证券代码:002194 证券简称:*ST凡谷 公告编号:2019-093

# 武汉凡谷电子技术股份有限公司关于对深圳证券交易所2018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。

武汉凡谷电子技术股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年4月22日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对武汉凡谷电子技术股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第77号)(以下简称“问询函”)。收到问询函后,公司高度重视,组织相关部门对问询函所提问题进行了认真自查及分析,并将相关问题转发给公司2018年年报审计机构信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)。现根据问询函的要求,对相关事项回复公告如下:

问题1:报告期内,你公司实现营业收入11.95亿元,同比下降16.16%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1.89亿元;2016年、2017年和2018年,你公司扣除非经常性损益的净利润分别为-1.8亿元、-5.56亿元和-6990.36万元,扣非后净利润已经连续三年亏损。报告期内,你公司实现盈利主要依赖资产处置收益等非经常性损益。请你公司补充披露以下内容:

(1)请结合你公司所属行业状况、公司销售情况、产能与产量、财务情况等因素,说明你公司营业收入下滑以及最近三年扣除非经常损益后的净利润持续为负的原因,详细说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性,是否影响会计报表编制的持续经营基础,及你公司拟采取的改善经营业绩的具体措施。

回复:

(一)公司所属射频器件行业状况

公司所处的射频器件制造业位于通信产业链的上游,交付的产品经过设备集成商的集成后最终安装于运营商投资建设的移动基站中,而移动基站属于通信网络的基础设施,其投资规模和速度与移动通信发展所处的阶段及未来规划,各国对通信产业的支持力度,终端消费者对移动语音及数据的需求等因素息息相关,所以射频器件制造业的行业规模最终取决于通信网络的建设规模与速度,移动通信发展所处的阶段,各国对移动通信的投资规划以及终端消费者对移动语音与数据的需求等。

同时,移动通信网络的建设具有一定的行业规律和周期性。来自GSM协会(GSMA)的统计数据显示,自2010年确立4G通信标准后,运营商的资本开支逐年增加,直到2015年达到1970亿美元的顶峰。2016-2018年,由于全球电信运营商在4G通信后期放缓了网络建设速度,5G还处于通信标准的定型以及部分小范围地区的网络试运行阶段,通信网络整体资本开支下滑,射频器件行业内产能相对过剩,各供应商对市场占用率的争夺使得价格竞争日趋激烈,射频器件行业陷入经营困境,公司销售的部分产品也开始出现毛利大幅下滑,营业利润出现亏损。

随着移动通信5G的步伐逐步加快,2019年将开始大规模的网络建设及商业化运作,整体行业状态开始回暖。

(二)公司最近三年营业收入逐年下滑且扣除非经常损益后的净利润持续为负的原因分析

公司近三年的营业收入及净利润明细表

| 项目(万元) | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 119,507.88 | 142,534.35 | 167,535.83 |
| 减:营业成本 | 102,566.40 | 156,469.95 | 159,451.73 |
| 税金及附加 | 1,870.57 | 2,051.54 | 1,690.71 |
| 销售费用 | 2,242.04 | 3,145.94 | 3,720.85 |
| 管理费用 | 7,487.23 | 10,589.72 | 6,277.29 |
| 研发费用 | 6,485.66 | 12,377.04 | 10,950.35 |
| 财务费用 | -169.51 | 1,286.36 | -1,139.40 |
| 资产减值损失 | 5,548.22 | 5,383.03 | 3,342.73 |
| 加:其他收益 | 127.23 | 146.99 | 100.00 |
| 投资收益(损失以“-”号填列) | 645.86 | - | - |
| 资产处置收益(损失以“-”号填列) | 24,844.43 | 0.20 | - |
| 营业利润(亏损以“-”号填列) | 19,094.78 | -48,622.04 | -16,658.43 |
| 加:营业外收入 | 952.85 | 896.32 | 1,456.50 |
| 减:营业外支出 | 695.43 | 22.38 | 32.55 |
| 利润总额(亏损总额以“-”号填列) | 19,352.20 | -47,748.10 | -15,234.48 |
| 减:所得税费用 | 471.20 | 3,695.26 | 1,291.81 |
| 净利润(净亏损以“-”号填列) | 18,881.00 | -51,443.36 | -16,526.29 |

1、营业收入方面

2016-2018年公司营业收入持续下滑,主要原因如下:

(1)全球电信运营商在4G通信的中后期放缓了网络建设速度,资本开支有所下滑;

