

聚龙股份有限公司

关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及监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。

聚龙股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年4月19日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对聚龙股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2018】第57号）（以下简称“问询函”）。公司已于2018年4月26日向深圳证券交易所提交对问询函的回复，现按照相关要求公告如下：

1、年报披露，你公司2017年度归属于上市公司股东的净利润为5,886.80万元，同比下降81.11%，同期营业收入同比下降26.55%，同期经营活动产生的现金流量净额同比上升130.97%，同期经营毛利率有所下降。请你公司：

（1）结合行业政策与标准、市场环境和客户需求、产品结构和单价、毛利率等因素的变化说明2017年度营业收入和净利润下滑的原因，与经营现金流净额变动趋势不一致的合理性；结合前述情况说明你公司主营业务的持续盈利能力是否出现重大不利变化和你公司的应对措施。（2）结合业务季节性波动情况、收入确认和成本费用归集政策等因素说明分季度净利率差异较大的原因及合理性。（3）说明你公司产品目前是否已满足中国人民银行发布的相关技术标准，对你公司向银行客户进行销售产生的影响，以及你公司的应对措施。（4）说明你公司产品毛利率下滑的原因，以及下滑趋势是否具有持续性。（5）说明其他收入的主要来源和2017年度同比大幅上升的原因。

（1）结合行业政策与标准、市场环境和客户需求、产品结构和单价、毛利率等因素的变化说明2017年度营业收入和净利润下滑的原因，与经营现金流净额变动趋势不一致的合理性；结合前述情况说明你公司主营业务的持续盈利能力

力是否出现重大不利变化和你公司的应对措施。

公司回复：

（一）2017 年度营业收入和净利润下滑的原因

1、营业收入下滑的原因

报告期内，公司实现营业收入 68,312.44 万元，较上年同期下降 26.55%；实现利润总额 6,909.01 万元，较上年同期下降 78.61%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,886.80 万元，较上年同期下降 81.11%。

公司所处行业有政策驱动性的显著特点，人民银行作为监管行，其相关政策的指引对商业银行具体业务的实施操作有重要影响力。商业银行的相关计划制定和实施往往根据人民银行要求作出相应调整。报告期内中国人民银行发布了《人民币现金机具鉴别能力技术规范》金融行业标准，该标准是我国首个覆盖所有类型人民币鉴别设备的技术标准。标准的发布旨在规范现钞处理类金融机具的准入指标，使得各类金融机构在人民银行指导下规范化的进行现钞鉴别工作。该标准于 2018 年 1 月 1 日起正式实施，在标准正式实施，相关供应商产品通过该标准测试之前，大部分商业银行同类产品采购处于停滞状态，导致公司报告期主营业务收入显著下滑。此外，受到北京培高商业连锁有限公司业务进度影响，本年度未产生大规模采购需求，同类交易较上年度大幅下滑，是报告期收入下滑的另一主要原因。

2、净利润下滑的原因

净利润下滑的原因除营业收入下滑外，毛利率、财务费用、管理费用、资产减值损失的变化均对净利润有所影响，分析如下：

（1）毛利率的影响

单位：万元

分产品	2017 年				2016 年				同比增减			
	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比	营业收入比上年同	营业成本比上年同	毛利率比上年同期	占比 较上年同期增

									期增 减	期增 减	增减	减
金融电 子产品 收入	47,73 6.06	27,18 8.82	43.0 4%	69.8 8%	69,28 5.86	33,25 1.19	52.0 1%	74.4 9%	-31.1 0%	-18.2 3%	-8.97 %	-4.61 %
金融信 息化系 统开发 及服务 运营收 入	12,30 3.25	6,259 .42	49.1 2%	18.0 1%	19,52 2.60	4,560 .89	76.6 4%	20.9 9%	-36.9 8%	37.24 %	-27.5 2%	-2.98 %
其他收 入	8,273 .13	5,237 .29	36.7 0%	12.1 1%	4,199 .02	1,182 .85	71.8 3%	4.52 %	97.03 %	342.7 7%	-35.1 3%	7.59%
合计	68,31 2.44	38,68 5.53	43.3 7%	100. 00%	93,00 7.48	38,99 4.93	58.0 7%	100. 00%	-26.5 5%	-0.79 %	-14.7 0%	

报告期内，受到行业政策及客户需求的影响，公司销售产品结构较上年同期发生显著变化，公司的综合毛利水平下降了 14.70%。包括：金融电子产品类毛利率下降 8.97%，主要原因为金融标准正式实施之前，行业内存在产品质量良莠不齐，低价竞标等现象，导致部分低端清点类产品单价水平持续下降，压缩毛利空间。报告期内，受到产品销售结构及降价影响，金融电子类产品毛利有所下滑；其二：金融信息化系统开发及服务运营类毛利率下降 27.52%，主要原因是报告期内，公司毛利率较高的系统开发类软件收入较上年同期有明显下滑。其中包括为培高商业开发的信息化系统管理平台以及基于智能收银终端、移动客户端的 ERP 管理和运营服务软件一次性投入后转入运营服务阶段，软件收入体量和毛利水平均有下滑；其他收入毛利润下降 35.13%，主要原因是报告期内公司下属子公司开拓系统集成类业务，该类业务发生金额较大且毛利率相对较低，导致与传统主营业务的毛利率差异较大。

（2）财务费用的影响

报告期财务费用较上年增加 1,387.64 万元，主要原因是公司债利息增加对净利空间有所影响。

（3）管理费用的影响

报告期管理费用较上年增加 775.80 万元，主要原因是报告期内研发投入增

加对净利空间有所影响。

（4）资产减值损失的影响

报告期资产减值损失较上年增加 688.33 万元，主要原因是受应收款项账龄分布情况的影响，坏帐准备计提增加所致。

（二）报告期营业收入同比下滑，但经营活动产生的现金流量净额同比上升的主要原因分析

经营活动产生的现金流情况如下：

单位：万元

项 目	本期发生额	上期发生额	增减金额	本报告期比上年增减比率
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	98,954.21	79,612.27	19,341.94	24.30%
收到的税费返还	7,034.86	4,259.56	2,775.30	65.15%
收到其他与经营活动有关的现金	2,301.12	4,243.49	-1,942.37	-45.77%
经营活动现金流入小计	108,290.19	88,115.32	20,174.87	22.90%
购买商品、接受劳务支付的现金	56,151.14	40,424.55	15,726.59	38.90%
支付给职工以及为职工支付的现金	14,153.29	14,506.94	-353.65	-2.44%
支付的各项税费	7,414.58	11,128.27	-3,713.69	-33.37%
支付其他与经营活动有关的现金	10,249.44	13,256.97	-3,007.53	-22.69%
经营活动现金流出小计	87,968.45	79,316.73	8,651.72	10.91%
经营活动产生的现金流量净额	20,321.74	8,798.59	11,523.15	130.97%

