



北部湾旅游股份有限公司

关于

《中国证监会行政许可项目审查二次反馈
意见通知书》

的回复

独立财务顾问



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO., LTD.

签署日期：二零一六年四月

**北部湾旅游股份有限公司关于
《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》
的回复说明**

中国证券监督管理委员会：

2016年4月22日，公司收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）出具的《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》（160363号）。公司与交易对方、各中介机构就反馈意见中提及的问题进行了认真核查，现回复如下：

本回复所述词语或简称与《北部湾旅游股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

1、请你公司：1）补充披露博康智能是否建立完备的内控制度并严格执行。2）补充披露博康智能财务管理规范情况。3）结合主要客户分析、抽查物流单据及应收款回收情况，补充披露报告期内销售收入确认是否完整准确反映标的资产经营情况。4）请会计师说明销售收入审计执行测试程序、抽样及范围是否充足。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

（1）补充披露博康智能是否建立完备的内控制度并严格执行及财务管理规范情况。

【补充披露】

上市公司在重组报告书“第三章 交易标的 十四、标的公司内部控制及财务管理规范”补充披露如下：

博康智能在组织架构、资金活动、采购业务、资产管理、销售业务、担保业务、合同管理、重大投资、子公司管理、关联交易、信息与沟通等领域，采取不

相容职务分离、授权审批、会计系统控制、财产保护控制、运营分析、绩效考评等控制措施，制定了相应的内部控制制度，有效地保障企业日常运营。

博康智能按照《企业内部控制基本规范》及相关规范，建立财务管理制度和规范，并明确制定了会计凭证、会计账簿和会计报告的处理程序，目前已制定并执行的财务管理方面的制度及规范包括：《会计政策制度》、《货币资金管理制度》、《采购管理制度》、《销售管理制度》、《合同审查和管理制度》、《费用报销管理制度》、《成本与费用核算制度》、《仓储管理制度》、《固定资产管理制度》、《财务部工作职责》等。

博康智能依法设置会计机构并配备了具有会计从业资格证书的会计人员。博康智能采用金蝶 K3 软件进行财务核算，ERP 系统中供应链数据和财务系统直接对接，核算系统由专门的信息系统维护人员管理，保证凭证和记录的规范性和可靠性、会计核算系统的及时性和准确性。

博康智能主要业务环节包括销售与收款、采购与付款、生产与仓储，这些环节的日常内控和财务管理情况如下：

（一）销售与收款循环

根据制定的《销售管理制度》、《合同审查和管理制度》等规定，博康智能对涉及产品销售的各个环节如合同评审、定价、销售合同签订、销售发货、货款结算及回笼、售后服务等做出了明确规定，并执行，具体情况如下：

1、销售合同或类似文件的审批

（1）预立项：销售人员对有意向的客户，在管理系统中进行预立项，由所属区域业务单元负责人审批，形成前期立项项目号。

（2）订单审批：销售负责人起草合同，并开启合同评审流程，由销售管理部合同主管对合同进行审核并组织各部门进行评审会签，会签通过后提交至区域业务单元负责人审批，大于 1,000 万的销售合同需经 PMO（项目管理办公室，下同）的负责人审批。

（3）客户账期的审批：对于给予客户一定账期的合同需要由各 RBU（区域

业务单元，下同）的负责人审批；合同金额大于 1,000 万的需由分管副总裁审批；合同金额大于 2,000 万的需由总裁审批，合同金额大于 3,000 万的需由董事长审批。

2、销售出库审批

博康智能销售出库分成两种情况：

（1）仓库发货：运营部门在系统中下达发货通知单，运营经理审核后，仓库管理员根据发货通知单生成销售出库单，经仓库主管审核后安排发货。出库单连续编号，已启用过的出库单号无法再次启用。

（2）供应商直发：运营部门将发货通知下达给采购部门，采购员通知供应商需发货的品名、型号、数量及收货地址等信息，由供应商直接发货至客户处。仓库根据后期客户回签的装箱验收单对该部分直发物料在系统中做出入库记录。出库单连续编号，已启用过的出库单号无法再次启用。

3、记录应收账款

运营部门根据销售出库单开具发票（系统里的电子发票），并与客户装箱验收单核对一致，经应收账款会计审核无误后在系统中批准通过，系统自动生成记账凭证，记入相应的应收账款明细账和主营业务收入明细账，记账凭证需经总账会计审核。

4、销售收款

收款后，出纳编制到款通知，会计主管登记回款对应项目号、销售负责人、项目累计收款额。应收账款会计编制收款凭证、附相关原始凭证，并提交总账会计审核。

（二）采购与付款循环

根据制定的《采购管理制度》等相关制度，博康智能加强对采购计划的实施、供应商的选择、采购方式的选择、采购价格的确定、采购合同的签订、验收、付款、会计处理、定期与供应商对账等环节的控制，减少采购环节的漏洞，降低采购风险。同时，博康智能合理设置采购与付款业务的部门和岗位，明确职责权限。

