

深圳市中新赛克科技股份有限公司

关于深圳证券交易所

2018 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市中新赛克科技股份有限公司（以下简称“中新赛克”、“公司”或“本公司”）近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对深圳市中新赛克科技股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第295号），函中就公司2018年年度报告审查过程中关注的事项要求公司进行回复。根据问询函的要求，公司对相关问题进行了认真地自查与分析，现就相关问题回复如下：

问题1、报告期内，你公司实现营业收入6.91亿元，较上年增长38.85%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2.05亿元，较上年增长54.73%。

（1）请按产品说明你公司的业务模式，包括但不限于产品类型及具体应用、自身定位及产业上下游情况、产销模式、市场容量及占有率、竞争环境等情况，并对比同行业公司经营状况说明你公司报告期内主营业务开展情况；

回复：

一、分产品业务模式及业务开展情况介绍

公司报告期内主营业务产品包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品（以下简称“宽带网产品”）、移动接入网数据采集分析产品（以下简称“移动网产品”）、网络内容安全产品、大数据运营产品，各产品业务模式和业务开展情况具体如下：

（一）宽带网产品

1、产品类型及具体应用

宽带网产品为硬件产品（含嵌入式软件），类型可细分为机架式、盒式、加速卡，其中机架式宽带网产品主要包括机架式单板、机架式机框。宽带网产品主要用于网络可视化领域，实现网络原始数据采集、深度检测、分层解析、按需筛选等功能，配合其他软件系统可完成对网络的分析、统计等应用。

2、自身定位及产业上下游

宽带网产品主要定位是特定行业市场的技术领先者。该特定市场的主要特点是前期需前沿理论预研、市场调研、结合客户规划需求反复验证极端环境的适应能力并调整技术路线，确定最终技术规范；中期需在招投标前完成符合性验证测试；后期需在有极高可靠性要求的现网环境下长期稳定运行。

宽带网产品产业链上游包括原材料、加工服务厂家，原材料包括芯片/元器件、内存卡等，加工服务主要包括 PCBA 焊接和金属外壳的加工等，下游主要为建设单位和集成商。

3、产销模式

生产模式：公司为非生产型企业，总体采用“以销定产，并保持适当安全库存”，以委外生产为主、自行生产为辅，统一采购、层层检测的生产模式。公司产品的生产过程主要包括硬件制造、组装、高温老化、出厂测试、质检入库等步骤。当前硬件制造、大部分组装及部分高温老化业务通过委外生产完成，公司把自行生产重心主要放在出厂测试和质检入库等质量控制环节上。公司每月基于市场项目统计数据，进行分析和决策，制定当月以及后续三个月的生产计划，同时留有一定余量作为安全库存，以应对突发需求的供货。针对宽带网产品的市场项目，一般而言跟踪周期较长，故备货周期也较长。

销售模式：公司历史上主要通过经销商开拓市场，随着公司规模的扩大和产品系列的拓展，经过近几年努力，逐渐发展成直销为主、经销为辅的销售模式。如下表所示，近三年宽带网产品各销售模式的营业收入占比情况基本平稳，略有波动。

单位：万元

销售模式	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
直销	27,906.18	73.27%	21,962.36	86.04%	14,438.25	84.17%
经销	10,178.33	26.73%	3,562.08	13.96%	2,715.04	15.83%

4、市场容量及占有率

目前宽带网产品所处的细分行业因其保密要求较高，同时相关上市公司仅有恒为科技（上海）股份有限公司（以下简称“恒为科技”）公布了同口径的宽带网产品的经营数据，因此相关市场容量及占有率难以计算。

根据智研咨询发布的《2018-2024 年中国网络可视化市场专项调研及投资前景分析报告》，预计 2018 年网络可视化市场规模为 199.89 亿元，前端和后端市场占比约为 2:8，公司宽带网产品市场规模约为 40 亿。2018 年公司宽带网产品销售收入约 3.8 亿元，市场占有率约为 10%，在同类宽带网产品厂商中排名靠前。

5、竞争环境

公司当前聚焦于特定细分行业市场，该市场对产品各项性能要求比较高，需要通过符合性入围测试及设备长期稳定运行测试等程序。目前参与厂家数量有限，竞争环境较为平稳。同时公司正积极开发新产品，拓展其他细分行业市场。

6、同行业公司经营状况对比

选取与公司宽带网产品相近的恒为科技进行对比：

	营业收入 (万元)	营业收入 较上年度 变动比例	毛利率	毛利率较 上年度变 动比例	销售渠道	客户	所处行业	研发投入 占营业收 入比例	研发投入 较上年度 变动比例
恒为科技	36,177.62	56.42%	59.08%	-1.63%	直销为主	建设单位为主	信息安全行业	17.89%	38.54%
中新赛克	38,121.65	49.35%	83.57%	-2.89%	直销为主， 经销为辅	集成商为主	信息安全行业，网络运维等行业	24.17%	40.66%

公司尽管与恒为科技在销售模式、所处细分行业等方面有一定的差异，但得益于网络可视化领域的投资增长，公司与恒为科技收入均有较大幅度增长，且公司与恒为科技均加大了研发投入力度，以保持产品竞争力，均取得了比较好的经

营成果。

（二）移动网产品

1、产品类型及具体应用

移动网产品为硬件产品（含嵌入式软件），可分为固定式、移动式等形态。主要应用于公共安全的预警、应急处置、统筹研判等场景，可实现移动网的空口信息的数据采集、分层解析、按需筛选。

2、自身定位及产业上下游

移动网产品主要定位以高性能、高集成度、高服务水平的优势致力于成为第一梯队供应商。

移动网产品的上游包括生产原材料、加工服务的相关企业。原材料包括芯片/元器件、各类功能模块、内存卡、PCB 等，加工服务主要包括 PCBA 焊接和金属外壳的加工等；下游主要为政府部门。

3、产销模式：

生产模式：公司为非生产型企业，总体采用“以销定产，并保持适当安全库存”，以委外生产为主、自行生产为辅，统一采购、层层检测的生产模式。公司产品的生产过程主要包括硬件制造、组装、高温老化、出厂测试、质检入库等步骤。当前硬件制造、大部分组装及部分高温老化业务通过委外生产完成，公司把自行生产重心主要放在出厂测试和质检入库等质量控制环节上。公司每月基于市场项目统计数据，进行分析和决策，制定当月以及后续三个月的生产计划，同时留有一定余量作为安全库存，以应对突发需求的供货。

销售模式：移动网产品在全国各市、区/县均有建设采购的需求，需求地域范围广泛，但项目金额相对较小，因此近几年来，公司也一直采用直销为主、经销为辅的销售模式。如下表所示，近三年移动网产品各销售模式营业收入占比情况基本平稳：

单位：万元

销售模式	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比

直销	15,921.89	74%	14,138.59	76%	8,485.58	84%
经销	5,546.10	26%	4,386.71	24%	1,599.58	16%

4、市场容量及占有率

移动网产品包含固定式和移动式两类，因不同类产品应用场景、部署方式、需求量不同，市场容量有所差异。因该细分行业保密要求也较高，难以获得相关市场信息，因此市场容量和占有率难以计算。

根据公司所参与的市场项目需求情况，作如下估算：

固定式产品以区县为单位进行建设，按照区县地域规模大小，每个区县建设需求量从十几台至两百台不等，结合当地建设意愿、预算情况以及建设进程，全国整体建设规模大约在 30,000 套左右，建设周期 3 至 5 年。2016 年为 4G 固定式产品的建设元年，2017、2018、2019 年处于 4G 建设规模高峰期，每年的建设平均规模预计在总量的 30%左右，约为 8,000 至 10,000 套。

移动式产品同样以区县以及地市为单位进行建设，每个区县以及地市均会有 4G 制式的采购需求，平均每个区县需求 1 套，地市 2 至 3 套，因为预算等原因，假定全国的建设覆盖比例在 70%左右，因此全国整体市场规模预计 4,000 套左右。与固定式产品建设分布周期一致，4G 移动式产品同样集中在 2017、2018、2019 三年进行建设，故 2018 年的建设规模预计在 1,000 套左右。

公司移动网产品 2018 年共销售 1,189 套，据上述估测市场容量，公司占有率约为 11%左右，位居行业前列。

5、竞争环境

电信运营商无线通信技术的升级换代是移动网产品发展的主要驱动力。4G 运营商牌照于 2013 年 12 月发放，而 2016 年是移动网 4G 产品的销售元年。时间推移到 2018 年，随着 4G 移动网产品的技术门槛降低，市场参与厂商增多，导致行业竞争逐步加剧。截至 2018 年底，该细分行业获得销售许可的单位达数十家，竞争较为激烈。上述数十家参与单位多数为规模较小、研发能力有限的中小企业，只能聚焦研发生产某类单一产品，在产品丰富程度、售后服务水平上也存在一定局限性，相对而言，公司在多制式整合、场景融合、多产品融合方面具备较强的

产品竞争力。

6、同行业公司经营状况对比

目前上市企业中没有与移动网产品完全相同的可比公司，但以移动网产品为主营业务的公司有被上市公司并购的情形。根据神思电子技术股份有限公司（以下简称“神思电子”）2018年3月6日披露的《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）》以及2019年4月11日披露的《2018年年度报告》，神思电子的收购标的因诺微科技（天津）有限公司（以下简称“因诺微”）与公司移动网产品相似度较高，具有一定的可比性。公司与因诺微2018年度营业收入与毛利率情况对比如下：

单位：万元

公司简称	营业收入	营业成本	毛利率
中新赛克	21,468.00	6,055.11	71.79%
因诺微	5,763.02	703.46	87.79%

2018年度公司较同行可比厂商因诺微移动网产品营业收入较高的原因是公司移动网产品的类别较为丰富，市场空间相对广阔，公司移动网产品包括移动式和固定式，而因诺微仅销售移动式产品。但固定式产品由于单各项目金额较高，竞争相对激烈，毛利率相对较低，从而拉低了公司移动网产品的综合毛利率。

综上所述，移动网产品地域需求比较广泛，各厂家均获得一定的生存空间，公司产品在一定区域具备较高竞争力。随着4G移动网产品市场的渗透率提高，市场竞争逐步加剧，公司一方面不断提高产品和整体解决方案的竞争力，一方面研发了宽频无线信号态势感知等新产品，形成从2G到5G的移动网产品平台，提供更全面的电磁空间安全解决方案，有望开拓新的市场领域，继续保持良好经营能力。

（三）大数据运营产品

1、产品类型及具体应用

大数据运营产品主要为软件产品，主要包括大数据基础软件系统产品和行业大数据分析软件系统产品。

大数据基础软件系统提供大数据核心引擎，实现海量数据的存储、计算、检索等功能。根据客户不同的需求，大数据基础软件系统可运行于 x86、ARM、RISC 等系列通用服务器和存储设备中，服务于有集成大数据引擎需求的客户。

行业大数据分析系统是一种大数据运营领域应用系统，基于大数据基础软件系统的丰富能力，结合不同行业的需求和应用场景，实现不同行业的数据存储、数据分析、数据挖掘等应用，使得不同行业的大数据所有者能便捷地存储、分析、挖掘拥有的数据，快速、高效实现数据价值，基于数据进行分析、呈现、决策。

2、自身定位及产业上下游

公司大数据基础软件系统产品定位为向各类中小企业提供大数据引擎需求，作为基础的大数据平台系统助力整体系统的搭建。

行业大数据分析系统产品定位为信息安全领域的细分行业市场整体解决方案提供者，结合对信息安全、大数据运营等业务和技术发展趋势的理解和研究，满足客户一定的定制化需求，利用大数据分析技术给客户带来更大价值。

大数据运营产品产业链上游包括通用产品及开源技术提供者，通用产品包括服务器、存储设备、操作系统、数据库等，开源技术包括虚拟化、云计算、大数据底层系统和组件等；产业链下游主要为最终用户或集成商。

3、产销模式

大数据运营产品为公司自主研发，以市场需求导向为产品设计理念，高效结合市场需求和技术，将大数据分析技术积累转化为系统产品。

大数据运营产品的当前主要客户为省、地市、区县等各级政府部门和中小集成商。公司当前选取部分区域作为重点市场，采取直销的销售模式，并根据客户需要对产品提供安装、调试、培训和技术支持等服务。

4、市场容量及占有率

大数据运营产品可以应用于各行各业，市场容量巨大，整个大数据产业有较多第三方行业报告，但公司当前所处的细分行业处于起步阶段，部分涉密，尚没有相关第三方数据行业报告，且公司所处细分行业的主要竞争方尚未上市，公开

数据较少，因此根据公司产品所处市场特点作如下估算：

根据民政部公布的数据，截至 2017 年 12 月，全国共有 34 个省级行政区域，334 个地级行政区域，2,851 个县级行政区域。截止 2018 年 12 月底，公司大数据运营产品已在 2 个省级平台完成态势感知系统的部署，市场覆盖率为 5.88%；在 61 个区县级平台完成部署，市场覆盖率为 2.14%。同时公司针对海外运营商存在的结算问题，开发了运营商行业大数据分析系统即运营商流量监管系统，已经签署订单，项目正在执行中，公司也将继续在海外不同国家拓展该类系统。

5、竞争环境

对于省级市场，原有软件系统市场由数家传统厂商占据，但随着大数据时代的到来，可利用大数据技术进行系统整合和功能创新，带来了新的商业机遇，新厂家纷纷尝试进入，竞争也相对加剧。公司作为市场新进入者也投入了较高的人力物力资源，并获得了一定的市场份额。

对于地市、区县市场，目标客户整体尚处于建设规划阶段，但客户建设意愿逐步上升。由于地市、区县市场较为分散和广阔，但当前市场参与厂家不多，因此竞争也相对平稳。

6、同行业公司经营状况对比

大数据运营产品当前主要在信息安全行业拓展，进一步聚焦在政府市场领域。由于在该行业的供应商没有公开数据，无法进行对比。因此简要对公司大数据运营产品经营状况说明如下：

省级市场：该市场每年都有相应的市场投资预算，公司通过发展与既有厂家差异化的功能，获得了一定的市场份额，取得了良好经营效益。公司将继续与战略客户合作，不断拓展产品功能，同时与宽带网产品协同形成新的整体解决方案，提高产品竞争力，拓展更多市场。

地市/区县级市场：该市场尚处于起步期，随着客户建设意愿逐步强烈，市场将逐步形成规模投资效应。在该市场，目前厂家有限，各厂家在各自的重点区域进行拓展，各厂家应该都能获得一定的份额。

海外市场：该市场也尚处于起步期，主要竞争对手为海外厂家，厂家数量较少。由于项目建设金额比较大，从与客户需求调研开始，期间经历预算申请、测试、招投标、项目执行等阶段，项目周期较长。公司已有签署订单，项目在执行中。公司在海外市场耕耘多年，对海外市场特点比较了解，积累了相应的市场拓展力量，当前获取了一些商机，有望持续获取订单。

（四）网络内容安全产品

1、产品类型及具体应用

公司的网络内容安全产品为软件产品，属于信息安全领域的范畴。网络内容安全产品采用协议识别和内容深度智能分析等技术，提供全面精细的网页过滤、敏感信息监控、全程网络行为监管，实现动态、多层次的网络内容安全管理，达到净化网络环境、规范网络行为和维护网络内容安全的目的。公司早期主要在海外市场进行销售，近年，利用常年的技术积累，公司在国内也拓展出电信诈骗防范系统等应用，主要用于分析、识别电信诈骗活动等业务。

2、自身定位及产业上下游

公司在网络内容安全产品方面在国际市场定位为性价比最优的厂家；在国内细分行业市场定位为具有创新性，能够融合电信技术和互联网技术，能够融合宽带网产品和网络内容安全产品于一体的综合解决方案提供者。

网络内容安全产品产业链上游包括通用产品及开源技术提供者，通用产品包括服务器、存储设备、操作系统、数据库等，开源技术包括虚拟化、云计算、大数据等；产业链下游主要是海内外政府机构及系统集成商。

3、产销模式

网络内容安全产品为自主研发，根据客户系统级的需求进行整体产品研发和部分定制开发。结合产品特点和市场发展阶段，当前主要采用直销模式，以选定的各海内外重点区域为经营重点，在每个重点区域投入销售、方案经营、售后服务等资源，着力挖掘重点区域需求，提供更符合客户需求的解决方案。

4、市场容量及占有率

海外市场目前没有相应的统计数据，当前公司已获得十余个国家级系统建设项目订单。国内市场目前主要从事电信诈骗防范系统业务，该系统主要部署在省级市场，在全国省级行政区域中，公司目前已布局 12 个省份。随着国内对电信诈骗防范形势的不断发展以及相关技术的不断演进，公司也将不断更新产品功能，进行产品升级。

