

四川汇源光通信股份有限公司

关于深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

四川汇源光通信股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2016年6月6日收到深圳证券交易所公司管理部《关于对四川汇源光通信股份有限公司的关注函》(公司部关注函【2016】第100号)，公司针对关注函所涉及的事项逐一回复并披露如下：

问题 1、根据重组标的深圳市通宝莱科技有限公司（以下简称“通宝莱”）和广东迅通科技股份有限公司（以下简称“迅通科技”）审计报告，2014年、2015年通宝莱毛利率分别为30%、33%，净利率分别为12%、15%；迅通科技毛利率分别为49%和46%，净利率均为28%，均大幅高于报告书中列举的可比上市公司。与此同时，2014年、2015年通宝莱销售费用占营业收入的比重分别为1.06%、0.47%，均低于可比上市公司，2015年广告和业务宣传费仅为0.42万元，同比下降99.55%。请你公司结合交易标的业务模式、核心竞争力、盈利能力的驱动要素、行业地位等因素，说明上述财务指标的合理性。

【回复】

一、通宝莱毛利率及净利率合理性分析

报告期内，通宝莱与同行业可比上市公司毛利率及净利润率比较结果具体如

下表：

项目	毛利率（%）		净利润率（%）	
	2015 年度	2014 年度	2015 年度	2014 年度
银江股份	24.99	25.98	5.61	7.97
赛为智能	24.00	22.49	12.45	10.05
佳都科技	18.84	18.32	6.60	5.39
高新兴	28.20	28.09	13.04	18.14
易华录	33.55	29.46	9.22	9.87
行业平均	25.92	24.87	9.38	10.28
通宝莱	32.85	29.68	14.70	11.77

（一）毛利率分析

报告期内，通宝莱按业务类别划分的主营业务毛利及毛利率如下表：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	毛利额	毛利率（%）	毛利额	毛利率（%）
安防工程项目	12,587.04	34.43	8,002.70	28.76
安防产品销售	262.26	9.38	1,233.00	36.23
运营维护服务	134.13	76.67	58.98	74.77
合计	13,047.15	32.83	9,294.68	29.68

报告期内，通宝莱毛利率保持较高水平且持续增长，具体分析如下：

1、2014 年度，通宝莱的业务构成主要为安防工程项目及安防产品销售。安防工程项目主要为传统的平安城市、智慧城市、智能楼宇项目等，项目毛利率为 28.76%，与同行业可比上市公司高新兴基本一致，略高于银江股份、赛为智能，低于易华录；安防产品销售毛利率为 36.23%，略低于上市公司安防产品销售业务盈利水平。

2、2015 年度，通宝莱的安防工程业务毛利率增长为 34.43%，高于同行业可比上市公司平均毛利率，与易华录基本一致，主要原因是：①为满足客户需求，通宝莱提供的安防工程项目中集成的各种安防前后端产品性能不断提升优化，提升了通宝莱议价能力；②随着通宝莱技术水平提升、对软件进行升级开发，项目实施中应用的智能化、集成化技术不断增加，工程施工成本有所下降；③2015 年通宝莱成功推出智能光电防入侵系统，该项目技术含量高、创新性较强、毛利贡献突出，并在多个监狱项目中得到应用推广。

综上，2014 年度通宝莱安防工程业务毛利率较同行业可比上市公司基本一致。在 2015 年度，通宝莱安防工程业务项目由传统的平安城市、智慧城市、智能楼宇等同时增加了技术要求更高、盈利能力更强的智能光电防入侵系统等；加之项目集成和产品性能不断优化和施工工艺的进一步成熟；随着议价能力的增强和工程成本的下降，通宝莱安防工程业务整体盈利水平有所提升。因此，通宝莱由于自身技术进步、工艺改进及业务转型，其毛利率增长并接近业内上市公司易华录的盈利水平，具有一定的合理性。

（二）净利率分析

报告期内，通宝莱的净利率分别为 11.77%、14.70%，其中 2014 年净利率与同行业可比上市公司平均净利率基本一致，2015 年净利率高于同行业可比上市公司平均净利率，主要原因是：

