（上接B069版）

关系存审慎怀疑态度。公司当时未获悉并识别厦门瀚浩为公司关联方，且并不知悉还款款项来自于间接控股股东广东中诚。

同时，经问询苏州晟隽、广东中诚及实控人罗静女士获悉，除厦门瀚浩外，其与其他业务相关方均不存在关联关系。

除已在2018年年报中披露的关联交易情况外，公司与2018年发生业务往来的其他供应商及客户或其他相关方均不存在关联关系，也不存在除正常业务往来以外的其他协议或利益安排。

对上述事项的其他补充说明：

近日，公司关注到有媒体报道称“公司客户吉好通讯、天顺久恒及吉盛源为关联企业，实控人为刘天文；吕志虎与刘天文相互熟悉；上述天津公司与公司的业务往来存在返利等情况；广东康安、杭州若简为实际控制人相关方”等信息，公司高度关注媒体的相关报道，同时，公司独立董事刘微芳、黄日雄及陈海锋经认真审阅公司提供资料及审计师意见，也敦促公司尽早核实媒体报道的相关内容。据此，公司对涉及的相关事项进行认真审核并说明如下：

1、公司自2017年底开展智能硬件类产品业务以来，积极寻求合作伙伴以求发展。经公司前任总经理吕志虎介绍，公司过全资子公司博信智通与吉盛源、天顺久恒及吉好通讯三家公司发生业务往来。

媒体报道提及，公司三大客户是同一家，实际控制人均为刘天文。经公司核查，吉盛源的股东为李宝财（持股100%），执行董事及法定代表人为李宝财；天顺久恒股东为深圳前海元亨基金管理有限公司（持股51%）、李爱亮（持股49%），执行董事及法定代表人为李爱亮；吉好通讯股东为刘天文（98%）、董春辉（2%），执行董事及法定代表人为董春辉。

公司关注到，刘天文为吉好通讯的实际控制人，且吉盛源抵押给公司的部分房产的产权人为刘天文。由于涉及该三家公司的业务均由公司原总经理吕志虎引入并具体对接，因吕志虎在任期间在相关工作处理上存在一定失职行为，公司董事会于2018年12月21日对其解聘职务。目前公司再难以与吕志虎取得联络，故在公司无法取得吕志虎的确认的情况下，公司根据现有信息，暂无法确认该三家公司是否为同一实际控制人。

媒体报道提及，博信智通在与吉盛源、天顺久恒的交易中存在暗中返利。经公司核查，博信股份及其子公司未与上述任何公司签署销售返利、提成、返点协议，也未暗许或承诺为任何对方提供此类利益安排。由于公司无法与吕志虎取得联络，公司无从得知吕志虎是否以个人名义向吉盛源、天顺久恒提供过此类承诺。

2、媒体报道称“广东康安的注册电话、邮箱与广州灿宏供应链管理有限公司、广州波音达品牌管理有限公司一致，后面两家均为罗静旗下港股上市公司承兴国际控股的子公司”。经公司从“企查查”查询获悉，广东康安股东为鞠鹏（持股70%）、鞠伟（持股30%），执行董事及法人代表为鞠鹏，从股权关系看，广东康安与公司并不存在关联关系。广东康安所留的联系电话及邮箱与广州灿宏、波音达一致，但三家公司注册地址不一致。鉴于公司涉及广东康安的经办业务员已经离职，公司无法与其取得有效联络，且公司实际控制人罗静女士目前处于刑拘状态，公司无法取得控股股东对相关事项的核实，因此公司暂无法确认广东康安是否为控股股东或实际控制人所控制的企业，或与其存在关联。

综上，基于公司目前核查了解到的情况，公司现任董监高对上述媒体报道信息无法完全确认其真实性，天津三家客户业务、广东康安等相关情况尚待各方进一步核实。如有进一步信息，公司将及时履行信息披露义务，敬请投资者注意投资风险。

三、关于公司经营和财务情况

（八）关于公司主营业务

公司披露，本年度向智能硬件及其衍生产品领域业务转型，营业收入约15.66 亿元，除了自有品牌产品的销售，还代理销售其他终端和硬件产品。自有产品专注开发和运营，产品为代工生产。同时公司称客户包括连锁零售商、区域经销商、商超门店、线上线下渠道等。 请公司补充披露：

