

江苏博信投资控股股份有限公司关于上海证券交易所 对公司 2018 年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏博信投资控股股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“博信股份”）于 2019 年 5 月 12 日收到上海证券交易所《关于对江苏博信投资控股股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0640 号）（以下简称“问询函”），公司根据《问询函》的要求，积极组织相关各方对问题进行逐项分析并对相关事项予以核查，公司对《问询函》中所列问题已向上海证券交易所做出书面回复，现将回复内容公告如下：

一、关于保留意见

公司本年度财务报表被出具保留意见的审计报告，主要涉及应收款项坏账准备计提合理性以及部分营业收入确认。在此，请上市公司就相关事项进行补充披露。

（一）关于营业收入确认

审计意见保留事项段明确，公司全资子公司博信智通于 2018 年 9 月确认 2.76 亿元收入，结转 2.69 亿元成本。2019 年 4 月，公司因该销售收入不完全符合企业会计准则有关收入确认的条件，对 2018 年度财务报表做了相应调整，将原已确认的营业收入和营业成本予以冲减，并将原已收到的货款和支付的采购款分别调整为预收款项 3.2 亿元和预付款项 3.12 亿元。对此事项，年审会计师执行了审计程序，但未能取得充分、适当的审计证据以确认上述事项相关会计处理的正确性和相关现金流量列报的恰当性，以及相关信息披露是否充分适当。根据年报披露，该交易为向广东康安贸易有限公司（简称“广东康安”）、杭州若简信息科技有限公司（简称“杭州若简”）销售商品，向上海天之和供应链管理有限公司（以下简称“天之和”）采购商品。请公司补充披露：

1、公司于 2018 年 9 月确认相关收入并结转成本的会计处理依据和取得的

相关证据：

公司回复：

公司全资子公司博信智通（苏州）科技有限公司（以下简称“博信智通”）于 2018 年 9 月 26 日分别与客户杭州若简及广东康安签订《产品购销合同》（合同含税总金额合计为 32,000.68 万元），于 2018 年 9 月 26 日与供应商天之和签订《购销合同》（合同含税总金额为 31,185.38 万元）。博信智通根据上述合同、发货通知单、提货授权委托书、送货签收确认单、货运物流单、银行收付款凭证及有关发票等凭证作为收入确认及成本结转会计处理依据。

综上，博信智通根据上述合同及单据，按照公司收入确认的会计政策，判断该笔业务已达到收入确认条件并于 2018 年 9 月确认营业收入 27,586.79 万元，并结转营业成本 26,883.95 万元。

2、2019 年 4 月进行会计差错调整的会计处理依据：

公司回复：

公司年审会计师立信会计师事务所（以下简称“立信会计师”）在执行年度审计工作时，博信智通向其提供了上述问题“1”中所述的单据。此后，立信会计师在执行走访审计程序时，发现上述物流单证信息与走访供应商天之和时所了解及获得的物流信息不相符。

经公司自查发现，本销售业务由博信智通委托供应商天之和直接将商品发至客户杭州若简（地址：杭州市萧山区城厢街道人民路 51 号楼五楼 215）及广东康安（地址：广州市越秀区东风中路 389 号）指定地点，商品未经过博信智通的仓库进行中转，天之和委托杭州浙品物流有限公司进行运输。然而，为了使商品销售的物流信息分别与上游采购合同及下游销售合同保持一致，据经办业务员称，其通过过去有较多业务往来的百世优货物流公司补充提供了额外的物流单据，该额外物流单据显示，本次交易的商品系从天之和运输至博信智通，再从博信智通分别运送到广东康安和杭州若简。

由于上述原因导致本次交易出现两套不同的物流单据，显示公司业务相关内部控制存在重大缺陷，收入确认缺乏一致有效的凭证支持，导致该业务不完全符合收入确认的条件。因此，公司严格按照《企业会计基本准则》有关谨慎性原则的规定，对此笔业务相应收入及成本不予确认，调减营业收入、营业成本及已产

生的利润并将相应的收付款分别调整为预收账款及预付账款。公司目前正与供应商及客户就上述预付及预收账款的处理进行沟通协商。

3、上述业务相关的资金和货物当前状态，货物是否已交付，相关资金是否已收到并实际支付给供应商，公司是否仍将继续履行相关销售合同。

公司回复：

2018年9月，博信智通向天之和下达两份发货通知单和提货授权委托书：

（1）要求天之和于2018年9月30日前将818箱商品IphoneXS Max发送至杭州若简，杭州若简于2018年9月30日签收上述货物。

（2）要求天之和于2018年9月29日前将639箱商品IphoneXS Max发送至广东康安，广东康安于2018年9月30日签收上述货物。

2018年9月29日，博信智通支付供应商天之和货款31,185.38万元。2018年10月8日，博信智通分别收到客户杭州若简货款17,968.65万元以及广东康安货款14,032.03万元。

根据上述事实，公司已经按照合同约定履行完毕相关商品及资金交付义务，并已按照合同约定收取货款，相关合同已经履行完毕。

4、列表说明上述交易具体背景、产品、金额、合同签订时间、交易对手方，对手方是否与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高存在潜在关联关系和利益安排等，相关业务是否具有商业实质；

公司回复：

（1）交易具体背景及详情

2018年9月26日，博信智通采用以销定采模式，与天之和签订《购销合同》，向天之和采购苹果手机29,118台，合同含税总金额为31,185.38万元，博信智通根据合同约定于2018年9月29日支付采购款。具体采购明细如下：

单位：万元

供应商	产品名称	采购数量（台）	采购金额（含税）
天之和	IphoneXS Max	29,118.00	31,185.38

2018年9月26日，博信智通分别与杭州若简及广东康安签署《产品购销合同》，向其销售苹果手机29,118台，合同含税金额合计为32,000.68万元，博信智通根据合同约定于2018年10月8日全额收回货款，具体销售明细如下：

单位：万元

客户	产品名称	销售数量（台）	销售金额（含税）
----	------	---------	----------

客户	产品名称	销售数量（台）	销售金额（含税）
杭州若简	IphoneXS Max	16,350.00	17,968.65
广东康安	IphoneXS Max	12,768.00	14,032.03
合计		29,118.00	32,000.68

根据上述业务情况，公司于 2018 年第三季度确认了营业收入 27,586.79 万元（不含税），营业成本 26,883.95 万元（不含税），共产生毛利 702.84 万元。

（2）交易对手方基本情况

①上海天之和供应链管理有限公司（供应商）

成立时间：2018 年 04 月 11 日

法定代表人：徐群良

注册资本：人民币 1,000 万元

注册地址：上海漕河泾开发区松江高科技园莘砖公路 668 号 202 室-364

股东：徐群良、徐群英

经营范围：供应链管理，仓储服务（除危险品），通讯器材及配件、通信设备、数码产品及配件、电子产品、金属材料及制品、塑胶制品、纺织原料（除棉花）、纺织品、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、食用农产品（除生猪产品）、纸制品的销售。

②杭州若简信息科技有限公司（客户）

成立时间：2014 年 12 月 09 日

法定代表人：童英姿

注册资本：人民币 1,000 万元

注册地址：萧山区城厢街道人民路 51 号五楼 215

股东：童英姿、傅方平

经营范围：计算机领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；动漫设计、经济信息咨询、商务信息咨询；经销：计算机及配件、电子产品（除电子出版物）、通信设备及配件、文化用品、办公用品、五金交电、仪器仪表、机电产品、日用百货。

③广东康安贸易有限公司（客户）

成立时间：2004 年 06 月 28 日

法定代表人：鞠鹏

注册资本：人民币 6,000 万元

注册地址：广州市越秀区东风中路 389 号 2201 房自编 A2

股东：鞠鹏、鞠伟

经营范围：技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；货物进出口（专营专控商品除外）；企业自有资金投资；企业管理服务。

（3）对手方是否与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高存在潜在关联关系和利益安排

经公司自查，公司、董监高与上述客户及供应商不存在关联关系及经济利益安排。

经询问公司控股股东苏州晟隼营销管理有限公司（以下简称“苏州晟隼”）、苏州晟隼控股股东广东中诚实业控股有限公司（以下简称“广东中诚”）及实际控制人罗静女士，各方均表示与上述客户及供应商不存在关联关系及经济利益安排。

（4）相关业务商业实质性分析

公司自 2018 年转型以来，各项工作围绕“产品+渠道”的经营思路开展，借助自身资源优势，通过开展代理销售业务完成渠道占点和布局，构建业务销售渠道基础，在为公司带来稳定收入和利润的同时，推动自有品牌产品的销售。

在开展手机代理销售业务时，博信智通原一直向上游大型国代商（主要包括联通华盛、天音信息、爱施德等公司）提货。然而，由于本次交易商品新款苹果手机 iPhoneXS Max 于 2018 年 9 月中旬正式亮相，于 2018 年 9 月 21 日开始大规模上市销售，市场需求非常火热，公司取得杭州若简及广东康安 iPhone XS Max 销售订单的时间为 9 月底，接近国庆假期，原供应商无法短时间内满足公司现货需求，公司转而向分销商天之和采购。经公司业务员了解，天之和为一般贸易商，本次交易商品系其向成都兴昇电子科技有限公司采购，公司向天之和采购单价为 10,710 元/台，销售给杭州若简和广东康安的单价为 10,990 元/台。同期苹果手机一级国代商天音的供货价约为 10,250 元/台，公司采购价格略高。截至本公告出具日，公司仅与上海天之和发生上述一次交易。

上述业务在当时的市场背景下有其合理性和必要性，此交易系市场化行为，具备商业实质。

会计师回复：

针对上述问询 4、(3) 和 4、(4) 的意见：我们在对广东康安、杭州若简和上海天之和实施询证时，函证的内容除了财务信息，也函证了合同重要条款、是否有实物流转、商业返利等信息；对上述三家单位实地走访时，我们询问了该三家单位与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高是否存在关联关系、双方的交易是否存在真实货物流转，是否存在利益安排；我们从收回的询证函以及实地访谈情况来看，未发现广东康安、杭州若简及天之和与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高存在关联关系和利益安排的情形。但是，我们暂未获得进一步资料（如证明客户资金来源的资料），无法获取充分、适当的审计证据（还原整个交易过程和资金流转过过程的资料），以判定该业务发生的商业性质，及对该事项发表审计意见。

5、上述调整交易相关销售和采购合同的具体条款和业务流程，包括但不限于资金流向和货物流转的具体情况，公司内部控制制度和单据流转情况等；

公司回复：

(1) 上述调整交易相关的销售和采购合同的具体条款

①博信智通与杭州若简签订的销售合同主要条款如下：

产品的交付：1、卖方（博信智通）应在合同签订 15 日内，将产品交付至买方（杭州若简）指定地点。2、卖方（博信智通）交付的产品以买方（杭州若简）合理指定方式进行运输或送达（杭州若简要求以物流方式运输）。

货款的结算：电汇，支付期限为买方（杭州若简）收到货物验收合格后 10 日内支付全部货款。

发票开具：卖方（博信智通）在收到买方（杭州若简）全部货款后 15 个工作日内向买方（杭州若简）提供全额增值税专用发票。

②博信智通与广东康安签订的销售合同主要条款如下：

产品的交付：卖方（博信智通）应将产品交付至买方（广东康安）指定地点，卖方（博信智通）以买方（广东康安）盖章的货物收货单作为买方（广东康安）货物验收入库的凭据。

货款的结算：电汇，买方（广东康安）收到货物验收合格后 5 个工作日内支付卖方（博信智通）全部货款。

发票开具：卖方（博信智通）在收到买方（广东康安）全部货款后 20 个工

作日内向买方（广东康安）提供全额增值税专用发票。

③博信智通与天之和签订的采购合同主要条款如下：

产品的交付：卖方（天之和）根据买方（博信智通）指定的交货地点将合同约定的货品予以交付。

货款的结算：合同签订后卖方（天之和）按时交货。买方（博信智通）收到货物后对货物进行验收，货物验收合格后，买方（博信智通）收到货物且验收合格后 3 个工作日内支付全部货款。

发票开具：卖方（天之和）在收到买方（博信智通）全部货款后 15 日内向买方提供全额增值税专用发票。

（2）上述交易的业务流程

博信智通主要采用以销定采模式开展相关业务。2018 年 9 月 26 日，博信智通分别与杭州若简及广东康安签署《产品购销合同》，销售苹果手机合计 29,118 台，合同含税金额合计 32,000.68 万元。同日，博信智通与天之和签订《购销合同》，采购苹果手机 29,118 台，合同含税总金额 31,185.38 万元。

2018 年 9 月 29 日，博信智通全额支付采购款予天之和，并向天之和下达两份发货通知单及提货授权委托书，要求天之和执行发货事项：

①于 2018 年 9 月 30 日前将 818 箱产品 IphoneXS Max 分两批分别发送至杭州若简，杭州若简于 2018 年 9 月 30 日签收上述货物。

②于 2018 年 9 月 29 日前将 639 箱产品 IphoneXS Max 发送至广东康安，广东康安于 2018 年 9 月 30 日签收上述货物。

博信智通于 2018 年 10 月 8 日全额收到客户杭州若简及广东康安货款合计 32,000.68 万元，并于 2018 年 10 月 29 日分别向广东康安及杭州若简开出增值税专用发票。公司于 2018 年 9 月 29 日向供应商天之和支付货款 31,185.38 万元，并于 2018 年 10 月 25 日收到天之和开出的增值税专用发票。

（3）上述交易的公司内部控制制度和单据流转情况

与上述调整交易相关的公司内部控制制度包括：采购管理制度、销售管理制度和公司购销存内控流程。

单据流转情况：客户下达的订单（销售需求）→采购订单（采购申请）→银行付款单（付款申请）→销售订单/合同→发货通知单（发货指令）→客户验收

单（客户确认收货）→银行回单（确认收款）。

6、公司内部类似业务的主要条款和业务流程，并具体说明与上述调整交易的差异，全面核实公司内部其他业务的收入确认依据是否充分；

公司回复：

（1）类似业务主要条款及业务流程

对于其他以销定采的苹果手机购销业务，公司先与上游苹果一级国代商签订购销框架协议，在接到下游客户订单时，通过向签约的上游一级国代商询量、比价后采购符合客户要求的产品。