如上表所示，变动金额较大且变动比例较大的主要为以下几个项目：

1、销售商品、提供劳务收到的现金为 98,954.21 万元，较上年增加 19,341.94 万元，增长比例为 24.30%，主要原因是报告期内应收账款回收情况较

上年同期显著好转，应收账款账面价值同比下降 15.79%。

2、收到的税费返还 7,034.86 万元，较上年增加 2,775.30 万元，增长比例为 65.15%，主要原因是所得税汇算清缴后，返还所得税增金额加所致。

3、收到其他与经营活动有关的现金 2,301.12 万元，较上年减少 1,942.37 万元，下降 45.77%，主要是收到政府补助及其他款项减少所致。

4、购买商品、接受劳务支付的现金 56,151.14 万元，较上年增加 15,726.58 万元，增长 38.90%，主要是由于结算上年应付款及相关集成业务拓展导致预付货款增加所致。

5、支付的各项税费 7,414.58 万元，较上年减少 3,713.69 万元，下降 33.37%，主要是营业收入和利润总额下降导致支付与收入相关的税费支出下降所致。

6、支付其他与经营活动有关的现金 10,249.44 万元，较上年减少 3,007.53 万元，下降 22.69%，主要原因是支付的投标保证金、调试币、房租抵押金等其他款项减少所致。

(三)报告期净利润同比下滑，但经营活动产生的现金流量净额同比上升的主要原因分析

公司 2017 年度净利润 5,494.39 万元，较上年减少 25,434.05 万元，同比下降 82.24%。经营活动产生的现金流量净额为 20,321.74 万元，较上年增加 11,523.15 万元，同比上涨 130.97%，变动趋势不一致的原因分析如下：

单位：万元

项 目	本期发生额	上期发生额	增减金额	本报告期比上年增减比率
补 充 资 料				
净利润	5,494.39	30,928.44	-25,434.05	-82.24%
加：资产减值准备	1,229.82	541.49	688.33	127.12%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,332.26	2,178.15	154.11	7.08%
无形资产摊销	445.05	316.29	128.76	40.71%
长期待摊费用摊销	339.35	178.66	160.69	89.94%
处置固定资产、无形资产和其他	-6.25	-5.23	-1.02	-19.50%

项 目	本期发生额	上期发生额	增减金额	本报告期比上年增减比率
长期资产的损失（收益以“－”号填列）				
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	4.71	－	4.71	100.00%
财务费用（收益以“－”号填列）	3,126.69	1,581.83	1,544.86	97.66%
投资损失（收益以“－”号填列）	329.32	455.05	－125.73	－27.63%
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	－205.81	53.91	－259.72	－481.77%
存货的减少（增加以“－”号填列）	－4,111.41	1,626.85	－5,738.26	－352.72%
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	9,340.55	－59,729.71	69,070.26	115.64%
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	2,003.07	30,672.86	－28,669.79	－93.47%
经营活动产生的现金流量净额	20,321.74	8,798.59	11,523.15	130.97%

如上表所示主要变动因素如下：

1、报告期内公司经营性应收项目的减少，经营性应付项目的增加，二者合计影响经营活动现金流流入 11,343.62 万元，较上年增加 40,400.47 万元，增长 139.04%，相应影响当年经营活动产生现金流量净额的净流入变动增加 40,400.47 万元。

2、报告期内财务费用—利息等支出金额为 3,126.69 万元，较上年相比增加 1,544.86 万元，增长 97.66%，相应影响当年经营活动产生现金流量净额的净流入变动增加 1,544.86 万元。

3、报告期内存货的减少金额为－4,111.41 万元，较上年相比减少 5,738.26 万元，下降 352.72%，相应影响当年经营活动产生现金流量净额的净流出变动减少 5,738.26 万元。

以上三项因素影响现金流量与净利润的变动金额差异 36,207.07 万元，系变动幅度不一致的主要影响因素，同时受计提折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、投资收益、递延所得税资产等变动的共同影响，导致净利润减少 750.13 万元，经营活动产生的现金流量净额增加 750.13 万元，以致二者同比变动幅度较大。

（四）公司主营业务的持续盈利能力是否出现重大不利变化和你公司的应对措施

基于上述原因，报告期内公司主营业务的规模和毛利水平均有显著下滑，但下滑原因具有偶发性和特殊性，公司主营业务的持续盈利能力未出现重大不利变化。主要原因如下：

1、行业政策支撑未来市场需求空间

随着新的金融机具标准的实施，对商业银行现钞处理类设备设置了较高的行业门槛。之前市场出现的产品质量良莠不齐以及低价竞标等不规范的竞争环境将会得到较好的改善。与此同时，商业银行等金融机构在依照标准采购的过程中，将重新将产品性能列为招标的主要指标。在此基础上，具有核心研发能力和服务能力的大型机具供应商将继续保持科研创新动力，从而促进未来增量机具进一步升级产品性能、提高现钞处理质量和效率、提升毛利水平。依照金融标准和监管行要求，市场存量机具将在一定缓冲期内完成全面升级替换工作，在满足“金标”条件下全面提升金融机构现钞处理及鉴别能力，等同于行业重新洗牌，对公司未来经营发展起到积极驱动作用。

2、公司行业竞争力保持领先水平

根据相关机构统计，公司主营产品中，小型纸币清分类产品市场占有率排名行业首位，纸币清点类产品合计市场占有率排名行业首位。此外，公司中、大型智能现钞处理产品、硬币智能处理产品技术能力处于行业领先水平。在本次金融行业标准测试中，公司已经完成测试产品数量及正在测试中产品数量均处于行业领先水平，在行业需求总量不变，并保持稳定释放水平的情况下，公司有信心紧密贴合市场需求，保持行业领先水平。

3、公司资产质量较好，是盈利能力提升的重要基础

截至报告期末，公司资产结构及各项质量指标均处于较好水平，包括：流动资产比率为 74.23%，公司资产流动能力较强；资产负债率为 31.29%，负债规模在较低水平；速动比率为 6.33%，公司偿债能力较强；公司期末现金余额为 9.2 亿元，可较好支撑公司后续的经营发展。上述资产质量指标是衡量公司未来可持

续发展的重要依据，也是公司未来持续创新投入、拓展市场规模、布局新兴领域、实施产业并购等经营计划的重要基础。公司有信心通过科技创新、模式创新、精细化管理等手段度过行业低谷期，迎接下一个行业高点。

公司的应对措施如下：

1、保持高端金融安全装备领域的领先性

以新的金融行业标准要求为基本准绳，进一步提升公司高端金融安全装备产品的性能指标，在纸币处理类产品方向上不断升级产品结构，以中、大型高端产品替代低端产品，赢得毛利空间的提升。同时大力开拓海外市场，拓展一带一路需求。在硬币处理类产品方向，紧密配合产业政策要求，满足商业银行对于硬币回笼工作针对C端持币用户的系统化流通解决方案。

