

深圳日海通讯技术股份有限公司

关于深圳证券交易所2016年年报问询函的回复

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、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳日海通讯技术股份有限公司（以下简称“公司”或“日海通讯”）于2017年6月19日收到深圳证券交易所《关于对深圳日海通讯技术股份有限公司2016年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第361号），要求公司就相关问题作出说明。现就问询函所涉及问题回复如下：

问题1、年报显示，2016年你公司实现营业收入27.07亿元，同比下降5.66%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“净利润”）为370.82万元，同比亏减109.41%。期末你公司经营活动产生的现金流量净额为2.98亿元，同比下降19.53%。

（1）请结合你公司经营环境、产品价格、工程项目中标情况、收入和成本构成、费用等因素，补充说明营业收入与净利润变动幅度存在差异的具体原因；

（2）请你公司说明2016年经营活动产生的现金流量净额与净利润变动不配比的原因，并请以列表方式对你公司最近三年收入确认政策、应收账款信用政策进行对比分析。

回复：

一、 公司营业收入与净利润变动幅度存在差异的原因分析

（一）公司收入构成和毛利率情况

项目	2016 年			2015 年		
	营业收入 (万元)	占比	毛利率	营业收入 (万元)	占比	毛利率
有线宽带/光通信业务	56,000.12	20.69%	27.95%	69,233.25	24.13%	24.23%
移动宽带/无线站点业务	68,207.79	25.20%	28.74%	102,435.87	35.70%	27.56%

企业网/数据中心	1,169.32	0.43%	30.53%	4,095.52	1.43%	27.24%
通信服务	137,043.96	50.63%	14.22%	101,547.88	35.39%	15.98%
其他（工具/仪器仪表及其他业务收入等）	8,258.16	3.05%	43.75%	9,612.17	3.35%	34.31%
合计	270,679.35	100%	21.50%	286,924.68	100%	22.88%

（二）营业收入、营业成本和期间费用情况

项目	2016 年（万元）	2015 年（万元）	增减变动
营业收入	270,679.35	286,924.68	-5.66%
营业成本	212,472.21	221,273.81	-3.98%
销售费用	22,107.90	31,123.23	-28.97%
管理费用	21,368.20	24,716.46	-13.55%
财务费用	630.15	3,199.21	-80.30%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	370.82	-3,942.29	109.41%

（三）公司营业收入与净利润变动幅度存在差异的详细原因

报告期内，三大电信运营商受全业务运营和增强企业竞争力等因素的影响，4G 建设依然处于投资高峰期；中国铁塔股份有限公司（以下简称“中国铁塔”）成立后，中国铁塔成全球最大通信基础设施服务企业，中国铁塔成为公司最主要的客户之一。中国移动、中国电信、中国联通和中国铁塔的采购招标规则及规则的调整对公司的业绩影响很大。产品销售业务，局部产能过剩的局面导致市场竞争非常激烈，运营商的招标规则仍是偏重价格，公司产品价格和工程服务价格竞争压力比较大。

产品销售业务：受公司产品参与运营商集中采购中标不理想的影响，有线产品和无线产品的销售收入均出现下滑，产品销售业务营业收入下滑了27.91%，由于报告期内公司加强供应链管理和工艺改进，产品销售业务的毛利率略有增长；通信服务业务：公司的通信工程服务品牌逐步建立，通信工程服务业务收入增长34.96%，但受人工成本上升和工程劳务外协的成本增加的影响，通信服务业务的毛利率仍有所下滑。故，公司的营业总收入同比下滑5.66%，综合毛利率下滑1.38%。

公司的销售费用主要来自产品销售业务，而工程服务业务产生的销售费用很少。从销售费用的具体构成分析，主要是产品销售的运输费用和售后维护费用。本报告期，运

输费用和售后维护费用之和约占销售费用的52%。由于公司销售网络覆盖全国，产品和服务涵盖除台湾外全国所有省份，且公司无线基站/移动网络配套产品(通信机房机柜、铁塔塔房等)体积较大，运输费用相对较高，且需要配合客户工程进度搬运到客户指定地点，按照销售惯例，公司还需承担产品交货后再搬运至指定地点并协助安装的工作，以及后期维护服务，所以销售费用比较高。由于产品销售业务下滑，产品销售涉及的运输费、售后服务费用大幅下降。同时，公司对铁塔、机房等产品大力推行在销售地当地寻找合作伙伴进行成品采购的经营模式，大幅节省了运输费用，故销售费用减少28.97%。