5、竞争环境

在海外市场，主要竞争对手为海外厂商，整体全球国家级市场容量非常广阔，公司经过数年的市场开拓和技术积累，网络内容安全产品具备一定的竞争力。在公司目标销售区域，如非洲和东南亚地区，个别国家竞争较为激烈，但大部分国家竞争较为平稳。在国内电信诈骗防范系统市场上，目前竞争对手数量有限，竞争比较平稳。

6、同行业公司经营状况对比

网络内容安全产品主要在海外市场进行拓展，该市场没有相关行业企业的数据，无法进行对比，因此简要对产品经营状况说明如下：

随着各国互联网和移动通信网络的发展，利用网络进行网络犯罪、恐怖活动的情形日益增多，政府需要加大应对力度，因此对网络内容安全产品的需求比较旺盛。公司主要聚焦于发展中国家市场，这些市场尚处于起步期，公司目前投入资源进行市场拓展，项目一般会经历需求获取、需求交流和固化、预算申报、测试、招投标，工程执行等环节，一般周期较长。公司经过十多年的海外拓展，已经取得了一定的市场份额，积累了海外商业经验和相应的销售、售前技术、售后服务的人才。同时，公司继续扩展产品的功能，提升产品竞争力，预期会产生持续收益。

利用前期产品研发积累的经验，公司在国内推出了电信诈骗防范系统，在 2017 年开始拓展，目前获得了一定的市场份额。随着电信诈骗方式的不断发展，客户对电信诈骗防范系统提出了升级的需求，公司顺应客户需求，不断改进产品，提高产品竞争力，随着国家各省预算的逐步到位，预期产品会继续获取市场相应份额。

(2) 请结合你公司主营业务开展情况和本报告期内成本、期间费用等因素的变化情况，分产品说明你公司净利润增长高于营业收入增长的具体原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。

回复：

公司本报告期主营业务开展情况如第 1 题第（1）问所述，公司本报告期及上年同期相关财务指标如下表所示：

单位：万元

相关指标	2018 年	2017 年	变动金额	变动比例
营业收入	69,120.80	49,781.06	19,339.74	38.85%
营业成本	14,746.26	10,439.93	4,306.33	41.25%
毛利润	54,374.54	39,341.13	15,033.41	38.21%
毛利率	78.67%	79.03%		-0.36%
税金及附加	1,816.05	1,015.61	800.44	78.81%
销售费用	16,259.09	12,047.54	4,211.55	34.96%
管理费用	5,569.78	4,737.40	832.38	17.57%
研发费用	16,708.98	11,879.07	4,829.91	40.66%
期间费用（不含财务费用）小计	38,537.86	28,664.01	9,873.85	34.45%
期间费用率（不含财务费用）	55.75%	57.58%		-1.83%
财务费用	-2,605.02	-72.50	-2,532.52	3493.13%
资产减值损失	2,797.81	316.68	2,481.13	783.48%
其他收益	8,256.21	4,710.81	3,545.40	75.26%
投资收益	-14.33	14.37	-28.70	-199.76%
资产处置收益	2.23	-1.85	4.08	-220.86%
营业利润	22,071.95	14,140.66	7,931.29	56.09%
营业外收入	293.89	348.38	-54.49	-15.64%
营业外支出	34.29	19.29	15.00	77.73%
所得税费用	1,856.06	1,236.62	619.44	50.09%
净利润	20,475.48	13,233.12	7,242.36	54.73%

公司 2018 年与 2017 年相比净利润增长幅度高于营业收入增长幅度主要由营业收入及毛利润、期间费用、财务费用、其他收益等变动因素综合影响，其中期间费用、财务费用、其他收益的影响相对较大。

一、营业收入、营业成本及毛利润的影响

公司不存在多种经营，未按照产品类别编制分部报告。

本报告期，营业收入较上年增长 38.85%，营业成本较上年增长 41.25%，营

业成本增幅略高于营业收入增幅，导致公司产品综合毛利率与上年相比，从 79.03%下降至 78.67%。本报告期及上年同期各类产品毛利润及结构占比情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2018 年		2017 年		变动比例
	毛利润金额	占比	毛利润金额	占比	
宽带网产品	31,858.48	58.59%	22,069.19	56.10%	44.36%
移动网产品	15,412.89	28.35%	14,710.57	37.39%	4.77%
网络内容安全产品	4,916.44	9.04%	2,018.50	5.13%	143.57%
大数据运营产品	1,382.31	2.54%	416.66	1.06%	231.76%
其他	804.43	1.48%	126.21	0.32%	537.35%
合计	54,374.54	100.00%	39,341.13	100.00%	38.21%

由上表可见，公司本报告期分产品的毛利润结构与上年相比未发生明显变化，其中，毛利润占比最高的宽带网产品占比较上年略有增长，宽带网产品毛利润较上年增长略高于营业收入增长幅度；移动网产品本报告期营业收入增幅仅 15.88%，且毛利率有一定程度的下滑，导致其毛利润占比有所下降，毛利润增幅低于营业收入增幅；网络内容安全产品和大数据运营产品由于本年营业收入增幅较上年大幅增长，毛利润占比较上年均有所提升，毛利润增幅亦高于营业收入增幅。但总体来看，公司整体毛利润增幅与营业收入增幅基本一致。

二、期间费用（不含财务费用）变动的影响

公司上市后，针对业务规模快速扩张的现状，2018 年进一步加强了对于预算及费用的管控，经营管理的精细化程度进一步加深。同时，公司继续高度重视产品研发和技术创新，持续加大研发投入。公司 2018 年度期间费用（不含财务费用）的变动趋势与营业收入一致，整体增长幅度略低于营业收入。

三、财务费用变动的影响

公司本报告期货币资金平均余额较上年大幅增长，现金管理效益得到提高，本报告期利息收入从上年的 538.49 万元上升至 2,284.39 万元。同时，由于人民币兑美元贬值，本报告期实现汇兑收益 342.96 万元，而上年同期产生汇兑损失 429.37 万元，综合导致 2018 年财务费用较上年大幅降低。

四、其他收益变动的影响

本报告期公司收到较多的预收账款，根据税法的相关规定公司及时缴纳增值税款并申请软件增值税退税，导致其他收益中软件增值税退税部分由上年的4,130.37万元增长至7,690.86万元，较上年增长86.20%，远高于营业收入增幅。

综上所述，本报告期公司主营业务较上年未发生明显变化，各类产品研发与市场开拓均取得了一定的进展，各类产品毛利润总额较上年同期变动比例基本与营业收入变动幅度基本匹配。本年净利润增幅高于营业收入增幅的主要原因是：1) 公司经营管理的精细化程度进一步加深，对于预算及费用的管控进一步加强，整体期间费用（不含财务费用）增幅低于营业收入增幅；2) 公司货币资金平均余额较上年大幅增加，现金管理效益得到提高，利息收入大幅增加，并且由于人民币兑美元贬值形成的汇兑收益，导致财务费用较上年大幅降低；3) 本报告期收到较多的预收账款，根据相关税收规定公司及时缴纳增值税款，并申请软件增值税退税，导致其他收益较上年也大幅增加。

五、年审会计师发表明确意见

经核查，会计师认为公司净利润增长高于营业收入增长真实、合理。

问题2、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为2.26亿元，较上年增长7.50%。请结合你公司收入确认政策、信用政策、付款安排及收付款情况说明你公司经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入、净利润变不匹配的具体原因及合理性。

回复：

本报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为2.26亿元，较上年增长7.50%，低于营业收入的增幅38.85%和净利润的增幅54.73%。公司本报告期执行的收入确认政策、信用政策、付款安排及收付款情况的具体情况如下：

一、收入确认政策

报告期内，公司收入确认具体方法如下：

（一）产品销售收入

无需安装调试或只需简单安装调试(不构成合同主要条款)的软硬件产品销售,在产品交付给客户后确认收入;需安装调试且安装调试构成合同主要条款的软硬件产品销售在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

（二）技术服务收入

1、对于定期维护服务、技术支持、技术咨询、技术培训等技术服务,合同明确约定服务期限的,在合同约定的服务期限内平均确认收入;

2、合同约定验收条款的,在劳务已经提供,按合同约定取得验收单、收到价款或取得收取款项的证据时,确认劳务收入;

3、其他技术服务采用完工百分比法确认收入,在资产负债表日,如果能够取得可靠的外部证据(指客户等独立外部第三方确认的完工进度表)支持完工进度,按照完工进度确认收入;如果不能够取得可靠的外部证据支持完工进度,采取简化的完工百分比法,即在取得客户的验收证明(包括但不限于验收报告、完工证明或交付使用证明)时确认收入。

（三）既有产品销售又有技术服务的销售业务

此类销售业务是指同一合同中既约定了产品销售又约定了技术服务,若合同中产品销售收入和技术服务收入能够区分且能够单独计量的,则分别按照产品销售收入和服务收入确认方法确认收入;若产品销售收入和服务收入不能区分,或虽能够区分但不能单独计量的,则一并作为产品销售按照产品销售收入确认方法进行收入确认。

报告期内,公司收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定,与上年保持一致。

二、信用政策

公司根据实际经营情况制定了《客户信用政策管理制度》,对应收账款进行分类分级管理。公司按照客户经营情况、销售规模、合作时间、以往业务的收款记录、项目具体情况等各项指标进行综合评级,并对经销商根据其注册资本、回

款情况等专门的经销商评级，经新增客户评审或年度客户/经销商信用评审及内部审批流程后授予客户和经销商相应的信用期。具体情况如下：

客户 评级	客户分类标准及审批程序	信用期	
		建设单位、系统集成商	经销商
S 级	历史合作年份超过 3 年，年度交易规模超过 1000 万元，且历史无实际坏账发生，或经销售事业部、方案经营部、财务部综合评估为公司战略级客户并由总经理审批	180-360 天	90-180 天
A 级	历史合作年份超过 2 年，年度交易规模超过 500 万元且历史无实际坏账发生，或经销售事业部、方案经营部、财务部综合评估为公司重要级客户	90-180 天	60-90 天
B 级	历史合作年份超过 1 年，年度交易规模在 500 万以下	30-90 天	30-60 天
C 级	财务状况与信用不稳定客户，历史出现过坏账或呆滞	0-30 天	0-30 天

报告期内，公司一贯执行上述信用政策，主要客户信用政策未发生明显变化。

三、付款安排

公司付款政策依据采购合同具体付款条款执行，一般以采购的物资验收入库之日作为信用期计算起始日期，外协加工费一般以加工返回的半成品验收入库之日作为信用期计算起始日期，信用期满公司发起付款申请经审批后向供应商支付款项。

报告期内，公司一贯执行上述付款政策，与上年保持一致。

四、收付款情况

本报告期及上年同期，公司经营活动收付款情况如下：

单位：万元

项 目	本年数	上年数	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	83,609.93	79,185.51	5.59%
收到的税费返还	8,740.39	5,077.06	72.15%
收到其他与经营活动有关的现金	8,916.44	2,963.98	200.83%
经营活动现金流入小计	101,266.76	87,226.55	16.10%
购买商品、接受劳务支付的现金	22,337.64	24,909.94	-10.33%
支付给职工以及为职工支付的现金	21,341.05	15,054.13	41.76%
支付的各项税费	18,457.72	10,498.23	75.82%
支付其他与经营活动有关的现金	16,516.81	15,728.66	5.01%

经营活动现金流出小计	78,653.22	66,190.97	18.83%
经营活动产生的现金流量净额	22,613.54	21,035.57	7.50%

（一）销售商品、提供劳务收到的现金

2018 年公司销售收款较上年仅增长 5.59%，低于净利润和营业收入的增长幅度，主要原因是：

1、上年度主要客户回款情况较好，其中第一大客户神州数码信息系统有限公司当年实现营业收入 9,376.90 万元，占当年营业收入总额的 18.84%，该客户当年全额回款；

2、2018 年虽收到较多预收款，但其中 10,625.23 万元预收款为收到的银行承兑汇票，截至 2018 年末尚未产生现金流入。

（二）收到的税费返还及支付的各项税费

2018 年，公司收到的税费返还较上年增长 72.15%，支付的各项税费较上年增长 75.82%，增长幅度基本一致，并高于净利润和营业收入增长幅度。主要因为本年度收到较多的预收款，增值税纳税义务已经产生，公司缴纳相关税费并申请软件增值税退税，导致缴纳的增值税和退还的增值税同时大幅增加。

（三）收到其他与经营活动有关的现金

2018 年较上年增长 200.83%，主要原因是收到的各类保证金较多。

（四）购买商品、接受劳务支付的现金

2018 年较上年下降 10.33%，主要原因是上年为中国电信侧配套工程项目提前备货而进行大量集中采购，支付较多的采购款。

（五）支付给职工以及为职工支付的现金

2018 年较上年增长 41.76%，与营业收入增长幅度基本保持一致，主要原因是公司业务规模扩张、员工人数增长。

（六）支付其他与经营活动有关的现金

2018 年较上年增长 5.01%，低于净利润和营业收入增长幅度，主要是支付的

各类保证金较上年有所减少所致。

综上所述，与上年度相比，公司收入确认政策、信用政策、付款安排未发生重大变化。公司报告期经营活动产生的现金流量净额与净利润水平基本匹配，但较上年同期增幅较低，经分析公司收付款情况，主要原因是销售商品提供劳务收到现金增幅较上年增幅较小，其具体原因是：1、受当年大客户付款方式的影响，2017年当年实现销售当年收到回款的比例较高，导致2017年销售收款较高；2、2018年部分预收账款体现为应收票据，尚未全部产生现金流入。

问题3、报告期内，你公司宽带互联网数据汇聚分发管理产品（以下简称“宽带网产品”）毛利率为83.57%，较上年下降近3个百分点；移动接入网数据采集分析产品（以下简称“移动网产品”）为71.79%，较上年下降近8个百分点。

（1）请结合你公司所处行业竞争环境、市场地位、行业毛利率及同类公司经营情况，说明你公司核心竞争力；按产品列示最近三年的主营业务成本构成明细表，并逐项分析说明你公司毛利率水平及变动趋势的合理性。

回复：

一、请结合你公司所处行业竞争环境、市场地位、行业毛利率及同类公司经营情况，说明你公司核心竞争力

（一）宽带网产品

1、所处行业竞争环境

公司宽带网产品所处的主要细分行业的特征是一般每年会有不同的应用场景需求，对产品的功能性能均会提出不同要求，因此需要厂商在前期进行前沿理论预研、市场调研，结合客户规划需求反复验证极端环境的测试并调整技术路线，确定最终技术规范；中期需在招投标前完成符合性验证测试；后期需在有极高可靠性要求的现网环境下长期稳定运行，每个应用场景下的项目落地周期长达数年。鉴于上述行业特征，当前在该细分行业参与的厂商数量有限，竞争比较平稳。

2、市场地位

公司在该细分行业经营多年，市场份额始终为第一梯队，针对部分应用场景，部分产品指标高于其他厂家。报告期内，公司也在尝试突破其他细分行业市场，主要是利用公司在多维度流量分类核心技术方面取得的突破，形成了独具特色的 DFX+态势感知的解决方案。

3、可比公司宽带网产品毛利率对比

选取行业内公司恒为科技作为对比公司，毛利率对比如下：

产品名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
恒为科技网络可视化基础架构产品	59.08%	60.70%	60.23%
中新赛克宽带网产品	83.57%	86.46%	84.17%

注：数据来源为恒为科技披露的定期报告及招股说明书。

公司毛利率比同行业公司较高的原因为：1、应用细分行业不同：公司主要聚焦在信息安全行业，最终用户对可靠性、稳定性要求较高，技术门槛较高，竞争比较平稳，产品价格较高，恒为科技除在信息安全行业外，还包括网络优化与运维等竞争比较激烈的行业，产品价格较低，拉低了毛利率；2、客户结构不同：公司客户主要是建设单位，而恒为科技主要客户为集成商，向建设单位销售的价格一般高于向集成商销售的价格。

公司能够始终在该细分行业市场的需求变化中占领市场的一定份额，是凭借以下核心竞争力：1、对市场需求和发展的充分理解：公司在国内较早从事宽带网产品研发，在产品不断应用中与客户充分合作与探讨，积累了丰富的经验，深刻领会技术发展趋势，对市场需求和发展有充分理解。2、领先的专业技术能力和创新能力：自公司成立起就专注于宽带网产品研发，精通固网、移动网、软件定义网络（SDN）、网络功能虚拟化（NFV）、5G 等技术架构并了解其演进趋势，技术积累丰富；2012 年率先研发并在高端市场商用高集成度 100G 高速率宽带网产品，参与编写、修改多项国家级信息安全技术规范，参与国家科技支撑计划、国家重点研发计划和国家信息安全专项项目、宽带网产品多次做为国家级实验室标准样品示范测试、积极参与研讨 5G 网络的宽带网产品标准规范，引领行业技术发展方向，2018 年宽带网产品新获授权专利 6 项，新增申请专利 26 项，新获

