(上接A26版)

款，金额合计1.66亿元。

截至本回复出具之日，该项目在各省份已分别进入设备的安装调试阶段，但是因为项目工程交付及验收流程较长、验收标准较高且涉及的省份众多，各省份实际安装调试进度差异较大且具有一定不确定性，因此公司目前暂无法对于各省份项目设备安装调试完成时间做出准确的预测。公司目前正积极配合客户工作要求，推进各省份项目执行进度。

预计该项目按各省份进度分别完成设备安装调试工作并经客户验收合格后，对收入计入当期的公司经营业绩将产生积极的影响。

深圳市中新赛克科技股份有限公司董事会
2019年6月25日

国信证券股份有限公司 关于深圳证券交易所 对深圳市中新赛克科技股份有限公司 2018年年报问询函相关问题的专项核查意见

深圳证券交易所：

国信证券股份有限公司（以下简称"国信证券"、"保荐机构"）作为深圳市中新赛克科技股份有限公司（以下简称"公司"、"中新赛克"）2017年首次公开发行股票的保荐机构，公司于2019年6月4日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市中新赛克科技股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第295号）（以下简称"年报问询函"或"问询函"）。针对问询函中涉及需保荐机构进行核查并发表意见的相关问题，本保荐机构核查及回复如下：

问题14、报告期内，你公司募投项目"网络内容安全产品升级优化项目"和"大数据运营产品升级优化项目"均未达到预计效益。请你公司结合上述项目报告期内业务开展情况、原计划订单完成进度和实际订单完成进度说明上述募投项目原可行性分析报告是否合理，并请保荐机构发表明确意见。

回复：

一、"网络内容安全产品升级优化项目"和"大数据运营产品升级优化项目"未达到预计效益的原因

公司2017年首次公开发行股票募集资金计划用于"网络与机器数据可视化产品升级优化项目"、"网络内容安全产品升级优化项目"、"大数据运营产品升级优化项目"和"技术研发中心建设项目"。截至2018年12月31日，"网络内容安全产品升级优化项目"累计投入金额6,299.89万元，投资进度为61.73%，2018年度实现税后利润1,385.98万元。"大数据运营产品升级优化项目"累计投入金额7,050.07万元，投资进度为91.06%，2018年度实现税后利润-2,804.42万元。上述两个项目均未达到预期效益。具体原因为：

1、网络内容安全市场和大数据运营市场处于快速发展期，公司为抢占先机、提高市场占有率，持续投入较大资源进行研发、市场营销及推广，加快在各细分市场推出新产品，导致项目前期费用较高；

2、新增订单正在实施过程中，但由于软件系统产品尤其是海外的软件系统项目实施的周期较长，尚未验收实现销售收入，故产生效益的时间相应有所推迟。

二、报告期内业务开展情况、原计划订单完成进度和实际订单完成进度

（一）网络内容安全产品升级优化项目

2018年度，公司持续投入大量人力、物力进行新产品的预研和开发，网络内容安全产品升级优化项目研发累计投入1,654.15万元，项目新获取计算机软件著作权10项。产品在协议内容分析方面，加强了对国际市场主流的互联网协议和应用的研究，提高了海外互联网数据的元数据提取能力，增强了市场竞争力；在传统固网、移动软交换的研究基础上，研发完成了针对VoLTE的的电信诈骗防范系统，并完成了向NFV演进的技术研究；结合人工智能深度挖掘技术，推出了多维反诈解决方案。

项目原预计达到预定可使用状态后，年均实现销售收入13,565.27万元，税后利润4,226.66万元。2016年、2017年及2018年实际完成销售收入0万元、739.99万元、5,436.04万元，实现效益-798.25万元、-797.37万元、1,385.98万元；截至本回复出具之日，公司在亚洲和非洲部分国家及国内相关省市的多个客户已签订在执行的网络内容安全产品订单余额为17,277.78万元。

（二）大数据运营产品升级优化项目

2018年度，公司大数据运营产品升级优化项目研发累计投入3,505.47万元，项目新增申请专利9项，新获取计算机软件著作权3项。公司研发了大数据态势感知产品、针对多数据源及多数据类型的数据治理产品、软硬件一体的审计一体机等大数据平台和行业大数据分析产品；针对公安行业，持续优化综合信息采集分析系统，在全国实现广泛地应用，同时，细分行业大数据应用系统取得重大进展，已成功部署多个项目。

项目原预计达到预定可使用状态后，年均实现销售收入13,304.00万元，税后利润3,562.93万元。2016年、2017年及2018年实际完成销售收入119.30万元、368.99万元、1,737.03万元，实现效益-907.68万元、-1,552.57万元、-2,804.42万元；截至本回复出具之日，公司在非洲部分国家及国内相关省市的多个客户已签订在执行的大数据运营产品订单余额为10,256.14万元。

三、上述募投项目原可行性分析报告的合理性不会发生重大变化

1、原募投项目可行性分析报告主要基于2015年公司对当前市场环境、技术基础和发展趋势等因素，对经济效益作出合理预计，原规划项目建设周期为3年。公司募集资金到位时间较原计划有所延后，2018年公司陆续开展软硬件设备购置、场地建设及人员招聘，截至2018年12月31日相关项目建设尚未完成，经济效益尚未体现。

2、项目市场环境、技术发展趋势未发生重大变化。随着中国互联网的高速发展和4G移动用户的高速增长，以及网络基础设施建设规模的不断扩大，为公司网络可视化基础架构产品的发展带来了发展的持续动力。同时，5G发展已进入全面深入落实阶段，也会公司网络可视化基础架构产品带来新的发展机遇。公司网络内容安全产品和大数据运营产品与前端网络可视化基础架构产品协同发展，形成整体解决方案开拓相关细分市场，也将受益于市场环境的良好发展。

并且，大数据产业、网络安全等级保护、网络安全威胁情报以及工业互联网安全等国家政策、法规和标准的接连出台为推动信息安全、大数据等产业持续成长，提供了有力的政策支撑，网络内容安全市场和大数据市场前景广阔，市场潜力巨大。

3、公司市场拓展战略成效初显，公司新产品陆续推出，并获得市场的认可。上述项目2016年至2018年实现销售收入持续增长，网络内容安全产品2018年已实现盈利，大数据运营产品虽然尚未盈利，但相关产品在手订单充足，长期盈利能力向好。

综上所述，上述募投项目所处的市场环境、技术发展趋势未发生重大变化，相关产品已推向市场并得到认可，项目建设进展和经济效益实现虽然有所延后，但不会对项目可行性造成重大不利影响，项目原可行性分析报告仍具有合理性。

四、保荐机构核查情况及核查意见

保荐机构根据《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》和公司《募集资金管理办法》等相关制度，实施了以下核查程序：

1、查阅了公司出具的募集资金使用情况说明及专项审核报告、募集资金专户的银行对账单、募集资金使用台账、相关合同、发票、付款凭证等资料，核查公司募集资金存放与使用情况；

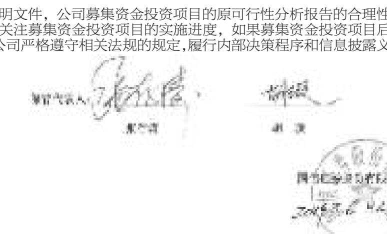
2、查阅上述项目可行性的论证材料；

3、访谈公司相关负责人，询问募集资金使用和项目建设情况，相关会议记录及信息披露文件等；

4、查阅相关项目在手订单、合同，项目实施记录，询问相关负责人项目开展情况；

5、取得并查阅相关行业政策文件、行业研究报告以及公司关于行业、市场及相关技术发展情况的说明文件。

经核查并根据公司出具的说明文件，公司募集资金投资项目的原可行性分析报告的合理性未发生重大变化。本保荐机构将持续关注募集资金投资项目的实施进度，如果募集资金投资项目后续出现任何变化，将及时督促和提醒公司严格遵守相关法规的规定，履行内部决策程序和信息披露义务。



问询函专项说明

天健函〔2019〕3-47号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司（以下简称国信证券公司）转来的《关于对深圳市中新赛克科技股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2019〕295号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、报告期内，你公司实现营业收入6.91亿元，较上年增长38.85%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称"净利润"）2.05亿元，较上年增长54.73%。（1）……；（2）请结合你公司主营业务开展情况和本报告期内成本、期间费用等因素的变化情况，分产品说明你公司净利润增长高于营业收入增长的具体原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。（问询函第1条第2点）