公司管理费用中，研发费用和职工薪酬占比约63.17%。本报告期，由于产品销售业务下滑，公司对销售收入较少产品研发技术团队进行了调整，同时对研发团队的组织架构进行调整，研发人员进行了精简，报告期末比期初研发技术人员人数减少了24%，研发人力成本大幅下降，同时对研发项目的立项从严控制，研发试制费用等下降，报告期内研发费用减少了25.18%，公司总的管理费用减少了13.55%。

公司财务费用主要为利息支出，本报告期，由于产品销售业务下滑，经营所需现金流减少，公司银行借款减少，同时，由于处置子公司日海设备股权，公司收到股权受让方凯文诺投资支付的股权转让款9,859.31万元及代日海设备偿还的借款10,060.24万元，公司归还了银行借款。故，本报告期利息支出大幅减少。

综上，本报告期，虽然营业收入和综合毛利率出现了小幅下滑，但由于销售费用、管理费用和财务费用均大幅降低，公司扣非后的净利润大幅增加。

二、经营活动产生的现金流量净额与净利润变动不配比的情况说明

报告期实现的净利润与经营活动产生的现金流量净额情况：

(单位：万元)

项目	2016 年	2015 年	增减变动
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	370.82	-3,942.29	109.41%
经营活动产生的现金流量净额	29,824.64	37,062.06	-19.53%

本报告期，虽然营业收入和综合毛利率出现了小幅下滑，但由于销售费用、管理费用和财务费用均大幅降低，公司扣非后的净利润大幅增加。

经营活动产生的现金流量净额下降的原因：

报告期产品销售业务营业收入下滑了27.91%，销售产品收到的现金净额随之下滑；通信服务业务收入增长34.96%，由于通信服务业务的应收账款的账期比产品销售业务

长，故销售商品、提供劳务收到的现金同比下降了13.28%。

（二）公司最近三年收入确认政策、应收账款信用政策说明

1、公司最近三年收入确认政策未发生变更。公司主要收入确认原则：

（1）商品销售收入：

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

根据是否安装，收入确认分两种情况：对于不需要安装的产品，在收到运营商签字确认的送货单原件或传真件后，根据结算合同约定确认销售收入；对于需要安装的产品，在交付货物并完成安装后，根据运营商签字确认的送货单原件或传真件、结算合同约定确认销售收入。对于部分与运营商在交货之前已签订框架协议，并对双方权利义务有较明确的约定，交货后不再签订结算合同的情况，根据框架协议、订单及运营商签字确认的送货单原件或传真件确认收入。

（2）提供劳务收入：

在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定，并在年末根据监理方确认的完工进度进行分析调整。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③交易的完工程度能够可靠地确定；④交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

本集团与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

2、公司最近三年应收账款信用政策未发生变更。公司应收账款信用政策：

公司根据客户的信誉情况实行不同的信用政策：

（1）国内电信运营商客户及中国铁塔：中国移动、中国电信、中国联通三大运营

商和中国铁塔是公司主要的客户，报告期，来自该四大客户的营业收入占总营业收入的89.11%。公司通过参与中国移动、中国电信、中国联通三大运营商和中国铁塔的招标实现销售，根据招标条件明确的商务条款（包括货款支付等）履行合同：产品销售业务，一般产品交付后（涉及安装的，需安装验收后）3-6个月支付70-90%货款，一年后支付10-30%货款；通信服务业务，一般工程完工后5-6个月内完成初验，初验款为60%；初验后3-5个月完成项目终验，终验款为30%；终验后1-2年为质保期，质保款为10%。由于四大客户有较强的经济实力、良好信誉，我公司采取了较为宽松的信用政策。