物流方式分为三种：

①直运（由公司向上游供应商发送发货通知单，通知上游供应商将货品直接发给下游客户）；

②公司先行采购商品入公司仓库后由公司向下游客户发货；

③公司先行采购商品入第三方仓库后由客户授权有关人员前往仓库自提。

销售结算方式分为两种：先款后货及信用账期（赊销）。

（2）与上述调整交易的差异说明

公司 2018 年 9 月调整的上述交易采取的物流方式为直运（供应商直接发货客户），销售方式为信用账期（账期为 5 至 10 天）。

公司 2018 年 9 月此笔调整业务的销售业务销售及物流模式均为公司通用做法，与其他类似业务不存在明显差异。公司对此笔业务予以调整的原因为内控存在重大纰漏导致该笔业务出现两套物流单据，收入确认缺乏一致有效的凭证支持，基于谨慎性原则，公司将对应的销售收入及成本予以冲减。

（3）全面核实公司内部其他业务的收入确认依据是否充分

针对公司其他业务，公司对产品购销合同、货物签收单、提货授权委托书、内部调货单、银行收付款凭证等进行了检查、复核等程序，经全面自查，公司其他业务的收入确认依据充分。

会计师回复：

除审计报告保留外的其他业务的收入，我们对产品购销合同、货物签收单、提货授权委托书、银行收付款凭证、销售发票等进行了检查和复核，其他业务的收入确认依据充分。

7、请年审会计师发表意见，并区分其他业务收入和导致保留意见的业务，分别说明所执行的审计程序和取得的审计证据，以及相关影响不具有广泛性的依据。

会计师回复：

(1) 针对上述问询问题4和6，会计师已分别在上述问题4和6中发表了意见。

(2) 针对上述导致保留意见的业务，我们执行的审计程序和取得的审计证据如下：

①我们检查了博信智通提供的与该业务相关的采购和销售的合同、款项收付凭据、发货通知单、货物运输单据、送货签收确认单等资料。博信智通提供的货物运输单据及送货签收显示，博信智通的客户广东康安及杭州若简均于2018年9月30日签收了该批货物，博信智通据此确认收入并结转成本。博信智通的银行流水信息显示，广东康安和杭州若简均于2018年10月8日支付了货款合计3.2亿元。

②我们分别于2018年11月15日、2018年11月21日对博信智通的客户广东康安和杭州若简进行了实地走访，广东康安和杭州若简的受访人员均确认了向博信智通的采购业务。

③2019年2月，我们分别向天之和、广东康安、杭州若简发出了博信智通采购和销售业务的询证函，并于当月收到了确认相符的询证函回函。

④2019年2月21日，我们对天之和进行了实地走访，天之和的受访人员确认了向博信智通销售2.69亿元（不含税，含税额3.12亿元）苹果手机的业务，并分别向我们提供了天之和向其上游供应商采购的物流单据以及向博信智通发货的物流单据。我们将天之和提供的物流单据与博信智通提供的物流单据进行了核对，发现两方提供的单据信息存在差异和矛盾。我们随即就该差异和矛盾与博信股份、博信智通进行沟通。博信股份、博信智通对相关业务进行了自查，并于2019年4月确认对广东康安和杭州若简的销售收入不完全符合会计准则有关收入确认的条件，并对2018年度的财务报表进行了相应的调整，将原确认的营业收入和营业成本予以冲减，并将原已收到的销售款项3.2亿元和支付的采购款3.12亿元分别调整为预收款项和预付款项。

我们对公司经过自查对收入成本的冲减调整以及对已付、已收款项分别调整至预付款项和预收款项的恰当性，未能取得充分、适当的审计证据，我们在审计报告中对此发表了保留意见。

(3) 针对其他业务我们执行的审计程序和取得的审计证据；

针对其他业务，我们执行的审计程序和取得审计证据包括：

①对主要客户的销售收入、应收账款余额进行了函证，取得了回函，未回函的部分执行了替代审计程序；

②对主要供应商的采购金额、应付账款余额进行了函证，取得了回函，未回函的部分执行了替代审计程序；

③抽查了销售收入的销售合同、发票、客户收货单证，检查收入确认是否符合企业会计准则有关收入确认的条件；

④对主要供应商和主要客户实施了实地走访，了解交易情况；

⑤抽查客户销售回款的银行进账单，并与账面记录核对。

(4) 相关影响不具有广泛性的依据：

博信股份全资子公司博信智通于2018年9月确认的对广东康安和杭州若简的销售业务，营业收入27,586.79万元，营业成本26,883.95万元，影响净利润为642.97万元。博信股份对该销售业务的调减，使公司2018年财务报表增加预收款项32,000.68万元，增加预付款项31,185.38万元，减少营业收入27,586.79万元，减少营业成本26,883.95万元，减少净利润642.97万元。

根据《中国注册会计师审计准则第1502号—在审计报告中发表非无保留意见》第二章的第五条：广泛性，是描述错报影响的术语，用以说明错报对财务报表的影响，或者由于无法获取充分、适当的审计证据而未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响。

根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：

（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；

（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；

（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。审计准则中并未对广泛性有一个量化的标准，主要在于职业判断，判断其对财务报表是否构成重大影响，以至于影响对财务报表使用者理解财务报表。

上述该保留事项，对公司调整后营业收入的影响比例为17.61%，对净利润的影响为12.26%，因此对2018年度财务报表的影响不具有广泛性。

(二) 此外, 年审会计师发现博信股份内部控制存在重大缺陷, 对博信智联 2018 年 10-12 月账载营业收入 2.33 亿元中的部分收入, 年审会计师尽管执行了检查、函证、走访等审计程序, 但仍未能获取令其完全满意的审计证据, 以消除对其中部分营业收入和营业成本确认的疑虑。请公司补充披露:

1、上述业务相关具体会计处理依据、以及对财务报表的影响;

公司回复:

公司 2018 年第四季度主要由全资子公司博信智联(苏州)科技有限公司(以下简称“博信智联”)开展业务, 公司对 2018 年第四季度相关的产品购销合同、货物签收单、提货授权委托书、内部调货单、银行收付款凭证等进行了检查、复核等程序, 确认销售所属期间并计入当期损益。

按照公司收入确认的会计政策, 根据上述合同及单据凭证, 博信智联 2018 年第四季度业务涉及四家供应商及十三家客户, 确认营业收入 23,333.00 万元, 营业成本 21,537.73 万元, 产生毛利 1,795.27 万元。

2、上述业务相关的资金和货物流转情况, 以及当前状态;

公司回复:

上述业务涉及的商品采购均为先付款后提货模式, 涉及的销售结算方式为先款后货。货物流转情况具体介绍如下。

采购收货模式根据供应商的不同, 分为两种, 一种是供应商根据公司在供应商系统登记的收货地址, 将合同商品直接发送到该登记地址, 公司委托物流公司代为收货。此后, 根据客户需求, 公司安排货物从上述登记地址直接发往客户或转运至公司租用的仓库。另一种是公司委托物流公司人员前往供应商仓库提货, 再将货物转运至公司租用的仓库。

销售发货方式根据客户要求的不同, 分为两种, 一种是委托物流公司发货至客户指定地址, 并与客户办理签收手续; 另一种是客户委托指定人员前往公司租用的仓库提货, 此模式下, 客户会提前向公司发送提货授权委托书, 登记提货人员身份证信息及签字字样, 并盖章确认。公司将提货授权委托书发送至物流公司, 物流公司仓管员核实提货人身份信息后准予提货, 并请提货人进行签收, 形成出库单。其中, 由客户委托指定人员前往公司租用仓库提货的发货方式占比较高。

截至 2018 年 12 月 31 日, 公司已经按照合同约定履行完毕相关货物及资金

交付义务，并已按照合同约定支付及收取货款，相关购销合同均已履行完毕。

3、列表说明上述交易背景、产品、金额、合同签订时间、交易对手方，对手方是否与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高存在潜在关联关系和利益安排等，相关业务是否具有商业实质；

公司回复：

(1) 第四季度采购及销售基本情况：

博信智联2018年第四季度主要业务为销售苹果手机等电子类产品，供应商及客户详细情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购合同签订日期	采购金额 （含税）	采购金额 （不含税）
1	恒洲（天津）电子产品有限公司	2018 年 11 月	223.84	192.97
2	悦扬（天津）科技有限公司	2018 年 9 月	159.00	137.07
		2018 年 11 月	1,792.01	1,544.84
		2018 年 12 月	39.67	34.2
3	恒沙（天津）电子产品有限公司	2018 年 11 月	1,510.69	1,302.32
		2018 年 12 月	973.99	839.65
4	天音信息服务（北京）有限公司	2018 年 9 月	7,437.98	6,412.05
		2018 年 10 月	4,279.06	3,688.85
		2018 年 11 月	7,118.05	6,136.25
		2018 年 12 月	1,449.46	1,249.53
总计			24,983.77	21,537.73

单位：万元

序号	客户名称	销售合同签订日期	销售合同金额 (含税)	销售金额(不含税)
1	广东大地通讯连锁服务有限公司	2018年10月	969.00	835.34
2	福州国威贸易有限公司	2018年10月	519.50	447.84
3	福州闽高医疗器械有限公司	2018年10月	832.30	717.50
4	深圳市瑞宏翔实业有限公司	2018年10月	626.20	539.82
5	深圳市长荣兴业科技有限公司	2018年10月	806.71	695.44
6	江苏中博通信有限公司	2018年11月	3,092.36	2,665.83
7	川山甲供应链管理股份有限公司	2018年11月	15,707.45	13,540.91
		2018年12月	2,257.28	1,945.93
8	北京海创鼎盛科技有限公司	2018年12月	1,686.15	1,453.58
9	深圳市万顺通消防安全科技有限公司	2018年11月	69.30	59.74
10	深圳市亿同安消防技术有限公司	2018年11月	31.50	27.16
11	上海能良电子科技有限公司	2018年12月	223.39	192.58
12	江西骏思颖科技有限公司	2018年12月	98.38	84.81

13	上海常进实业有限公司	2018 年 12 月	146.77	126.53
总计			27,066.28	23,333.00

上述业务均采用以销定采模式，博信智联共向四家供应商采购，销售给十三家客户，确认营业收入23,333.00万元，营业成本21,537.73万元，产生毛利1,795.27万元。

(2) 对手方是否与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高存在潜在关联关系和利益安排

①经公司自查，公司、董监高与上述客户及供应商均不存在关联关系及经济利益安排。

②经询问公司控股股东苏州晟隼、苏州晟隼控股股东广东中诚及实际控制人罗静女士，各方均表示与上述客户及供应商不存在关联关系及经济利益安排。

(3) 相关业务商业实质性分析

博信智联拥有具备丰富经验及渠道的销售团队，自2018年第四季度开始开展苹果手机、IPAD等电子类产品的代理销售业务。博信智联主要采用以销定采的业务模式，供应商主要系大型国代商，客户主要系各类型渠道商。

博信智联通过与天音、恒沙等国代商签订《特约经销协议》或《产品供销合同》约定可获得其给予新产品以及紧俏产品的优先供应权。各类型渠道商，特别是中小型渠道商由于受到国代商在资质、资金垫付能力等方面的限制，不能直接从国代商处进行小额采购，而具有国代商货源的博信智联，能够提供灵活的采购数量、供货时间及有竞争力的价格，以吸引各类中小型渠道商前来交易。

上述交易中最大客户川山甲供应链管理股份有限公司为新三板公司，占博信智联第四季度销售收入的66.37%，根据该公司披露的2018年年报数据显示，该公司向博信智联采购金额与前述金额一致。

公司与上述供应商及客户之间的交易均为市场化行为，系公司日常经营活动的正常需求。上述交易的货物流转及价款支付，交易定价、交易原因、交易背景均符合商业逻辑，具有商业实质。

公司2018年在分销业务上为一级国代商如天音、爱施德、恒沙等的分销商。首先，与优质品牌展开分销业务，分销业务不需要大面积挤压库存，资金回笼相对较快且无过大的经营风险。其次，分销业务可以有效维系现有合作渠道粘性并

可以借助分销产品的品牌知名度开拓新的渠道和合作机会,有助于公司自有的产品覆盖和销售。与分销品牌保持良好合作关系,还能获得众多行业关键信息和跨项目合作机会,有助于自有产品的研发及销售。综上所述,分销业务对于公司具有其必要性。

公司业务转型智能硬件不久,市场仍处于开拓期,因此,分销业务在2018年占了公司营业收入很重要的一部分,这是自有产品及品牌成长阶段的正常结果。随着公司自有产品体系的逐渐完善,分销业务占公司销售收入的比重会逐步减少。

会计师回复:

针对上述问询 3、(2) 和 3、(3) 的意见:我们在对博信智联 2018 年 10-12 月销售的主要客户实施了询证函,除了函证财务信息,也函证了合同重要条款、是否有实物流转、商业返利等信息。对主要客户进行了实地走访,我们询问了客户是否与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高是否存在关联关系、双方的交易是否存在真实实物流转,是否存在利益安排。我们对博信智联 2018 年 10 月-12 月客户中的川山甲供应链管理股份有限公司(以下简称“川山甲”)、江苏中博通信有限公司(以下简称“江苏中博”)、北京海创鼎盛科技有限公司(以下简称“海创鼎盛”)三家公司进行了实地走访。博信智联对上述三家客户的销售额合计 19,606.24 万元,占博信智联 2018 年度销售额的 84.03%。在走访中,我们重点关注了博信智联与客户开展业务的模式,包括双方如何接洽、实物流转路径、结算方式、是否为关联交易等内容。从实地访谈中,我们了解到博信智联的物流方式大概有以下三种:①由博信智联的客户自行到博信智联委托的深圳市合纵物流有限公司仓库进行自提;②由博信智联客户的下游客户至博信智联委托的深圳市合纵物流有限公司仓库进行自提,如川山甲的下游客户自提货;③由博信智联委托的深圳市合纵物流有限公司直接送货至客户或者客户的下游客户,如博信智联对江苏中博的销售。2018 年度审计,我们对博信智联 23,333.00 万元中的 23,246.10 万元进行了函证,函证比例达 99.63%,发出询证函的回函率为 100%,回函结果均与函证信息相符。从收回的询证函以及实地访谈情况来看,我们未发现被询证单位和受访客户与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高存在关联关系和利益安排的情形。但是,我们暂未获得进一步资料(如证明客户资金来源的资料),无法获取充分、适当的审计证据(还

