

## （上接B030版）

(1) 请详细注明亿咖通科技的具体业务,近三年果通科技获取的亿咖通科技的销售价格、销售政策、应收账款回款及坏账情况,订单获客方式、提供服务内容、定价方式、亿咖通科技主要终端客户情况、果通科技股东、董监高人员、其他核心人员与亿咖通科技股东、董监高人员及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排等。

答: 亿咖通科技是一家成立于2016年的汽车智能化科技公司,由中国知名汽车企业家李书福孵化的一体化及自动驾驶的智能网联生态开放企业。公司拥有超过1700名员工,已在杭州、北京、上海、武汉、大连及瑞典哥德堡设立了分支机构及研发中心。亿咖通科技平台不仅聚焦车端芯片、智能座舱、智能驾驶、高精度地图、大数据及车联网云平台等核心技术产品,还持续打造行业领先的智能网联生态开放平台,赋能车企创造更智能、安全的出行体验。目前,亿咖通科技的智能网联服务在全球范围内已拥有数百万用户。果通科技自亿咖通成立之日起,就作为亿咖通科技的核心供应商,为亿咖通科技提供车联网连接及管理服务的整体解决方案。果通科技目前也是亿咖通科技车联网连接管理的紧密合作伙伴,近三年果通科技占亿咖通科技同类采购比例100%。

果通科技的销售政策主要体现在具有竞争力的服务质量与价格签订五年长生命周期订单,每年续签调整一次。果通科技提供灵活多样的车联网服务网络包,通过车联网连接管理平台进行统一管理,以基础通信能力和连接管理服务相结合,进行车联网连接管理服务的定价。

应收账款回款及坏账情况。果通科技对于应收账款坏账准备的计提政策为《企业会计准则第14号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款,始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。亿咖通历史上无逾期付款的现象,截止2021年3月底,未回款的2,180.33万元尚未付款的原因系各批次回款尚未到120天账期。

应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法:果通科技对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险,如:与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款;已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等。除单项评估信用风险不同的应收账款外,果通科技基于应收账款交易对象、账龄等共同风险特征将应收账款划分为不同的组合,并确定预期信用损失会计估计处理方法。

果通科技的订单获取方式主要是前期定制化技术服务及研发团队深度参与到车企整车厂车联网服务的研究中,果通科技客户的需求定制开发CMP连接平台,依托平台整合信息领域相关资源。果通科技在2016年开始就参与对客户项目的研发与合作当中,深入了解车企的业务流程、销售渠道和流量运营流程中对于车联网连接的需求,后续通过定制化及售前技术支持团队,以及持续的平台定制开发工作,与车企车联网部门或子公司进行深度的技术交流和试点,在技术能力资质等符合条件的情况下,通过技术交流和商务谈判获得车企订单。

果通科技提供的连接管理服务主要内容包:



1. 精细化管理,提升效率与用户体验 车联网连接管理与车辆生命周期(零部件生产、组装、销售、使用及二手车置换等)一致,确保车辆车辆的通信服务能力,套餐资费在不同阶段可以准确切换,满足整车生产及销售阶段的通信服务能力,提升生产效率,又在使用及二手车置换阶段满足最终车厂和车联网信息娱乐服务的需求,提升最终用户的使用体验。

2. 丰富的内容运营模式,增加用户运营收入 果通科技车联网连接管理平台支持内容识别,内容计费与内容控制,支持车企自定义向用户及不同内容套餐收费,并与车联网内容提供商诸如导航、音乐、视频、游戏等合作伴一起,帮助车企定义各种车联网信息娱乐服务包及VIP权益,灵活支持体验包,不同内容的组合包。车企借助果通科技车联网连接管理平台,以灵活的内容运营模式,增加用户运营收入。

3. 专业定制化网络设计与运维,提升服务质量 果通科技拥有一支来自通信行业的专业队伍,帮助车企进行车联网网络的设计,包括专网设计、终端通信能力设计、5G网络演进等内容。同时在正式运行期间,果通科技通过专业化、流程化的车联网连接管理服务体系,以一键健康检测、网络质量监测与分析服务等专业化手段,快速从端、管、云三个层面定位问题,提升车联网连接故障的处理速度,帮助车企提高售后服务质量,提升客户使用体验。