（2）其他首次合作的客户：一般采用款到发货的销售政策，严格控制风险。

（3）其他多次合作的客户：根据以往交易积累的信用，给予适当额度的应收账款信用额度，严格控制风险。

问题2、年报显示，你公司非经常性损益项目中存在“其他符合非经常性损益定义的损益项目”，报告期内发生额为3,725.19万元。请你公司详细说明上述非经常性损益的具体构成、形成原因，并自查是否存在根据《股票上市规则》应予以披露的事项。

回复：

其他符合非经常性损益定义的损益项目明细：

其他符合非经常性损益定义的项目明细	金 额
本期处置日海设备公司的投资收益	5,752.05 万元
本期处置安徽国维公司的投资收益	-2,026.86 万元
合计	3,725.19 万元

2016年8月，公司与深圳市凯文诺投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“凯文诺投资”）签署《股权转让协议》（以下简称“协议”），公司将持有深圳市日海通讯设备有限公司（以下简称“日海设备”）100%的股权以人民币9,859.31万元转让给凯文诺投资。股权转让完毕后，凯文诺投资持有日海设备100%的股权，公司不再持有日海设备的股权。公司于2016年8月13日披露了《关于转让全资子公司日海设备股权暨关联交易的公告》（公告编号：2016-053），详细披露了上述交易。

2016年8月，公司的控股子公司日海通信服务有限公司（以下简称“日海通服”）与安徽浩阳管理咨询有限公司（以下简称“安徽浩阳”）签署了《股权转让协议》，日海通服将其持有的全资子公司安徽省国维通信工程有限责任公司（以下简称“安徽国维”）100%股权以人民币7,689.05万元的价格转让给安徽浩阳。公司于2016年8月

29 日披露了《关于控股子公司日海通服转让其全资子公司安徽国维股权的公告》（公告编号：2016-063），详细披露了上述交易。

综上，公司已经根据《股票上市规则》对交易进行了审议并进行了披露，不存在应予以披露而未披露的事项。

问题3、年报显示，2016年第四季度你公司实现营业收入9.27亿元，占全年总收入的34.24%。请结合你公司销售模式、历史情况及同行业情况，说明你公司销售是否存在周期性，收入确认的具体政策、是否存在跨期确认收入及跨期转结成本费用等情形，并对比分析第四季度业绩大幅波动的原因及合理性。

回复：

公司是通讯网络基础设施提供商，主营业务包括通信网络配套设备设施销售（包括有线宽带/光纤宽带网络配套产品、无线基站/移动网络配套产品、数据中心配套产品等）和通信工程服务（包括通信网络的勘察设计、施工、维护等），公司的主要客户为电信运营商（包括国内三大电信运营商——中国移动、中国电信、中国联通和海外电信运营商）、中国铁塔和电信主设备商（中兴通讯、上海贝尔等）。

国内电信行业产业链中，三大电信运营商和中国铁塔处于基础性核心地位，其固定资产投资决定通信设备采购和工程建设的需求量，建设节奏和建设量直接影响通信设备供应商和工程提供商的营业收入、毛利率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标。对于产品销售业务，运营商一般采用的是集团总部招标确定供应商范围和中标价格，运营商的省、地级分公司根据具体的建设项目在总部确定的供应商名单内选择供应商；对于工程服务业务，运营商一般采用的是省级分公司招标确定供应商；近年来，中国移动针对大型项目例如设计、监理、设备安装施工、综合代维、本地网传输项目实行一级集采，由中国移动集团公司统一采购，省级公司不再具有大型项目的采购权。

公司的主要收入包括通讯设备产品销售和通信工程服务（主要是通信网络的设计和施工业务）。在通信行业的上市公司中，科信技术的主营业务与公司的产品销售业务类似，但在销售规模、销售区域及具体的产品类别上有较大的差异，员工规模和人员构成上也有较大的差异；宜通世纪属于通信服务业，在通信工程服务业务的具体的业务内容、客户构成上，与公司的通信工程服务有较大的差异，员工规模和人员构成上也有较大的差异。

