

**关于杭州万隆光电设备股份有限公司
2019 年年报问询函回复说明之
专项核查意见**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于杭州万隆光电设备股份有限公司

2019 年年报问询函回复说明之

专项核查意见

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 5 月 22 日《关于对杭州万隆光电设备股份有限公司 2019 年年报的问询函》（以下简称“问询函”）的要求，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）对关于杭州万隆光电设备股份有限公司（以下简称“公司”或“万隆光电”）2019 年年报的问询函中提到的需要会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

1、问询函 1 中提到：“年报显示，你公司应收账款期末余额为 36,012.59 万元，占当期营业收入的比例为 96.85%。你公司按组合计提坏账准备的应收账款分为应收广电及电信运营商、应收国内经销客户、应收国外客户和应收其他客户等类别。其中应收国内经销客户款项坏账准备计提比例为 33.89%，同比提升 8.64 个百分点；应收国外客户款项坏账准备计提比例为 12.46%，同比提升 12.33 个百分点；应收其他客户款项坏账准备计提比例为 7.00%，同比提升 5.37 个百分点，且应收国外客户和其他客户款项比期初大幅增长。此外，应收票据中商业承兑汇票期末金额为 2,188.97 万元，比期初增加 1743.24%。

（1）请按销售方式（经销和直销）列示收入及对应的应收账款余额，并提供各自按欠款方归集的期末前五大应收账款明细和期后回款情况。

（2）请补充说明各类应收账款组合坏账准备计提比例的确定方式及报告期内大幅变动的原因，应收账款坏账准备计提的合理性。

（3）请补充说明其他客户的具体类型，应收国外客户和其他客户款项大幅增加的原因，并结合信用期和收款政策等说明相关收入金额和应收账款金额的匹配性。

(4) 请补充说明商业承兑汇票的出票人、交易事项、票据期限、截至回函日的兑付情况、报告期内大幅增加的原因、坏账准备计提政策及计提的充分性。”

回复：

一、核查情况

(一) 请按销售方式（经销和直销）列示收入及对应的应收账款余额，并提供各自按欠款方归集的期末前五大应收账款明细和期后回款情况。

1、按销售方式（经销和直销）列示收入及对应的应收账款余额如下表：

单位：元

销售方式	收入总额	应收账款
经销	119,990,685.63	58,901,320.48
直销	251,866,438.36	301,224,536.69
合 计	371,857,123.99	360,125,857.17

2、直销模式下前五大应收账款明细和期后回款情况

单位：元

单位名称	应收账款	逾期金额	期后回款情况	回款比例%
内蒙古广播电视网络集团有限公司	50,015,229.49	25,026,281.99	6,635,393.68	13.27
广西广播电视信息网络股份有限公司	41,721,352.70	0.00	14,922,712.99	35.77
云南广电网络集团有限公司	23,571,177.27	8,261,046.80	3,724,765.05	15.80
UTStarcom Inc.	19,080,480.30	19,068,197.44	-	--
贵州省广播电视信息网络股份有限公司	12,701,299.23	6,039,490.93	38,644.48	0.30
合 计	147,089,538.99	58,395,017.16	25,321,516.20	17.22

说明：截止本问询函回复日，直销模式下应收前五大期后回款如上表所示。

3、经销模式下前五大应收账款明细和期后回款情况

单位：元

单位名称	应收账款	逾期金额	期后回款情况	回款比例%
哈尔滨万隆鑫光电设备技术开发有限公司	13,124,955.30	7,115,557.30	700,000.00	5.33
沈阳万隆光电设备有限公司	8,028,094.76	5,593,057.32	100,000.00	1.25
江西桑海经济技术开发区万隆光电设备经销部	3,523,335.66	3,523,335.66	--	--
广州卫讯科技有限公司	2,964,977.27	0.00	503,719.00	16.99
武汉叁伍光电数据网络有限公司	2,912,134.88	2,746,448.88	39,950.00	1.37
合 计	30,553,497.87	18,978,399.16	1,343,669.00	4.40