4. 跨运营商支持,增加业务灵活性 果通科技通过专利技术的云管端跨运营商支持能力,帮助车企实现灵活的运营商选择。车企可以根据网络质量、业务支撑能力及运营商资费政策等维度自主选择运营商,而车联网终端、网络及服务器平台均可在不同运营商之间自主选择最优运营商,以提升车联网网络服务质量,降低车企网络连接成本。

亿咖通科技主要终端客户为吉利集团,主要装配给吉利、领克、沃尔沃、奔驰smart等乘用车。

果通科技股东、董监高人员、其他核心人员与亿咖通科技股东、董监高人员及其关联方不存在关联关系或其他利益安排等。

(2) 请结合在手订单量进行量化分析核心客户对果通科技未来年度持续盈利能力稳定性和评估作价的影响,并对大客户依赖和流失风险进行充分风险提示。

答: 近五年果通科技装车激活数据统计如下表:

类别	2016	2017	2018	2019	2020	累计
乘用车	62,030,000	109,362,000	190,322,000	304,202,000	381,446,000	1,349,254,000
商用车	1,176,000	1,804,000	3,026,000	5,026,000	1,143,266,000	1,349,254,000
总计	63,206,000	111,166,000	193,348,000	309,228,000	382,592,000	1,349,254,000

果通科技激活用户伴随着智能网联车占比数量的提升,激活用户数量快速上升,2019年、2020年都已超百万辆激活。根据果通科技2021年1月至2月激活的初步订单数据为198,951户,2020年同期为110,462户,同比增长为80.11%,增长幅度较大,一方面为2020年1至2月份的投放导致,一方面为正常的销售规模扩大,结合吉利汽车控股股东的公告(HK:175)公告的2021年的销售增长率约16%,能够覆盖2021年预期数据增长率15%,因此亿咖通科技作为核心客户对果通科技的未来年度持续盈利能力具有稳定性,对交易对价的影响可控。

果通科技虽然单一大客户占比较高,但却是互相之间有一定依赖性,流失风险较小,主要是因为果通科技凭借前期在车联网连接管理服务上积累的技术与服务经验,亿咖通科技成立之日起,就作为亿咖通科技的核心供应商,为其提供车联网连接及管理服务的整体解决方案。经过近五年的研发,截止至目前平台已累计开发超过420万。果通科技与亿咖通科技及吉利汽车一起,围绕车联网连接服务需求,通过持续的研发与创新成果,与吉利汽车建立了快速的发展共同成长。通过多年的发展,在车联网连接管理业务上,果通科技构建了较高的进入门槛。主要体现在以下几个方面:

技术平台的难度高。基于亿咖通科技复杂的业务需求,和吉利汽车庞大的生产、销售体系,果通科技的车联网连接管理平台进行了大量的定制开发,并与亿咖通车联网管理平台(TSP)、吉利汽车销售管理平台(DMS)进行深度融合。通过技术平台单元的定制开发,深度融合,形成了较高的技术壁垒。替代供应商将需要了解复杂的历史需求进行大量的定制开发,且需要协调各个系统进行改造,改造成本预计超过千万,至少需要8-10个月的切换时间,切换风险很高。

MNO流量运营平台的开发与部署。为了进一步满足亿咖通科技的流量运营需求,2020年果通科技专门与运营商为亿咖通科技定制开发MNO流量运营平台,该平台部署在亿咖通科技云平台中,果通科技提供运维支持和升级服务。该平台与果通科技的车联网连接管理平台对接,并与亿咖通科技车联网管理平台(TSP)的各个模块,进行了紧密对接,为亿咖通科技及吉利汽车提供了灵活的流量运营工具。替代供应商将需要与亿咖通科技云平台进行对接,需要投入类似的技术力量才能满足亿咖通科技的需求。

拥有在车联网领域的创新能力。果通科技拥有车联网连接管理服务支持能力,帮助亿咖通科技灵活选择网络质量运营策略,目前已通过国际移动与中国联通的混合方案;果通科技拥有完备的网络质量监控与分析方案,经过高度定制化的一键检测工具,帮助亿咖通科技的TBOX生产及与汽车整车生产企业的可靠性及效率提升,多次帮助亿咖通科技解决网络质量问题;果通科技领先的OJCC技术及多网切换技术,帮助亿咖通科技使用领先,含码的eSIM技术。目前上述技术均已申请专利。替代供应商很难满足亿咖通科技上述需求。