一、最近两年公司及同行业公司单季度收入占比情况

项目		日海通讯	科信技术	宜通世纪
营业总收入（万元）	2015 年	286,924.68	76,678.53	118,443.42
	2016 年	270,679.35	70,833.69	182,094.99
第四季度营业收入（万元）	2015 年	88,741.65	23,540.51	38,313.43
	2016 年	92,662.90	19,924.02	53,044.34
第四季度营业收入/营业总收入（%）	2015 年	30.93%	30.70%	32.35%
	2016 年	34.23%	28.13%	29.13%

注：从科信技术2016年年报披露的收入构成分析，ODN设备收入占比为51%，无线接入产品占比为39%，传输网连接设备及其他为10%。

从宜通世纪2016年年报披露的收入构成分析，网络维护服务收入占比为48%，网络工程服务收入占比为25%，通信网络设备收入占比为14%，网络优化服务收入占比为10%，系统解决方案收入占比为4%。

公司的营业收入波动受三大运营商和中国铁塔的投资建设节奏和招投标模式影响。三大运营商和中国铁塔关于每类通讯设备的采购招标，主要是运营商总部进行招标，通常是一年或两年进行一次招标，招标工作安排在年度内相对分散，中标厂家根据运营商省级/地市公司项目建设需求和进度在中标的份额内进行供货，受季节和运营商年度工作安排的影响，产品销售业务收入一般下半年略高于上半年；三大运营商和中国铁塔关于通讯工程服务的采购招标，主要采用省级公司招标的方式确定工程服务提供商，招标工作通常是一年一次，集中在一季度举行，每年招标的工程项目通常是年度完工，故通信服务收入主要是集中在下半年，特别是第四季度。公司营业收入的季节性特征趋势跟同行业上市公司基本一致；本报告期，工程服务业务收入增长34.96%，占营业收入的比例达到50.63%，由于工程服务业务占总营业收入的比例不同，跟同行上市公司相比，公司的收入季节性特征略有差异。

二、公司收入确认和成本结转的具体政策和说明

（一）公司主要的收入确认原则

1、商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。根据是否安装，收入确认分两种情况：对于不需要安装的产品，在收到运营商签字确认的送货单原件或传真件后，根据结算合同约定确认销售收入；对于

需要安装的产品，在交付货物并完成安装后，根据运营商签字确认的送货单原件或传真件、结算合同约定确认销售收入。对于部分与运营商在交货之前已签订框架协议，并对双方权利义务有较明确的约定，交货后不再签订结算合同的情况，根据框架协议、订单及运营商签字确认的送货单原件或传真件确认收入。

2、提供劳务收入：在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定，并在年末根据监理方确认的完工进度进行分析调整。提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③交易的完工程度能够可靠地确定；④交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

(3) 建造合同收入：在建造合同的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认合同收入和合同费用。合同完工进度依据已完工作的测量确定，并在年末根据监理方确认的完工进度进行分析调整。建造合同的结果能够可靠估计是指同时满足：①合同总收入能够可靠地计量；②与合同相关的经济利益很可能流入企业；③实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量；④合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确定。如建造合同的结果不能可靠地估计，但合同成本能够收回的，合同收入根据能够收回的实际合同成本予以确认，合同成本在其发生的当期确认为合同费用；合同成本不可能收回的，在发生时立即确认为合同费用，不确认合同收入。使建造合同的结果不能可靠估计的不确定因素不复存在的，按照完工百分比法确定与建造合同有关的收入和费用。合同预计总成本超过合同总收入的，将预计损失确认为当期费用。

对于提供建设经营移交方式（BOT）参与公共基础设施建设业务，本集团于项目建造期间，对所提供的建造服务按照《企业会计准则第 15 号—建造合同》确认相关的收入和费用；基础设施建成后，按照《企业会计准则第 14 号—收入》确认与后续经营服务相关的收入和费用。

（二）公司主要的成本结转原则

公司存货计价原则是外购材料领用和发出时按移动加权平均法核算，其他领用和发出时按月末一次加权平均法核算。公司财务核算运用SAP系统，公司按照披露的收入确认原则确认收入，系统自动带出收入所对应的成本清单至主营业务成本科目，成本与收入是配比的。