说明：截止本问询函回复日，经销模式下应收前五大期后回款如上表所示。

公司期后回款比例较低，主要系公司的应收账款客户以广电运营商及以广电运商为最终销售单位的国内经销商为主。广电运营商采购产品和服务主要采取公开招标方式，一般在招标文件中事先规定了付款方式和付款周期。但鉴于广电客户在产业链中的核心地位，在合同履行中其实际付款情况也并未严格按照招标文件或入围合同的约定条款，尤其是省网整合后，由于管理体制原因，广电运营商付款审批环节层次较多、流程复杂，也进一步拉长了公司收款的时间。而经销商往往是在收到最终广电客户回款时再向发行人支付货款。以上行业情况，加之今年以来的疫情影响，造成了部分广电客户及国内经销商的应收账款实际回款时间超出合同约定付款时点、期后回款比例较低的情况。其次，因受疫情影响，2020年国外客户 UTStarcom Inc 尚未回款并产生了部分逾期。基于上述原因公司正针对逾期情况与客户进行积极催收，但暂未采取进一步措施。

（二）请补充说明各类应收账款组合坏账准备计提比例的确定方式及报告期内大幅变动的原因，应收账款坏账准备计提的合理性。

1、坏账准备计提比例的确定方式

公司根据客户所处行业地位、商业信用、合作历史、订单规模等情况将客户分成四大类，基于各类别客户历年账龄情况计算应收账款迁徙率，从而得出各类别应收账款的历史损失率，综合宏观经济、行业发展、业务情况、折扣政策等前瞻性影响，最终确定各类应收账款组合坏账准备计提比例。

2、应收账款报告期内大幅变动的原因

期末较期初坏账计提比例变动情况，详见下表：

单位：元

项 目	2019/12/31			2019/01/01			预期信用损失率增加比例%
	应收账款	坏账准备	预期信用损失率%	应收账款	坏账准备	预期信用损失率%	
应收广电及电信运营商	192,574,820.55	10,702,888.28	5.56	205,177,426.56	12,051,932.16	5.87	-0.31
应收国内经销客户	56,701,846.69	19,219,015.17	33.89	66,269,282.98	16,734,873.08	25.25	8.64
应收国外客户	57,237,097.20	7,131,133.15	12.46	4,606,058.09	5,760.96	0.13	12.33
应收其他客户	51,163,144.64	3,582,576.76	7.00	22,207,811.49	362,313.58	1.63	5.37
合 计	357,676,909.08	40,635,613.36	11.36	298,260,579.12	29,154,879.78	9.77	1.59

（1）应收广电及电信运营商：系国内各地广电及电信运营商，作为地方广电网络建设、改造和运营的主体，该类客户一般为国资性质，信用程度较高，业务关系稳定，应

收账款的收回有可靠保障。综合历年账龄及前瞻性因素，最终确定坏账计提比例较低，应收款项回收周期一般 3-12 个月，期初期末坏账计提比例波动不大；

（2）应收国内经销客户：该类客户资信能力不高，资金水平较弱，根据历史账龄可以看出 1 年以上的应收账款占比 50%左右。公司在综合考虑业务量大小及合作关系，一般会给予其 1-6 个月的信用账期。通过历年账龄情况计算出历史损失率，同时考虑前瞻性因素的影响，最终确定相对较高的坏账计提比例。该类应收账款坏账计提比例并无较大变动，期末较期初计提的坏账金额增长较大的原因主要系账龄结构变动所致，部分客户账龄由一年以内转为一年以上，一年以上应收账款占比由 42.38%上涨至 61.37%。期初期末账龄分布及坏账计提比例对比详见下表：

