1)请你公司结合同行业可比公司、行业状况、产品种类、市场容量等因素,说明近三年你公司营业收入逐年下滑及扣除非经常性损益后净利润连续亏损的原因,并说明你公司拟采取改善经营业绩的具体措施。

回复:

近三年,公司营业收入及净利润与同行业可比上市公司对比情况如下:

单位:万元

单位名称	主要指标	2018年	2017年	2016年
创维数字(000810)	营业收入	776,262	725,316	592,709
	归属于上市公司股东的净利润	32,795	9,434	48,640
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,819	4,356	43,324
四川九洲(000801)	营业收入	379,497	316,517	391,573
	归属于上市公司股东的净利润	8,878	729	19,056
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,440	-4,644	16,232
同洲电子(002052)	营业收入	79,813	67,287	56,350
	归属于上市公司股东的净利润	-33,093	894	-61,039
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-28,499	-8,324	-58,821
银河电子(002519)	营业收入	151,930	162,449	198,093
	归属于上市公司股东的净利润	-116,663	18,729	30,998
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-126,699	12,289	27,158
高斯贝尔(002848)	营业收入	79,096	107,813	110,060
	归属于上市公司股东的净利润	-7,438	1,498	6,398
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-8,188	-1,244	6,272

公司与创维数字、四川九洲、同洲电子、银河电子四家公司在产品业务结构上具有部分相似性。近三年,营业收入方面创维数字、同洲电子有所增长,四川九洲、银河电子两家均处下降趋势;扣除非经常性损益后的净利润方面,四家同行业可比公司均呈下降趋势。公司营业收入及扣非后净利润与同行业可比上市公司整体趋势基本一致。

近年来由于来自国内互联网电视的冲击及三大电信运营商IPTV业务的竞争日趋激烈,传统广电运营商用户流失严重,数字机顶盒采购需求逐步减少。当传统广电运营商用户大规模流失后,其运营资金状况进一步恶化,缺乏资金来进一步进行网络升级改造,也缺乏资金采取类似电信运营商免费给用户提供IPTV机顶盒的推广方式,导致广电运营商新机顶盒采购数量大幅度减少,业务萎缩严重。此外,广电运营商回款期较长,公司为了控制总体应收账款的规模,主动放弃一些账期长的招投标项目,也对营业收入产生了一定影响。国家广电总局主导的无线地面波发射机项目实施完毕,短期内暂无新的项目需求,公司高毛利的发射机等前端产品销售大幅度降低。境内市场的萎缩,使境外市场国内同行竞争加剧,市场价格快速走低,导致销售毛利下降,同时由于原材料采购成本上涨,产品利润空间进一步被压缩。

面对上述描述,公司拟采取以下改善经营业绩的具体措施:1、为抓住电视广播网与互联网的深度融合将带来的重大发展机遇,公司数字电视事业部年初正式更名为视频通讯事业部,继续推进端到端数字电视系统,优化产品成本与设计,提升自身竞争力,同时拓展网络通讯产品及其他移动运营商相关的新型业务;2、国内超高清产业联盟成立,意味着超高清视频产业将进入发展快车道,机顶盒、编码器等硬件产品将迎来一轮产品升级换代。公司在2018年推出了4K超高清编解码平台,研发4K超高清业务支撑平台和8K编解码系统平台,具备抓住国内超高清视频产业发展的战略机遇的硬实力;3、公司加大同中国移动、联通、电信国内三大通讯运营商合作,智慧系统集成业务在2019年将形成一定的规模,进一步提升公司在国内市场的业绩份额;高频微波覆铜板产品已经形成规模产业化,公司将努力落实覆铜板项目的二期工程建设,扩大产能,提高市场占有率。

(2)你公司于2017年2月上市,请你公司结合上市前后行业变化、经营模式、客户构成的变化情况,说明你公司上市后业绩出现下滑及亏损的原因及合理性,并详细说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

回复:

① 公司2016年至2018年客户结构及主要产品销售如下:

2018年

单位:万元

客户结构	产品大类	营业收入 金额	营业收入 较上期增减额	营业收入 增长率	销售毛利率 本期	销售毛利率 较上期增幅
境外客户	数字电视产品	49,577.64	-14,310.12	-22.40%	6.31%	-12.24%
	家居智能产品	11,794.87	1,323.49	12.64%	24.77%	-1.22%
	其他产品及服务	929.68	-360.21	-27.93%	56.45%	-10.51%
	其他业务		-115.34	-100.00%		-25.69%
	小 计	62,302.19	-13,462.18	-17.77%	10.55%	-9.86%
境内客户	数字电视产品	8,712.29	-9,906.42	-53.21%	27.58%	-2.51%
	家居智能产品	3,804.93	-6,271.45	-62.24%	-0.07%	-14.80%
	其他产品及服务	3,479.40	848.20	32.24%	46.74%	25.01%
	其他业务	796.90	74.38	10.29%	38.21%	-57.09%
	小 计	16,793.51	-15,255.30	-47.60%	25.79%	-0.26%
合 计		79,095.70	-28,717.48	-26.64%	13.79%	-8.30%

2017年

单位:万元

客户结构	产品大类	营业收入 金额	营业收入 较上期增减额	营业收入 增长率	销售毛利率 本期	销售毛利率 较上期增幅
境外客户	数字电视产品	63,887.76	975.62	1.55%	18.55%	-7.02%
	家居智能产品	10,471.38	798.30	8.25%	25.99%	4.13%
	其他产品及服务	1,289.89	264.13	25.75%	66.96%	20.01%
	其他业务	115.34	115.34	100.00%	25.69%	25.69%
	小 计	75,764.37	2,153.39	2.93%	20.41%	-4.96%
境内客户	数字电视产品	18,618.71	-8,912.90	-32.37%	30.10%	-3.01%
	家居智能产品	10,076.37	4,471.55	79.78%	14.73%	5.09%
	其他产品及服务	2,631.20	-403.66	-13.30%	21.73%	-0.65%
	其他业务	722.52	444.94	160.29%	95.29%	27.87%
	小 计	32,048.81	-4,400.06	-12.07%	26.05%	-2.82%
合 计		107,813.18	-2,246.66	-2.04%	22.09%	-4.45%

2016年

单位:万元

客户结构	产品大类	营业收入	销售毛利率
境外客户	数字电视产品	62,912.13	25.57%
	家居智能产品	9,673.08	21.86%
	其他产品及服务	1,025.76	46.95%
	其他业务		
	小 计	73,610.98	25.38%
境内客户	数字电视产品	27,531.61	33.11%
	家居智能产品	5,604.82	9.64%
	其他产品及服务	3,034.86	22.38%
	其他业务	277.58	67.43%
	小 计	36,448.87	28.87%
合 计		110,059.84	26.54%

② 客户构成变化分析

公司2016年至2018年营业收入分别为11亿元、10.78亿元、7.91亿元,境外及境内客户销售占比分别为:66.88%与33.12%、70.27%与29.73%、78.77%与21.23%,境外客户销售比重呈逐年上升趋势,其中2018年境外客户比重较上年上升8.5个百分点。

公司2017年营业总收入较2016年略有下降,下降主要原因系境内数字电视产品客户销售较上年减少8,912.90万元,下降幅度为32.37%;2018年公司总营业收入较2017年下降2.87亿元,下降幅度为26.64%,其中境外数字电视产品客户减少1.43亿元,下降幅度为22.40%;境内数字电视产品及家居智能产品客户分别下降9,906.42万元、6,271.45万元,下降幅度为53.21%、62.24%。

③ 业绩下滑影响因素分析

公司2017年销售毛利为23,815.54万元,较2016年29,204.46万元下降5,388.92万元,其中:

a) 因境外客户销售额增加2,153.39万元(增幅2.93%)影响利润上升546.53万元;

b) 因境内客户销售额减少4,400.06万元(降幅12.07%)影响利润下降1,270.21万元;

c) 因境外客户销售毛利率下降影响利润减少3,761.66万元(2017年境外毛利率为20.41%,较2016年25.38%下降4.96个百分点);

d) 因境内客户销售毛利率下降影响利润减少903.58万元(2017年境内毛利率为26.05%,较2016年28.87%下降2.82个百分点)。

2017年业绩下滑原因:

因前期国家招标项目陆续实施完毕,没有新增微波发射机招标项目,因此2017年度公司微波发射机销售同比大幅下降。此外,受到印度当地政府推迟模拟四期项目,数字电视升级推进缓慢的影响;2017年公司家居智能类产品销售收入未达预期,主要原因为2017年下半年家居智能与重要客户订单未能按计划执行,比预计订单量下降约4,000万元,导致利润比预期降低约600万元。

公司2018年销售毛利为10,905.61万元,较2017年23,815.54万元下降12,909.93万元,其中:

a) 因境外客户销售额减少13,462.18万元(降幅17.77%)影响利润下降2,748.30万元;

b) 因境内客户销售额减少15,255.30万元(降幅47.60%)影响利润下降3,973.79万元;

c) 因境外客户销售毛利率下降影响利润减少6,144.51万元(2018年境外毛利率为10.55%,较2017年20.41%下降9.86个百分点);

d) 因境内客户销售毛利率下降影响利润减少43.33万元(2018年境内毛利率为25.79%,较2017年26.05%下降0.26个百分点);

2018年业绩下滑原因:

海外印度市场第四期模拟电视关停计划推迟,机顶盒及前端产品销售减少致营业总收入下降;境内受电信、移动等运营商竞争影响,传统广电行业严重受挫,机顶盒等产品销售明显下降;产品成本上涨,报告期内,关键原材料成本上涨。存储芯片DDR3、EMMC Flash 受全球范围内手机、PC等智能终端扩容与需求的增长,导致全球范围内仍维持高价。

公司的未来持续经营能力:

公司明确运营商是重点客户,紧密围绕运营商客户开发新产品,提供新业务,2018年优先在印度市场推出用户管理系统及客户服务系统软件,进一步巩固公司行业地位,提升公司端到端系统能力。在除印度以外的其他区域重点投入,加快公司自有CA系统推广步伐。在智慧校园和智慧城市领域和家庭智能安防等领域进行系统集成和产品研发,加快融合网关终端产品开发及推广进度,通过三大电信运营商导入智能语音产品及家用安防等产品;利用公司在微波产品领域的技术积累,积极在环保和家用微波产品领域进行布局。实现多元化发展,创造更多的利润空间。经过2018年公司内部组织结构和产品结构的优化,经过对重点市场和目标客户的调整,2019年将会实现业绩增长,公司未来持续经营能力不存在重大不确定性。

(3)近三年你公司经营性现金流量净额持续为负,请你公司结合信用政策、客户付款能力、同行业可比公司情况,说明经营性现金流量净额为负的原因及合理性。

回复:

① 同行业可比上市公司2016年至2018年经营活动现金流量净额对比分析

单位:万元

单位名称	项 目	2018年	2017年	2016年
创维数字	经营活动产生的现金流量净额	-7,756.29	-57,499.47	44,180.58
同洲电子	经营活动产生的现金流量净额	191.96	-14,937.28	23,218.12
四川九洲	经营活动产生的现金流量净额	7,990.41	-14,334.92	6,410.06
银河电子	经营活动产生的现金流量净额	3,351.80	4,224.33	22,671.34
高斯贝尔	经营活动产生的现金流量净额	-5,503.46	-6,458.01	-1,825.70

表中显示,上述同行业可比上市公司经营活动现金流量净额近三年整体呈波动性下降趋势,公司近三年经营活动现金流量净额虽为负,但波动性及金额相对较小,公司经营性现金流量净额变动符合同行业整体趋势。

②公司2016年至2018年公司经营活动现金流量及相关指标分析

单位:万元

项 目	2018年	2017年	2016年
一、经营活动产生的现金流量:			
销售商品、提供劳务收到的现金	89,011.48	111,657.02	102,285.82
收到的税费返还	12,909.63	8,375.92	8,143.75
收到其他与经营活动有关的现金	5,000.61	5,592.04	4,378.73
经营活动现金流入小计	106,921.72	125,624.99	114,808.31
购买商品、接受劳务支付的现金	81,852.36	97,209.31	83,348.42
支付给职工以及为职工支付的现金	15,885.05	17,692.86	16,176.63
支付的各项税费	2,351.66	2,806.24	2,997.20
支付其他与经营活动有关的现金	12,336.11	14,374.60	14,111.76
经营活动现金流出小计	112,425.18	132,083.00	116,634.01
经营活动产生的现金流量净额	-5,503.46	-6,458.01	-1,825.70
二、营业收入	79,095.70	107,813.18	110,059.84
三、回款率	112.54%	103.57%	92.94%

a) 表中显示,近三年销售货款回款率逐年提高,公司管理层从2017年开始加大了货款回款力度,收紧了不具有战略地位的客户的信用账期,制定了对以前年度的业务应收款回款奖罚规定,通过一系列应收账款管理,近二年销售回款较好。

b)2017年经营流净额-6,458万元,主要是购买商品、接受劳务支付的现金较大,主要原因为:① 2016年四季度为全年的生产旺季,销售订单较多,采购了大量生产原材料,公司对原材料供应商结算账期一般为90-120天,大量到期材料款实际支付日期在2017年;② 2017年签订的四环锌锗和汉源四环锌锗两个合同项目,货款结算账期较长,当年收款2,250万元,当年支付项目材料款4,499万元,收支相抵后,经营性现金净流出2,249万元。上述两方面的原因,导致2017年经营流量净额为负数;

c)2018年经营流净额-5,503万元,主要是购买商品、接受劳务支付的现金较大,其主因:① 2017年签订的四环锌锗和汉源四环锌锗两个合同项目,货款结算账期较长,当年收款2,969万元,当年支付项目材料款5,098万元,收支相抵后,经营性现金净流出2,129万元;② 应付票据及应付账款年初余额35,775万元,年末余额31,470万元,差额4,305万元为上年度欠款在本年支付。上述两方面的原因,导致2018年经营流量净额为负数。

(4)根据年报,你公司对现金流量表部分项目进行了重分类,请你公司说明对相关项目进行重分类的原因、是否符合会计准则规定,并以列表对比的形式披露重分类前后现金流量表的具体数据。

回复:

① 公司对2017年现金流量表部份项目进行重分类调整的原因

财政部于 2018 年 6 月发布了《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15号)文件,要求执行企业会计准则的非金融企业中,尚未执行新金融准则和新收入准则的企业应当按照企业会计准则和该文件附件 1 的要求编制财务报表。根据该文件及其解读和企业会计准则的要求,公司需追溯调整2017年度财务报表相关项目列示及金额。

② 2017年现金流量表重分类调整前后对比情况

单位:元

项 目	调整前	调整额	调整后
一、经营活动产生的现金流量:			
销售商品、提供劳务收到的现金	1,116,570,220.65		1,116,570,220.65
收到的税费返还	83,759,222.30		83,759,222.30
收到其他与经营活动有关的现金	55,420,412.02	500,000.00	55,920,412.02
经营活动现金流入小计	1,255,749,854.97	500,000.00	1,256,249,854.97
购买商品、接受劳务支付的现金	972,093,063.07		972,093,063.07
支付给职工以及为职工支付的现金	176,928,609.16		176,928,609.16
支付的各项税费	28,062,368.99		28,062,368.99
支付其他与经营活动有关的现金	143,745,956.42		143,745,956.42
经营活动现金流出小计	1,320,829,997.64		1,320,829,997.64
经营活动产生的现金流量净额	-65,080,142.67	500,000.00	-64,580,142.67
二、投资活动产生的现金流量:			
收回投资收到的现金			
取得投资收益收到的现金	1,065,491.34		1,065,491.34
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	107,225.94		107,225.94
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金	141,000,000.00	-500,000.00	140,500,000.00
投资活动现金流入小计	142,172,717.28	-500,000.00	141,672,717.28
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	30,450,919.26		30,450,919.26
投资支付的现金			0.00
质押贷款净增加额			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	127,500,000.00		127,500,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	206,000,000.00		206,000,000.00
投资活动现金流出小计	363,950,919.26		363,950,919.26
投资活动产生的现金流量净额	-221,778,201.98	-500,000.00	-222,278,201.98
三、筹资活动产生的现金流量:			
吸收投资收到的现金	220,126,450.50		220,126,450.50
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金			0.00
取得借款收到的现金	139,909,169.00		139,909,169.00
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金	42,422,441.45		42,422,441.45
筹资活动现金流入小计	402,458,060.95		402,458,060.95
偿还债务支付的现金	117,487,701.00		117,487,701.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	17,335,816.92		17,335,816.92
其中:子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金	5,000,000.00		5,000,000.00
筹资活动现金流出小计	139,823,517.92		139,823,517.92
筹资活动产生的现金流量净额	262,634,543.03		262,634,543.03
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-622,728.92		-622,728.92
五、现金及现金等价物净增加额	-24,846,530.54		-24,846,530.54
加:期初现金及现金等价物余额	107,798,404.99		107,798,404.99
六、期末现金及现金等价物余额	82,951,874.45		82,951,874.45