（一）公司主营业务开展情况

公司报告期内业务模式及产品类别较以前年度未发生重大变动，主营业务产品包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品（以下简称宽带网产品）、移动接入网数据采集分析产品（以下简称移动网产品）宽带网产品、移动网产品、网络内容安全产品、大数据运营产品。

（二）公司报告期内利润表相关项目变动情况

单位：万元

相关指标	2018年	2017年	变动金额	变动比例
营业收入	69,120.80	49,781.06	19,339.74	38.85%
营业成本	14,746.26	10,439.93	4,306.33	41.25%
毛利润	54,374.54	39,341.13	15,033.41	38.21%
毛利率	78.67%	79.03%		-0.36%
税金及附加	1,816.05	1,015.61	800.44	78.81%
销售费用	16,259.09	12,047.54	4,211.55	34.96%
管理费用	5,569.78	4,737.40	832.38	17.57%
研发费用	16,708.98	11,879.07	4,829.91	40.66%
期间费用（不含财务费用）小计	38,537.86	28,664.01	9,873.85	34.45%
期间费用率（不含财务费用）	55.75%	57.58%		-1.83%
财务费用	-2,605.02	-72.50	-2,532.52	3493.13%
资产减值损失	2,797.81	316.68	2,481.13	783.48%
其他收益	8,256.21	4,710.81	3,545.40	75.26%
投资收益	-14.33	14.37	-28.70	-199.76%
资产处置收益	2.23	-1.85	4.08	-220.86%
营业利润	22,071.95	14,140.66	7,931.29	56.09%
营业外收入	293.89	348.38	-54.49	-15.64%
营业外支出	34.29	19.29	15.00	77.73%
所得税费用	1,856.06	1,236.62	619.44	50.09%
净利润	20,475.48	13,233.12	7,242.36	54.73%

公司2018年与2017年相比净利润增长幅度高于营业收入增长幅度增加主要由受营业收入及毛利、期间费用（含财务费用）、其他收益等变动因素综合影响，其中期间费用（含财务费用）、其他收益的影响相对较大。

1. 营业收入、营业成本及毛利的影响

公司不存在多种经营，未按照产品类别编制分部报告。2018年度，营业收入较上年增长38.85%，营业成本较上年增长41.25%，营业成本增幅略高于营业收入增幅，导致公司产品综合毛利率与上年相比，从79.03%下降至78.67%。本报告期及上年同期各类产品毛利润及结构占比情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2018年				2017年				收入变动比例（%）	毛利变动比例（%）
	营业收入	营业成本	营业毛利	毛利占比	营业收入	营业成本	营业毛利	毛利占比		
宽带网产品	38,121.65	6,260.31	31,858.48	58.59%	25,524.44	3,455.25	22,069.19	56.10%	49.35	44.36
移动网产品	21,468.00	6,055.11	15,412.89	28.35%	18,525.30	3,814.73	14,710.57	37.39%	15.88	4.77
网络内容安全产品	5,436.04	519.60	4,916.44	9.04%	2,331.10	312.60	2,018.50	5.13%	133.20	143.57
大数据运营产品	1,737.03	354.72	1,382.31	2.54%	505.06	88.40	416.66	1.06%	243.93	231.76
其他	2,358.08	1,556.51	804.43	1.48%	2,895.16	2,768.94	126.21	0.32%	-18.55	537.35
合计	69,120.80	14,746.26	54,374.54	100.00%	49,781.06	10,439.93	39,341.13	100.00%	38.85	38.21

2. 期间费用（不含财务费用）变动的影响

公司上市后，针对业务规模快速扩张的现状，2018年进一步加强了对于预算及费用的管控，经营管理的精细化程度进一步加强。同时，公司继续高度重视产品研发和技术创新，持续加大研发投入。公司2018年度期间费用（不含财务费用）的变动趋势与营业收入一致，整体增长幅度略低于营业收入。

3. 财务费用变动的影响

2018年度财务费用较上年变动幅度较大，主要受利息收入及汇兑损益影响。公司于2017年12月首次公开发行股票获得募集资金，2018年度货币资金平均余额较上年大幅增长，导致利息收入增加1,745.90万元；同时，受美元汇率持续上升的影响，公司2018年度产生了342.96万元汇兑收益。综上，财务费用大幅下降，下降幅度高于营业收入的增加幅度，影响净利润的增加幅度。

4. 其他收益

公司2018年度其他收益的增加幅度较大，主要系2018年公司收到较多的预收款，公司根据税法相关规定就该部分预收款缴纳增值税款并对软件部分申请退税，2018年收到即征即退税款7,690.86万元，较2017年收到的退税额4,130.37万元增长较多，导致其他收益较上年大幅增加，进而增加公司营业利润，影响净利润的增加幅度。

综上所述，公司本报告期净利润增幅高于营业收入增幅，符合公司实际情况，是合理的。

（三）为核实公司上述情况，我们实施了以下主要核查程序：

1. 获取公司管理层关于报告期内营业收入、营业毛利和净利润增长真实、合理的书面声明；

2. 检查公司的经营模式、产销量和营业收入、营业成本、应收账款、期间费用等归集是否准确，是否相互匹配；

3. 检查公司各财务指标与可比上市公司对比情况、公司业绩增长与行业趋势是否吻合；

4. 了解、测试并评价包括销售业务、采购业务、货币资金业务等在内的内部控制的设计和执行情况；

5. 对主要客户的销售额及应收账款实施函证程序，检查销售合同、发运记录、对账单等，以确定销售的真实性；

6. 检查公司原材料采购价格变动情况与行业上游相关产品的市场价格走势是否一致，检查采购合同、入库单等，以确定入库成本的真实性；

7. 执行销售收入、销售成本、期间费用截止测试及期后收、付款测试；

8. 检查计入其他收益的政府补助是否与企业日常活动相关，并检查大额政府补助相关文件，核查政府补助金额及分类的确定是否准确；

9. 检查软件即征即退申报相关文件及实际收到退税的相关单据，确定其他收益是否真实、准确。

经核查，我们认为公司净利润增长真实、合理。

二、报告期内，你公司宽带互联网数据汇聚分发管理产品（以下简称"宽带网产品"）毛利率为83.57%，较上年下降近3个百分点；移动接入网数据采集分析产品（以下简称"移动网产品"）为71.79%，较上年下降近8个百分点。

（1）请结合你公司所处行业竞争环境、市场地位、行业毛利率及同类公司经营情况，说明你公司核心竞争力；按产品列示最近三年的主营业务成本构成明细表，并逐项分析说明你公司毛利率水平及变动趋势的合理性。

（2）报告期末，你公司机器设备、电子设备账面余额合计3,468.39万元。请按生产线列示你公司产能情况，包括但不限于产能、产能利用率，单位产品生产成本及同行业对比情况，分析说明你公司毛利率的主要驱动因素，收入和成本的配比是否恰当、准确。

请年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果。（问询函第3条）

（一）请结合你公司所处行业竞争环境、市场地位、行业毛利率及同类公司经营情况，说明你公司核心竞争力；按产品列示最近三年的主营业务成本构成明细表，并逐项分析说明你公司毛利率水平及变动趋势的合理性。

1. 请结合你公司所处行业竞争环境、市场地位、行业毛利率及同类公司经营情况，说明你公司核心竞争力。

(1) 宽带网产品

1) 竞争环境

公司宽带网产品所处的主要细分行业的特征是一般每年会有不同的应用场景需求，对产品的功能性能均会提出不同要求，因此需要厂商在前期进行前沿理论预研、市场调研，结合客户规划需求反复验证极端环境的测试并调整技术路线，确定最终技术规范；中期需在招投标前完成符合性验证测试；后期需在有极高可靠性要求的现网环境下长期稳定运行，每个应用场景下的项目落地周期长达数年。鉴于上述行业特征，当前在该细分行业参与的厂商数量有限，竞争比较平稳。

2) 市场地位

公司在该细分行业经营多年，市场份额始终为第一梯队，针对部分应用场景，部分产品指标高于其他厂家。报告期内，公司也在尝试突破其他细分行业市场，主要是利用公司在多维度流量分类核心技术方面取得的突破，形成了独具特色的DFX+态势感知的解决方案。

