证券代码:002642　　证券简称:*ST荣联　　公告编号:2020-046

北京荣之联科技股份有限公司第五届董事会第二次会议决议公告

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。

一、召开情况

北京荣之联科技股份有限公司(以下简称“公司”)第五届董事会第二次会议通知于2020年5月28日以书面及邮件通知的方式发出,全体董事确认收到该通知并豁免本次董事会提前5日通知。第五届董事会第二次会议于2020年5月28日在公司8层会议室以现场与通讯表决同时进行的方式召开,会议应出席董事8人,实际出席董事8人。本次会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章和《公司章程》的有关规定,会议合法、有效。

二、审议情况

1、审议通过《关于申请撤销退市风险警示的议案》。

表决结果:同意8票,反对0票,弃权0票。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定要求及公司 2019 年度经营情况,公司董事会核查后认为:公司符合申请撤销股票退市风险警示的条件,同时公司未触及《深圳证券交易所股票上市规则》规定的其他需要实行退市风险警示及其他风险警示的情形,同意公司向深圳证券交易所提出撤销股票退市风险警示的申请。

具体内容详见公司在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)披露的《关于申请撤销退市风险警示的公告》。

三、备查文件

1、第五届董事会第二次会议决议;

特此公告。

北京荣之联科技股份有限公司董事会

二〇二〇年五月二十九日

证券代码:002642　　证券简称:*ST荣联　　公告编号:2020-045

北京荣之联科技股份有限公司关于2019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。

北京荣之联科技股份有限公司(以下简称“荣之联”或“公司”)于2020年4月10日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对北京荣之联科技股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第11号)(以下简称“问询函”),公司高度重视,对问询函中所列示事项进行了认真的核实,现将有关情况的回复公告如下:

1、报告期,你公司合并报表净利润为3,560.72万元,同比增长102.62%;经营活动产生的现金流量净额为-11,740.39万元。请你公司:

(1)结合产品销售情况和信用政策等具体说明净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大并且变动趋势不一致的原因及合理性。

【回复】

(一)产品销售状况

2019年度,公司主要业务类型中系统集成实现收入231,909.54万元、系统产品10,813.62万元、技术开发与服务收入77,685.64万元,其中系统集成收入占全年收入比例达71.22%,为公司最主要的业务类型。

	2019年	2018年
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
按产品分类如下:		
系统集成	231,909.54	190,749.27
系统产品	10,813.62	21,677.88
技术开发与服务	77,685.64	59,272.53
车载信息终端	-	60.58
其他	5,249.90	1,660.36

(二)信用政策

合同签订前,公司会结合客户的背景和当前状况,综合评估客户资信情况,具体包括客户的基本情况(客户基本资料、经营规模、合作历史等)、业务状况(市场份额、市场竞争力、与竞争者的关系、财务状况、偿债能力、信用状况等)等。根据综合评估结果判断其信用风险,如存在不达标条件,公司不会与其签订合同。

目前公司收入主要来源于企业IT服务、大数据和物联网、生命科学三大业务板块。客户群体主要为政府以及电信、能源、金融等行业客户,该类用户大多执行较为严格的财务预算和支出管理制度,通常在年初确定项目规划及支出安排,在下半年完成项目招标和项目验收相关工作。因此,公司实现收入的高峰期通常集中在每年的第三和第四季度。

(三)加强项目管控

公司从2019年年中起推行新的项目管控制度,项目管理的规范性和效率提升已经初见成效,利用科学化工具和机制有效的进行项目风险管控的同时,也提升了项目交付和验收的效率。

综合以上影响因素,2019年第四季度项目验收进展顺利,收入提升明显,单季收入占全年比例44.59%,高于去年同期收入占比。

项目	2019年	2018年
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
第四季度营业收入(万元)	145,220.23	103,203.47
第四季度收入占比	44.59%	37.75%

公司第四季度确认收入后形成的应收账款,通常在后几个季度陆续收回,经营活动产生的现金流量在“销售商品提供劳务收到的现金”存在逆延的情况。因受新冠疫情影响,截至2019年末账龄1年以内的应收账款,在2020年第一季度实际回款比例达到31.76%。

单位:万元

账龄	2019年应收账款期末余额	2020年1季度回款金额	已回款比例
1年以内	64,050.04	20,342.26	31.76%
1年及以上	31,014.00	457.54	1.48%
合计	95,064.04	20,799.80	21.88%