公司将实际收到的与资产相关的政府补助500,000.00元在现金流量表中的列报由 "收到其他与投资活动有关的现金" 调整为 "收到其他与经营活动有关的现金",该调整符合会计准则规定。

2、根据年报,你公司境外销售占营业收入比重为79%,本报告期境外销售毛利率同比下降9.86个百分点,前五大客户均为境外客户,合计销售金额占年度销售总额比例为44.52%。

(1)请详细披露境外销售的具体模式、收入确认方法,对应的产品种类及其金额,并说明境外销售毛利率下降的原因及合理性。请会计师及持续督导机构详细说明针对境外销售真实性所履行的核查程序及保证措施。

回复:

① 公司境外产品销售模式

公司执行以销定产模式,采取自有品牌销售、ODM贴牌等方式相结合。其中:家居智能产品主要采取ODM贴牌销售方式;数字电视产品中的数字电视前端设备及软件产品使用公司自有品牌进行销售,数字电视终端设备则以ODM贴牌方式进行销售。ODM贴牌方式境外销售的均系公司拥有自主知识产权的产品,包括核心技术、样式、品类、设计并制造,产品符合国家和行业标准,同时也符合境外市场的有关认证要求。

② 境外产品销售收入确认方法

公司外销数字电视产品、家居智能产品、其他产品主要以FOB或CIF为条款,收入确认需满足以下条件:a、公司已根据合同约定将产品报关、离港,取得报关单,且产品销售收入金额已确定;b、海关电子口岸信息查询外销产品已结关;c、已经收回货款或销售产品相关经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量;其他服务收入则根据有关合同或协议,按权责发生制确认收入。

③ 2017年至2018年境外销售及毛利情况

单位:万元(人民币)

产品类别	2018年度 销售收入	2018年度 占销售总比	2018年度 毛利率	2017年度 销售收入	2017年度 占销售总比	2017年度 毛利率	同比变动幅度 销售收入变动	同比变动幅度 毛利率变动
境外销售合计	62,302.19	78.77%	10.55%	75,764.38	70.27%	20.41%	-17.77%	-9.86%
其中:数字电视产品	49,577.64	62.68%	6.31%	63,887.76	59.26%	18.55%	-22.40%	-12.24%
家居智能产品	11,794.87	14.91%	24.77%	10,471.38	9.71%	25.99%	12.64%	-1.22%
其他产品及服务	929.68	1.18%	56.45%	1,289.89	1.20%	66.96%	-27.93%	-10.51%
其他业务				115.35	0.11%	25.69%	-100.00%	-25.69%

④境外销售毛利率下降的原因

公司2018年境外销售毛利率较2017年下降了9.86个百分点,主要原因系:

a)是随着数字电视市场竞争的加剧,行业整体毛利下降。据同行业披露信息显示,同洲电子2018年度销售毛利率11.84%,较2017年下降18.83个百分点,银河电子2018年销售毛利率30.47%较2017年下降0.19个百分点;

b)由于订单业务的减少,人工成本、设备折旧、厂房租赁等固定性成本未能得到同比例控制,因而导致公司境外销售同比下降17.77%的情况下,境外营业成本同比仅下降7.58%;

c)再是出口占公司销售比重62.68%的数字电视产品销售价格较上年度下降。

d)电容电阻器件及储存器件价格涨幅较高,导致毛利率降低。

e)印度加大本地制造推进,关税税率提高,部分CKD出货导致毛利率降低。

f)受印度第四期模拟信号关停进度延期影响,市场总体订单减少,竞争加剧导致市场价格下降较快,毛利率下降。

⑤中介机构核查意见

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2018〕2-20号)。会计师认为:高斯贝尔公司境外销售收入与公司实际情况相符,境外销售收入具有真实性,财务报表公允反映了公司销售情况。

经核查,保荐机构招商证券股份有限公司认为:公司境外客户真实存在,与该等客户的交易具备商业合理性,公司境外销售真实、准确。

(2)请你公司介绍前五大客户的具体情况,包括但不限于对应的注册地、所购买的产品及用途、具体从事的业务等,以及截至2018年末应收账款余额和所计提的坏账准备。

回复:

①公司2018年前五大客户的销售收入以及截至2018年末应收账款余额和所计提的坏账准备情况如下:

单位:万元(人民币)

排名	客户名称	应收账款余额	坏账准备	备 注
1	ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED	15,390.97	1,168.28	
2	EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	5,176.80	258.84	
3	Mantra Industries Limited	1,260.32	63.02	
4	ACS Industrial y Comercial S.A.	894.16	44.71	
5	NEW GLEE TECHNOLOGY	521.81	26.09	

②报告期内境外前五大客户的具体情况:

a) ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED注册地印度,公司主要从事卫星接收机、有线机顶盒产品代理和销售,与公司有多年的合作

b)EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED 注册地香港,公司主要从事卫星接收机、机顶盒产品研发和销售业务。

c)Mantra Industries Limited注册地印度,公司主要从事有线机顶盒产品代理和销售业务,并参与本地政府项目投标。

d)ACS Industrial y Comercial S.A.注册地巴拉圭,主要从事高频调谐器、天线 、卫星接收机产品销售,卫星节目运营业务。

e)NEW GLEE TECHNOLOGY注册地马绍尔群岛,公司主要从事卫星接收机、机顶盒产品研发和销售业务。

(3)杭州登虹科技有限公司为你公司2017年前五大客户,销售额为9,239万元,请你公司说明2018年对其的销售情况及销量变动的原因。

回复:

公司对杭州登虹科技有限公司(以下简称"登虹科技")2018年度销售收入2,304万,较2017年下降6,935万元。登虹科技是中国移动物联网公司平台供应商,也是设备中标单位之一。公司将网络摄像头产品销售给登虹科技,登虹科技再将产品销售至中国移动互联网公司,中国移动互联网公司最终销售到中国移动各省公司。2018年,中国移动各省公司因采购价格较高的原因,部分省份公司减少摄像头产品采购,且开始自己招标采购,不通过总运营商采购,导致登虹科技业绩下滑,从而影响到公司销售业绩。

(4)请你公司结合近三年前五大客户的销售变动情况,说明对其销量变动的原因及合理性,产品销售是否具有可持续性。

回复:

① 公司2016年至2018年前五大客户构成及销售情况如下:

2018年

单位:万元(人民币)

排名	客户名称	销售收入	主要产品
1	EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	11,674.93	卫星接收机、机顶盒
2	Mantra Industries Limited	11,191.48	机顶盒
3	ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED	7,226.90	机顶盒、卫星接收机等
4	NEW GLEE TECHNOLOGY	2,955.31	卫星接收机、机顶盒
5	ACS Industrial y Comercial S.A.	2,162.00	高频调谐器、天线、卫星接收机

2017年

单位:万元(人民币)

排名	客户名称	销售收入	主要产品
1	ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED	11,353.90	机顶盒、前端设备等
2	Mantra Industries Limited	10,449.52	机顶盒
3	杭州登虹科技有限公司	9,238.61	网络摄像头
4	EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	4,468.50	卫星接收机、机顶盒
5	ACS Industrial y Comercial S.A.	3,408.21	高频调谐器、天线、卫星接收机

2016年

单位:万元(人民币)