单位：元

项 目	2019/12/31			2019/01/01		
	应收账款	坏账准备	预期信用损失率%	应收账款	坏账准备	预期信用损失率%
1 年以下	21,902,882.52	1,734,708.30	7.92	38,184,751.16	2,749,302.09	7.20
1-2 年	14,727,288.09	4,045,291.49	27.47	13,811,563.27	4,097,062.13	29.66
2-3 年	7,930,356.61	3,655,259.97	46.09	4,710,106.80	2,387,458.93	50.69
3-4 年	3,464,862.87	1,961,250.98	56.60	4,526,856.02	2,671,569.35	59.02
4-5 年	4,022,005.30	3,168,053.13	78.77	1,053,699.74	847,174.59	80.40
5 年以上	4,654,451.30	4,654,451.30	100.00	3,982,305.99	3,982,305.99	100.00
合 计	56,701,846.69	19,219,015.17	33.89	66,269,282.98	16,734,873.08	25.25

（3）应收国外客户：即境外客户，是公司参与各类国际展会、行业内知名的 B2B 网络平台进行品牌营销，获取的市场机会。母公司外销一般款到发货，对于长期合作、业务量较大的外销客户，公司一般给予 1-3 个月的信用账期，国外客户的应收账款账龄基本上是一年以内，母公司本期期末应收账款坏账计提比例较期初基本无波动。本期应收账款坏账计提比例较期初增长较大系本期非同一控制下收购子公司晨晓科技形成，晨晓科技期末国外客户应收账款余额 50,501,647.18，计提坏账金额 7,122,243.98，坏账计提比例 14.10%，导致该类客户坏账计提比例有所提高；

（4）应收其他客户：系国内非广电直销客户，公司自主开拓业务直接与设备集成商进行商业谈判，获得订单。母公司基于客户的经营规模及合作关系，一般给予 3-6 个月的信用账期，该类客户的应收账款账龄 90%以上均是一年以内。本期该类客户应收账款坏账计提比例较期初增长较大系本期非同一控制下收购子公司晨晓科技形成，晨晓科技期

末其他客户应收账款余额 21,510,325.09 元，计提坏账金额 2,406,591.76 元，坏账计提比例 11.19%，其中一年以上应收账款余额 5,876,133.13，占比 27.32%，导致该类客户坏账计提比例有所提高。

3、应收账款坏账准备计提的合理性

公司基于新金融工具准则的预期信用损失率法，综合考虑客户的信用条件、销售模式、行业地位等因素，对所有客户进行了适当分类。由于历史信息是企业计量预期信用损失的重要基准，公司以客户应收账款历年账龄出发，计算应收账款平均迁徙率，评估各类客户的应收账款历史损失率及不能收回的风险大小，同时考虑宏观经济、行业情况、折扣政策等前瞻性影响，最终评定出各类客户应收账款坏账计提比例。

公司在日常管理过程中就强调应收账款的管理，注重控制销售风险，严格落实催收制度，将该项责任与相关负责人的业绩挂钩，以促进应收账款的及时收回；同时公司定期进行客户的信用评定，重点关注长账龄客户，灵活的调整应收账款收款计划，对于信用等级变动较大的客户，及时调整应收账款坏账计提比例，或者考虑单项计提坏账等。在新金融工具准则的指导下，通过严格的执行应收账款管理制度及定期的客户信用评定，公司做出的应收账款坏账准备的计提具有合理性。

（三）请补充说明其他客户的具体类型，应收国外客户和其他客户款项大幅增加的原因，并结合信用期和收款政策等说明相关收入金额和应收账款金额的匹配性。

1、其他客户的具体类型

其他客户主要为国内非广电的直销客户，包括母公司国内非广电的直销客户、欣网卓信的国内非电信运营商客户及晨晓科技和英脉通信的国内非广电直销客户，例如：天津瑞利通科技有限公司、深圳市新格林耐特通信技术有限公司、瑞斯康达科技发展股份有限公司等。