(四)采购账期变化

2019年初,因公司被实施“退市风险警示”,公司业务的开展受到一定影响,供应商陆续调低了对公司的信用评级,采取了包括缩短账期、降低授信额度、停止临时授信等措施,部分供应商只接受银行承兑汇票或只接受预付款下单。为保证销售端业务不受影响,保持采购端账期,公司增大了预付金款比例或者提前支付未到期采购款,以释放授信额度,加快循环使用。2019年末公司应付票据较去年同期减少91.61%,应付账款较去年同期减少15.62%。

2018年与2019年,主要供应商账期及授信额度对比:

供应商	2018年度			2019年度		
	应付金额(万元)	账期期	授信额度	应付金额(万元)	账期期	授信额度
供应商一	6,368.00	45天	3,000.00	7,912.00	45天	1,500.00
供应商二	3,988.00	45-90天	1,500.00	2,852.00	45天	1,000.00
供应商三		30天	4,000.00		30天	1,650.00
供应商四		45天银承			预付	

(五)银行授信

2019年,除了公司供应商在陆续调低对公司的信用评级外,公司的银行授信同样受到影响。2019年的银行授信额度在到期后,也难以获得新的授信额度,公司原先对外采购通常采用的供应链融资方式之一银行承兑汇票结算业务急剧萎缩,提前支付现金结算方式大幅增加,客观上缩短了公司对外支付货款的周期,导致公司2019年的经营性现金流状况不佳。未来随着公司经营形势的逐渐好转,融资能力逐步提升,公司将平衡采用各种融资手段和工具,提升营运资金周转效率。

年度	全年营业收入(万元)	期末应付票据(万元)
2019 年度	325,658.70	1,000.00
2018 年度	273,420.62	11,913.10
2017 年度	188,879.64	16,560.79
2016 年度	159,550.45	5,173.00
2015 年度	154,619.48	15,082.47
2014 年度	149,773.23	19,876.31
2013 年度	117,391.05	8,505.39

综上所述,在采购端,供应商下调授信额度、缩短账期,导致公司采购预付款支出增多;与此同时,主要合作银行对公司授信缩紧,银行票据周转率下降,现金流压力增大,导致采购端现金支付比例提高。此外,2019年第四季度收入占比较2018年同期明显增加,也延后了回款进度,故导致净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大,并且变动趋势不一致。

(2)说明报告期内销售政策是否发生变化,是否存在利用放宽赊销政策调节销售收入的情形,相关销售收入是否满足确认条件,并补充披露你公司报告期内主要赊销客户。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一)报告期内公司赊销政策及说明:

公司根据客户性质的不同分别制定了赊销政策,说明如下:

(1)渠道商/集成商

信控审核为A级:赊销账期不得超过30天,持续两年信用评级在A级时,可申请赊销账期延长至60天;

信控审核为B级:赊销额度为实缴资本的30%,合同签订后需要提供不超过30天的期票(延期支票/商业承兑汇票/银行承兑汇票);

信控审核为C级:进入客户观察名单,无赊销额度,需现款现结。

(2)最终用户

系统产品/系统集成类合同:终验前需收到90%以上款项,一般要求有预付款比例为0%-30%,交货验收后的收款比例大于50%,初验后收款比例在70%以上,终验付款比例要求大于90%,质保金比例不得超过10%;

技术开发与服务类合同:要求有预付款,付款比例要与服务时间相对应。付款比例会根据项目及客户的情况有所不同。

公司每年会根据客户基本信息、资信状况、主要负责人等情况,对现有客户的信用等级进行评估调整,并根据调整后的信用等级提供相应的赊销政策。

对比公司2018年和2019年签订的销售合同,公司的赊销政策,从政策本身到具体执行都未发生变化。

(二)销售收入与应收账款增长的对比

报告期内,公司在销售收入增长19.11%的情况下,应收账款只增长了10.52%,公司在坚持严格执行签约前对客户资信状况评估流程控制外,同时加大了应收账款催收力度,增加客户对账频次,使得2019年的应收账款周转率达到了4.24次,较2018年的2.99次有较大幅度的提升,公司并不存在放宽赊销政策的情形。

	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面价值(万元)	80,565.31	72,887.81
	2019年	2018年
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
应收账款周转率(次)	4.24	2.99

(三)公司销售收入确认的政策

公司收入主要包括系统集成收入、系统产品销售收入、技术服务收入等。收入确认条件说明如下:

