**深圳赛格股份有限公司关于年报问题的回复**

股市动态分析周刊记者：

您好，就您提出的关于年报中存在的问题，我们答复如下:

***问题1：我们注意到，润能数码作为一家主营品牌台式电脑、品牌笔记本电脑数码、通讯、视频等科技高端产品，一直以来占据公司第一大客户之列，不过2012年年报却在毫无征兆下显示该公司却同时一跃成为公司第一大供应商，数据显示，2012年以来深赛格从这家公司采购金额高达5095.54万元，甚至高于公司2012年一年的净利润，年报数据显示公司IT产品渠道零售终端业务的营业收入一年以来不过2171万元，同时让人疑窦丛生的是深赛格一边向润能数码销售电子产品，一边却同时从该处采购，左手倒右手很难不让投资者质疑其有利益输送的嫌疑，公司是否可以给予解释？***

回复：本公司与深圳市润能数码科技有限公司（以下简称“润能公司”）目前的业务主要通过本公司控股子公司深圳市赛格实业投资有限公司（以下简称“赛格实业”）以两种不同方式进行:

1、通过赛格百易得门店联营模式进行合作：2009年赛格实业开办赛格“百易得”旗舰店，主营电脑及数码产品，门店由润能公司以保底扣点的方式委托经营，赛格实业负责拓展场外行业大客户，取得订单并扣除营销费用后，由润能公司利用其供应链资源向行业大客户供货，赛格实业按协议定期与润能公司结算货款。2012年赛格实业累计向润能公司支付联营业务货款50,955,397.58元。

2、通过IT产品渠道统购分销模式进行合作：在与润能公司进行“百易得”联营业务的同时，开展部分主流3C产品统购分销业务。其运营模式是赛格实业利用其资金及品牌优势向大型电子厂商集中采购，销售给润能公司等分销公司，由他们在其渠道内进行产品分销，赛格实业按协议定期向润能公司等分销公司收取货款。2012年赛格实业共向润能公司收取统购分销业务货款75,431,835.77元。

综上，赛格实业公司与润能公司的“有买”、“有卖”，其实是两种不同业务模式的体现，买或卖的产品和种类均不相同，因此不存在左手倒右手的问题，也不存在有利益输送的问题。

***问题2、另外从公司半年报以及年报的前五大客户情况来看，也暴露出来问题重重，2012年半年报中来自公司第二大客户深圳市硕捷实业以及第三大客户三星（中国）投资的营收分别为1573.38万元、1022.19万元，即使假设以上公司在下半年里再未贡献销售额，但按照2012年年报披露的前五大客户的销售金额来看，以上两公司也足以进入深赛格的前五大客户之列了，然而事实上，以上两公司并未在公司前五大客户行列中出现。请问公司是否可以对前后矛盾的客户数据给予解释？***

回复：2012年半年报（未经审计）第二大客户深圳市硕捷实业有限公司及第三大客户三星（中国）投资有限公司的销售业务，实际上均通过深圳市润能数码科技有限公司完成，会计师事务所在公司2012年度财务报告的审计中，根据业务的实际发生情况，将上述两公司的营业收入都合并在了深圳市润能数码科技有限公司营业收入中体现。

深圳赛格股份有限公司

2013年5月30日