(2)在下游需求减少的情况下,行业内的产能相对过剩,对市场占有率的争夺使得厂商之间的竞争加剧,从而导致产品单价下降明显。

2、营业成本方面

(1)2016年公司营业成本为15.95亿元,同比增长9.51%,营业成本上升主要有以下几个方面的原因:

a、公司使用的原材料为铝合金等大宗商品,其价格在2016年中出现大幅上涨,从而带来了原材料成本上升的压力;

b、通信行业的需求具有较强的波动性,但是客户对产品的交付时间有较高的要求,所以公司需要对人力、设备等生产资源进行足量的储备和投入,以满足订单峰值时的交付需求;

c、部分客户本年度调整了供应商策略,将部分原先自产的产品转给供应商生产,所以为了承接这些潜在的增量需求,公司提前进行了生产资源的投入;

d、客户对产品品质的要求逐年提高,而技术改关的过程中会产生一定的资源消耗,这也使得在品质提升项目较多的2016年,各项营业成本均有所上升。

(2)2017年公司的营业成本为15.65亿元,相比2016年的15.95亿元减少了1.87%。营业成本虽有一定程度的下降,但降幅不及营业收入的降幅,主要有以下几个方面的原因:

a、公司使用的主要原材料为铜铝制品,而铜和铝的价格在2017年出现了不同程度的上涨,涨幅均超15%;

b、公司大量处于生命周期早期阶段的新产品投入生产,其工艺尚未优化至最佳状态,导致物料消耗高于平均水平;

c、公司此前的产能扩充加重了折旧和摊销的负担(2017年、2016年公司折旧及摊销费用相比2015年分别增加了2,996.52万元和2,283.39万元,造成报告期内单位产品的固定成本居高不下)。

(3)2018年公司的营业成本为10.26亿元,相比2017年的15.65亿元减少了34.45%。营业成本的降幅超过营业收入的降幅,主要有以下几个方面的原因:

a、本年度金属材料、机械及电子元器件的采购单价较上年有小幅下降;

b、本年度员工人数减少,人工成本总额下降,同时公司本年降本增效措施进一步加强,对各个生产环节加强工时定额考核,促使生产人员效率提升;

c、本年度公司加强了预算管理,成本控制措施效果明显,制造费用下降;

d、公司本年将前端加工环节部分委外工序改由内部自行加工,由于降本增效措施的实施,内部加工效率提升,使得加工费成本大幅下降。

3、期间费用

(1)2016年公司管理费用及研发费用同比增长8.00%,主要因为公司在年内加大了研发投入,以提升成熟产品品质和提前布局新技术;财务费用同比增长23.84%,主要系利息支出大幅增加所致。

(2)2017年公司管理费用及研发费用同比增长33.31%,主要因为公司继续加大了研发投入,同时列支了经济性裁员的离职补偿金4,214.27万元;财务费用同比增长212.90%,主要因为美元汇率下跌导致了汇兑损失。

(3)2018年公司管理费用及研发费用同比下降39.16%,其中管理费用大幅减少是因为公司本年列支的离职补偿金及管理部门人力成本等有较大幅度下降;研发费用减少是因为通信由4G逐步过渡到5G,产品的形态有所变化,平台化设计趋于成熟,新项目开发相对于4G不太集中;公司也相应进行了产品策略调整,对盈利预期不高、投入大的部分业务进行了缩减,同时通过内部的管理来提升研发效率;财务费用同比下降113.18%,主要因为本年利息费用及汇兑损失金额大幅减少。

综上所述,公司2016、2017年扣除非经常损益后的净利润出现了滑,2018年公司得益于产品销售结构调整及降本增效措施的有效推行,主营产品毛利率逐步回升,扣除非经常损益后的净利润虽然继续亏损,但亏损幅度已大幅收窄,整体经营业绩大幅改善。

(三)公司近三年来的产量、销量与营业收入的匹配情况

| 行业分类 | 项目 | 单位 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 移动通信射频器件 | 销量 | 万台 | 138 | 190 | 218 |
| | 产量 | 万台 | 139 | 180 | 219 |
| | 产销率 | - | 99.41% | 105.27% | 99.74% |
| | 营业收入 | 万元 | 116,316 | 134,286 | 164,037 |

公司近三年来连续保持了较高的产销率;近三年来射频器件的产量及销量呈逐年下降趋势且与公司营业收入变动趋势一致。

(四)公司的持续经营能力

2016-2017年,由于全球电信运营商在4G通信后期放缓了网络建设速度,资本开支下滑,行业内产能相对过剩,对市场占用率的争夺使得价格竞争日趋激烈,公司出现亏损,射频器件行业也陷入经营困境。从2017年起,公司开始加大经营策略的调整力度。2018年度,公司通过公司组织架构和管理经营系统优化、资源整合、优化产品结构、降本增效等措施的有效推行,各季度营业收入呈现良好增长势头,同时毛利率也逐步回升,公司的经营已逐步回归正常状态。