(1)系统集成收入

公司的系统集成和解决方案业务通常需要经过咨询、方案设计、采购、软件开发、到货点验、系统搭建、安装调试、试运行、系统验收等过程。在合同约定的标的物交付、完成系统安装调试并取得买方签署的验收报告时,确认系统集成收入的实现。

(2)系统产品销售收入

对于不需要安装的商品销售,在合同约定的标的交付,买方验收合格出具验收单时确认销售收入;对于需要安装和检验的商品销售,在合同约定的标的已交付并取得买方确认的安装验收报告时确认销售收入。

(3)技术服务收入

对于一次性提供的技术服务,在服务已经提供、取得客户签署的服务确认报告时确认收入;

对于需要在一定期限内提供的技术服务,根据已签订的技术服务合同总金额及时间比例确认收入;

对于软件开发服务按照经客户确认的完工进度依照完工百分比法确认收入。

公司建立了完善的项目管理体系,每个项目都有专门的项目管理部门跟进,商务部按月跟进项目执行进度,催收回款、收集项目签收单、验收报告以及完工进度确认单,并实时提交财务部;财务部根据上述收入确认原则以及获取的项目验收资料,判断该项目是否满足收入确认条件,满足则进行收入确认的账务处理,公司不存在提前或滞后确认收入的情形。

公司报告期内主要赊销客户集中在金融、电信、能源行业,明细如下:

所属行业	2019年应收账款期末余额(万元)
金融	28,084.01
电信	18,355.56
政府	16,465.21
能源	11,680.61
其他行业	5,576.57
行业应用服务商	5,519.24
生物医疗	4,906.99
制造	4,475.85
合计	95,064.04

(四)会计师的核查意见

会计师对公司商务部负责人进行了访谈,了解了报告期内公司信用政策是否发生重大变化;获取报告期内主要客户的合同,查看相关信用政策条款,并且与上期同类型合同进行比较,查看信用政策是否发生重大变化。复核了应收账款周转率,比较应收账款收款周期是否发生重大变化。结合收入真实性检查程序,核实收入确认是否满足确认条件。经过核查,公司不存在利用放宽赊销政策调节销售收入的情形,相关销售收入满足确认条件。

2、你公司应收账款期末余额为8.05亿元,同比增长10.52%;本期计提坏账准备3,427.75万元,同比下降89%;本期坏账准备其他冲减额32,073.61万元。请补充说明:

(1)结合应收账款客户情况、期后回款情况、向客户提供的信用政策以及同行业情况等因素说明在应收账款增长的情况下,计提的坏账准备下降的原因,计提应收账款坏账准备的充分性及合理性,应收账款可回收性及相应的保障措施。

【回复】

(一)公司执行的信用政策

2019年,荣之联的主要客户是各行业最终用户。在销售合同签署前,通过对客户资质、财务实力、业内信誉和建设资金到位情况等多方面进行评估后签署合同。在合同执行过程中,建立合同执行的全过程跟踪体系进行风险预警并调整合同执行策略,最大限度降低财务风险。

(二)应收账款坏账准备计提分析

2019年末,应收账款余额为95,064.04万元,计提坏账准备14,508.73万元,其中按单项计提坏账准备2,132.85万元,按组合计提坏账准备12,375.88万元。自2019年1月1日起,公司执行新金融工具准则,采用预期信用损失模式,按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。公司应收账款计提坏账准备的方法分别为“单项计提”和“按账龄组合计提”,对于存在客观证据表明发生减值,以及其他适用于单项评估的应收账款,单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备;对于不存在减值客观证据的应收账款或当应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合,参考过去5年信用损失经验,考虑前瞻性因素对预期回收率的影响,在此基础上计算预期信用损失,计提组合减值准备。

(1)按单项计提坏账准备

单位:万元

单项计提	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
应收账款	27,432.94	202.01	25,394.91	2,240.04
坏账准备	26,657.85	202.01	24,726.81	2,132.85

按单项计提坏账准备中,应收账款余额减少25,394.91万元,坏账准备减少24,726.81万元,主要是因为公司本期加大资产清理和优化的力度,引入新的战略投资者,转让部分子公司股权,不再对其实施控制,2019年末不再合并其资产负债表,应收账款余额及其坏账准备转出所致,剔除合并范围变化带来的影响,单项计提坏账准备的应收账款余额增加9.91%,坏账准备增加10.46%。