2、继续拓展金融服务领域及其他新兴业务领域创新

迎合未来行业发展趋势，继续拓展数字化金融服务平台及冠字号码大数据信息系统平台业务，定位第三方系统解决方案服务商。依托公司在行业内的软、硬件解决方案及品牌、规模优势，整合人民银行、商业银行需求，拓展集约化第三方金融服务业务。在现有试点项目的基础上实现全国性复制推广。

3、提升精细化管理能力，优化财务结构

进一步优化产品成本，提升精细化管理水平，控制营销费用水平，进而提升综合毛利水平，保持稳定的盈利空间。

(2) 结合业务季节性波动情况、收入确认和成本费用归集政策等因素说明分季度净利率差异较大的原因及合理性。

公司回复：

各季度营业收入、净利润情况如下

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	92,147,187.34	129,901,923.47	168,639,273.42	292,435,966.92

归属于上市公司 股东的净利润	15,222,632.07	725,664.56	27,364,458.17	15,555,286.21
净利率	16.52%	0.56%	16.23%	5.32%

报告期内，公司单季归属于母公司股东的净利润分别占单季营业收入比重为16.52%、0.56%、16.23%和5.32%，差异较大的原因具体情况如下：

1、公司营业收入具有季节性特点，主要客户为国内各大型商业银行，其大宗设备采购执行集中采购制度和预算管理制度，一般为当年下半年制定次年年度预算和固定资产投资计划，其审批通常在次年上半年，而设备采购招标一般则安排在次年年中或下半年。因此，上半年销售量较少，至年中（一般从7、8月份开始）销售订单开始明显增加，设备交货、安装、调试和验收则集中在下半年。

2、公司第一季度净利率相对较高主要原因是：公司第一季度收到上年度末软件退税款项，因软件退税款返金额根据上月实现的软件产品销售金额核算，且退税时点有一定迟滞性，公司四季度集中实现收入的退税奖励通常确认在次年一季度，且根据年末收入规模波动。报告期一季度收到的软件退税款金额较大，导致一季度利润占比较高。

3、公司第二季度净利率较低主要原因是：通常状况下，上半年是公司销售淡季，第二季度实现营收规模较小，且费用占比较高，导致利润率较低。

4、公司第三季度净利率相对较高主要原因是：报告期公司三季度销售收入较二季度有所增长，且费用水平稳定，利润率相对较好。

5、公司第四季度净利率相对较低主要原因是：（1）公司第四季度计提减值损失1,414.61万元（2）公司三、四季度进入销售旺季，产品销量增加，运杂费用、差旅费用和业务招待费等大幅增加且年末结算额度较高。其中：销售费用四季度发生3,923.96万元，较月平均费用增加1,363.81万元；管理费用四季度发生4,090.75万元，较月平均费用增加895.02万元。

（3）说明你公司产品目前是否已满足中国人民银行发布的相关技术标准，对你公司向银行客户进行销售产生的影响，以及你公司的应对措施。

公司回复：

央行 2017 年正式发布了《人民币现金机具鉴别能力技术规范》和《不宜流通人民币纸币》金融行业标准（以下简称“金标”），并于 2018 年 1 月 1 日期起正式实施；央行同时建立人民币现金机具鉴别能力检测中心，开展现金机具鉴别能力的检测工作，并通过央行官方网站，向全社会公布检测合格的现金机具的名录，引导社会公众、商户机构、银行业金融机构等选择合格的金融机具，在“金标”公布前后，公司多次受邀参与该标准制定的讨论会议，标准公布后，公司即按照“金标”的要求积极推进产品技术升级。目前，公司已有多款产品完成央行组织的首批测试，且有多款产品在排队测试中。首批测试结果已与近日公布，公司产品过检率处于行业领先水平。

“金标”发布实施将为公司产品销售带来较为积极影响。一方面“金标”实施提升了行业准入门槛，规范行业竞争环境，保证行业稳定的性价水平。另一方面“金标”带动了商业银行存量机具的更新替代，使得行业需求进一步释放。公司将积极保持产品性能的领先性，在行业洗牌中抢占先机。

（4）说明你公司产品毛利率下滑的原因，以及下滑趋势是否具有持续性。

公司回复：

1、报告期毛利率下滑的原因：报告期内，受到行业政策影响及客户需求的影响，公司销售产品结构较上年同期发生显著变化；另外一方面部分低端清点类产品单价水平持续下降，压缩毛利空间；下属子公司开拓系统集成类业务，该部分业务发生金额较大且毛利率相对较低，与传统主营业务的毛利率差异较大，导致整体综合毛利率下降。

2、毛利率下滑不具有持续性，原因是：

（1）《人民币现金机具鉴别能力技术规范》金融行业标准，于 2018 年 1 月 1 日起正式实施，“金标”正式实施后将对规范行业准入有重大意义，低质产品及低价扰乱市场情况将得到有效控制。在此基础上，具有核心研发能力和服务能力的大型机具供应商将继续保持科研创新动力，从而促进未来增量机具进一步升级产品性能、提高现钞处理质量和效率、提升毛利水平。

（2）“金标”实施后随着产销量的双增产品成本中单位人工成本、固定成本

也会下降。

(3) 公司研发部门与生产部门联手优化产品工艺,采用多种手段降低产品成本;以提高毛利率水平。

(4) 随着下属子公司系统集成技术、服务的开展,对于增厚毛利润也会起积极意义。

(5) 说明其他收入的主要来源和 2017 年度同比大幅上升的原因。

公司回复:

报告期其他收入 8,273.12 万元,主要原因是公司旗下的子公司聚龙融创科技有限公司与北讯电信签署了战略合作协议,搭建系统平台所需“通信领域及系统集成业务”等延伸产品及业务带来的收入增加所致。

2、年报披露,你公司联营企业培高商业连锁有限公司(以下简称“培高商业”)2017 年净利润为-2,618.22 万元。请你公司:

(1) 说明培高商业出现连续亏损的原因,亏损趋势是否具有持续性,以及其盈利能力是否存在重大不确定性。(2) 说明培高商业报告期内商户数量、覆盖地区、配送商品品类、商户采购金额、物流中心仓与二级仓数量等经营数据及同比变动情况,并说明变化原因。(3) 说明培高商业向你公司采购的终端设备在本年度和上年度实现对外销售或向商户配套提供的具体情况(包括但不限于数量、金额、本年期末终端设备的库存情况等),并结合前述情况说明你公司 2016 年对其销售收入的确认是否谨慎,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(4) 说明你公司 2017 年对培高商业的销售金额同比大幅下滑的原因,培高商业经营连续亏损对你公司相关产品的销售规模是否产生不利影响,以及相关产品向其他客户销售的情况。(5) 说明对培高商业前期应收账款的回款比例是否达到预期水平,是否符合合同条款对于付款期限的要求,并结合其经营和融资情况说明回款资金的具体来源。(6) 结合前述情况和培高商业经营业绩说明其经营状况是否达到预期水平,是否触发相关方的股份回购义务,以及你公司与其后续的合作计划安排。