公司2018年各季度营业收入及毛利率明细表

| 项目 | 2018年1季度 | 2018年2季度 | 2018年3季度 | 2018年4季度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入(万元) | 24,119.90 | 29,756.64 | 30,779.92 | 34,851.42 |
| 毛利率 | -0.36% | 6.61% | 17.52% | 27.74% |

公司2018年营业收入较2017年有所减少,但从2018年第二季度开始,公司毛利率开始回升并持续增长,与此同时,公司经营性现金流量净额也出现明显好转;2018年度公司实现扣除非经常性损益的净利润-6,990.36万元,相比上年-55,664.37万元增长了87.44%;2019年第一季度公司扣除非经常性损益的净利润为2,927.09万元,相比上年同期-4,239.50万元增长了169.04%;2019年第二季度公司扣除非经常性损益的净利润为3,742.97万元,相比上年同期-3,096.96万元增长了220.86%。2019年第一季度、第二季度均实现扭亏为盈,说明公司的经营业绩已在明显改善中。

进入2019年,公司持续加大市场拓展力度,优化产品销售结构,与此同时,公司进一步简化组织架构、优化资源配置,提升生产和管理效率,经营业绩明显提升,经营拐点已现。

公司于2019年8月10日披露了2019年半年度报告,报告显示,2019年半年度末,公司流动比率为3.24,速动比率为2.58,说明公司资产流动性好,短期偿债能力强;公司资产负债率为24.29%,产权比率为32.08%,说明公司具有较强的长期偿债能力,财务结构稳健;公司期末货币资金及理财资金余额为86,922.59万元,营运资金存量充足,有利于保障公司2019及以后年度生产经营的顺利进行。

同时,公司在2019年半年度报告中对2019年1-9月的经营业绩进行了预计,预计2019年1-9月归属于上市公司股东的净利润为9,500.00万元-12,000.00万元。

综上所述,公司2018年度主营业务经营业绩已有大幅改善,且公司已于2019年上半年实现扭亏为盈(该半年度实现营业收入7.92亿元,同比增长47.07%;扣除非经性损益的净利润0.67亿元,同比增长190.92%),与此同时,公司预计2019年1-9月净利润与上年同期相比也实现扭亏为盈。因此,公司具有持续经营能力,不影响会计报表编制的持续经营基础。

(五)公司拟采取的经营业绩改善措施

1、立足主业,加快新业务布局,公司依托自身在射频通信领域20多年的深厚积淀,基于核心研发和产业链整合能力,形成新的业务增长点;

2、树立扩张意识,围绕行业趋势求发展,在巩固4G竞争优势的同时,必须抓住5G带来的战略机遇;

3、推动公司增长方式的转变,从被动接受客户订单,以资本开支和劳动力投入拉动增长的低效率模式,逐步向市场驱动(主动发现客户需求)和技术驱动(关键资源投入)转型,建立以管理人才、技术人才拉动增长的高质量模式。持续加大研发投入,狠抓技术突破,加深加宽技术壁垒;

4、以人力资源管理和财经管理为核心,以信息化管理系统建设为抓手,打造公司的运营平台,为业务增长提供高效支撑。

(2)请结合上述情况及公司自身特点,按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式(2017年修订)》第二十八条第(四)款的要求,分析公司可能面对的风险,并说明各风险因素对公司当期及未来经营业绩的影响以及拟采取的应对措施。

回复:

(一)市场竞争加剧的风险

伴随着移动通信技术的发展,迭代演进,产品的技术竞争、价格竞争日趋激烈,从3/4G时期金属滤波器到5G时代陶瓷介质滤波器,新的竞争格局及竞争对手的加入,可能会对公司取得订单的能力、产品的销售价格造成不利的影响。

对此,公司已采取优化架构、细分业务单元、强化效益考核等多种措施来提升资源使用效率和资源配置灵活性,以便公司能够快速响应市场需求的变化。此外,公司会充分利用现有的资源禀赋和优势,通过内外并举的方式开展新业务,以提升公司的盈利能力和业务健康度。

(二)客户集中的风险

公司所处的射频通信行业直接服务于下游的通信设备集成商,经过多年的行业整合,下游客户已十分集中,主要厂商不超过5家,存在客户相对集中的风险。

2018年度公司前5大客户信息如下:

| 序号 | 客户名称 | 销售额(万元) | 占年度销售总额比例 |
|---|---|---|---|
| 1 | 第一名 | 59,009.04 | 49.38% |
| 2 | 第二名 | 24,964.29 | 20.89% |
| 3 | 第三名 | 23,695.59 | 19.83% |
| 4 | 第四名 | 4,537.28 | 3.80% |
| 5 | 第五名 | 2,754.84 | 2.31% |
| | 合计 | 114,961.04 | 96.21% |