取计算机软件著作权 27 项；3、完善的供应链管控能力：公司建立了稳定的原材料及核心部件自购渠道、完善的供应商管理制度、严格的来料品控、建立合格的供应商数据库，与信誉良好的供应商建立长期合作关系，提高了运营效率以及交付能力。

（二）移动网产品

1、所处行业竞争环境

电信运营商无线通信技术的升级换代是移动网产品发展的主要驱动力。4G 运营商牌照于 2013 年 12 月发放，而 2016 年是移动网 4G 产品的销售元年。时间推移到 2018 年，随着 4G 移动网产品的技术门槛降低，市场参与厂商增多，导致行业竞争逐步加剧。截至 2018 年底，该行业获得销售许可的单位达数十家，竞争较为激烈。

2、市场地位

上述数十家参与单位多数为规模较小、研发能力有限的中小企业，只能聚焦研发生产某类单一产品，在产品丰富程度、售后服务水平上也存在一定局限性，相对而言，公司在多制式整合、场景融合、多产品融合方面具备较强的产品竞争力，市场份额位居前列。

3、可比公司宽带网产品毛利率对比

选取同行业公司因诺微进行比较，毛利率对比如下：

单位：万元

公司简称	营业收入	营业成本	毛利率
中新赛克	21,468.00	6,055.11	71.79%
因诺微	5,763.02	703.46	87.79%

行业毛利率水平比较高，主要是因为建设单位地域分散，且单项目金额较小，项目需经历需求跟踪、测试、试用、投标及后期交付和维保等环节，公司的人、财、物等的费用较高，故需要较高毛利率支撑。

2018 年度中新赛克较同行可比厂商因诺微销售额较大的原因是中新赛克产品类别丰富，市场空间相对广阔。中新赛克销售产品包括移动式 and 固定式，而因

诺微仅销售移动式产品，因此公司收入额较高。固定式由于单个项目金额较高，竞争相对激烈，毛利率较低，从而拉低了公司移动网产品的毛利率。

移动网产品之所以能够在市场中始终保持前列，主要是凭借以下核心竞争力：1、领先的技术和研发能力：公司形成了一支上百人专业化研发团队，具有较强的技术和研发能力，在电磁波特性、软硬件设计、算法等方面有深厚的技术积累，拥有 5 项发明专利、7 项实用新型专利，并获得 16 项计算机软件著作权。核心技术人员研发经验丰富，具有较强的自主研发能力；2、持续的创新能力：公司面向客户的实际需求，锐意进取，不断改进产品，加快产品迭代速度。对于固定式产品，加大了各类制式整合以及适配各自应用场景这两个维度出发，形成了高集成度的一体化，小型化，形态多元化的产品方向；对于移动式产品，主要体现在以下三方面：（1）进一步丰富产品制式及设备间联动性，形成了多制式、多工作模式联合使用的多种组合方案；（2）丰富了产品形态及加大了产品集成度，产品体积进一步缩小，使用户在面临各类使用场景时有了更多的选择；（3）对产品进行了统一平台融合管理，进一步提升了产品的使用效率。公司正在开发电磁空间态势感知系统，产品将从运营商频段向更宽的频段发展，市场空间也将更加广阔，能够保证未来的竞争优势。3、全面的市场布局 and 完善的售后服务体系：随着公司的发展，公司销售和售前技术、售后技术资源不断扩大，合作伙伴也在不断增加，使公司产品向市场的通路不断扩大，公司的产品品牌和服务品牌得到进一步增强。

二、按产品列示最近三年的主营业务成本构成明细表，并逐项分析说明你公司毛利率水平及变动趋势的合理性

公司 2016 年至 2018 年分产品主营业务成本构成明细表及毛利率如下：

单位：万元

产品类别	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率
宽带网产品	6,260.31	83.56%	3,455.25	86.46%	2,714.53	84.17%
移动网产品	6,055.11	71.79%	3,814.73	79.41%	2,043.20	79.74%
网络内容安全产品	519.60	90.44%	312.60	86.59%	691.96	87.48%
大数据运营产品	354.72	79.58%	88.40	82.50%	14.24	93.39%
其他	1,556.51	35.02%	2,768.94	4.36%	1,294.79	5.25%
合计	14,746.26	78.67%	10,439.93	79.03%	6,758.73	80.32%

（一）宽带网产品

由上表可见，公司近 3 年宽带网产品毛利率维持在 80%以上的较高水平，其中，2017 年毛利率较 2016 年有所上升，主要是毛利率较高的单板占宽带网产品销售额的比重由 77.02%提高至 80.33%所致；2018 年毛利率较 2016 年有所下降，其中单板的销售占比为 79.67%，与上年基本保持一致，但 2018 年单板中毛利率最高的 100G 单板销售额占单板销售额的比重由 36.32%下降为 33.83%，同时由于竞争对手同类型产品的推出，价格有所下降，该类型单板毛利率由 96.91%下降为 92.16%，导致 2018 年宽带网产品毛利率较 2017 年有所下降。综上所述，公司宽带网产品近 3 年毛利率相对较稳定，毛利率变化的主要原因是销售的具体型号产品结构以及该型号产品毛利率变化。

（二）移动网产品

由上表可见，公司近 3 年移动网产品毛利率总体呈下降趋势，其中，2017 年毛利率与 2016 年基本保持一致，仅略有下滑；2018 年毛利率较 2017 年下降超过 8 个百分点，主要原因是：1、具体产品类型销售结构变化：毛利率相对较高的移动式产品销售额占移动网产品销售额比重由 58.89%下降为 52.71%；2、固定式产品具体型号销售结构变化：2018 年固定式产品中 4G 产品销售额占固定式产品销售总额的比重由 18.57%上升至 77.31%，该型号产品含价格较高的外购模块，成本较高，毛利率偏低，因此该型号产品销售比重大幅上升直接导致固定式产品毛利率由 72.41%下降至 63.87%；3、移动式产品竞争加剧、价格下降：受市场趋近饱和、竞争加剧影响，移动式产品平均单价从 57.72 万元下降至 52.15 万元，导致该类产品毛利率从 83.98%下降至 79.10%。综上所述，公司移动网产品毛利率近 3 年呈现下降趋势，主要原因是产品销售结构变化，以及主要产品价格下降。

（三）网络内容安全产品

公司近 3 年网络内容安全产品销售结构及毛利率如下表所示：

类别	2018 年		2017 年		2016 年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
软件	95.01%	92.79%	87.19%	92.03%	92.00%	88.62%
服务	4.99%	45.75%	12.81%	49.58%	8.00%	74.35%

由上表所示，公司近3年网络内容安全产品收入的软件和服务占比有所波动。销售占比均较高的网络内容安全产品软件由于开发成本已费用化，成本主要由安装调试相关的交付成本构成，毛利率维持在较高水平，且不同产品间毛利率有一定差异；相关技术服务毛利率较低，由价格和内容差异较大，各年度提供服务的收入和毛利率波动较大，符合网络内容安全产品特性。总体而言，低毛利率的技术服务销售占比在各年度间的变化直接导致了网络内容安全产品毛利率的波动。

（四）大数据运营产品

公司近3年大数据运营产品销售结构及毛利率如下表所示：

类别	2018 年		2017 年		2016 年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
大数据基础软件产品	68.43%	85.72%	52.56%	88.25%	84.73%	100.00%
大数据存储	9.96%	37.32%	36.04%	75.01%	3.97%	46.76%
大数据技术服务	21.62%	79.59%	11.39%	79.62%	11.30%	60.19%

公司近3年大数据运营产品毛利率呈逐年下降趋势，其中2017年毛利率自93.39%下降为82.50%，主要是毛利率相对较低的大数据存储产品销售占比增加所致；2018年毛利率较2017年继续下降，主要原因是：1、毛利率相对较低的技术服务占比上升；2、2018年销售的部分基础软件产品存在部分与其他公司合作的情形，相关技术合作费用计入成本导致基础软件产品毛利率较上年有所下降；3、本年销售的大数据存储产品主要是OEM产品，毛利率较低。公司近3年大数据运营产品毛利率逐年下降，主要原因是销售结构变化及与其他公司合作导致项目实施成本提高。

（五）其他产品

公司销售的其他产品主要是外购的配套设备及软件，一般情况下毛利率相对较低，其毛利率水平主要受个别订单影响，不存在明显变化趋势。

（2）报告期末，你公司机器设备、电子设备账面余额合计3,468.39万元。请按生产线列示你公司产能情况，包括但不限于产能、产能利用率，单位产品生产成本及同行业对比情况，分析说明你公司毛利率的主要驱动因素，收入和成本的配比是否恰当、准确。

回复：

一、公司生产模式

公司为非生产型企业，总体采用“以销定产，并保持适当安全库存”，以委外生产为主、自行生产为辅，统一采购、层层检测的生产模式。公司生产过程主要包括硬件制造、组装、高温老化、出厂测试、质检入库等步骤。当前硬件制造、大部分组装及部分高温老化业务通过委外生产完成，公司把自行生产重心主要放在出厂测试和质检入库等质量控制环节上，因此生产设备较少。2018 年末，公司机器设备和电子设备账面价值 3,468.39 万元，其中生产及测试设备价值仅 71.90 万元。

二、毛利率的主要驱动因素分析

报告期内，公司产能、产能利用率、单位产品生产成本及同行业对比情况具体如下：

（一）产能及产能利用率

1、外协生产环节

2018 年，公司拥有古德电子、亿齐电子、安费诺、厦门胜华、苏州杰恩等主要的五家合作外协厂商，上述外协厂商均能满足公司委外生产的需求，尚未发生无法按时交付的情形。此外，PCBA 贴片市场比较成熟，竞争激烈，产能供应非常充分，可供选择的外协厂商也较多，因此，并不存在产能不足的情形。同时，由于公司与外协厂商的合作均是接单生产，因此，也不存在产能浪费的情形。

2、自行生产环节

公司自身产能理论上应受生产人力投入、生产车间面积、生产设备容量的影响。公司生产人员仅进行产品组装、测试等工作，对专业性要求较低，人力市场上招聘难度也较低。公司目前生产线占地面积约为 800 平方米，也不构成生产瓶颈，且公司南京市雨花台区科技研发大楼即将投入使用，完全能够保障生产场地需求。同时，公司目前使用的生产设备均为通用性较高的测试仪器，由于该部分设备价格较低，购置和使用方便。总体而言，以上因素均不会造成产能瓶颈，公

司自行生产产能充足。

综上所述，根据公司的生产和经营模式，公司并不存在产能和产能利用率的问题。

（二）单位产品生产成本及同行业对比情况

本报告期及上年同期公司单位产品生产成本如下：

单位：万元

产品大类	产品小类	2018 年单位生产成本	2017 年单位生产成本	同比变动
宽带网产品	板卡	25,354.45	17,977.36	41.04%
	机框	41,299.62	33,893.67	21.85%
	加速卡	2,580.47	2,102.89	22.71%
	盒式	16,964.74	12,569.06	34.97%
移动网产品	固定式	29,004.75	13,798.37	110.20%
	移动式	66,238.04	60,806.52	8.93%

由于公司具体产品型号众多，且单位成本又相差较大，而具体产品型号的生产量结构变化会导致单位产品生产成本的较大变动，故相关数据不具备可比性。

并且公司产品划分类型与同行业公司并不一致，也无法获取同行业公司同类产品单位产品生产成本的相关信息。

所以，分析公司产能、产能利用率、单位产品生产成本及同行业对比情况无法得出公司毛利率的主要驱动因素。

（三）公司毛利率的主要驱动因素

公司产品毛利率受单价和单位成本的影响，其中成本受原材料、直接人工、加工费、制造费用和劳务成本影响，本报告期公司毛利率敏感性分析如下表所示：

1、各影响因素变动 10%对毛利率的影响

项目	毛利率	单价	成本					
			原材料	直接人工	加工费	制造费用	劳务成本	成本小计
实际值	78.67%	100	18.94	0.56	0.71	0.08	1.04	21.33
变动 1	1.94%	10%						
变动 2	-2.37%	-10%						
变动 3	-1.89%		10%					8.88%
变动 4	1.89%		-10%					-8.88%
变动 5	-0.06%			10%				0.26%

变动 6	0.06%			-10%				-0.26%
变动 7	-0.07%				10%			0.33%
变动 8	0.07%				-10%			-0.33%
变动 9	-0.01%					10%		0.04%
变动 10	0.01%					-10%		-0.04%
变动 11	-0.10%						10%	0.49%
变动 12	0.10%						-10%	-0.49%

2、各影响因素变动 30%对毛利率的影响

项目	毛利率	单价	成本					
			原材料	直接人工	加工费	制造费用	劳务成本	成本小计
实际值	78.67%	100	18.94	0.56	0.71	0.08	1.04	21.33
变动 1	4.92%	30%						
变动 2	-9.14%	-30%						
变动 3	-5.68%		30%					26.64%
变动 4	5.68%		-30%					-26.64%
变动 5	-0.17%			30%				0.79%
变动 6	0.17%			-30%				-0.79%
变动 7	-0.21%				30%			1.00%
变动 8	0.21%				-30%			-1.00%
变动 9	-0.02%					30%		0.11%
变动 10	0.02%					-30%		-0.11%
变动 11	-0.31%						30%	1.46%
变动 12	0.31%						-30%	-1.46%

由上表可见，公司毛利率主要受产品单价和成本驱动，其中成本由原材料、直接人工、加工费、制造费用和劳务成本构成，其中单价和原材料价格变动对毛利率影响相对较大，但由于公司毛利率一直处于 80%左右较高的水平，在各类驱动因素变动不大（变动率低于 10%）的情况下，毛利率对驱动因素的变动并不敏感，但各类驱动因素变动较大（变动率高于 30%），特别是单价下降较大时，毛利率受单价影响较大。

公司综合毛利率水平较高还是决定于行业特征、竞争格局及公司的竞争地位等因素，另外：1、对于宽带网产品，公司所处细分行业项目跟踪周期长，对产品技术要求较高，竞争比较平稳，所以单价较高，同行业可比公司恒为科技毛利率也相对较高；2、对于移动网产品，由于项目分散，项目投入人财物费用较高，行业整体毛利率较高。

三、收入和成本的配比是否恰当、准确

公司通过产成品归集的成本费用在相关产品实现销售确认收入时以出库当月月末一次加权平均法进行计价并结转至营业成本；通过劳务成本归集的成本费用在提供的劳务确认收入时结转至营业成本。公司收入与成本费用的归集符合《企业会计准则》的相关规定，符合配比性原则。

四、年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果。

会计师实施了以下主要核查程序：

- 1、了解公司生产模式及业务流程，了解公司产品主要核算方法和核算过程；
- 2、对成本结转相关流程与内控制度进行了了解与访谈，并执行内控测试；
- 3、分析比较各月及前后期同一产品的单位成本是否存在异常波动和调节成本的情况存在，并检查月度毛利率是否存在异常；
- 4、取得报告期内收入成本明细表，分产品类别对报告期毛利率变动进行分析；
- 5、对库存商品的发出进行了计价测试，未发现异常，编制了成本倒轧表以确认成本结转的完整与准确性，此外，我们对据以结转成本的库存商品出库单进行了查验，核对出库单的数量、发出日期、客户名称、合同编号及客户验收记录，均与实际销售数量情况相符，成本结转未发现异常。

经核查，会计师认为公司的毛利率变动趋势符合业务特点及实际经营情况，具备合理性；公司报告期收入与相关成本费用归集符合配比原则。

问题4、报告期末，你公司应收票据及应收账款余额为4.6亿元，占总资产的21.55%，较上年末增长196.37%；报告期内，你公司计提坏账准备合计2,298.76万元，收回或转回坏账准备金额为零。

(1) 请补充披露近三年“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”的具体情况，包括但不限于交易发生的背景，期末余额，占相应账款合计数的比例，应收账款计提的坏账准备金额，对应营业收入金额，客户与你公司及实

际控制人、你公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等，并说明上述前五名客户的变化情况及合理性；

回复：

一、近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

截至 2016 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	交易背景	应收账款余额	占整体应收账款比例	减值计提金额	营业收入金额
中国移动通信集团有限公司（以下简称“中国移动”）	宽带网产品销售	6,719.63	34.56%	1,075.83	8,776.43
肯尼亚政府	移动网产品销售 网络内容安全产品销售	2,663.45	13.70%	133.17	6,143.88
信通科创科技股份有限公司（以下简称“信通科创”）	宽带网产品销售	2,220.06	11.42%	165.18	1,678.96
厦门市美亚柏科信息股份有限公司（以下简称“美亚柏科”）	宽带网产品销售 移动网产品销售	954.61	4.91%	47.73	1,739.68
太极计算机股份有限公司（以下简称“太极股份”）	宽带网产品销售	626.01	3.22%	190.45	1,151.87
合计		13,183.77	67.80%	1,612.37	19,490.82