1、分自有品牌和代理业务分别披露经营和盈利模式，相关生产销售业务的具体流程，各环节的内部控制程序和单证；

公司回复：

（1）自有品牌业务经营、盈利模式及业务流程

公司自有品牌产品业务主要通过线上线下销售自行或合作研发的智能硬件产品获得利润。公司专注于产品的开发和运营两个关键环节，通过专业电子代工服务（EMS）模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产，产成品由公司进行后续市场宣传和销售。自有品牌产品业务围绕智能家居、影音娱乐、儿童教育及美容健康领域积极布局，全力切入智能硬件消费者市场。

采购环节具体业务流程包括：研发立项、供应商评选、采购立项、合同审批、采购订单、采购预付款、验收入库、索取发票支付尾款。业务涉及单证包括：验厂报告、产品生产计划、销售计划、合同台账、采购订单、付款申请、银行付款单、产品验收报告、入库单，运输单等。

销售环节具体业务流程包括：销售合同审批、销售合同、信用政策、赊销业务管理、线上业务执行、线下业务执行、退换货管理。业务涉及单证包括：销售底价、产品定价策略、合同台账、信用政策、客户信用报告、销售订单、出库单、运输单、客户验收单、退换货清单、退换货入库单等。

（2）代理销售业务经营、盈利模式及业务流程

公司智能硬件代理销售业务主要通过代理品牌手机、平板电脑等畅销智能终端产品，实现线下销售以获取利润，亦借此为公司自有产品销售打开一定的渠道。公司作为消费电子产品销售链条中的一个环节，供应商主要是大型国代商、区域型经销商等，采用经销及代销模式，销售给大型连锁零售商、区域经销商、商超门店等类型客户。

采购环节具体流程包括：采购立项、供应商评选、采购合同审批、采购订单、采购付款、索取发票验收入库。业务涉及单证包括：销售计划、会议纪要、供应商价目表、合同台账、采购订单、付款申请、银行付款单。

销售环节具体流程包括：销售合同审批、赊销业务管理、销售业务执行。业务涉及单证包括：合同台账、信用政策、信用报告、销售订单、出库单、运输单、客户验收单等。

2、分自有和代理业务分别说明，具体的收入确认和成本结转相关会计政策；

公司回复：

公司自2018年度向智能硬件及其衍生产品领域业务转型，主营业务分为自有品牌产品销售业务和代理销售业务。自有品牌产品销售业务主要包括先款后货、账期授信（赊销）、铺货代销三种业务模式；代理销售业务主要包括账期授信（赊销）和先款后货两种业务模式。

上述业务均根据《企业会计准则第14号——收入》规定，在满足收入确认条件时对收入予以确认同时结转相应成本。

会计确认依据及时点：自有品牌产品销售业务及代理销售业务中的账期授信（赊销）、先款后货业务模式，在将商品交付给客户指定交货地点，由客户或者客户委托签收人确认接收后确认收入，同时结转相关成本。自有品牌业务中铺货代销业务模式，在公司收到按合同约定开具的《结算单》（列明已销售商品数量和价格）时确认收入，同时结转相关成本。

3、按照自有品牌销售和代理销售，分别披露营业收入、成本、毛利率，并进行同行业比较分析；

公司回复：

（1）公司自有品牌产品销售业务与同行业对比如下：

单位：万元

公司名称	收入类别	营业收入	营业成本	毛利率
博信股份（600083）	自有品牌	1,107.72	921.07	16.85%
神州数码（000034）	自主品牌	50,969.05	37,475.00	26.47%
三六零（601360）	智能硬件	101,468.10	83,438.9	17.77%
科大讯飞（002230）	智能硬件	81319.27	45251.88	44.35%

数据来源：各上市公司2018年年度报告

2018年公司自有品牌产品销售业务平均毛利率为16.85%，低于上表同行业公司平均毛利率29.53%。主要原因为：（1） 公司2018年处于由市政工程业务向智能硬件及其衍生产品领域业务转型，自有品牌TOPPERS产品市场竞争力较弱，消费者对公司产品价格较为敏感，产品议价能力弱；（2）公司通过“产品+渠道”的经营思路开展自有品牌销售，自有产品年收入1,107.72万元，销量远低于同行业公司，业务初期阶段未形成规模经济，产品边际成本高于同类公司，因此公司自有产品毛利率低于同行业平均水平。