2017年度公司前5大客户信息如下:

| 序号 | 客户名称 | 销售额(万元) | 占年度销售总额比例 |
|---|---|---|---|
| 1 | 第一名 | 86,238.76 | 60.50% |
| 2 | 第二名 | 25,248.53 | 17.71% |
| 3 | 第三名 | 14,728.30 | 10.33% |
| 4 | 第四名 | 6,187.55 | 4.34% |
| 5 | 第五名 | 1,966.10 | 1.38% |
| | 合计 | 134,369.24 | 94.26% |

说明:公司2018年前五名客户与2017年完全相同,排名次序也没有变化。

公司在移动通信天馈系统射频子系统行业已深耕近30年,拥有明显的技术优势和行业品牌,具备全方位为客户提供满意服务的能力。公司一方面会用满意的产品和技术支持以及快速响应与服务实现与客户的双赢,另一方面也会推进新业务的落地以提升公司的抗风险能力。

(三)技术研发带后风险

5G时代机遇与挑战并存。5G时代陶瓷介质滤波器凭借轻量化、抗温漂性能好以及小型化优势成为主设备商的主要选择方案之一。如果公司不能跟上技术演进的步伐,就会失去技术优势和行业地位。为此,公司一方面在不断增强研发团队的技术实力,另一方面加快5G产品认证进程。

(四)原材料价格及供应风险

公司主要原材料为钢板、银板、铝锭等大宗原材料,材料价格受多方面不确定性因素影响,如果原材料价格持续上涨或维持高位,而产品售价的调整不及时,将对公司的利润产生不利影响。为此,公司供应链通过与供应商签订长期备货供货协议、优化招标策略、缩短物料供应周期,常规通用物料合理预投、通过研发和工艺优化增加替代物料、开发新的供应资源等措施,来降低上述可能发生的原材料价格及供应风险对公司经营业绩产生的不确定性风险。

(五)法律风险

公司重视法律风险的防范,严格按照法律法规的规定开展经营管理工作,并制定了一系列切实可行的企业规章制度。公司设置合规部,聘请了常年法律顾问,有效预防与管理法律风险。企业在经营管理过程中,合同签订、人力资源管理、知识产权管理、环境保护等方面的法律风险可能会出现。因公司信息披露违法违规,公司及相关当事人于2018年3月受到中国证监会湖北监管局的行政处罚。2018年公司经收到72起民事起诉状及应诉通知书,要求赔偿其投资损失。如果公司被判赔偿或投资者索赔金额巨大,可能会对公司的经营业绩产生不利影响。2018年年报中公司已按照企业会计准则规定对该诉讼事项计提预计负债584.31万元,公司也将继续积极与律师团队制定合理的解决方案。同时,公司将进一步加强相应法律法规的宣贯工作,积极组织专题培训,强化员工,特别是中高层管理人员法律观念与意识。

(六)汇率风险

公司产品同时销往国内与国际市场,外币结算币种为美元和欧元。当前国际政治和经济形势波动起伏,中美贸易战、地缘政治冲突不断,如果汇率发生重大变化,可能给公司财务状况带来不利影响。为此,公司将采取出口产品售价联动机制与运用金融工具等方式来规避汇率风险。

问题2:报告期内,你公司计入非经常性损益项目的合计金额为2.58亿元,较2017年增长513%,其中非流动资产处置损益2.48亿元,较2017年增长677%。报告期内,你公司与武汉市土地整理储备中心东湖新技术开发区分中心(以下简称“武汉土地储备中心”)签订《国有土地使用权收回补偿协议》,确定相关地块收回补偿总价2.9亿元。

(1)针对相关事项,我部于2018年11月1日向你公司发出的《关于对武汉凡谷电子技术股份有限公司的关注函》(中小板关注函[2018]第380号),请说明从你公司回复该问询函至今相关事项的进展情况。

回复:

2018年11月1日,公司收到深圳证券交易所发出的《关于对武汉凡谷电子技术股份有限公司的关注函》,公立即组织相关部门对该问询函所涉及的问题进行了回复,并于2018年11月8日发布了《武汉凡谷电子技术股份有限公司关于对深圳证券交易所关注函回复的公告》(公告编号:2018-113),其中详细披露了本次土地收储事项的实施程序和环节。自回复该问询函至今相关事项的进展情况如下:

2018年11月5日,公司与武汉土地储备中心签署《国有土地使用权收回补偿协议》。同日,武汉东湖新技术开发区管理委员会和武汉东湖新技术开发区国土资源和规划局分别出具《武汉东湖新技术开发区管理委员会关于收回武汉凡谷电子技术股份有限公司国有土地使用收回的批复》(武新管规[2018]55号)、《武汉东湖新技术开发区国土资源和规划局关于收回武汉凡谷电子技术股份有限公司国有土地使用权的通知》(武土规新字[2018]70号),同意本次土地收储方案。