具体采购付款流程如下：

1、采购合同审批

（1）采购合同审批：

①材料采购合同：20 万以内运营管理中心进行审批；20 万-50 万由 PMO 执行总监审批；50 万以上由分管运营副总裁审批。新增供应商需要在提交合同同时附上供应商相关资料，包括三证、代理资质等。

②设备采购合同：运营管理中心审批，并选择相关部门进行会签，50 万以内由运营管理中心负责人审批；50 万-100 万由 PMO 执行总监审批；100 万以上由分管运营副总裁审批。

（2）签订的采购合同连续编号，保证所有采购合同均得到处理。

2、付款

（1）记录应付账款：验收入库后，采购员将入库单及发票交由财务部，应付账款会计核对发票或入库单后登记应付账款，记账凭证由会计主管审核。

（2）款项的支付经过适当的审批：采购员编制付款申请单，经运营管理中心复核后，每月汇总形成付款计划，付款计划提交财务总监及副总裁审批。具体支付时，10 万元以下的款项由应付会计/会计主管根据审批后的付款计划支付；10 万元以上的款项需由财务经理或者财务总监审批支付。

（3）准确记录付款：应付账款会计根据采购订单、入库信息和发票进行核对无误后，编制付款凭证，由会计主管进行审核。

（4）付款均已记录：每月末由应付会计核对银行对账单，并编制银行存款余额调节表，会计主管进行复核。

（三）生产与仓储循环

根据制定的《固定资产管理制度》、《仓储管理制度》等制度，博康智能对原材料领用出库、资产验收入库、存货盘点及计提存货跌价准备做出了明确的规定，并按规定进行登记、管理及记录，控制资产的日常管理和维护，具体流程情

况如下：

1、原材料领用出库

（1）领用：由运营部门下达生产任务，仓库管理员根据生产任务在系统中生成生产投料单，再根据投料单生成生产领料单，以上两个步骤由仓库管理员操作，仓库主管审批。

（2）出库：仓库管理员根据审批后的生产领料单在系统中做出库操作，由仓库主管审批。

（3）每月末结账之前，财务核对账面原材料结存与系统中供应链余额。

2、验收入库

（1）外购入库：采购员在系统中录入采购订单，根据采购订单生成收料通知单。到货后采购员将收料通知单连同物料提交给工艺品质部进行检验，检验后交由仓库管理员办理入库，并在系统中生成外购入库单。

（2）产成品加工入库：由制造部门填写送检单，连同加工完成的产成品交由工艺品质部进行检验，检验后交由仓库管理员办理入库，并在系统中生成产成品入库单。

3、存货盘点

仓库和生产部门于每月（月度仓库自盘）、每季和年度终了，对存货进行盘点。财务部门对盘点结果进行复盘。仓库管理员编制盘点差异汇总表，经仓库主管或生产主管签字确认。

4、计提存货跌价准备

在盘点时，若出现毁损、陈旧、过时及残次存货，仓库管理员编制不良存货明细表，经仓库主管复核后，交该存货未来用途相关部门审核判断是否需要减值或报废；每季度末，成本会计对存货做货龄分析，对库龄超过一年的存货进行跌价测试，如需计提存货跌价准备，由会计主管编制存货价值调整建议，经财务经理复核后进行账务处理。

综上所述，博康智能已建立了完备的内控及财务管理制度，内部控制环境良好。在日常经营活动中，博康智能严格执行内控及财务管理制度，从而保障企业持续、健康、稳定的发展。

【核查情况】

通过询问、查阅博康智能的内部控制管理制度，在对博康智能企业层面以及业务层面的内控制度充分了解的基础上对各主要业务循环进行穿行测试，初步判断博康智能内部控制有效后，对主要的业务循环的关键控制点进行控制测试。

博康智能主要业务环节涉及销售与收款、采购与付款、生产与仓储，控制测试的抽样原则、测试内容、抽取样本量以及测试结果如下：

1、抽样原则

基于博康智能业务发生频率以及职业判断，在保证抽样结果能保证运行有效性可达到较高信赖程度的前提下，确定各循环抽样样本量。

2、销售与收款循环

（1）销售合同或类似文件的审批有效性测试

抽取 75 个合同评审流程样本，测试合同审批流程是否得到有效执行。

（2）销售出库审批有效性测试

抽取 75 笔销售出库单以及其对应发货通知单作为样本，测试销售出库单与发货通知单中物料、型号、数量是否一致、是否经过恰当审批、供应商直发的物料是否在系统中完整记录。

（3）记录应收账款有效性测试

抽取 75 笔记账凭证作为样本，测试记账内容与系统中电子发票、销售订单、客户验收单是否一致、记账凭证是否经过总账会计审核。

（4）销售收款有效性测试

抽取 75 笔收款凭证作为样本，测试收款凭证金额是否与银行结汇单或银行到款通知单一致、收款凭证还款单位是否与银行结汇单付款单位一致、收款凭证

是否经总账会计审核。

3、采购与付款循环

(1) 采购合同审批及连续编号有效性测试

抽取 75 个合同评审流程样本，测试不同合同金额下的审批流程是否得到有效执行、合同是否连续编号。

(2) 付款有效性测试

抽取 75 笔付款凭证作为样本，测试付款计划是否经过审批、付款申请单是否经过审批、记账凭证中付款信息与银行回单信息是否一致、每月是否编制银行余额调节表并经复核。

4、生产与仓储循环

(1) 原材料领用出库有效性测试

抽取 75 笔生产领料单以及其对应的生产任务单、投料单作为样本，测试生产投料单是否经仓库主管审批、生产领料单是否经仓库主管审批、生产任务、生产投料单、生产领料单是否一致、每月进销存明细与账面结存是否一致。