原整个交流过程和资金流转过程的资料)，以判定该业务发生的商业性质。

4、上述交易相关销售和采购合同的具体条款和业务流程，包括但不限于资金流和货物流转的具体情况，公司内部控制制度和单据流转情况等；

公司回复：

(1) 第四季度交易相关的销售和采购合同的主要条款列表如下

序号	客户名称	交货方式	收款方式
1	广东大地通讯连锁服务有限公司	自提	预付全款
2	福州国威贸易有限公司	自提	预付全款
3	福州闽高医疗器械有限公司	自提	预付全款
4	深圳市瑞宏翔实业有限公司	自提	预付全款
5	深圳市长荣兴业科技有限公司	自提	预付全款
6	江苏中博通信有限公司	送至需方指定地点	货到付款（实际执行为预付全款）
7	川山甲供应链管理股份有限公司	自提	预付全款
8	北京海创鼎盛科技有限公司	自提	预付全款
9	深圳市万顺通消防安全科技有限公司	自提	预付全款
10	深圳市亿同安消防技术有限公司	自提	预付全款
11	上海能良电子科技有限公司	自提	预付全款
12	江西骏思硕科技有限公司	送至需方指定地点	预付全款
13	上海常进实业有限公司	自提	货到付款（实际执行为预付全款）

序号	供应商名称（供方）	交货方式	付款方式
1	恒洲（天津）电子产品有限公司	客户自提或供货方运送至需方指定地点。	预付全款
2	悦扬（天津）科技有限公司		
3	恒沙（天津）电子产品有限公司		
4	天音信息服务（北京）有限公司	供方发货至需方指定地点。	预付全款

(2) 第四季度交易的业务流程

博信智联主要采用以销定采模式开展手机代理销售业务，具体业务流程如下：

公司根据客户需求向包括国代商在内的上游供应商进行询价，与符合客户需求的供应商签订采购合同（或订单），同时与客户签订商品销售合同，并委托有固定合作关系的物流公司处理收货与发货事宜。

采购收货时，供应商将商品发至物流公司提供的仓库；或公司委托物流公司前往供应商指定地点提货，再集中运到公司租用的仓库（地址：广东省深圳市福田区华强北曼哈数码商城B座F670）。

销售发货时，公司根据客户要求委托物流公司从上述仓库发出商品至客户指定地址，并与客户办理签收手续；或客户委托指定人员前往仓库提货，由提货人进行商品签收。

（3）上述交易的公司内部控制制度和单据流转情况

与上述交易相关的公司内部控制制度包括：采购管理制度、销售管理制度和公司购销存内控流程。

单据流转情况：客户下达的订单（销售需求）→采购订单（采购申请）→银行付款单（付款申请）→上游运单/验收单（入库单）→销售订单→银行回单（确认收款）→客户提货单/发货单及客户验收单（客户确认收货）。

5、公司前期类似业务的具体条款和业务流程，并具体说明二者是否存在差异，全面核实公司内部其他业务的收入确认依据是否充分；

公司回复：

（1）公司前期类似业务主要条款及业务流程

前期以销定采的苹果手机购销业务，公司先与上游苹果一级国代商签订购销框架协议，在接到下游订单时，通过向签约的上游一级国代商询量、比价采购符合客户要求的产品。

物流方式分为三种：

①直运（由公司向上游发送发货通知单，通知上游供应商将货品直接发给下游客户）；

②公司先行采购商品入公司仓库后由公司向下游客户发货；

③公司先行采购商品入仓库后由客户授权有关人员前往仓库自提。

销售结算方式分为两种：先款后货及信用账期（赊销）。

（2）2018 年第四季度业务与其他类似业务的差异

公司 2018 年四季度交易的物流方式为公司先行采购商品入仓库后由公司向下游客户发货或者由客户授权相关人员自提，销售结算方式为先款后货。

2018 年前期交易的物流方式为公司先行采购商品入仓库后由公司向下游客户发货，销售结算方式包括先款后货及信用账期（赊销）两种。

除上述差异外，无其他明显差异，公司 2018 年第四季度的业务模式为手机代理销售业务通行做法。

(3) 全面核实公司内部其他业务的收入确认依据是否充分

针对公司其他业务，公司对产品购销合同、货物签收单、提货授权委托书、内部调货单、银行收付款凭证等进行了检查、复核等程序，经全面自查，公司其他类似业务的收入确认依据充分。

会计师回复：

除审计报告保留外的其他业务的收入，我们对产品购销合同、货物签收单、提货授权委托书、银行收付款凭证、销售发票等进行的检查和复核，其他业务的收入确认依据充分。

6、请年审会计师发表意见，并区分其他业务收入和导致保留意见的业务，分别说明所执行的审计程序和取得的审计证据，以及相关影响不具有广泛性的依据。

会计师回复：

(1) 针对上述问询问题3和5，会计师已分别在上述问题3和5中发表了意见。

(2) 针对上述导致保留意见的业务，我们执行的审计程序和取得的审计证据：

博信股份下属子公司博信智联2018年10-12月确认营业收入2.33亿元，确认销售成本2.15亿元。我们执行的审计程序和取得的审计证据包括：

①对博信智联采购业务和销售业务，抽查了合同、发票、客户收货单证、银行收款凭证；

②我们对博信智联本期营业收入2.33亿元中的2.32亿元进行了函证，函证比例99.63%，并全部收到了回函相符的询证函，回函金额占函证金额的100%；

③我们对博信智联2018年10-12月的销售前3大客户川山甲供应链管理股份有限公司、江苏中博通信有限公司、北京海创鼎盛科技有限公司进行了实地走访，实地走访涉及的营业收入占博信智联本期销售收入的84.03%；

④检查了博信智联销售业务的内部控制运行情况。

(3) 针对其他业务我们执行的审计程序和取得的审计证据；

针对其他业务，我们执行的审计程序和取得审计证据包括：

①对主要客户的销售收入、应收账款进行了函证，取得了回函，未回函的部分执行了替代审计程序；

②对主要供应商的采购金额、应付账款进行了函证，取得了回函，未回函的

部分执行了替代审计程序，替代审计程序主要包括：检查应付账款形成的合同、发票、期后付款情况；

③抽查了销售收入的销售合同、发票、客户收货单证，检查收入确认是否符合企业会计准则有关收入确认的条件；

④对主要供应商和主要客户实施了实地走访，了解交易情况；

⑤抽查客户销售回款的银行进账单，并与账面记录核对。

（4）相关影响不具有广泛性的依据：

博信股份全资子公司博信智联2018年10-12月账载营业收入23,333.00万元，账载营业成本21,537.73万元，净利润1,298.68万元。

根据《中国注册会计师审计准则第1502号——在审计报告中发表非无保留意见》第二章的第五条：广泛性，是描述错报影响的术语，用以说明错报对财务报表的影响，或者由于无法获取充分、适当的审计证据而未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响。

根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：

（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；

（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；

（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。审计准则中并未对广泛性有一个量化的标准，主要在于职业判断，判断其对财务报表是否构成重大影响，以至于影响对财务报表使用者理解财务报表。

上述该保留事项的2.33亿元的部分收入占博信股份调整后营业收入15.66亿元的比例为14.88%，保留事项的1,298.68万元的净利润部分占博信股份调整后净利润比例为24.76%，因此对博信股份2018年度整体财务报表的影响不具有广泛性。

（三）应收款项坏账准备计提的合理性。

审计意见保留事项段明确，公司应收天津市吉盛源通讯器材有限公司的应收账款账面余额为1.19 亿元、应收天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司的应收账款账面余额为775 万元、应收天津航思科技有限公司的其他应收款账面余额2,020 万元，上述债务人因经营和资金等原因逾期未付款，博信股份将提起诉讼，预计收回存在一定困难，按单项测试法分别计提坏账准备6,239 万元、388 万元、1,010 万元。审计师无法就上述应收款项的可回收金额获取充分适

当的审计证据，无法确定是否有必要对上述应收款项坏账准备做出调整，以及无法确定应调整的金额。根据公司业绩预告更正公告，相关应收账款前期回款来自于控股股东关联方厦门瀚浩，请公司补充披露：

1、相关应收账款形成的交易背景和产品信息、协议关键条款以及相关业务模式，是否有其他与上述交易对手相关的交易，若有，请说明相关情况；

公司回复：

公司自 2017 年底开展智能硬件类产品业务以来，积极寻求合作伙伴以求发展。经公司前任总经理吕志虎介绍，公司通过全资子公司博信智通与天津市吉盛源通讯器材有限公司（以下简称“吉盛源”）、天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司（以下简称“天顺久恒”）及天津航思科技有限公司（以下简称“航思科技”）三家公司发生业务往来。

（1）吉盛源应收账款的形成

博信智通与吉盛源分别于 2018 年 3 月 9 日、6 月 1 日签订供销合同，于 2018 年 6 月 20 日签订补充协议，向吉盛源销售智能终端产品（主要为苹果手机、ipad）。自 2018 年 3 月以来，博信智通对吉盛源发生业务销售额共计 40,757.60 万元（含税），如期收回款项 28,865.92 万元（含税），应收吉盛源的应收账款账面余额为 11,891.68 万元（含税）。

形成应收吉盛源的上述余额订单均为 2018 年 6 月产生，双方于 2018 年 6 月签订的《框架协议》、《补充协议》及《采购订单》约定的关键条款主要为：

博信智通委任吉盛源在有效合同期限内销售博信智通所提供的货品；博信智通承诺其具有供货给吉盛源商品品牌的合法授权，并具有该品牌的再许可权；吉盛源负责送货至博信智通指定地点；吉盛源于合同或采购订单生效之日起 180 日内将全额货款支付给博信智通，上述业务模式为信用账期（赊销）。

考虑到当时双方持续合作及交易现状，上述 180 天账期经由公司时任业务负责人、财务经理、董事长审批。

（2）天顺久恒应收账款的形成

博信智通与天顺久恒于 2018 年 2 月 23 日、2018 年 3 月 1 日签订《供销合同》，于 2018 年 6 月 25 日签订补充合同，采用信用账期（赊销）的业务模式，向天顺久恒销售智能终端产品（主要为苹果手机、ipad）。博信智通与天顺久恒

在合作期间发生销售金额共计 48,814.64 万元(含税),尚余 775.74 万元未收回。

上述签订的协议的关键条款为:博信智通委任天顺久恒在有效合同期限内销售博信智通所提供的货品;博信智通承诺其具有供货给天顺久恒商品品牌的合法授权,并具有该品牌的再许可权;天顺久恒于合同或采购订单生效之日起 140 日内将全额货款支付给博信智通,上述业务模式为信用账期(赊销)。

考虑到当时双方持续合作及交易现状,上述 140 天账期经由公司时任业务负责人、财务经理、董事长审批。

(3) 航思科技其他应收款的形成

博信智通与航思科技于 2018 年 6 月 19 日至 2018 年 6 月 29 日内陆续签订三份《产品采购框架合同》以及相应的《采购订单》,共向航思科技采购价值 10,800.00 万元的 20 万台 NB 模组 GPS 成品,以销售给天津市吉好通讯设备有限公司(以下简称“吉好通讯”)。博信智通根据合同条款于 2018 年 6 月 22 日向航思科技支付了第一笔货款 2,700.00 万元(5 万台商品对应货款)。

后因吉好通讯需要,公司对上述产品进行退库升级,对产品予以升级换代。博信智通与航思科技于 2018 年 8 月 5 日签订了《退货协议》,约定博信智通退还全部已购商品,双方已签订的《产品采购框架合同》自动解除,双方分别做退货及退款处理。

2018 年 8 月 6 日,吉好通讯将货物退回博信智通指定的退货地点-航思科技仓库,由航思科技人员确认收货。8 月 6 日,航思科技向博信智通出具《收货通知函》,确认航思科技已收到博信智通退回的 20 万台 NB 模组 GPS 成品,退回产品数量、质量均无问题。航思科技分别于 2018 年 9 月 14 日及 9 月 18 日退回部分货款 680.00 万元给博信智通,尚余 2,020.00 万元未退还,因此形成公司应收航思科技的其他应款项 2,020.00 万元。经公司多次催收,但对方均未还款。

上述采购业务合同的关键条款为:博信智通为航思科技在天津唯一指定的经销商;航思科技依据合同规定收到博信智通货款后发货;航思科技发货至博信智通指定地址,运输费用由航思科技承担。

(4) 是否有其他与上述交易对手相关的交易

公司与吉盛源、天顺久恒及航思科技除上述业务外,不存在其他相关交易。

2、逐一系列示相关交易的货物流转和资金流转情况,所形成的关键单据和相

关内部控制流程，明确是否存在其他同类交易；

公司回复：

(1) 吉盛源及天顺久恒相关业务货物及资金流转情况：

吉盛源及天顺久恒相关业务均采用自提货物方式：吉盛源及天顺久恒指定授权人员凭借客户提货授权委托书至博信智通租用仓库进行自提，并在物流签收单上进行签收，作为货物交接凭据。

上述交易相关的内部控制流程为：销售合同审批流程、销售订单审批流程、赊销业务管控流程以及收款与发货业务流程；

上述交易形成的关键单据包括：框架协议、采购订单、物流签收单、客户提货授权委托书、发票。

①吉盛源应收账款相关物流和资金流明细：

单位：万元

销售日期	产品	销售额/应收账款	货物流转方式	资金流转/已收	资金收款凭据	资金流转/未收
2018年6月	苹果手机	2,493.00	客户自提	41.00(账期内付款)	银行回单	2,452.00
2018年6月	ipad	9,439.68	客户自提	-	-	9,439.68
合计		11,932.68	-	41.00	-	11,891.68

②天顺久恒应收账款相关物流和资金流明细：

单位：万元

销售日期	产品	销售额/应收账款	货物流转方式	资金流转/已收	回款日期	资金收款凭据	资金流转/未收
2018年7月	苹果手机	4,665.83	客户自提	3,890.09	2018年6月29日、7月13日、7月27日、10月18日、11月23日	银行回单	775.74

(2) 航思科技相关业务货物及资金流转情况

博信智通与客户吉好通讯于2018年6月1日签订《供销合同》及于2018年6月22日、2018年6月28日、2018年6月30日签订三份《采购订单》，共向其销售20万台NB模组GPS成品，合同总金额11,900万元（含税）。

根据以销定采模式，博信智通与航思科技于2018年6月19日至2018年6

月 29 日内陆续签订三份《产品采购框架合同》以及相应的《采购订单》，共向航思科技采购价值 10,800.00 万元的 20 万台 NB 模组 GPS 成品。博信智通根据合同条款于 2018 年 6 月 22 日向航思科技支付了第一笔货款 2,700.00 万元（5 万台商品对应货款）。博信智通于 2018 年 6 月 25 日、2018 年 6 月 28 日、2018 年 6 月 30 日与客户吉好通讯提货人员一同前往航思科技仓库自提货物后并当面交接货物。