(2)按账龄组合计提坏账准备

单位:万元

名称	2019年期末			2018年期末
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提比例(%)
1年以内	64,050.04	953.34	1.49	5.00
1-2年	9,166.58	1,443.52	15.75	10.00
2-3年	7,089.74	2,161.30	30.48	30.00
3-4年	9,137.45	4,571.75	50.03	50.00
4-5年	467.40	333.18	71.29	50.00
5年以上	2,912.79	2,912.79	100.00	100.00
合计	92,824.00	12,375.88	13.33	

对于划分为账龄组合的应收账款,公司参考过去5年历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出。通过计算,公司账龄在1年以内的应收账款预计发生信用损失的比例是1.49%,较原账龄分析法的计提比例5%有所降低,而账龄在1年以上的应收账款预计发生信用损失的比例都较原账龄分析法的比例增加,其中:1-2年计提比例15.75%,比原账龄分析法的比例增加5.75%;4-5年计提比例71.29%,比原账龄分析法的比例增加21.29%。相对原账龄分析法,公司采取了更加谨慎的计提比例计算应收账款的预期信用损失,更符合公司现有业务模式、客户特点。公司认为2019年确认的坏账计提比例已充分并合理反映出期末应收账款预期信用损失。

(三)应收账款期后回款情况

单位:万元

账龄	2019年应收账款期末余额	2020年1季度回款金额	已回款比例
1年以内	64,050.04	20,342.26	31.76%
1至2年	9,166.58	207.86	2.27%
2至3年	7,669.09	114.30	1.49%
3至4年	9,790.28	64.09	0.65%
4至5年	1,385.14	67.03	4.84%
5年以上	3,002.91	4.26	0.14%
合计	95,064.04	20,799.80	21.88%

从上表数据可以看出,2019年应收账款期末余额在2020年一季度累计回款金额达到20,799.80万元,已回款比例达到21.88%,其中账龄在1年以内的应收账款期后回款达到20,342.26万元,已回款比例达到31.76%,由此可见,公司应收账款的整体回款执行良好。

(四)同行业对比分析

单位:万元

项目	荣之联		华宇软件		银信长远	
	2019年	2018年	2019年	2018年	2019年	2018年
应收账款余额	95,064.04	116,152.91	119,589.59	99,416.34	58,808.33	53,584.36
坏账准备余额	14,508.73	43,610.77	9,287.50	7,196.04	1,634.83	1,675.01
坏账计提比例	15.26%	37.55%	7.77%	7.24%	2.78%	3.13%

(续上表)

项目	宇信科技		数码信息		真视通	
	2019年	2018年	2019年	2018年	2019年	2018年
应收账款余额	82,268.20	64,470.33	388,759.17	344,674.12	53,337.36	52,780.05
坏账准备余额	5,285.54	3,768.52	58,328.87	50,232.84	6,374.73	5,123.93
坏账计提比例	6.42%	5.85%	15.00%	14.57%	11.95%	9.71%

根据上表可以看出,在同行业中,公司应收账款坏账计提比例处于较高水平。

(五)保障措施

为了规范应收账款管理,加快应收账款回收,公司有专门部门负责应收账款的催收工作,尽可能降低坏账风险。采取的主要措施包括:

(1)合同签订前严格执行客户资信调查,具体包括客户的基本情况(包括客户基本资料、注册资金、经营规模、合作历史,业务种类等)、业务状况(包括客户市场份额、市场竞争力和市场地位、与竞争者的关系,客户公司的市场形象、声誉、财务状况、信用状况等)等。

(2)根据对客户信用情况的评价,确定对客户应收账款的信用账期管理政策,具体包括信用额度、信用账期、信用政策等。

(3)商务部门每月对应收账款回收情况进行分析,并与客户定期对账;业务部门及时跟进催收,反馈进度情况,并将销售回款指标作为销售人员考核的重要依据。

(4)逾期未回款管理:对于超期90天之内的应收账款,公司内部预警,销售人员现场或发送催款函方式催收;对于超期90天以上的应收账款,公司除进行正常催收外,会酌情调整相应客户账期直至需要预付款后方可下单,在正常完成一定金额的交易后方可重新申请赊销方式;对于超期180天以上的应收账款,公司法务部、商务部将结合合同条款情况进行律师函催收;对于超期1年以上的应收账款,公司将在综合评估后,启动诉讼流程。

(2)报告期内,你公司与多名客户之间的应收账款存在预计无法收回的情况,合计金额约2,240.04万元,你公司对上述应收账款按单项计提坏账准备共2,132.85万元。请结合业务开展情况、上述应收账款的账龄和期后收回的情况等说明你公司对其单独计提坏账准备的原因和合理性,结合营销模式、信用政策、内部控制等因素说明造成上述应收账款无法收回的主要原因及你公司将采取的措施,并说明相关客户是否与你公司存在关联关系。