（2）公司代理产品销售业务与同行业对比如下：

单位：万元

公司名称	收入类别	营业收入	营业成本	毛利率
博信股份（600083）	电子类产品代理销售	154,507.41	148,784.24	3.70%
天音控股（000829）	通信产品销售	4,105,178.58	4,037,360.01	1.65%
爱施德（002416）	移动通信产品销售	5,068,857.03	4,955,422.79	2.24%
神州数码（000034）	IT分销	8,075,717.42	7,773,313.86	3.74%

数据来源：各上市公司2018年年度报告

公司代理产品销售业务平均毛利率为3.70%，与神州数码IT分销业务毛利率基本相同。较天音控股、爱施德相比，公司代理销售业务毛利率较高但相差不大，主要差异原因为部分赊销客户如吉盛源、天顺久恒等毛利率较高，拉升了公司代理销售业务的整体毛利率。

4、按照下游客户类型分别披露营业收入，成本、毛利率，并进行同行业比较分析；

公司回复：

（1）按照公司渠道及客户不同，智能硬件类全年业务情况如下：

单位：万元

下游客户类型	自有品牌			电子类产品代理销售		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
线上客户	104.63	71.36	31.79%	0.60	0.27	54.52%
线下客户	382.84	329.25	14.00%	154,506.82	148,783.97	3.70%
运营商客户	620.26	520.46	16.09%	–	–	–
总计	1107.72	921.07	16.85%	154,507.41	148,784.24	3.70%

注：线上客户如北京京东世纪贸易有限公司，浙江天猫供应链管理有限公司等电商平台；线下客户如苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心，北京乐语通讯连锁、广东骏和通信设备连锁销售有限公司、吉盛源等全国及区域连锁体系；运营商客户如中国移动通信集团终端有限公司广东分公司、四川分公司等运营商及运营商下属的终端公司及省级运营商平台。

（2）自有品牌业务同行业对比

2018年度，公司自有品牌线上客户毛利率为31.79%，平均毛利为16.85%。与三六零安全科技股份有限公司（601360）自有品牌毛利率为17.77%对比，毛利率较高，主要原因为公司自有产品在京东、天猫等电商平台合作中部分采用自营模式，商品直接销售给消费者，毛利率较高。

线下客户、运营商客户毛利率与“上述问题3”列示同行相比毛利率略低，是因为公司品牌初期为通过连锁渠道、运营商渠道获取更大的销量规模，提高品牌知名度，在参与选型过程中，降低了商品的销售价格以求获取更大的价格竞争优势及更多订单。

（3）代理销售同行业对比

2018年度，公司代理销售线下客户毛利率为3.70%，与同行业上市公司爱施德代理产品的手机分销毛利率2.26%相比差异不大，属于行业正常水平范围内。

5、产品生产采用代工模式，请具体说明公司相关业务流程，内部控制环节和单证，如何保障产品质量等；

公司回复：

公司专注于产品的开发和运营两个关键环节，通过专业电子代工服务（EMS）模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产。

代工相关业务流程包括：研发立项、供应商评选、采购立项、合同审批、采购订单、采购预付款、验收入库、索取发票支付尾款；业务单证包括：供应商资料库、验厂报告、产品生产计划、采购需求、采购订单、付款申请、银行付款单、产品验收报告、发货通知单，入库单，运输单等。

代工产品质量的保障措施包括：产品部监管整个产品生产阶段的产品质量，具体措施如下：

（1）与供应商合作之前，由产品部及商务部同事组成走访小组，对供应商进行审核，确保供应商能够满足公司的质量体系要求。

（2）签署合同时，质量协议作为合作协议的重要组成部分，产品部与供应商商讨质量标准，签署质量协议。

（3）开发过程中，产品部对产品的核心部件的供应商进行稽核，确认核心部件的供应商满足公司质量体系要求。

（4）产品上市前，进行上市前的系列审核并出具审核报告，报告内容包括小批量试产情况，主要风险控制情况，内部试用反馈结果，产品测试情况，产品认证情况，物料认可情况等，确保上市产品品质。