故，公司不存在跨期确认收入及跨期转结成本费用的情形。

三、公司第四季度业绩大幅波动的原因说明

公司最近两年的单季度收入情况：

单季度	2015年度		2016年度	
	营业收入（万元）	收入占比	营业收入（万元）	收入占比
第一季度	56,092.43	19.55%	49,473.47	18.28%
第二季度	67,103.00	23.39%	57,753.13	21.34%
第三季度	74,987.60	26.13%	70,789.85	26.15%
第四季度	88,741.65	30.93%	92,662.90	34.23%

由于工程服务收入主要是集中在下半年，特别是第四季度，故本报告期，由于工程服务收入的大幅增长，第四季度确认的工程服务收入较高，故公司第四季度的营业收入比去年有所增加。

问题4、报告期内你公司管理费用发生额为2.14亿元，同比下降13.55%。请结合你公司经营模式、同行业情况说明2016年营业收入与管理费用下降幅度不配比的具体原因。

回复：

公司的主要收入包括通讯设备产品销售和通信工程服务（主要是通信网络的设计和施工业务）。在通信行业的上市公司中，科信技术的主营业务与公司的产品销售业务类似，但在销售规模、销售区域及具体的产品类别上有较大的差异，员工规模和人员构成上也有较大的差异；宜通世纪属于通信服务业，在通信工程服务业务的具体的业务内容、客户构成上，与公司的通信工程服务有较大的差异，员工规模和人员构成上也有较大的差异。

报告期内，同行业公司管理费用情况：

项目	日海通讯	科信技术	宜通世纪
----	------	------	------

营业总收入（万元）	2015 年	286,924.68	76,678.53	118,443.42
	2016 年	270,679.35	70,833.69	182,094.99
管理费用（万元）	2015 年	24,716.46	5,752.98	13,999.67
	2016 年	21,368.20	6,138.12	17,040.67
管理费用/营业总收入 （%）	2015 年	8.61%	8.01%	11.82%
	2016 年	7.89%	8.12%	9.36%

公司管理费用中，研发费用和职工薪酬占比约63.17%。本报告期，由于产品销售业务下滑，公司对销售收入较少产品研发技术团队进行了调整，同时对研发团队的组织架构进行调整，研发人员进行了精简，报告期末比期初研发技术人员人数减少了24%，研发人力成本大幅下降，同时，对由于对研发项目的立项从严控制，研发试制费用等下降，报告期内研发费用减少了25.18%，公司总的管理费用减少了13.55%，管理费用率同比下降0.72%。跟同行业上市公司（比如科信技术、宜通世纪）相比，由于业务构成和人员构成上存在较大差异，管理费用率不具有可比性。

问题5、截止报告期末，你公司应收账款余额为10.40亿元，占你公司期末净资产的51.79%。

（1）请结合你公司应收账款信用政策、收入确认政策及近三年的变化情况等因素，分析应收账款余额较大的原因及合理性，并说明相应减值准备计提是否合理。

（2）请说明上述科目的回款情况、后续拟采取的回款措施等；说明你公司报告期对回款情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策。

回复：

公司的主要客户为电信运营商（包括国内三大电信运营商——中国移动、中国电信、中国联通和海外电信运营商）、中国铁塔和电信主设备商（中兴通讯、上海贝尔等）。国内电信行业产业链中，三大电信运营商和中国铁塔处于基础性核心地位，其固定资产投资决定通信设备采购和工程建设的需求量，建设节奏和建设量直接影响通信设备供应商和工程提供商的营业收入、毛利率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标。最近三年（2014年-2016年），公司来自三大电信运营商和中国铁塔的营业收入占比分别为80.91%、81.05%、89.10%。公司通过参与中国移动、中国电信、中国联通三大运营商和中国铁塔的招标实现销售，根据招标条件明确的商务条款（包括货款支付等）履行合同：