根据华创证券2018年网络可视化行业系列报告，目前全国网络可视化市场规模为100-120亿元，宽带网络可视化市场份额 70%，其中后端数据分析监控平台为40-50亿元，前端数据采集设备（对标中新赛克宽带网产品）为30-40亿元，2018年公司宽带网产品销售收入3.8亿元，宽带网产品占有率约为9.5%-12.67%，在同类宽带网厂商中占有率排名靠前。

3)可比公司宽带网产品毛利率对比

选取行业内公司恒为科技作为对比公司，毛利率对比如下：

产品名称	2018年度	2017年度	2016年度
恒为科技（603496）网络可视化基础架构产品	59.08%	60.70%	60.23%
公司宽带网产品	83.57%	86.46%	84.17%

注：数据来源为可比上市公司披露的定期报告及恒为科技招股说明书。

公司宽带网产品毛利率高于同行业可比公司，主要原因如下：

①应用细分行业不同，公司主要聚焦在信息安全行业，最终用户对可靠性、稳定性要求较高，技术门槛较高，产品价格较高，竞争比较平稳，恒为科技除在信息安全行业外，还包括网络优化与运维等竞争比较激烈的行业，产品价格较低，拉低了毛利率；

②客户结构不同，公司客户主要是建设单位，而恒为主要客户为集成商，向建设单位销售的价格一般高于向集成商销售的价格。

4)公司的核心竞争力

公司能够始终在该细分行业市场的需求变化中占领市场的一定份额，是凭借以下核心竞争力：

① 对市场需求和发展的充分理解

公司在国内较早从事宽带网产品研发，在产品应用中不断与客户充分合作与探讨，积累了丰富的经验，熟悉行业的发展演进趋势，对市场需求和发展有充分理解。

② 领先的专业技术能力和创新能力

公司自成立起就专注于宽带网产品研发，精通固网、移动网、软件定义网络（SDN）、网络功能虚拟化（NFV）、5G等技术架构并了解其演进趋势，技术积累丰富。2012年率先研发并在高端市场商用高集成度100G高速率宽带网产品，参与编写、修改多项国家级信息安全技术规范，参与国家科技支撑计划、国家重点研发计划和国家信息安全专项项目。公司积极参与研讨5G网络的宽带网产品标准规范，引领行业技术发展方向。公司宽带网产品多次作为国家级实验室标准样品用于示范测试，2018年宽带网产品新获授权国家专利6项，新增申请国家专利26项，新获取计算机软件著作权27项。

③ 完善的供应链管控能力

公司建立了稳定的原材料及核心部件自购渠道、完善的供应商管理制度、严格的来料品控、建立合格的供应商数据库，与信誉良好的供应商建立长期合作关系，提高了运营效率以及交付能力。

(2) 移动网产品

1)竞争环境及市场地位

电信运营商无线通信技术的升级换代是移动网产品发展的主要驱动力。4G运营商牌照于2013年12月发放，而2016年是移动网4G产品的销售元年。时间推移到2018年，随着4G移动网产品的技术门槛降低，市场参与厂商增多，导致行业竞争逐步加剧。截止2018年底，该行业获得销售许可的单位达数十家，竞争较为激烈。但公司在产品类别、售后服务水平上具有一定的优势，提高了公司的产品竞争力。

2) 可比公司毛利率对比

选取同行业公司因诺微进行比较，毛利率对比如下：

单位：万元

公司简称	营业收入	营业成本	毛利率
公司	21,468.00	6,055.11	71.79%
因诺微	5,763.02	703.46	87.79%

2018年度公司毛利率低于较同行可比公司的原因主要是因为建设单位地域分散，且单项目金额较小，项目需经历需求跟踪、测试、试用、投标及后期交付和维保等环节，公司的人、财、物等的费用较高，消耗资源较多，故需要较高毛利支撑。

2018年度公司较同行可比公司销售额较大的原因是公司产品类别丰富，市场空间相对广阔。公司销售产品包括移动式和固定式，而因诺微仅销售移动式产品，因此收入额较高。固定式由于单项目金额高，竞争相对激烈，毛利较低，从而拉低了公司移动网产品的毛利率。

3)公司的核心竞争力

①领先的专业技术。公司形成了一支上百人专业化研发团队，具有较强的研发能力，拥有5项发明专利、7项实用新型专利，并获得16项软件著作权。核心技术人员研发经验丰富，具有较强的自主研发能力。

② 持续创新能力。向客户的实际需求，锐意进取，不断改进产品，产品迭代速度快。对于固定式产品，加大了各类制式整合及适配各自应用场景这两个维度出发，形成了高集成度的一体化、小型化、形态多元化的产品方向；对于移动式产品，主要体现在以下三方面：A.进一步丰富产品制式及设备间联动性，形成了多制式、多工作模式联合使用的多种组合方案；B.丰富了产品形态及加大了产品集成度，产品体积进一步缩小，使用户在面临各类使用场景时有了更多的选择；C.对产品进行了统一平台融合管理，进一步提升了产品的使用效率。

③ 市场覆盖和售后服务能力，随着公司的发展，公司销售和售前技术、售后技术资源不断扩大，合作伙伴也在不断增加，使公司产品向市场的通路不断扩大，公司的产品品牌和服务品牌得到进一步增强。

2. 按产品列示最近三年的主营业务成本构成明细表，并逐项分析说明你公司毛利率水平及变动趋势的合理性

公司2016年-2018年分产品主营业务成本构成明细表及毛利率如下：

单位：万元

产品类别	2018年		2017年		2016年	
	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率
宽带网产品	6,260.31	83.56%	3,455.25	86.46%	2,714.53	84.17%
移动网产品	6,055.11	71.79%	3,814.73	79.41%	2,043.20	79.74%
网络内容安全产品	519.60	90.44%	312.60	86.59%	691.96	87.48%
大数据运营产品	354.72	79.58%	88.40	82.50%	14.24	93.39%
其他	1,556.51	35.02%	2,768.94	4.36%	1,294.79	5.25%
合计	14,746.26	78.67%	10,439.93	79.03%	6,758.73	80.32%

(1) 宽带网产品

由上表可见，公司近三年宽带网产品毛利率维持在80%以上的较高水平，其中，2017年毛利率较2016年有所上升，主要是毛利率较高的单板占宽带网产品销售比重从77.02%提高到80.33%所致。

2018年毛利率较2017年有所下降，主要原因是：板卡的销售占比为79.67%，与2017年基本保持一致，但2018年板卡中毛利率最高的100G板卡销售额占板卡销售额的比重由36.32%下降为33.83%；同时由于竞争对手推出同类型产品，该类型板卡毛利率由96.91%下降为92.16%。

综上所述，公司宽带网产品近三年毛利率相对较稳定，毛利率变化主要是销售的具体型号产品结构以及该型号产品毛利率变化所致。

(2)移动网产品

由上表可见，公司近三年移动网产品毛利率总体呈下降趋势，其中，2017年毛利率与2016年基本保持一致，略有下滑；2018年毛利率较2017年下降超过8个百分点，主要原因是：

1) 毛利率相对较高的移动式产品销售额占移动网产品销售额比重由58.89%下降为52.71%；

2) 2018年固定式产品中4G产品销售额占固定式产品销售总额的比重由18.57%上升至77.31%，该型号产品生产过程中使用了价格较高的外购模块，毛利水平较低，因此该型号产品销售比重大幅上升直接导致固定式产品毛利率由72.41%下降至63.87%；

3) 受市场趋近饱和、竞争加剧影响，移动式产品平均单价从57.72万元下降至52.15万元，导致该类产品毛利率从83.98%下降至79.10%。

综上所述，公司移动网产品毛利率近三年呈现下降趋势，主要是产品销售结构变化，以及主要产品价格下降所致。

(3) 网络内容安全产品

公司近三年网络内容安全产品销售结构及毛利率如下表所示：

类别	2018年		2017年		2016年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
软件	95.01%	92.79%	87.19%	92.03%	92.00%	88.62%
服务	4.99%	45.75%	12.81%	49.58%	8.00%	74.35%

由上表所示，公司近三年网络内容安全产品销售结构有所波动，尤其是毛利率和销售占比均较高的网络内容安全产品软件，该类产品销售占比的变化直接导致了网络内容安全产品毛利率的变化。