1、2015 年度通宝莱安防工程项目由于自身技术进步、工艺改进及业务转型，其毛利率有所提高。

2、通宝莱的销售费用率低于同行业可比上市公司水平，主要是由其经营模式所决定的。报告期内，通宝莱业务重心逐步转向安防工程，其已基本不再生产、销售自主产品；同时，与同行业上市公司大多直接推广并面对终端客户不同，通宝莱结合目前其自身的经营发展阶段和实力以及对品牌形象阶段性需求差异，为了发挥其项目施工、技术积累和资源调配上的比较相对优势，其安防项目业务主要来源于项目总包方与经销商、渠道商的业务分包，因此其安防项目所需的推广和销售相关人员较少，市场推广和业务宣传活动大幅缩减，与之相关的人员薪酬、差旅费用、广告费、业务宣传费支出较低。

3、通宝莱的管理费用率较同行业可比上市公司低，主要是通宝莱的资产、人员规模小于同行业上市公司，折旧摊销费用、人员薪酬、办公费用等绝对金额维持在相对较低水平，随着其报告期内营业收入的快速增长，导致通宝莱的管理费用率低于同行业上市公司水平。

综上，通宝莱的净利率高于同行业可比上市公司并呈增长状态，主要系主营业务毛利率提高以及期间费用控制较好所致，其与可比上市公司存在一定的业务

模式及管理规模差异，具备合理性。

二、迅通科技毛利率及净利率合理性分析

报告期内，迅通科技与同行业可比上市公司毛利率及净利润比较结果具体情况如下表：

项目	毛利率（%）		净利率（%）	
	2015 年度	2014 年度	2015 年度	2014 年度
海康威视	40.10	44.42	23.28	27.16
汉邦高科	35.25	33.06	9.49	10.08
英飞拓	41.94	50.42	3.81	3.44
东方网力	56.29	53.84	26.56	21.48
行业平均	43.40	45.44	15.78	15.54
迅通科技	45.76	48.54	27.63	28.46

（一）毛利率分析

报告期内，迅通科技按业务类别划分的主营业务毛利及毛利率情况具体如下表：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	毛利额	毛利率（%）	毛利额	毛利率（%）
安防产品销售	13,792.63	45.82	12,001.15	48.43
其中：前端产品	6,720.55	41.52	6,528.23	45.25
后端产品	6,444.25	48.51	5,458.81	52.80
软件产品	627.82	100.00	14.10	100.00
安防工程项目	59.21	33.96	66.11	41.86
运营维护服务	6.77	50.63	89.28	84.09
主营业务合计	13,858.61	45.76	12,156.54	48.54

报告期内，迅通科技安防产品的毛利率保持基本稳定，略高于同行业可比上市公司平均水平，具体分析如下：

1、迅通科技具有领先的技术研发优势，根据客户需求研发设计产品和服务。安防产品的前端产品、后端产品中拥有核心价值的设计和开发环节以及技术含量较高的部件均由迅通科技自行完成；除此之外的其他技术含量及附加值较低、市场供应量较大的部件从外部厂商直接或定制采购；相关部件到位并由迅通科技完成衔接组装后对客户进行整机销售。该种模式为迅通科技安防产品业务奠定了良

好的盈利基础。

2、迅通科技的软件产品为单独对外销售的视频图像处理软件等，由于软件研发支出均进行了费用化处理，软件产品的毛利率为 100%。

综上，迅通科技的毛利率略高于同行业可比上市公司平均毛利率主要系其产品具有领先的技术优势，具备合理性。

（二）净利率分析

报告期内，迅通科技的净利率分别为 28.46%、27.63%，高于同行业可比上市公司平均净利率，主要原因是：

1、迅通科技产品的毛利率较高，同时期间费用管控得力，保持稳定，使其净利率保持在较高水平，略高于海康威视及东方网力。

2、与同行业上市公司相比，迅通科技所处的发展阶段与细分领域有所差异。目前，整个视频监控行业处于模拟技术与数字技术共同发展，产品逐步向网络化、数字化、智能化过渡的阶段。迅通科技主要专注于技术门槛较高的网络高清视频监控产品的研发、生产与销售，而没有扩张技术水平较低、市场竞争较为激烈的模拟视频监控产品领域。因此，相比于同行业上市公司分布较为广泛的产品线，迅通科技专注于发展网络高清视频监控产品，在细分领域内竞争力较强，具有较强的技术优势与品牌优势，面临的同质化竞争较轻，相应降低了市场推广与营销的费用支出。同时，迅通科技一直对费用支出严格控制，随着营业收入增长带来的规模效应，从而降低了销售费用率。因此，迅通科技销售费用率较低具有合理性。