2018 年 8 月由于上述产品需进行退库升级，吉好通讯、航思科技与博信智通于 2018 年 8 月 5 日签订《退货协议》。2018 年 8 月 6 日，吉好通讯将货物退回博信智通指定的退货地点航思科技仓库，由航思科技人员确认收货。

同日，航思科技向博信智通出具《收货确认函》确认收到退回货物，博信智通也向吉好通讯出具《收货函》确认收到退回货物。根据《退货协议》要求，航思科技于 2018 年 9 月 14 日及 9 月 18 日退回部分货款 680.00 万元，尚余 2,020.00 万元未退还。

上述业务的内部控制流程包含：采购合同审批流程、付款审批流、退货审批流程。

上述业务形成的关键单据包括：框架协议、《采购订单》、航思科技提货清单，航思科技出库单、《退货协议》、航思科技收货确认函、博信智通收货函。

除上述交易外，公司不存在其他同类交易。

3、鉴于回款来自于控股股东关联方厦门瀚浩，吉盛源、天顺久恒、航思科技、厦门瀚浩是否与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高存在潜在关联关系和利益安排，上述各方之间是否存在潜在关联关系，其与上市公司的交易是否具有商业实质；

公司回复：

经苏州晟隼控股股东广东中诚告知，厦门瀚浩系广东中诚外部业务合作团队为开展业务而设立的公司，广东中诚能够对厦门瀚浩经营活动产生重大影响，根据实质重于形式原则，厦门瀚浩被认定为广东中诚的关联方。

由于博信智通对吉盛源、天顺久恒和航思科技的应收款项金额巨大，且具有减值风险，为了减少博信股份及其广大股东的潜在损失，广东中诚通过其关联公司厦门瀚浩向上述三债务方吉盛源、天顺久恒及航思科技提供借款或资金支持，

督促三债务方积极偿还所欠公司的债务。

由于对于关联方、关联交易等相关法律、法规认识不足，广东中诚在向吉盛源、天顺久恒及航思科技提供借款或资金支持时并未意识到三债务方的还款涉及关联交易且需要履行相应的审议及披露义务。广东中诚与厦门瀚浩分别于 2019 年 4 月向博信股份发送关联关系《告知函》，提示公司上述借款或资金支持相关事宜。

广东中诚就此对公司造成的不良影响深表歉意。除厦门瀚浩外，苏州晟隼、广东中诚、实控人罗静女士与吉盛源、天顺久恒及航思科技均不存在关联关系。

公司与上述供应商、客户之间的交易为充分市场性行为，购销条款、商务协议等相关事项均按照市场化进行，不存在其他协议或者利益安排。目前公司正在探讨关于应收账款后续处置的可行性方案，以尽可能减少公司及中小股东的损失。

4、对比同行业，以及上市公司其他类似业务的价格和毛利率，说明相关业务定价依据和合理性；

公司回复：

(1) 吉盛源、天顺久恒业务对比

客户名称	毛利率	公司类似业务毛利率	同行相关产品毛利参考	说明
吉盛源	4.03%	3.70%	1.65%（参考天音控股 2018 年报通信产品销售毛利率）	吉盛源为博信智通重要客户之一，公司给与其较长账期以加强彼此长期合作关系，故毛利率高于公司代理产品销售业务的平均水平。
天顺久恒	3.37%			天顺久恒为博信智通重要客户之一，博信智通为了建立良好稳定的合作伙伴关系，提升合作规模，在产品售价方面予以一定的让利，故毛利率略低于公司代理产品销售业务的平均水平，但优于同行。

公司向吉盛源、天顺久恒销售业务毛利率略高于同行类似业务毛利率，主要因为公司 2018 年处于由市政工程业务向智能硬件及其衍生领域业务转型期，需与重要渠道客户建立长期稳定的合作关系，因此，公司给予吉盛源及天顺久恒较长账期（180 天及 140 天），该账期高于同行业水平（天音控股披露其重要客户平均账期为 10-30 天），且长账期通常伴随较高的毛利水平。

(2) 航思科技业务对比

博信智通采购航思科技 NB 模组 GPS 成品价格为 540 元/台，参考同行业定位

器制造商上海途强科技有限公司同功能产品市场售价 579 元/台，据了解此类产品利润率在 5%至 15%不等。公司采购此款产品参考竞品价格后，销售给吉好通讯毛利率为 9.24%相对合理。综上，公司此款产品与竞品价格相比较在合理范围内，后续公司未与航思科技就此产品达成合作。

5、分别列示相关款项的到期日、形成原因和计提依据；

公司回复：

(1) 相关应收款项形成原因及到期日

相关应收款形成原因详见问题“（三）、1”中所述，其逾期应收账款到期日具体如下：

单位：万元

单位名称	产品名称	逾期应收账款金额（含税）	到期日/退款日
吉盛源	Iphone	499.00	2018 年 12 月 20 日
	Iphone	1,953.00	2018 年 12 月 21 日
	Ipad	416.00	2018 年 12 月 22 日
	Ipad	2,464.00	2018 年 12 月 24 日
	Ipad	3,494.40	2018 年 12 月 25 日
	Ipad	3,065.28	2018 年 12 月 26 日
小计		11,891.68	-
天顺久恒	Iphone	775.74	2018 年 11 月 27 日
航思科技	NB 模组 GPS 成品	2,020.00	-
合计		14,687.42	-

(2) 坏账计提依据：

截止 2018 年 12 月 31 日，博信智通对吉盛源的应收账款余额为 11,891.68 万元，经公司采取包括追加抵押物等追债措施后，吉盛源仍存在无法按期全额还款的风险。公司根据相关会计准则以及公司坏账计提政策，根据吉盛源抵押物未来可变现净值与应收账款账面价值的差额部分，计提坏账准备。因此，根据吉盛源抵押房产及土地的评估价值（中铭评报字[2018]第 16105 号、中铭评报字[2018]第 16121 号），扣除处置时产生的土地增值税、印花税、处置费用及考虑折现率等因素后，抵押物预计可收回金额为 5,652.81 万元，公司就该可收回金额与应收账款账面余额的差额部分计提坏账准备 6,238.87 万元。

截止 2018 年 12 月 31 日，博信智通对天顺久恒的应收账款余额为 775.74 万元，对航思科技的其他应收款余额为 2,020.00 万元。由于公司目前未能获悉上述两债务方的具体经营情况，且公开信息显示上述两公司仍然持续经营，公司

对上述应收款的可收回金额无法准确确定，因此，根据相关会计准则及公司坏账计提政策，基于谨慎性原则，取应收账款余额的中间值即 50%计提坏账准备，公司对天顺久恒及航思科技计提坏账金额分别为 387.87 万元及 1,010.00 万元。公司就本次计提坏账准备事项已与会计师事务所作充分沟通，后续将视应收款项收回情况调整相应的会计处理。

公司已对上述三债务方提起诉讼，对航思科技、天顺久恒及吉盛源的诉讼已分别得到天津市第三中级人民法院、天津市河西区人民法院及天津市第二中级人民法院受理。

上述三债务方相关应收账款及其他应收款余额共计 14,687.42 万元，公司对此计提坏账准备共计 7,636.74 万元。

6、根据账期和内部信用管理制度，梳理全部现有应收账款，分账龄和是否逾期列示，并核实是否存在类似情况。

公司回复：

(1) 截至 2018 年 12 月 31 日应收账款余额及逾期情况列示：

单位：万元

类别	截至 2018 年 12 月 31 日应收账款余额		
	账面金额	坏账准备	账面价值
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	12,667.42	6,626.74	6,040.69
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	2,762.91	84.63	2,678.28
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	0.00	0.00	0.00
合计	15,430.33	6,711.37	8,718.97

期末单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

应收账款（按单位）	截至 2018 年 12 月 31 日应收账款余额			是否逾期
	应收账款	坏账准备	期末余额	
吉盛源	11,891.68	6,238.87	5,652.81	是
天顺久恒	775.74	387.87	387.87	是
合计	12,667.42	6,626.74	6,040.69	-

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

账龄	截至 2018 年 12 月 31 日应收账款余额	是否逾期
----	---------------------------	------

	应收账款	坏账准备	计提比例(%)	
1 年以内(含 1 年)	2,273.69	0.00	0.00	其中 37.37 万元未逾期, 其余已逾期, 逾期未计提坏账准备的说明详见“三、(十)(1)”
1 至 2 年(含 2 年)	382.16	38.22	10.00	是
2 至 3 年(含 3 年)	66.70	20.01	30.00	是
3 至 4 年(含 4 年)	19.62	9.81	50.00	是
4 至 5 年(含 5 年)	20.74	16.60	80.00	是
合计	2,762.91	84.64	3.06	-

(2) 截至 2019 年 3 月 31 日应收账款余额及逾期情况列示:

单位: 万元

类别	截至 2019 年 3 月 31 日应收账款余额		
	账面金额	坏账准备	账面价值
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	12,667.42	6,626.74	6,040.69
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,841.11	0.00	1,841.11
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	0.00	0.00	0.00
合计	14,508.53	6,626.74	7,881.80

期末单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款:

单位: 万元

应收账款(按单位)	截至 2019 年 3 月 31 日应收账款余额			是否逾期
	应收账款	坏账准备	期末余额	
吉盛源	11,891.68	6,238.87	5,652.81	是
天顺久恒	775.74	387.87	387.87	是
合计	12,667.42	6,626.74	6,040.69	-

组合中, 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款:

单位: 万元

账龄	截至 2019 年 3 月 31 日应收账款余额			是否逾期
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)	
1 年以内(含 1 年)	1,841.11	0.00	0.00	否
合计	1,841.11	0.00	0.00	-

公司应收账款 1 年以内逾期未计提坏账的说明详见“三、(十)、(1)”中描述。

经核实, 公司其他应收账款不存在上述吉盛源、天顺久恒及航思科技的类似情况。

(四) 年报披露, 对吉盛源应收账款的计提依据是抵押物预计可收回

5,652.81 万元。根据公司前期临时公告，吉盛源提供了相应房产、土地抵押担保，博信智通聘请了评估机构对上述抵押担保物进行了评估，抵押担保物的评估值合计为 1.20 亿元。请公司补充披露：

1、相关预计可收回金额的确定依据，与前期披露存在差异的原因；

公司回复：

公司原对吉盛源计提坏账准备 215.75 万元，是基于披露业绩预告时（2019 年 1 月 28 日）初步假设吉盛源正常还款的情形下（吉盛源于 2018 年 12 月 28 日还款 2,100.00 万元、2019 年 1 月 11 日还款 2,600.00 万元），且考虑抵押物价值较高，坏账准备具体计算思路为：公司根据吉盛源应收账款余额扣除上述 2,100.00 万元及 2,600.00 万元还款后的余额 7,191.68 万元，按照单项减值 3% 坏账计提比例得出 215.75 万元。另在 2018 年年度业绩预告披露后，吉盛源于 2019 年 2 月 21 日再还款 1,300.00 万元。

在年报审计过程中，公司发现吉盛源还款来源于关联方厦门瀚浩，且还款不具备应收账款还款实质，因此，公司对吉盛源应收账款予以还原。截至 2018 年 12 月 31 日，公司对吉盛源还原后的应收账款余额为人民币 11,891.68 万元，按照其抵押的房产及土地处置可变现净值，考虑扣除处置时产生的土地增值税、印花税、处置费用及折现率等因素，抵押物预计可收回金额为 5,652.81 万元，该可收回金额与应收账款余额的差额部分计提坏账准备 6,238.87 万元。

2、明确核实相关抵押物明细和交易条款，相关抵押手续是否完备，是否为唯一权利人，处置抵押物的可行性，公司进行会计处理的依据。

公司回复：

（1）吉盛源对此债务提供抵押的天津房产为自然人李爱亮、董丽丽拥有的位于天津市河西区围堤道 100 号 201 的 828.32 平方米及自然人刘天文、陈朝凤拥有的位于天津市河西区围堤道 100 号 101 的 711.21 平方米非住宅房产，公司于 2018 年 9 月 5 日将上述房产办理了抵押登记。经中铭国际资产评估（北京）有限责任公司对上述两处房产予以评估（评估基准日为 2018 年 9 月 15 日），评估价值共计 5,564.25 万元。

（2）吉盛源对此债务提供了海南隆泰和农业开发有限公司（下称“海南隆泰和”）位于海南省澄迈县金江镇太平和崛朗地段 501,660.33 平方米农业综合用

地土地使用权予以抵押，公司于 2018 年 11 月 12 日办理了土地抵押登记。经中铭国际资产评估（北京）有限责任公司对上述土地予以评估（评估基准日为 2018 年 10 月 31 日），评估价值为 6,471.42 万元。

公司与刘天文、陈朝凤、李爱亮、董丽丽及海南隆泰和均签署了《抵押担保合同》，并已办理相应抵押登记手续。经公司向当地房管局及不动产登记中心查询，博信智通为上述抵押房产、土地唯一权利人。

目前，博信智通已对吉盛源欠款事项向天津市第二人民法院提起诉讼，详细内容请参见公司于 2019 年 6 月 14 日披露的《江苏博信投资控股股份有限公司关于全资子公司重大诉讼的公告》（公告编号：2019-052），公司将加快推进诉讼进程，以尽早对抵押的房产、土地予以拍卖变现。

（五）上述保留意见涉及的其他应收款余额为 2,020 万元，明细是逾期未收回的退货款。请公司补充披露：

1、相关款项形成的交易背景，包括但不限于产品、主要协议约定、退货原因、发生退货的时点、约定的收款时间等；

公司回复：

航思科技相关款项形成的交易背景，包括但不限于产品、主要协议约定、退货原因、发生退货的时点、约定的收款时间等详见问题“（三）、1、（3）”的相关回复。

2、相关货物和资金流转的过程，当前状态；

公司回复：

航思科技相关货物和资金流转的过程详见问题“（三）、2、（3）”的回复。截至 2018 年年底，博信智通已将相关商品全部退给航思科技，航思科技尚应退还博信智通 2,020 万元。截至本问询函回复公告日，航思科技尚未退还该笔款项，公司已对其提起诉讼，详细内容请参见公司于 2019 年 5 月 8 日披露的《江苏博信投资控股股份有限公司关于全资子公司重大诉讼的公告》（公告编号：2019-040）。