(4)大数据运营产品

公司近三年大数据运营产品销售结构及毛利率如下表所示：

类别	2018年		2017年		2016年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
大数据基础软件产品	68.43%	85.72%	52.56%	88.25%	84.73%	100.00%
大数据存储	9.96%	37.32%	36.04%	75.01%	3.97%	46.76%
大数据技术服务	21.62%	79.59%	11.39%	79.62%	11.30%	60.19%

公司近三年大数据运营产品毛利率呈逐年下降趋势，2017年毛利率较2016年下降，主要是毛利率相对较低的大数据存储产品销售占比大幅增加所致；2018年毛利率较2017年下降，主要原因是：1) 2018年技术服务销售收入占比增加，但毛利率较上年略微下降；2) 2018年销售的部分基础软件产品存在与其他公司合作的情形，相关技术合作费用计入成本导致基础软件产品毛利率较上年有所下降；3) 2018年度销售的大数据存储产品主要是OEM产品，毛利率较低。

(5) 其他产品

公司销售的其他产品主要是外购的配套设备及软件，一般情况下毛利率相对较低，其毛利率水平主要受个别订单影响，各年度变化趋势不明显。

（二）报告期末，你公司机器设备、电子设备账面余额合计3,468.39万元。请按生产线列示你公司产能情况，包括但不限于产能、产能利用率，单位产品生产成本及同行业对比情况，分析说明你公司毛利率的主要驱动因素，收入和成本的配比是否恰当、准确。

公司为非生产型企业，总体采用"以销定产，并保持适当安全库存"，以委外生产为主、自行生产为辅，统一采购、层层检测的生产模式。公司生产过程主要包括硬件制造、组装、高温老化、出厂测试、质检入库等步骤。当前硬件制造、大部分组装及部分高温老化业务通过委外生产完成，公司把自行生产重心主要放在出厂测试和质检入库等控制环节上，因此生产设备较少。报告期内，公司产能、产能利用率、单位产品生产成本及同行业对比情况具体如下：

1. 产能及产能利用率

(1) 外协生产环节

2018年，公司拥有古德电子、亿齐电子、安费诺、厦门胜华、苏州杰恩等主要的五家合作外协厂商，上述外协厂商均能满足公司委外生产的需求，尚未发生无法按时交付的情形。此外，PCBA贴片市场比较成熟，竞争激烈，产能供应非常充分，可供选择的外协厂商也较多，因此，并不存在产能不足的情形。同时，由于公司与外协厂商的合作均是按单生产，因此，也不存在产能浪费的情形。

(2) 自行生产环节

公司自身产能理论上应受生产人力投入、生产车间面积、生产设备容量的影响。公司生产人员仅进行产品组装、测试等工作，对专业性要求较低，人力市场上招聘难度也较低。公司目前生产线占地面积约为800平方米，也不构成生产瓶颈，且公司南京市雨花台区科技研发大楼即将投入使用，完全能够保障生产场地需求。同时，公司目前使用的生产设备均为通用性较高的测试仪器，由于该部分设备价格较低，购置和使用方便。

综上所述，根据公司的生产和经营模式，公司并不存在产能和产能利用率的问题。

2. 单位产品生产成本及同行业对比情况

本报告期及上年同期公司单位产品生产成本如下：

单位：万元

产品大类	产品小类	2018年单位生产成本	2017年单位生产成本	同比变动
宽带网产品	板卡	25,354.45	17,977.36	41.04%
	机框	41,299.62	33,893.67	21.85%
	加速卡	2,580.47	2,102.89	22.71%
	盒式	16,964.74	12,569.06	34.97%
移动网产品	固定式	29,004.75	13,798.37	110.20%
	移动式	66,238.04	60,806.52	8.93%

由于公司具体产品型号众多，具体产品型号单位成本又相差较大，具体产品型号的产量结构变化会导致单位产品生产成本的较大变动，故相关数据不具备可比性。并且，公司产品划分类型与同行业公司并不一致，也无法获取同行业公司同类产品单位产品生产成本相关信息。

3. 公司毛利率的主要驱动因素

公司产品毛利率受单价和单位成本的影响，其中成本受原材料、直接人工、加工费、制造费用和劳务成本影响。本报告期公司毛利率敏感性分析如下表所示：

(1) 各影响因素变动10%对毛利率的影响

项目	毛利率	单价	成本					
			原材料	直接人工	加工费	制造费用	劳务成本	成本小计
实际值	78.67%	100	18.94	0.56	0.71	0.08	1.04	21.33
变动1	1.94%	10%						
变动2	-2.37%	-10%						
变动3	-1.89%		10%					8.88%
变动4	1.89%		-10%					-8.88%
变动5	-0.06%			10%				0.26%
变动6	0.06%			-10%				-0.26%
变动7	-0.07%				10%			0.33%
变动8	0.07%				-10%			-0.33%
变动9	-0.01%					10%		0.04%
变动10	0.01%					-10%		-0.04%
变动11	-0.10%						10%	0.49%
变动12	0.10%						-10%	-0.49%

(2) 各影响因素变动30%对毛利率的影响

项目	毛利率	单价	成本					
			原材料	直接人工	加工费	制造费用	劳务成本	成本小计
实际值	78.67%	100	18.94	0.56	0.71	0.08	1.04	21.33
变动1	4.92%	30%						
变动2	-9.14%	-30%						
变动3	-5.68%		30%					26.64%
变动4	5.68%		-30%					-26.64%
变动5	-0.17%			30%				0.79%
变动6	0.17%			-30%				-0.79%
变动7	-0.21%				30%			1.00%
变动8	0.21%				-30%			-1.00%
变动9	-0.02%					30%		0.11%
变动10	0.02%					-30%		-0.11%
变动11	-0.31%						30%	1.46%
变动12	0.31%						-30%	-1.46%

由上表可见，公司毛利率主要受产品单价和材料成本驱动，但由于公司毛利率一直处于80%左右较高的水平，在各类驱动因素变动不大（变动率低于10%）的情况下，毛利率对驱动因素的变动并不敏感，但各类驱动因素变动较大（变动率高于30%），特别是单价下降较大时，毛利率受单价影响较大。

公司综合毛利率水平较高还受行业特征、竞争格局及公司的竞争地位等因素的影响。另外，对于宽带网产品，公司所处细分行业项目跟踪周期长，对产品技术要求较高，竞争比较平稳，所以单价较高，较同行业可比公司恒为科技毛利率也相对较高；对于移动网产品，由于项目分散，项目投入人财物费用较高，行业整体毛利率较高。

4. 收入和成本的配比是否恰当、准确

公司通过产成品归集的成本费用在相关产品实现销售确认收入时以出库当月月末一次加权平均法进行计价并结转至营业成本；通过劳务成本归集的成本费用在提供的劳务确认收入时结转至营业成本。公司收入与成本费用的归集符合《企业会计准则》的相关规定，符合配比性原则。

（三）为核实公司上述情况，我们实施了以下主要核查程序：

1.了解公司生产模式及业务流程，了解公司产品主要核算方法和核算过程；

2.对成本结转相关流程与内控制度进行了了解与访谈，并执行内控测试；

3. 分析比较各月及前后期同一产品的单位成本是否存在异常波动和调节成本的情况存在，并检查月度毛利率是否存在异常；

4. 取得报告期内收入成本明细表，分产品类别对报告期毛利率变动进行分析；

5. 对库存商品的发出进行了计价测试，未发现异常，编制了成本倒轧表以确认成本结转的完整与准确性，此外，我们对据以结转成本的库存商品出库单进行了查验，核对出库单的数量、发出日期、客户名称、合同编号及客户验收记录，均与实际销售数量情况相符，成本结转未发现异常；

4.经核查，我们认为公司的毛利率变动趋势符合业务特点及实际经营情况，具备合理性；公司报告期收入与相关成本费用归集符合配比原则。

三、报告期末，你公司应收票据及应收账款余额为4.6亿元，占总资产的21.55%，较上年末增长196.37%；报告期内，你公司计提坏账准备合计2,298.76万元，收回或转回坏账准备金额为零。

（1）请补充披露近三年"按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况"的具体情况，包括但不限于交易发生的背景，期末余额，占相应账款合计数的比例，应收账款计提的坏账准备金额，对应营业收入金额，客户与你公司及实际控制人、你公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等，并说明上述前五名客户的变化情况及合理性；

（2）请说明报告期内你公司信用政策、付款安排、客户结构是否发生重大变化，进一步分析说明你公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性，重点说明账龄在1年以内的应收账款大幅增长的具体原因，相关营业收入是否真实、准确，应收账款是否真实、准确，账龄划分是否恰当、准确；

