

南京华脉科技股份有限公司关于2018年年度报告的事后审核问询函的回复公告

公告编号:2019-038 证券代码:603042 证券简称:华脉科技

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2019年6月22日,本公司收到上海证券交易所出具的《关于对南京华脉科技股份有限公司(以下简称“公司”、“华脉科技”)2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0740号,以下简称“《问询函》”)。公司及全体董事本着对投资者负责的态度,勤勉尽责,认真落实问询函的要求,高度重视并认真复核,充分保障全体股东利益,现就问询函涉及事项逐项回复如下:

一、关于公司业务经营情况
根据公司业务经营情况,公司主营业务为通信网络建设,同时也在部分与主业关联度不大的非主营业务。此外,本年度公司营业收入同比减少38.3%,请公司补充披露如下:

1.年报显示,公司2017年度、2018年度存在多笔非主营业务,且合计占比金额较大。请公司补充披露:(1)非主营业务占公司营业收入的比重;(2)公司相关非主营业务的商业模式,开展此类业务考虑;(3)公司与上述非主营业务的相关性是否存在关联关系或在关联关系。

根据上述,公司2017年度、2018年度非主营业务收入占公司营业收入的比重分别为9.49%和11.26%,占比较低,系统对上述业务的交叉影响,对于不符合总额确认收入的交易最终以净额法确认收入所致。

Table with 5 columns: 年份, 合同总金额, 确认收入金额, 当年营业收入总额, 占比(%)

根据上述,公司2017年度、2018年度非主营业务收入占公司营业收入的比重分别为9.49%和11.26%,占比较低,系统对上述业务的交叉影响,对于不符合总额确认收入的交易最终以净额法确认收入所致。

Table with 5 columns: 序号, 客户名称, 销售内容, 销售金额, 合同执行状态

1.公司前述非主营业务的相关方是否存在关联关系或在关联关系。
经查询国家企业信用信息公示系统,自查公司董、监、高在任职期间的任职情况及公司及子公司股权结构,不存在在公司董、监、高在上述交易对手方任职的情形,不存在公司及子公司与相关交易对手方持续持股情形。公司前述非主营业务的相关方不存在关联关系或在关联关系。

2.公司前述非主营业务的会计处理依据,并结合交易事项说明是否涉及前期会计差错更正,请会计师发表意见。

公司本期存在多笔非主营业务,前期公司按照总额法确认销售收入,年报时调整为净额法确认收入,具体交易明细及账务处理如下:

Table with 5 columns: 业务类别, 会计科目, 期末余额, 期初(一年以内)余额, 占比

1)通信网络建设:公司主要客户为国内电信运营商,其市场地位较高且规模巨大,内部付款流程较为复杂,一般由国内、中国银联、中国银联等运营商的付款卡支付,支付到账后支付70%-80%。

2)发电机电组设备:公司的预收账款主要是向社会各界客户及海外客户销售货物形成的货款。应收账款分析:公司的应收账款主要是为应付材料采购款和工程款建设款项,其中账龄为1年以内的应收账款占比在90%以上,由于公司各主要采购材料金额较大,且相关款项在正常结算周期时,需以银行承兑汇票支付,因此应收账款账龄较长。

3)近两年度变动情况与同行业对比
应收账款周转率分析:公司应收账款周转率与同行业可比公司相比,处于较高水平。请公司补充披露:(1)结合公司应收账款账龄、销售信用政策、回款周期以及同行业可比公司的基本情况,说明应收账款周转率的合理性;(2)应收账款回收率与同行业可比公司相比,是否存在较大差异,并补充披露应收账款账龄、坏账计提政策及坏账准备计提是否充分。请会计师发表意见。

5.1结合公司营业收入增长情况、销售信用政策、回款周期以及同行业可比公司的基本情况,说明应收账款周转率分析。
公司主要客户为国内电信运营商及中国铁塔,电信运营商及中国铁塔在不同产品的结算过程中通常根据价格结果与中标供应商在框架协议下约定的采购周期和结算条件;公司收款主要是依据协议结算条款约定,定期由市场端回款,进行结算收款,开具发票之后,由运营商进入付款周期,通常为阶段性付款模式,且付款周期较长,在实际业务中,因工程建设进度不同,内部结算周期和主要收款周期,与电信运营商及中国铁塔对供应商的付款周期存在一定的不确定性。

Table with 5 columns: 业务类别, 2018年应收账款, 2017年应收账款, 变动率

2018年度应收账款周转率较2017年度下降主要系公司新增开展业务所致,该类业务相关应收账款占合并报表应收账款比例18.86%,贸易类业务回款周期较长,应收账款周转率仅为30.11,大幅拉低整体应收账款周转率。

3)近两年度变动情况与同行业对比
应收账款周转率分析:公司应收账款周转率与同行业可比公司相比,处于较高水平。请公司补充披露:(1)结合公司应收账款账龄、销售信用政策、回款周期以及同行业可比公司的基本情况,说明应收账款周转率的合理性;(2)应收账款回收率与同行业可比公司相比,是否存在较大差异,并补充披露应收账款账龄、坏账计提政策及坏账准备计提是否充分。请会计师发表意见。

Table with 5 columns: 业务类别, 2018年度, 2017年度, 周转速率, 营业收入, 周转速率

2018年度应收账款周转率较2017年度下降主要系公司新增开展业务所致,该类业务相关应收账款占合并报表应收账款比例18.86%,贸易类业务回款周期较长,应收账款周转率仅为30.11,大幅拉低整体应收账款周转率。

4.1公司2018年各业务板块前5大供应商与客户名称、采购金额、销售金额等具体情况:
单位:元

Table with 4 columns: 分行业, 前五大客户, 销售金额, 采购金额

4.2各业务板块的业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.3发电机电组设备业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)发电机电组设备业务模式
发电机电组设备业务模式主要应用于发电机电源、军工领域城域网电源设备,下游行业主要是发电机电、电机、汽轮机、电气元器件、金属材料行业等;下游行业主要是通信运营商、军工、领域、数据中心总包商和其他客户。发电机电组设备行业市场化程度高,市场化程度高,上游企业数量多,市场竞争激烈。

4.4下游客户关系
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.5下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.6下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.7下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.8下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.9下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.10下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.11下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.12下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.13下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.14下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.15下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.16下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.17下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。

4.18下游客户业务模式、盈利模式、周期、上下游的客户关系、收入确认的依据与时间、产业链所处的环节、具体提供的产品/服务、核心竞争力;
(一)通信网络建设板块业务模式
通信网络建设板块业务模式主要应用于PTN/E接入网、4G/5G等通信网络建设,下游客户包括电信运营商、电信设备商、网络集成商、“电、网、轨”交通运营商等。其中,电信运营商为通信网络建设行业的主要客户,对通信网络建设行业具有较强影响力,一般为集团公司或大型国有企业,其付款周期较长,且通常呈现“以销定产”的特点,即企业根据客户需求及主要技术要求进行产品设计,并根据订单制定“直销”的生产计划,进行网络建设,通常由运营商、在销售方面,通信网络建设行业以内企业主要采用“直销”模式,针对电信运营商网络建设设备销售客户公开招标准则进行采购,对其直接销售。