【回复】

2019年末,公司预计无法收回的应收账款余额为2,240.04万元,其中2,038.03万元系2018年末公司已判断该款项无法收回,并在2018年当年计提坏账准备1,930.84万元;2019年新增预计无法收回的应收账款202.01万元,新增计提坏账准备202.01万元。

公司按照业务和客户情况分类的“单项计提坏账准备的应收账款”账龄和截至2020年3月31日的期后收回情况如下:

单位:万元

业务/客户	应收账款	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	期后收回情况
传统IT业务	202.01	116.84	13.27	71.90	-	未收回
电信类客户	1,502.07	462.51	639.56	309.88	90.12	未收回
客户经营异常	535.96	-	-	535.96	-	未收回
合计	2,240.04	579.35	652.83	917.74	90.12	

(一)传统IT类业务的坏账形成主要是公司部分集成类项目交付周期长,期间设计方案多次修改、客户管理层变更、发票丢失等原因,导致尾款收回困难甚至无法收回,出于谨慎性原则,公司对该类业务中出现问题的应收账款单独计提了坏账准备。

(二)电信类客户的坏账主要是公司子公司—泰合佳通部分平台软件研发项目形成。该部分平台研发项目复杂程度较高,且受到行业信息化程度、流程作业管理方式、人员操作水平、职责划分等影响,加上很多信息在需求调研和设计阶段无法全面获取,导致开发工作完成系统上线后实际运营时产生诸多问题要不断变更需求、改进,会影响商务合作谈判及结算,预计项目部分结算款无法收回。出于谨慎性考虑,公司对其中出现问题的应收账款单独计提了坏账准备。

(三)经营异常类客户主要由于该客户经营发生状况、组织架构和业务线发生重大调整,法人、管理层和项目主管人员均发生变更,项目停滞,导致剩余应收款项存在无法完全收回的可能。出于谨慎性考虑,公司对经营出现异常的客户应收账款单独计提了坏账准备。

截至本公告披露日,单项计提坏账准备的应收账款尚未收回。根据公司应收账款管理制度,公司已安排专门的清欠小组对上述款项进行催收,后续持续跟进项目的进展情况,不排除采取法律手段进行追缴。

以上单项计提坏账准备的客户与公司不存在关联关系。

(3)报告期内,你公司应收账款坏账准备中存在32,073.61万元的冲减额。请补充披露该项冲减额的具体情况,包括但不限于所涉及的客户名称、金额、对应的应收账款明细及发生时间、对应的坏账准备计提时间,并补充提供该冲减额的相关证据,会计处理是否符合会计准则的相关规定。请说明上述资产减值转回的情况是否履行信息披露义务。

【回复】

公司应收账款坏账准备其他变动减少32,073.61万元,主要是因为2019年公司加大资产优化力度,引入新的战略投资者,对部分公司的股权进行了分割转让,期末公司不再对其实施控制,合并范围变化需将应收账款坏账准备转出。

(一)公司于 2019年9月27日召开了第四届董事会第二十八次会议,审议通过了《关于公司出售全资子公司部分股权的议案》,公司拟以人民币6,682.80708 万元的价格向成都微思格科技有限公司(以下简称“微思格”)出售所持有的全资子公司北京车网互联科技有限公司(以下简称“车网互联”)81%的股权。

2019年11月,公司收到微思格支付的首次股权转让款1,336.56万元,并完成了车网互联的工商登记变更手续及资产交接手续,至此公司完成了车网互联81%股权的处置,不再对车网互联实施控制。根据会计准则的规定,公司从2019年12月起不再合并车网互联的资产负债表,因此2019年末需将车网互联坏账准备余额32,085.65万元予以转出。

(二)2019年4月,公司子公司哈勃智远(北京)科技有限公司(以下简称“哈勃智远”)召开股东会并出具股东会决议,同意少数股东北京哈勃捷思企业管理中心(有限合伙)对哈勃智远增加投资,增资后北京哈勃捷思企业管理中心(有限合伙)的持股比例变更为60%,公司的持股比例下降为40%,公司不再对哈勃智远实施控制。根据会计准则的规定,公司从2019年5月起不再合并哈勃智远公司的资产负债表,因此2019年末需将哈勃智远坏账准备余额0.08万元予以转出。