(2) 验收入库有效性测试

抽取 75 笔入库单以及其对应的送检单作为样本，测试入库前是否经过工艺品质部进行检验、入库单是否连续编号、入库单与收料通知单、送检单中物料型号、数量是否一致。

(3) 存货盘点的有效性测试

抽取 6 份盘点记录（2013 年 6 月和 12 月、2014 年 6 月和 9 月、2015 年 3 月和 9 月）作为样本，测试仓库每月是否进行盘点并形成盘点记录、每月盘点表是否经过仓库主管、生产主管确认、财务部是否进行复盘、盘点差异是否恰当处理。

(4) 计提存货跌价准备的有效性测试

抽取 6 份存货跌价测试记录（2013 年 6 月和 12 月、2014 年 6 月和 12 月、

2015 年 6 月和 10 月) 作为样本, 测试是否定期对存货进行跌价测试, 并对测试结果做恰当处理。

经核查, 独立财务顾问、会计师认为: 博康智能建立了完备的内控及财务管理制度, 并得到有效的执行。

(2) 结合主要客户分析、抽查物流单据及应收款回收情况, 补充披露报告期内销售收入确认是否完整准确反映标的资产经营情况。

【核查情况】

独立财务顾问和会计师对博康智能的销售收入履行了下述核查过程:

1、销售合同核查

获取了博康智能2013年-2015年1-10月主要客户的销售合同, 涵盖各期销售收入均超过80%。经核查, 博康智能的销售合同真实存在, 能够为财务报告提供可靠的基础。

2、项目真实性核查

(1) 项目信息核查

博康智能的主营业务按直接面向的客户, 可分为面向系统集成商、面向终端客户两大类。

针对面向终端客户的业务, 核查具体业务背景; 针对面向系统集成商的业务, 获取了对应的最终项目信息, 并通过网络查询、客户访谈等形式对上述信息进行确认。具体核查范围为报告期内各期的前 10 大客户, 涵盖销售收入比例约为各期销售收入的 50%。

(2) 招投标情况核查

博康智能的主营业务按直接面向的客户, 分为面向系统集成商、面向终端客户两大类。由于业务性质、客户性质的不同, 博康智能部分面向终端客户的业务需要经过招投标程序。2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月, 博康智能面向终端客户的业务获取通过招投标形式的占比分别为 49.59%、73.94%和 59.16%。对于面

向终端客户、经过招投标程序的业务，通过抽样核查博康智能中标文件，对上述中标情况进行确认，具体抽样核查范围为报告期内各期中标金额 200 万以上的项目，涵盖面向终端客户、经过招投标程序的收入比例超过 70%。

对于报告期内各期前 10 大客户中面向系统集成商的业务，通过获取最终项目招标文件、网络查询、客户访谈等方式进行确认。

3、收入确认情况核查

博康智能的主营业务主要分为产品销售、工程实施两大类，收入确认情况的核查范围为报告期内各期的前10大客户，涵盖销售收入比例约为各期销售收入的 50%，具体核查情况如下：

（1）产品销售类

获取了销售合同、产品装箱验收单、发票等，将销售合同的产品明细与装箱验收单中的产品明细进行核对，并将装箱验收单上载明的验收时间与收入确认时间进行比对。

博康智能的发货物流核查，具体参见“6、物流情况核查”。

经核查，经核对销售合同、装箱验收单、第三方的物流单据，产品销售真实发生；博康智能均在取得装箱验收单即产品交付并经验收后，进行销售收入的确认，符合收入确认原则，是谨慎、合理的。

（2）工程实施类

获取了工程实施类合同、项目预算报告、实际成本发生报告、期末项目进度确认文件（或验收报告），并将收入确认情况与实际成本发生情况、项目预算、外部进度确认文件进行核对。

针对工程实施类项目中涉及的产品发货，具体参见“6、物流情况核查”。

经核查，博康智能的工程实施类销售收入真实发生，博康智能根据完工百分比法确认销售收入，符合收入确认原则，是谨慎、合理的。

4、对主要客户进行核查

（1）客户函证与访谈

对报告期各期内的主要客户执行函证程序（发函比例超过当期营业收入的70%），函证的内容包括交易金额、应收账款余额及部分带有验收条款项目的验收情况。对于未取得函证的客户，执行了替代性测试（访谈以及核查销售合同、发票、回款单据等）。

具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
营业收入	49,843.41	54,523.72	40,606.95
回函可确认金额	31,345.17	36,975.60	21,301.77
替代测试可确认金额	4,864.27	3,745.57	7,035.16
通过回函可以确认的比例	62.89%	67.82%	52.46%
通过替代测试可以确认的比例	9.76%	6.87%	17.33%
合计可以确认的收入比例	72.65%	74.69%	69.78%