（5）量产时，产品部会派专业的QC人员现场抽检，输出抽检报告，确保产品质量符合要求。

6、补充披露公司前十大客户和供应商名称、交易金额和产品、具体业务模式，与控股股东、实际控制人、上市公司及董监高是否存在关联关系，相关业务是否具有商业实质。

公司回复：

公司前十名供应商采购金额为143，444.13万元，占年度采购总额77.35%；前十名客户销售额为151，620.45 万元，占年度销售总额96.81%，具体如下：

（1）前十大客户与供应商情况如下表：

单位：万元

供应商名称	年采购金额	交易产品	业务模式
天音通信有限公司天津分公司	40,611.69	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
天音通信有限公司北京分公司	28,054.94	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
天音信息服务（北京）有限公司	17,486.70	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
深圳市爱施德股份有限公司	16,436.68	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
联通华盛通信有限公司	15,368.39	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
中邮普泰通信服务股份有限公司	10,243.90	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
中国邮电器材集团有限公司	6,133.60	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
中邮时代电讯科技有限公司	4,365.36	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
蜂云启迪科技有限公司	2,600.90	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
恒沙（天津）电子产品有限公司	2,141.97	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
总计	143,444.13	–	–

单位：万元

客户名称	年销售金额	交易产品	业务模式
天津市吉好通讯设备有限公司	47,551.97	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货+账期授信
天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	41,897.35	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货+账期授信
天津市吉盛源通讯器材有限公司	35,008.40	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货+账期授信
川山甲供应链管理股份有限公司	15,486.84	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
皓润耀远（北京）科技有限公司	5,308.20	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
江苏中博通信有限公司	2,665.83	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
北京海创鼎盛科技有限公司	1,453.58	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
广东大地通讯连锁服务有限公司	835.34	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
福州闽高医疗器械有限公司	717.50	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
深圳市长荣兴业科技有限公司	695.44	手机、Ipad等移动终端设备	先款后货
总计	151,620.45		

公司现有合作客户业务模式主要分为先款后货、账期授信（赊销）、铺货代销三种类型。

先款后货：针对自有品牌产品，客户向公司打款，公司确认收到款项后向客户进行发货；针对代理品牌产品，公司根据下游客户订单需求向上游供应商进行采购，下游客户将提货款打入公司账户后进行产品发货。

账期授信（赊销）：公司根据业务发展需求，对下游客户资质进行评审，对符合条件（采购金额较大、前期合作良好未出现违约情况）的客户进行账期授信。

铺货代销：为了适应公司业务拓展需求，需要对部分产品进行铺货代销，下游客户按照双方合同约定对销售周期内已出售产品进行定期结算。

（2）关联关系及商业实质说明

经公司自查，公司及董监高与上述交易对方均不存在关联关系；经公司问询，苏州晟隽、广东中诚及实控人罗静女士与上述交易对方均不存在关联关系。

公司与上述供应商、客户之间的交易充分市场化，购销条款、商务协议等相关事项均按照市场化进行，不存在其他协议或者利益安排，交易具备商业实质。

会计师回复：

公司2018年度财务报表反映智能硬件收入为15.56亿元，其中，博信智通13.23亿元，博信智联收入2.33亿元。我们在对博信智通和博信智联公司销售的主要客户实施了询证，除了函证财务信息，也函证了合同重要条款、是否有实物流转、商业返利等信息，对主要客户进行了实地走访，我们询问了客户是否与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高是否存在关联关系、双方的交易是否存在真实货物流转，是否存在利益安排。从收回的询证函以及实地访谈情况来看，我们未发现被询证，受访客户及受访供应商与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高存在关联关系和利益安排的情形。

上述前十大客户销售中，2018年10-12月的销售如下：

客户名称	年销售金额	交易产品	销售时间
川山甲供应链管理股份有限公司	15,486.84	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度
江苏中博通信有限公司	2,665.83	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度
北京海创鼎盛科技有限公司	1,453.58	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度
广东大地通讯连锁服务有限公司	835.34	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度
福州闽高医疗器械有限公司	717.50	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度
深圳市长荣兴业科技有限公司	695.44	手机、Ipad等移动终端设备	2018年第四季度

由于博信股份内部控制存在重大缺陷，审计报告意见对博信股份2018年10-12月的部分销售收入做了保留，上述销售在审计报告保留意见整体范围内，我们暂未获得进一步资料，对其商业性质发表确切意见。