(三)公司子公司荣之联(香港)有限公司主要经营地在香港,记账本位币为美元。期末合并财务报表时,需将美元报表折算成人民币报表,折算过程中因资产负债表和利润表使用汇率的不同,导致计提的坏账准备比信用减值准备金额大12.12万元,附注列报时将该差额体现在其他变动的增加。

以上会计处理符合会计准则的相关规定。

请年审会计师说明针对应收账款的真实性、对应营业收入的真实性、应收账款坏账准备计提的完整性所执行的审计程序,对上述科目核查并发表意见。

【回复】

(一)对应收账款的真实性、对应营业收入的真实性执行的审计程序

(1)对销售与收款相关的内部控制制度有效性的核查,通过抽查销售交易的合同签订审批、销售合同、发票、验收单、销售凭证、收款凭证、银行回单等,了解及测试内部控制的执行有效性;

(2)对收入确认政策的核查。针对公司的收入类型,核查每类业务的收入确认政策;

(3)获取公司的销售收入明细账,对于大额合同(100万元以上)按照项目获取对应的销售合同、销售订单,核查其重要条款如合同金额、业务模式、结算方式、风险转移时点等;对于系统集成类项目,获取项目验收单,核实收入确认的金额及期间的准确性;对于技术服务类项目,项目完成一次确认收入的,获取项目验收单;对于有服务期的项目,按照服务期分期测算收入确认的准确性;

(4)通过查询主要客户的工商信息及其他互联网信息,查看主要客户的经营状态、主要产品、生产经营地址,核实客户的市场地位,以及与公司的业务相关性、是否存在关联关系等;

(5)获取应收账款明细账、应收账款明细表,结合收入的真实性检查程序、很行销售回款检查,对应收账款的发生额进行核实;

(6)对期末大额应收账款的期末余额亲自寄发往来询证函;

(7)对本期主要收入客户的交易金额亲自寄发交易函证;

(8)通过银行存款双向测试核查大额资金对应的交易合同、银行流水、相关原始凭证,查验资金往来的真实性;

(9)对应收账款期后回款进行检查。

(二)应收账款坏账准备计提的完整性执行的审计程序

(1)获取公司编制的应收账款账龄分析表和坏账准备计提表,检查了账龄划分的准确性,复核了公司对于风险组合的划分是否合理;

(2)获取公司应收账款预期信用损失率计算表,对于预期信用损失率的计算过程、估计的依据进行复核。对按照组合计提坏账准备的金额进行重新计算并复核公司计提的准确性;

(3)对于单独计提坏账准备的应收账款,评价管理层对应收账款进行可回收性评估的相关考虑及客观依据,复核单项计提坏账准备的合理性及准确性;

(4)对应收账款金额较大且超过信用期的客户,通过公开渠道查询与客户或其行业发展状况相关的信息,对客户进行访谈或者对公司相关经办人员进行访谈,了解目前应收账款未回款原因及催收情况,评价应收账款坏账准备计提的充分性。

(三)会计师的核查意见

通过对应收账款、营业收入的真实性执行相关审计程序,会计师认为公司的营业收入确认是真实的,应收账款是真实的;通过对应收账款坏账准备计提执行的相关审计程序,会计师认为公司的应收账款坏账准备计提是充分的。

3、报告期内,你公司发出商品账面价值为54,841.1万元,较上年减少54,970.6万元;存货期末账面价值为64,418.34万元,较上年减少57,355.40万元;计提存货跌价准备292.46万元,较上年同期减少5,505.91万元;存货跌价准备计提比例为0.45%,较上年同期减少4.3%;发出商品占存货比例为85.13%,存货占流动资产比例为30.01%。请你公司:

(1)补充披露发出商品的具体情况,包括销售主体、交易对方、发出时间、结算安排,是否属于具有经济实质的销售。

【回复】

公司的发出商品是根据销售合同约定已发送到客户现场,但尚未完成系统交付并经客户验收的项目中所使用的软硬件产品。2019年末,公司发出商品账面价值54,841.10万元,按行业分类如下:

行业	发出商品余额(万元)
电信	16,201.40
金融	13,520.69
政府	12,424.58
制造	3,870.37
能源	3,537.62
其他行业	3,480.41
生物医疗	1,398.64
行业应用服务商	407.39
总计	54,841.10

从行业分类数据可以看出,公司发出商品主要集中在电信、金融、政府等行业,其中电信行业近年承载着5G建设重任;金融行业因信息量不断超速增长,对数据中心的建设也迫在眉睫;政府公共网络建设不断加大。公司主要客户所处行业近年业务需求不断扩大,也是公司重要的战略发展方向。