2018年11月15日,公司召开2018年第四次临时股东大会,会议审议通过了《关于政府拟收储土地的议案》。前述签署的《国有土地使用权收回补偿协议》正式生效。

2018年11月30日,公司收到武汉土地储备中心支付的第一期收回补偿价款,即收回补偿总价的50%(14,508.29万元)。

2018年12月14日,公司与资产评估公司、武汉土地储备中心、武汉土地储备中心下属资产接收单位四方完成了实物交接清单的签字。由此,前期资产腾退已完成,本次资产处置相关的实物资产移交工作已完成。

2019年3月28日,公司收到武汉土地储备中心支付的第二期收回补偿价款13,055.90万元。

根据协议规定,公司提交第三方机构对该地块进行的环境调查和风险评估报告通过相关主管部门验收后10个工作日内,武汉土地储备中心向公司支付余款。目前该事项的相关工作正在进行中。

(2)截至2018年底,你公司其他应收款中存在对武汉土地储备中心的其他应收款1.45亿元,且未计提资产减值准备。请具体说明你公司与武汉土地储备中心签订的协议中关于付款的具体安排、截至目前该款项是否收回,相关款项的收回是否存在不确定性,是否足额计提坏账减值准备。

回复:

2018年11月5日,公司(“乙方”)与武汉土地储备中心(“甲方”)签署了待生效的《国有土地使用权收回补充协议》。协议约定收回补偿款总价为人民币29,016.57万元,分三期支付,甲乙双方确认该地块完成注销手续后10个工作日内,甲方向乙方支付第一期收回补偿价款即:收回补偿总价的50%(14,508.29万元);乙方在本协议生效之日起90日内完成该地块的清退、腾退工作。在甲乙双方签订书面的土地移交确认书后10个工作日内,甲方向乙方支付收回补偿总价的45%(13,057.46万元);乙方提交第三方机构对该地块进行的环境调查和风险评估报告通过相关主管部门验收后10个工作日内,甲方向乙方支付收回补偿总价的5%(1,450.83万元)。上述《国有土地使用权收回补偿协议》在《关于政府拟收储土地的议案》由2018年第四次临时股东大会(2018年11月15日召开)审议通过后生效。2018年11月30日,公司收到武汉土地储备中心支付的第一期收回补偿价款,即收回补偿总价的50%(14,508.29万元)。2019年3月28日,公司收到武汉土地储备中心支付的第二期收回补偿价款13,055.90万元。

2018年年报中,公司将应收武汉土地储备中心剩余50%土地补偿款即14,508.285万元列入其他应收款项目核算,并按照信用风险特征组合(具体为款项性质组合)计提坏账准备,由于该款项属于应收政府款项,发生损失的可能性极小,因此,公司未对其计提坏账准备。

问题3:本报告期,你公司的四个季度的营业收入分别为2.41亿元、2.97亿元、3.07亿元和3.48亿元,净利润分别为-4192.64万元、-2784.37、1688.72万元和2.41亿元,分季度经营活动产生的现金流量净额分别为-4040.16万元、539.2万元、5352.5万元和3960.99万元。

(1)请结合公司信用政策、应收账款的回收情况等补充分析公司分季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因及其合理性。

回复:

(一)应收账款信用政策

为降低信用风险,确保公司资金安全,在内控制度体系内,公司制定了专门的财务管理制度,以加强对应收账款的管理和催收工作,并执行其他监控等程序以确保采取必要的措施回收债权。此外,公司于每个资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查,有客观证据表明其发生减值的,计提减值准备。公司2018年主要客户与上年相比未发生重大变化,同时业务性质、客户营运能力等均未发生重大变化,因此公司信用政策保持了一贯性原则。

(二)公司应收账款的回收情况

公司的主要客户均为支付能力较强的国际知名通信设备集成商,经营规模较大、资本实力雄厚、财务状况良好,且公司与主要客户均保持着稳定的协作关系,从历史回款及期后回款情况来看,这些客户通常能够于各自的信用期内及时偿还账款。

(三)2018年分季度经营活动产生的现金流量净额情况

单位:万元

| 项目 | 2018年第一季度 | 2018年第二季度 | 2018年第三季度 | 2018年第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 经营活动产生的现金流量主要项目 | | | | |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 27,947.39 | 27,676.55 | 33,542.01 | 34,110.17 |
| 经营活动现金流入小计 | 30,203.24 | 30,728.69 | 35,884.04 | 34,984.54 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 20,846.96 | 19,575.05 | 19,180.20 | 18,359.40 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 10,069.93 | 9,459.86 | 8,976.58 | 9,891.65 |
| 支付的各项税费 | 1,486.74 | 1,249.06 | 1,315.85 | 794.38 |
| 经营活动现金流出小计 | 34,243.41 | 30,189.48 | 30,531.54 | 31,023.54 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -4,040.17 | 539.20 | 5,352.51 | 3,961.00 |