3、对其按照 50%比例计提坏账准备的具体依据，相关减值准备是否充分。

公司回复：

公司目前未能获悉航思科技的具体财务及经营情况（公开信息显示航思科技

仍然持续经营)，对上述应收款的可收回金额无法准确确定，且公司认为该坏账准备计提符合单项金额重大并单独计提坏账准备的规定，因此，公司根据相关会计准则及公司坏账计提政策，基于谨慎性原则，取应收款项余额的中间值即 50% 计提坏账准备。公司就本次计提坏账准备事项已与会计师事务所充分沟通，会计师对此计提比例仍持保留意见，后续将视应收款项收回情况调整相应的会计处理。

二、关于内部控制否定意见

公司财务报告内部控制存在重大缺陷，被出具否定意见。在此，请上市公司就相关事项进行补充披露。

（六）博信智通和博信智联的部分销售业务相关内部控制存在重大缺陷，影响营业收入及营业成本确认的准确性、往来款项及存货等财务报表项目的计价，与之相关的财务报告内部控制运行失效。请公司补充披露：

1、前期内部控制流程中的具体缺陷，并逐一明确对相关缺陷的控制程序、原有缺陷、已执行或拟执行的整改措施；

公司回复：

（1）前期内部控制流程中的具体缺陷

2018 年 9 月，公司全资子公司博信智通向天之和采购智能终端商品，合同含税总金额 31,185.38 万元，该商品分别销售给杭州若简信息及广东康安，合同含税金额合计为 32,000.68 万元。

经公司自查发现，本销售业务由博信智通委托天之和直接将货物发至客户杭州若简及广东康安指定地点，天之和则委托杭州浙品物流有限公司进行货物运输。然而，为了使商品销售的物流信息分别与上游采购合同及下游销售合同保持一致，据经办业务员告知，其通过过去有较多业务往来的百世优货物流公司补充提供了额外的物流单据。该额外物流单据显示，本次交易的商品系从天之和运送至博信智通，再由博信智通分别运送至广东康安及杭州若简。

公司业务员根据业务流程，将此物流单据直接提供给公司财务部门作为账务凭证。公司年审会计师从财务部门获得天之和运送至博信智通，再由博信智通分别运送至广东康安及杭州若简的物流单据，实际物流单据由则年审会计师在走访上游供应商天之和时获得。后经公司自查并询问经办业务员称，为了使商品销售

的物流信息分别与上游采购合同及下游销售合同保持一致，其通过过去有较多业务往来的百世优货物流公司补充提供了额外的物流单据。

由于上述原因导致本次交易出现两套不同的物流单据，显示公司业务相关内部控制存在重大缺陷，收入确认缺乏一致有效的凭证支持，导致该业务不完全符合收入确认的条件，基于谨慎性原则，公司对此笔业务相应的营业收入及营业成本予以冲减。

博信智联销售业务循环中存在部分自提客户缺少授权提货单等内控缺陷，客户在提货时需向物流公司提供授权提货单才能提货，但在提货时客户及物流公司均未将授权提货单提供给公司进行留存。后经公司内控自查，要求客户再次向公司出具此项单据以确认授权委托关系。经公司与客户确认，公司与客户之间货物均以完成交付，后续不存在潜在的纠纷。

(2) 已执行及拟执行的整改措施

①从严制定业务员选聘流程，在招聘过程中，对业务人员层层筛选、充分考评及开展背景调查，对于背景调查有瑕疵的候选人坚决不予录用，提高业务员的整体素质。

②对业务员进行入职培训及不定期培训，提升业务素质，加强合规性意识。

③加强员工绩效考核及《江苏博信投资控股股份有限公司员工手册》的执行力度，对违反公司要求的员工予以严肃处理。

④严格按照供应商评选的流程选择符合公司要求的物流公司，物流公司一经选定，业务部门不得擅自更换。

⑤公司进一步增强相关内部控制流程，对业务流程进行重新梳理，严格执行相关内部审批流程，加强供应商、销售等业务流程控制，完善相关业务流程单证，规范销售与收款行为。

2、相关内部控制缺陷的影响范围，如何保证财务报表未经调整的营业收入及相关要素的准确性。

公司回复：

博信智通及博信智联本期内部控制缺陷主要体现在客户及应收账款管理，及收入、成本确认的合理性及准确性。公司认为，由于下述原因，本期内部控制缺陷的影响范围仅限于已披露的会计调整事项，未经调整的营业收入及相关要素未

受影响。

(1) 2019年3月-4月期间公司自查发现发生于2018年9月30日的一笔交易存在两套物流单据的情况,造成公司两套物流单据的情况为经办业务员对公司内部控制制度、财务管理制度重要性认识不足,提请了与其过去有较多业务往来的物流公司补充提供了额外的物流单据。公司时任管理层未能完全尽到勤勉尽责责任,未及时发现物流单据异常,识别公司存在的内控缺陷。

(2) 鉴于上述内控缺陷进而对全公司整年内控情况予以核查,公司第四季度业务不存在两套物流单据,但存在部分授权提货单缺失的情况,公司要求经办业务员对整个业务流程的单据予以复核核对,并联系上下游公司对缺失单据进行补充完善。此外,公司其他业务收入不存在内控缺陷。

(3) 本报告期内,除博信智通给予吉盛源及天顺久恒较长的应收账款账期外,博信智通及博信智联其他销售业务的结算方式均为先款后货,或为给予较短信用账期(赊销)(账期为10天以内),且相关应收账款均已按期回收。

(4) 经自查,公司其他业务具备产品购销合同、货物(物流)签收单、提货授权委托书、银行收付款凭证等收入确认凭证,符合企业会计准则收入确认要求。

(5) 公司严格按照采购制度、销售制度等内部控制流程开展业务,从上游供应商(含物流服务供应商)至下游客户的选择及合同执行,公司均予以严格审批监控。

(七) 博信股份与关联方及关联交易的识别和披露相关的内部控制存在重大缺陷,无法保证关联方及关联方交易被及时识别,并履行相关的审批和披露事宜,影响财务报告中关联方及关联方交易信息披露的完整性和准确性,与之相关的财务报告内部控制运行失效。请公司补充披露:

1、明确公司对上述缺陷采取的具体措施和工作;

公司回复:

公司在本次事件后,总结和反思了自身对关联方认定方面的工作不足,并在以下方面进行了整改:

(1) 通过公司自我梳理、工商查询,控股股东、实际控制人及董监高确认汇报等方式重新梳理关联方清单,重新整理2018年度关联方交易;

(2) 定期重新识别关联方关系，定期维护关联方清单，定期向公司控股股东、实际控制人及董监高确认关联方的更新；

(3) 将关联方清单在相关部门有效传递，并加强相关人员关联方识别培训；

(4) 根据关联方清单重新整理 2018 年度关联方交易，将上述应收账款及其他应收款予以还原，并就上述款项与关联方厦门瀚浩签订借款协议；

(5) 进一步明确关联方归口管理部门，完善关联方定义、识别和传递相关内容。

2、公司及董监高应勤勉尽责，全面梳理全部交易对手方并重新识别关联方，明确前期未识别导致未及时履行决策和审批程序的关联方交易情况，并补充披露具体核实过程和结果。

公司回复：

经全面梳理 2018 年业务相关方，并经苏州晟隼控股股东广东中诚及厦门瀚浩告知，公司存在未及时识别厦门瀚浩为公司关联方的情形，导致未能对应收账款还款予以还原其经济本质。现公司第九届董事会第二次会议、2018 年年度股东大会已审议通过向厦门瀚浩借款 8,880 万元事宜。除此之外，公司不存在与关联方其他应披露而未披露的关联交易。

经了解，吉盛源分别于 2018 年 12 月 26 日、2019 年 1 月 9 日、2019 年 2 月 21 日与厦门瀚浩签署借款协议，借款金额分别为 2,100 万元、2,600 万元、1,300 万元。吉盛源将上述从厦门瀚浩取得的借款分别于 2018 年 12 月 26 日、2019 年 1 月 9 日、2019 年 2 月 21 日分别还款博信智通 2,100 万元、2,600 万元、1,300 万元，共计还款 6,000 万元。

天顺久恒于 2018 年 12 月 17 日向博信智通发来《代付款通知书》，告知博信智通其所欠剩余的 860 万元欠款已于 2018 年 12 月 12 日通过厦门瀚浩予以代为支付。航思科技于 2018 年 12 月 28 日向博信智通发来《代付款通知书》，告知博信智通其所欠的 2,020 万元已分别于 2018 年 12 月 19 日、20 日、21 日、24 日通过厦门瀚浩予以支付。

公司收到上述厦门瀚浩代付款后，根据收款银行回单备注“代天顺久恒付款”等字样，向负责追债经办人员询问确认款项是否为天顺久恒及航思科技还款。负责追债经办人员经询问天顺久恒、航思科技负责人确认并告知公司，上述代付款

项是由厦门瀚浩代其向公司支付所欠款项。而后博信智通、厦门瀚浩与天顺久恒及航思科技分别补充签署代付款协议。公司当时并未履行核查关联方的相关程序，没有对关联关系存审慎怀疑态度。公司当时未获悉并识别厦门瀚浩为公司关联方，且并不知悉还款款项来自于间接控股股东广东中诚。

同时，经问询苏州晟隼、广东中诚及实控人罗静女士获悉，除厦门瀚浩外，其与其他业务相关方均不存在关联关系。

除已在 2018 年年报中披露的关联交易情况外，公司与 2018 年发生业务往来的其他供应商及客户或其他相关方均不存在关联关系，也不存在除正常业务往来以外的其他协议或利益安排。

对上述事项的其他补充说明：

近日，公司关注到有媒体报道称“公司客户吉好通讯、天顺久恒及吉盛源为关联企业，实控人为刘天文；吕志虎与刘天文相互熟悉；上述天津公司与公司的业务往来存在返利等情况；广东康安、杭州若简为实际控制人相关方”等信息，公司高度关注媒体的相关报道，同时，公司独立董事刘微芳、黄日雄及陈海锋经认真审阅公司提供资料及审计师意见，也敦促公司尽早核实媒体报道的相关内容。据此，公司对涉及的相关事项进行认真审核并说明如下：

1、公司自 2017 年底开展智能硬件类产品业务以来，积极寻求合作伙伴以求发展。经公司前任总经理吕志虎介绍，公司过全资子公司博信智通与吉盛源、天顺久恒及吉好通讯三家公司发生业务往来。

媒体报道提及，公司三大客户是同一家，实际控制人均为刘天文。经公司核查，吉盛源的股东为李宝财（持股 100%），执行董事及法定代表人为李宝财；天顺久恒股东为深圳前海元亨基金管理有限公司（持股 51%）、李爱亮（持股 49%），执行董事及法定代表人为李爱亮；吉好通讯股东为刘天文（98%）、董春辉（2%），执行董事及法定代表人为董春辉。

公司关注到，刘天文为吉好通讯的实际控制人，且吉盛源抵押给公司的部分房产的产权人为刘天文。由于涉及该三家公司的业务均由公司原总经理吕志虎引入并具体对接，因吕志虎在任期间在相关工作处理上存在一定失职行为，公司董事会于 2018 年 12 月 21 日对其解聘职务。目前公司再难以与吕志虎取得联络，故在公司无法取得吕志虎的确认的情况下，公司根据现有信息，暂无法确认该三

家公司是否为同一实际控制人。

媒体报道提及，博信智通在与吉盛源、天顺久恒的交易中存在暗中返利。经公司核查，博信股份及其子公司未与上述任何公司签署销售返利、提成、返点协议，也未暗许或承诺为任何对方提供此类利益安排。由于公司无法与吕志虎取得联络，公司无从得知吕志虎是否以个人名义向吉盛源、天顺久恒提供过此类承诺。

2、媒体报道称“广东康安的注册电话、邮箱与广州灿宏供应链管理有限公司、广州波音达品牌管理有限公司一致，后面两家均为罗静旗下港股上市公司承兴国际控股的子公司”。经公司从“企查查”查询获悉，广东康安股东为鞠鹏（持股 70%）、鞠伟（持股 30%），执行董事及法人代表为鞠鹏，从股权关系看，广东康安与公司并不存在关联关系。广东康安所预留的联系电话及邮箱与广州灿宏、波音达一致，但三家公司注册地址不一致。鉴于公司涉及广东康安的经办业务员已经离职，公司无法与其取得有效联络，且公司实际控制人罗静女士目前处于刑拘状态，公司无法取得控股股东对相关事项的核实，因此公司暂无法确认广东康安是否为控股股东或实际控制人所控制的企业，或与其存在关联。

综上，基于公司目前核查了解到的情况，公司现任董监高对上述媒体报道信息无法完全确认其真实性，天津三家客户业务、广东康安等相关情况尚待各方进一步核实。如有进一步信息，公司将及时履行信息披露义务，敬请投资者注意投资风险。

三、关于公司经营和财务情况

（八）关于公司主营业务

公司披露，本年度向智能硬件及其衍生产品领域业务转型，营业收入约 15.66 亿元，除了自有品牌产品的销售，还代理销售其他终端和硬件产品。自有产品专注开发和运营，产品为代工生产。同时公司称客户包括连锁零售商、区域经销商、商超门店、线上线下渠道等。 请公司补充披露：

1、分自有品牌和代理业务分别披露经营和盈利模式，相关生产销售业务的具体流程，各环节的内部控制程序和单证；

公司回复：

（1）自有品牌业务经营、盈利模式及业务流程

公司自有品牌产品业务主要通过线上线下销售自行或合作研发的智能硬件

产品获得利润。公司专注于产品的开发和运营两个关键环节，通过专业电子代工服务（EMS）模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产，产成品由公司进行后续市场宣传和销售。自有品牌产品业务围绕智能家居、影音娱乐、儿童教育及美容健康领域积极布局，全力切入智能硬件消费者市场。

采购环节具体业务流程包括：研发立项、供应商评选、采购立项、合同审批、采购订单、采购预付款、验收入库、索取发票支付尾款。业务涉及单证包括：验厂报告、产品生产计划、销售计划、合同台账、采购订单、付款申请、银行付款单、产品验收报告、入库单，运输单等。

销售环节具体业务流程包括：销售定价、销售合同审批、信用政策、赊销业务管理、线上业务执行、线下业务执行、退换货管理。业务涉及单证包括：销售底价、产品定价策略、合同台账、信用政策、客户信用报告、销售订单、出库单、运输单、客户验收单、退换货清单、退换货入库单等。