排名	客户名称	销售收入(万元)	主要产品
1	ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED	21,037.58	机顶盒、材料
2	HONGKONG HYPERAY CO., LIMITED	3,536.63	卫星接收机、机顶盒
3	RADIANT DIGITEK NETWORK PRIVATE LIMITED	2,944.29	有线数字机顶盒
4	安徽广电信息网络股份有限公司	2,740.71	机顶盒
5	UCN Cable Network Pvt Ltd	2,260.26	机顶盒、材料

公司2018年前五大客户构成与2017年比略有变化,变化原因为2018年"杭州登虹科技有限公司"供给中国移动公司的网络摄像头产品因其价格较高,中国移动公司减少了该类产品的采购所致;2017年前五大客户构成与2016年相比变化较大,变化原因:境外主要是因区域市场运营商的升级改造导致客户需求增加;境内主要是因国家广电行业处瓶颈期、招投标较以往大幅减少导致客户需求锐减。此外,2017年前五大"杭州登虹科技有限公司"是家居智能公司旗下客户,该客户的列入是因公司于2017年对家居智能公司收购所致。

(5)EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED既是你公司的客户又是供应商,请你公司说明具体的采购及销售模式,你公司既向其采购又对其销售的原因,以及相关营业收入和成本的会计处理。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

① 采购及销售模式

a) 采购模式

公司将其与其他供应商一样,纳入供应商管理。公司根据订单情况,从EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED(以下简称"EKT")采购部分原材料。根据合同及订单约定的账期,定期结算。

b) 销售模式

公司根据EKT签订的订单,按照订单进行生产,生产完成后,根据贸易条款进行出口。EKT根据合同约定的账期,进行结算。

公司与EKT采购和销售分别签订合同,采购与销售分别结算。

②公司从EKT采购的主要原因:

a) 主芯片类原材料因涉及到许可证问题,公司没有许可直接向原厂进行采购,只能通过EKT采购。

b) 因为竞争需要,EKT公司有几家合作芯片公司,统一采购可以协调资源,批量具有价格优势。

c) 市场上供货不稳定,个别时期材料缺货,双方需一起协调资源,公司也需要从EKT公司购买。

③公司销售给EKT公司的主要原因:

EKT同时又是一家销售贸易公司,拥有海外客户,EKT在海外接收到海外订单后,公司生产后直接出口销售给EKT的目的地国家。

④相关营业收入和成本的会计处理

公司按照总额法确认收入和成本。因公司与EKT业务中,具有以下几个特征:

a)公司对产品负主要责任

公司负责产品的研发、生产以及销售。公司对所生产的产品的功能实现以及与物权相关风险负责。公司是采购以及销售交易的一方,并直接承担交易的后果;并非仅仅收取加工费,而并不承担采购及销售交易的后果。

b)公司承担价格风险

在该项交易中,公司需要承担原材料以及销售价格变动的风险。公司并非从该项交易中取得固定收益。原材料以及销售价格的变动均会导致公司盈利水平的变化。

c)原材料占比不高

该项交易中,EKT提供的原材料占产品总成本约为30%,占比并不高。

d) 债权债务无净额结算权利与义务

公司与EKT采购与销售分开结算,债权债务无净额结算的权利和义务。如公司向EKT采购的原材料存在问题,公司有权利不支付款项;如ETK从公司采购的商品未到达合同约定,ETK有权不支付货款,但仍有权利收取销售原材料的货款。

因公司对产品负有主要责任,公司按照总额法确认收入符合会计准则的规定。

⑤会计师核查程序及意见

对于EKT收入及采购,会计师主要通过了解内部控制并进行控制测试,检查主要的销售、采购合同、订单上主要风险和报酬转移相关的条款,实施实质性分析程序,以抽样方式检查与收入、采购确认相关的支持性文件,包括销售/采购合同、订单、发票、出入库单、报关单及运输单等,并通过函证及走访等方式进行核查。

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2019〕2-20号),会计师认为公司对EKT的相关业务处理符合企业会计准则的规定。

3、2017年9月,公司以变更募投项目的方式收购了关联方深圳市高斯贝尔家居智能电子有限公司(以下简称"家居智能")100%的股权,2017年及2018年,家居智能均未完成业绩承诺。

(1)请详细说明家居智能所属行业情况、经营模式、盈利模式,以及未完成业绩承诺的原因,并说明相关股东对业绩补偿已履行及未来履行的具体安排。

回复:

主要业务分类:物联网摄像头、探测工具摄像头、婴儿看防摄像头,家庭无线安防套装、智能家居产品等。

行业情况:物联网网络摄像头产品以及家庭无线套装安防套装所属的安防行业规模大,但市场竞争非常激烈,2017,2018年度连续两年,网络摄像头产品的价格下行较快;无线安防套装属于安防行业细分市场,行业规模没有网络摄像头份额大,但市场竞争相对缓和,产品价格稳定,公司在日本市场同类产品的份额较大;探测工具类摄像头属于工具类产品的较为新兴的工具产品,公司在该行业处于领先地位,行业规模较小,但在行内知名度较高,且随着产品被消费者逐渐认知后,行业规模在不断增加,在2017和2018年度中,公司与业内世界知名品牌合作,并销往欧洲和美国知名连锁超市,市场份额稳步向上,价格基本稳定;婴儿看护摄像头属于家庭类消费电子产品,国外家庭常用产品,国内市场也在逐渐兴起,行业规模较大,市场竞争比较激烈,产品价格逐年下降,公司产品销量在逐年上升。

经营模式:公司以自主研发、生产、销售为一体的多元化经营模式,公司拥有稳建、高技能的销售和研发团队,同时公司的优质资质及生产设备生产线规模为公司一体化经营做好了坚实的铺垫;

盈利模式:公司有国内、国外、线上、线下盈销模式。国内以参展、推广招标等方式开拓渠道,目前已经进入中移动、电信、海尔等运营采购商;国外业务,公司成立以来靠品牌、产品、技术、服务已经拥有稳定的客户资源,且每年仍通过各类广告、专业展会、销售平台开拓更多的线下客户;同时公司在2018年开起开拓线上电商业务,为保障公司的盈利目标及可持续性发展,在开拓销售渠道的同时对成本费用也有严格的管控目标及管理措施;

未完成业绩承诺的原因:未完成业绩的承诺的原因是受国内第一大客户影响,具体原因如上已述,除登虹科技这块国内电信运营商市场出现大幅下滑之外,其他市场均平稳有序增长。

业绩补偿情况说明:

2017年及2018年,由于家居智能未完成业绩承诺,2017年应补偿的现金数29,521,691.96元和2018年应补偿的现金数64,179,742.05分别于2018年5月10日、2019年5月9日公司从尚未支付的股权款中扣除。扣除两次业绩补偿总金额93,701,434.01元,尚未支付的股权款还剩余4,798,565.99元。

(2)你公司收购智能家居未形成商誉的具体原因,可辨认净资产公允价值与账面价值存在差异的具体科目。

回复:

1、收购前家居智能的实际控制人为本公司的控股股东和实际控制人刘潭爱先生,公司收购家居智能系同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第20号-企业合并》第六条,同一控制下的企业合并,合并方在企业合并中取得的资产和负债,应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额,应当调整资本公积;资本公积不足冲减的,调整留存收益。因此,公司收购家居智能未形成商誉。

2、根据《企业会计准则第20号-企业合并》第九条,同一控制下的企业合并,合并资产负债表中被合并方的各项资产、负债,应当按其账面价值计量,故不涉及可辨认净资产公允价值与账面价值存在差异的问题。

4、报告期末,你公司货币资金余额为4,591万元,同比下降56%,占流动负债比例为5.95%。请你公司结合收付款的变动情况,说明货币资金余额下降的原因,并说明是否存在短期偿债风险。

回复:

① 货币资金余额下降分析

报告期末,公司货币资金余额为4,591.04万元,同比下降5,732.83万元,降幅55.66%,货币资金下降的主要原因有:

a) 2017年末,因募集资金结余5,563.08万元,在2018年已经使用完毕;

b) 2018年因公司归还银行融资款项及利息等,导致货币资金较上年下降3,310.69万;

c)2018年因公司业绩下滑及亏损,经营活动产生的费用性支出影响货币资金减少4,000余万元。

② 短期偿债能力分析

a) 同行业偿债能力对比分析

年 度	指 标	创维数字	四川九洲	同洲电子	银河电子	高斯贝尔
2018年	流动比率	1.38	1.72	1.24	2.19	1.42
	速动比率	1.11	1.44	1.15	1.80	1.06
2017年	流动比率	1.43	1.76	1.57	2.06	1.61
	速动比率	1.13	1.46	1.34	1.71	1.28

公司流动比率高于创维数字和同洲电子,低于四川九洲、银河电子,速动比率低于同行业公司。主要原因是公司近年启动覆铜板项目后新增库存所致,目前该项目正处研发导入生产的小批量试产中,运转情况良好。

b)公司2016年、2017年、2018年经营活动现金流入占收入比重分别为104.31%、116.52%、135.18%,资金回笼情况良好,公司短期偿债风险较小。

5、报告期末,你公司应收账款账面价值为4.87亿元,占流动资产比例为63%,近三年应收账款周转率持续下降。

(1)请结合同行业可比公司、信用政策等情况,说明你公司应收账款占比及坏账计提政策的合理性,并说明你公司应收账款周转率下降的原因及合理性。

回复:

① 客户信用政策

公司境内客户信用账期一般约为12个月,境外客户信用账期一般约为3~9个月;

② 公司与同行业上市公司应收账款坏账准备政策对比

账 龄	应收账款坏账准备计提比例 高斯贝尔	银河电子	同洲电子	四川九洲	创维数字
1~6月	5%	5%	5%	1.5%	1%
6~12月	5%	5%	5%	1.5%	5%
1~2年	10%	10%	10%	5%	10%
2~3年	20%	20%	20%	15%	20%
3~4年	30%	50%	50%	50%	50%
4~5年	50%	50%	50%	50%	80%
5年以上	100%	100%	50%	50%	100%

由上表,与上述同行业上市公司相比,除3-4年的坏账准备计提比例低于同行业外,公司应收账款坏账准备计提方法处于适中水平,未发现公司应收款项坏账准备的会计估计与同行业公司的会计估计存在显著差异。

③公司及同行业应收账款占比、坏账准备及周转率情况

单位:万元

项 目	高斯贝尔	创维数字	四川九洲	同洲电子	银河电子
2018年末应收账款	57,029.75	435,590.23	299,335.29	50,731.31	100,632.47
坏账准备	8,312.13	20,028.80	21,756.29	11,842.83	28,455.08
应收账款净额	48,717.62	415,561.43	277,579.00	38,888.48	72,177.39
坏账准备计提比例	14.58%	4.60%	7.27%	23.34%	28.28%
应收账款占流动资产比例	63.12%	59.41%	57.87%	34.41%	28.23%
应收账款周转次数	1.49	1.89	1.40	1.88	1.27
2017年末应收账款	63,219.87	347,855.87	239,721.19	52,744.12	98,011.92
坏账准备	6,782.72	12,522.10	15,706.99	10,246.32	7,301.24
应收账款净额	56,437.15	335,333.78	224,014.2	42,497.79	90,710.68
坏账准备计提比例	10.73%	3.60%	6.55%	19.43%	7.45%
应收账款占流动资产比例	53.47%	52.68%	51.44%	30.83%	29.06%
应收账款周转次数	1.91	2.25	1.26	1.48	1.38

与上述同行业上市公司相比,除3-4年的坏账准备计提比例低于同行业外,公司应收账款坏账准备计提方法处于适中水平,公司应收款项坏账准备的会计估计与同行业公司的会计估计不存在显著差异。

⑤应收账款周转率下降的原因及合理性说明

通过公司及同行业应收账款占比、坏账准备及周转率情况对比发现,公司及可比公司同洲电子的应收账款余额2018年末较2017年末下降,其他可比公司银河电子、四川九洲、创维数字应收账款余额较期初增加,其占流动资产比例达50%以上的有公司、四川九洲及创维数字;公司、银河电子、创维数字应收账款周转次数同比2017年度不同程度有所下降。

公司2018年度应收账款周转率为1.49,较2017年度有所下降的主要原因系受市场大环境的影响,市场总体需求量减少,市场竞争更加激烈;境内受电信、移动等运营商竞争影响,传统的广电行业机顶盒需求量减少,境外印度市场第四期模拟信号关停延后,机顶盒出口量减少导致客户需求锐减。另应收账款较期初有所降低,但其降低幅度小于收入的下降幅度;且近两年由于市场竞争激烈,市场需求减弱等原因,客户都有不同程度的货款拖欠现象,因此公司应收款金额较大。结合上表发现可比上市公司也有类似情况。

会计师核查意见

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2019〕2-20号)。会计师认为:公司的应收账款占比、坏账计提政策及应收账款周转率下降合理。

(2)请你公司分别披露境内及境外销售对应的应收账款余额、账龄及所计提的坏账准备,并说明是否针对境内和境外客户执行不同的信用政策。

回复:

① 报告期末公司境内和境外应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况

单位:万元

类 别	境内 账面余额	境内 坏账计提	境外 账面余额	境外 计提坏账	合计 账面余额	合计 计提坏账	坏账准备计提比例
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	473.71	473.71	759.39	759.39	1,233.10	1,233.10	100.00%
单项金额不重大并单项计提坏账准备的应收账款	123.54	123.54	278.27	278.27	401.81	401.81	100.00%
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	15,041.21	2,701.91	40,353.63	3,975.30	55,394.84	6,677.22	12.05%
其中:1年以内	6,185.54	309.28	22,802.88	1,140.14	28,988.42	1,449.42	5.00%
1年至2年	3,932.36	393.24	13,296.63	1,329.66	17,228.99	1,722.90	10.00%
2年至3年	2,205.19	441.04	2,024.52	404.90	4,229.71	845.94	20.00%
3年至4年	1,057.51	317.25	1,406.13	421.84	2,463.64	739.09	30.00%
4年至5年	839.02	419.51	289.41	144.70	1,128.43	564.22	50.00%
5年以上	821.60	821.60	534.05	534.05	1,355.64	1,355.64	100.00%
合 计	15,638.46	3,299.16	41,391.29	5,012.96	57,029.75	8,312.13	14.58%
坏账准备计提比例		21.10%		12.11%			

公司报告期末应收账款账面余额为5.70亿元,其中境内应收1.56亿元,应收账款占比27.42%,坏账准备计提比例21.1%;境外应收4.14亿元,应收账款占比72.58%,坏账准备计提比例12.11%,累计计提坏账准备8,312.13万元,综合坏账准备计提比例14.58%,高于同行业上市公司创维数字4.6%,四川九洲7.27%。

公司应收款项的坏账准备计提分三类:单项金额重大并单项计提坏账准备、单项金额虽不重大但单项计提的坏账准备、按信用风险组合计提坏账准备。报告期内针对单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项1,233.10万元、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款401.81万元,公司通过客观分析评估,遵循谨慎原则均100%计提了坏账准备;按信用风险组合账龄分析法计提坏账准备政策,一年内 5%、1-2 年 10%、2-3 年 20%、3-4年30%、4-5年50%、5年以上100%,与同行业的创维数字、四川九洲、同洲电子、银河电子不存在显著差异。

(3)你公司账龄在1年以上的应收账款占比为48%,请你公司结合客户付款能力、主要客户期后实际回款、实际坏账率等情况,详细说明报告期内坏账损失计提的充分性。

回复:

① 报告期末公司应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况

单位:万元

项 目	应收账款余额	结构占比	坏账准备计提	计提比例
单项金额重大并单项计提坏账准备	1,233.10	2.16%	1,233.10	100.00%
单项金额不重大并单项计提坏账准备	401.81	0.70%	401.81	100.00%
按信用风险特征组合计提坏账准备	55,394.84	97.13%	6,677.21	12.05%
其中:1年以内	28,988.42	50.83%	1,449.42	5.00%
1年至2年	17,228.99	30.21%	1,722.90	10.00%
2年至3年	4,229.71	7.42%	845.94	20.00%
3年至4年	2,463.64	4.32%	739.09	30.00%
4年至5年	1,128.43	1.98%	564.22	50.00%
5年以上	1,355.64	2.38%	1,355.64	100.00%
合计	57,029.75	100.00%	8,312.13	14.58%