2、应收国外客户和其他客户款项大幅增加的原因

两类客户本期应收账款较期初增长较大主要系非同一控制下收购晨晓科技（持股比例 52.99%）和英脉通信（持股比例 51.00%）两家公司形成。

期末国外客户应收账款较期初大幅增长的主要原因系本期收购的晨晓科技期末国外客户应收账款余额 50,501,647.18 元，期末其他客户应收账款较期初大幅增长的主要原因系本期收购的晨晓科技的其他客户应收账款余额 21,510,325.09 元，收购的英脉通信的其他客户应收账款余额 9,792,338.46 元。

3、相关收入金额和应收账款金额的匹配性

单位：元

项 目	2019 年度			2018 年度		
	应收账款	营业收入	应收款项/营业收入%	应收账款	营业收入	应收款项/营业收入%
应收国外客户	57,237,097.20	124,394,343.22	46.01	4,606,058.09	101,081,343.56	4.56
应收其他客户	51,163,144.64	83,853,508.52	61.01	22,207,811.49	60,221,723.00	36.88

从上表可以看出国外客户应收账款占营业收入比例由 4.56% 增长至 46.01%，其他客户应收账款占营业收入比例由 36.88% 增长至 61.01%，应收账款增长幅度高于营业收入的主要原因：本期收购晨晓科技并表的收入仅 10-12 月 14,683,893.56 元，但期末应收账款 72,011,972.27 元，比例为 490.41%；本期收购英脉通信并表收入仅 6-12 月 22,316,316.90 元，但期末应收账款 13,174,742.28 元，比例为 59.04%，故因非同一控制下企业合并原因导致应收账款占营业收入比例较去年增长较多。

针对外销客户，公司一般给予 1-3 个月的信用账期；针对国内其他非广电直销客户，公司会基于客户的经营规模及合作关系，一般给予 3-6 个月的信用账期。本期应收账款占营业收入比例异常增长的原因主要系非同一控制下企业合并引起的并表收入增长与期末应收账款余额增长不匹配所致。

综上所述，本公司应收账款保持在合理、适当的水平，与营业收入具有匹配性。

（四）请补充说明商业承兑汇票的出票人、交易事项、票据期限、截至回函日的兑付情况、报告期内大幅增加的原因、坏账准备计提政策及计提的充分性。

1、期末商业承兑汇票明细及期后兑付情况

单位：元

票号	出票人	出票日	到期日	金额	背书/贴现/兑付日期	兑付情况
84424229	贵州省广播电视信息网络股份有限公司	2019/9/26	2020/9/26	500,000.00	2020/2/25	贴现
84424190	贵州省广播电视信息网络股份有限公司	2019/9/26	2020/9/26	456,216.80	2020/2/25	贴现
14330814	贵州省广播电视信息网络股份有限公司	2019/11/13	2020/11/13	1,166,100.80	2020/2/25	贴现
14330927	贵州省广播电视信息网络股份有限公司	2019/11/13	2020/11/13	1,000,000.00	2020/2/25	贴现
30248790	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	742,544.37	2020/2/25	贴现
30246097	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246128	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现

30246136	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246144	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246152	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246169	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246177	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246193	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30246208	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
30835856	云南广电网络集团有限公司	2019/12/3	2020/6/3	500,000.00	2020/2/25	贴现
49352858	贵州省广播电视网络股份有限公司遵义分公司	2019/12/26	2020/12/26	1,134,396.13	2020/2/25	贴现
49352815	贵州省广播电视网络股份有限公司遵义分公司	2019/12/26	2020/12/26	1,000,000.00	2020/2/25	贴现
49352807	贵州省广播电视网络股份有限公司遵义分公司	2019/12/26	2020/12/26	1,000,000.00	2020/2/25	贴现
49352823	贵州省广播电视网络股份有限公司遵义分公司	2019/12/26	2020/12/26	1,000,000.00	2020/2/25	贴现
81613155	云南广电网络集团有限公司	2019/9/25	2020/3/25	3,890,426.69	2019/11/25	贴现
26780202	杭州光芯科技有限公司	2019/12/4	2020/1/3	1,000,000.00	2020/1/3	已兑付
26780203	杭州光芯科技有限公司	2019/12/11	2020/3/10	1,000,000.00	2020/3/31	已兑付
26780204	杭州光芯科技有限公司	2019/12/17	2020/6/16	1,000,000.00	--	未兑付
26780205	杭州光芯科技有限公司	2019/12/25	2020/9/24	1,000,000.00	--	未兑付
26780207	杭州光芯科技有限公司	2019/12/31	2020/12/30	1,000,000.00	--	未兑付
合 计				21,889,684.79	--	--