3、迅通科技作为未上市企业，其资产、人员规模相比上市公司较小，折旧摊销费用、人员薪酬、办公费用等维持在较低水平；同时，迅通科技根据行业发展趋势与市场需求，建立了较为完善高效的研发制度，在严格管控相关费用开支的情况下保障了较好的研发绩效产出；随着营业收入的快速增长，迅通科技的管理费用率逐年下降。

4、同行业可比上市公司英飞拓由于资产减值损失及期间费用较大，导致 2014 年及 2015 年净利率远低于可比上市公司平均净利率，拉低了可比上市公司

平均净利率。

综上，迅通科技的净利率高于同行业可比上市公司并保持基本稳定，主要系其安防产品的毛利率较高以及期间费用控制较好，与可比上市公司具有一定的业务模式及管理规模差异，具备合理性。

三、通宝莱销售费用合理性分析

报告期内，通宝莱销售费用及同行业可比上市公司销售费用率如下：

项目	2015 年度	2014 年度
银江股份	3.01	2.79
赛为智能	3.53	3.16
佳都科技	6.51	7.07
高新兴	7.46	7.24
易华录	9.44	6.78
行业平均	5.99	5.41
通宝莱	0.47	1.06

报告期内，相比于同行业上市公司，通宝莱的销售费用率较低，主要是由其经营模式所决定的。报告期内，通宝莱业务重心逐步转向安防工程，其已基本不再生产、销售自主产品；同时，与同行业上市公司大多直接推广并面对终端客户不同，通宝莱结合目前其自身的经营发展阶段和实力以及对品牌形象阶段性需求差异，为了发挥其项目施工、技术积累和资源调配上的比较相对优势，其安防项目业务主要来源于项目总包方与经销商、渠道商的业务分包，因此其安防项目所需的推广和销售相关人员较少，市场推广和业务宣传活动大幅缩减，与之相关的人员薪酬、差旅费用、广告费、业务宣传费支出较低。

通宝莱 2015 年广告和业务宣传费为 0.42 万元，较 2014 年 94.25 万元大幅减少，主要原因是 2015 年起通宝莱基本不再生产、销售自主安防产品，参与广告和业务宣传活动大幅减少。

综上，通宝莱的销售费用率较低，未投入大额资金用于广告和业务宣传，主要是由于其经营模式特点所决定的，具备一定的合理性。

问题 2、根据通宝莱审计报告，2014 年、2015 年通宝莱期末应收账款账面余额占全年营业收入的比重约为 91%，远高于同行业上市公司。请你公司结合业务模式、主要客户、信用期政策情况说明应收账款周转率较低的原因。

根据通宝莱审计报告，通宝莱对期末余额在 100 万元以上的应收账款单独进行减值测试，单独测试未发现减值迹象的应收账款，将被归入相应组合计提坏账准备。通宝莱财务报表附注显示，2014 年和 2015 年，前五名应收账款欠款方的期末余额均超过 100 万元，但单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款账面余额均为 0。请你公司结合前五大欠款方的客户类型、履约能力、经营情况、财务状况等因素，说明前五大欠款方未单独计提坏账准备的原因，坏账准备计提是否充分。

同时，通宝莱以账龄分析法计提坏账准备，2-3 年账龄应收账款准备计提比例为 20%、3-4 年为 30%，低于同行业计提比例。请你公司结合通宝莱历史坏账发生情况，说明通宝莱账龄分析法下坏账准备计提比例的合理性。

此外，截至 2015 年 12 月 31 日，通宝莱应收账款第一大单位为新疆天绘北斗信息技术有限公司，应收账款余额为 5,340.61 万元，媒体称，该公司因未在规定期限内公示年报被工商部门列入经营异常名录。请你公司说明已对该笔应收账款计提的坏账准备，并结合该客户实际经营运作情况、应收账款预计收回时间及金额，说明计提的坏账准备是否充分。

【回复】

一、应收账款周转率较低的原因

（一）业务模式及信用政策

报告期内，通宝莱的应收账款余额及占资产总额比重较高，与其业务模式和收款政策相符。报告期内，通宝莱安防产品销售和运营维护服务业务规模较小，对其报告期各期末的应收账款余额规模影响也较小，其主要影响因素来自于安防工程项目业务，具体分析如下：