与车企业务关系的紧密对接。果通科技的订单获取、售后服务流程均与亿咖通科技紧密对接。售后服务体系与亿咖通科技、吉利汽车均进行了多层次的对接。替代供应商需要付出较大的组织架构建设及运营成本才能进行上述对接。

用户体验提升带来的黏性。果通科技通过领先的CDN管理、高质量的CDN加速于车联网帮助亿咖通科技终端用户提供国内领先的车联网信息娱乐服务,用户体验处于行业领先水平,产生了用户黏性。替代供应商无法在较短时间内提供类似的能力,将削弱亿咖通科技/吉利汽车的车联网服务能力。

新车开发流程的深度参与。根据车企的产品开发流程,一款车从规划到设计、生产制造、认证测试生产3个阶段,大约需要3-5年的开发周期。果通科技从亿咖通负责的第一阶段开始,就一直参与新车开发全流程的运营管理设计,替代供应商无法在较短周期内进入量产。

在智能驾驶逐步普及的加持下,车辆的网联需求,包括车端、管端、实时性要求也会越来越高,车端将实现自动驾驶车辆的网联。果通科技结合自身技术能力及行业经验,顺应行业发展趋势,在巩固现有客户的基础上,将与上汽集团车联网项目合作,主要包括上汽乘用车与上汽大众两大主机厂,项目已于2018年启动,2020年开始量产,目前有两个车型在用,已经发展至万辆级左右;与东风汽车车联网项目合作。主要涉及东风乘用车车联网项目东风友达商,主要项目包括东风新能源乘用车与东风日产,项目已于2019年启动并落地,至今已发展15万连接数。并积极拓展其他客户群。

(3) 本次交易未设置业绩承诺,请补充说明果通科技的核心团队认定,是否与公司签订竞业禁止协议,标的公司后续运营是否对原核心成员及管理团队存在重大依赖,收购完成后果通科技人员安排以及对其的利益整合情况,并结合前述内容详细说明该交易未设置业绩承诺的原因及合理性,是否有利于保护上市公司及中小股东利益。

答: 果通科技核心人员的认定主要采取以下方法: 果通科技使用价值驱动分析方法,从价值驱动确定公司的核心竞争力区域和核心竞争力,确定关键岗位。根据车联网连接服务的业务流程,产业链合作关系,通信专业知识要求,研发技能要求,果通科技确定了车联网连接技术架构岗、运营商合作项目管理岗、战略客户项目管理岗等关键岗位的相关骨干人员为核心人员。

果通科技的主管按照核心岗位的难度选择核心员工的标准制定,要求核心员工的能力与经验、背景与核心岗位的技能要求一致,价值观与企业价值观相吻合。

核心员工的认定程序:果通科技对全体核心岗位人员进行评估,根据核心员工认定标准,确认候选人名单,由公司人事行政部7提名,并向全体员工征求意见,由公司管理层会议讨论同意后获得批准。

为保持核心人员稳定,果通科技与核心技术支撑团队的核心成员按照其交易的重要承诺签订了5年服务期协议及竞业禁止协议。收购完成后,我公司对果通科技董事会成员进行调整;对运营管理层调整财务、人事、行政等管理职能负责人,果通科技原有技术及业务人员全部留用;同时按照上市公司治理的要求,对业务运营、人事与财务管理、内部运营与风险控制、信息化系统等相关管理流程及制度进行梳理优化及整合,确保符合上市公司规范运作要求。

上述核心人员仍将在本次交易过程中发挥重要作用,但公司亦具备一定相关技术人员储备,此前已积累多项软件专利,在物联网技术方面也有所积累,另外我公司已在行业招募相关优秀人才,为后续整合果通科技打下良好基础,公司整体发展不会依赖于特定人才。

果通科技不断开拓新市场,努力经营已于2019年开始盈利,2019-2020年净利润分别为2269万元、2334万元,业绩逐年提升,公司在果通科技业绩持续增长的前同时点完成对其收购,价格合理,且可以整合其车联网业务,与公司协同发展。