产品销售业务，一般产品交付后（涉及安装的，需安装验收后）4-8个月支付70-90%货款，一年后支付10-30%货款；通信工程服务业务，一般施工完成后5-6个月内完成初验，初验款为60%；初验后3-5个月完成项目终验，终验款为30%；终验后1-2年为质保期，质保款为10%。由于四大客户有较强的经济实力、良好信誉，我公司采取了较为宽松的信用政策。

一、公司最近三年应收账款情况：

科目	2014年度	2015年度	2016年度
营业收入（万元）	242,873.59	286,924.68	270,679.35
期末应收账款余额（万元）	111,253.17	111,536.35	104,018.06
期末净资产（万元）	192,889.74	191,842.82	200,812.72
应收款周转率（%）	2.02	2.58	2.51

最近三年，公司收入确认政策、应收账款信用政策未发生变化。公司应收账款余额较高，主要是由通信行业特点、公司业务及客户特点导致的。公司的客户主要为国内三大电信运营商（中国移动、中国电信、中国联通）和中国铁塔，报告期末，国内运营商占应收账款总额的比例超过80%。运营商实施集中采购，由地市单位下单采购、对账、工程验收，再申请总部或省级公司付款，审批周期长，导致公司对运营商的应收账款金额较大；工程业务因涉及工程验收、工程审计，应收账款的正常回收周期比产品销售业务的应收账款更长。公司客户资金实力雄厚且资信良好，应收账款发生大额坏账的风险较小。

二、应收账款减值准备计提的说明

（一）应收款项坏账准备计提依据、方法和原因说明

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合，按账龄分析法计提；应收款项当中的应收纳入合并范围内的关联方款项，单独测试无特别风险的不计提。

3、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项：对单个往来单位或个人余额小于100万元但预计无法收回的应收款项按照应收款项余额全额计提坏账准备。

本期末，公司按照账龄分析法并结合个别分析认定法，对应收账款、其他应收款计

提坏账准备，并记入当期损益。

(二) 2016年度公司应收账款减值准备的计提情况

类别	年末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值 (万元)
	金额(万元)	比例(%)	金额	计提比例 (%)	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	2,295.75	2.06	893.70	38.93	1,402.05
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	108,895.48	97.94	6,279.47	5.77	102,616.00
单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款	-		-		-
合计	111,191.23	100	7,173.17	100	104,018.05

公司的应收账款坏账计提政策按照会计准则和行业特点确定，公司的坏账计提按照公司应收账款坏账计提政策执行，最近三年（2014年-2016年），公司计提的坏账准备分别为1,719.59万元、-610.45万元、1,879.74万元，公司应收账款的坏账准备计提是合理的，能够真实反映公司的财务状况和经营成果。

三、公司制定了应收账款管理制度，严格控制应收账款风险。

公司一直重视应收账款的风险管理，设立了专门的应收账款管理部门，对应收账款进行风险管控，最近三年（2014年-2016年），应收账款周转率分别为：2.02、2.58、2.51，应收账款的周转效率有所提升；最近三年（2014年-2016年），公司实际发生的坏账损失分别为0万元、75.72万元、27.65万元，未发生大额应收账款坏账风险。公司将继续关注应收账款回收情况，加强应收账款的回款考核，提高资产效率，控制风险。

问题6、年报显示，你公司按预付对象归集的预付款项余额前四名均为自然人，合计预付年末余额为765.00万元。请结合你公司相关业务的经营模式，说明上述预付款项的形成原因。

回复：

公司的主要收入包括通讯设备产品销售和通信工程服务（主要是通信网络的设计和施工业务），其中通信工程服务业务主要采用劳务外包的方式，即公司中标通信工程服务（包括设计、施工、维护等业务）后，将劳务部分外包给施工单位执行，部分施工单位是个人施工队，由于工程施工期比较长，按工程施工合同约定，公司需按工程进度，预付部分工程款，待工程施工完成后，再支付其他工程款。本报告期，工程业务