说明：商业承兑汇票的出票人、票据期限、截至本问询函回复日的兑付情况详见上表，交易事项均为支付货款。

2、报告期内大幅增加的原因

(1) 云南广电：云南广电网络定于 2020 年 6 月 20 日在全国率先完成整合并入中国广播电视网络有限公司（国网），在有线电视基础业务上即将迎来 5G 应用及宽带网络运营的高速发展期，为提高资金使用率，对云南广电各供应商及合作企业采用银行承兑、商业承兑等方式支付应付账款，加快通信基础设施投入，以确保后期基础电信业务的开展及政企增值业务需求；

(2) 贵州广电：为缓解资金压力，提供资金使用率，贵州广电对下游客户的回款方式中以票据结算占比显著提高，且贵州广电自身 2019 年度应付票据较上期增加 59.78%，故与万隆之间票据交易增多；

(3) 杭州光芯科技有限公司：客户因其自身资金周转问题，与晨晓科技公司商议，向晨晓科技开出 500 万商业承兑汇票，待到期兑付，延缓资金压力。

3、坏账准备计提政策及计提的充分性

坏账准备计提政策根据: 2017 年财政部陆续修订并发布的《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号—套期会计》、《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（简称“新金融工具准则”）。

公司从商业承兑汇票兑付的历史情况来看, 未出现出票人拒绝或未能如期兑付情形, 综合考虑票据期后承兑情况及出票人信用情况, 并参考同行业商业承兑汇票坏账计提政策, 最终确定商业承兑汇票按照 1%比例计提坏账。同行业商业承兑汇票坏账计提比例详见下表:

企业名称	应收票据坏账计提比例%
亿通科技	0.00
初灵信息	5.00
路通视信	1.00

综上所述, 从公司商业承兑汇票的历史兑付情况看, 商业承兑票据不存在到期无法兑付的风险, 同时, 对比同行业上市公司的坏账计提比例, 我们认为 2019 年度公司对应收票据坏账准备计提是充分、谨慎的。

二、核查程序

1、应收账款

(1) 了解企业内部控制, 关注公司关于逾期应收账款的催收政策和实施情况, 评价公司的应收账款的管理及客户信用评定体系;

(2) 查询各类客户工商信息、相关合同订单、了解收款政策, 评估企业对客户分类的适当性;

(3) 重新计算坏账计提比例, 与公司计算的计提比例进行对比, 核实其计算的准确性;

(4) 对比同行业可比上市公司年报, 了解可比公司应收账款预期信用损失率情况, 确认公司应收账款预期信用损失率与同行业可比上市公司是否存在显著差异;

(5) 检查合同、出库单、发票、签收单、银行回单等原始文件, 确认收入是否真实发生;

(6) 实施函证程序, 核实应收账款是否真实存在及其准确性;

(7) 检查记账凭证及会计处理是否正确;

(8) 检查应收账款是否作出恰当列报和披露。

2、应收票据

(1) 获取公司年末应收商业承兑汇票明细，了解相关商业承兑汇票出票人、承兑人、票据期间等信息；

(2) 询问公司管理层了解应收商业承兑汇票承兑人履约能力情况，期后兑付情况；

(3) 查询出票人的工商信息，了解客户资信情况，评定期后不能及时兑付的风险大小；

(4) 获取并复核公司对应收商业承兑汇票坏账准备计提政策及测试过程，分析其合理性；

(5) 与同行业上市公司的坏账计提政策对比，确认公司应收票据坏账计提与同行业可比上市公司是否存在显著差异。

三、核查结论

经核查，我们认为：

1、各类应收账款组合坏账准备计提比例的确定方式适当，企业应收账款坏账准备计提具有合理性；

2、报告期内其他客户的具体类型为国内非广电的直销客户，应收国外客户和其他客户款项大幅增加可以合理解释，剔除 2019 年收购的影响因素后，相关收入金额与应收账款金额可以相互匹配；