注：

1、中国移动通信集团有限公司包含中国移动通信集团有限公司、中国移动通信集团江西有限公司、中国移动通信集团上海有限公司、中国移动通信集团四川有限公司、中国移动通信集团宁夏有限公司、中国移动通信集团江苏有限公司；

2、厦门市美亚柏科信息股份有限公司包含厦门市美亚柏科信息股份有限公司、厦门美亚中敏科技有限公司、

珠海市新德汇信息技术有限公司、厦门安胜网络科技有限公司。

截至 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	交易背景	应收账款余额	占整体应收账款比例	减值计提金额	营业收入金额
山东易华录信息技术有限公司（以下简称“山东易华录”）	移动网产品销售	1,350.40	7.64%	67.52	1,442.74
国家互联网应急中心	宽带网产品销售	1,299.84	7.35%	139.63	2,992.81
美亚柏科	宽带网产品销售	1,222.31	6.91%	95.70	3,464.44
中国移动	宽带网产品销售	1,043.78	5.90%	274.60	-
南京金浦科技开发总公司（以下简称“金浦科技”）	宽带网产品销售	864.10	4.89%	43.21	2,552.91
合计		5,780.43	32.69%	620.65	10,450.68

截至 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	交易背景	应收账款余额	占整体应收账款比例	减值计提金额	营业收入金额
信通科创	宽带网产品销售	6,758.41	17.15%	344.81	8,823.51
任子行	宽带网产品销售	3,939.20	9.99%	370.57	4,591.27
中国移动	宽带网产品销售	3,148.08	7.99%	158.83	8,987.79
中国电信集团系统集成有限责任公司（以下简称“电信集成”）	宽带网产品销售	2,406.69	6.11%	166.29	-
深圳市中兴康讯电子有限公司	网络内容安全产品销售	1,853.15	4.70%	364.12	2,097.31

司（以下简称“中兴康讯”）					
合计		18,105.52	45.94%	1,404.62	24,499.88

注：深圳市任子行科技开发有限公司包含深圳市任子行科技开发有限公司、任子行网络技术股份有限公司。

二、上述客户与公司及实际控制人、你公司董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系

信通科创实际控制人周游，持有平潭综合实验区因纽特投资有限公司 40%的股权，平潭综合实验区因纽特投资有限公司为本公司持股 5%以上的股东，故信通科创与公司持股 5%以上的股东存在关联关系。

除上述情况外，上述表中近三年前五名其他客户与公司及实际控制人、公司董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东均不存在关联关系。

三、上述前五名客户的变化情况及合理性

（一）2017 年较 2016 年的变化情况及合理性

新增客户山东易华录、国家互联网应急中心和金浦科技三家公司，减少肯尼亚政府、信通科创和太极股份，原因如下：

1、国家互联网应急中心和金浦科技 2017 年度项目验收，货款未到账期，导致应收账款余额增加进入前五名；山东易华录 2017 年度项目验收，受下游客户回款滞后的影响，2017 年末未能按期回款，应收账款金额较高，进入应收账款前五名。

2、肯尼亚政府于 2017 年和 2018 年支付项目剩余款项，2018 年末无应收账款余额，且 2018 年末未产生应收账款，不再列于公司应收账款余额前五大客户；信通科创 2017 年收到下游客户回款后付款给公司，降低了当年的应收账款，不再列于前五大客户；太极股份 2017 年营业收入较低，应收余额较低，不再列于前五大客户。

（二）2018 年较 2017 年的变化情况及合理性

新增客户信通科创、任子行、电信集成和中兴康讯，减少客户山东易华录、国家互联网应急中心、美亚柏科和金浦科技，主要原因如下：

1、2018 年公司与电信集成签订了关于中国电信侧配套工程项目的设备及服务的十二省的合同，合同总金额 4.96 亿元，该合同在 2018 年度均已发货并取得到货证明，但该项目尚未完成验收。依据合同约定，公司可依据付款通知书及到货证明开具增值税发票并收取 100%的合同货款，为加速客户回款速度，公司已将合同对应的全部发票开出。截至 2018 年末，部分发票对应的货款未能收取，但公司已申报纳税，因此将销项税额对应的债权计入应收账款，导致应收账款期末余额增加。信通科创、任子行和中兴康讯 2018 年度项目验收，由于尚未收到下游客户回款，因此未支付货款给公司，导致应收账款余额列于当年前五大。

2、依据合同约定，山东易华录、国家互联网应急中心、美亚柏科和金浦科技于 2018 年回款，应收账款余额减少，不再列于前五大客户。

综上所述，公司近三年应收账款前五大客户的结构均发生较大变化，主要因为相关项目客户验收与货款支付存在时间差，以及应收增值税税金导致应收余额增加，符合公司实际情况。

四、年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果

会计师以近三年各期末公司的应收账款明细表为基础，函证主要客户的应收账款，核查公司与主要客户签订的框架协议和订单中的信用政策条款，并在部分主要客户现场走访过程中核实信用政策条款的实际执行情况；取得报告期内各年销售收入明细表，核查主要客户销售合同、出库单、物流单据、验收单、发票。

经核查，会计师认为近三年各期末公司的应收账款变动符合公司实际情况，相关变动原因是合理的。

（2）请说明报告期内你公司信用政策、付款安排、客户结构是否发生重大变化，进一步分析说明你公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性，重点说明账龄在1年以内的应收账款大幅增长的具体原因，相关营业收入是否真实、准确，应收账款是否真实、准确，账龄划分是否恰当、准确；

回复：

一、报告期内公司信用政策、付款安排、客户结构的情况

（一）信用政策

参见“问题 2”之回复。

报告期内，公司一贯执行上述信用政策，主要客户信用政策未发生明显变化。

（二）付款安排

客户付款受销售合同具体付款条款以及财政预算、下游客户回款等因素影响，一般以设备到货客户验收或安装调试完成后客户验收之日作为信用期计算起始日期，信用期满公司对客户应收账款进行催收。

报告期内，客户付款安排无重大变动。

（三）客户结构

2015 年至 2018 年应收账款与营业收入按客户性质分布如下：

单位：万元

客户分类	2018 年			2017 年			2016 年			2015 年		
	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例
集成商	14,510.21	19,664.90	73.80%	7,538.22	27,161.87	27.80%	4,389.52	9,187.64	47.80%	6,123.88	9,964.45	61.50%
建设单位	10,904.43	29,992.81	36.40%	6,519.25	14,325.91	45.50%	10,591.43	20,600.55	51.40%	4,005.53	12,892.51	31.10%
经销商	12,890.67	16,571.55	77.80%	3,626.98	8,245.38	44.00%	4,464.19	4,555.05	98.00%	5,723.89	6,357.82	90.00%
其他	1,108.20	2891.54	38.30%	0.08	47.9	0.20%	0.12	4.48	2.70%	0.82	1.65	49.70%
合计	39,413.51	69,120.80	57.00%	17,684.53	49,781.06	35.50%	19,445.26	34,347.73	56.60%	15,854.12	29,216.43	54.30%

二、公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性

（一）营业收入规模扩大，应收账款同步增长

2018 年营业收入 69,120.80 万元，同比 2017 年营业收入增长 38.85%，应收账款同步增长。

（二）客户结构变动

公司 2018 年营业收入中经销商占比及金额较 2017 年提高，公司经销商主要是信通科创，该客户为公司长期合作的经销商，历史回款周期较长。2018 年公司营业收入总额中该客户营业收入占比为 12.77%，但回款额较低，形成较多的应收账款，导致应收账款大幅增加。

（三）2017 年末应收账款余额较低

根据上表的相关数据进行分析，2015 年至 2018 年，除 2017 年应收账款占营业收入比例为 35.5%外，其余年份应收账款占营业收入比例均较为稳定在 50%以上。2017 年应收账款占营业收入比例明显偏低的原因是神州数码信息系统有限公司（以下简称“神州数码”）10,970.98 万元合同条款约定“到货后支付 100%的商业承兑汇票”，未约定分阶段支付进度款，该项目在 2017 年完成到货验收，客户在当年全额开具了商业承兑汇票并到期兑付，年末无应收账款。该客户为 2017 年第一大客户，该合同未形成年末应收账款导致 2017 年应收账款余额偏低，因此 2018 年末应收账款比较基数偏低。

（四）中国电信侧配套工程项目开票影响

2018 年末公司应收账款增幅远高于营业收入增幅，除上述原因和营收规模增长的原因外，还有中国电信侧配套工程项目开票的影响。根据合同条款约定，公司已对 2018 年与电信集成签订的相关合同开具了全额发票，但截至 2018 年末，尚有部分款项未收回，而该部分发票对应的增值税款已缴纳，根据《企业会计准则》的相关规定，该部分增值税款（2,406.69 万元）计入应收账款，但该部分应收账款与营业收入不存在直接对应关系，导致应收账款的增长幅度与营业收入存在差异。综上所述，公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度主要是营

业规模扩大、客户结构变动、上年末应收账款较低以及中国电信侧配套工程项目开票影响所致。

三、账龄在 1 年以内的应收账款大幅增长的具体原因

2015 年至 2018 年账龄 1 年以内应收账款与营业收入分布如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入	69,120.80	49,781.06	34,347.73	29,216.43
应收账款	39,413.51	17,684.53	19,445.26	15,854.12
一年内应收账款	31,071.99	12,809.91	12,509.34	12,623.02
一年内应收账款占比	78.84%	72.44%	64.33%	79.62%
一年内应收账款占营业收入比例	44.95%	25.73%	36.42%	43.21%

上述数据表明，公司账龄 1 年以内的应收账款占整体应收账款的比例较高的原因与公司应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因基本一致。

四、相关营业收入是否真实、准确，应收账款是否真实、准确，账龄划分是否恰当、准确；

（一）报告期内公司收入确认具体方法

参见“问题 2”之回复。

报告期内，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，与上年保持一致。

（二）公司应收账款计入方式

公司应收账款计入分两类方式，一类为当年新增营业收入，公司营业收入确认符合《企业会计准则》，如前述，公司收入确认当月计入应收账款；另一类为未确认收入已开票的税金在纳税义务发生当月计入应收账款，并按应收账款计入当月划分账龄，公司应收账款核算符合一贯性原则，账龄划分恰当、准确。

五、年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果

会计师以近三年各期末公司的应收账款明细表为基础，函证主要客户的应收账款及销售额，确定应收账款及销售收入的真实性及准确性；核查与主要客户签订的框架协议和订单中的信用政策条款，并在部分主要客户现场走访过程中核实

信用政策条款的实际执行情况，关注报告期内信用政策是否发生变化；核查主要客户销售合同、出库单、物流单据、验收单、发票；了解公司账龄划分依据，结合收入确认时点分析其合理性。

经核查，会计师认为近三年公司信用政策、付款安排、客户结构未发生重大变化；应收账款增长幅度远高于营业收入增长幅度符合公司实际情况，相关原因是合理的；营业收入及应收账款是真实、准确的；账龄划分是恰当准确的。

(3) 请说明应收票据及应收账款期后回款情况，包括但不限于已回款金额、已到期未回款金额、到期未回款的具体原因，并结合付款条款、信用政策、期后回款、客户履约能力等情况说明坏账准备的计提是否充分、合理；

回复：

一、应收票据及应收账款期后回款情况

(一) 应收票据期后回款情况

截至 2018 年末公司应收票据 11,583.52 万元，期后回款 11,433.52 万元，期后应收票据除湖南斯耐浦科技有限公司 150 万未到期外，其余应收票据已全额到期兑付。

(二) 应收账款期后回款情况

单位：万元

截至 2018 年末应 收账款余额	期后回款 金额	期后未回款 金额	已到期未回款金 额	已到期未回款占 比
39,413.51	8,668.09	30,745.42	19,393.89	63.1%

上述数据表明，公司已到期未回款的金额占比较高，上述超期未回款客户主要为政府部门、运营商和长期合作的集成商、经销商，历史回款情况较好，未发生过坏账情况，超期未回款发生坏账的风险较低。同时，公司对应收账款的回收建立了如下管控措施：

1、公司定期与客户核对应收款项，保证双方往来账务清晰；

2、完善催收机制，催款方式包括电话、传真、上门拜访等方式。销售人员需同时做好日常催收台账记录，每月对台账记录进行整理、归档。

3、逾期应收账款的清理作为回款指标的组成部分，列入公司销售部门的年度考核 KPI，同时也是每个销售人员的季度和年度重要考核指标，与事业部和员工的绩效奖金直接挂钩。

公司 2018 年末应收账款期后部分已回款，部分到期未回款，主要客户如下：

单位：万元

客户名称	截至 2018 年末 应收余额	期后回 款金额	期后未回 款金额	已到期未 回款金额	减值计 提金额	到期未 回款占 比	合同约定 付款条件
信通科创	6,758.41	1,500.00	5,258.41	5,258.41	344.81	27.1%	到货款 80%，验收 款 20%
任子行	3,939.20	721.04	3,218.15	3,046.31	370.57	15.7%	到货款 70%，验收 款 30%
国家互联网 应急中心	1,060.13	—	1,060.13	808.91	275.26	4.2%	预付款 30%，到货 款 50%，初 验款 15%， 尾款 5%
太极股份	639.81	—	639.81	639.81	589.32	3.3%	到货款 100%
中电福富	928.33	134.09	794.24	574.87	46.42	3.0%	到货款 70%，初验 款 20%，终 验款 10%
合计	13,325.88	2,355.13	10,970.75	10,328.31	1,626.38	53.3%	

上述客户已到期未回款的具体情况如下：

1、信通科创

该客户为公司 2018 年已到期未回款的第一大客户，占整体已到期未回款总额的 27.1%。信通科创近两年应收账款的回款情况为：2016 年末应收账款余额为 2,220.06 万元，2017 年全额回款；2017 年末应收账款余额为 728.99 万元，2018 年回款 694.57 万元。上述数据表明，信通科创回款情况良好，仅回款周期较长。同时，历史上未发生过关于信通科创的坏账。

信通科创应收账款回款周期较长主要是因为信通科创的下游客户主要为政府和运营商，该类客户付款审批周期长、付款进度慢，所以信通科创对公司实际

付款进度较合同条款有所延后。但信通科创作为公司长期合作客户，信誉良好，公司给予其较长的信用周期，并按账龄计提了坏账准备。同时，公司与信通科创定期进行对账，并已安排专门人员跟催回款情况。

2、任子行

任子行与本公司共同承接三大运营商的相关项目，以实际收到运营商回款后，对公司进行付款。任子行近两年应收账款的回款情况为：2016 年末应收账款余额 433.27 万元，2017 年回款 428.77 万元；2017 年末应收账款余额 857.43 万元，2018 年回款 647.59 万元。上述数据表明，任子行回款情况良好，仅回款周期较长。同时，历史上未发生过关于任子行的坏账。

任子行应收账款回款周期较长主要是因为任子行的下游客户主要为运营商，该类客户付款审批周期长，付款进度慢，所以任子行对公司实际付款进度较合同条款有所延后。但任子行作为公司长期合作客户，信誉良好，公司给予其较长的信用周期，并按账龄计提了坏账准备。同时，公司与任子行定期进行对账，并已安排专门人员跟催回款情况。

3、国家互联网应急中心

该客户为本公司重点建设单位客户，受财政预算审批和资金到位周期较长影响，付款进度较慢，但不存在资金压力问题。该客户未发生过坏账，公司按账龄计提了坏账准备。

4、太极股份

应收账款为历史合同未回款，逾期时间较长，本公司已按照超期年限计提了 92.1% 的减值。

5、中电福富

该客户与公司共同承接三大运营商的相关项目，以实际收到运营商回款后，对公司进行付款。运营商回款周期较长，导致实际付款进度较合同条款有所延后，该客户作为公司长期合作客户，信誉良好，历史未发生过坏账，公司按账龄计提了坏账准备。

二、年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果

会计师核查了报告期各期末应收账款期后回款情况，核查了公司银行账户流水及收取银行承兑汇票情况；了解公司的应收账款坏账计提政策，根据坏账准备计提政策对公司坏账准备计提金额重新计算，核查公司是否按政策足额计提坏账准备；针对逾期未回款客户，了解其原因并对比历史回款情况，分析坏账准备计提的合理性。

经核查，会计师认为，公司期后回款良好，坏账准备的计提是充分、合理的。

(4) 你公司在回款管理中设立的内部控制制度，并自查相关内部控制是否得到有效执行。

请年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果。

回复：

一、回款管理中设立的内部控制制度与自查情况

(一) 内部控制制度设计

公司为了增强客户信用管理，制定了《客户信用管理制度》；同时，为了规范销售与收款行为，防范销售与收款过程中的舞弊，制定了《销售管理制度》和《应收账款管理制度》；在货款收取过程中，为防止坐支现金，公司制定了《货币资金内部控制制度》；公司依据谨慎性原则，为确保应收账款核算的准确性，制定了《应收账款坏账计提制度》和《应收账款坏账核销制度》。上述制度的制定及执行将保障货款的及时回收、有效控制回收过程中的风险，同时保证了会计核算的准确性。