本次收购未设置业绩承诺,主要基于以下考虑: 1、收购完成后,果通科技部分过和核心技术人员仍将服务于公司,同时公司业务具有一定的延续性,产品与服务客户均绝大部分为三年以上,公司后续5-6年业务可控; 2、未设置业绩承诺也是双方协商一致的结果。

对赌业绩无法导致果通科技的交易价格溢价,将提高上市公司后续经营业绩,同时业绩对赌无2-3年,并不能从根本上解决公司经营持续发展的风险。

3、业绩对赌不利于上市公司与果通科技的整合 公司未来将根据自身发展规划和经营策略深度参与,交易标的运营管理,将核心人员的管理体系,促进果通科技管理层整合优于传统发展,避免给原核心团队带来不利影响。公司管理团队、品牌优势和管理经验,更支持果通科技的良好整合及升级赋能。而业绩承诺的前提是原核心团队对交易标的经营管理保持独立,原管理团队与公司保持业务独立性的要求及整合发展交易标的的客观要求相冲突,因此原管理团队不具备进行业绩承诺的条件。

基于以上考虑,我认为未设置业绩承诺是考虑到交易标的价值和公司长远发展等综合考虑因素协商确定的结果,有利于上市公司利益最大化,有利于保护上市公司及中小股东利益。

6. 审计师意见,截至2020年12月31日,果通科技应收账款余额为14,733.40万元,占当期营业收入比重为106.5%,应收账款坏账准备计提金额为1.2万元,合同负债余额为

11,738.20万元。(1) 请结合主要客户销售政策、结算方式、重要合同的收入、成本确认原则等详细说明应收账款占比比较高的原因及合理性。

答: 果通科技主要客户为湖北亿咖通科技有限公司(同受吉利汽车控股股东李书福控制,以下简称“亿咖通”),两期平均占收入的96%以上,收入情况如下:

客户名称	2020年度		2019年度	
	销售额	占比	销售额	占比
湖北亿咖通科技有限公司	13,549.34	99.96%	11,262.03	96.66%
其他	288.86	2.04%	376.29	3.34%
合计	13,838.20	100.00%	11,638.32	100.00%

果通科技对亿咖通的销售主要包括3项内容:1)、物联网运营管理服务;2)、车联网连接的硬件代理服务;3)其他业务销售。3个板块对期末未收的应收账款及其他客户应收账款情况如下:

序号	客户名称	2020-12-31		2019-12-31		占比(%)	增长率	账龄(天)
		余额	占比(%)	余额	占比(%)			
1	亿咖通-车联网运营服务	2,334.38	10.84	16,207	0.42	2,383.89	4,134.23	
1-1	亿咖通-车联网运营服务	2,294.28	10.44	16,199.77	0.42	-	-	-2200
2	亿咖通-车联网硬件代理	9,494.88	68.69	9,252.76	79.50	888.84	10.13	
3	亿咖通-其他业务	564.90	3.42	289.21	2.47	284.88	10.00	
		14,773.20	99.89	11,947.60	99.6	3,799.40	23.19	
其他		160	0.11	41.30	0.34	-	-	-614
合计		14,773.20	99.89	11,988.91	99.94	2,749.77	22.89	
坏账准备		1.20	0.00	0.00	0.00	-	-	-
账龄(天)		14,772.07	11,988.61	2,749.33	22.88			

鉴于果通科技的客户及期末应收账款主要为亿咖通,以下就亿咖通的销售政策、结算方式、重要合同的收入、成本确认原则进行描述。

1) 物联网运营管理服务 该服务收入依赖于车联网的CMP数据连接服务平台,对供应商(主要为果通,移动)提供的数据(包括短信、语音、数据流量)进行技术处理后形成与车企车载系统的连接通,并形成套餐管理服务。果通科技提供车联网运营服务及车联网运营服务等各项服务于一体的物联网运营管理服务。该服务通过亿咖通提供的CMP平台进行计费,语音及流量作为内容连接结算,结算的形式分实用完结和套餐结算两种形式,业务合同模式如下:

项目	实际/合同	成本	数量	单位/单价	收入
移动	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同
套餐	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同
其他	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同	实际/合同

1-A、对于移动板块的业务,收入端及成本端均为实用完结,成本通过移动发送的账单与客户同期确认,收入通过抓取服务器移动端块号与码形成的数据与成本数据按数量无重大异常后形成订单发送给亿咖通确认收入。