对报告期各期的前10大客户就交易内容、金额、结算方式、服务质量等进行访谈，以确认客户的真实性以及交易的真实性。

（2）客户背景核查

通过全国企业信用信息公示系统、网络搜索等方式对博康智能 2013 年前 20 大、2014 年前 20 大、2015 年 1-10 月前 30 大客户（覆盖销售收入比例分别为 74.03%、72.55%和 80.20%）进行背景调查，以了解客户的基本情况、业务背景、是否存在关联关系等信息。经核查，博康智能的客户主要为公安、交通管理部门及为公安、交通管理部门提供服务的系统集成商等，除天路纵横为博康智能参股公司外，其余客户与博康智能不存在关联关系。。

（3）客户变动分析

由于安全管理和交通管理项目的建设、更新换代具有一定周期性，各地政府根据当地的实际需求以及交通、公安管理等业务规划开展项目采购；此外，各系统集成商在不同区域的市场占有率不同，因此报告期内各客户的采购具有不均衡性，报告期内博康智能主要客户存在一定变动，具有经营合理性。

5、销售收款和应收账款核查

通过核查博康智能报告期各期的前10大客户的付款流水单据、期后回款流水单据等，重点关注汇款单位与合同签署单位、发票单位是否一致。经核对，付款单位与客户单位一致（个别客户款项由其关联方进行支付，具有商业合理性，客户对该事项均予以书面确认）。

获取博康智能截至2015年10月末的分账龄应收账款明细表，对报告期各期的前10大客户的销售收入、合同金额、应收账款余额、报告期回款金额等进行核对，并通过应收账款函证、客户访谈等形式对应收账款进行确认。对截至2015年10月31日止的应收账款向客户函证，已取得回函的应收账款金额为55,048.27万元，占期末应收账款账面余额的比例为90.82%。

经核查，博康智能陆续收到客户支付的款项，应收账款具有真实业务背景。

6、物流情况核查

博康智能的发货方式主要包括直接发货、供应商代为发货两类。

对于报告期各期的前10大客户中由博康智能直接发货的项目，通过获取第三方物流单据，并就发货时间等信息与装箱验收单核对；同时，核查支付第三方物流费用的发票、流水等原始凭证，确认产品发货的真实发生。

对于报告期各期的前10大客户中供应商代为发货的项目，通过抽样获取部分第三方物流单据以及访谈等方式，对产品发货方式、发货时间以及对应项目情况等进行确认；同时与装箱验收单核对，确认产品发货的真实发生。

【补充披露】

上市公司在重组报告书“第八章 管理层讨论与分析 三、标的资产财务状况、盈利能力分析（二）交易标的盈利能力分析 1、营业收入、营业成本（6）主要客户收入分析”补充披露如下：

2015年1-10月，博康智能的前五大客户基本情况、当期收入对应的回款等如下所示：

单位：万元

客户名称	收入金额 (含税)	客户概况	报告期回 款情况	期后回款 情况
中国电子物资西北公司	5,024.57	以物资贸易、仓储物流和资产经营为主的国有企业	519.65	1,990.18
南京恒天伟智能技术有限公司	3,200.00	主要从事建筑智能化、消防系统等智能化工程的设计与实施	-	200.00
北京金成联科贸有限责任公司	3,152.50	主要从事电子计算机软、硬件销售,系统集成及技术服务的高科技企业	-	1,431.94
浙江金之路信息科技有限公司	3,050.14	主要提供移动通信网络建设与优化、智能监控、智能校园等应用解决方案等业务	500.14	-
北京汇金科技有限责任公司	2,996.13	通过基础支撑软件和大型信息系统的研究与开发,提供数据集成服务	2,996.13	-

2014 年,博康智能的前五大客户基本情况、当期收入对应的回款等如下所示:

单位: 万元

客户名称	收入金额 (含税)	客户概况	报告期回 款情况	期后回款 情况
北京文豪宏博尔科技股份有限公司	6,533.07	安防监控产品供应商及行业系统集成方案提供商	154.00	3,127.13
上海迪爱斯通信设备有限公司	4,856.27	隶属大唐电信科技产业集团,应急指挥与决策、预警防范等系统解决方案提供商	1,856.27	307.07
贵阳市公安交通管理局	4,519.00	交通管理部门	903.80	-
北京航天长峰科技工业集团有限公司	3,216.49	主要从事城市应急与综合安保系统的开发、集成和实施	2,501.95	624.16
大唐软件技术股份有限公司	2,877.80	应用软件及系统集成整体解决方案提供商	1,386.64	894.70

2013 年,博康智能的前五大客户基本情况、当期收入对应的回款等如下所示:

单位: 万元

客户名称	收入金额 (含税)	客户概况	报告期回 款情况	期后回款 情况
北京文豪宏博尔科技股份有限公司	4,400.00	安防监控产品供应商及行业系统集成方案提供商	4,390.65	9.35