（3）请说明应收票据及应收账款期后回款情况，包括但不限于已回款金额、已到期未回款金额、到期未回款的具体原因，并结合付款条款、信用政策、期后回款、客户履约能力等情况说明坏账准备的计提是否充分、合理；

（4）你公司在回款管理中设立的内部控制制度，并自查相关内部控制是否得到有效执行。

请年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果。（问询函第4条）

（一）请补充披露近三年"按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况"的具体情况，包括但不限于交易发生的背景，期末余额，占相应账款合计数的比例，应收账款计提的坏账准备金额，对应营业收入金额，客户与你公司及实际控制人、你公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等，并说明上述前五名客户的变化情况及合理性；

近三年应收账款余额前五名的具体情况如下：

1. 2018年12月31日

单位：万元

客户名称	交易背景	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	坏账准备	当期营业收入金额	是否存在关联关系
信通科创科技股份有限公司	宽带网产品销售	6,758.41	17.15%	344.81	8,823.51	是[注]
任子行网络技术股份有限公司[注1]	宽带网产品销售	3,939.20	9.99%	370.57	4,591.27	否
中国移动通信集团有限公司[注2]	宽带网产品销售	3,148.08	7.99%	158.83	8,987.79	否
中国电信集团系统集成有限责任公司	宽带网产品销售	2,406.69	6.11%	166.29		否
深圳市中兴康讯电子有限公司	网络内容安全产品销售	1,853.15	4.70%	364.12	2,097.31	否
合计		18,105.52	45.94%	1,404.62	24,499.88	

[注]：信通科创科技股份有限公司（以下简称信通科创）实际控制人周游，持有平潭综合实验区因纽特投资有限公司（以下简称因纽特投资）40%的股权，因纽特投资为本公司持股5%以上的股东，故信通科创与本公司持股5%以上的股东存在关联关系，但因其并非因纽特投资的控制方，根据《上市公司信息披露管理办法》的规定，不属于本公司的关联方。

2. 2017年12月31日

单位：万元

客户名称	交易背景	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	坏账准备	当期营业收入金额	是否存在关联关系
山东易华录信息技术有限公司	移动网产品销售	1,350.40	7.64%	67.52	1,442.74	否
国家计算机网络与信息安全管理中心	宽带网产品销售	1,299.84	7.35%	139.63	2,992.81	否
厦门市美亚柏科信息股份有限公司[注3]	宽带网产品销售	1,222.31	6.91%	95.70	3,464.44	否
中国移动通信集团公司[注2]	宽带网产品销售	1,043.78	5.90%	274.60		否
南京金浦科技开发总公司	宽带网产品销售	864.10	4.89%	43.21	2,552.91	否
合计		5,780.43	32.69%	620.65	10,450.68	

3. 2016年12月31日

单位：万元

客户名称	交易背景	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	坏账准备	当期营业收入金额	是否存在关联关系
中国移动通信集团公司[注2]	宽带网产品销售	6,719.63	34.56%	1,075.83	8,776.43	否
肯尼亚政府	移动网产品销售	2,663.45	13.70%	133.17	6,143.88	否
信通科创	网络内容安全产品销售	2,220.06	11.42%	165.18	1,678.96	否
厦门市美亚柏科信息股份有限公司[注3]	宽带网产品销售	954.61	4.91%	47.73	1,739.68	否
太极计算机股份有限公司	宽带网产品销售	626.01	3.22%	190.45	1,151.87	否
合计		13,183.77	67.80%	1,612.37	19,490.82	

[注1]：深圳市任子行科技开发有限公司上述相关数据包含深圳市任子行科技开发有限公司、任子行网络技术股份有限公司。

[注2]：中国移动通信集团有限公司上述相关数据包含中国移动通信集团有限公司、中国移动通信集团江西有限公司、中国移动通信集团上海有限公司、中国移动通信集团四川有限公司、中国移动通信集团宁夏有限公司、中国移动通信集团江苏有限公司。

[注3]：厦门市美亚柏科信息股份有限公司上述相关数据包含厦门市美亚柏科信息股份有限公司、厦门美亚中敏科技有限公司、珠海市新德汇信息技术有限公司、厦门安胜网络科技有限公司。

2017年末应收账款前五名较2016年末发生变化，新增客户山东易华录信息技术有限公司、国家计算机网络与信息安全管理中心及南京金浦科技开发总公司、减少肯尼亚政府、太极计算机股份有限公司及信通科创，原因如下：

1. 肯尼亚政府项目于2016年度验收并确认收入，其对应的到货款与验收款已分别于2017年和2018年收到，因此2017末年对肯尼亚政府的应收账款余额较小，不属于应收账款前五大客户；

2. 太极计算机股份有限公司2016年度应收余额于2017年度收回，且2017年度未有合同额较大的项目验收，营业收入及应收账款余额均较低，不再列入应收账款前五名。

3. 信通科创2017年验收项目，由于下游客户回款及时，公司于当年收到回款，导致2017年末应收账款余额较少，未列入应收账款前五名。

4.南京金浦科技开发总公司与国家计算机网络与信息安全管理中心的项目于2017年度验收并确认收入，但货款未到期，导致对该三家的应收账款余额较大，进入应收账款前五名；

5. 山东易华录信息技术有限公司的项目2017年度验收并确认收入，受下游客户回款滞后的影响，2017年底未能按期回款，应收账款金额较高，进入应收账款前五名。

2018年末应收账款前五名较2017年末发生较大变动，新增客户中国电信集团系统集成有限责任公司、任子行网络技术股份有限公司及深圳市中兴康讯电子有限公司三家公司，而客户山东易华录信息技术有限公司、国家计算机网络与信息安全管理中心、厦门市美亚柏科信息股份有限公司及南京金浦科技开发总公司不再进入前五名的原因如下：

1. 2018年公司与中国电信集团系统集成有限责任公司签订了中国电信侧配套工程项目的设备和服务十二省的合同，合同总金额4.96亿元。公司于2018年末已全部发货并取得到货证明，但该等项目尚未完成验收。根据合同约定，公司可依据付款通知书及到货证明开具增值税发票并收取100%的合同货款，为加速客户回款速度，公司已将合同对应的全部发票开出。截至2018年末，部分发票对应的货款未能收取，但公司已申报纳税，因此将销项税额对应的债权计入应收账款，导致应收账款期末余额增加。

2. 任子行网络技术股份有限公司及深圳市中兴康讯电子有限公司2018年项目验收，货款未到账期，应收账款余额增加进入前五名。

3. 山东易华录信息技术有限公司、国家计算机网络与信息安全管理中心、厦门市美亚柏科信息股份有限公司及南京金浦科技开发总于2018年回款，应收账款余额减少，2018年末再产生大额应收账款，因此2018年不再列于前五大客户。

综上，公司近三年应收账款期末余额前五名发生变化，主要系相关客户项目验收后账期未到，以及应收增值税增加导致应收账款余额增加所致，符合公司实际情况。

3. 为核实上述事项，我们执行了以下核查程序：

我们以近三年各期末公司的应收账款明细表为基础，函证主要客户的应收账款，核查公司与主要客户签订的框架协议和订单中的信用政策条款，并在部分主要客户现场走访过程中核实信用政策条款的实际执行情况；取得报告期内各年销售收入明细表，核查主要客户销售合同、出库单、物流单据、验收单、发票。

经核查，我们认为近三年各期末公司的应收账款变动符合公司实际情况，相关变动原因是合理的。

(二) 请说明报告期内你公司信用政策、付款安排、客户结构是否发生重大变化，进一步分析说明你公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性，重点说明账龄在1年以内的应收账款大幅增长的具体原因，相关营业收入是否真实、准确，应收账款是否真实、准确，账龄划分是否恰当、准确；

1. 报告期内公司信用政策、付款安排、客户结构的情况

(1) 信用政策

公司根据实际经营情况制定了《客户信用政策管理制度》，对应收账款进行分类分级管理。公司按照客户经营情况、销售规模、合作时间、以往业务的收款记录、项目具体情况等各项指标进行综合评级，并对经销商根据其注册资本、回款情况等进行专门的经销商评级，经新增客户评审或年度客户/经销商信用评审及内部审批流程后授予客户和经销商相应的信用期。具体情况如下：