(1) 说明培高商业出现连续亏损的原因,亏损趋势是否具有持续性,以及

其盈利能力是否存在重大不确定性。

公司回复：

（一）培高商业出现连续亏损的原因

1、店铺前期开发费用与商品拆零的物流费用因素

因培高商业的业务模式采取集约型采购模式，在店铺规模达到一定体量之后才具备大规模集采铺货的条件。在其前期地推各便利店商户的过程中，产生人工、差旅、市场费用、促销奖励等相关成本。2016年，培高商业主要处于店铺开发阶段，未开展大规模铺货业务，导致2016年亏损；报告期内，培高商业需要维护原有客户的粘性，进行定期走访、上门服务。同时，新开拓河北省2个地市，产生市场开发费用。此外，因前期铺货过程中需要根据商户需求对商品进行拆零，导致商品物流成本成倍增加，也是导致培高商业亏损的主要原因。报告期内，培高商业对物流配送模式进行调整，整合二级物流商进行拆零配送，有效降低物流成本，使得相关业务具备未来的可持续性和良性发展。

2、业务模式调整导致铺货时间滞后及供货商品结构因素

基于上述物流配送模式调整的原因，报告期内，培高商业在9个月时间内对二级物流商进行梳理、整合、规范等工作，形成了培高体系内的县级以下物流配送网络，具备产品拆零配送能力，有效降低了物流配送成本。培高商业于2017年10月份逐步开放系统订货，并分批覆盖店铺，实现规模流水。但铺货时间的滞后，导致报告期内未能实现大规模流水，以及连续亏损。此外，因培高商业刚开始进行规模化铺货，商品品类结构尚需完善。目前品类在不同区域供货过程中部分出现动销率较低的情况。随着供货品类的增加和流水规模的增长，需进一步根据数据分析，提升供货商品的精准匹配性，优化商品结构。

（二）亏损趋势是否具有持续性，以及其盈利能力是否存在重大不确定性

培高商业所从事的供应链整合业务，其店铺数量、覆盖区域、流水规模等是衡量其业务质量的核心指标。根据培高商业现有供货商品的毛利情况，其在商铺粘性较高的成熟区域铺货并实现盈利有较强的保证。但小规模覆盖没有规模效应，相关成本无法摊薄，且无法有效提升对商户的供货率以及无法衍生广告、大

数据、金融服务等其他附加业务，则导致竞争力薄弱，很容易被颠覆。但新增店铺规模及开拓新的省份将带来相应的成本增加，需要利润的反哺。因此，培高商业在其覆盖规模尚未达到预期目标之前，盈利能力存在一定不确定性。但在规模效应已经形成，且业务进入成熟期，相关业务实现联动后将具备非常可观的盈利水平。

(2) 说明培高商业报告期内商户数量、覆盖地区、配送商品品类、商户采购金额、物流中心仓与二级仓数量等经营数据及同比变动情况，并说明变化原因。

公司回复：

项目	报告期	上年同期	同比变动比例	变动因素
店铺数量 (有效店铺)	65816 家	64451 家	2.12%	经过一年时间磨合，保留山东粘性较好店铺，新增河北区域店铺
覆盖区域 (有效店铺)	山东省 15 个地市 河北省 2 个地市县 级以下区域	山东省 12 个地市 县级以下区域	41.67%	根据业务拓展规划新增
商品品类 (实现配货)	14 大品类 270 种 商品	9 大品类 90 种商 品	200.00%	根据配货需求新增
商户采购金额	4572.06 万元	217.88 万元	1998.43%	根据订单需求增加
物流中心仓	8 个	5 个	60.00%	根据物流调整及新增区域需求增加
二级物流仓 (已启动)	435 个	178 个	144.38%	2016 年开始建立二级物流体系，2017 年根据计划逐步新增

注：有效店铺：在培高商业业务模式中地推店铺是指业务人员上门沟通商品信息及合作模式，达成订货意向；有效店铺是指已经铺设软、硬件终端产品店铺，具备通过终端产品下单条件或及发生订单采购的店铺。

(3) 说明培高商业向你公司采购的终端设备在本年度和上年度实现对外销售或向商户配套提供的具体情况（包括但不限于数量、金额、本年期末终端设备的库存情况等），并结合前述情况说明你公司 2016 年对其销售收入的确认是

否谨慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

公司回复：

1、公司收入确认原则：

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；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，确认商品销售收入实现。

销售商品收入的具体确认原则为：公司将货物发出，购货方验收无误后，收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量。

2、公司 2016 年度培高商业向我公司采购智能收银终端机及系统共计 55000 套，高老板移动终端管理系统共计 60000 套，合计金额（不含税）为 29,546.37 万元，上述商品培高商业已与代理商或商户签定了购售合同，截止 2016 年末已全部完成向商户的配套。

2017 年培高商业向我公司采购移动终端管理系统 5000 套，金额（不含税）为 854.70 万元，上述商品培高商业已与代理商或商户签订了购销合同，截止 2017 年末已全部完成向商户的配套，报告期末无库存。

3、根据双方合同约定，“验收合格后产品所有权即转移至代理商或商户”，因此培高商业不再拥有相关资产的所有权，与资产相关的风险和报酬已发生转移。对其收入的确认符合谨慎原则。

（4）说明你公司 2017 年对培高商业的销售金额同比大幅下滑的原因，培高商业经营连续亏损对你公司相关产品的销售规模是否产生不利影响，以及相关产品向其他客户销售的情况。

公司回复：

（一）、说明你公司 2017 年对培高商业的销售金额同比大幅下滑的原因

公司向培高商业销售产品包括智能收银终端及系统产品和“高老板”移动终端管理软件。商户通过智能收银终端及智能商铺管理系统完成超市在培高供应链

系统内的商品订货、采购、收款、售后服务及商铺的全部经、销、存管理业务。同时智能终端具有精准营销广告、会员管理、第三方支付、便民服务等综合功能，有效提高终端门店对应客户的服务体验和粘性。通过应用于手机等移动终端的“高老板”系统管理软件达到商品浏览、订货、促销、商铺、互联、远程监督、售后沟通、数据统计等系列管家功能。培高商业通过上述两款产品在商户的广泛应用达到脱离传统经销体系，完成培高供应链体系内的商品流、资金流、信息流的全面整合的目的。上述商品的采购时点一般为培高商业开拓区域市场进行地推扫店，当有购货意向店铺达到一定规模，且二级物流商整合完毕后，选择意愿和粘性较强的门店铺设终端产品，在区域内形成规模。进而通过终端产品的辅助完成区域内的集采及广告等相关业务。