客户名称	收入金额 (含税)	客户概况	报告期回 款情况	期后回款 情况
大唐软件技术股份有限公司	3,644.09	应用软件及系统集成整体解决方案提供商	3,644.09	-
上海普天邮通科技股份有限公司	3,104.72	主要从事轨道交通、商业自动化、能源集成和通信安防等业务	3,104.72	-
遵义市朗盛科技有限公司	3,025.19	智慧城市及数字城市的整体解决方案提供商	846.36	-
永泰吉奥信息技术有限公司	2,539.57	主要从事城市智能化的建设与运营	2,435.82	-

注：

- 1、客户概况的信息来源为公司网站等公开信息；
- 2、收入金额为含税金额，期后回款为 2015 年 11 月-2016 年 3 月。

①客户变动具有经营合理性

由于安全管理和交通管理项目的建设、更新换代具有一定周期性，各地政府根据当地的实际需求以及交通、公安管理等业务规划开展项目采购；此外，各系统集成商在不同区域的市场占有率不同，因此报告期内各客户的采购具有不均衡性，报告期内博康智能主要客户存在一定变动，具有经营合理性。

②收入确认时点符合《企业会计准则》相关规定

博康智能日常经营中，产品或设备的发货方式主要包括博康智能直接发货、供应商代为发货两类，物流单据作为企业与第三方物流的结算凭据由发货方留存。

在两类发货方式下，博康智能具体的收入确认时间均在产品发货后，具体分别为：对于产品销售类业务，产品发货后，博康智能在产品交付并经客户验收时点，确认销售收入的实现；对于工程实施类业务，博康智能根据完工百分比法确认合同收入和合同费用，确定合同完工进度的方法为累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例，实际发生的合同成本包括已发货的设备成本、工程实施费用等。

由此可见，在产品发货后，博康智能根据相关收入确认原则进行销售收入的确认，符合《企业会计准则》相关规定。

③博康智能已陆续收到客户支付的款项

从上表可看出，报告期内博康智能已经陆续收到主要客户支付的销售款项。

截至 2015 年 10 月 31 日，博康智能的应收账款余额为 60,610.72 万元。随着最终项目的持续推进、年末催收力度的加强，上述应收账款陆续收回。截至 2016 年 3 月 31 日，博康智能共收回上述应收账款 18,912.94 万元，占 2015 年 10 月 31 日应收账款余额的比例为 31.20%。

综上所述，受业务特性影响，报告期主要客户存在一定变动，具有经营合理性；博康智能系根据《企业会计准则》关于产品销售和建造合同的收入确认原则进行销售收入的确认，收入确认时点均在发货之后；随着合同的执行，博康智能陆续收到客户支付的款项，报告期内销售收入的确认已完整准确反映博康智能的经营情况。

(3) 请会计师说明销售收入审计执行测试程序、抽样及范围是否充足。

【回复说明】

会计师对博康智能执行了风险评估程序，了解其所处行业环境及博康智能内部控制，计划并实施审计程序，将对销售收入的审计作为审计工作的重点。

1、内部控制核查

通过询问、查阅博康智能的内部管理制度等了解博康智能与销售相关的内部控制制度。识别关键控制点，在判断博康智能内控设计合理的前提下，对博康智能的销售与收款循环执行了穿行测试，穿行测试结果显示博康智能与销售收款有关的内部控制得到执行，对关键控制点进行控制有效性测试，测试过程及抽样范围详见本题第一问相关回复。

经核查，博康智能销售与收款环节内控设计合理且执行有效。

2、收入确认核查

取得与收入相关的大额合同，对合同主要条款进行检查，包括合同金额、产品清单、验收条款等。报告期内各期已检查合同的金额占收入的比例超过 80%。

核实各类业务是否达到收入确认条件：

(1) 产品销售类：核查经客户签字或盖章确认的验收单，对比验收单中产品信息与合同中产品清单，并关注签收日期，确保销售收入确认在正确的会计期间；针对需要安装调试的集成项目，核查经客户确认验收单的同时取得经客户盖章确认的验收单。抽查发货的物流记录、签收情况。物流单据核查过程详见本题第二问的相关回复。

(2) 工程实施类：报告期内已完工且验收完成的项目，取得经甲方确认的验收报告、结算书等；已完工未验收的项目通过对客户发函，以工程询证函的形式对完工进度进行确认，所有工程询证函均已回函。

3、客户变动合理性分析

了解分析本期主要客户的变化原因及合理性。针对 2015 年度新增的大客户，查询工商信息、访谈相关销售人员、了解交易背景、交易金额、合同执行情况及期后回款情况。

博康智能主要业务系为安全管理、交通管理项目供货以及施工，主要项目多为政府项目，且大部分产品属于定制品，其行业特性导致博康智能的主要客户各期之间存在变化，属于合理情形。

4、函证与访谈

对报告期各期内的主要客户执行函证程序，函证的内容包括交易金额、应收账款余额及部分带有验收条款项目的验收情况。

对主要大客户就交易内容、金额、结算方式、服务质量等进行访谈，以确认客户的真实性以及交易的真实性。通过查询主要客户的工商信息，关注其是否与博康智能存在关联关系。

报告期各期通过函证、访谈及替代测试可确认收入比例列示如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
营业收入	49,843.41	54,523.72	40,606.95
回函可确认金额	31,345.17	36,975.60	21,301.77
替代测试可确认金额	4,864.27	3,745.57	7,035.16