客户评级	客户分类标准及审批程序	信用期	
		建设单位、系统集成商	经销商
S级	历史合作年份超过3年，年度交易规模超过1000万元，且历史无实际坏账发生，或经销售事业部、方案经营部、财务部综合评估为公司战略级客户并由总经理审批	180-360天	90-180天
A级	历史合作年份超过2年，年度交易规模超过500万元且历史无实际坏账发生，或经销售事业部、方案经营部、财务部综合评估为公司重要级客户	90-180天	60-90天
B级	历史合作年份超过1年，年度交易规模在500万以下	30-90天	30-60天
C级	财务状况与信用不稳定客户，历史出现过坏账或呆滞	0-30天	0-30天

报告期内，公司一贯执行上述信用政策，主要客户信用政策未发生明显变化。(2) 付款安排

客户付款依据销售合同具体付款条款以及财政预算、下游客户回款等因素影响，一般以设备到货客户验收或安装调试完成后客户验收作为信用期计算起始日期，信用期满公司对客户应收账款进行催收。报告期内，客户付款安排无重大变动。

(3) 客户结构

2015年-2018年应收账款与营业收入按客户性质分布如下：

单位：万元

客户分类	2018年			2017年		
	应收账款	营业收入	应收占营收比例	应收账款	营业收入	应收占营收比例
集成商	14,510.21	19,664.90	73.80%	7,538.22	27,161.87	27.80%
建设单位	10,904.43	29,992.81	36.40%	6,519.25	14,325.91	45.50%
经销商	12,890.67	16,571.55	77.80%	3,626.98	8,245.38	44.00%
其他	1,108.20	2891.54	38.30%	0.08	47.9	0.20%
合计	39,413.51	69,120.80	57.00%	17,684.53	49,781.06	35.50%

(续上表)

客户分类	2016年			2015年		
	应收账款	营业收入	应收占营收比例	应收账款	营业收入	应收占营收比例
集成商	4,389.52	9,187.64	47.80%	6,137.65	9,964.45	61.50%
建设单位	10,591.43	20,600.55	51.40%	4,023.13	12,892.51	31.10%
经销商	4,464.19	4,555.05	98.00%	5,802.89	6,357.82	90.00%
其他	0.12	4.48	2.70%	0.82	1.65	49.70%
合计	19,445.26	34,347.73	56.60%	15,964.49	29,216.43	54.30%

2. 应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性

(1) 营业收入规模扩大，应收账款同步增长

2018年营业收入69,120.80万元，同比2017年营业收入增长38.85%，应收账款同步增长。

(2) 客户结构变动

公司2018年经销商营业收入占比及金额较2017年提高，公司经销商主要是信通科创，该客户为公司长期合作的经销商，历史回款周期较长，2018年该客户营业收入占公司营业收入总额的12.77%，但回款额较低，形成较多的应收账款，导致应收账款大幅增加。

(3) 2017年末应收账款余额较低

由上表可知，除2017年应收账款占营业收入比例35.5%外，其余年份应收占营业收入均达到55%以上，2017年应收账款期末余额占比较低的原因系公司与神州数码信息系统有限公司2017年签订的合同额10,970.98万元的项目验收确认收入，合同回款条款约定"到货后支付100%的商业承兑汇票"，客户于2017年全额回款，导致2017年末应收账款余额较低，影响2018年的比较基数，使得2018年应收账款增幅较高。

(4) 中国电信侧配套工程项目开票影响

2018年公司与中国电信集团系统集成有限责任公司签订了中国电信侧配套工程项目的设备和服务十二省的合同，该系列项目尚未完成验收，为加速客户回款速度，公司将合同全部增值税发票开出，截至2018年末部分合同收到预收款，未能收取预收款的合同将其已开出的合同增值税额计入应收账款，金额为2,406.69万元，但该部分应收账款不存在对应的营业收入，导致应收账款的增长幅度与营业收入存在差异。

综上所述，公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度主要是营业规模扩大、客户结构变动、上年末应收账款较低以及中国电信侧配套工程项目开票影响所致。

3. 账龄在1年以内的应收账款大幅增长的具体原因

2015年至2018年一年内应收账款与营业收入分布如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年	2015年
营业收入	69,120.80	49,781.06	34,347.73	29,216.43
应收账款	39,413.51	17,684.53	19,445.26	15,854.12
一年内应收账款	31,071.99	12,809.91	12,509.34	12,623.02
一年内应收账款占比	78.84%	72.44%	64.33%	79.62%
一年内应收账款占营业收入比例	44.95%	25.73%	36.42%	43.21%

由上表可见，公司2018年1年以内应收账款占营业收入的比例较2017年上升，除受当年营业收入增加影响外，其他影响原因详见本说明三、1的相关说明。

综上，公司2018年末应收账款增加主要系营业收入增加、客户自身付款安排以及应收税金增加所致，符合公司实际情况。公司信用政策、付款安排、客户结构未发生重大变化，相关营业收入与应收账款真实、准确。公司应收账款账龄划分保持一贯性原则，划分适当、准确。

4. 为核实上述事项，我们执行了以下核查程序：

我们以近三年各期末公司的应收账款明细表为基础，函证主要客户的应收账款及销售额，确定应收账款及销售收入的真实性及准确性；核查与主要客户签订的框架协议和订单中的信用政策条款，并在部分主要客户现场走访过程中核实信用政策条款的实际执行情况，关注报告期内信用政策是否发生变化；核查主要客户销售合同、出库单、物流单据、验收单、发票；了解公司账龄划分依据，结合收入确认时点分析其合理性。

经核查，我们认为近三年公司信用政策、付款安排、客户结构未发生重大变化；应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度符合公司实际情况，相关原因是合理的；营业收入及应收账款是真实、准确的；账龄划分是恰当准确的。

（三）请说明应收票据及应收账款期后回款情况，包括但不限于已回款金额、已到期未回款金额、到期未回款的具体原因，并结合付款条款、信用政策、期后回款、客户履约能力等情况说明坏账准备的计提是否充分、合理；

1. 应收票据期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018年期末余额	截至2019年5月31日期后回款	已到期未回款
应收票据	11,183.52	11,033.52	

公司除应收湖南斯耐浦科技有限公司的票据150.00万元未到期导致未能收到回款外，期后均已到期兑付。

2. 应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018年末应收账款余额	截至2019年5月31日期后回款	截至2019年5月31日已到期未回款	已到期未回款占比
应收账款	39,413.51	8,423.29	19,431.20	63.1%

上述数据表明，公司已到期未回款的金额占比较高，上述超期未回款客户主要为政府部门、运营商和长期合作的集成商、经销商，历史回款情况较好，未发生过坏账情况，超期未回款发生坏账的风险较低。同时，公司对应收账款的回收建立了如下管控措施：

(1) 公司定期与客户核对应收款项，保证双方往来账务清晰；

(2) 完善催收机制，催款方式包括电话、传真、上门拜访等方式。销售人员需同时做好日常催收台帐记录，每月对台帐记录进行整理、归档。

(3) 逾期应收账款的清理作为回款指标的组成部分，列入公司销售部门的年度考核KPI，同时也是每个销售人员的季度和年度重要考核指标，与事业部和员工的绩效奖金直接挂钩。

公司2018年末应收账款期后部分已回款，部分到期未回款，主要客户如下：

客户名称	2018年末应收余额	期后回款金额	期后未回款金额	已到期未回款金额	减值计提金额	到期未回款占比	合同约定付款条件
信通科创	6,758.41	1,500.00	5,258.41	5,258.41	344.81	27.1%	到货付款80%，验收付款20%
任子行网络技术股份有限公司（以下简称任子行）	3,939.20	721.04	3,218.15	3,046.31	370.57	15.7%	到货付款70%，验收付款30%
国家互联网应急中心	1,060.13		1,060.13	808.91	275.26	4.2%	预付款30%，到货付款50%，初验付款15%，尾款5%
太极计算机股份有限公司（以下简称太极股份）	639.81		639.81	639.81	589.32	3.3%	到货付款100%
中电福富信息科技有限公司（以下简称中电福富）	928.33	134.09	794.24	574.87	46.42	3.0%	到货付款70%，初验付款20%，终验付款10%
合计	13,325.88	2,355.13	10,970.75	10,328.31	1,626.38	53.3%	