1-B-1、对于车联网板块的业务,收入端与成本端形成的各种期间各种价格的套餐,亿咖通在果通科技发货的同时即取得并消耗果通科技履约所带来的经济利益,果通科技根据各套餐的价格在受益期内摊销。

车联网套餐根据各期合同约定分别包含不同的语音、短信及流量数量,各套餐的结算也根据合同约定有激活一次付费、支付首月支付后续各月支付月分别支付尾款等形式,套餐的选择由亿咖通在供应商系统内指定。

1-B-2、车联网块成本端分2种模式: 第一种模式为与移动块相同的实用完结模式。该模式下与联通形成1、按实际用完结的短信语音成本2、按套餐价格的集应用服务,按SIM卡、码号服务、配套流量套餐为一体的增值电信服务,与“西安宇申信息技术有限公司(以下简称“Y-西研创”)”形成的,按套餐价格的SDK预装服务。第二种模式为成本端第一项在服务期间内使用实用完结,其余成本均按其业务实质在服务期内(自SIM卡激活时点开始计算)与客户同步平均分摊计入各期末。

2)、车联网硬件的硬件代理服务 车联网硬件的硬件代理服务为上述车联网运营管理服务依托的硬件载体,果通科技基于业务实质果通科技无定价权,物流安排决定权,从而无从对产品的控制权;合同形式上果通科技无明显的质量和风险承担,控制产品的时间权;实际资金占用上果通科技无明显的融资安排,上述业务为过手交易,果通科技为代理身份,经实际确认收入,但由于应收账款义务的存在,账面应收账款内均有对于该部分硬件代理服务的应收及应付款。

A: 业务实质: 整个硬件代理业务流程走向为:原厂(波导BO1、中兴TBOX、中兴模组及联乘模组)一广西西研创一广西联通一果通科技一湖北亿咖通一吉利汽车厂指定工厂)。供应商的选择、采购的价格谈判、物流安排均由湖北亿咖通直接执行并发出,果通科技根据湖北亿咖通在LES系统上的订单指令或邮件发送的发货通知进行物流安排,由原厂直接发货至原厂,最终按Y-西研创)形成的,按套餐价格的SDK预装服务。第一种模式中成本端第一项在服务期间内使用实用完结,其余成本均按其业务实质在服务期内(自SIM卡激活时点开始计算)与客户同步平均分摊计入各期末。

B: 合同形式: 控制权:1、亿咖通与果通:硬件采购原先由湖北亿咖通直接向原厂采购,自2018年11月1日起,湖北亿咖通、原厂、果通科技三方签订权利义务转让协议,规定硬件供货由原厂变更为果通科技,原协议相关的供货、质量等权利义务内容,由原厂概括转让给果通科技,协议有效期至2、果通与广西联通:2018年12月31日,广西联通(乙方)与果通科技(甲方)签订补充协议,约定原协议CU12-4501-2018-000720协议中,第三条“甲方权利义务”第五条“本协议中有涉及及部件(硬件部分),的协议内所有权利不转移,归乙方所有,乙方通过平台对部件实施管理,协议提前终止的,甲方应在30日内退回该部件。”补充变更内容如下:本协议中有涉及的车联网专用模组或TBOX等设备,属于乙方专项为甲方定制专用设备,需按车联网连接平台通过IMEI标识与乙方连接服务ICCID一匹配统一管理,最终所有权归甲方所有。同时约定关于物联网硬件所有权的补充说明:在客户收到并书面确认接收货物以后(客户出具收货确认单),设备所有权转移归甲方所有。

根据上述对业务实质,由于物流发货实际为原厂直接到工厂,设备所有权的取得与转移,果通科技不承担风险,因此根据上述协议,果通科技不承担物联网硬件的所有权。

结算周期:1、亿咖通(甲方)与果通(乙方):硬件产品发货;甲方收货订单后,乙方即按照约定的交付周期将产品送达甲方所在地或甲方指定的交付地点,由甲方书面确认签收后视为完成交付。结算时乙方应向甲方提供由甲方书面确认的签收单。2019年补充协议约定从整个订单确定到完成结算约90-150天。2、果通(甲方)与广西联通(乙方):车联网专用模组服务,车联网专用TBOX服务,平台功能服务费用,甲方应在下单后120个工作日内,以银行承兑汇票形式向乙方完成支付(承兑汇票的承兑期不得大于6个月),乙方应在收到货款后3个工作日内向甲方开具合法合规的增值税专用发票,增值税税率为6%。