这些行业项目的特点是项目规模大、集成程度高、实施过程复杂、项目周期长,2019年中公司推行新的项目管控制度,在执行项目都有指定项目经理负责跟进。项目管理部门在项目执行过程中,根据每个项目的进展情况与合同约定的结算条件,实时与客户沟通,组织项目进行各阶段的验收工作,并与客户进行结算。

2019年末重点行业客户发出商品的发出时间及结算安排举例如下:

(一)电信行业

2019年8月8日,公司与某电信公司签订硬件集成服务采购(广州节点)的合同,合同标的为硬件集成服务,根据合同附件中的工程实施计划,于2019年8月底双方成立项目组,并在2019年9月底完成了工程前期调研工作,编制详细的技术方案、施工方案和调试方案等提供参考。工程前期调研结束后,我方根据用户的要求,进行详细技术方案的设计和编写工作,包括详尽的安装顺序和时间表,以作为现场施工安装的依据。工程安装阶段设备及材料到货及硬件本地安装,预计历时60-70个工作日,工程调测阶段(硬件调测)预计历时90个工作日完成。截至2019年12月底,工程调测阶段还未完成,尚未取得客户验收资料,不满足收入确认的条件,已运抵客户处的设备及材料确认为发出商品,符合会计准则的相关规定。

2017年8月16日,公司与某电信公司签订T资源池虚拟化扩容工程Veritas软件产品采购项目,合同标的为X86环境企业升级备份许可交付及安装、系统测试及试运行。交付标的于2017年12月下单给供应商,于2018年2月完成交付,因用户多次变更安装设备,于2018年底最终确认安装软件设备清单,历时三个多月完成安装上线及系统测试,从2019年6月起进入12个月的稳定试运行期,试运行期满后进行终验。截至2019年12月底,因项目未终验,不符合收入确认条件,已运抵客户现场的货物及软件确认为发出商品,符合会计准则的相关规定。

(二)金融行业

2019年12月20日,公司子公司深圳市赞融电子技术有限公司(以下简称“赞融”或“赞融电子”)与某银行客户签订华为FusionInsight 大数据软件采购及维护合同,合同总金额1,945.68万元。FusionInsight是华为基于Apache开源社区软件进行功能增强的企业级大数据存储、查询和分析的统一平台,赞融负责为客户提供该软件的部署方案设计、安装实施、调测、初验。该批设备的安装实施未能在2019年完成,不满足确认收入的条件,公司已运抵客户处的设备及材料确认为发出商品,符合会计准则的相关规定。

2018年5月22日,公司与某银行签订支付系统城市处理中心存储系统更新改造项目,于2018年6月将所需设备运抵现场。按照合同约定,到货签收完毕后开始安装调试,经过双方确认后进行20日的上线稳定运行测试,期间无故障视为初验合格。初验合格后进入为期三个月的正式试运行期,期间无故障视为终验合格。本项目涉及全国19个地市的交货安装验收,其中1个地市的设备在交货过程中出现开箱即损情况,经过与用户和厂商协调重新更换新机,造成交货安装延误1个多月。客户要求签署报告时需双方现场签署,在本项目上客户指定单一项目负责人,导致不能在同一时间点完成每个地市报告的签署。本项目的初验于2018年底完成,2019年1月进入试运行期,2019年5月底分19个地市进行验收。截至2019年底,仍有部分地市未完成验收,因此部分已交货但未完成验收的设备确认为发出商品,符合会计准则的相关规定。总终验报告双方已于2020年3月完成。

(三)政府行业

2019年9月18日,公司与某教育局签订了2019年学位建设学校信息化采购项目,其中总共涉及11所学校的项目集成与实施。第一批的7所学校,公司应在20天内完成班班通设备、校园广播的安装和调试,以上节点完成后在40天内完成校园网络、监控设备的安装和调试,并通知客户以学校为单位组织验收工作。截至2019年底,公司完成了5所学校的验收工作,确认相应收入。公司在2019年12月末,将第一批尚未验收的2所学校的已发货成本计入发出商品,符合会计准则的相关规定。受疫情影响等原因,上述2所学校的整体验收工作预计将在2020年9月前完成。

综上所述,公司发出商品余额皆有对应的销售合同,过程中有真实的货物交易及收付款,销售行为是具有经济实质的。

(2)结合公司的业务特征和收入确认政策说明,你公司期末存在较大金额的发出商品的合理性,是否存在跨期确认收入利润的情况。请年审会计师说明就发出商品的真实性所履行的审计程序,说明对2018年末、2019年末收入的截止性测试情况。