（2）代理销售业务经营、盈利模式及业务流程

公司智能硬件代理销售业务主要通过代理品牌手机、平板电脑等畅销智能终端产品，实现线下销售以获取利润，亦借此为公司自有产品销售打开一定的渠道。公司作为消费电子产品销售链条中的一个环节，供应商主要是大型国代商、区域型经销商等，采用经销及代销模式，销售给大型连锁零售商、区域经销商、商超门店等类型客户。

采购环节具体流程包括：采购立项、供应商评选、采购合同审批、采购订单、采购付款、索取发票验收入库。业务涉及单证包括：销售计划、会议纪要、供应商价目表、合同台账、采购订单、付款申请、银行付款单。

销售环节具体流程包括：销售合同审批、赊销业务管理、销售业务执行。业务涉及单证包括：合同台账、信用政策、信用报告、销售订单、出库单、运输单、客户验收单等。

2、分自有和代理业务分别说明，具体的收入确认和成本结转相关会计政策；

公司回复：

公司自 2018 年度向智能硬件及其衍生产品领域业务转型，主营业务分为自有品牌产品销售业务和代理销售业务。自有品牌产品销售业务主要包括先款后货、账期授信（赊销）、铺货代销三种业务模式；代理销售业务主要包括账期授信（赊

销)和先款后货两种业务模式。

上述业务均根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定,在满足收入确认条件时对收入予以确认同时结转相应成本。

会计确认依据及时点:自有品牌产品销售业务及代理销售业务中的账期授信(赊销)、先款后货业务模式,在将商品交付给客户指定交货地点,由客户或者客户委托签收人确认接收后确认收入,同时结转相关成本。自有品牌业务中铺货代销业务模式,在公司收到按合同约定开具的《结算单》(列明已销售商品数量和价格)时确认收入,同时结转相关成本。

3、按照自有品牌销售和代理销售,分别披露营业收入、成本、毛利率,并进行同行业比较分析;

公司回复:

(1) 公司自有品牌产品销售业务与同行业对比如下:

单位:万元

公司名称	收入类别	营业收入	营业成本	毛利率
博信股份(600083)	自有品牌	1,107.72	921.07	16.85%
神州数码(000034)	自主品牌	50,969.05	37,475.00	26.47%
三六零(601360)	智能硬件	101,468.10	83,438.9	17.77%
科大讯飞(002230)	智能硬件	81319.27	45251.88	44.35%

数据来源:各上市公司 2018 年年度报告

2018 年公司自有品牌产品销售业务平均毛利率为 16.85%,低于上表同行业公司平均毛利率 29.53%。主要原因为:(1)公司 2018 年处于由市政工程业务向智能硬件及其衍生产品领域业务转型,自有品牌 TOPPERS 产品市场竞争力较弱,消费者对公司产品价格较为敏感,产品议价能力弱;(2)公司通过“产品+渠道”的经营思路开展自有品牌销售,自有产品年收入 1,107.72 万元,销量远低于同行业公司,业务初期阶段未形成规模经济,产品边际成本高于同类公司,因此公司自有产品毛利率低于同行业平均水平。

(2) 公司代理产品销售业务与同行业对比如下:

单位:万元

公司名称	收入类别	营业收入	营业成本	毛利率
博信股份(600083)	电子类产品代理销售	154,507.41	148,784.24	3.70%
天音控股(000829)	通信产品销售	4,105,178.58	4,037,360.01	1.65%
爱施德(002416)	移动通信产品销售	5,068,857.03	4,955,422.79	2.24%
神州数码(000034)	IT 分销	8,075,717.42	7,773,313.86	3.74%

数据来源:各上市公司 2018 年年度报告

公司代理产品销售业务平均毛利率为 3.70%,与神州数码 IT 分销业务毛利

率基本相同。较天音控股、爱施德相比，公司代理销售业务毛利率较高但相差不大，主要差异原因为部分赊销客户如吉盛源、天顺久恒等毛利率较高，拉升了公司代理销售业务的整体毛利率。

4、按照下游客户类型分别披露营业收入，成本、毛利率，并进行同行业比较分析；

公司回复：

(1) 按照公司渠道及客户不同，智能硬件类全年业务情况如下：

单位：万元

下游客户类型	自有品牌			电子类产品代理销售		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
线上客户	104.63	71.36	31.79%	0.60	0.27	54.52%
线下客户	382.84	329.25	14.00%	154,506.82	148,783.97	3.70%
运营商客户	620.26	520.46	16.09%	-	-	-
总计	1107.72	921.07	16.85%	154,507.41	148,784.24	3.70%

注：线上客户如北京京东世纪贸易有限公司，浙江天猫供应链管理有限公司等电商平台；线下客户如苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心，北京乐语通讯连锁、广东骏和通信设备连锁销售有限公司、吉盛源等全国及区域连锁体系；运营商客户如中国移动通信集团终端有限公司广东分公司、四川分公司等运营商及运营商下属的终端公司及省级运营平台。

(2) 自有品牌业务同行业对比

2018 年度，公司自有品牌线上客户毛利率为 31.79%，平均毛利为 16.85%。与三六零安全科技股份有限公司（601360）自有品牌毛利率为 17.77%对比，毛利率较高，主要原因为公司自有产品在京东、天猫等电商平台合作中部分采用自营模式，商品直接销售给消费者，毛利率较高。

线下客户、运营商客户毛利率与“上述问题 3”列示同行相比毛利率略低，是因为公司品牌初期为通过连锁渠道、运营商渠道获取更大的销量规模，提高品牌知名度，在参与选型过程中，降低了商品的销售价格以求获取更大的价格竞争优势及更多订单。

(3) 代理销售同行业对比

2018 年度，公司代理销售线下客户毛利率为 3.70%，与同行业上市公司爱施德代理产品的手机分销毛利率 2.26%相比差异不大，属于行业正常水平范围内。

5、产品生产采用代工模式，请具体说明公司相关业务流程，内部控制环节和单证，如何保障产品质量等；

公司回复：

公司专注于产品的开发和运营两个关键环节,通过专业电子代工服务(EMS)模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产。

代工相关业务流程包括:研发立项、供应商评选、采购立项、合同审批、采购订单、采购预付款、验收入库、索取发票支付尾款;业务单证包括:供应商资料库、验厂报告、产品生产计划、采购需求、采购订单、付款申请、银行付款单、产品验收报告、发货通知单,入库单,运输单等。

代工产品质量的保障措施包括:产品部监管整个产品生产阶段的产品质量,具体措施如下:

(1) 与供应商合作之前,由产品部及商务部同事组成走访小组,对供应商进行审核,确保供应商能够满足公司的质量体系要求。

(2) 签署合同时,质量协议作为合作协议的重要组成部分,产品部与供应商商讨质量标准,签署质量协议。

(3) 开发过程中,产品部对产品的核心部件的供应商进行稽核,确认核心部件的供应商满足公司质量体系要求。

(4) 产品上市前,进行上市前的系列审核并出具审核报告,报告内容包括小批量试产情况,主要风险控制情况,内部试用反馈结果,产品测试情况,产品认证情况,物料认可情况等,确保上市产品品质。

(5) 量产时,产品部会派专业的QC人员现场抽检,输出抽检报告,确保产品质量符合要求。

6、补充披露公司前十大客户和供应商名称、交易金额和产品、具体业务模式,与控股股东、实际控制人、上市公司及董监高是否存在关联关系,相关业务是否具有商业实质。

公司回复:

公司前十名供应商采购金额为 143,444.13 万元,占年度采购总额 77.35%;前十名客户销售额为 151,620.45 万元,占年度销售总额 96.81%,具体如下:

(1) 前十大客户与供应商情况如下表:

单位:万元

供应商名称	年采购金额	交易产品	业务模式
天音通信有限公司天津分公司	40,611.69	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
天音通信有限公司北京分公司	28,054.94	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
天音信息服务(北京)有限公司	17,486.70	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货

深圳市爱施德股份有限公司	16,436.68	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
联通华盛通信有限公司	15,368.39	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
中邮普泰通信服务股份有限公司	10,243.90	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
中国邮电器材集团有限公司	6,133.60	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
中邮时代电讯科技有限公司	4,365.36	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
蜂云启迪科技有限公司	2,600.90	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
恒沙（天津）电子产品有限公司	2,141.97	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
总计	143,444.13	-	-

单位：万元

客户名称	年销售金额	交易产品	业务模式
天津市吉好通讯设备有限公司	47,551.97	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货+ 账期授信
天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	41,897.35	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货+ 账期授信
天津市吉盛源通讯器材有限公司	35,008.40	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货+ 账期授信
川山甲供应链管理股份有限公司	15,486.84	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
皓润耀远（北京）科技有限公司	5,308.20	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
江苏中博通信有限公司	2,665.83	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
北京海创鼎盛科技有限公司	1,453.58	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
广东大地通讯连锁服务有限公司	835.34	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
福州闽高医疗器械有限公司	717.50	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
深圳市长荣兴业科技有限公司	695.44	手机、Ipad 等移动终端设备	先款后货
总计	151,620.45		

公司现有合作客户业务模式主要分为先款后货、账期授信（赊销）、铺货代销三种类型。

先款后货：针对自有品牌产品，客户向公司打款，公司确认收到款项后向客户进行发货；针对代理品牌产品，公司根据下游客户订单需求向上游供应商进行采购，下游客户将提货款打入公司账户后进行产品发货。

账期授信（赊销）：公司根据业务发展需求，对下游客户资质进行评审，对符合条件（采购金额较大、前期合作良好未出现违约情况）的客户进行账期授信。

铺货代销：为了适应公司业务拓展需求，需要对部分产品进行铺货代销，下游客户按照双方合同约定对销售周期内已出售产品进行定期结算。

（2）关联关系及商业实质说明

经公司自查，公司及董监高与上述交易对方均不存在关联关系；经公司问询，苏州晟隼、广东中诚及实控人罗静女士与上述交易对方均不存在关联关系。

公司与上述供应商、客户之间的交易充分市场化，购销条款、商务协议等相

关事项均按照市场化进行，不存在其他协议或者利益安排，交易具备商业实质。

会计师回复：

公司 2018 年度财务报表反映智能硬件收入为 15.56 亿元，其中，博信智通 13.23 亿元，博信智联收入 2.33 亿元。我们在对博信智通和博信智联公司销售的主要客户实施了询证，除了函证财务信息，也函证了合同重要条款、是否有实物流转、商业返利等信息，对主要客户进行了实地走访，我们询问了客户是否与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高是否存在关联关系、双方的交易是否存在真实货物流转，是否存在利益安排。从收回的询证函以及实地访谈情况来看，我们未发现被询证，受访客户及受访供应商与博信股份、博信股份控股股东、实际控制人、以及董监高存在关联关系和利益安排的情形。

上述前十大客户销售中，2018 年 10-12 月的销售如下：

客户名称	年销售金额	交易产品	销售时间
川山甲供应链管理股份有限公司	15,486.84	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度
江苏中博通信有限公司	2,665.83	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度
北京海创鼎盛科技有限公司	1,453.58	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度
广东大地通讯连锁服务有限公司	835.34	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度
福州闽高医疗器械有限公司	717.50	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度
深圳市长荣兴业科技有限公司	695.44	手机、Ipad 等移动终端设备	2018 年第四季度

由于博信股份内部控制存在重大缺陷，审计报告意见对博信股份 2018 年 10-12 月的部分销售收入做了保留，上述销售在审计报告保留意见整体范围内，我们暂未获得进一步资料，对其商业性质发表确切意见。

（九）年报披露，公司存货余额为 2,217 万元，其中 1,518 万元为本期新增库存商品，请公司补充披露：

1、库存商品的明细和金额，未计提坏账准备的会计处理依据；

公司回复：

（1）公司存货包括原材料、库存商品、发出商品、建造合同形成的已完工未结算资产，余额共为 2,217 万元。

其中，本期新增库存商品 1,518 万元明细和金额如下：

库存商品类别	数量（个/台）	金额（万元）
家居电器	8,596	678.56
娱乐设备	27,965	591.03
穿戴设备	8,142	142.18
机器人	3,435	103.64

手机	3	2.24
平板电脑	1	0.26
合计	48,142	1,517.91

注：穿戴设备主要指儿童手表。

(2) 上述库存商品未计提减值准备的会计处理依据

根据企业会计准则及公司存货减值会计政策规定，于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。公司库存商品可变现净值的确定依据为：在日常经营活动中，以该库存商品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。

公司库存商品主要为毛利率较高的自有品牌产品，经测试，公司库存商品的单位成本加上相关的销售费用及相关费用后，仍低于产品的销售单价，公司的库存商品在可预见的期间可以为公司带来正的净现值，因此 2018 年末公司对库存商品未计提减值准备。2018 年公司自有品牌商品存货周转天数为 159 天，根据公司期后的销售统计，期末库存商品在期后 2019 年 1-5 月已销售 1,209 万元，实际销售价格（已扣除相关销售费用以及相关税费）均高于成本，公司库存商品未发生减值。

2、结合代工和代理销售的具体业务环节，分别说明公司对于存货生产、质量管控、物流、存储情况等；

公司回复：

业务模式	存货生产方式	质量管控流程	物流情况	存储情况
自有品牌	通过专业电子代工服务模式将开发成熟的产品交由代工厂进行生产	1、签署合同时，产品部与供应商商讨质量标准，签署质量协议。 2、开发过程中，产品部通过稽核，确认核心部件的供应商满足公司质量体系要求。 3、产品上市前，进行上市前的报告审核，确保上市产品预期。 4、量产时，产品部会出具抽检报告，确保产品质量符合要求。	公司商务部收到产品部提交的质量合格抽检报告后，通知代工厂发货至公司租用仓库。销售时，由公司安排物流公司进行货物运输。	仓库仓储人员定期将出入库及库存情况汇总上报公司商务部相关人员进行核对；每年末由财务及业务人员对存货进行盘点。
代理产品业务	向上游采购	委托第三方物流公司对上游发来的产品进行验收，对于不合格产品直接予以退货处理，按照实际入库数量进行签收。	委托上游供应商发货入公司租用仓库，再安排物流公司发货至客户或客户前往仓	

			库自提。	
--	--	--	------	--

3、公司与存货相关的内部控制流程和单证。

公司回复：

（1）公司每年度由财务及业务人员对存货进行盘点，对于盘点后实际数量与账面数量不符的，查明原因，涉及盘亏的需追查原因并追究责任人责任。存货盘盈及盘亏均需报财务总监审批通过后方能进行账务处理。