在整个结算周期上,看,收款付账的周期不存在大的差异,不存在明显的融资安排。从合同形式上看,果通科技的代理行为不存在对该部分硬件的控制权,同时不存在融资安排。

C: 实际资金占用: 期末形成的合同应付付款及应收账款对比如下:

账龄/项目	预收	应付	预付	合同-预付
车联网运营服务	9,494.88	9,494.88	-	1780.00

果通科技无明显的应付、应收差异,无明显的融资安排。 果通科技从业务实质、合同形式及实际资金占用上判断该部分车联网硬件代理服务果通科技为代理身份,以净额确认收入。

3) 其他业务销售 除上述物联网运营管理服务及车联网硬件的硬件代理服务外,与亿咖通的销售主要为智能卡销售及腾讯视频VIP卡销售。智能卡销售系车载SIM卡销售,在客户取得相关产品质量控制时确认收入。腾讯视频VIP卡销售系于中天宇(北京)科技有限公司采购销售给亿咖通的车载视频VIP卡,如硬件代理服务一样,从业务实质、控制权及合同形式上为按时手平价代理交易,果通科技主要确认收入,涉及金额较小。

综上,通过对果通科技主要客户销售政策、结算方式、重要合同的收入、成本确认原则等事项的描述,截至2020年12月31日,果通科技应收账款余额为14,733.40万元,占当期营业收入比重为106.5%系已冲减的硬件代理服务及腾讯视频应收账款冲减,扣减该部分代理收入对应的应收9,784.89万元后应收账款为4,948.51万元,占当期营业收入比例为35.7%,与经营业绩匹配。

(2) 请补充披露果通科技2019、2020年度四个季度的收入、净利润、毛利率情况,并结合主要订单签署时点、执行期间、结算方式、收入确认方式等详细说明果通科技收入确认是否存在季节性差异,是否存在跨期确认收入成本调节利润的情形,各季度收入差异的原因及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

答: 果通科技2019、2020年度四个季度的收入、净利润、毛利率情况如下:

项目	2019年度		2020年度					
	一季度	二季度	三季度	四季度				
收入	3,280.02	3,777.09	3,816.87	3,226.76	3,696.26	3,439.16	3,104.29	3,794.66
毛利	1,736.06	1,804.81	1,844.41	1,780.81	2,009.61	2,292.89	2,002.89	2,002.89
毛利	1,253.21	1,253.21	1,253.21	1,253.21	1,100.00	1,100.00	1,201.64	1,201.64
毛利率	50.7%	31.6%	30.6%	43.0%	43.4%	32.4%	35.2%	34.6%
净利润	548.19	266.23	701.52	703.64	672.22	167.22	165.26	613.61

如前所述,果通科技主要客户为亿咖通,对亿咖通的收入主要分物联网连接两大板块的物联网运营管理服务收入,其中移动块实用完结,按月定期确认收入;车联网块形成的各种期间各种价格的套餐,果通科技根据各套餐的价格和激活期进行一段时间段内的摊销。在两大板块的物联网运营管理服务收入中,车联网块毛利率高于移动块。

各季度毛利、净利润的波动趋势为车联网连接板块占比的上升,毛利率逐年上涨,净利也逐年上涨。2019年一季度毛利率出现下降是由于2019年3月与移动的预协议到期后签订新协议,导致2019年4月、5月结算成本没有按原协议,2020年一季度毛利率出现下降系2020年的移动新协议涨价造成。净利润的波动趋势随毛利的波动趋势,波动不同的原因均与业务结构的变动有关。

(3) 请补充披露果通科技同行业公司如联想懂得、广州翼卡、阿里通信等公司均不是公众公司,我们无法得知其同行业数据。

经分析,果通科技收入确认不存在季节性差异,不存在跨期确认收入成本调节利润的情形。

(3) 请补充列示预收款项的具体情况,包括合同、客户名称、合同签订时间、合同内容、预收金额、预收款项的用途、约定交货时间、期末未结转的原因、目前合同进展情况等,预收款项后续转化为收入或退费情况等。