报告期内，培高商业在山东省内已经形成商户的规模化整合，同时新开拓河北、湖北、湖南等区域，其中山东省内有效商户的终端铺设已经完成。其他区域尚未完全达到大规模铺设终端产品的阶段，因此相关产品的销售金额同比大幅下滑。

（二）、培高商业经营连续亏损对你公司相关产品的销售规模是否产生不利影响及相关产品向其他客户销售的情况

培高商业的供应链整合业务模式具有一定的互联网电商运营模式特点，通过前期系统、人员、设施、市场费用的投入换取一个模式在区域范围内的快速复制，进而达到规模化客户群体和集约化运营模式的目的，具有电商行业的普遍特点。且培高商业在业务推进的过程中并未盲目投入自建耗资较大的门店、仓储、物流等连锁体系，只投入市场开拓的必要费用，不属于“烧钱”模式。因此，在其业务体系成熟，供货门店数量达到较大规模后，有较好的估值空间。为了快速的拓展市场规模，领先一步占领终端商户，构建自身的生态壁垒，培高商业除依靠自身业务的利润反哺外，还需采取必要的信贷、股权等融资手段来保证整体业务的良性运转。因此在培高业务模式不变，相关产品对推广其业务模式有较大作用的前提下，培高商业经营亏损对公司相关产品的销售有一定阻碍，但不构成绝对的不利影响。

鉴于智能收银终端产品是为培高商业定制化开发的一款智能收银设备。公司

对其他客户的销售规模较小。2016 年销售客户 8 家，销售金额 36.63 万元；2017 年销售客户 6 家，销售金额 335.49 万元；2018 年经过对产品相关功能模块的调整修改，目前硬件模块与一家海外客户达成 2 万台意向的订单。

(5) 说明对培高商业前期应收账款的回款比例是否达到预期水平，是否符合合同条款对于付款期限的要求，并结合其经营和融资情况说明回款资金的具体来源。

公司回复：

根据公司与培高商业签订的相关协议约定，应收账款账期为 2 年，2017 年末前付款比例为 60%。报告期内，培高商业应收账款回款金额为 16,500.00 万元，累计收到应收现金及票据金额为 23,878.10 万元，累计还款比例为 64.29%。其中商业承兑汇票金额 3,878.10 万元，扣除商业承兑汇票后还款金额为 20,000.00 万元。培高商业应收账款还款的资金来源主要为公司经营性沉淀资金以及公司股权融资资金。其中公司经营性沉淀资金还款金额为 5000 万元，占应收账款还款比例为 25.00%；通过 2017 年股权融资归还的应收账款金额为 15,000.00 万元，占应收账款还款比例为 75.00%。

(6) 结合前述情况和培高商业经营业绩说明其经营状况是否达到预期水平，是否触发相关方的股份回购义务，以及你公司与其后续的合作计划安排。

公司回复：

报告期内，培高连锁业务进展速度未达到公司预期水平，主要原因是相关铺货进度滞后，未能按照预期目标实现流水规模及净利润指标，目前公司有权依照合同条款约定要求其履行回购义务。公司后续合作计划基于两种考虑：其一、公司管理层对新零售领域的供应链整合业务前景仍然保持乐观，培高商业的业务推进进度不达预期，但核心业务逻辑未发生根本变革，符合未来的市场发展方向。且相关铺货工作已经开始启动，如经过一段时间的积累发展能够实现预期规模的业务体量将与聚龙股份在社区金融、农村金融服务、大数据运营服务、等核心业务方向上产生紧密的合作空间；其二、公司为培高商业提供业务运营的系统及硬件终端的产品支撑，并通过上述产品实现了原始投资本金的收回。在培高商业应

收账款能够顺利偿还的情况下，公司认为该笔投资的财务风险一定程度消除。因此，基于上述两点考虑。公司将 2019 年末之前，在以下几个方面对培高商业进行综合评判。第一、业务核心逻辑是否符合市场方向；第二、地推店面数量、流水规模是否达到估值匹配水平；第三、团队执行力是否满足业务发展需求；第四、业务是否具有行业门槛，和较好的粘性。且考核培高商业是否满足合同约定的对赌回购条件，适时行使回购权利。

3、年报披露，你公司 2017 年偿债能力相关指标出现明显下滑，且你公司 16 聚龙债尚在存续期内。请你公司：

（1）结合盈利能力和资金状况，说明你公司是否具备足额支付本年度债券利息的能力。（2）说明业绩下滑是否会影响债券评级机构的跟踪评级结果，如评级结果或评级展望出现下调，对你公司后续偿付本息的安排是否会产生影响。

（1）结合盈利能力和资金状况，说明你公司是否具备足额支付本年度债券利息的能力。

公司回复：

公司偿债能力指标 2017 年有所下滑，但仍处于安全水平，且公司盈利能力和资金流动性当前保持较高水平。2017 年营业收入 68,312.44 万元，利润总额 6,909.01 万元，经营活动现金流入 108,290.19 万元，经营活动产生的现金流量净额 20,321.74 万元。2017 年 12 月 31 日的货币资金余额达到 91,979.45 万元，而流动负债合计仅 25,932.90 万元。

公司发行的 16 聚龙债，债券面值 5 亿元，票面年利率 5.3%，年利息金额 2,650.00 万元，其年利息率低于 2017 年我公司息税摊销折旧前利润率 19.19%，年利息金额也远低于 2017 年我公司息税摊销折旧前利润 13,106.20 万元。

以上数据说明，公司现有财务状况足够支持现存债务。2018 年随着“金标”落地，金融电子产品市场很可能会有一个强劲增长，公司财务状况预期比 2017 年有所好转，包括“16 聚龙债”在内的各项负债不会对公司资金造成压力。

（2）说明业绩下滑是否会影响债券评级机构的跟踪评级结果，如评级结果或评级展望出现下调，对你公司后续偿付本息的安排是否会产生影响。

公司回复：

因评级机构尚未完成跟踪评级流程，目前尚无法确定 2017 年业绩下滑是否会影响跟踪评级结果，但根据公司与跟踪评级机构的初步沟通，业绩下滑对跟踪评级结果的变动影响较小，主要原因如下：

1、公司的市场地位及竞争优势未发生根本变化

公司主营产品清分机市场占有率仍列行业首位，同时，公司已经完成现钞处理设备金融标准的技术升级，已经开发出面向开放式银行的纸币及硬币存取款技术及未来社区银行的网点解决方案，为金融机具市场的持续拓展奠定了良好基础。