（九）年报披露，公司存货余额为2,217 万元，其中1,518 万元为本期新增库存商品，请公司补充披露：

1、库存商品的明细和金额，未计提坏账准备的会计处理依据；

公司回复：

（1）公司存货包括原材料、库存商品、发出商品、建造合同形成的已完工未结算资产，余额共为2,217万元。

其中，本期新增库存商品1,518 万元明细和金额如下：

库存商品类别	数量（个/台）	金额（万元）
家居电器	8,596	678.56
娱乐设备	27,965	591.03
穿戴设备	8,142	142.18
机器人	3,435	103.64
手机	3	2.24
平板电脑	1	0.26
合计	48,142	1,517.91

注：穿戴设备主要指儿童手表。

（2）上述库存商品未计提减值准备的会计处理依据

根据企业会计准则及公司存货减值会计政策规定，于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。公司库存商品可变现净值的确定依据为：在日常经营活动中，以该库存商品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。

公司库存商品主要为毛利率较高的自有品牌产品，经测试，公司库存商品的单位成本加上相关的销售费用及相关费用后，仍低于产品的销售单价，公司的库存商品在可预见的期间可以为公司带来正的净现值，因此2018年末公司对库存商品未计提减值准备。2018年公司自有品牌商品存货周转天数为159天，根据公司期后的销售统计，期末库存商品在期后2019年1-5月已销售1,209万元，实际销售价格（已扣除相关销售费用以及相关税费）均高于成本，公司库存商品未发生减值。

2、结合代工和代理销售的具体业务环节，分别说明公司对于存货生产、质量管控、物流、存储情况等；

公司回复：

业务模式	存货生产方式	质量管控流程	物流情况	存储情况
自有品牌	通过专业电子代工服务模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产	1、签署合同时，产品部与供应商商讨质量标准，签署质量协议。 2、开发过程中，产品部通过稽核，确认核心部件的供应商满足公司质量体系要求。 3、产品上市前，进行上市前的报告审核，确保上市产品预期。 4、量产时，产品部会出具抽检报告，确保产品质量符合要求。	公司商务部收到产品部提交的质量合格抽检报告后，通知代工厂发货至公司租用仓库。销售时，由公司安排物流公司进行货物运输。	仓库仓储人员定期将出入库及库存情况汇总上报公司商务部相关人员进行核对；每年末由财务及业务人员对存货进行盘点。
代理产品业务	向上游采购	委托第三方物流公司对上游发来的产品进行验收，对于不合格产品直接予以退货处理，按照实际入库数量进行签收。	委托上游供应商发货入公司租用仓库，再安排物流公司发货至客户或客户前往仓库自提。	

3、公司与存货相关的内部控制流程和单证。

公司回复：

（1）公司每年度由财务及业务人员对存货进行盘点，对于盘点后实际数量与账面数量不符的，查明原因，涉及盘亏的需追查原因并追究责任人责任。存货盘盈及盘亏均需报财务总监审批通过后方能进行账务处理。

（2）第三方物流公司仓储人员对商品出入库进行动态管理，定期将出入库及库存情况汇总给公司商务部相关人员；商务部督促第三方物流公司及时、详细记录存货入库、出库及库存情况，并要求仓储人员每月对商品进行盘点，并上报结果，商务部人员将上报的盘点结果同出入库及退换货情况进行对比，对于有出入的地方报至商务部负责人，查明差异原因，追究相关责任人应承担的责任，如果为第三方物流公司责任，则按照合同约定的赔偿条款进行追偿。

（3）存货内控相关单证包括：年度盘点计划及盘点表、第三方物流存货清单、财务日径的存货明细表及差异分析表。

会计师回复：

1、博信股份下属子公司博信智通截止2018年12月31日存货金额1,694万元，其中发出商品177万元，库存商品1,518万元。我们对博信智通向乐语销售渠道的铺货尚未结算的发出商品合计166万元执行了函证程序，收到了乐语公司对信息和数据确认相符的询证函回函；

2、博信智通公司委托北京科捷物流有限公司（以下简称北京科捷）、深圳市联运通物流有限公司（以下简称深圳联运通）进行货物的流通运输服务、仓储服务。我们分别于2019年1月2日、1月3日对博信智通存储于北京科捷和深圳联运通的库存商品执行监盘审计程序，我们将盘点表上库存商品数量和金额与财务账载数量和金额进行了核对，核对无误；另外我们对存在其他第三方保管的存货进行了函证，并取得了回函；