?2018年公司分季度销售收入分别为24,119.90万元、29,756.64万元、30,779.92万元、34,851.42万元,分季度销售商品、提供劳务收到的现金分别为27,947.39万元、27,676.55万元、33,542.01万元、34,110.17万元,分季度销售收款比(销售商品收到的现金/营业收入)分别为115.87%、93.01%、108.97%、97.87%。

公司一季度经营活动产生的现金流量为负值,主要原因是春节期间销售收入减少,回款相对较少;同时由于临近春节,客户需要对春节期间的销售进行备货,公司购买商品、接受劳务支付的现金相对较高;另外公司在一季度发放了上一年度研发及生产部门的年度绩效奖金,致使该季度支付给职工以及为职工支付的现金金额较其他季度高;最后,公司缴纳的上年度及本季度增值税金额也较大。

公司二季度经营活动产生的现金流量为正值但金额不大,主要原因是虽然本季度销售额较一季度有较大增长,但是销售收款比较低;本季度由于平均员工人数下降,支付给职工以及为职工支付的现金有所下降。

公司三季度经营活动产生的现金流量为正值且金额较大,主要原因是从本季度开始公司的第一大客户缩短了对公司新增订单的账期(从105天缩短为75天),本季度销售收款比较高,销售商品收到的现金金额较大;本季度支付给职工以及为职工支付的现金相比其他三个季度的平均支付数减少830.57万元。

公司四季度经营活动产生的现金流量为正值但金额相对三季度较小,主要原因是:虽然本季度销售收入全年最高,销售商品收到的现金金额全年最大;同时随着公司四季度销售规模上量,该季度的平均员工人数较三季度有较大增长,由此支付给职工以及为职工支付的现金也随之增长;另外随着销售规模的扩大,公司四季度支付的期间费用等管理性支出相比三季度有所增长。

综上,公司分季度经营活动产生的现金流量净额波动符合公司实际情况,具有合理性。

(2)请结合行业特点、销售模式、收入确认政策、信用政策和非经常性损益确认的情况说明经营性现金流量净额变动幅度与净利润差异较大的原因。

回复:

(一)销售商品(主营)收入确认政策

销售商品收入在同时满足以下条件时予以确认:①本集团已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本集团既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠地计量;④相关的经济利益很可能流入企业;⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。本集团国内销售在客户收货并取得相关签认凭证后确认收入。本集团具有进出口经营权,对出口销售,若采用FOB结算方式,在货物已报关、商检后确认收入;若采用FCA、DDU结算方式,在将货物送达客户指定的地点,经客户指定的人员验收,并开具签证单据后确认收入;若采用EXW结算方式,在其所在地或其他指定的地点(如工厂或仓库)将货物交给客户处置时,即确认收入。

(二)应收账款信用政策

对于应收账款,公司为降低信用风险,确保公司资金安全,在内控制度体系内,公司制定了专门的财务管理制度,以加强对应收账款的管理和催收工作,并执行其他监控等程序以确保采取必要的措施回收债权。此外,公司于每个资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查,有客观证据表明其发生减值的,计提减值准备。公司2018年主要客户与上年相比未发生重大变化,同时业务性质、客户营运能力等均未发生重大变化,因此公司信用政策保持了一贯性原则。

(三)公司的销售、生产模式

公司的销售、生产模式为客户定制、订单生产,具体情况如下:公司的客户通常在年末或年中的时候进行招标或议标,国内客户和国外客户的操作方式略有差异。以上程序将确定在未来半年或一年中可能产生订单的产品代码、每款产品的中标价格、每款产品中各供应商的份额。但以上程序中反映出的市场需求仅为客户的预测,并非一定能够转化为实际的订单。在招标/议标后的业务开展过程中,客户会根据真实的市场需求来下达订单,公司会按照实际的订单进行交付。报告期内,公司销售、生产模式没有发生变化。