2、公司转型良好，新业务前景可期

公司逐渐由金融设备提供商向金融服务商转型，逐渐推进数字化金融服务平台项目、智能化金库改造项目、冠字号大数据系统管理项目等。上述新业务的拓展将有效借助公司在智能金融终端设备、大数据信息化系统开发、运营服务领域多年来的深耕细作的经验，预计将取得较好的规模效应。

3、公司的偿债能力未发生根本变化

从资本结构看，公司 2016 年、2017 年末资产负债率分别为 29.10%、31.29%，负债水平较低。

从短期偿债指标来看，公司 2016 年、2017 年末流动比率分别为 8.00、7.58，速动比率分别为 7.11、6.33，流动资产对流动负债的覆盖程度保持高位。

2016 年、2017 年公司 EBITDA 利息保障倍数分别为 23.11 倍、4.25 倍，虽然下降较快，但利息保障仍较为充裕。

公司现金流获取能力较强，经营性净现金流对债务的保障程度较高，2016 年、2017 年公司经营性净现金流分别为 8,798.59 万元、20,321.74 万元。

截至 2018 年 3 月 31 日，公司账面货币资金余额达 8.43 亿元；公司获得银行授信额度合计为 58,000.00 万元，其中尚未使用授信额度为 56,376.85 万元；公司流动资产中包含 7.23 亿元应收账款，由于客户主要系各大银行，信用风险

低，可以通过转移或质押的方式进行融资。较大规模的货币资金存量、未使用银行授信额度及未受限资产为公司提供了较大的融资便利，可为公司发展提供一定的资金来源。

4、公司制定了完善的偿债保障措施，在本次公司债券存续期间，如公司出现预计不能按期偿付债券本息或者到期未能按期偿付债券本息时，根据相关法律、法规要求，提请股东大会授权董事会或董事会授权人士采取相应措施，包括但不限于：（1）不向股东分配利润；（2）暂缓重大对外投资、收购兼并等资本性支出项目的实施；（3）调减或停发董事和高级管理人员的工资和奖金；（4）主要责任人不得调离等措施。

综上，公司认为，即使公司出现评级结果或评级展望下调，不会对公司后续偿付本息的安排产生不利影响。

4、年报披露，你公司 2017 年末预付款项和预收款项同比均出现大幅增长，且增长金额较为接近。请你公司：（1）说明 2017 年末预付款项和预收款项的具体明细内容，是否具有真实的交易背景。（2）结合你公司销售收款政策和采购付款政策说明 2017 年末预收款项和预付款项大幅增长的原因及合理性。（3）说明 2017 年末预付款项和预收款项金额最大的主体的具体情况（包括但不限于名称、采购/销售内容、是否本年度新增供应商/客户、对其付款/收款的预计期限等），以及相关主体与你公司之间是否存在关联关系。请年审会计师说明对该事项进行的审计程序和明确意见。

（1）说明 2017 年末预付款项和预收款项的具体明细内容，是否具有真实的交易背景。

公司回复：

报告期内，公司下属子公司聚龙融创科技有限公司为拓展信息系统集成类业务及积累系统集成相关资质，与北讯电信（深圳）有限公司（以下简称“深圳北讯”）达成战略合作意向，在计算机信息系统集成设备、服务及应用软件开发领域成为合作伙伴。由深圳北讯提供平台，聚龙融创提供硬件产品及技术服务，共同拓展通信领域相关设备、系统等集成类业务。报告期内，聚龙融创整合中航网

信（北京）科技有限公司、博雅软件股份有限公司相关产品为深圳北讯提供无线移动宽带数据通信系统相关设备及技术服务。报告期末的预收、预付款项主要是围绕本项目合作内容与深圳北讯形成预收账款 10,177.75 万元、与中航网信形成预付账款 9,928.60 万元。该笔交易的上下游采购、销售合同完备，且结算手续齐全，具有真实的交易背景。虽然该笔交易的毛利水平较低，但是为聚龙融创拟申请 PTC 合作伙伴资质、信息系统集成资质奠定了必要的基础，从战略发展角度具有重要意义。

（2）结合你公司销售收款政策和采购付款政策说明 2017 年末预收款项和预付款项大幅增长的原因及合理性。

1、主要原因

预付款项、预收款项大幅增长的主要原因是根据子公司聚龙融创公司销售收款政策和采购付款政策及合同相关约定，聚龙融创公司为北讯公司提供移动通信及集成设备，向北讯公司预收货款，并向中航网信（北京）科技有限公司预付货款所致。

2、合理性

根据采购合同约定，合同签订后 15 日内，聚龙融创公司按照合同全额的 60% 向中航公司支付预付款，产品损毁灭失风险，自中航公司交货之日起由聚龙融创公司承担，此前，风险由中航公司承担，聚龙融创公司对中航公司的期末往来余额为尚未交付的产品预付款。

根据销售合同约定，合同签订后 15 日内，北讯公司按照合同全额的 60% 向聚龙融创公司支付预付款，产品交付前，产品损坏灭失风险由聚龙融创公司承担，自聚龙融创公司交货之日起风险由北讯公司承担，聚龙融创公司对北讯公司的期末往来余额为尚未交付的产品预收款。

（3）说明 2017 年末预付款项和预收款项金额最大的主体的具体情况（包括但不限于名称、采购/销售内容、是否本年度新增供应商/客户、对其付款/收款的预计期限等），以及相关主体与你公司之间是否存在关联关系。请年审会计师说明对该事项进行的审计程序和明确意见。

公司回复：

预付款项、预收款项最大的主体的具体情况

销售内容	销售金额 (万元)	预收款金额 (万元)	本年度 新增客户	期后收尾款 日期	关联交易
无线移动宽带数据通信系统、无线基站、接入层设备、核心层设备、汇聚层设备	20,112.92	10,177.75	是	2018年3月 12日	否

采购内容	采购金额(万元)	预付款金额(万元)	本年度新增 供货商	期后付尾款 日期	关联交易
无线移动宽带数据通信系统、无线基站、接入层设备、核心层设备、汇聚层设备	16,540.10	9,928.60	是	2018年3月 14日	否

报告期最大的预付款项主体是中航网信（北京）科技有限公司，金额为 9928.60 万元，采购的内容为移动通信及集成设备，是本年度新增供应商，截止 2018 年 4 月 25 日，上述合同执行完毕，已办理验收入库，往来款项已结清。

报告期最大的预收款项主体是北讯电信（深圳）有限公司，金额为 10,177.75 万元，销售的内容为移动通信及集成设备，是本年度新增客户，截止 2018 年 4 月 25 日，上述合同执行完毕，已取得北讯公司验收单，往来款项已结清。