(二) 内控执行与自查情况

公司内审部门通过查验销售合同及其审批记录、应收账款明细表、应收账款坏账准备计提表、银行回款记录、公司应收账款定期对账记录、销售人员考核计算表等程序对上述内部控制的执行情况进行了自查。经自查，上述内控制度均得到了有效执行。

二、年审会计师发表明确意见，并说明执行的主要审计程序及实施结果

会计师执行了以下核查程序：

获取了公司销售收款活动相关的内部控制制度，并执行了控制测试；了解公司制定的应收账款的坏账计提政策，并检查是否符合企业会计准则的要求，是否一贯执行；针对应收账款期末余额较大的客户，检查相关合同，核对信用政策的执行情况；检查大额回款银行回单。

经核查，会计师认为，公司在回款管理中设立的内部控制制度是有效执行的。

问题 5、报告期内，你公司宽带网产品销售量 3,864（台、块），较上期增加 79.89%，移动网产品销售量 1,189（台），较上期增加 22.20%；宽带网产品生产量为 3,287 台，较上期减少 35.86%，移动网产品生产量为 1,143 台，较上期减少 35.31%。请结合你公司以销定产和报告期内生产线运营情况说明在销售量大幅增长的情况下产品生产量下降的原因及合理性。

回复：

一、公司生产政策和生产线运营情况

公司执行“以销定产，并保持适当安全库存”的生产政策，根据市场项目预测、合同，并结合库存量、物料齐套情况制定周生产计划，下达生产任务，按合同订单要求的供货期发货。

公司的生产模式以外协加工为主。2018 年，公司与合作的外协厂保持良好合作关系，能满足委外生产的需求，尚未发生无法按时交付的情形。同时，公司各类生产人力、测试设备、生产场地的投入均正常，生产线运营状况良好。

二、2018 年销售量大幅增长而产量下降的原因及合理性

2018 年和 2017 年产量和销量的具体情况如下表所示：

产品类型	产品型号	产量			销量		
		2018 年	2017 年	变动	2018 年	2017 年	变动
宽带网产品	机架式单板（块）	1,725	2,183	-21%	1,364	800	71%
	机架式机框（台）	257	479	-46%	327	152	115%

	盒式（台）	48	89	-46%	75	36	108%
	加速卡（块）	1,257	2,374	-47%	2,098	1,160	81%
移动网	固定式（台）	924	1,532	-40%	972	784	24%
产品	移动式（台）	219	235	-7%	217	189	15%

（一）产量下降原因

公司 2018 年各类产品产量较上年同期均有所下降，主要原因是：

1、产量结构原因

2018 年高容量的板卡和机框产量增长较多，替代了较多低容量的板卡和机框，导致板卡和机框产量均有所下降。

2、2017 年宽带网产品备货较多

公司针对宽带网产品的市场项目，一般而言跟踪周期较长，故备货周期也较长。2017 年底对相关宽带网项目进行大量备货，导致 2017 年整体宽带网产品产量较高。

3、未来产品销售结构预期的影响

宽带网产品中销售量较大但单价较低的盒式产品和加速卡预计未来市场需求下降，故 2018 年公司大幅降低了盒式产品和加速卡的产量，对宽带网产品的总体产量影响较大。

4G 移动网产品市场渗透率提高，且竞争有所加剧，预计未来市场对 4G 移动网产品需求将有所下降，故公司减少了移动网产品的产量。

（二）销售量增长原因

由于公司所处的行业特性，项目审批流程复杂，客户从产生需求到项目审批完成周期较长，而合同签订后发货通常比较紧急，公司为及时响应客户交货需求，通常需要提前较长时间进行生产备货，而销售量计入以完成发货并确认收入为依据，因此，产品从生产到销售量计入存在一定的时间间隔，本年营业收入较上年实现增长，与之对应的销售量同步实现增长。

综上所述，报告期内公司继续执行“以销定产，并保持适当安全库存”的生产政策，生产线运营情况正常，与上年相比未发生明显变化。本报告期产量下降，

销售量增长，符合公司实际经营情况，不存在异常情况。

问题6、报告期内，你公司营业成本中原材料金额为1.31亿元，占营业成本的88.81%，较上年同比增长65.07%。

（1）请结合成本构成、生产耗用情况说明原材料增长与营业成本增长不匹配的具体原因及合理性；

回复：

本报告期及上年同期营业成本构成情况如下表所示：

单位：万元

成本构成	2018 年		2017 年		同比增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
原材料	13,096.04	88.81%	7,933.44	75.99%	65.07%
直接人工	386.09	2.62%	157.41	1.51%	145.27%
加工费	491.50	3.33%	423.02	4.05%	16.19%
制造费用	55.30	0.38%	33.31	0.32%	66.04%
设备成本小计	14,028.93	95.14%	8,547.18	81.87%	64.14%
劳务成本	717.33	4.86%	1,892.75	18.13%	-62.10%

本报告期及上年同期生产耗用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比
原材料	12,488.81	92.10%	16,128.44	91.62%
直接人工	363.91	2.68%	332.49	1.89%
加工费	655.22	4.83%	1,071.70	6.09%
制造费用	52.13	0.38%	70.35	0.40%
生产成本	13,560.06	100.00%	17,602.98	100.00%

从生产耗用情况来看，本报告期，公司生产耗用构成较上年同期未发生明显变化。

从营业成本构成来看，营业成本中的劳务成本变动较大且与营业成本变动方向不一致。而劳务成本较上年大幅下降的主要原因是 2017 年某海外服务项目实施完成，相关成本费用较高，于上年结转计入营业成本，而 2018 年并无相关项

目。

如剔除劳务成本变化影响后，营业成本（设备成本）较上年同期增长 64.14%，与原材料增长幅度 65.07%基本一致。

综上，2018 年原材料生产耗用占比保持稳定，原材料占营业成本比重较上年显著增长的主要原因是劳务成本的大幅下降。

（2）报告期内，你公司向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为22.97%，单家供应商采购金额占年度采购总额最高比仅有6.10%。请结合你公司原材料特点、采购政策说明供应商分散是否对你公司成本控制造成不利影响及具体应对措施；

回复：

一、公司原材料特点

公司的产品系列较广且种类较多，所以采购的原材料类型繁多，主要涉及电子类元器件、PCB、结构件、产品配套件、生产辅料、包装材料、工程辅料等。同时，当前制造产业呈现高度分解和分工精细化程度较高的特点，故公司的供应商也相对分散。

二、公司采购政策

公司采购政策建立在“供应链供货安全和成本控制相结合”的原则上进行制定，主要内容如下：

（一）确保供应链安全

- 1、产品设计阶段充分考虑了原材料的兼容替代性，尽量避免单一来源；
- 2、公司采购策略为多方渠道采购，确保渠道安全；
- 3、加强供应商管理，实行供应商准入制度，严格控制供应商资格审查；实行供应商绩效评估，通过交付质量、价格、交期和服务等要素进行综合考评，淘汰绩效较差供应商；
- 4、加快原材料国产化进程，防范国际贸易摩擦风险。

（二）成本控制

公司针对供应商通过定期商务洽谈、比价、招标等采购手段来有效控制采购成本。每季度末，对当年供应商和原材料分别进行采购分析，对异常情况及时核查成本合理性。所有原材料的采购均需提交采购申请评审，逐层审批后才能执行采购。

由于在供应商方面引入了竞争以及良好的采购成本控制措施，公司2018年度及2019年第一季度相同物料的采购成本总体呈下降趋势。

综上所述，供应商分散对公司成本控制并未造成不利影响。

（3）请结合原材料价格走势、供应商分布及合作模式说明原材料价格波动对经营业绩的具体影响及你公司应对原材料成本上涨风险的具体措施和后续采购安排；

回复：

一、原材料价格走势、供应商分布及合作模式

（一）电子类

根据富昌电子（全球领先的电子元器件分销商）公司的市场行情报告显示，2018年电子类元器件呈价格上涨趋势，2019年趋于平稳，少量电子类元器件价格上涨，但存储类电子类元器件价格下降。

电子类原材料为通用类型原材料，商用广泛，种类多，分工细，客户数量多且地域分散，因此当前电子类原材料制造商主要通过其代理商或者分销商对外销售。

公司对电子类原材料采购主要是通过代理商或者分销商采购，但为保证供货交付的及时性，部分原材料也少量通过经销商采购。

根据采购渠道的划分不同，公司的合作模式主要有两种：与代理商的合作模式为由原材料制造商向公司直接报价，通过其代理商进行采购；与分销商和经销商的合作模式为通过询价、比价模式进行采购。其中，公司核心的电子类原材料主要通过代理商采购，与相应的制造商和代理商建立了长期合作关系，技术沟通

紧密，核心供应商渠道稳定。

公司供应商主要分布在江苏、上海和广东。

（二）PCB

据深南电路（PCB制造厂家）《2018年年度报告》披露“公司日常生产所用主要原物料包括覆铜板、半固化片、铜箔、铜球、金盐、干膜和油墨等，上述主要原材料价格受国际市场铜、黄金、石油等大宗商品的影响较大”。近一年内国际黄金价格上涨、而国际原油和铜价回落，当前PCB价格平稳。

PCB制造商主要分布在电子行业集中度高并具备良好的交通和水电条件的珠三角、长三角和环渤海等地区，公司PCB的供应商主要集中在珠三角。

合作模式是公司通过询价、比价方式选择供应商，并从制造商直接采购；同时，公司负责PCB设计，提供设计文件，由PCB制造商进行生产，定制化程度高，需要双方技术人员紧密沟通确认。目前公司与主要的PCB制造商建立了长期稳定的合作关系。

（三）结构件

公司结构件用材主要为钢材、铝材和铜材。据对相关材料价格趋势的分析，2018年年底钢材价格回落，目前趋于平稳；2018年铝材价格回落，目前呈上涨趋势；铜价已经回落，但受环保和节能要求影响，总体价格会在一定时期内波动。

公司产品复杂的功能结构、快速更新换代及多样化的产品构成对结构件产品的设计能力、工艺水平、加工精度都提出了较高要求。当前电子设备结构件行业的市场化程度高，主要集中在珠三角、长三角和环渤海经济圈。公司主要供应商分布在珠三角和长三角。

公司与供应商的合作模式与PCB的类似。通过询价、比价方式选择供应商，并从制造商直接采购；同时，公司负责结构件设计，提供设计文件，交结构件制造商进行生产，由于公司结构件定制化程度高，加工工艺复杂，需要双方技术人员紧密沟通确认。目前公司与主要的制造商建立了长期稳定的合作关系。

（四）产品配套件

公司产品配套件主要为光模块、内存条等物料。受益于市场充分竞争，光模块价格一直呈现下降趋势；内存条目前价格呈现涨后回落中。

光模块和内存条为通用类型物料，市场供给比较充足，制造商众多，市场价格透明。同时，公司需求量相对小，可选择的供应商较多，能够快速获取此类物料。

公司光模块供应商主要分布在江苏、广东和北京，合作模式为通过招标、询价及比价选择供应商，从制造商直接采购。

内存条供应商主要在上海和江苏，合作模式为通过招标、询价及比价选择供应商，从代理商采购。

（五）生产辅料、包装和工程辅料

这类材料价值低，对价格波动不敏感。

供应商主要在江苏，合作模式为通过询价及比价选择供应商，从制造商直接采购。

二、原材料价格波动对经营业绩的具体影响

2018年相关原材料价格有一定波动，但由于在供应商方面引入了竞争以及良好的采购成本控制措施，2018年度及2019年第一季度相同物料的可比采购成本总体均呈现下降趋势。

总体来说，公司产品毛利率较高，经营业绩对原材料价格波动并不敏感。

三、公司具体措施和后续采购安排

公司首先必须确保供应链渠道安全，将继续拓展供应商渠道，加强供应商管理。对电子类原材料，积极关注全球市场价格变化趋势及国际形势，并结合公司经营历史数据与供货预测，进行提前备货，维持合理安全库存，部分抵消原材料价格上涨带来的风险。

公司对原材料国产化布局较早，目前已经完成部分元器件的国产化替代工作。未来公司将继续保持原材料国产化进程，逐步有序推进国产化替代工作，部

分抵消目前不确定的国际贸易形势带来的成本上升风险。

(4) 报告期末，你公司仅有17名生产员工。请结合生产模式说明生产员工离职是否会对生产造成重大影响及拟采取的应对措施。

回复：

公司为非生产型企业，总体采用“以销定产，并保持适当安全库存”，以委外生产为主、自行生产为辅，统一采购、层层检测的生产模式。公司产品的生产过程主要包括硬件制造、组装、高温老化、出厂测试、质检入库等步骤。当前硬件制造、大部分组装及部分高温老化业务通过委外生产完成，该17名生产人员主要负责产品出厂测试、少量组装和质检入库等工作，当前人力配备充足。

总体来说，公司产品生产工作的内容对相关生产人员的技能和工龄要求均不高。公司业务所在地有较多的大型生产型企业，如当公司生产人力出现瓶颈，可快速招聘补充并上岗。并且，公司生产人员实行一人多岗制，在日常工作中，通过技能培训、轮岗，已使得生产人员掌握多种技能，互补性也较强。

综上所述，结合公司生产模式，公司仅有17名生产人员符合公司实际经营需要，且生产人员若发生离职也不会对生产造成重大影响。

问题7、报告期末，你公司存货余额为2.28亿元，占总资产的10.68%；本期计提存货跌价准备753.14万元。请说明发出商品的期后交割情况，并结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况说明存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程，存货跌价准备的计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、发出商品期后交割情况

2018年末，公司存货余额中的发出商品余额为10,266.63万元，该部分发出商品对应的合同于2019年1月至5月新增发货成本463.96万元，项目实施完成结转计入营业成本1,953.77万元，截至2019年5月31日，该部分发出商品余额为

8,776.82万元。尚未结转的发出商品对应的项目主要是中国电信侧配套工程项目以及部分海外项目，相关项目截至2019年5月底均未完成，不符合收入确认条件，已发货成本作为发出商品核算。

二、结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况说明存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程，存货跌价准备的计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

(一) 2018年末，公司存货结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	跌价准备金额	账面价值
原材料	2,443.12	455.86	1,987.25
半成品	368.95	41.16	327.79
委托加工物资	460.20	0.00	460.20
在产品	670.01	0.00	670.01
库存商品	8,074.58	646.66	7,427.92
发出商品	10,266.63	0.00	10,266.63
劳务成本	1,645.81	0.00	1,645.81
合 计	23,929.30	1,143.69	22,785.61

(二) 公司计提存货跌价准备的计提方法、主要依据和计算过程

1、计提方法

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2、主要依据

公司采用以销定产的生产模式进行生产，期末结存的原材料、半成品和产成品除一部分安全库存外，其余大部分为根据现有合同或预测市场需求购买或生产，可变现净值一般可根据现有合同或预测市场售价确定。

3、计算过程

(1) 确定可变现净值：由于公司产品均为电子产品，且出于安全性考虑，已经发生呆滞、毁损或无市场需求时，一般采取销毁的方式进行处置，可变现净值为0；仍存在市场需求，且未发生呆滞、毁损的，原材料和半成品的可变现净值

值取其所生产的产品对应的现有项目或预测项目产品售价减去销售费用和必要的税费及至完工时预计发生的成本确定，产成品的可变现净值取现有项目或预测项目产品售价减去销售费用和必要的税费确定。

(2) 比较可变现净值与成本孰低。

(3) 依据存货成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(三) 公司存货跌价准备计提的合理性

报告期内，公司产品销售情况较好，产品不存在滞销情况，毛利率水平较高，存货可变现净值低于成本的情形较少，与公司生产经营的实际情况和产品特点相符。

1、报告期内，公司主要产品类别毛利率情况如下：

产品类别	2018 年度毛利率	2017 年毛利率
宽带网产品	83.56%	86.46%
移动网产品	71.79%	79.41%
网络内容安全产品	90.44%	86.59%
大数据运营产品	79.58%	82.50%
其他	35.02%	4.36%
整体毛利率	78.67%	79.03%

如上表所述，公司各类产品的毛利率较高。此外，公司2017年、2018年度的销售费用率分别为24.20%、23.52%，税金附加率分别为2.04%、2.63%。综合考虑销售费用和相关税费后，总体来看，公司主要产品的可变现净值仍远高于存货成本，各类存货具体情况如下：

(1) 原材料

公司原材料核算已经入库、尚未被外协加工厂或公司生产线领用的物料。公司执行以销定产的生产策略，原材料采购计划根据生产计划制定，并考虑一定数量的安全库存，因此，公司原材料大部分有预测市场项目或在手订单支撑。同时，由于公司原材料和产品通用性较高，即使最终未获取市场项目，已采购的原材料亦可生产其他产品，已经生产或正在生产的产品亦可用于其他项目，因此，除为有通用性较低产品销售的市場项目进行的原材料备货且项目失败的情况外，其他原材料未毁损的，一般不会发生减值情况。公司采购的原材料主要为市場上通用