1、安防工程项目

报告期内，通宝莱主要业务为针对公安、交通、金融、教育、政法等行业客户提供包括智慧城市、平安城市、智慧交通、智能楼宇、智能光电防入侵在内的安防工程项目服务。

通宝莱安防工程项目的销售模式包括通过工程总包商、经销商/渠道分销商取得项目分包业务，以及直接参与业主方的招投标等方式。其中，通宝莱通过工程总包商、经销商/渠道分销商取得项目分包业务是其获取主营业务相关订单的主要模式。

无论是直接招投标或是通过分包参与安防工程项目实施，通宝莱对客户的收款政策均受到项目最终客户性质、项目实施进度和结算进度的重要影响：

由于安防工程项目工期较长、金额较大，通宝莱对其直接客户的收款政策为预收 10-20%款项，在工程施工过程中按季度与直接客户/监理方确认工程进度，并按照进度进行工程结算和申请付款，项目完工后，进行项目竣工结算并收取项目完工结算款，工程完工验收后保留 5-10%质保金，质保期通常为 1-2 年。由于安防工程项目中政府项目较多，且单个项目金额较大，通宝莱的直接客户向最终客户的收款手续较为繁琐、周期较长，因此通宝莱对其直接客户的收款进度也受限。同时，通宝莱的工程业务多来源于转包及分包，工程总包商（直接客户）通常需要垫付业务发展资金，最终客户若延迟付款，将影响工程总包商（直接客户）的现金流，进而影响对通宝莱等分包商的付款进度。

2、安防产品销售

针对安防产品销售业务，通宝莱通常根据客户的资信水平、合作情况等，给

予客户 3-6 个月的信用期。

3、运营维护服务

针对运营维护服务，通宝莱通常根据客户的资信水平、合作情况等，给予客户 2-3 个月的信用期。

通宝莱持续对客户进行信用状况调查和跟踪，关注其异常变化和经营趋势，及时调整信用政策。鉴于通宝莱的最终客户性质、业务模式和收款政策，报告期内通宝莱的应收账款余额较大，占营业收入比重较高。

（二）客户特点及合作情况

报告期内，通宝莱对前五大客户的销售情况如下表：

年度	序号	客户	销售金额 (万元)	占营业收入比例 (%)
2015 年度	1	江苏富视特数字技术有限公司	8,907.03	22.41
	2	深圳前海建投网络科技有限公司	6,460.76	16.26
	3	北京时代光华电子技术有限公司	5,591.02	14.07
	4	郑州讯美科技有限公司	4,821.59	12.13
	5	广西壮族自治区南宁市山鹰机动车驾驶技术培训有限公司	2,846.00	7.16
合计			28,626.40	72.04
2014 年度	1	江苏富视特数字技术有限公司	8,816.62	28.01
	2	郑州讯美科技有限公司	6,398.50	20.33
	3	深圳市泰恒房地产开发有限公司	4,733.00	15.04
	4	南京新立讯电器有限责任公司	4,616.89	14.67
	5	新疆天绘北斗信息技术有限公司	4,100.41	13.03
合计			28,665.42	91.08

报告期内，公司与主要客户保持了稳定的合作关系，上述客户均在各自的领域拥有独特优势，如郑州讯美科技有限公司、北京时代光华电子技术有限公司主要专注于监狱工程系统业务，通宝莱与上述客户共同完成监狱安防工程项目；江苏富视特数字技术有限公司主要专注于江苏市场的开拓，通宝莱主要参与江苏富视特数字技术有限公司承接各类工程类项目中的安防工程项目。上述客户取得业务总包合同后，其从工程发包方取得的工程款进度也会影响其向通宝莱的付款进度。

（三）同行业对比分析

报告期内，同行业上市公司应收账款周转率对比如下：

项目	2015 年度	2014 年度
----	---------	---------

银江股份	1.50	2.41
赛为智能	2.57	2.94
佳都科技	3.80	3.64
高新兴	2.78	2.67
易华录	4.81	6.89
行业平均	3.10	3.71
通宝莱	1.23	0.99