②公司与同行业上市公司应收账款账龄分布及坏账计提情况

单位:万元

项 目	高斯贝尔	创维数字	四川九洲	同洲电子	银河电子
2018年末应收账款	57,029.75	435,590.23	299,335.29	50,731.31	100,632.47
其中:1年以内应收原值	28,988.42	369,088.98	130,566.77	28,515.00	52,371.58
1年以内应收占比	50.83%	84.73%	43.62%	56.21%	52.04%
1年以内坏账计提	1,449.42	8,357.36	12,739.30	613.26	2,618.58
1年以内计提比例	5.00%	2.26%	9.76%	2.15%	5.00%
1年以上应收原值	28,041.33	66,501.25	168,768.52	22,216.32	48,260.89
1年以上应收占比	49.17%	15.27%	56.38%	43.79%	47.96%
1年以上坏账计提	6,862.70	11,671.45	9,016.99	11,229.58	25,836.50
1年以上计提比例	24.47%	17.55%	5.34%	50.55%	53.54%

报告期末公司1年以上应收账款原值为28,041.33万元,占比49.17%,坏账准备金额为6,862.70万元,坏账准备比例为24.47%。1年以上应收账款余额占比与同行业的银河电子47.96%、同洲电子43.79%,四川九洲56.38%相比基本处于同等水平。坏账计提比例差异系账龄不同引起的差异,实际无明显异常。

③ 公司计提坏账与可比上市公司坏账计提情况对比

单位:万元

项 目	高斯贝尔	银河电子	同洲电子	四川九洲	创维数字	可比公司平均数
应收账款余额	57,029.75	100,632.47	50,731.31	299,335.29	435,590.23	221,572.33
坏账准备	8,312.13	28,455.08	11,842.83	21,756.29	20,028.80	20,520.75
应收账款净额	48,717.62	72,177.39	38,888.48	277,579.00	415,561.43	201,051.58
坏账准备占应收账款比例	14.58%	28.28%	23.34%	7.27%	4.60%	9.26%

公司坏账准备计提水平与行业可比公司对比,低于银河电子及同洲电子,高于四川九洲及创维数字,未见显著差异,公司的坏账准备计提比例足可覆盖坏账损失的风险。

④ 主要客户期后回款情况

单位:万元

单位名称	2018年末账面余额	其中账龄1年以上	2019年1~4月回款	期后回款率
Altius Digital PvtLtd	15,390.97	7,974.72	1,891.89	12.29%
EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	5,176.80		3,041.45	58.75%
Jamshed Electronics	2,527.98	1,598.54	473.16	18.72%
湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司	1,520.74	1,520.74	142.60	9.38%
Mantra Industries Limited	1,260.32	0.00	1,208.08	95.86%
合 计	25,876.80	11,094.00	6,757.18	26.11%

公司本报告期末应收账款余额5.70亿元(前五大应收总额为2.59亿元),其中账龄在一年以上的应收账款账面原值为2.80亿元(前五大应收账龄在1年以上为1.11亿元),占比49.17%,与同行业的银河电子47.96%、四川九洲56.38%、同洲电子43.79%相比处同等水平。

2019年1~4月公司累计收回货款2.34亿元,其中前五大应收客户回款6,757.18万元,其期后回款率为26.11%。目前暂未发现有应收账款存在重大风险的情形。公司境内客户主要为国家广电系统,客户处于较强势地位,货款存在拖欠现象,但坏账风险较小;境外重大且超信用期的客户主要为数字电视运营商,公司利用法律和技术等手段,加快旧欠款回笼,同时海外总体不新增加欠款,因此客户恶意拖欠及货款不能收回的风险可控。另公司对部分信用不能确认的客户,在出口产品时已购买中信保或人保保险,投保金额可覆盖客户逾期欠款风险。

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2019〕2-20号)。会计师认为:公司报告期内应收账款余额及坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定以及企业实际情况,报告期内需计提的坏账准备已按会计政策计提,与同行业上市公司对比并无明显异常的坏账准备计提政策及计提水平,且应收账款的可回收性并无显著风险,故报告期内坏账损失计提充分。

6、报告期末,你公司预付账款余额为1,392万元,较期初下降73%,前五大预付对象均不是你公司前五大供应商。请你公司说明预付账款的主要性质、主要预付对象均不是前五大供应商的原因及合理性,并说明报告期内大幅下降的原因,2017年是否存在预付账款未及时结转的情况。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

① 公司前五大供应商及前五大预付单位构成、内容及结算方式

报告期前五大供应商及业务情况

单位:万元

排名	供应商名	采购额	主要采购内容	主要结算方式
1	EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	5,226.23	芯片类材料	材料验收合格入库并到票后月结30天
2	沈阳市新利兴有色合金有限公司	3,639.06	阳极板、阴极板	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%,发货验收后支付40%,6个月后货物质检合格支付25%,尾款5%作为质保金1年后支付
3	友尚香港有限公司	3,633.19	芯片类、集成电路等	材料验收合格入库并到票后月结60天
4	深圳异构域数字技术有限公司	3,391.28	芯片类、PCB板及其他	材料验收合格入库并到票后月结30天
5	湖南亚宏新材料科技有限公司	2,237.61	阳极板、阴极板	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%,发货验收后支付40%,6个月后货物质检合格支付25%,尾款5%作为质保金1年后支付
	合 计	18,127.37		

报告期末前五大预付单位业务情况

单位:万元

排名	供应商名	预付金额	主要采购内容	结算方式
1	安徽禾泽森电子科技有限公司	239.15	交换机及校园管理平台等	合同签订后预付合同总款的90%,验收合格后7日内支付尾款10%
2	深圳晶微宏科技有限公司	152.25	机顶盒	合同签订3个工作日内预付合同总款的50%,发货前1周内支付50%尾款
3	成都云逸科技有限公司	109.00	红外摄像机及其配套硬盘、软件平台等	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%,发货前支付30%,验收合格后支付35%,尾款5%作为质保金1年后支付
4	四川迪斯特尔科技有限责任公司	84.00	监控平台软件及数据库软件	合同签订15个工作日内预付合同总款的30%,收到发货后15日内支付30%,验收合格3个月内支付17%,验收合格12个月内支付20%,尾款3%作为质保金5年内支付
5	广西南宁市兴阳科技有限公司	61.98	技术服务	合同签订后全额支付
	合计	646.38		

公司外购生产用电子料件及辅料(如芯片、PCB板等),与供应商结算基本采用"先货后款"并以月结方式结算,只有未建立长期合作关系及公司新项目用的外购成品和技术时,公司才会以合同约定对该类采购采用先预付部分款方式。

近年,国内传统广电行业日趋饱和,信息系统集成及服务、智慧校园项目等是公司在关联领域业务的探索。2018年末的前五大预付单位除"深圳晶微宏科技有限公司"外,主要属公司因开拓智慧项目需要而向新供应商采购的管理平台及技术服务。2018年的前五大供应商之中的 "沈阳市新利兴有色合金有限公司"及"湖南亚宏新材料科技有限公司"同属2017年末的前五大预付单位,原因详见本题相关描述。

上述情况表明,报告期公司主要预付对象均不是公司前五大供应商,符合公司业务情况及商业逻辑。

② 报告期内公司预付账款余额较上年度大幅下滑原因

公司2018年12月末预付账款余额为1,391.60万元,较上年末5,178.38万元下降73%。下降主要原因为2017年11月公司与四环锌储科技股份有限公司签订了《四环锌储科技股份有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》,合同金额为7,648.96万元;与汉源四环锌锗公司签订了《汉源四环锌锗科技有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》合同,合同金额为9,028.73万元。依合同约定,项目由客户负责招标决定供应商,供应商产品的交付、技术及质量等问题与公司无关联。系统集成及服务项目属公司新业务领域,因上述供应商初次与公司合作,导致料件采购主要以先预付部分款方式。上年度末该两个项目共发生采购预付余额4,498.57万元,占预付款总余额的86.87%,预付单位明细如下:

单位名称	合同金额	付款金额	付款进度
沈阳市新利兴有色合金有限公司	42,577,000.00	12,773,100.00	30%
湖南亚宏新材料科技有限公司	26,180,000.00	7,854,000.00	30%
昆明理工恒达科技股份有限公司	23,443,000.00	7,032,900.00	30%
云南大泽电机科技股份有限公司	19,741,000.00	5,922,300.00	30%
贵州银泉有色合金有限公司	19,093,000.00	5,727,900.00	30%
贵州省新材料研究开发基地	14,918,200.00	4,475,460.00	30%
株洲火炬工业炉有限责任公司	4,000,000.00	1,200,000.00	30%
合 计	149,952,200.00	44,985,660.00	30%

2018年3月,上述两项集成服务项目均已验收,依据企业会计准则及项目合同约定,公司上述预付款料件结转至存货等对应科目,结算款冲抵完已预付款项的差额部分确认至应付供应商往来账。

③ 公司2017年不存在预付账款未及时结转的情况说明

公司2017年末预付账款余额为5,178.38万元,其中因《四环锌储科技股份有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》及《汉源四环锌锗科技有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》两合同发生的采购预付余额达4,498.57万元,占预付款总余额的86.87%。因该项目采购后,还需安装并整体运行调试,所以周期较长。2017年末,该两项目尚处实施阶段,不具备验收条件。

公司严格执行企业会计准则及相关规定,料件采购需按合同验收后方可结转至存货等对应科目,结算款冲抵完已预付款项的差额部分确认至应付供应商往来账。收入成本确认遵循配比原则,在确认收入的同时确认相应成本,公司不存在跨期结转预付账款的情形。

会计师核查意见

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2019〕2-20号)。会计师认为:1. 前五大预付对象均不是公司前五大供应商主要系业务合作模式及结算方式的差异导致;2. 公司预付款项大幅减少主要系公司上期为自动化升级改造及系统集成服务项目预付的供应商货款4,498.57万元本期项目结算所致;3. 2017年度不存在预付账款未及时结转的情况。

7、报告期末,你公司长期应收款余额为1.32亿元,较期初增长382%。请你公司说明长期应收款的形成过程、对应的产品销售情况、具体收款安排及收入确认情况。

回复:

① 公司长期应收款构成情况

单位:万元

序号	客户名称	2017年期末账面价值	2018年增加净额	2018年期末账面价值
1	汉源四环锌锗公司		5,349.51	5,349.51
2	四环锌锗公司		5,081.82	5,081.82
3	尼泊尔NEPAL DIGITAL	1,820.29	-295.12	1,525.17
4	多米尼加TELECABLE		715.40	715.40
5	印度ALTIUS		350.61	350.61
6	多米尼加COMCAST		133.20	133.20
7	印度FASTWAY	946.14	-910.19	35.95
	合 计	2,766.44	10,425.23	13,191.66

由上表可见,报告期末长期应收款较年初增长382%,主要系汉源四环锌锗及四环锌锗两个公司分别较期初增加5,349.51万元、5,081.82万元所致。

② 汉源四环锌锗公司及四环锌锗公司产品销售情况

汉源四环锌锗公司产品销售明细

单位:万元

序号	品号	数量(pcs)	单价	含税金额
1	阳极板3.2四元#2	500	0.8278	413.90
2	阳极板3.2四元#1	1,000	0.8285	828.50
3	阳极板3.2二元#1	2,000	1.2313	2,462.60
4	阳极板3.2二元#2	1,000	1.2391	1,239.10
5	阳极板3.2二元#3	1,700	1.2400	2,108.00
6	阴极板3.2#5	2,500	0.1604	401.00
7	阴极板3.2#6	1,000	0.1653	165.30
8	阴极板3.2#7	3,000	0.1665	499.50
9	安装服务费	1	910.8284	910.83
	合 计			9,028.73

四环锌锗公司产品销售明细

单位:万元

序号	品号	数量(pcs)	单价	含税金额
1	阴极板2.6#1	3,000	0.1441	432.30
2	阳极板2.6四元#1	2,200	0.6781	1,491.82
3	熔铸炉	1	260.0000	260.00
4	铸锭机	1	80.0000	80.00
5	码垛机器人	1	60.0000	60.00
6	阳极板2.6四元#2	2,000	0.7153	1,430.60
7	阳极板2.6二元#1	2,000	0.9652	1,930.40
8	阳极板2.6二元#2	500	0.9758	487.90
9	阴极板2.6#2	1,000	0.1554	155.40
10	阴极板2.6#3	2,000	0.1567	313.40
11	阴极板2.6#4	1,500	0.1570	235.50
12	安装服务费	1	771.6350	771.64
	合 计			7,648.96

③ 汉源四环锌锗及四环锌锗两公司长期应收款形成过成及收入确认情况

a) 公司与四环锌锗公司和汉源四环锌锗公司的商品销售模式;

2017年11月21日,公司与四环锌锗公司签订了《四环锌锗科技股份有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》合同,合同金额为7,648.96万元,四环锌锗公司在签订合同5日内支付合同金额15%的预付款,余款以首付款时间为节点按照季度(分12个季度)支付。同时还约定该项目由四环锌锗公司负责招标决定供应商,供应商产品的交付、技术及质量等问题与公司无关联,公司应保证供应商货款及时支付。

2017年11月21日,公司与汉源四环锌锗公司签订了《汉源四环锌锗科技有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》合同,合同金额为9,028.73万元,汉源四环锌锗公司在签订合同5日内支付合同金额15%的预付款,余款以首付款时间为节点按照季度(分12个季度)支付。同时还约定该项目由汉源四环锌锗公司负责招标决定供应商,供应商产品的交付、技术及质量等问题与公司无关联,公司应保证供应商货款及时支付。

b)上述两项集成服务项目均已于2018年3月验收并取得了双方签字及盖章确认的《项目验收报告》,根据《企业会计准则第14号—收入》及其应用指南中对具有融资性质分期收款销售商品的处理的要求,该项目验收完工,达到了收入确认条件。以四环锌锗公司业务为例,长期应收款形成过程如下:

1-取得双方签字及盖章确认的《项目验收报告》时,按公允现值(资金现值按银行贷款利率折算)确认收入列账:

借:长期应收款-四环锌锗公司 76,489,550.00元

贷:应交税金-应交增值税 11,113,866.29元

贷:主营业务收入-其它 60,778,217.21元

贷:未确认融资收益 4,597,466.50元

2-项目成本按实际发生同步结转:

借:主营业务成本-其它 58,780,512.85元

贷:库存商品-其它 58,780,512.85元

3-收到该项目货款时

借:银行存款 20,541,138.00元

贷:长期应收款-四环锌锗公司 20,541,138.00元

4-同步结转与上述收款额相匹配的未确认融资收益

借:未确认融资收益 181,370.11元

贷:财务费用 181,370.11元

c)收入确认情况:因公司在本项业务中不承担主要风险,依《企业会计准则》实质重于形式原则及其相关应用指南要求,对该两项业务在项目验收后,公司按净额法确认营业收入435.59万元并在报表中列报,同时确认未实现融资收益1,002.43万元。

④ 依合同约定,公司与四环锌锗公司和汉源四环锌锗公司两项目具体收款安排如下:

单位:万元

序号	合同约定付款时间	汉源四环锌锗公司集成项目	四环锌锗公司集成项目
1	合同签订后5日内	1,217.69	1,031.60
2	2018年2季度	575.02	487.14
3	2018年3季度	631.94	535.37
4	2018年4季度	730.27	618.67
5	2019年1季度	714.75	605.52
6	2019年2季度	699.22	592.37
7	2019年3季度	683.70	579.21
8	2019年4季度	668.17	566.06
9	2020年1季度	652.65	552.91
10	2020年2季度	637.12	539.75
11	2020年3季度	621.59	526.60
12	2020年4季度	606.07	513.45
13	2021年1季度	590.54	500.30
	合 计	9,028.73	7,648.96

截止2018年末,公司已收到了汉源四环锌锗公司合同约定时间的款项共计3,154.92万元;收到了四环锌锗公司合同约定时间的前三期款项计2,054.11万元,其第四期款618.67万元,四环锌锗公司已于2019年1月上旬支付我司(经双方协商延期10日)。