电子元器件，2018年大部分电子类元器件价格上涨，2019年趋于平稳，且公司采购的原材料基本用于生产产品，极少直接对外销售，原材料价格变动对公司原材料可变现净值不存在较大影响。

（2）半成品

公司半成品核算外协加工厂加工完成，已返回公司入库，尚未被生产线领用的存货。公司半成品通常用于组装生产公司待发货订单以及近期预测市场项目的产成品，公司产品毛利率较高，最终产品销售价格扣除销售费用和相关税费，减去至完工时新增成本后的可变现净值远高于半成品成本，产品销售价格波动对其可变现净值影响较小，因此，公司半成品除为有通用性较低产品销售的市場项目进行备货且项目失败的情况外，其他半成品未毁损的，一般不会发生减值情况。

（3）委托加工物资

公司委托加工物资核算外协加工厂已经领用、正在生产线上加工半成品的原材料，其加工的半成品通常用于组装生产公司待发货订单以及近期预测市场项目的产成品。由于其生产的产成品存在市场需求，且公司产品毛利率相对较高，最终产品销售价格扣除销售费用和相关税费，减去至完工时新增成本后的可变现净值远高于半成品成本，产品销售价格波动对其可变现净值影响较小，，因此，除已毁损、无市场需求的产成品外，其他产成品的可变现净值一般会高于其成本。期末委外加工物资经测算，未发生减值，不计提存货跌价准备。

（4）在产品

公司在产品核算生产车间已经领用的半成品及组装物料，其组装生产的产成品通常用于公司待发货订单以及近期预测市场项目发货，同委托加工物资一样，公司产成品一般不会发生减值情况。期末在产品经测算未发生减值，不计提存货跌价准备。

（5）库存商品

公司库存商品核算已经生产完成并入库，尚未发货，或虽已发货但尚未签订正式合同的存货，公司执行以销定产的生产策略，生产的产品一般均有在手订单或预测市场项目对应，同时，公司产品毛利率相对较高，最终产品销售价格扣除

销售费用和相关税费后的可变现净值远高于半成品成本，产品销售价格波动对其可变现净值影响较小，因此，公司库存商品除为有通用性较低产品销售的市場项目进行备货且项目失败的情况外，其他库存商品未毁损的，一般不会发生减值情况。

（6）发出商品

公司发出商品核算已经签订销售合同并发货，但相关项目尚未执行完毕，不符合收入确认条件的存货。由于该部分存货已签订销售合同，且售价扣除销售费用和相关税费后均远高于成本，不存在可变现净值低于成本的情况。期末发出商品经测算未发生减值，不计提存货跌价准备。因发出商品为公司已发运给客户的存货，公司为加强该部分存货管理，一般会在与客户的合同条款中对货物发运、交付及清点接收进行约定，在货物发运至客户后，及时获取客户到货签收单，相关货物的管理责任及毁损风险即转移给客户；同时，公司定期对大额订单的发出商品与客户进行对账，确保合同的正常履行。

（7）劳务成本

公司劳务成本核算公司提供技术服务的成本，包括为提供技术服务发生的人力成本及其他直接相关费用。由于公司劳务成本仅归集已签订销售合同的技术服务项目（包括单独报价的技术服务与未单独报价的技术服务）发生的直接成本，且相关技术服务不存在收入低于成本的情况，毛利率较高，相关合同款亦不存在无法回收的情形，该部分存货的可变现净值高于其成本。

综上，公司存货跌价准备的计提方法、主要依据及计算过程符合《企业会计准则》的相关规定，计提金额充分。

三、年审会计师发表明确意见

经核查，会计师认为公司存货跌价准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

问题8、报告期末，你公司预付账款余额为701.15万元，较上年末增长133.75%，其中按预付对象归集的余额前五名占比预付款项总金额的90.35%。

（1）请说明预付账款大幅增长的具体原因及合理性，结合采购政策分析说

明预付账款是否与业务规模、营业成本相匹配，并说明在供应商采购金额分散的情况下，期末余额集中的具体原因；

回复：

一、预付账款大幅增长的具体原因及合理性

报告期末，公司预付账款余额为701.15万元，较上年末增长133.75%，主要原因是：公司一般仅在现货采购及存在价格优惠的采购情况下才采用预付款的方式支付货款，此两种情形下预付账款核销速度较快，导致预付账款滚存余额较低。2015年至2017年，公司预付账款余额分别为103.12万元、275.15万元和299.95万元，一直处于较低的水平。

2018年底为了满足某市场项目发货需要，公司向北京神州数码有限公司支付387.15万元预付款以购买材料，截至2018年末，该批材料尚未入库，导致了期末预付账款余额较上年末大幅增长。该批材料于2019年1月验收入库，该笔预付账款也已核销。

综上所述，公司报告期末预付账款大幅增长主要是受结算方式和个别合同的影响，不存在异常情况。

二、结合采购政策分析说明预付账款是否与业务规模、营业成本相匹配

公司采购政策遵循“供应链供货安全和成本控制相结合”的原则。公司在满足正常生产经营前提下，合理安排采购周期并选择付款方式，降低公司采购成本与资金成本。公司定期从销售部门、研发部门了解项目采购需求，提前3至4个月下达采购需求计划任务，采购员获取到采购需求计划后，开展采购工作。公司对列入采购需求计划的物料，一般会向供应商申请一定的账期进行货款支付；对未列入采购需求计划的物料，一般通过公司现有渠道采购现货。现货采购情况下，供应商一般要求预付款或货到付款。

公司预付账款发生额与采购业务规模、营业成本的配比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
预付账款发生额	4,712.45	5,047.29

业务规模	16,935.49	23,971.82
预付账款占业务规模比重	27.83%	21.06%
预付账款占营业成本比重	31.96%	48.35%

（一）预付账款与采购业务规模匹配情况

预付账款发生额与采购业务规模的变动通常呈同方向变动。2018年，预付账款发生额较上年有所下降，而其占采购业务规模比重却较上年上升，主要原因是：

1、采购业务规模下降

公司针对宽带网产品的市场项目，一般而言跟踪周期较长，故备货周期也较长，针对2018年宽带网产品的市场需求预测，公司于2017年大量采购备货。2018年公司采购业务规模较上年下降29.35%，而预付账款发生额未明显下降，导致预付账款占采购业务规模的比重上升。

2、部分新增供应商合同条款变化

2018年公司为享受部分新增供应商给予的价格优惠，选择以预付款的方式支付货款，使可比采购成本总体下降，同时导致在采购规模整体下降情况下，预付款发生额未明显下降。

（二）预付账款与营业成本匹配情况

营业成本的变动主要受营业收入变动影响，2018年公司营业收入较上年增长38.85%，导致营业成本增长41.25%。根据公司采购模式，预付账款发生额变化主要受当年采购业务规模和合同结算方式影响，2018年公司采购业务规模下降，故预付账款发生额有所下降。

三、在供应商采购金额分散的情况下，期末余额集中的具体原因

期末预付账款余额集中主要原因是：1、公司采用预付款方式支付货款的情况较少：公司一般仅在现货采购及存在价格优惠的采购情况下才采用预付款的方式支付货款，其他情况下公司会向供应商申请一定的账期；2、预付账款核销较快：公司预付账款于货物入库后即进行核销，从预付款支付到货物入库周期较短，导致预付账款滚存余额较低；3、个别合同影响：本期由于对北京神州数码有限公司预付款发生在年末且金额较大，占预付账款总额的55.22%，造成预付账款期

末余额集中。

(2) 请补充披露预付款项前五大单位名称、金额、交易背景、对应合同签订和执行情况，与你公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员的关联关系。

回复：

一、预付款项前五大单位名称、金额、交易背景、对应合同签订和执行情况

单位：万元

供应商名称	金额	交易背景	对应签订情况	执行情况（截止2019.5.31）
北京神州数码有限公司	387.15	原材料采购	已签订合同	材料已入库、款项已核销
深圳磊诺科技有限公司	85.50	原材料采购	已签订合同	材料已入库、款项已核销
江苏炯源装饰幕墙工程有限公司	85.50	在建工程装修	已签订合同	在执行、未完全核销
中兴通讯股份有限公司	49.50	原材料采购	已签订合同	材料已入库、款项已核销
重庆重邮汇测电子技术研究院有限公司	25.86	原材料采购	已签订合同	材料已入库、款项已核销
合 计	633.51			

二、预付款项前五大单位与公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员的关联关系

经公司核查，预付款项前五大单位与公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系。

问题9、报告期末，你公司应付账款中应付工程及设备款2,058.71万元，较上年末减少37.65%。请说明上述款项对应采购的主要内容，下一步结转科目，核算过程及相关会计处理，并结合采购合同条款、付款安排等情况说明应付账款与营业成本变动相反的具体原因及合理性。

回复：

一、应付工程及设备款对应采购的主要内容，下一步结转科目，核算过程及相关会计处理

（一）应付工程及设备款对应采购的主要内容

公司应付工程及设备款对应的采购内容包括为满足日常生产经营所需购买的固定资产以及支付南京市雨花台区科技研发大楼的工程款。具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	金额
应付工程款	1,979.42
应付设备款	79.29
合 计	2,058.71

（二）应付工程及设备款下一步结转科目，核算过程及相关会计处理

公司应付工程及设备款分为应付工程款和应付设备款，应付工程款下一步结转科目为在建工程，应付设备款下一步结转科目为固定资产，具体核算过程及相关会计处理如下：

1、 应付设备款核算过程及相关会计处理

在固定资产验收入库时，根据固定资产不含税价格和可抵扣的进项税额，借方记固定资产和应交税金—应交增值税（进项税），贷方记应付账款—资产。

2、应付工程款核算过程及相关会计处理

公司在建工程实际结算价款小于按照实际完工进度应支付的价款，公司每月根据实际结算价款与按照实际完工进度应支付的价款的差额暂估入账，借方记在建工程，贷方记应付账款—工程款。

二、结合采购合同条款、付款安排等情况说明应付账款与营业成本变动相反的具体原因及合理性。

（一）采购合同条款

报告期内，公司原有供应商采购合同条款未发生重大变化。部分新增供应商由于提前付款存在一定的价格优惠，公司享受的账期较以前有所较短。

（二）付款安排情况

公司报告期内付款安排依据采购合同具体付款条款执行，一般以采购的物资验收入库之日作为信用期计算起始日期，外协加工费一般以加工返回的半成品验收入库之日作为信用期计算起始日期，信用期满公司发起付款申请经审批后向供应商支付款项。

报告期内，公司一贯执行上述付款政策，与上年保持一致。

故以上采购合同条款和付款安排情况均不是应付账款与营业成本变动相反的具体原因。

三、应付账款与营业成本变动相反的具体原因及合理性

报告期末，公司应付账款余额7,663.67万元，较上年末下降30.12%，具体原因如下：

（一）第四季度采购额同比下降

公司针对宽带网产品的市场项目，一般而言跟踪周期较长，故备货周期也较长，针对2018年宽带网产品的市场需求预测，公司于2017年第四季度大量采购备货。本报告期第四季度的采购额较去年减少3,085.50万元，公司大部分采购付款有一定的账期，第四季度采购额大幅下降，导致期末应付余额同步下降。

（二）新增供应商采购合同条款变化

公司本报告期将对部分供货渠道进行了更换，新供应商为鼓励公司及时付款而给予一定的价格优惠，针对该部分供应商，公司享受的账期较短，导致期末应付账款余额有所降低。

（三）工程款按期支付

公司应付账款中包括部分估价入账的工程款，随着工程建设进度推进以及付款节点的到达，公司按时支付已估价入账的工程款，导致应付工程款较上年末有所下降。

综上所述，应付账款减少主要是部分供应商采购合同条款变动、第四季度采

购额同比下降及应付工程款减少所致，而营业成本增长主要是营业收入增长导致的同步增长，二者变动方向相反符合公司实际经营情况，不存在异常情形。

问题10、报告期末，你公司预收货款余额为5.56亿元，较上年末增长116.91%。请结合同行业公司预收款项占比情况，说明预收款项占总资产比例是否符合行业特征，报告期预收货款大幅增长的具体原因及合理性，并结合相关会计政策，说明销售收入和预收款项的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司及同行业公司预收款项占总资产比例情况

2017 年和 2018 年公司预收账款余额占总资产的比例分别为 15.64%和 26.05%，同行业上市公司中，迪普科技相应占比分别为 2.26%和 6.14%，恒为科技相应占比分别为 0.05%和 1.21%。具体数据如下：

单位：万元

公司名称	中新赛克		迪普科技		恒为科技	
年度	2018 年	2017 年	2018 年	2017 年	2018 年	2017 年
预收款项	55,603.75	25,634.63	8,323.11	2,453.47	1,105.65	38.05
总资产	213,412.24	163,873.67	135,513.36	108,760.49	91,364.08	76,975.06
预收款项占总资产比例	26.05%	15.64%	6.14%	2.26%	1.21%	0.05%

公司预收账款余额占总资产的比例与迪普科技、恒为科技差距较大，主要原因是公司之间销售模式不同导致收入确认方式和款项结算存在较大差异。

（一）中新赛克

公司的销售模式以直销为主、经销为辅，其中通过直销模式实现的收入又分为系统集成商采购、建设单位直接采购及零售三种。2017 年和 2018 年，公司直销模式占主营业务收入的比重分别为 83.44%和 76.02%。在直销模式下，公司与集成商和建设单位签订的合同，大部分会约定由公司承担安装调试义务，在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

公司预收账款余额占总资产比例较高的主要原因是公司与集成商和建设单位签订的销售合同一般会按执行进度约定预收款、到货款和验收款，在项目执行过程中收取的大额进度款项导致期末预收账款余额较高。

（二）迪普科技

迪普科技的销售模式是采用渠道销售和直签销售相结合的方式，并以渠道销售为主，2018 年渠道销售占主营业务收入的比重为 70.89%。迪普科技通过代理商的产品销售无需负责后续的安装，将产品交付给客户后相关风险报酬即已转移，故在客户签收后确认收入；直签销售部分则是根据合同验收条款判断收入确认时点。如合同中约定安装及验收条款，是在产品安装完成并取得客户验收单后确认收入；如合同约定无需安装及验收的，在产品经客户验收后确认收入。

迪普科技的预收账款主要为渠道销售模式下总代理商的预缴款项，和直销模式下尚不符合收入确认条件的合同进度款，2018 年迪普科技预收账款期末余额中 70%以上是直销模式下未满足收入确认条件的项目进度款，由于直销模式占销售总额比例较低，因此预收账款总金额较低。

（三）恒为科技

恒为科技的国内销售主要为直销模式，通过集成商向电信运营商、政府机构、金融机构提供产品和服务；海外销售通过外贸公司实现出口。恒为科技根据客户订单要求完成产品生产后发货，货物运至合同指定地点，经客户验收后，相关的风险和报酬已转移即可确认收入。

由于恒为科技主要是负责产品提供，实施和交付工作由集成商承担，因此其预收账款主要是集成商的预付合同款，没有项目执行进度收款，因此期末预收账款余额占比较小。

二、公司报告期预收货款大幅增长的具体原因及合理性

公司 2018 年末预收账款余额的同比大幅增长，主要是当年与集成商新签合同的回款大幅增加所致。按照公司的《客户信用管理制度》，为降低公司信用管理风险，与集成商和建设单位签订的销售合同，一般会约定到货款，公司在收到到货款时，项目一般还处于设备安装调试过程中，未满足验收条件。

2017 年和 2018 年预收账款期末余额按客户性质分类情况如下：

单位：万元

分项	2017/12/31			2018/12/31		
	年末余额	占比	同比增幅	年末余额	占比	同比增幅
集成商	8,226.18	32%	48%	40,962.35	74%	398%
建设单位	16,374.10	64%	391%	13,699.96	25%	-16%
经销商	996.53	4%	75%	618.45	1%	-38%
零售客户	37.82	0%	83948%	322.99	1%	754%
预收款项合计	25,634.63	100%	170%	55,603.75	100%	117%

2018 年集成商的预收账款大幅增加主要原因是当年签订的中国电信侧配套工程项目销售合同收到 3.3 亿元的到货验收款。该项目在 2018 年处于执行过程中，尚未完成安装调试，按照公司收入确认政策和合同验收条款约定，不符合收入确认条件，所收款项计入预收账款，符合《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定。

三、营业收入与预收账款的确认

公司产品销售收入确认的方式为：无需安装调试或只需简单安装调试(不构成合同主要条款)的软硬件产品销售，在产品交付给客户后确认收入；需安装调试且安装调试构成合同主要条款的软硬件产品销售在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