通宝莱与同行业上市公司相比，应收账款周转率较低，主要原因为：（1）通宝莱业务模式多为通过工程总包商、经销商/渠道分销商取得项目；而同行业上市公司易华录、赛为智能、佳都科技主要直接参与平安城市等大型项目的招投标，直接面向终端客户，可以直接向客户进行收款；银江股份、高新兴、佳都科技业务范围均与本公司存在一定差异，银江股份属于信息技术服务业，主营业务包括智慧交通、智慧医疗、智慧城市；高新兴主营业务除安防工程业务外，还包括安防产品销售；佳都科技主营业务除智能安防外，还包括智能轨道交通、通信增值等；（2）目前我国安防企业已超过 3 万家，其中中小企业数量众多，竞争激烈，导致下游客户在谈判过程中相对强势，通常要求一定的回款周期，同行业上市公司在业务整体规模、品牌影响力、商务谈判议价能力都优于非上市公司，因此，在应收账款回款方面也优于通宝莱。

二、前五大客户的应收账款坏账准备的计提充分性

2015 年末，应收账款前五大客户的具体情况：

客户名称	应收账款余额 (万元)	应收账款 占比 (%)	历史上是否发生坏账损失	目前是否正常经营	截至 2016 年 5 月 31 日回款金额 (万元)
新疆天绘北斗信息技术有限公司	5,340.61	14.93	未发生	是	-
深圳前海建投网络科技有限公司	5,306.29	14.83	未发生	是	5,086.45
江苏富视特数字技术有限公司	4,926.56	13.77	未发生	是	2,401.51
郑州讯美科技有限公司	4,782.93	13.37	未发生	是	-
北京时代光华电子技术有限公司	3,721.15	10.40	未发生	是	513.27

截至 2015 年末，通宝莱应收账款前五大客户均与其建立了长期稳定的合作关系，生产经营正常，能够正常向通宝莱回款。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》中金融资产减值的相关规定，企业对单项金额重大的应收账款应当单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，应当计提坏账准备。金融资产发生减值的客观证据，包括下列各项：（一）发行方或债务人发生严重财务困难；（二）债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；（三）债权人出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；（四）债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；（五）因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；（六）无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，如该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化，或债务人所在国家或地区失业率提高、担保物在其所在地区的价格明显下降、所处行业不景气等；（七）债务人经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；（八）权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；（九）其他表明金融资产发生减值的客观证据。

通宝莱对应收账款前五大客户进行减值测试，未发现债务人出现严重财务困难、倒闭等会计准则所述发生减值的客观证据，因此单独进行减值测试后未单独计提坏账准备。基于谨慎性原则和会计政策要求，通宝莱对于期末金额在 100 万元以上（含）的应收款项单独测试未发生减值的仍将其纳入相应风险组合计提坏账。

同行业可比上市公司与通宝莱应收账款坏账计提政策相同，均未对 100 万元以上的应收账款单独计提坏账准备，对单独测试未发生减值的应收账款亦将其纳入相应风险组合计提坏账。

三、账龄分析法下坏账计提比例的合理性

（一）账龄分析法下坏账准备计提比例对通宝莱利润的影响

1、与同行业上市对比情况

账龄	银江股份	赛为智能	佳都科技	高新兴	易华录	通宝莱
1 年以内	5%	3%	6 个月以内 0% 7-12 个月 5%	5%	0%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10%	10%

2-3 年	20%	20%	30%	30%	30%	20%
3-4 年	50%	50%	50%	80%	80%	30%
4-5 年	50%	80%	80%	80%	100%	50%
5 年以上	100%	100%	100%	80%	100%	100%

2、账龄结构分析

账龄	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1 年以内	26,185.54	73.20	20,048.12	70.60
1-2 年	5,654.12	15.81	6,125.28	21.57
2-3 年	1,982.24	5.54	2,150.84	7.57
3-4 年	1,948.51	5.45	0.16	0.00
4-5 年	-	-	5.96	0.02
5 年以上	-	-	67.15	0.24
小计	35,770.40	100.00	28,397.51	100.00

通宝莱 1 年以内的应收账款坏账计提比例相对同行业上市公司较为严谨；通宝莱应收账款坏账 2-3 年计提比例为 20%，与同行业上市公司银江股份、赛为智能计提比例相同；通宝莱应收账款坏账 3-4 年计提比例略低于同行业上市公司。通宝莱账龄在 2-3 年、3-4 年的应收账款占比较低，账龄 2-3 年的应收账款报告期各期末分别为 7.57%和 5.54%，账龄 3-4 年的应收账款报告期各期末分别为 0.00%和 5.45%。因此，通宝莱 2-3 年、3-4 年的应收账款坏账计提比例对其利润的影响较小。