3、存货未发生减值的意见：

经博信智通测试，公司库存商品的单位成本加上相关的销售费用及相关费用后，仍低于产品的销售单价，公司的库存商品在可预见的期间可以为公司带来正的净现值。根据公司期后的销售统计，期末库存商品在期后第1季度已销售585万元，实际销售价格（已扣除相关销售费用）均高于成本。因此公司对库存商品未计提减值准备。我们结合博信智通与客户签订的销售合同、期后销售情况对博信智通的存货跌价准备测试资料进行了复核测试，我们认为博信智通2018年末库存商品无需计提存货跌价准备。

（十）关于应收账款。年报披露，公司应收账款余额为8,719 万元，其中单项金额重大的吉盛源、天顺久恒，剩余按照账龄分析法计提坏账准备的2,274 万元应收账款中，1 年以内不计提坏账准备，1-2年计提10%，请公司补充披露：

1、结合信用期政策和销售协议约定等，说明对1 年以内应收账款未计提坏账准备的依据，并进行同行业比较；

公司回复：

（1）对1年以内应收账款未计提坏账准备的依据说明

公司剩余按照账龄分析法提坏账准备的应收账款余额2,762.91万元主要包括博信智通销售商品形成的应收账款37.37万元以及原子公司博成市政进行市政工程业务形成的应收账款2,725.54万元。

公司判断1年以内应收账款产生坏账损失的可能性较小且可回收性不存在重大风险，结合历史回款经验及沿用公司一贯采用的相关会计政策，对账龄在1年以内的应收账款不计提坏账准备。

目前博信智通的应收账款余额为3.96万元，回款率为89.40%；博成市政的应收账款余额923.62万元，回款率为66.11%。公司已于2019年1月30日完成对博成市政100%股权的出售。

（2）同行业公司应收账款计提坏账准备的会计政策比较

公司2018年主营业务包括智能硬件及市政工程，1年以内未计提坏账准备的应收账款也由这两项业务形成，其中主要为市政工程类应收账款。因此公司选取了与公司业务类似的上市公司天音控股（000829）以及延长化建（600248）进行比较，其中公司智能硬件业务与天音控股手机分销业务类似，市政工程业务与延长化建工程承包业务类似。

同行业可比公司计提坏账准备的会计政策具体如下：

公司名称	计提比例						单项重大标准
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	
博信股份（600083）	0%	10%	30%	50%	80%	100%	应收账款：单项金额10万元以上；其他应收款单项金额20万元以上。
天音控股（000829）	5%	10%	20%	40%	80%	100%	期末单笔金额占应收账款账面余额1%以上。
延长化建（600248）	1%	10%	30%	80%	80%	80%	单项金额重大（单笔余额2000万元以上）

上表显示，公司对于账龄在1年以上的坏账政策标准跟同行业可比公司基本保持一致。而对于在1年以内计提坏账的政策区别如下：

天音控股账龄在1年以内按5%计提坏账准备，单项重大标准为期末单笔余额占应收账款账面余额1%以上；

跟博成市政同行业的延长化建1年以内账龄按1%计提坏账准备，单项重大标准为：单项金额重大（单笔余额2000万元以上）；

相比之下，公司坏账计提政策由于对单项重大标准的额度较低（应收账款单项金额10万元以上，其他应收款单项金额20万元以上），且市政工程类业务账龄较长，参考同行业标准其1年以内的应收款坏账计提比例较小（延长化建计提比例为1%），因此，公司对于账龄在1年以内不计提坏账准备的坏账政策是充分谨慎的。

2、剩余应收账款中，是否存在逾期未收回的情形；

公司回复：

公司剩余应收账款中博信智通业务形成的应收账款37.37万元为1年以内的未逾期账款，剩余余额均为博成市政进行市政工程业务形成的应收账款2,725.54万元，为逾期未收回款项。目前博信智通的应收账款余额为3.96万元，回款率为89.40%；博成市政的应收账款余额923.62万元，回款率为66.11%。公司已于2019年1月30日完成对博成市政100%股权的出售。

3、与欠款方前五名的交易背景和形成原因，相关方与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高是否存在潜在关联关系和利益安排。