(1) 信通科创已到期未回款金额为5,258.41万元，占整体到期未回金额的27.1%，信通科创近两年应收账款的回款情况为：2016年末应收账款余额为2,220.06万元，2017年全额回款；2017年末应收账款余额为728.99万元，2018年回款694.57万元。上述数据表明，信通科创回款情况良好，仅回款周期较长。同时，历史上未发生过关于信通科创的坏账。

信通科创应收账款回款周期较长主要是因为信通科创的下游客户主要为政府和运营商，该类客户付款审批周期长、付款进度慢，所以信通科创对公司实际付款进度较合同条款有所延后。但信通科创作为公司长期合作客户，信誉良好，公司给予其较长的信用周期，公司依据经批准的应收款项坏账准备计提政策计提了对应比例的减值。同时，公司与信通科创定期进行对账，并已安排专门人员跟催回款情况。

(2)任子行与本公司共同承接三大运营商的相关项目，以实际收到运营商回款后，对公司进行付款。任子行近两年应收账款的回款情况为：2016年末应收账款余额433.27万元，2017年回款428.77万元；2017年末应收账款余额857.43万元，2018年回款647.59万元。上述数据表明，任子行回款情况良好，仅回款周期较长。同时，历史上未发生过关于任子行的坏账。

任子行应收账款回款周期较长主要是因为任子行的下游客户主要为运营商，该类客户付款审批周期长，付款进度慢，所以任子行对公司实际付款进度较合同条款有所延后。但任子行作为公司长期合作客户，信誉良好，公司给予其较长的信用周期，公司依据经批准的应收款项坏账准备计提政策计提了对应比例的减值。同时，公司与任子行定期进行对账，并已安排专门人员跟催回款情况。

(3)国家互联网应急中心为公司重点建设单位客户，受财政预算影响付款周期长，付款进度较慢，但不存在资金压力问题，未发生过坏账情况，公司依据经批准的应收款项坏账准备计提政策计提了对应比例的减值。

(4)太极股份期末应收账款逾期时间较长，公司已依据经批准的应收款项坏账准备计提政策计提了98.38%的减值。

(5)中电福富与公司共同承接三大运营商的相关项目，以实际收到运营商回款后，对公司进行付款。运营商回款周期较长，导致实际付款进度较合同条款有所延后，该客户作为公司长期合作客户，信誉良好，历史未发生过坏账，公司依据经批准的应收款项坏账准备计提政策计提了对应比例的减值。

3. 针对以上事项，我们执行了以下核查程序：

我们核查了报告期各期末应收账款期后回款情况，核查了公司银行账户流水及收取银行承兑汇票情况；了解公司的应收账款坏账计提政策，根据坏账准备计提政策对公司坏账准备计提金额重新计算，核查公司是否按政策足额计提坏账准备；针对逾期未回款客户，了解其原因并对比历史回款情况，分析坏账准备计提的合理性。

经核查，我们认为，公司期后回款良好，坏账准备的计提是充分、合理的。

（四）你公司在回款管理中设立的内部控制制度，并自查相关内部控制是否得到有效执行。

1. 公司回款管理中设立的内部控制制度

公司为了增强客户信用管理，制定了《客户信用管理制度》；同时，为了规范销售与收款行为，防范销售与收款过程中的舞弊，制定了《销售管理制度》和《应收账款管理制度》；在货款收取过程中，为防止坐支现金，公司制定了《货币资金内部控制制度》；公司依据谨慎性原则，为确保应收账款核算的准确性，制定了《应收账款坏账计提制度》和《应收账款坏账核销制度》。上述制度的制定及执行将保障货款的及时回收、有效控制回收过程中的风险以及核算的准确性。

2. 内控执行的自查情况

公司内审部门通过查验销售合同及其审批记录、应收账款明细表、应收账款坏账准备计提表、银行回款记录、公司应收账款定期对账记录、销售人员考核计算表等程序对上述内部控制的执行情况进行了自查。经自查，上述内控制度均得到了有效执行。

3. 为核实上述事项，我们执行了以下核查程序：

我们获取了公司销售收款活动相关的内部控制制度，并执行了控制测试；了解公司制定的应收账款的坏账计提政策，并检查是否符合企业会计准则的要求，是否一贯执行；针对应收账款期末余额较大的客户，检查相关合同，核对信用政策的执行情况；检查大额回款银行回单。

经核查，我们认为，公司在回款管理中设立的内部控制制度是有效执行的。

四、报告期末，你公司存货余额为2.28亿元，占总资产的10.68%；本期计提存货跌价准备753.14万元。请说明发出商品的期后交割情况，并结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况说明存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程，存货跌价准备的计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表明确意见。（问询函第7条）

(一) 发出商品期后交割情况

2018年末，公司存货余额中的发出商品余额为10,266.63万元，该部分发出商品对应的合同于2019年1-5月新增发货成本463.96万元，项目实施完成结转计入营业成本1,953.77万元，截至2019年5月末，该部分发出商品余额为8,776.82万元。尚未结转的发出商品对应的项目主要是中国电信项目以及部分海外项目，相关项目截至2019年5月底均未完成，不符合收入确认条件，已发货成本作为发出商品核算。

(二) 结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况说明存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程，存货跌价准备的计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

1. 2018年末，公司存货结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	跌价准备金额	账面价值
原材料	2,443.12	455.86	1,987.25
半成品	368.95	41.16	327.79
委托加工物资	460.20	0.00	460.20
在产品	670.01	0.00	670.01
库存商品	8,074.58	646.66	7,427.92
发出商品	10,266.63	0.00	10,266.63
劳务成本	1,645.81	0.00	1,645.81
合计	23,929.30	1,143.69	22,785.61

2. 公司计提存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程

(1) 计提方法

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(2) 主要依据

公司采用以销定产的生产模式进行生产，期末结存的原材料、半成品和产成品除一部分安全库存外，其余大部分为根据现有合同或预测市场需求购买或生产，可变现净值一般可根据现有合同或预测市场售价确定。

(3) 计算过程

1) 确定可变现净值：由于公司产品均为电子产品，且出于安全性考虑，已经发生呆滞、毁损或无市场需求时，一般采取销毁的方式进行处置，可变现净值为0；仍存在市场需求，且未发生呆滞、毁损的，原材料和半成品的可变现净值取其所生产的产成品对应的现有项目或预测项目产品售价减去销售费用和必要的税费及至完工时预计发生的成本确定，产成品的可变现净值取现有项目或预测项目产品售价减去必要的税费确定。

2) 比较可变现净值与成本孰低。

3) 依据存货成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

3. 公司存货跌价准备计提的合理性

报告期内，公司产品销售情况较好，产品不存在滞销情况，毛利率水平较高，存货成本高于可变现净值较少，这与公司经营的实际情况和产品特点相符。

(1) 报告期内，公司主要产品类别毛利率情况如下：

产品类别	2018年度	2017年
宽带网产品	83.56%	86.46%
移动网产品	71.79%	79.41%
网络内容安全产品	90.44%	86.59%
大数据运营产品	79.58%	82.50%
其他	35.02%	4.36%
综合毛利率	78.67%	79.03%

如上表所述，公司各类产品的毛利率较高。此外，公司2017年、2018年度的销售费用率分别为24.20%、23.52%，税金附加率分别为2.04%、2.63%。综合考虑销售费用和税费后，总体看公司主要产品的可变现净值仍远高于存货成本。

(2) 原材料

公司原材料核算已经入库、尚未被外协加工厂或公司生产线领用的物料。公司执行以销定产的生产策略，原材料采购计划根据生产计划制定，并考虑一定数量的安全库存，因此，公司原材料大部分有市场项目或在手订单支撑。同时，由于公司原材料和产品通用性较高，即使最终未获取市场项目，已采购的原材料亦可生产其他产品，已经生产或正在生产的产品亦可用于其他项目，因此，除为有通用性较低产品销售的市场项目进行的原材料备货且项目失败的情况外，其他原材料未毁损的，一般不会发生减值情况。公司采购的原材料主要为市场上通用电子元器件，市场价格比较稳定，且公司采购的原材料基本用于生产产品，极少直接对外销售，原材料价格变动对公司原材料可变现净值不存在较大影响。