公司与集成商和建设单位签订的销售合同一般都包含交付验收条款，未达到项目交付验收阶段的不满足收入确认条件，收到的进度款项需计入预收账款。公司营业收入及预收账款确认符合《企业会计准则》的相关规定。

四、年审会计师核查并发表明确意见

会计师执行了以下核查程序：

- (1) 了解公司的销售结算模式，以及收入确认的具体方法；
- (2) 结合发出商品检查对应的预收账款，确定预收账款的合理性；
- (3) 对主要客户的销售额及主要预收款项余额实施函证程序：通过对客户函证，确认营业收入确认金额、预收款项余额是否准确；
- (4) 针对大额预收账款检查销售合同，关注合同执行情况；

(5) 检查预收款的银行回单，确定预收款真实性。

综上，会计师认为公司销售收入和预收款项是符合会计准则的规定。

问题11、报告期末，你公司预提售后服务费654.39万元，较上年末增长30.46%。请结合你公司售后服务政策及其变化情况、历史实际售后服务费金额及占比营业收入情况说明预提售后服务费的主要依据及合理性，相关会计处理，本报告期预提费用计提是否充分、合理。

回复：

一、预提售后服务费的主要依据及合理性

（一）售后服务政策

公司售后服务费是指产品售出后，为履行合同约定的售后条款内容应发生费用，包括备件更换、维修成本等。公司与客户签订的合同中一般会约定三年的免费维保，约定在产品售出三年内发生质量问题时提供免费备件更换、维修等服务。

（二）售后服务费预提范围和依据

公司主要产品包括网络可视化基础架构产品、网络内容安全产品和大数据运营产品，其中网络可视化基础架构产品的呈现形式为嵌入式设备。

根据公司产品维保政策及合同约定的维保条款，公司需为网络可视化基础架构产品在维保期内提供备件更换、维修、热线咨询、现场技术支持、版本升级等服务。公司售后服务由工程执行人员兼职，相关人员薪酬和差旅费在售前、售后行为中进行拆分，为简化核算，“预提售后服务费”的核算范围为嵌入式设备销售质保期内的售后备件更换及维修的成本，其他费用在发生时直接计入销售费用。

公司为网络内容安全产品、大数据运营产品中的软件产品提供的售后服务主要包括软件升级、故障排查等，鉴于其费用主要是客户服务人员的薪酬及差旅费、金额较小且不能准确区分为维保费用或市场拓展费用，故根据实际情况及重要性原则在发生时直接计入销售费用，不进行预提。

公司在每季度末根据历史合同中的网络可视化基础架构产品销售额为基础预提售后服务费，基于维保费用历史实际发生情况及谨慎性原则，以 0.5%作为预提标准，并一贯执行。当期预提售后费用=（截止当期前三年嵌入式设备销售收入总额）*0.5%-累计已预提金额。

本报告期公司售后服务政策及售后服务费预提政策未发生变化。

二、历史售后服务费金额及营业收入占比情况

公司售后服务费预提以截止当期前三年嵌入式设备销售收入总额为基础，近三年售后服务费发生额及嵌入式设备收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
当期实现嵌入式设备收入	59,589.65		44,048.90		27,238.46	
售后服务费金额	353.56	0.59%	203.48	0.46%	219.99	0.81%
其中：实际发生售后服务费	200.78	0.34%	100.62	0.23%	160.13	0.59%
当期计提金额	152.78	0.26%	102.86	0.23%	59.86	0.22%
预提售后服务费余额	654.39		501.60		398.75	

公司实际发生的售后服务费主要是合同实施过程中备件更换、维修物料领用等支出，随着公司加大研发投入，产品可靠性和稳定性得到了提升，近三年实际发生的售后服务费占相关收入的比重相对稳定。

三、售后服务费的会计处理及本报告期预提金额的充分性、合理性

（一）会计处理

实际发生售后维保费用时：

借：销售费用-售后服务费

贷：银行存款

季度末预提售后服务费时：

借：销售费用-售后服务费

贷：预计负债-预提售后服务费

（二）本报告期预提售后服务费计提的充分性、合理性

公司近三年嵌入式设备销售收入为 130,877.02 万元，累计预提售后服务费金额 654.39 万元，预提比例 0.5%，计提政策未发生变化。近 3 年售后服务费实际发生额占当期嵌入式设备收入的比重平均为 0.39%，低于计提比例，公司计提的售后服务费金额预计能够覆盖未来维保期内的项目可能发生的售后服务费用，计提金额充分、合理。

问题12、报告期内，你公司研发人员合计638人，较上年增长43.05%；研发投入1.67亿元，同比增长40.66%，占比营业收入24.17%。

（1）请补充列示你公司研发投入的主要项目、性质、实施进展、费用构成及人员安排情况，研发项目从立项到完成的相关过程文件及会计处理；

回复：

报告期内，公司研发投入的主要项目、性质、实施进展、费用构成及人员安排如下表所示：

单位：万元

项目类别	研发项目名称	性质	合计	人员费用	研发材料	水电	折旧费	摊销费	差旅费	其他	实施进展	人员
宽带网产品	宽带网产品网管项目 V1.0	新品研发	37.67	35.93		0.26	1.38	0.1			设计开发	13
	宽带互联网数据汇聚分发产品 V2.0	产品升级	1,406.81	1,185.36	3.99	8.49	72.71	3.08	133.18		设计开发	120
	宽带互联网产品安全操作系统 V2.0	产品升级	2,343.59	1,626.04	629.14	9.84	66.34	1.93	10.3		设计开发	123
	宽带互联网数据汇聚管理产品 V2.0	产品升级	467.77	426.07	0.05	2.81	18.96	1.02	18.86		设计开发	46
	研发费用小计		4,255.84	3,273.40	633.18	21.4	159.39	6.13	162.34	-		
移动网产品	无线数据采集管理系统 V2.0	产品升级	126.75	112.77	1.22	0.94	3.28	3.97	4.57		产品运维	52
	移动网数据采集分析产品 V2.0	产品升级	256.08	144.54	93.36	0.91	3.83	0.1	13.34		产品运维	49
	移动网数据采集分析产品 V4.0	产品升级	119.67	103.19	4.45	0.76	2.15	1.36	7.76		设计开发	48
	无线宽带信号分析产品 V1.0	新品研发	532.75	484.67	24.59	2.7	13.69	4.29	2.81		设计开发	72
	无线宽带信号采集产品 V1.0	新品研发	301.84	267.97	17.17	1.7	12.99	-	2.01		系统测试	97
	移动网数据采集分析产品 V3.0	产品升级	287.02	247.25	26.12	1.71	8.7	0.2	3.04		设计开发	66
	综合数据采集分析平台	产品升级	323.23	310.56	0.63	2.24	6.24	-	3.56		版本升级	45

	V2.5											
	移动网数据采集产品 V2.0	产品升级	509.91	325.23	151.54	2.28	12.2	5.61	13.05		版本升级	76
	研发费用小计		2,457.25	1,996.18	319.08	13.24	63.08	15.53	50.14	-		
网络 内容 安全 产品	移动通讯分析及应用系统 V3.0	产品升级	73.61	69.84	-	0.53	2.69	0.55	-		版本升级	15
	互联网协议分析系统	产品升级	199.1	189.34	0.73	0.98	7.02	1.03	-		设计开发	18
	电信诈骗防范系统 V2.0	产品升级	197.31	163.27	0.17	2.06	9.91	2.17	19.73		版本升级	41
	数据智能分析系统 V4.0	产品升级	354.28	330.84	-	2.85	17.75	2.84	-		设计开发	48
	研发费用小计		824.3	753.29	0.9	6.42	37.37	6.59	19.73	-		
大数 据运 营产 品	大数据基础软件系统	产品升级	2,324.66	2,099.40	1.12	15.81	71.62	0.11	126.22	10.38	版本升级	148
	行业大数据分析系统 V1.0	新品研发	1,667.13	1,450.15	0.02	13.18	98.08	21.98	83.72		系统测试	163
	研发费用小计		3,991.79	3,549.55	1.14	28.99	169.7	22.09	209.94	10.38		
其他	工业互联网态势感知系统 V1.0	新品研发	31.99	30.82	-	0.25	0.92				需求分析	11
	智能家居产品	新品研发	454.31	435.94	7.18		0.56		5.85	4.78	设计开发	33
	日常维护及临时性项目	维护及临时项目	4,693.50	3,624.94	53.67	10.52	67.38	3.86	501.56	431.57	/	
	研发费用小计		5,179.80	4,091.70	60.85	10.77	68.86	3.86	507.41	436.35		
	研发费用合计		16,708.98	13,664.12	1,015.15	80.82	498.4	54.2	949.56	446.73		

上述研发项目各阶段相关过程文件留存完整，具体包括立项评审报告、可行性研究报告、研制任务书、研发项目情况表、工时填报明细表、结项报告等，项目研制完成后，相关技术能够应用于公司市场销售的，还会申请相关专利和软件著作权证书，相关过程文件管理符合公司内部研发项目管理、研发费用核算与加计扣除的相关要求。

(2) 请说明相关研发内容在生产经营中的具体作用，对比同行业公司情况分析说明你公司研发投入是否与业务规模、营业成本相匹配，研发费用的确认是否恰当、准确；

回复：

一、相关研发项目在生产经营中的具体作用

公司研发项目均紧密结合公司的主营业务展开，一方面是对在售产品的完善升级，包括对产品性能指标的提升以及对产品生产工艺的优化等；另一方面又跟踪行业前沿技术，对市场的热点新技术、新材料和新产品开展预研，为公司产品的升级换代做好技术保障。

二、研发投入与同行业公司对比情况

公司近三年研发投入与营业收入、营业成本配比情况与同行业可比公司比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	中新赛克			迪普科技			恒为科技		
	2018 年	2017 年	2016 年	2018 年	2017 年	2016 年	2018 年	2017 年	2016 年
研发费用	16,708.98	11,879.07	8,454.37	15,792.33	14,355.20	13,404.59	7,718.10	5,571.19	3,995.12
营业收入	69,120.80	49,781.06	34,347.73	70,405.56	61,696.30	53,264.92	43,139.82	31,220.99	24,774.27
研发费用占营业收入比重	24.17%	23.86%	24.61%	22.43%	23.27%	25.17%	17.89%	17.84%	16.13%
营业成本	14,746.26	10,439.93	6,758.73	20,632.77	17,737.08	17,507.10	18,896.43	14,181.31	11,145.31
研发费用占营业成本比重	113.31%	113.78%	125.09%	76.54%	80.93%	76.57%	40.84%	39.29%	35.85%

(一) 研发投入与业务规模匹配情况

公司近三年研发投入金额呈持续增长的趋势，与同行业公司研发投入变动趋势保持一致。公司近三年研发投入占营业收入的比重维持在24%左右的水平，未发生明显变动。

公司与迪普科技研发投入占营业收入比重基本一致，略高于恒为科技，主要是因为公司产品布局较恒为科技更为丰富，除宽带网产品外，还包括其他多种类型产品。公司对于部分产品目前尚处于投入期，研发投入较高，但该产品目前营业收入贡献尚不高，导致公司整体研发投入占营业收入比重的水平较高。

（二）研发投入与营业成本匹配情况

公司近三年研发投入占营业成本的比重相对稳定，与同行业可比公司情况基本相同。与同行业可比公司相比，研发投入占营业成本比重相对较高，主要原因是公司在细分行业内具备一定的竞争优势，且公司之间业务模式有一定差异，公司产品毛利率相对较高，营业成本占营业收入比重较低，而公司研发投入占营业收入比重较高，导致研发投入占营业成本比重较高。

三、研发费用的确认是否恰当、准确

公司将研发活动分为研究阶段和开发阶段，研发费用核算范围包括研发人员薪酬、研发活动发生的水电费、研发过程中的产品试制及测试费用、研发设备的维护费用、研发设备及无形资产的折旧与摊销、研发材料费用及其他直接相关的费用，如差旅费、会议费、评审费、专家咨询费等，不包括与研发活动无关的费用，如业务招待费、产品生产和销售过程发生的费用、日常经营管理发生的费用等，符合《企业会计准则》的相关规定。同时，公司研发费用于发生时直接计入期间费用，未进行资本化处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）请说明你公司是否对核心研发人员存在重大依赖及应对核心研发人员流失的具体措施。

回复：

公司经过多年的发展，在技术研究、创新、开发、产品化等方面已形成了一套规范的流程化产品研发管理体系，建立了一支研发实力强和梯队层次好的研发团队，并已将研发人员的个人能力沉淀为公司的技术积累。因此，公司对核心研

发人员不存在重大依赖情况。

公司作为知识和技术密集型的高科技企业，在核心关键技术上拥有自主知识产权，如果出现核心技术人员大量流失可能会在一定程度上对公司的市场竞争力和技术创新能力产生不利影响。公司为应对核心研发人员流失，采取了多项具体措施：

公司通过了ISO9001:2008质量体系认证，从技术研发的控制体系上逐步降低对核心技术人员的依赖程度。公司采取了多种措施吸引和留住人才，实行了员工持股、有竞争力的薪酬待遇、长效激励和当期奖金相结合的激励机制，在奖金发放上实行基础奖励和利润分享相结合的奖金措施，这种将员工利益与公司未来发展紧密联系的做法有利地保证了技术研发团队的稳定。

公司建立了严格的保密制度，所有核心技术人员已经和公司签署了《保密协议书》、《竞业限制协议书》，采取多种手段防止商业秘密的泄露。

问题13、报告期内，你公司市场销售人员合计78人，较上年增加18人；人均销售额约886.16万元，较上年增加约56万元；根据销售费用列示的工资薪酬，你公司销售人员年均收入为74.5万元。

(1) 请说明你公司销售人员薪资结构及考核方法、相关内部控制及职工薪酬审批权限，并对比说明你公司销售人员薪资水平与行业同类公司薪资水平、当地平均工资是否有重大差异，如是，请说明具体原因；

回复：

为保证信息披露一致性，公司《2018 年年度报告》中披露的销售人员人数仅为市场销售人员 78 人，不包含售前技术人员 70 人（其中技术推广 37 人）和售后技术支持人员 93 人（已以注释方式在年报中披露），而销售费用列示的工资薪酬对应的销售人员包括市场销售人员、售前技术人员和售后技术支持人员共计 241 名，故公司销售人员年均收入应为 24.11 万元。

一、公司销售人员薪资结构、考核办法、内部控制和审批权限

公司市场销售人员执行年薪制薪酬制度，其薪酬由月度工资、季度奖金、年度奖金构成；售前技术人员和售后技术支持人员薪酬由月度工资和年度奖金构成。公司根据订货额、回款额、毛利率及其他管理指标完成情况对销售人员进行考核，并确定绩效奖金发放额度。同时公司每年度的业绩考核情况和绩效奖励分配方案均需由公司总经理办公会审议通过后，报公司董事会进行审议。

二、公司销售人员薪资水平与行业同类公司薪资水平比较

根据下表公司销售人员薪资水平与同类公司销售人员薪资水平的比较结果，并无重大差异。

单位：万元

	恒为科技	迪普科技	中新赛克
销售费用列示职工薪酬	742.34	9,813.67	5,811.33
销售人员数	35	265	241
销售人员年人均薪酬	21.21	37.03	24.11

三、公司销售人员薪资水平与当地平均薪资水平比较

根据江苏省统计局《2018年江苏省城镇非私营单位和城镇私营单位就业人员年平均工资》数据显示，2018年江苏省城镇非私营单位中信息传输软件和信息技术企业的人均工资数额为144,766元/年。

由于江苏省地域薪资水平差异较大，根据公司人力资源部门在实际销售人员招聘工作中获知的市场数据可知公司销售人员平均工资与南京市（公司员工所在地主要集中在南京市）当地平均工资并无重大差异。

综上所述，公司销售人员薪资水平与行业同类公司薪资水平、当地平均工资不存在重大差异。

（2）请结合你公司销售模式、收入确认政策、业绩考核方式、销售人员薪资等情况说明你公司销售额持续增长的具体原因及合理性，并说明你公司在销售合同签订和执行中的内部控制制度的设计情况，相关内部控制是否得到有效执行。

回复：

一、销售额持续增长的具体原因及合理性

（一）销售模式的影响

公司采用“以直销为主，经销为辅”的销售模式，近几年来未发生变化。

根据公司整体经营策略，公司主动寻求扩大市场规模，市场经营的主线进一步细分。公司以各目标细分行业为经营重点，持续加大投入销售、方案经营、售后服务等资源，着力挖掘细分行业需求，提供更能满足客户需求的整体解决方案。在区域维度，根据不同细分行业的市场特点，逐步覆盖省、市、区县级，打造和维护重点市场区域。在方案维度，由点到面地增强方案的协同性和完整性以充分挖掘市场价值。2018年，公司新增市场销售及技术支持人员31人，新增经销商15个，形成了对全国重点区域、省份的立体覆盖。