发展较迅速，工程服务收入增长了34.96%，预付给施工队的工程款金额增加。

报告期末，公司预付款项前五名：

单位名称	年末余额（万元）	账龄	占预付款项年末余额合计数的比例(%)
何超	321.22	7-12 个月	5.64
刘胜	157.52	7-12 个月	2.77
李杨帆	144.01	6 个月以内	2.53
况守洪	142.25	7-12 个月	2.5
河南富田通信技术有限公司	116.81	1 年以内	2.05
合计	881.81		15.49

上述预付款前4名自然人，均为工程业务外包的个人施工队，与公司签订了工程施工合同，公司按照合同预付了工程款。上述4人与公司不存在关联关系。

问题7、报告期内，你公司销售费用为2.21亿元，同比减少28.97%。其中，售后维护费用、运输费用发生额分别为8,236万元、3,295万元，较上年同期分别减少38.43%、46.73%。请分析说明上述费用减少的原因及合理性。

回复：

公司的主要收入包括通讯设备产品销售和通信工程服务（主要是通信网络的设计和施工业务）。产品销售业务：受公司产品参与运营商集中采购中标不理想的影响，有线产品和无线产品的销售收入均出现下滑，产品销售业务营业收入下滑了27.91%；通信工程服务业务：公司的工程服务品牌逐步建立，工程服务业务收入增长34.96%。

报告期销售费用的变动说明：

项目	2016 年	2015 年	同比增减
售后维护费	8,236.38	13,377.01	-38.43%
运输费	3,295.33	6,186.99	-46.74%
职工薪酬	2,826.52	2,811.77	0.52%
差旅费	1,710.71	2,360.91	-27.54%
业务招待费	1,583.30	1,940.01	-18.39%
办公费	674.19	723.16	-6.77%

广告费	12.35	215.41	-94.27%
其他	3,769.13	3,507.98	7.44%
合计	22,107.90	31,123.23	-28.97%

公司的销售费用主要来自产品销售业务，而工程服务业务产生的销售费用很少。从销售费用的具体构成分析，主要是产品销售的运输费用和售后维护费用。本报告期，运输费用和售后维护费用之和约占销售费用的52.16%。由于公司销售网络覆盖全国，产品和服务涵盖除台湾外全国所有省份，且公司无线基站/移动网络配套产品(通信机房机柜、铁塔塔房等)体积较大，运输费用相对较高，且需要配合客户工程进度搬运到客户指定地点，按照销售惯例，公司还需承担产品交货后再搬运至指定地点并协助安装的工作，以及后期维护服务，所以销售费用比较高。由于产品销售业务下滑，产品销售涉及的运输费、售后服务费用大幅下降。同时，公司对铁塔、机房等产品大力推行在销售地当地寻找合作伙伴进行成品采购的经营模式，大幅节省了运输费用，故销售费用减少28.97%。

问题8、年报中披露，你公司存在新业务和新产品线的拓展风险。报告期内，你公司转让了2家子公司并新设了全资子公司海亦达投资、海铭润投资及海韵泰投资。请结合你公司的发展战略、主营业务发展等因素细化说明上述风险的具体情况。

回复：

报告期内，公司新设3家子公司：2016年11月，公司设立了全资子公司海亦达投资、海铭润投资及海韵泰投资，三家公司经营范围均为：投资兴办实业，目前尚未有实际经营业务。2016年12月5日，海亦达投资设立控股子公司日海新能源，日海新能源主要开展合同能源管理，为三大运营商和中国铁塔的中心机房空调、户外基站的空调进行节能改造，为客户提供节能服务。合同能源管理业务可以共用公司目前的销售平台，为客户提供更深层的服务，公司增加合同能源管理业务，不涉及主营业务的调整。目前，各大运营商相继启动了通信设备的节能改造，随着节能减排的深入推进，公司通过与核心管理人员合资的方式切入合同能源管理业务，抓住市场机会。由于合同能源管理与产品销售、通信工程服务的模式存在较大的区别，公司招聘了新的管理团队负责合同能源管理，如果市场开拓不达预期，将导致公司存在无法实现预期投资收益的风险。

特此回复。

深圳日海通讯技术股份有限公司

董事会

2017年6月28日