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
通过回函可以确认的比例	62.89%	67.82%	52.46%
通过替代测试可以确认的比例	9.76%	6.87%	17.33%
合计可以确认的收入比例	72.65%	74.69%	69.78%

对截至 2015 年 10 月 31 日止的应收账款向客户函证，通过回函可以确认的应收账款金额为 55,048.27 万元，占期末应收账款账面余额的比例为 90.82%。

5、销售回款核查

对主要客户回款情况进行检查，通过检查银行回单及对账单，核对付款单位名称，核实银行流水的真实性。报告期内各期对大额资金流水收款检查比例达银行存款发生额（剔除内部各账户间转账）的 80%以上。同时关注应收账款的期后回款情况。

截至 2016 年 3 月 31 日，博康智能期后回款 18,912.94 万元，占 2015 年 10 月 31 日应收账款余额的比例为 31.20%。

2015 年 10 月末应收账款前 5 名的回款情况如下所示：

单位：万元

客户	2015 年 10 月 31 日应收账款余额	期后回款金额
北京文豪宏博尔科技股份有限公司	6,388.42	3,136.48
中国电子物资西北公司	4,504.92	1,990.18
博康科技	3,658.78	2,466.47
贵阳市公安交通管理局	3,615.20	-
北京金成联科贸有限责任公司	3,152.50	1,431.94

经核查，会计师认为，针对博康智能销售收入审计时执行的测试程序、抽样及范围充足，能充分反映博康智能的销售情况。

经核查，独立财务顾问、会计师认为：报告期内博康智能销售收入的确认完整准确地反映了其经营情况。

2、请申请人补充披露：1) 应收账款长期未收回的原因及坏账准备计提是否充足。2) 2015 年 10 月后至 2016 年 2 月期间收款的情况以及原因。请独立财务

顾问和会计师核查并发表明确意见。

(1) 应收账款长期未收回的原因及坏账准备计提是否充足。

【补充披露】

上市公司在重组报告书“第八章 管理层讨论与分析 三、标的资产财务状况、盈利能力分析（一）财务状况分析 1、资产结构分析（2）应收账款”补充披露如下：

⑤部分应收账款账龄较长的原因

博康智能从事安全管理与交通管理业务，主要客户群体包括公安、交通管理部门及为公安、交通管理部门提供服务的系统集成商等，销售收入的最终来源主要为各地方政府采购资金，销售款项结算周期较长。考虑到应收账款最终主要来源于财政资金，款项安全性较高，通常情况下博康智能与客户的结算周期在 2 年以内。

2015 年 10 月末，博康智能账龄为 2 年以上的应收账款占应收账款总额的比例为 10.28%，如下所示：

单位：万元

账龄	应收账款余额
2-3 年（含 3 年）	1,787.83
3-4 年（含 4 年）	3,474.24
4-5 年（含 5 年）	968.88
合计	6,230.95

账龄为 2-3 年的应收账款主要构成情况如下所示：

单位：万元

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
北京锐安科技有限公司	443.78	公安部第三研究所控股，网络安全大数据解决方案和产品的提供商	信息化建设防护系统项目	已于 2016 年 3 月、4 月收回
遵义联泓科技有限公司	357.58	区域合作伙伴，主要从事系统集成、通信工程设计等	遵义公安局治安卡口项目	项目尾款，正在催收中
博康云信科技有限公司（“博康云”	216.00	主要从事综合安防、图像监控工程设计、安装，视频联网管	长宁高清图像监控及智能化分析	质保金

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
信”)		理平台、指挥中心集成系统开发等；曾为博康科技子公司，博康科技于 2006 年、2010 年陆续将其持有的博康云信股权转让给英格索兰（中国）投资有限公司及其关联公司，与博康智能不存在关联关系	项目	
云南东蒲科技有限公司	148.64	主要从事智能交通系统集成、安全防范电视监控系统工程等	“平安丽江”城市智能交通管理系统指挥中心软件采购	最终用户未结算审价
北京博瑞巨龙电脑技术有限公司	135.00	主要从事技术推广服务，计算机软硬件及辅助设备的销售等	遵义市城市报警与监控暨智能交通管理指挥平台建设项目	最终用户未结算审价
北京科海致能科技有限公司	90.25	主要从事数据中心机房和信息中心机房建设、屏蔽机房和洁净厂房工程建设、建筑智能系统工程集成等	乡宁县平安县城建设治安监控系统工程	项目尾款，最终用户尚未支付
北京华成智云软件有限公司	73.50	主要从事视频管理软件平台的设计、研发、销售及相关服务，产品主要应用在智慧城市、平安城市建设中的视频管理系统	全市公交专用道电子监控系统建设（BT）项目第一包公交专用道固定式电子监控设备及系统	质保金
台州市公安局交通警察支队路桥大队	49.88	交通管理部门	台州路桥高清电警项目	质保金
青岛海信网络科技股份有限公司	40.00	海信集团有限公司控股，主要从事智能交通、物流与商业服务等业务	贵阳视频监控平台项目	质保金
桂林长海科技有限责任公司	37.08	主要从事电子产品和安防电子集成等业务	防城港视频智能化应用	项目尾款，正在催收中
合计	1,591.70	-	-	-