（2）第三方物流公司仓储人员对商品出入库进行动态管理，定期将出入库及库存情况汇总给公司商务部相关人员；商务部督促第三方物流公司及时、详细记录存货入库、出库及库存情况，并要求仓储人员每月对商品进行盘点，并上报结果，商务部人员将上报的盘点结果同出入库及退换货情况进行对比，对于有出入的地方报至商务部负责人，查明差异原因，追究相关责任人应承担的责任，如果为第三方物流公司责任，则按照合同约定的赔偿条款进行追偿。

（3）存货内控相关单证包括：年度盘点计划及盘点表、第三方物流存货清单、财务口径的存货明细表及差异分析表。

会计师回复：

1、博信股份下属子公司博信智通截止 2018 年 12 月 31 日存货金额 1,694 万元，其中发出商品 177 万元，库存商品 1,518 万元。我们对博信智通向乐语销售渠道的铺货尚未结算的发出商品合计 166 万元执行了函证程序，收到了乐语公司对信息和数据确认相符的询证函回函；

2、博信智通公司委托北京科捷物流有限公司（以下简称北京科捷）、深圳市联运通物流有限公司（以下简称深圳联运通）进行货物的流通运输服务、仓储服务。我们分别于 2019 年 1 月 2 日、1 月 3 日对博信智通存储于北京科捷和深圳联运通的库存商品执行监盘审计程序，我们将盘点表上库存商品数量和金额与财务账载数量和金额进行了核对，核对无误；另外我们对存在其他第三方保管的存货进行了函证，并取得了回函；

3、存货未发生减值的意见：

经博信智通测试，公司库存商品的单位成本加上相关的销售费用及相关费用后，仍低于产品的销售单价，公司的库存商品在可预见的期间可以为公司带来正的净现值。根据公司期后的销售统计，期末库存商品在期后第 1 季度已销售 585

万元，实际销售价格（已扣除相关销售费用）均高于成本。因此公司对库存商品未计提减值准备。我们结合博信智通与客户签订的销售合同、期后销售情况对博信智通的存货跌价准备测试资料进行了复核测试，我们认为博信智通 2018 年末库存商品无需计提存货跌价准备。

（十）关于应收账款。年报披露，公司应收账款余额为 8,719 万元，其中单项金额重大的吉盛源、天顺久恒，剩余按照账龄分析法计提坏账准备的 2,274 万元应收账款中，1 年以内不计提坏账准备，1-2 年计提 10%，请公司补充披露：

1、结合信用期政策和销售协议约定等，说明对 1 年以内应收账款未计提坏账准备的依据，并进行同行业比较；

公司回复：

（1）对 1 年以内应收账款未计提坏账准备的依据说明

公司剩余按照账龄分析法提坏账准备的应收账款余额 2,762.91 万元主要包括博信智通销售商品形成的应收账款 37.37 万元以及原子公司博成市政进行市政工程业务形成的应收账款 2,725.54 万元。

公司判断 1 年以内应收账款产生坏账损失的可能性较小且可回收性不存在重大风险，结合历史回款经验及沿用公司一贯采用的相关会计政策，对账龄在 1 年以内的应收账款不计提坏账准备。

目前博信智通的应收账款余额为 3.96 万元，回款率为 89.40%；博成市政的应收账款余额 923.62 万元，回款率为 66.11%。公司已于 2019 年 1 月 30 日完成对博成市政 100%股权的出售。

（2）同行业公司应收账款计提坏账准备的会计政策比较

公司 2018 年主营业务包括智能硬件及市政工程，1 年以内未计提坏账准备的应收账款也由这两项业务形成，其中主要为市政工程类应收账款。因此公司选取了与公司业务类似的上市公司天音控股（000829）以及延长化建（600248）进行比较，其中公司智能硬件业务与天音控股手机分销业务类似，市政工程业务与延长化建工程承包业务类似。

同行业可比公司计提坏账准备的会计政策具体如下：

公司名称	计提比例						单项重大标准
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
博 信 股 份	0%	10%	30%	50%	80%	100%	应收账款：单项金额

(600083)							10 万元以上；其他 应收款单项金额 20 万元以上。
天音控股 (000829)	5%	10%	20%	40%	80%	100%	期末单笔余额占应 收账款账面余额 1% 以上。
延长化建 (600248)	1%	10%	30%	80%	80%	80%	单项金额重大(单笔 余额 2000 万元以 上)

上表显示，公司对于账龄在 1 年以上的坏账政策标准跟同行业可比公司基本保持一致。而对于在 1 年以内计提坏账的政策区别如下：

天音控股账龄在 1 年以内按 5%计提坏账准备，单项重大标准为期末单笔余额占应收账款账面余额 1%以上；

跟博成市政同行业的延长化建 1 年以内账龄按 1%计提坏账准备，单项重大标准为：单项金额重大（单笔余额 2000 万元以上）；

相比之下，公司坏账计提政策由于对单项重大标准的额度较低（应收账款单项金额 10 万元以上，其他应收款单项金额 20 万元以上），且市政工程类业务账龄较长，参考同行业标准其 1 年以内的应收款坏账计提比例较小（延长化建计提比例为 1%），因此，公司对于账龄在 1 年以内不计提坏账准备的坏账政策是充分谨慎的。

2、剩余应收账款中，是否存在逾期未收回的情形；

公司回复：

公司剩余应收账款中博信智通业务形成的应收账款 37.37 万元为 1 年以内的未逾期账款，剩余余额均为博成市政进行市政业务形成的应收账款 2,725.54 万元，为逾期未收回款项。目前博信智通的应收账款余额为 3.96 万元，回款率为 89.40%；博成市政的应收账款余额 923.62 万元，回款率为 66.11%。公司已于 2019 年 1 月 30 日完成对博成市政 100%股权的出售。

3、与欠款方前五名的交易背景和形成原因，相关方与上市公司控股股东、实际控制人、上市公司及董监高是否存在潜在关联关系和利益安排。

公司回复：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	坏账准备	交易背景及形成原因
天津市吉盛源通讯器材有	11,891.68	6,238.87	详见问题（三）、1

单位名称	应收账款余额	坏账准备	交易背景及形成原因
限公司			
清远市供水拓展有限责任公司	1,859.92	25.13	博成市政提供水管改造、水表安装等工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	775.74	387.87	详见问题（三）、1
清远市宏美投资有限公司	234.85	1.43	博成市政提供自来水管网给水施工工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
清远市荣景投资有限公司	116.28	4.21	博成市政提供市政规划给水工程、永久用水安装工程服务，对方未及时结清工程款形成年末的应收账款余额。
合计	14,878.48	6,657.51	—

目前清远市供水拓展有限责任公司应收账款余额为 373.35 万元，回款率为 79.93%；清远市宏美投资有限公司应收账款余额为 234.85 万元，回款率为 0%，对方一直未支付，已逾期；清远市荣景投资有限公司应收账款余额为 42.95 万元，回款率为 63.06%。

经公司自查，公司及董监高与上述欠款方均不存在关联关系及经济利益安排；经公司问询，苏州晟隼、广东中诚及实控人罗静女士与上述欠款方均不存在关联关系及经济利益安排。

会计师回复：

1、博信智通 1 年内应收账款为 12,704.80 万元，其中应收吉盛源 11,891.68 万元，应收天顺久恒 775.74 万元，剩余应收 37.37 万元。公司对应收吉盛源 11,891.68 万元，应收天顺久恒 775.74 万元按单项测试法计提了坏账准备。剩余应收 37.37 万元未逾期，且期后回款率为 89.40%。

因此，公司判断 1 年以内应收账款产生坏账损失的可能性较小且可回收性不存在重大风险，结合历史回款经验以及沿用公司一贯采用的相关会计政策，对账龄在 1 年以内的应收账款不计提坏账准备。

2、博信股份除了博信智通按照单项金额重大并单独计提坏账准备的应收吉盛源、天顺久恒的应收账款外，公司剩余应收账款主要包括：博信智通业务形成的应收账款 37.37 万元，账龄为 1 年以内，未逾期；博成市政的市政工程业务形成的应收账款 2,725.54 万元（其中账龄一年内的为 2,236.32 万元），其中 2,535.30 万元逾期未收，主要原因是工程尚未结算、未到结算期而未付款，以

及质保金因质保期尚未届满而未付款。目前博信智通 2018 年末应收账款 37.37 万元中尚余 3.96 万元未收回，期后回款率为 89.40%；博成市政 2018 年末应收账款 2,725.54 万元中尚余 923.62 万元未收回，回款率为 66.11%。

3、欠款方前五名的交易背景和形成原因

单位：万元

序号	供应商简称	应收账款余额	交易背景	形成的原因	是否逾期	是否涉及诉讼
1	天津市吉盛源通讯器材有限公司	11,891.68	子公司博信智通销售商品给吉盛源	吉盛源因为资金周转困难逾期未收回	是	博信股份已提起诉讼，法院已受理
2	清远市供水拓展有限责任公司	1,859.92	子公司清远博成为清远供水公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	其中 1,680.12 万元已逾期，179.80 万元未逾期	否
3	天津市天顺久恒通讯器材有限责任公司	775.74	子公司博信智通销售商品给天顺久恒	天顺久恒因为资金周转困难逾期未收回	是	博信股份已提起诉讼，法院已受理
4	清远市宏美投资有限公司	234.85	子公司清远博成为清远宏美公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	是	否
5	清远市荣景投资有限公司	116.28	子公司清远博成为清远荣景公司提供劳务	应收工程款，客户尚未支付	其中 105.84 万元已逾期，10.44 万元尚未逾期	否

4、我们对上述欠款前五名客户执行了函证审计程序、替代审计程序，经函证回函确认或执行替代审计程序后，应收账款余额可以确认。

5、我们从询证、工商查询、访谈所获的信息来看，未发现上述应收账款欠款前五名的相关方与博信股份控股股东、实际控制人、博信股份及其董监高存在潜在关联关系和利益安排的情形。

（十一）年报披露，公司预付款项余额为 3.25 亿元，其中预付上海天之和供应链管理有限公司 3.12 亿元，请公司补充披露：

1、预付账款前五名的交易背景，预付对象与上市公司和相关方是否存在关联关系，相关业务的定价依据以及对其预付的合理性；

公司回复：

上述公司交易基本情况如下：

单位：万元

预付对象	期末余额	交易背景	定价依据	预付合理性
上海天之和供应链管理有限公司	31,185.38	详见本回复问题 1	市场价格	详见本回复问题 1
深圳市研强物联技术有限公司	492.07	深圳研强是子公司博信智通产品儿童手表的合作研发单位及代工厂商。	协商定价	基于儿童手表合作研发以及代工生产的业务需预先支付的 30%预付款。
浙江恒科实业有限公司	411.89	浙江恒科是子公司博信智通产品智能降噪耳机的合作单位及代工厂商。	协商定价	基于耳机代工生产的业务需预先支付的 50%预付款。
安徽淘云科技有限公司	341.06	安徽淘云是子公司博信智通产品阿尔法蛋机器人的合作单位及代工厂商。	协商定价	安徽淘云独家授权博信智通经销阿尔法蛋-金龟子蛋产品，博信智通先预付一万台产品货款作为预付款。
北京普天太力通信科技有限公司	29.76	普天太力是子公司博信智通华为手机及华为智能产品的供应商，本期向普天太力采购商品 595 万元，预付账款 29 万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。	市场价格	预付账款 29 万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。
合计	32,460.16	-	-	

经自查，公司及公司董监高及相关方与上述公司不存在关联关系。

2、结合业务流程说明相关货物交付时点，截至目前，相关业务进展情况。

公司回复：

天之和的预付账款 3.12 亿元是由于收入、成本的冲减调整而涉及的资产负债表科目的调整而在预付账款项目列示，普天太力是预先支付的款项与实际提货结算产生的余款余额；其余在预付账款列示的深圳研强 492 万元、浙江恒科的 411 万元、安徽淘云的 341 万是博信智通基于自有品牌产品的合作研发以及代工生产的业务需预先支付的（预付的比例在 30%-50%），博信智通从上述合作单位提货的时点冲减预付款项。

截至目前，对天之和的预付账款如何处理，正与对方沟通协商中。其余预付账款相关业务进展情况见下表：

单位：万元

预付对象	期末余额	交付进度
------	------	------

深圳市研强物联技术有限公司	492.07	因公司要求对方升级部分产品功能，导致交货期延长。截至目前已收到并入库商品 432.60 万元，剩余 59.47 万元商品已生产完毕，待我公司验收后提货。
浙江恒科实业有限公司	411.89	截至目前，全部商品已收到并入库。
安徽淘云科技有限公司	341.06	截至目前，全部商品已收到并入库。
北京普天太力通信科技有限公司	29.76	预付款后对方一直缺货，对方已于 2019 年 5 月 29 日将全部款项退回。

3、除调整的对天之和的预付账款以外，前期是否有类似经营模式的业务，相关收付管理和对交易对方信用控制的内部控制流程，是否有应计入预收预付的情况。

公司回复：

经公司自查，除调整的对天之和的预付账款以外，前期没有类似经营模式的业务，没有其他应计入预收预付的情况。

4、结合交易对手方信用情况，说明相关款项是否可能发生减值，公司采取的追偿措施，相关会计处理依据。

公司回复：

公司除了因为销售不完全符合会计准则的规定而涉及调整形成的对天之和的预付款项、对合作和代工生产商的预付款项外，其余预付款项金额较小，主要是采购、销售业务产生的款项余额结转，可以直接抵减下批订单的款项。公司与合作商合作研发并以代工生产模式开发自有产品，是基于双方的战略合作及长远发展，公司审慎选择在行业中具备优势、信誉良好的公司进行合作，且目前公司与上述合作公司的业务仍持续，因此公司预计上述预付款项不存在减值的情形。

5、请年审会计师发表意见，并明确所执行的审计程序和所取得的审计证据
会计师回复：

(1) 预付款项前五名的交易背景及形成的原因

单位：万元

序号	供应商简称	预付账款余额	交易背景和形成原因	定价依据	相关业务进展情况	是否存在关联关系
----	-------	--------	-----------	------	----------	----------