【回复】

公司期末存在较大金额的发出商品,主要是由系统集成和解决方案业务本身的特点决定的。系统集成和解决方案业务是公司的主要收入来源,一般需要经过咨询、方案设计、采购、软件开发、到货点验、系统搭建、安装调试、试运行、系统验收等过程,集成安装、调配调试以及解决方案的本地化开发所需周期较长,客户验收需要时间。

系统集成收入必须在合同约定的标的物交付,完成系统安装调试并取得客户签署的验收报告后才能确认;解决方案收入须取得客户确认的完工进度并依照完工百分比法确认。在取得客户签署的验收报告或者完工进度确认单前,公司已发生采购并运抵客户现场的库存商品,财务账面确认为发出商品。

公司每年有大约90%左右的业务收入来自系统集成和解决方案业务。由于实施周期长,部分系统集成项目体量大,每年期末会有大量的项目在执行过程中,因此公司期末会出现较大金额的发出商品。

2019年公司项目管理部门牵头,根据公司的业务规划重新构建和完善了项目管控制度,并进行了项目管理全流程的梳理和优化。通过新的管控制度,传递行业内的最佳项目管理实践。从2019年中开始在全集团试推行,2019年底公司项目管理的规范性和效率有了明显的提升,项目经理及交付部门负责人更加关注项目损益管理,并利用科学化工具和机制有效地进行项目风险管控。实时跟进项目进展情况,推动项目整体进度,在项目完成后获取合规的项目验收资料,并及时传递给公司商务部和财务部,财务部依据验收报告/完工进度确认单在项目完工的当月确认收入,不存在跨期确认收入利润的情况。

年审会计师核查意见:

(一)对发出商品的真实性执行的审计程序

公司的发出商品是根据销售合同约定已发送到客户现场,但尚未完成系统交付并经客户验收的项目中所使用的软硬件产品。会计师对发出商品真实性执行的审计程序如下:

(1)获取按照订单核算的发出商品明细表,复核加计是否正确,并与总账数、明细账合计数核对是否相符;

(2)获取发出商品对应的采购合同、到货签收单,获取该订单所对应的销售合同,以核实发出商品的真实性;

(3)对发出商品进行函证,以核实发出商品的真实性;

(4)了解超过一年以上的发出商品,以及大额发出商品的项目进展情况,或者获取报告日前企业取得的验收报告,核实有无跨期结转收入的情况;

(5)检查资产负债日前后发出商品账面减变动的有关账簿记录、合同、到货签收单、验收报告等,核实有无跨期结转收入的情况。

(二)对2018年末、2019年末收入的截止性测试情况

对于系统集成收入,获取当年12月、次年报告日前收入明细账。从销售明细账中选取销售合同,检查合同中是否有关于项目周期的相关约定,获取对应的验收单、到货签收单,检查收入确认时间是否与验收单或到货签收单日期属于同一年,核实截止日前后是否存在提前或者推后确认收入的情况。结合期末发出商品,核实项目的进展情况,是否完成验收,是否存在应结转营业收入的情况。对于技术服务收入,获取当年12月、次年报告日前收入明细账。从销售明细账中选取技术服务合同,检查合同中是否有关于项目周期的相关约定,获取对应的验收单,检查收入确认时间是否与验收单日期属于同一年;对于有服务期的技术服务收入,按照期间摊销测算应确认的收入与账面已确认收入进行核对。

(三)会计师的核查意见

通过对发出商品的真实性执行相关审计程序、对年末营业收入执行截止测试,公司营业收入不存在跨期确认的情况,期末发出商品是真实的。

(3)补充说明截至2020年3月31日,上述发出商品确认收入金额、结转销售收入金额、实际收款金额、剩余发出商品金额。

【回复】

公司发出商品截至2020年3月31日确认收入、结转销售收入、实际收款以及剩余发出商品分行业明细如下:

单位:万元

行业	2019年12月31日余额	2020年1季度结转成本金额	2020年1季度确认销售收入金额	2020年1季度实际收款金额	2020年3月31日剩余发出商品金额
电信	16,201.40	1,894.94	2,029.83	1,160.04	14,306.46
金融	14,007.69	6,358.32	7,387.00	1,730.27	7,649.37
政府	11,937.58	2,174.84	2,266.67	667.49	9,762.74
制造	3,870.37	225.58	287.44	630.20	3,644.79