客户概况信息来源：公司网站等公开信息

账龄为 3-4 年的应收账款主要构成情况如下所示：

单位：万元

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
博康科技	2,965.48	系统集成商	浦东新区高清视频卡口系统工程项目	最终用户未结算审价、

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
			等	质保金等
北京百联智达科技发展有限公司	210.63	智能交通领域的设备提供商和服务商	邢台交警前端设备采购项目	最终用户未结算审价
北京东方道迩信息技术股份有限公司	97.50	信息系统全面解决方案提供商	交通管理三维地理信息基础数据与应用项目	最终用户未结算审价
天津天地伟业科技有限公司	37.01	主要从事计算机信息系统集成、智能建筑系统等业务	天津市交管局高清视频监控一期和二期	项目尾款，正在催收中
上海浦东新区上南公共交通有限公司	30.40	主要从事市内公共客运业务	浦东新区综合交通信息管理系统一总三子	项目尾款，正在催收中
上海申沃客车有限公司	29.19	主要从事各类客车的生产、销售	浦东新区综合交通信息管理系统一总三子	质保金
浙江省公众信息产业有限公司	23.66	主要从事信息领域软件研发、系统集成等	丽水市治安卡口监控项目	质保金
上海旋极信息技术有限公司	20.00	主要从事嵌入式系统完整开发环境产品、测控类产品及软件工程化产品的研制、销售和服务	技术服务项目	项目尾款，正在催收中
普天和平科技有限公司	17.48	主要从事系统集成和应用软件开发业务	北京交通管理综合信息系统应用对接建设项目	质保金
新泰市公共交通有限公司	10.70	主要从事市内公共客运业务	新泰公交智能调度和监控项目	质保金
合计	3,442.05	-	-	-

账龄为 4-5 年的应收账款主要构成情况如下所示：

单位：万元

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
博康科技	693.30	系统集成商	浦东新区高清视频卡口系统工程等项目等	最终用户未结算审价、质保金等
博康云信	231.45	主要从事综合安防、图像监控工程设计、安装，视频联网管理平台、指挥中心集成系统开发等；曾为博康科技子公司，博康科技于 2006 年、2010 年陆续将其持有的博康云信股	上海电信杨浦平安城市监控项目	项目尾款，最终用户尚未支付

客户名称	金额	客户概况	对应最终项目	未收回原因
		权转让给英格索兰（中国）投资有限公司及其关联公司，与博康智能不存在关联关系		
中国路桥工程有限责任公司	44.13	主要从事海内外工程承包、施工、设计、监理等业务	深圳南坪快速路二期视频检测项目	项目尾款、质保金
合计	968.88	-	-	-

由上可见，上述款项尚未收回的主要原因系部分项目的最终用户未结算审价、部分尚处于质保期的项目仍存在少量质保金、最终用户尚未支付款项、项目尾款正在催收过程中等。

截至 2016 年 3 月末，账龄较长的应收账款（2 年以上）已回款 2,635.60 万元，占比为 42.30%。2016 年 4 月，上述应收北京锐安科技有限公司的款项已完全收回。随着项目的最终审价完毕、质保期到期、最终用户款项支付等，预计上述款项将陆续收回。

针对上述应收博康科技的账款，博康智能实际控制人张滔已出具承诺：截至 2016 年 12 月 31 日，若博康智能应收博康科技的剩余款项尚未收回或未能足额收回，则本人将自愿在期满后 10 个工作日内，向博康智能全额支付应收博康科技的剩余款项，并承担与该事项相关的一切损失。

此外，除上述已对博康科技应收账款做出承诺外，为更好地保障公司利益，针对其他截至 2015 年 10 月末账龄大于 2 年的全部应收账款，博康智能实际控制人张滔出具承诺：1、截至 2017 年 12 月 31 日，若博康智能账龄在 3 年以上（截至 2015 年 10 月末）的应收账款尚未收回或未能足额收回，则本人将自愿在期满后 10 个工作日内，以现金方式将按照未收回部分的账面原值，向博康智能购买该等应收账款。2、截至 2018 年 12 月 31 日，若博康智能账龄在 2-3 年（截至 2015 年 10 月末）的应收账款尚未收回或未能足额收回，则本人将自愿在期满后 10 个工作日内，以现金方式将按照未收回部分的账面原值，向博康智能购买该等应收账款。

⑥应收账款坏账准备计提的合理性、充分性分析

A、同行业公司的应收账款坏账准备计提情况分析

博康智能同行业公司的应收账款坏账准备计提政策如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
易华录	0%	10%	30%	80%	100%	100%
银江股份	5%	10%	20%	50%	50%	100%
东方网力	0%、5%	10%	30%	50%	100%	100%
科达科技	5%	10%	20%	30%	50%	100%
行业计提比例范围	0%-5%	10%	20-30%	30-80%	50-100%	100%
博康智能	5%	10%	20%	30%	50%	100%