答: 果通科技期末预收款项(即报表列示合同负债)主要为亿咖通的物联网运营管理服务费用按收入确认原则尚未摊销完毕的部分,预收款项明细如下:

项目	2020-12-31		2019-12-31		增长率	账龄(天)
	余额	占比(%)	余额	占比(%)		
车联网运营服务	11,732.30	99.87	9,262.03	99.84	2,329.39	21.82
其他	160	0.11	41.30	0.34	-244.30	-68.11
合计	11,732.30	99.89	9,303.33	99.96	2,329.22	21.82

如上,期末合同负债主要为亿咖通车联网板块的余款已于确认收入,果通科技在已经取得了无条件收取合同对价权利(已对账收款)时,借记“应收账款”,贷记“合同负债”;在确认收入时,借记“合同负债”,贷记“主营业务收入”,在收到对方款项时,借记“货币资金”或“应收票据”,贷记“应收账款”。如前述“关注问题6”中的1、万马科技公司的回复:(1) 1) 物联网运营管理服务 1-B-1。”中结算方式所述,该板块结算方式收入确认,从而形成合同负债余额。

各期合同负债确认及摊销情况如下:

项目	2019-12-31		2019-12-31		本期数	2020-12-31	
	余额	占比(%)	余额	占比(%)			
车联网运营服务	7,228.27	6.7926	4,126.63	0.8623	10,434.00	7,042.03	11,732.30
其他	7,228.27	6.7926	4,126.63	0.8623	10,434.00	7,042.03	11,732.30

(3) 请结合果通科技销售及信用政策情况说明应收账款坏账准备计提是否充分,与同行业公司是否存在重大差异。

答: 果通科技对于应收账款坏账准备的计提政策为:果通科技对于《企业会计准则第14号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款,始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法:果通科技对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险,如:与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款;已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等。除单项评估信用风险不同的应收账款外,果通科技基于应收账款交易对象、账龄等共同风险特征将应收账款划分为不同的组合,并确定预期信用损失会计估计方法:

截止2020年12月31日,应收账款坏账准备的计提均按账龄组合计提,计提情况如下:

账龄	2020年12月31日		2019年12月31日		计提比例(%)	计提比例(%)
	余额	占比(%)	余额	占比(%)		
1年以内	14,773.20	100.00	0	0.00	-	0
6个月以内	14,773.20	100.00	0	0.00	-	0
1-2年	0.00	0.00	0.00	0.00	-	0.00
2-3年	0.00	0.00	0.00	0.00	-	0.00
3-4年	-	-	-	-	-	-
4-5年	-	-	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-	-	-
合计	14,773.20	100.00	0.00	0.00	-	0.00

果通科技应收主要为亿咖通,根据合同及业务实质,各款信用政策为:移动块物联网运营管理服务应收信用政策为票到亿咖通120天, 车联网块物联网运营管理服务应收信用政策为票到亿咖通90天, 硬件块硬件代理服务信用政策为票到亿咖通90天, 其余块应收信用政策基本也为票到亿咖通90天。

亿咖通历史上无逾期付款的现象,截止2021年3月底,亿咖通已回款12,537.47万元,占2020年底应收账款14,717.80万元的85.19%,未回款的2,180.33万元尚未付款的原因系各批次回款尚未到120天账期。

根据果通科技主要客户的应收信用政策及历史回款执行情况并结合回款情况,对于果通科技应收,应收账款均能在账龄计提比例为0%的区间“6个月以内”,对果通科技未回款为信用期内应收账款不计提坏账准备。

果通科技的同行业公司如联想懂得、广州翼卡、阿里通信等公司均不是公众公司,我们无法得知其同行业公司数据。

综上,果通科技现有坏账准备计提政策符合公司预期信用损失风险,计提是充分的。 核查意见

我们实施了以下程序: 1) 获取果通科技关于收入确认、坏账计提等方面的会计政策,复核政策是否符合企业会计准则的规定及果通科技的自身状况;

2) 了解与收入销售相关的业务系统,评价收入确认基于的业务系统的可靠性;

3) 通过访谈、检查相关的合同、业务单据及实际穿行流程了解业务实质;

4) 检查用于收入确认的账单、单据基于基础业务数据的摊销收入,确认收入确认的准确性;</