上述相关主体与公司不存在关联关系，与公司实际控制人之间无业务合作、无债权债务往来。

会计师回复：

（一）针对预付款项，我们主要执行了如下审计程序：

1、评价并测试采购与付款流程内部控制；

- 2、了解交易的商业理由，判断交易是否具有真实的交易背景；
- 3、对新增的大额采购客户，查询相关工商信息，判断其是否与公司存在关联关系；
- 4、执行分析性程序，分析预付款项账龄及余额构成；
- 5、检查证实交易的支持性文件，包括采购合同、存货入库单、发票、付款凭证等相关资料；
- 6、实施独立函证程序，获取主要客户的经营地址、联系人、联系电话等信息并进行核对，通过第三方快递公司发函确认；对未回函客户，实施替代测试程序；
- 7、检查资产负债表日后的预付款项明细和相关原始凭证，确认期后已收到货物并转销预付款项，进一步认定资产负债表日预付款项的真实性和完整性。

（二）针对预收款项，我们主要执行了如下审计程序：

- 1、评价并测试销售与收款流程内部控制；
- 2、了解交易的商业理由，判断交易是否具有真实的交易背景；
- 3、对新增的大额销售客户，查询相关工商信息，判断其是否与公司存在关联关系；
- 4、抽查与预收款项有关的销货合同、存货出库单、销售发票、验收单等相关资料，检查已实现销售的商品是否及时转销预收款项，确定预收款项期末余额的正确性和合理性。
- 5、实施独立函证程序，获取主要客户的经营地址、联系人、联系电话等信息并进行核对，通过第三方快递公司发函确认；对未回函客户，实施替代审计程序；
- 6、关注预收款项的期后转销情况，进一步认定资产负债表日预收款项的真实性和完整性。

（三）会计师意见

通过实施以上程序，我们认为公司预付款项和预收款项确认依据充分，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

5、年报披露，你公司 2017 年末账龄 1 年以上的应收账款为 3.42 亿元，占应收账款比例为 47.42%；前五大欠款方应收账款合计占比为 61.61%。请你公司结合相关欠款的形成原因、项目付款周期、对主要欠款客户的信用政策与相关客户的支付能力、相关款项的期后回款情况等因素说明主要客户的付款周期是否较以往出现延长，相关应收账款的回收是否存在重大不确定性和坏账准备计提的充分性，以及你公司采取的催收款项措施和效果。请年审会计师说明对该事项进行的审计程序和明确意见。

公司回复：

（一）应收账款可收回性分析

2017 年末，公司账龄 1 年以上的应收账款为 3.42 亿元，占应收账款比例为 47.42%，前五大欠款方应收账款合计占比为 61.61%，其中：前五大欠款方账龄 1 年以上合计占应收账款比例为 31.31%，详细情况见下表：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款比例	账龄		期后回款	货款形成的原因	可收回性分析
			一年以内	一年以上			
客户一	19,120.50	26.48%	5,858.10	13,262.40		账期内未收回的售货款	该客户是培高商业连锁有限公司，是以供应链优化为核心业务的平台化服务企业，该客户报告当期已按合同履行回款的约定，2017 年下半年培高连锁业务已出现上升势头，培高业务推进情况较为顺利，随着商品流水、广告等业务的落地和规模扩张，将充分具备回款能力，因此，我认为期末对该客户已充分计提坏账准备。

单位名称	期末余额	占应收账款比例	账龄		期后回款	货款形成的原因	可收回性分析
			一年以内	一年以上			
客户二	10,230.36	14.17%	6,876.55	3,353.81	556.16	账期内未收回的售货款	该客户为国有某大型商业银行，是公司长期稳定客户，未发生应收账款无法收回的情况；截至目前未发生与该客户有关、可能导致该客户无法偿付货款的重大不利消息；受行业季节性特点影响，客户回款主要集中在下半年，因此，我认为期末对该客户已充分计提坏账准备。
客户三	6,436.15	8.91%	3,769.99	2,666.16	685.71	账期内未收回的售货款	该客户为国有某大型商业银行，是公司长期稳定客户，未发生应收账款无法收回的情况；截至目前未发生与该客户有关、可能导致该客户无法偿付货款的重大不利消息；受行业季节性特点影响，客户回款主要集中在下半年，因此，我认为期末对该客户已充分计提坏账准备。
客户四	4,375.91	6.06%	2,057.89	2,318.03	293.94	账期内未收回的售货款	该客户为国有某大型商业银行，是公司长期稳定客户，未发生应收账款无法收回的情况；截至目前未发生与该客户有关、可能导致该客户无法偿付货款的重大不利消息；受行业季节性特点影响，客户回款主要集中在下半年，因此，我认为期末对该客户已充分计提坏账准备。

单位名称	期末余额	占应收账款比例	账龄		期后回款	货款形成的原因	可收回性分析
			一年以内	一年以上			
客户五	4,327.84	5.99%	3,321.37	1,006.47	217.23	账期内未收回的售货款	该客户为国有某大型商业银行，是公司长期稳定客户，未发生应收账款无法收回的情况；截至目前未发生与该客户有关、可能导致该客户无法偿付货款的重大不利消息；受行业季节性特点影响，客户回款主要集中在下半年，因此，我认为期末对该客户已充分计提坏账准备。
合计	44,490.76	61.61%	21,883.90	22,606.87	1,753.04		

1、一年期以上应收账款为 3.42 亿元，其中培高商业公司为 1.33 亿元，是账期内未收回的货款。按合同约定 2018 年底前全部回款，报告期内信用政策没有改变，2017 年下半年培高连锁业务已出现上升势头，培高业务推进情况较为顺利，随着商品流水、广告等业务的落地和规模扩张，将充分具备回款能力。公司将密切关注培高公司经营状况，在合同期内催促尽快还款。

一年期以上其他客户主要是国有大型商业银行，该行业销售普遍惯例是预留 5%-20%合同款项作为质保金，质保金一般在质保期结束后返还。因此近年来随着销售规模扩张，质保金形成的应收账款余额滚动增加。上述均为国有控股商业银行，具有良好的客户信誉，信用较高，且本行业为甲方市场，银行客户话语权较高，目前公司可采取的回款措施为在满足银行回款条件的情况下催促客户尽快还款，但改变现有合同回款条件的可能性较低。

2、主要欠款客户的信用政策

(1) 报告期内，公司主要客户包括大型国有控股银行，商业银行交易条件、供货及回款周期在招标中明确规定且统一标准，其不作为供应商竞标谈判条件，

不存在付款周期延长的情形。

销售模式	主要客户信用政策
内销金融客户	自发货验收后 6-12 个月内回款(除质保金)
外销	主要以 T/T (电汇) 和信用证结算, 一般为 90 天

(2) 报告期内, 公司主要客户包括培高连锁, 公司针对快消品终端门店市场提供软、硬件产品及信息化服务业务为首次尝试, 前期并无案例参考。根据供应链整合领域的普遍模式, 终端门店地推的必要条件是规模化, 在规模化的基础上, 与生产厂商、物流商、终端门店的品牌粘性才有谈判的基础。而收银终端设备作为吸引商户合作加盟的补贴工具在地推工作中起到关键作用。因此, 培高连锁在前期市场引导较充分的前提下根据业务需求一次性、规模化采购。报告期已按合同规定还款, 不存在付款周期延长的情形。