从同行业公司对比可见，博康智能按账龄划分的坏账准备计提比例处于同行业公司计提比例范围区间内，应收账款按账龄计提比例符合谨慎性原则，是合理、充分的。

B、应收账款的期后回款情况

博康智能客户主要为公安、交通管理部门及为公安、交通管理部门提供服务的系统集成商等。由于最终客户受预算体制和采购习惯的影响，主要的采购时间集中在每年的下半年，年底集中回款的特征也较为明显。此外，博康智能在第四季度特别是年末也会加强应收账款的催收力度，2013 年 11-12 月及 2014 年 11-12 月应收账款回款金额占全年回款金额的比例分别为 42.91%、52.18%。由此，受客户特征及年末催收等因素影响，博康智能的年末应收账款回款对较为集中，符合其所处行业的特性及其业务特点。

2015 年 10 月 31 日，博康智能的应收账款余额为 60,610.72 万元。随着最终项目的持续推进和回款、年末催收力度的加强，上述应收账款陆续收回。2015 年 11-12 月，博康智能共收回上述应收账款 15,790.00 万元，截至 2016 年 3 月 31 日，博康智能共收回上述应收账款 18,912.94 万元，占 2015 年 10 月 31 日应收账款余额的比例为 31.20%，应收账款期后回款情况较好，具有真实性和合理性。

C、历史上，博康智能不存在应收账款无法收回的情形

博康智能所处行业的最终用户多为政府安全或交通管理部门，支付保障水平较高。根据博康智能历史经营数据及应收账款的期后回款情况，应收账款发生坏

账的风险较小。

历史上，博康智能不存在应收账款无法收回的情形。博康智能应收账款的回收不存在重大不确定性。

D、部分应收账款账龄较长具有合理经营背景

受行业特性及客户特点等影响，通常情况下博康智能与客户的结算周期在 2 年以内。受最终项目审价、质保金、最终用户款项支付等影响，部分应收账款账龄相对较长。随着项目的最终审价完毕、质保期到期、最终用户款项支付等，预计上述款项将陆续回款。

因此，博康智能的应收账款不存在因质量问题或客户已不具备支付能力等原因而导致难以收回的风险。

综上所述，博康智能结合自身业务模式、所处行业特点、客户性质及信用状况，充分评估了不同客户应收账款的风险特征，本着谨慎、稳健的原则，制定了符合自身特点的坏账准备计提方法，且与同行业上市公司不存在重大差异。因此，报告期内，博康智能应收账款的坏账准备计提充分、合理，真实反映了博康智能应收账款的实际质量。

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、部分应收账款账龄较长具有合理经营背景且处于正常状态，不存在明显无法收回的情形发生；

2、报告期内，博康智能结合自身业务模式、所处行业特点、客户性质及信用状况等因素，制定了应收账款坏账准备计提方法，坏账准备计提充分、合理；

3、博康智能实际控制人张滔已承诺将以现金形式购买上述账龄大于 2 年的应收账款，可有效保障公司利益。

（2）2015 年 10 月后至 2016 年 2 月期间收款的情况以及原因。

【补充披露】

上市公司在重组报告书“第八章 管理层讨论与分析 三、标的资产财务状

况、盈利能力分析 （一）财务状况分析 1、资产结构分析 （2）应收账款”补充披露如下：

B、应收账款的期后回款情况

博康智能客户主要为公安、交通管理部门及为公安、交通管理部门提供服务的系统集成商等。由于最终客户受预算体制和采购习惯的影响，主要的采购时间集中在每年的下半年，年底集中回款的特征也较为明显。此外，博康智能在第四季度特别是年末也会加强应收账款的催收力度，2013 年 11-12 月及 2014 年 11-12 月应收账款回款金额占全年回款金额的比例分别为 42.91%、52.18%。由此，受客户特征及年末催收等因素影响，博康智能的年末应收账款回款对较为集中，符合其所处行业的特性及其业务特点。

2015 年 10 月 31 日，博康智能的应收账款余额为 60,610.72 万元。随着最终项目的持续推进和回款、年末催收力度的加强，上述应收账款陆续收回。2015 年 11-12 月，博康智能共收回上述应收账款 15,790.00 万元，截至 2016 年 3 月 31 日，博康智能共收回上述应收账款 18,912.94 万元，占 2015 年 10 月 31 日应收账款余额的比例为 31.20%，应收账款期后回款情况较好，具有真实性和合理性。

经核查，独立财务顾问、会计师认为：应收账款回款较为集中，符合博康智能所处行业的特性及其业务特点，期后回款情况良好，具有真实性和合理性。

（本页无正文，为《北部湾旅游股份有限公司关于<中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书>的回复》之签字盖章页）

董事签名：

王玉锁

鞠喜林

吴 杰

赵金峰

梁志伟

迟兴民

梅蕴新

韩传模

高金波

黎 志

北部湾旅游股份有限公司

年 月 日