(四)2018年分季度收入及净利润等情况

单位:万元

| 项目 | 2018年第一季度 | 2018年第二季度 | 2018年第三季度 | 2018年第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 一、营业收入 | 24,119.90 | 29,756.64 | 30,779.92 | 34,851.42 |
| 减:营业成本 | 24,207.68 | 27,789.60 | 25,385.97 | 25,183.15 |
| 营业税金及附加 | 415.96 | 460.44 | 465.11 | 529.06 |
| 销售费用 | 388.20 | 443.71 | 528.70 | 881.43 |
| 管理费用 | 1,256.73 | 2,152.13 | 1,414.26 | 2,664.11 |
| 研发费用 | 1,491.32 | 1,739.47 | 1,057.99 | 2,196.88 |
| 财务费用 | 1,101.30 | -592.59 | -625.01 | -53.20 |
| 资产减值损失 | -598.55 | 718.18 | 1,028.39 | 4,400.20 |
| 加:其他收益 | 3.04 | 4.47 | 2.76 | 116.96 |
| 投资收益 | 28.72 | 173.89 | 285.57 | 157.68 |
| 资产处置收益(损失以“-”号填列) | - | - | 81.57 | 24,762.86 |
| 二、营业利润 | -4,110.99 | -2,775.93 | 1,894.40 | 24,087.30 |
| 加:营业外收入 | 74.04 | 110.18 | 193.92 | 574.70 |
| 减:营业外支出 | 30.21 | 1.14 | 59.27 | 604.82 |
| 三、利润总额 | -4,067.15 | -2,666.89 | 2,029.06 | 24,057.18 |
| 减:所得税费用 | 125.50 | 117.48 | 340.33 | -112.11 |
| 四、净利润 | -4,192.65 | -2,784.37 | 1,688.73 | 24,169.29 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | -4,239.50 | 3,096.96 | 1,184.19 | -838.09 |

说明:上述各季度利润表数据均已按财政部于2018年6月15日发布的《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)文件的最新要求进行列报。

通过以上财务数据分析可知,归属于上市公司股东的净利润呈逐季上升的趋势。主要原因有:

a、公司2018年的营业收入呈现逐季上升的趋势;

b、公司的主要原材料包括铝、铜、银等金属材料,其价格下降对公司制造成本降低作用明显。2018年以来,大宗商品尤其是金属材料的价格经历了逐步下降的过程,并在第三、四季度达到低点;

c、公司2018年积极推动产品销售结构调整(包括增加出口商品比例),由此带动了射频器件产品平均毛利率的逐步提升;

d、公司2018年一、二季度销售以前年度毛利较低的产品的比重相对较高。

(五)公司2018年分季度经营性现金流量净额变动幅度与净利润差异较大的原因

公司第一季度实现的净利润为-4,192.65万元,经营活动产生的现金流量净额为-4,040.17万元。本季度经营活动产生的现金流量净额与实现的净利润基本一致。

公司第二季度实现的净利润为-2,784.37万元,经营活动产生的现金流量净额为539.20万元。造成本季度经营活动产生的现金流量净额与实现的净利润之间存在较大差异的主要原因是:公司本季度收回银行承兑汇票保证金的金额较大,计入收到其他与经营活动有关的现金1,943.56万元(上季度为支付银行承兑汇票保证金,计入支付其他与经营活动有关的现金1,130.48万元)。

公司第三季度实现的净利润为1,688.73万元,经营活动产生的现金流量净额为5,352.51万元。本季度经营活动产生的现金流量净额与实现的净利润之间存在较大差异的主要原因是:公司本季度收回银行承兑汇票保证金的金额较大,计入收到其他与经营活动有关的现金1,737.65万元;本季度支付给职工以及为职工支付的现金相比其他三个季度的平均支付数减少830.57万元。

公司第四季度实现的净利润为24,169.29万元,其中扣除非经常性损益的净利润为-838.09万元,本季度经营活动产生的现金流量净额为3,961.00万元。本季度经营活动产生的现金流量净额与实现的净利润之间存在较大差异的主要原因是公司四季度计提了中高层管理人员及研发人员的绩效奖金。

问题4:报告期内,你公司前三大客户销售额占年度销售总额达90%,2017年同期为88.54%。请你公司披露2018年前三大客户的名单,结合行业特点及销售模式、生产模式,说明你公司客户集中度持续较高的原因及合理性,并说明2018年前三大客户是否与2017年存在差异。此外,请说明公司是否对前三大客户存在重大依赖,若存在,请补充提示相关风险。

回复:

(一)公司的行业特点、销售模式和生产模式,以及公司客户集中度持续较高的原因

公司所处行业特点:公司的主要客户为移动通信领域中全球主要的设备集成商。近年来,设备集成商之间的整合不断发生,例如,2006年原阿尔卡特与原朗讯合并,2007原诺基亚完成了与西门子的通信设备业务合并,2009年爱立信收购北电的无线业务,2015年诺基亚收购阿尔卡特朗讯等。目前移动通信系统集成市场主要由华为、爱立信、诺基亚、中兴等大型系统集成商瓜分(其中前三家占整个市场份额的80%),行业集中度很高,客观上造成了公司客户相对集中。

公司的销售、生产模式为客户定制、订单生产,具体情况如下:公司的客户通常在年末或年中的时候进行招标或议标,国内客户和国外客户的操作方式略有差异。以上程序将确定在未来半年或一年中可能产生订单的产品代码、每款产品的中标价格、每款产品中各供应商的份额。但以上程序中反映出的市场需求仅为客户的预测,并非一定能够转化为实际的订单。在招标/议标后的业务开展过程中,客户会根据真实的市场需求来下达订单,公司会按照实际的订单进行交付。报告期内,公司销售、生产模式没有发生变化。