公司回复：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	坏账准备	交易背景及形成原因
天津市吉盛源通讯器材有限公司	11,891.68	6,238.87	详见问题（三）、1
清远市供水拓展有限责任公司	1,859.92	25.13	博成市政提供水管改造、水表安装等工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	775.74	387.87	详见问题（三）、1
清远市宏美投资有限公司	234.85	1.43	博成市政提供自来水管网给水施工工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
清远市荣景投资有限公司	116.28	4.21	博成市政提供市政规划给水工程、永久用水安装工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
合计	14,878.48	6,657.51	–

目前清远市供水拓展有限责任公司应收账款余额为373.35万元，回款率为79.93%；清远市宏美投资有限公司应收账款余额为234.85万元，回款率为0%，对方一直未支付，已逾期；清远市荣景投资有限公司应收账款余额为42.95万元，回款率为63.06%。

经公司自查，公司及董监高与上述欠款方均不存在关联关系及经济利益安排；经公司问询，苏州晟隽、广东中诚及实控人罗静女士与上述欠款方均不存在关联关系及经济利益安排。

会计师回复：

1、博信智通1年内应收账款为12,704.80万元，其中应收吉盛源11,891.68万元，应收天顺久恒775.74万元，剩余应收37.37万元。公司对应收吉盛源11,891.68万元，应收天顺久恒775.74万元按单项测试法计提了坏账准备。剩余应收37.37万元未逾期，且期后回款率为89.40%。

因此，公司判断1年以内应收账款产生坏账损失的可能性较小且可回收性不存在重大风险，结合历史回款经验以及沿用公司一贯采用的相关会计政策，对账龄在1年以内的应收账款不计提坏账准备。

2、博信股份除了博信智通按照单项金额重大并单独计提坏账准备的应收吉盛源、天顺久恒的应收账款外，公司剩余应收账款主要包括：博信智通业务形成的应收账款37.37万元，账龄为1年以内，未逾期；博成市政的市政工程业务形成的应收账款2,725.54万元（其中账龄一年内的为2,236.32万元），其中2,535.30万元逾期未收，主要原因是工程尚未结算、未到结算期而未付款，以及质保金因质保期尚未届满而未付款。目前博信智通2018年末应收账款37.37万元中尚余3.96万元未收回，期后回款率为89.40%；博成市政2018年末应收账款2,725.54万元中尚余923.62万元未收回，回款率为66.11%。

3、欠款方前五名的交易背景和形成原因

单位：万元

序号	供应商简称	应收账款余额	交易背景	形成的原因	是否逾期	是否涉及诉讼
1	天津市吉盛源通讯器材有限公司	11,891.68	子公司博信智通销售商品给吉盛源	吉盛源因为资金周转困难逾期未收回	是	博信股份已提起诉讼，法院已受理
2	清远市供水拓展有限责任公司	1,859.92	子公司清远博成为清远供水公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	其中1,680.12万元已逾期，179.80万元未逾期	否
3	天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	775.74	子公司博信智通销售商品给天顺久恒	天顺久恒因为资金周转困难逾期未收回	是	博信股份已提起诉讼，法院已受理
4	清远市宏美投资有限公司	234.85	子公司清远博成为清远宏美公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	是	否
5	清远市荣景投资有限公司	116.28	子公司清远博成为清远荣景公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	其中105.84万元已逾期，10.44万元尚未逾期	否

4、我们对上述欠款前五名客户执行了函证审计程序、替代审计程序，经函证回函确认或执行替代审计程序后，应收账款余额可以确认。

5、我们从询证、工商查询、访谈所获的信息来看，未发现上述应收账款欠款前五名的相关方与博信股份控股股东、实际控制人、博信股份及其董监高存在潜在关联关系和利益安排的情形。