综上所述，在销售模式未发生明显变化的情况下，公司增强了市场资源的投入，是公司销售额持续增长的原因之一。

（二）收入确认政策的影响

公司的收入确认政策参见“问题2” 回复的相关内容。

报告期内，公司收入确认政策与上年保持一致。

（三）业绩考核方式及销售人员薪资的影响

2016年，公司对销售人员统一采用“年薪制”薪酬制度进行考核和激励。在该薪酬制度下，销售人员个人预期和实际收入与其市场拓展情况具有较强的相关关系，对公司销售额持续增长也起到一定的促进作用。

（四）公司销售额持续增长的其他原因

1、市场投资增长，外部环境利好

随着互联网应用的不断丰富，互联网用户和移动用户数量持续快速增长，国家持续加强通信基础设施的投资建设，国内通信承载网络不断升级、移动网络覆盖率快速提升，网络带宽不断增长、移动网络制式不断更新，同时国家在信息安全领域的投资不断加大，为公司主营业务的发展提供了良好的外部环境。

2、产品竞争力保持与增强

公司持续加大产品研发投入，打造产品的核心竞争力。

网络可视化基础架构产品为公司的传统优势产品，公司自成立以来便从事该产品的研发、生产、销售，产品主要应用于信息安全市场及电信运营商市场。其中，宽带网产品具有高可靠性、大容量、高性能等优势，被广泛部署，2018年，宽带网产品推出了DFX深度报文解析功能，进一步加大了产品竞争优势。移动网产品具有全制式、全频段的特点，产品在一体化、小型化、智能化等方面取得了显著成果，进一步增强了竞争力。

公司近年也陆续加大对网络内容安全产品和大数据运营产品等后端产品的研发投入，获得了良好的成效。网络内容安全产品注重与客户需求深度结合，逐渐完善产品功能，满足一线需要，具备灵活部署等特点，2018年该产品逐渐扩大了部署规模，提升了品牌知名度。大数据运营产品在深度学习领域持续研究，集成了人脸、图片、语音等关键AI能力，利用知识图谱构建高效应用，产品竞争力也初步显现。

综上所述，公司销售额持续增长的主要原因为市场投资增长、公司产品竞争力的持续增强和市场开拓力度继续增加，并且公司的业绩考核和激励政策对业绩持续增长也起到了一定的促进作用，具备合理性。

二、公司在销售合同签订和执行中的内部控制制度的设计情况，相关内部控制是否得到有效执行

（一）公司在销售合同签订和执行中的内部控制制度设计情况

公司上市前已建立了较为完整、规范的公司治理结构和治理规则，形成了科学的决策机制、执行机制和监督机制。同时公司上市后严格按照上市公司的规范运作要求，进一步建立了销售业务环节的内部控制制度，保证公司销售业务活动的规范运作。

1、销售合同签订环节内部控制制度设计情况

为保障销售业务的规范运作，为公司持续、健康经营奠定基础，公司由财务、

行销、法务等部门共同制定了销售合同管理的相关制度，具体包括《销售管理制度》、《客户信用管理制度》等，从商机管理、客户管理、合同管理等方面，对销售合同的签订进行了规范要求。

在具体的销售合同签订中，除销售部门外，还由公司方案经营部、商务部、财务部、法务部对合同具体内容进行审核确认。此外，对于重大日常经营合同、关联交易合同的签署，公司严格参照上市公司关于相关规范运作要求执行。

同时，公司在销售业绩管理方面，通过《销售体系业绩考核与奖惩办法》对销售人员业绩进行评估、考核与奖惩，保障公司销售合同及业绩的真实、有效。

2、销售合同执行环节内部控制制度设计情况

公司在销售合同执行环节中，由各执行单位依照公司《存货管理制度》、《应收账款管理制度》以及具体业务规范，如《产品发货管理规范》、《生产计划管理规范》、《售后管理规范》等，从存货管理、工程管理、款项管理等方面对销售业务流程进行规范管理。

在具体的销售合同执行过程中，由公司物流部、客户服务部、财务部共同对合同执行过程进行管控。

此外，公司内部审计部对销售活动的内部管理进行独立审计，技术管理部门通过客户满意度调查、客户回访等方式，对公司销售产品质量、销售合同执行情况进行调查评估。

（二）相关内部控制是否得到有效执行

公司在上述制度、规范的基础上，建立了完整的内部信息管理系统，对销售合同签署与执行过程各环节进行控制管理，具体执行情况如下：

1、销售合同签订环节内部控制执行情况

公司在销售合同签订的业务流程中，设置了如下环节进行管控：

（1）由方案经营部根据客户需求，以项目为维度，输出合同配置及报价内容，经由公司行业总监、销售事业部负责人审批后对外报出。单笔超过 200 万金额以及毛利在 30%以下的销售合同，报价需要增加方案经营部负责人、行销总监、

公司总经理的逐级审批。

(2) 新增客户的销售合同，需由销售业务员发起新客户评审，提交公司商务、法务及财务部门，对新增客户的基本情况、财务资信情况进行审批。

(3) 商务部依据《合同管理规范》，制定了公司统一的销售合同模板，在具体的销售合同签订过程中，销售人员及商务技术人员根据具体的业务情况，与客户洽谈合同条款，并提交公司内部审核。

(4) 公司商务部对逐笔销售合同条款内容进行审核，并由销售事业部、产品线、财务部进行会签审核通过后，由销售人员对外签署。

(5) 公司销售合同由商务部归口管理，日常对合同签署情况、统计及归档进行核对管理，确保销售合同签署的及时、准确，内容无误。

2、销售合同执行环节内部控制执行情况

公司在销售合同执行过程中，从销售合同签署后进入执行阶段至结束的各环节在信息系统进行流程规范和控制。

(1) 公司销售合同签署完毕后，由方案经营部商务技术负责人员根据合同交付内容及交付要求提交发货通知，物流部根据系统配置及交期审核后，参照公司库存情况，制定备货及生产内容，交由采购、生产环节执行相应产品采购或生产。

(2) 经过公司产品测试、质量检测环节确认合格产品由物流发运部门执行发运，货物交付客户后，需由客户签署《货运签收单》及《到货验收单》。

(3) 根据销售合同条款约定含交付义务的项目，由公司客户服务部根据针对具体合同的《项目交付通知单》，明确交付要求，履行合同的交付义务，在项目交付实施完毕后，需获取由客户签署的《项目实施验收单》进行交付合格确认。

公司在严格履行合同义务的同时，为及时保证公司销售收款环节的内部控制，对款项结算内容制定了《销售发票管理办法》、《应收账款管理制度》、《客户信用政策管理制度》，针对直销模式和经销模式，分别制定了相应的管理流程和信用政策，包括客户评级标准、信用额度管理、回款管理等内容。为降低应收账

款回收风险，公司建立了客户的信用评价体系。针对经销商，公司还根据每家经销商的财务状况、销售规模、区域覆盖能力、历史回款信用等情况，结合不同区域的商业惯例，核定信用级别及信用额度。

在日常应收账款管理上，公司财务部负责监督管理，销售人员负责对每笔业务进行跟踪、催收工作。财务部应收账款管理人员每月将到期的款项通知销售部门进行催办，财务部按月通报未按约定期限回款的情况，由人力资源部和财务部负责制定和实施相应的考核和奖惩措施。公司定期与客户对账，对应收账款进行核实和汇报，以保证应收账款的完整性、真实性及回款的及时性。

公司在 2018 年度销售合同签署及执行过程中，内部没有出现合同及业绩失真情况，合同执行过程中无实际坏账损失发生，外部无销售合同重大纠纷事项，销售合同各环节内控执行有效。

问题14、报告期内，你公司募投项目“网络内容安全产品升级优化项目”和“大数据运营产品升级优化项目”均未达到预计效益。请你公司结合上述项目报告期内业务开展情况、原计划订单完成进度和实际订单完成进度说明上述募投项目原可行性分析报告是否合理，并请独立财务顾问发表明确意见。

回复：

一、“网络内容安全产品升级优化项目”和“大数据运营产品升级优化项目”未达到预计效益的原因

公司 2017 年首次公开发行股票募集资金计划用于“网络与机器数据可视化产品升级优化项目”、“网络内容安全产品升级优化项目”、“大数据运营产品升级优化项目”和“技术研发中心建设项目”。截至 2018 年 12 月 31 日，“网络内容安全产品升级优化项目”累计投入金额 6,299.89 万元，投资进度为 61.73%，2018 年度实现税后利润 1,385.98 万元。“大数据运营产品升级优化项目”累计投入金额 7,050.07 万元，投资进度为 91.06%，2018 年度实现税后利润-2,804.42 万元。上述两个项目均未达到预期效益。具体原因为：

1、网络内容安全市场和大数据运营市场处于快速发展期，公司为抢占先机、

提高市场占有率，持续投入较大资源进行研发、市场营销及推广，加快在各细分市场推出新产品，导致项目前期费用较高；

2、新增订单正在实施过程中，但由于软件系统产品尤其是海外的软件系统项目实施的周期较长，尚未验收实现销售收入，故产生效益的时间相应有所推迟。

二、报告期内业务开展情况、原计划订单完成进度和实际订单完成进度

（一）网络内容安全产品升级优化项目

2018 年度，公司持续投入大量人力、物力进行新产品的预研和开发，网络内容安全产品升级优化项目研发累计投入 1,654.15 万元，项目新获取计算机软件著作权 10 项。产品在协议内容分析方面，加强了对国际市场主流的互联网协议和应用的研究，提高了海外互联网数据的元数据提取能力，增强了市场竞争力；在对传统固网、移动软交换的研究基础上，研发完成了针对 VoLTE 的电信诈骗防范系统，并完成了向 NFV 演进的技术研究；结合人工智能深度挖掘技术，推出了多维反诈解决方案。

项目原预计达到预定可使用状态后，年均实现销售收入 13,565.27 万元，税后利润 4,226.66 万元。2016 年、2017 年及 2018 年实际完成销售收入 0 万元、739.99 万元、5,436.04 万元，实现效益-798.25 万元、-797.37 万元、1,385.98 万元；截至本回复出具之日，公司在亚洲和非洲部分国家及国内相关省市的多个客户已签订在执行的网络内容安全产品订单余额为 17,277.78 万元。

（二）大数据运营产品升级优化项目

2018 年度，公司大数据运营产品升级优化项目研发累计投入 3,505.47 万元，项目新增申请专利 9 项，新获取计算机软件著作权 3 项。公司研发了大数据态势感知产品、针对多数据源及多数据类型的数据治理产品、软硬件一体的审计一体机等大数据平台和行业大数据分析产品；针对公安行业，持续优化综合信息采集分析系统，在全国实现广泛地应用，同时，细分行业大数据应用系统取得重大进展，已成功部署多个项目。

项目原预计达到预定可使用状态后，年均实现销售收入 13,304.00 万元，税后利润 3,562.93 万元。2016 年、2017 年及 2018 年实际完成销售收入 119.30 万

元、368.99 万元、1,737.03 万元，实现效益-907.68 万元、-1,552.57 元、-2,804.42 万元；截至本回复出具之日，公司在非洲部分国家及国内相关省市的多个客户已签订在执行的大数据运营产品订单余额为 10,256.14 万元。

三、上述募投项目原可行性分析报告的合理性不会发生重大变化

1、原募投项目可行性分析报告主要基于 2015 年公司对当前市场环境、技术基础和发展趋势等因素，对经济效益作出合理预计，原规划项目建设周期为 3 年。公司募集资金到位时间较原计划有所延后，2018 年公司陆续开展软硬件设备购置、场地建设及人员招聘，截至 2018 年 12 月 31 日相关项目建设尚未完成，经济效益尚未体现。

2、项目市场环境、技术发展趋势未发生重大变化。随着中国互联网的高速发展和 4G 移动用户的高速增长，以及网络基础设施建设规模的不断扩大，为公司网络可视化基础架构产品的发展带来了发展的持续动力。同时，5G 发展已进入全面深入落实阶段，也会公司网络可视化基础架构产品带来新的发展机遇。公司网络内容安全产品和大数据运营产品与前端网络可视化基础架构产品协同发展，形成整体解决方案开拓相关细分市场，也将受益于市场环境的良好发展。

并且大数据产业、网络安全等级保护、网络安全威胁情报以及工业互联网安全等国家政策、法规和标准的接连出台为推动信息安全、大数据等产业持续成长，提供了有力的政策支撑，网络内容安全市场和大数据市场前景广阔，市场潜力巨大。

3、公司市场拓展战略成效初显，公司新产品陆续推出，并获得市场的认可。上述项目 2016 年至 2018 年实现销售收入持续增长，网络内容安全产品 2018 年已实现盈利，大数据运营产品虽然尚未盈利，但相关产品在手订单充足，长期盈利能力向好。

综上所述，上述募投项目所处的市场环境、技术发展趋势未发生重大变化，相关产品已推向市场并得到认可，项目建设进展和经济效益实现虽然有所延后，但不会对项目可行性造成重大不利影响，项目原可行性分析报告仍具有合理性。

四、保荐机构核查情况及核查意见

保荐机构根据《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》和公司《募集资金管理办法》等相关制度，实施了以下核查程序：

（1）查阅了公司出具的募集资金使用情况说明及专项审核报告、募集资金专户的银行对账单、募集资金使用台账、相关合同、发票、付款凭证等资料，核查公司募集资金存放与使用情况；

（2）查阅上述项目可行性的论证材料；

（3）访谈公司相关负责人，询问募集资金使用和项目建设情况，相关会议记录及信息披露文件等；

（4）查阅相关项目在手订单、合同，项目实施记录，询问相关负责人项目开展情况；

（5）取得并查阅相关行业政策文件、行业研究报告以及公司关于行业、市场及相关技术发展情况的说明文件。

经核查并根据公司出具的说明文件，公司募集资金投资项目的原可行性分析报告的合理性未发生重大变化。本保荐机构将持续关注募集资金投资项目的实施进度，如果募集资金投资项目后续出现任何变化，将及时督促和提醒公司严格遵守相关法规的规定，履行内部决策程序和信息披露义务。

问题15、报告期内，你公司签订中国电信侧配套工程项目销售合同，合同金额4.96亿元，占2018年营业收入的比重为71.71%，上述合同尚未产生收入。请结合你公司客户构成、主要合同签订及执行情况说明是否对单一客户存在重大依赖及应对措施，并说明上述合同目前进展情况及对你公司未来生产经营、经营业绩的具体影响。

回复：

一、公司销售订单、营业收入的集中度及构成情况

（一）销售订单情况

根据2016至2018年公司签订的销售订单相关数据，销售订单前五大客户集

中度分别为 50.37%、50.20%和 55.52%，较为稳定。另外，每一年度的销售订单客户构成和占比情况均差异较大，没有出现同一客户连续签单额占比超过 20% 的情况。因此，从销售订单集中度及客户构成的角度，不存在对单一客户存在重大依赖的情况。

（二）营业收入情况

根据 2016 至 2018 年公司营业收入的相关数据，营业收入前五大客户集中度分别为 58.38%、47.78%和 40.05%，呈下降趋势。并且，每一年度的营业收入客户构成和占比情况均差异较大，没有出现同一客户连续营业收入占比超过 20% 的情况。因此，从营业收入集中度及客户构成的角度，也不存在对单一客户重大依赖的情况。

近年，公司陆续加大对网络内容安全产品和大数据运营产品等后端产品的研发战略投入，若投入在未来年份产生可观回报，预计公司销售订单、营业收入的集中度会有一定幅度降低，并且客户构成将更为多样。

二、中国电信侧配套工程项目合同目前进展情况及对公司未来生产经营、经营业绩的具体影响

按照 12 个省份分别签署购销合同的中国电信侧配套工程项目，目前已全部分省份完成设备到货验收。根据该合同中具体回款条款的约定，并结合各省份的到货验收进度，其中，四川、重庆、陕西、山东、云南、甘肃和黑龙江七省客户已于 2018 年以银行承兑汇票方式向公司支付相应货款，金额合计 3.3 亿元；海南、青海、山西、江西和湖北五省客户也已于 2019 年以银行承兑汇票方式向公司支付相应货款，金额合计 1.66 亿元。

截至本回复出具之日，该项目在各省份已分别进入设备的安装调试阶段，但是因为项目工程交付及验收流程较长、验收标准较高且涉及的省份众多，各省份实际安装调试进度差异较大且具有一定不确定性，因此公司目前暂无法对于各省份项目设备安装调试完成时间做出准确的预测。公司目前正积极配合客户工作要求，推进各省份项目执行进度。

预计该项目按各省份进度分别完成设备安装调试工作并经客户验收合格后，

对收入计入当期的公司经营业绩将产生积极的影响。

深圳市中新赛克科技股份有限公司

董事会

2019 年 6 月 25 日