(二)公司近两年前三大客户销售额及占年度销售总额的比例情况

| 2018年度公司前三大客户资料 | | | 2017年度公司前三大客户资料 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 客户名称 | 销售额(元) | 占年度销售总额比例 | 客户名称 | 销售额(元) | 占年度销售总额比例 |
| 第一名 | 590,090,359.84 | 49.38% | 第一名 | 862,387,578.91 | 60.50% |
| 第二名 | 249,642,905.28 | 20.89% | 第二名 | 252,485,327.66 | 17.71% |
| 第三名 | 236,955,887.52 | 19.83% | 第三名 | 147,282,970.19 | 10.33% |
| 小计 | 1,076,689,152.64 | 90.10% | 小计 | 1,262,155,876.76 | 88.54% |

说明:公司2018年前三名客户与2017年完全相同,排名次序也没有变化。

公司所处的射频通信行业直接服务于下游的通信设备集成商,经过多年的行业整合,下游的客户已十分集中,主要厂商不超过5家,所以存在客户相对集中的风险。公司在移动通信天馈系统射频子系统行业已深耕近30年,拥有明显的技术优势和行业品牌,具备全方位为客户提供满意服务的能力。公司一方面会用满意的产品和技术支持以及快速响应与服务实现与客户的双赢,另一方面也会推进新业务的落地以提升公司的抗风险能力。

问题5:报告期末,你公司的应收账款账面余额4.45亿元,较2017年增长27.56%,其中全部按信用风险特征组合计提坏账准备,坏账准备账面余额为3657.28万元,坏账计提比例为8.20%。

(1)请结合你公司2018年业务模式、同行业可比公司情况、你公司信用政策、应收账款期后回款的情况,说明在营业收入下降的情况下应收账款增长的原因和合理性。

回复:

(一)应收账款信用政策

为降低信用风险,确保公司资金安全,在内控制度体系内,公司制定了专门的财务管理制度,以加强对应收账款的管理和催收工作,并执行其他监控等程序以确保采取必要的措施回收债权。

此外,公司于每个资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查,有客观证据表明其发生减值的,计提减值准备。公司2018年度主要客户与上年相比未发生重大变化,同时业务性质、客户营运能力等也均未发生重大变化,因此公司信用政策保持了一贯性原则。

(二)应收账款期后及历史回款情况

截止2019年3月31日,2018年末应收账款余额回款比例为85.80%;截止2018年3月31日,2017年末应收账款余额回款比例为74.19%(截止2018年4月30日回款比例为94.21%)。公司与主要客户保持着稳定的协作关系,从历史回款及期后回款情况来看,这些客户通常能够于各自的信用期内及时偿还账款。

(三)公司2018年度营业收入下降的情况下应收账款账面余额增长的原因分析

公司2018年度业务模式未发生变化,当年实现营业收入为119,507.88万元,相比2017年142,534.35万元下降16.16%,其中第四季度营业收入为34,851.42万元,相比2017年第四季度28,481.17万元增长了22.37%;公司2018年末应收账款账面余额为44,574.94万元,相比2017年度34,943.30万元增长27.56%。根据以上数据可知,公司2018年第四季度的销售较为集中,且营业收入较2017年第四季度增长了22.37%,这与近两年末应收账款账面余额的增长幅度27.56%较为接近。由此可见,在2018年全年营业收入下降的情况下,期末应收账款账面余额反而增长的主要原因是2018年第四季度销售额较为集中。

公司近两年分季度营业收入情况如下:

| 营业收入(万元) | | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2018年度 | 24,119.90 | 29,756.64 | 30,779.92 | 34,851.42 |
| | 2017年度 | 33,740.85 | 45,418.87 | 34,893.46 | 28,481.17 |

(四)同行业可比公司情况

| | 春兴精工 | | | 大富科技 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2018年度 | 2017年度 | 变动比例 | 2018年度 | 2017年度 | 变动比例 |
| 营业收入(万元) | 493,283.10 | 380,448.01 | 29.66% | 182,149.19 | 177,929.52 | 2.37% |
| 应收账款余额(万元) | 165,748.03 | 138,884.06 | 19.34% | 69,931.94 | 63,099.86 | 10.83% |

大富科技的主营业务除射频器件外,还包含智能终端结构件以及汽车零配件等业务;春兴精工的主营业务除射频器件外,还包含铝合金结构件及电子元器件分销业务。

通过对比上表中的财务数据可知,大富科技近两年营业收入增幅2.37%低于应收账款账面余额的增幅10.83%;春兴精工近两年营业收入增幅29.66%大幅高于应收账款账面余额的增幅19.34%。现阶段公司主要经营射频器件