因此，综上所述，通宝莱账龄分析法下坏账计提比例与同行业上市公司相比不具有较大差异，具有一定的合理性。

（二）期后回款情况

截止 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日及 2016 年 5 月 31 日应收账款回款情况如下表：

单位：万元

项目	2014 年 1 月 1 日	2014 年/ 2014 年 12 月 31 日	2015 年/ 2015 年 12 月 31 日
期初应收账款	34,904.64	-	-
新增业务收入	-	31,312.38	39,525.30
期末收回应收账款	-	28,397.51	35,770.40

从上表可以看出，通宝莱各期末的应收账款逐年收回，应收账款逐年增加原

因主要系随着销售收入的增长，应收账款同步增长。

报告期内，通宝莱虽然存在部分客户延迟付款的情况，但该类客户均能正常经营，应收账款仍在滚动收回，未出现发生坏账的情况，账龄较长的应收账款整体金额较低，对当期利润的影响较少，坏账计提比例合理。

四、新疆天绘北斗信息技术有限公司的应收款项具体情况

根据通宝莱的会计政策，安防工程项目在资产负债表日按完工百分比法确认收入。因此，通宝莱向新疆天绘北斗信息技术有限公司提供安防工程服务根据完工进度确认了部分收入。但根据通宝莱与新疆天绘北斗信息技术有限公司签署的《系统化工程合同》，项目结算模式为待项目竣工决算后支付大部分款项。由于该项目尚未竣工，截至目前尚未收到相关回款，导致应收账款较大，预计2016年年底完成项目竣工决算并收取相应款项。

2015年，新疆天绘北斗信息技术有限公司因行政人员人为失误，未在规定时间内公示2014年年报，被工商部门列入经营异常名录。现其已正常提交年报并申请将上述异常名录从网上移出。目前，该公司生产经营正常，未因上述事件对其生产经营造成影响。

问题 3、根据迅通科技审计报告，2014 年、2015 年迅通科技应收账款期末余额占当年营业收入的 70%左右，应收账款坏账准备计提比例约为 5%，迅通科技营业收入 99%来自安防产品销售，前五大客户销售收入占营业总收入比重约为 8%左右，客户集中度较低。请你公司说明迅通科技应收账款周转率较低的原因，在客户较为分散且赊销比例较高的情况下，坏账准备计提是否充分。

【回复】:

迅通科技可比上市公司的前五大客户销售收入占比情况如下:

项目	2015 年度	2014 年度
海康威视	3.08%	3.63%
汉邦高科	51.08%	—

英飞拓	28.86%	17.88
东方网力	45.53%	61.43%
大华股份	17.47%	12.89%
迅通科技	8.38%	7.89%

迅通科技下游客户以经销商为主，造成客户集中度较低。部分同行业上市公司客户相对较为集中，系其直接向大型系统集成商、终端客户销售安防产品所致。

迅通科技主营业务为安防产品销售，下游客户包括经销商、批发商、系统集成商，终端用户多为房地产运营商及公安、边防等政府机关。安防产品经销商、批发商、系统集成商作为安防行业的中间运营群体，其收款往往会受到下游客户的影响。若终端客户延迟向系统集成商或经销商付款，系统集成商或经销商也会相应延迟对迅通科技等产品供应商付款。迅通科技直接客户或间接客户部分为系统集成商，系统集成商除采购视频监控产品外还需采购门禁系统、电脑主机等多品种产品，对资金的整体需求较大；同时，系统集成商在业务运作过程中，通常需要垫付前期部分款项并根据项目的进度收款。因此，经销商、批发商、系统集成商在资金相对较紧张的情况下，会延迟对上游供应商的付款。

迅通科技下游客户以经销商为主，客户集中度较低。部分同行业上市公司客户相对较为集中，系其部分业务是直接向大型终端客户销售安防产品所致。由于客户和经销商多承接安防工程类项目或政府 BT 项目，工程类项目或政府 BT 项目通常建设周期长、项目回款慢，需要在前期代付大量的资金，在资金紧张的情况下，也会拖延对迅通科技的付款进度。

综上，迅通科技客户集中度较低和应收账款周转率较低系其行业特点及其在行业中所处的位置造成，参考同行业上市公司的坏账计提政策，迅通科技对坏账准备进行了充分计提，坏账损失较低。

特此公告。

四川汇源光通信股份有限公司
董事会

2016 年 6 月 8 日