1	上海天之和供应链管理有限公司	31,185.38	子公司博信智通已支付的采购款,后因公司自查成本给予冲减而形成的款项。	市场价格	尚在沟通处理方式	未发现存在关联关系
2	深圳市研强物联技术有限公司	492.07	深圳研强是子公司博信智通产品儿童手表的合作研发单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
3	浙江恒科实业有限公司	411.89	浙江恒科是子公司博信智通产品智能降噪耳机的合作单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
4	安徽淘云科技有限公司	341.01	安徽淘云是子公司博信智通产品阿尔法蛋机器人的合作单位及代工厂商。	协商定价	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系
5	北京普天太力通信科技有限公司	29.76	普天太力是子公司博信智通华为手机及华为智能产品的供应商,本期向普天太力采购商品 595 万元,预付账款 29 万元形成的原因是实际提货结算产生的款项余额。	市场价格	双方的合作业务持续	未发现存在关联关系

(2) 根据对子公司博信智通业务流程以及对其上游供应商和下游客户的实地走访谈,我们了解到在手机分销、代理领域,一般是付款后提货或者发货,付款时间与提货或者发货时间间隔很短(大部分会在付款后 3 天内发货),所以在资产负债表日无对此业务的预付款项,如天之和的预付账款 3.12 亿元是由于收入、成本的冲减调整而涉及的资产负债表科目的调整而在预付账款项目列示的情形,普天太力是预先支付的款项与实际提货结算产生的余款余额;公司在预付账款列示的深圳研强 492 万元、浙江恒科的 412 万元、安徽淘云的 341 万是博信智通公司基于自有品牌产品的合作研发以及代工生产的业务需预先支付的(预付的比例在 30%-50%),博信智通在从上述合作单位提货后冲减预付款项。

(3) 除了博信智通因销售不完全符合会计准则的规定而调整的广东康安、杭州若简的预收款项、对天之和的预付款项,以及对合作和代工生产商的预付款项外,其余预收款项、预付款项金额很小,主要是采购、销售业务产生的款项余额结转,可以直接抵减下批订单的款项。

(4) 博信智通与合作商合作研发并以代工生产模式开发自有新产品,是基于双方的战略合作及长远发展,博信智通选择在行业中具备优势、信誉良好的公司进行合作,且目前博信智通与上述合作公司的业务仍持续,预计不存在减值的情形。

(5) 针对博信智通与天之和的采购后因公司自查而又冲减了成本，博信智通于 2018 年 9 月 29 日已经支付的款项 3.12 亿元调整至预付款项列示，我们没有取得充分、适当的审计证据证明博信股份财务报表列示的恰当性，也没有取得博信智通与天之和后续业务开展计划的审计证据，无法判断博信股份调整至预付天之和的 3.12 亿元是否存在减值的情形，审计报告亦对该事项发表了保留意见。针对预付款项前五名的其余四家公司，我们执行了函证审计程序，其中普天太力回函相符，深圳研强、浙江恒科回函存在差异，经过公司与供应商再次核对后发现，差异的主要原因有：博信智通将已提货部分未及时进行账务处理、供应商对已开票未交货部分结转至收入，进而导致双方金额存在差异。审计调减深圳研强的预付款 209,018.97 元、调减浙江恒科的预付款 99,655.17 元，经调节后相符，安徽淘云未予回函，我们执行了替代审计程序，检查了交易合同、银行付款单、期后收货单据，执行替代审计程序后，预付款项-安徽淘云期末余额可以确认。

(十二) 关于销售退回。年报披露，公司存在销售退回，请公司结合业务模式和相关协议条款，请补充披露：

1、发生销售退回的具体原因和金额，相关业务背景和交易对手方；

公司回复：

公司 2018 年发生销售退回的情况如下：

客户名称	退货产品	数量(个)	金额(不含税, 万元)	相关业务背景	销售退回原因
天津市吉好通讯设备有限公司	NB 模组	200,000	10,258.62	详见问题(三)、1、(3)	客户产品退库升级

2、分产品说明公司销售退回政策，相关会计处理方式和依据。

公司回复：

公司各类产品销售退回政策一致，具体如下：

根据公司《销售管理制度》中关于销售退回的政策规定：产品发出后，若因产品原因且根据合同规定，需由公司负责退货的，由客户提出申请，销售人员审查、销售负责人审核后报总经理/总经理办公会审批。涉及退款的，由采购部门确认收到退回产品后，财务部门方可将款项汇入客户指定账户。

根据买卖双方签订的《退货协议》以及经采购部门确认的关于退回产品的《收货函》，公司财务部门依据《企业会计准则 14 号---收入》第九条关于销售退回的规定，在商品退回时冲减当期营业收入，冲减应交税费-增值税-销项以及应收

账款，同时调增相关库存商品并冲回对应的主营业务成本。

3、请年审会计师发表意见，并明确所执行的审计程序和所取得的审计证据
会计师回复：

（1）业务背景及交易对手

根据我们获得的供销协议及相关单证显示：2018 年 6 月，博信智通与下游渠道客户吉好通讯达成 20 万件基于通信物联网新技术 NB-IOT 定位器产品供货协议，订单含税总额 11,900 万元，不含税总额 10,258.62 万元。为博信智通上述销售业务供货的公司是航思科技。航思科技于 2018 年 6 月 25 日、2018 年 6 月 28 日分别向博信智通供货各 5 万件，于 2018 年 6 月 30 日向博信智通供货 10 万件，合计含税总金额 10,800 万元，不含税总额 9,310.34 万元。博信智通分别于 2018 年 6 月 25 日、2018 年 6 月 28 日向吉好通讯供货各 5 万件，于 2018 年 6 月 30 日向吉好通讯供货 10 万件，订单含税总额 11,900 万元，不含税总额 10,258.62 万元。

上述销售业务，博信智通确认了销售收入、结转了销售成本，且在博信股份 2018 年半年度财务报表中列报。

（2）销售退回具体原因

根据我们获取的退货协议、退货凭证及走访所获信息显示：2018 年 7 月，因吉好通讯的下游客户对产品技术要求的变更，上述 20 万件 NB-IOT 如数通过经销商退回至生产厂商进行技术升级和改造。经过磋商，2018 年 7-8 月，吉好通讯、博信智通、航思科技三方确认了退货事宜。2018 年 8 月 6 日，20 万件 NB-IOT 定位器由吉好通讯运输退回至航思科技。

博信股份对此期后销售退回业务做了冲减销售收入和销售成本的会计处理，并对 2018 年半年度财务报表进行了更正调整。

（3）我们检查了博信智通本次销售有关的销售合同、销售的物权交接单据，销售发票、收款凭证及会计凭证、期后销售退回有关的退货协议、退货的物权交接单据，红字销售发票、退款凭证及会计凭证等，并对销售事项和销售退回事项向吉好通讯、航思科技进行了实地走访确认。我们认为博信智通在销售环节作销售商品会计处理，按不含税销售额确认销售收入，并按存货采购成本结转销售成本，符合《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定，同时，博信智通的对此期

后销售退回冲减销售收入和销售成本，并对 2018 年半年度财务报表进行了更正调整，符合《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》的相关规定。

（十三）关于销售费用。本期主营业务收入为 15.56 亿元，销售职工薪酬为 921 万元，销售人员仅 17 人，人均薪酬约 54 万元。且本期新增宣传费 210 万元，运输费仅为 58.91 万元，无仓储费用等，请补充说明：

1、鉴于公司存在多渠道销售，且处于业务拓展期，公司现有人员是否足以应对相关业务规模，职工薪酬的合理性；

公司回复：

2018 年度，公司由市政工程业务向智能硬件及其衍生产品领域业务转型。对此，公司的销售模式是以分销业务为载体打开销售渠道，从而带动自有产品的销售。由于 2018 年主要借助第三方渠道开展销售，自有销售渠道暂未形成，因此，此阶段公司销售人员已足以应对转型初期相关业务的开展。

公司 2018 年度销售费用职工薪酬的合理性：

（1）公司 2018 年迁址苏州，主要办公场所由北京逐渐转移至苏州，2018 年度对销售人员及组织架构进行了部分调整，导致公司增加较多人工成本。

（2）公司计入销售费用-职工薪酬统计口径的人员包括了销售部、市场部、商务部、新零售业务部、产业合作部和政企大客户部等部门人员薪酬，上述部门人员业务均涉及销售，不仅仅为公司 2018 年年报中列示的销售人员 17 人。公司上述部门 2018 年职工人总数全年每月平均为 33 人，销售费用-职工薪酬总额为 921 万元，人均薪酬约为 28 万元，薪酬在合理范围内。

2、公司业务规模较大但运输费用较低，且无仓储费用的合理性。

公司回复：

公司 2018 年度主要销售业务为代理销售，其中大部分为业务模式为“以销定采”，根据行业惯例，公司销售业务物流方式分为三种：直运（由公司向上游供应商发送发货通知单，通知上游供应商将货品直接发给下游客户），物流费用由供应商承担；公司先行采购商品入公司仓库后由公司向下游客户发货；公司先行采购商品入仓库后由客户授权有关人员前往仓库自提。公司收到商品入库后，通知客户到公司仓库自提。公司 2018 年度物流方式以客户自提为主，因此业务规模大但运输费较低。

公司 2018 年发生仓储费 13.98 万元，因仓储服务由物流服务商提供，财务入账时将仓储费与物流费一并计入“销售费用-运杂费”核算，年报上列示在销售费用-运输费。

（十四）年报披露，本期加强研发，开发出多种自有品牌商品。研发费用本期增加为 1,059 万元，其中 150 万元为委托外部研究开发投入，其他费用 137 万元，直接人工 772 万元，技术人员仅 19 人。无形资产中仅有软件，无任何专利技术。请公司补充披露：

1、目前公司的主要研发项目和进展，前期研发形成的主要成果，成果是否归属于公司等；

公司回复：

公司前期研发产品上主要采取 ODM 的合作方式与浙江恒科、深圳研强、北京灵隆等合作推出智能音箱 S1、TWS 耳机 E1、降噪耳机 E2、儿童智能手表 W1 等多款深度定制产品，产品的外观专利和模具均属于公司全资子公司博信智通拥有，研发过程中合作研发的软硬件知识产权成果归属公司和合作研发方共同所有，委托研发的知识产权成果归属公司所有。

此研发模式下，博信负责外观设计、结构设计，委托第三方模具厂进行模具开发，与第三方设计公司进行软硬件合作开发。例如儿童智能手表 W1 项目，博信先根据市场需求进行产品的定义，对产品规格、功能、卖点等进行详细的描述，然后通过供应商筛选审核，委托研强进行硬件、软件、结构、外观设计。

在研发过程中，博信的研发人员与研强的研发人员密切合作，通过工程验证测试（EVT）、设计验证测试（DVT）、小批量过程验证测试（PVT）等一系列研发及生产验证过程，直至到达量产（MP）阶段。在该产品研发过程中，博信也负责部署服务器，与研强进行用户注册及登录等服务的后台对接，通过博信的用户管理平台管理用户数据。

此外，公司已自主研发第一代用户管理及智能设备管理平台，该平台知识产权完全归属我司所有。前期研发中所申请的专利中已获得一项外观设计专利证书，具体信息如下：

外观设计名称：智能电话手表（BEW-W1 ）

专利号：ZL 201830292851.7

专利权人：博信智通（苏州）科技有限公司

授权公告日：2019 年 1 月 1 日

授权公告号：CN304973148S

目前公司主要研发项目为影音娱乐和美容健康两类产品线的系列新品，将于 2019 年中发布一系列影音娱乐及美容健康新品。除此之外，公司在第一代用户管理及智能设备管理平台的基础上进行迭代研发，打造第二代平台以支持更多智能设备的连接、管理及数据分析。公司也在积极探索与国内外知名学府及公司的科研合作，并于 2019 年 4 月 22 日在苏州成立人工智能实验室，并初步达成在音频分析、机器视觉、运动分析、脑机交互等领域的科研合作意向，致力于人工智能科研成果的商业转化，打造更多 AI 赋能的产品和服务。目前已规划开展的有降噪助眠类、运动健康类及智慧办公类产品服务的研发。

研发模式除继续原有的 ODM 方式外，正在逐渐向自主研发转变，在外观设计、结构设计、硬件设计、软件设计上切入更深。例如硬件的平台搭建和调试、软件的客户端和管理后台开发全部由公司研发人员负责，公司提供全套终端硬件与后台解决方案，仅委托第三方进行生产。

2、委托外部研发和其他费用明细，具体交易对手方和合作方式等。

公司回复：

公司委托外部研发费用 150 万元为公司子公司博信智通委托深圳市研强物联技术有限公司研究开发 TOPPERS 智能儿童手表产生的研发费用，合作方式为双方共同组建研发团队进行研究开发。在合同约定的费用结清后，研发、设计所有的成果的知识产权及其衍生的一切权益均属于博信智通单独所有，基于该成果所产生的一切收益亦均归博信智通单独所有。

其他费用明细见下表：

研发费用-其他费用	金额（万元）
检测认证费	27.97
差旅费	21.88
交通费	9.81
手机通讯费	4.21
邮寄费	0.45
低值易耗品	0.13
业务招待费	7.28
样品费	10.56

研发费用-其他费用	金额（万元）
产品研发服务费	55.40
办公费	0.03
合计	137.72

（十五）年报披露，临时公告未披露的事项中，与关联人合计发生交易总计 294 万元，请补充披露：

1、市场价格披露为不适用的原因，补充披露市场价格；

公司回复：

公司向关联方销售的商品种类较多，主要有耳机、音箱、儿童手表等，未将每种产品的市场价格予以列示。公司与关联方的销售商品交易均按照市场公允价格进行，另外公司与关联方发生劳务、租入资产等类型交易，亦均按照市场公允价格交易。具体详见更新后 2018 年年度报告第五节重要事项之十四“重大关联交易（一）与日常经营相关的关联交易-3 临时公告未披露的事项”章节内容。

2、前期是否履行决策和信息披露程序。

公司回复：

根据《上海证券交易所股票上市规则》10.2.4 项“上市公司与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易（上市公司提供担保除外），应当及时披露”规定，公司在 2018 年度与关联法人合计发生的关联交易合计为 294.01 万元，未达到披露标准及董事会、股东大会审批要求，故公司未在临时公告中予以披露。

根据上述回复，公司对 2018 年年度报告相关内容进行了补充更新，更新后的公司 2018 年年度报告详见同日披露在上海证券交易所网（www.sse.com.cn）的《博信股份 2018 年年度报告》（更新后）。

特此公告。

江苏博信投资控股股份有限公司董事会

2019 年 8 月 10 日