(二) 应收账款坏账准备计提充分性

公司依据企业会计准则及相关规定, 结合公司应收账款的特点, 制定了应收款项坏账准备的会计政策, 并严格按照会计政策计提坏账准备。公司报告期内, 前五大客户近三年的应收账款按照信用风险组合综合计提比例比较如下:

单位: 万元

客户名称	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
客户一			
应收账款	19,120.50	29,762.40	-
坏账准备	692.41	148.81	-
计提比例	3.62%	0.50%	
客户二			
应收账款	10,230.36	11,493.43	13,160.36
坏账准备	260.05	183.96	180.38
计提比例	2.54%	1.60%	1.37%
客户三			
应收账款	6,436.15	5,131.27	4,794.36
坏账准备	233.85	153.00	200.40
计提比例	3.63%	2.98%	4.18%
客户四			
应收账款	4,375.91	4,343.20	4,302.00
坏账准备	234.71	169.79	122.84
计提比例	5.36%	3.91%	2.86%

客户五			
应收账款	4,327.84	5,752.01	10,917.89
坏账准备	115.47	76.13	140.70
计提比例	2.67%	1.32%	1.29%

从上表可知，本公司当期前五大客户近三年末坏账准备综合计提率基本稳定。公司坏账准备政策较为谨慎，在计提坏账时充分考虑了应收账款的风险，体现了坏账准备计提的充分性及合理性。

会计师回复：

（一）针对上述情况，我们主要执行了如下审计程序：

1、对公司销售与收款循环的相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试，包括有关识别坏账的客观证据和计算坏账准备的相关控制。

2、询问并复核了公司如何对应收账款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据，包括应收账款形成的原因、项目付款周期、客户的信用政策与支付能力，以及期后回款情况。

3、对主要应收账款客户进行了相关查询，对其工商背景、经营现状等相关信息进行了了解。

4、对应收账款实施独立函证程序，获取主要客户的经营地址、联系人、联系电话等信息并进行核对，通过第三方快递公司发函确认；对未回函客户，实施替代测试，并关注客户期后回款情况。

5、结合应收账款实际情况，对公司以账龄为信用风险特征的组合计提坏账准备所采用的账龄分期、计提比例等进行分析评估。

6、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照管理层确定的坏账准备计提政策执行，并重新计算坏账计提金额是否准确。

（二）会计师意见

通过实施以上程序，我们认为公司应收账款的回收不存在重大不确定性，坏账准备计提充分，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

6、年报披露，你公司 2017 年末存货金额同比有所上升，未计提存货跌价

准备。请你公司结合营业收入、毛利率、产品产销量同比明显下降的情况，说明对存货可变现净值的确定是否产生不利影响，以及未计提存货跌价准备的原因和谨慎性。请年审会计师说明对该事项进行的审计程序和明确意见。

公司回复：

(一) 公司存货变化情况及原因

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日			2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	9,172.69		9,172.69	9,472.27		9,472.27
在产品	2,265.63		2,265.63	3,835.69		3,835.69
库存商品	6,382.34		6,382.34	4,758.37		4,758.37
低值易耗品	74.80		74.80	90.48		90.48
委托加工材料	390.38		390.38	394.00		394.00
发出商品	2,190.56		2,190.56			
合计	20,476.40		20,476.40	18,550.81		18,550.81

报告期末，公司存货账面余额 20,476.40 万元，比期初增加 1,925.59 万元，增长比率 10.38%。主要原因如下：

1、发出商品较期初增加 2,190.56 万元，主要原因是报告期内公司尚未收到客户验收单，不符合收入确认条件，待收到客户的验收单后确认收入。

2、库存商品较期初增加 1,623.97 万元。原因一：随着 2018 年“金标”落定，预期市场趋向乐观，我公司历年参与各大商业银行金融产品招标中，有大量产品入围。近年来，我公司加大研发力度，特别是与“金标”相关的新机型方面，做了充分准备，预期在 2018 年“金标”出台后，我公司销售额会有一定程度增长，基于此种判断，我公司在 2017 年主动备货，争取在“金标”落定后的短时间内，积极抢占市场。原因二：为 2018 年上半年的外贸订单备货。

3、报告期末我公司毛利率 43.37%，比往年有所下降，但仍处于较高水平。2017 年度营业收入和产品销量下降的主要原因是“金融行业标准”未确定，各大银行压制需求，处于观望状态，但公司在新标准新机型方面做了充分准备，存

量机具全面升级，现有存货的可变化现净值未受到影响。

（二）未计提存货跌价准备的原因

公司未计提存货跌价准备原因主要有以下几个方面：

1、公司定期对原材料进行库龄分析，除部分通用零配件备货量较大持续周转使用库龄较长外，其他原材料均主要系当年采购入库，不存在长库龄呆滞原材料。

2、公司结合产品的销售情况和销售预测安排生产，报告期内未出现产品滞销的迹象。

3、当前市场未发现可替代我公司产品的新技术，现有产品具有较强的市场竞争力。存量机具全面升级，在满足“金标”条件下全面提升金融机构处理及鉴别能力。报告期末，按照存货的成本与可变现净值孰低的政策对存货成本进行了测试，特别是对需要升级的产品考虑升级成本后，均未发现减值迹象，故未计提存货跌价准备。

会计师回复

（一）针对上述情况，我们主要执行了如下审计程序：

- 1、评价测试公司采购与付款、生产与仓储循环的相关内部控制；
- 2、对公司管理层进行访谈，了解公司期末存货变化的情况及原因；
- 3、了解新金融行业标准下管理层的应对措施及对公司期末存货的影响；
- 4、通过对公司存货现场盘点、对发出商品实施函证、关注库龄长的存货，确认期末存货的数量及品质情况；
- 5、结合公司的存货情况，执行了存货周转率分析、毛利率分析、同行业主要指标比较分析等相关分析性程序
- 6、获取公司存货跌价准备计算表，对存货可变现净值进行复核，检查管理层确定可变现净值时的估计售价、销售费用、相关税费等，以评价管理层在确定存货可变现净值时做出的判断是否合理。

（二）会计师意见

通过实施以上程序,我们认为公司存货的相关会计处理依据充分、计提准确,符合企业会计准则的有关规定。

特此公告。

聚龙股份有限公司 董事会

二〇一八年四月二十六日