8、报告期末,你公司递延所得税资产余额为4,001万元,较期初增长82%。其中因可抵扣亏损确认的递延所得税资产2,548万元,增长192%。请你公司结合未来经营情况预测、近年业绩持续下滑的背景,说明递延所得税资产确认的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 公司确认递延所得税资产的未弥补亏损及到期情况如下

年 份	母公司	希典科技	家居智能
2023年			259,129.07
2024年			8,666,765.24
2025年		785,743.16	3,524,266.11
2026年		7,095,882.27	2,227,635.85
2027年	26,958,222.58	12,552,850.59	1,806,661.88
2028年	88,673,470.14	6,541,040.12	10,767,396.04
小 计	115,631,692.72	26,975,516.14	27,251,854.19

注:根据财政部 税务总局《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》(财税〔2018〕76号),自2018年1月1日起,当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格(以下统称资格)的企业,其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损,准予结转以后年度弥补,最长结转年限由5年延长至10年。

公司(含发生亏损的子公司)为高新技术企业。截至2018年12月31日,上述可弥补亏损均在税法规定的有效弥补期间内。

(二) 公司经营业绩下滑的原因

1. 海外印度市场第四期模拟电视关停计划推迟,机顶盒及前端产品销售减少致营业总收入下降;

2. 境内受电信、移动等运营商竞争影响,传统广电行业严重受挫,机顶盒等产品销售明显下降;

3. 产品成本上涨,报告期内,关键原材料成本上涨。存储芯片DDR3、EMMC Flash 受全球范围内手机、PC等智能终端扩容与需求的增长,导致全球范围内仍维持高价。

(三) 未来业务规划及可行性分析

1. 公司未来业务规划

传统数字电视领域:一方面积极推进与海外市场的继续合作,另一方面公司正在向电信运营商市场发展,和运营商合作推进IPTV及融合终端项目;高频微波产业,系公司后续重点推出的产业,5G天线等也符合目前通信市场的大趋势;且2018年公司已完成各类型产品量产,并取得了军工资质;智能家居产业,加强物联网管理平台和AI人工智能的研发。

2. 公司管理层未来5年盈利预测情况为:

2019年公司将加快业务转型升级的步伐,进一步巩固发展数字电视系统优势,在现有优势市场区域继续保持行业领先,同时积极进军智慧城市领域(含智慧校园和智慧家居市场)、系统集成领域、融合网关PON领域及智能音箱产品领域。在通讯及覆铜板军工领域,2018年已完成各类型产品量产,并取得了军工资质,2019年会进一步完善工艺,扩大产量,实现盈利。2019年计划实现销售收入89,000万元,利润3,000万元。未来5年预计实现收入60.90亿元。

3. 可行性分析

(1) 高频微波覆铜板项目发展潜力大

高频微波覆铜板项目属于国家强基工程,湖南省重大产品创新项目、省级重点项目、郴州重点产业项目,同时也是军民融合项目,公司覆铜板项目已经通过了安评、环评、消防等项目验收,目前工厂已经在正常批量生产,稳定供货,预计2019年下半年开始逐步放量,未来1-2年是其产值的重要增长阶段。且我国在未来几年高频微波覆铜板的潜在的年需求量预计将超过100亿元人民币。

公司通过积累多年的研发和射频产品终端应用经验,主打产品-高频微波覆铜板,包括PTFE覆铜板、改性聚苯醚覆铜板、碳氢高频覆铜板等,完全能够替代国外进口同类产品,目前已有30个多规格在生产,其中大部分规格已经实现批量稳定供货,一部分在小批量供货,小部分在试样阶段,且公司在高频微波覆铜板制造的关键技术上拥有自主知识产权(有相关授权专利),完全能够保证自产以及对外销售。同时该项目通过了军工资质认证,目前国内有军工资质的覆铜板企业仅两家,公司在进入军工市场方面有巨大的优势;

(2) 进行组织结构调整,减员增效;郴州希典注销,整体并入高斯贝尔,优化组织结构;优化产品线,关停没有潜力的产品线,减少不必要投入,精简人员;优化研发管理,打破地域限制,针对重点项目组织多地研发力量集中攻关,减少研发重复投入;改造升级生产线,引入更多自动化生产线,减少产线人员数量,提高效率。

(3) 市场拓展与产品结构调整

1) 继续保持公司系统加终端的销售模式,加大海外除印度以外区域的市场拓展力度,尤其增加针对海外卫星DTH运营商的系统销售力度;

2) 国内市场重点往电信领域转型,包括三大运营商招投标,各省级公司招投标项目,以及智慧类系统集成项目,在海外加强与Google安卓TV合作,目前公司已经拿到授权,并正在进行产品认证;

3) 针对传统广电运营商,加大省网入围力度,选取运营良性的省网重点攻关,并利用公司自主开发的DRM等互联网内容保护系统进入省级广电或电信网络;

4) 储备新产品,拓展除传统机顶盒业务以外的新业务,如G.hn,智能音箱,NB物联网等相关领域;

5) 在原有高斯贝尔系统运营商中推广家居家庭安防平台和产品,充分利用公司多元化产品及原有系统客户优势,挖掘新增长点和业务拓展模式;

(4) 加强应收账款的回收

1) 在国内成立收款组,重点清理老旧欠款,对拖欠较长且没有达成还款协议的客户通过法律手段追缴欠款;

2) 国外减少账期较长的订单,并采取业务上门催缴欠款,利用法律和技术等手段,加快旧欠款回笼,同时海外总体不新增加欠款。

会计师核查意见

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)核查,并出具《问询函专项说明》(天健函〔2019〕2-20号)。会计师认为:结合公司未来业务规划及业绩预测,并考虑到公司的未弥补亏损尚可弥补期限较长,同时,经审慎评估公司未来具有足够的应纳税所得额,递延所得税资产的确认具有合理性。

9、报告期内,你公司管理人员薪酬发生额为1850万元,同比增长30%,销售人员和研发人员薪酬均有所下降。请你公司结合员工类型构成、数量变动情况,说明管理人员薪酬波动的原因。

回复:

2017年我公司人员总数2,260人,薪酬总额:16,729.50万元。其中计入管理费用薪酬1,417.78万元。2018年我公司人员总数1,707人,薪酬总额:15,422.87万元,下降1306.63万元,降幅7.81%。其中计入管理费用薪酬1,849.57万元,同比增加431.79万元,增幅30.46%。减少的人员一方面是因为希典科技并入高斯贝尔,相同部门的人员进行了合并,对产生的冗员进行了优化,另一方面是因为业务方向的调整,对部分业务萎缩的部门及产品线进行了裁减。

管理费用工资增加主要变动原因:

1、因业务发展需要,2018年希典科技并入高斯贝尔,公司对组织架构进行了整合,原希典科技制造部门的4人成立了成本控制中心,纳入管理人员,增加管理薪酬38万元。

2、总裁办2018年招聘引入法律专员、董事长助理等3名管理人员,管理薪酬增加50万元。

3、因岗位调整,部分人员由销售专业岗位调整到管理岗,导致管理薪酬增加。例如公司现任副总裁郝建清在2017年担任公司海外销售总经理,其工资薪酬计入销售费用核算,2018年度由于岗位调整,其工资薪酬计入管理费用核算,导致管理费用增加。

4、为优化岗位结构,2018年度发放10名管理人员的辞退补偿金40万元;6名制造系员工因不能满足在岗需求到人力资源部进行回炉培训三个月,增加管理费用6万元。

5、因公司部分高级管理人员薪资长期处于较低的状态7名高管人员的薪资调整增加了管理费用75万元。

6、因管理人员工资结构调整及劳动力用工成本普遍上涨等其他因素导致管理费用增加了53万元,涉及200多人次。

7、因物价上涨计入管理费用中的员工食堂补贴增加,以及节日福利购买的月饼、粽子等物资导致计入管理费用的薪酬增加了110万元。

8、2018年年支付的工会经费较上年增加20万元。

高斯贝尔数码科技股份有限公司

董事会

2019年5月10日