(3) 半成品

公司半成品核算外协加工厂加工完成、已返回公司入库、尚未被生产线领用的存货。公司半成品通常用于组装生产公司确定发货订单以及近期预测市场项目的产成品，公司产品毛利率较高，最终产品销售价格扣除销售费用和相关税费，减去至完工时新增成本后的可变现净值远高于半成品成本，因此，公司半成品除为有通用性较低产品销售的市场项目进行备货且项目失败的情况外，其他半成品未毁损的，一般不会发生减值情况。

(4) 委托加工物资

公司委托加工物资核算外协加工厂已经领用、正在生产线上加工半成品的原材料，其加工的半成品通常用于组装生产公司确定发货订单以及近期预测市场项目的产成品。由于该部分产成品存在市场需求，且公司产品毛利率相对较高，产品价格相对稳定，除已毁损、无市场需求的产成品外，其他产成品的可变现净值一般会高于其成本。期末委外加工物资经测算，未发生减值，不计提存货跌价准备。

(5) 在产品

公司在产品核算生产车间已经领用的半成品及组装物料，其组装生产的产成品通常用于公司近期市场发货，同委托加工物资一样，公司产成品一般不会发生减值情况。期末在产品经测算未发生减值，不计提存货跌价准备。

(6)库存商品

公司库存商品核算已经生产完成并入库，尚未发货，或虽已发货但尚未签订正式合同的存货，公司执行以销定产的生产策略，公司生产的产品一般均有在手订单或预测市场项目、对应，因此，公司库存商品除为有通用性较低产品销售的市场项目进行备货且项目失败的情况外，其他库存商品未毁损的，一般不会发生减值情况。

(7) 发出商品：公司发出商品核算已经签订销售合同并发货，但相关项目尚未执行完毕，不符合收入确认条件的存货。由于该部分存货已签订销售合同，且售价扣除销售费用和相关税费后均远高于成本，不存在可变现净值低于成本的情况。期末发出商品经测算未发生减值，不计提存货跌价准备。因发出商品为公司已发运给客户的存货，公司为加强该部分存货管理，一般会在与客户的合同条款中对货物发运、交付及清点接收进行约定，在货物发运至客户后，及时获取客户到货签收单，相关货物的管理责任及毁损风险即转移给客户；同时，公司定期对大额订单的发出商品与客户进行对账，确保合同的正常履行。

(8) 劳务成本

公司劳务成本核算公司提供技术服务的成本，包括为提供技术服务发生的人力成本及其他直接相关费用。由于公司劳务成本仅归集已签订销售合同的技术服务项目（包括单独报价的技术服务与未单独报价的技术服务）发生的直接成本，且相关技术服务不存在收入低于成本的情况，毛利率较高，相关合同款亦不存在无法回收的情形，该部分存货的可变现净值高于其成本。

综上，公司存货跌价准备的计提方法、主要依据及计算过程符合《企业会计准则》的相关规定，计提金额充分。

(三) 针对以上事项，我们执行了以下核查程序：

1. 结合公司的生产经营情况对公司存货减值计提政策进行了解，检查公司各类存货跌价准备测试过程、计提和依据，以确定存货跌价准备的准确性；

2. 了解同行业可比公司存货减值测试方法；将公司存货跌价比例与同行业可比公司存货跌价计提比例进行比较；

3. 取得报告期期末存货账龄结构表并进行复核；

4. 获取并检查公司与主要客户签订的销售合同及近期的销售记录，以确定预计售价的准确性。

经核查，我们认为公司存货跌价准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

五、报告期末，你公司预收货款余额为5.56亿元，较上年末增长116.91%。请结合同行业公司预收款项占比情况，说明预收款项占总资产比例是否符合行业特征，报告期预收货款大幅增长的具体原因及合理性，并结合相关会计政策，说明销售收入和预收款项的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第10条）

1. 公司及同行业公司预收款项占总资产比例情况

单位：万元

公司	公司		迪普科技		恒为科技	
年度	2018年	2017年	2018年	2017年	2018年	2017年
预收款项	55,603.75	25,634.63	8,323.11	2,453.47	1,105.65	38.05
总资产	213,412.24	163,873.67	135,513.36	108,760.49	91,364.08	76,975.06
预收在总资产中占比	26.05%	15.64%	6.14%	2.26%	1.21%	0.05%

公司预收账款余额占总资产的比例与迪普科技、恒为科技差异较大，主要原因如下：

(1) 公司的销售模式以直销为主，经销为辅。其中通过直销模式实现的收入又分为系统集成商采购、建设单位直接采购及零售三种。2018年直销模式占主营业务收入的比重为74.98%。在直销模式下，公司与集成商和建设单位签订的合同，大部分会约定由公司承担安装调试义务，在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。预收账款2018年余额占比较高主要是由于与集成商和建设单位等直销客户所签项目主要由公司承担项目的实施交付，销售合同中会按执行进度约定预收款、到货款和验收款，在项目执行过程中公司收取了大额进度款项导致预收账款余额较高。

(2) 迪普科技采用渠道销售和直签销售相结合的方式，并以渠道销售为主，2018年渠道销售占主营业务收入的比重为70.89%。迪普科技通过代理商的产品销售无需负责后续的安装，将产品交付给客户后相关风险报酬即已转移，故在客户签收后确认收入；直签销售部分则是根据合同验收条款判断收入确认时点。如合同中约定安装及验收条款，是在产品安装完成并取得客户验收单后确认收入；如合同约定无需安装及验收的，在产品经客户验收后确认收入。

迪普科技的预收账款主要为渠道销售模式下总代理商的预缴款项，和直销模式下尚不符合收入确认条件的合同进度款，2018年预收账款期末余额中70%以上是直销模式下未满足收入确认条件的项目进度款，由于直销模式占销售总额比例较低，因此预收账款总金额较低。

(3) 恒为科技国内销售主要为直销模式，通过集成商向电信运营商、政府机构、金融机构提供产品和服务；海外销售通过外贸公司实现出口。恒为科技根据客户订单要求完成产品生产后发货，货物运至合同指定地点，经客户验收后，相关的风险和报酬已转移即可确认收入。由于恒为科技主要是负责产品提供，实施和交付工作由集成商承担，因此其预收账款主要为集成商的预付合同款，没有项目执行进度收款，期末预收账款余额占比较小。

2. 报告期预收款大幅上涨的原因

公司2018年末预收账款余额的同比大幅增长，主要是当年与集成商新签合同到货款回款大幅增加所致。按照公司的《客户信用管理制度》，为降低公司信用风险，与集成商和建设单位签订的销售合同，一般会约定到货款和验收款；公司在收到到货款时，项目一般还处于设备安装调试过程中，未满足验收条件。2017-2018年预收账款期末余额按客户分类情况如下：

单位：万元

分项	2017/12/31			2018/12/31		
	年末余额	占比	同比增幅	年末余额	占比	同比增幅
集成商	8,226.18	32%	48%	40,962.35	74%	398%
建设单位	16,374.10	64%	391%	13,699.96	25%	-16%
经销商	996.53	4%	75%	618.45	1%	-38%
零售客户	37.82	0%	83948%	322.99	1%	754%
预收款项合计	25,634.63	100%	170%	55,603.75	100%	117%

2017-2018年，预收账款客户类型主要为集成商和建设单位，签订的销售合同均包含交付验收的条款，需公司执行产品交付验收义务。2018年预收账款大幅增加主要系集成商和建设单位合同未验收项目大幅增加所致。

3. 营业收入与预收账款的确认

公司产品销售收入确认的具体办法为：无需安装调试或只需简单安装调试（不构成合同主要条款）的软硬件产品销售，在产品交付给客户后确认收入；需安装调试且安装调试构成合同主要条款的软硬件产品销售在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

公司与集成商和建设单位签订的销售合同一般都包含交付验收条款，未达到项目交付验收条件并经客户确认验收的不满足收入确认条件，收到的进度款项需计入预收账款。公司营业收入及预收账款确认符合《企业会计准则》的相关规定。

4. 针对以上事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解公司的销售结算模式，以及收入确认的具体方法；

(2) 结合发出商品检查对应的预收账款，确定预收账款的合理性；

(3) 对主要客户的销售额及主要预收款项余额实施函证程序：通过对客户函证，确认营业收入确认金额、预收款项余额是否准确；

(4) 针对大额预收账款检查销售合同，关注合同执行情况；

(5) 检查预收款的银行回单，确定预收款的真实性。

综上，我们认为公司销售收入和预收款项的确认是符合会计准则的规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　中国注册会计师：

中国·杭州　中国注册会计师：

二〇一九年六月十一日