（十一）年报披露，公司预付款项余额为3.25 亿元，其中预付上海天之和供应链管理有限公司3.12亿元，请公司补充披露：

1、预付账款前五名的交易背景，预付对象与上市公司和相关方是否存在关联关系，相关业务的定价依据以及对其预付的合理性；

公司回复：

上述公司交易基本情况如下：

单位：万元

预付对象	期末余额	交易背景	定价依据	预付合理性
上海天之和供应链管理有限公司	31,185.38	详见本回复问题1	市场价格	详见本回复问题1
深圳市研强物联技术有限公司	492.07	深圳研强是子公司博信智通产品儿童手表的合作研发单位及代工厂商。	协商定价	基于儿童手表合作研发以及代工生产的业务需预先支付的30%预付款。
浙江恒科实业有限公司	411.89	浙江恒科是子公司博信智通产品智能降噪耳机的合作单位及代工厂商。	协商定价	基于耳机代工生产的业务需预先支付的50%预付款。
安徽淘云科技有限公司	341.06	安徽淘云是子公司博信智通产品阿尔法蛋机器人的合作单位及代工厂商。	协商定价	安徽淘云独家授权博信智通经销阿尔法蛋–金龟子蛋产品，博信智通先预付一万台产品货款作为预付款。
北京普天太力通信科技有限公司	29.76	普天太力是子公司博信智通华为手机及华为智能产品的供应商，本期向普天太力采购商品595万元，预付账款29万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。	市场价格	预付账款29万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。
合计	32,460.16	–	–	

经自查，公司及公司董监高及相关方与上述公司不存在关联关系。

2、结合业务流程说明相关货物交付时点，截至目前，相关业务进展情况。

公司回复：

天之和的预付账款3.12亿元是由于收入、成本的冲减调整而涉及的资产负债表科目的调整而在预付账款项目列示，普天太力是预先支付的款项与实际提货结算产生的余款余额；其余在预付账款列示的深圳研强492万元、浙江恒科的411万元、安徽淘云的341万是博信智通基于自有品牌产品的合作研发以及代工生产的业务需预先支付的（预付的比例在30%-50%），博信智通从上述合作单位提货的时点冲减预付款项。

截至目前，对天之和的预付账款如何处理，正与对方沟通协商中。其余预付账款相关业务进展情况见下表：

单位：万元

预付对象	期末余额	交付进度
深圳市研强物联技术有限公司	492.07	因公司要求对方升级部分产品功能，导致交货期延长。截至目前已收到并入库商品432.60万元，剩余59.47万元商品已生产完毕，待我公司验收后提货。
浙江恒科实业有限公司	411.89	截至目前，全部商品已收到并入库。
安徽淘云科技有限公司	341.06	截至目前，全部商品已收到并入库。
北京普天太力通信科技有限公司	29.76	预付款后对方一直缺货，对方已于2019年5月29日将全部款项退回。

3、除调整的对天之和的预付账款以外，前期是否有类似经营模式的业务，相关收付管理和对交易对方信用控制的内部控制流程，是否有应计入预收预付的情况。

公司回复：

经公司自查，除调整的对天之和的预付账款以外，前期没有类似经营模式的业务，没有其他应计入预收预付的情况。

4、结合交易对手方信用情况，说明相关款项是否可能发生减值，公司采取的追偿措施，相关会计处理依据。

公司回复：

公司除了因为销售不完全符合会计准则的规定而涉及调整形成的对天之和的预付款项、对合作和代工生产商的预付款项外，其余预付款项金额较小，主要是采购、销售业务产生的款项余额结转，可以直接抵减下批订单的款项。公司与合作商合作研发并以代工生产模式开发自有产品，是基于双方的战略合作及长远发展，公司审慎选择在行业中具备优势、信誉良好的公司进行合作，且目前公司与上述合作公司的业务仍持续，因此公司预计上述预付款项不存在减值的情形。

5、请年审会计师发表意见，并明确所执行的审计程序和所取得的审计证据

会计师回复：

（1）预付款项前五名的交易背景及形成的原因

单位：万元

序号	供应商简称	预付账款余额	交易背景和形成原因	定价依据	相关业务进展情况	是否存在关联关系
1	上海天之和供应链管理有限公司	31,185.38	子公司博信智通已支付的采购款，后因公司自查成本给予冲减而形成的款项。	市场价格	尚在沟通处理方式	未发现存在关联关系
2	深圳市研强物联技术有限公司	492.07	深圳研强是子公司博信智通产品儿童手表的合作研发单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
3	浙江恒科实业有限公司	411.89	浙江恒科是子公司博信智通产品智能降噪耳机的合作单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
4	安徽淘云科技有限公司	341.01	安徽淘云是子公司博信智通产品阿尔法蛋机器人的合作单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
5	北京普天太力通信科技有限公司	29.76	普天太力是子公司博信智通华为手机及华为智能产品的供应商，本期向普天太力采购商品595万元，预付账款29万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。	市场