3、公司应收商业承兑汇票信用损失率计提政策及过程符合企业会计准则的规定，计提充分合理。

2、问询函 2 中提到：“你公司报告期内通过股权购买和增资的方式取得了东莞英脉通信技术有限公司（以下简称“英脉通信”）51%的股权，因合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值，公司确认营业外收入 415.43 万元。英脉通信自主研发的 10G PON 产品于 2019 年上半年协助客户顺利通过了中国联通的招标测试，并取得了批量订单，同时英脉通信瞄准 WiFi6 细分领域并投入大量研发资源，产品预计于 2020 年第二季度发布。年报显示，英脉通信自 2019 年 6 月 1 日并表后实现收入 2,552.36 万元，净利润为 -578.65 万元。你公司 2019 年 5 月 18 日披露的对外投资进展公告显示，英脉通信 2019 年 1 月收入金额为 3,956.27 万元，净利润为 270.96 万元。

(1) 请结合英脉通信资产公允价值确定的依据、复核方式和过程等说明因收购英脉通信股权确认营业外收入的合规性。

(2) 请补充说明英脉通信 10G PON 产品报告期内实现的收入、毛利率、主要客户情况以及 WiFi6 相关产品的研发投入金额、获取专利、产品发布及在手订单情况。

(3) 请补充说明英脉通信 2019 年并表后 7 个月时间实现的收入和净利润金额小于 2019 年 1 月份 1 个月相关金额的原因，收购完成后其经营情况是否发生重大变化，相关资产是否存在减值迹象。

请会计师核查并发表意见。”

回复：

一、核查情况

(一) 请结合英脉通信资产公允价值确定的依据、复核方式和过程等说明因收购英脉通信股权确认营业外收入的合规性。

万隆光电受让英脉通信部分股份以及增资时的价格系万隆光电与英脉通信各股东依据评估值为基准协商确定。

根据中企华资产评估有限责任公司 2019 年 5 月 16 日出具的中企华评报字(2019)第 3538 号《资产评估报告》：以 2019 年 1 月 31 日为评估基准日，在假设条件成立的前提下，英脉通信股东全部权益价值评估值为 2,869.10 万元，增值率 49.01%。在此基础上，英脉通信股东出售英脉通信 30% 股权最终确定的转让价格为人民币 840 万元，定价合理，价格公允。与此同时，万隆光电用自有或自筹资金 1,200 万元认购英脉通信 1,200 万元的新增注册资本。

本次投资完成后，公司将持有英脉通信 51% 的股权，对应出资额 2,040 万元。

根据转让协议、工商登记、股权支付等，万隆光电于 2019 年 6 月 5 日对英脉通信形成控制，万隆光电于 2019 年 6 月 1 日起对英脉通信进行合并处理，根据万隆光电支付的股权转让款和评估价值对其收购进行商誉确认如下：

项目	金额（元）
股权支付金额	16,400,000.00
公允价值（按评估价值的 51%）	20,554,346.58
差额	-4,154,346.58

说明：英脉通信购买日的净资产公允价值为 42,535,777.60 元，2019 年 6 月 11 日收到万隆光电增资款 400.00 万元，2019 年 6 月 14 日收到深圳英脉恒通投资合伙企业（有限合伙）增资款 161.00 万元，增资后的净资产公允价值为 48,145,777.60 元，合并取得的净资产为 24,554,346.58 元。

我们认为万隆光电按照收购时评估确认的公允价值与公司收购支付对价确认的负商誉（营业外收入）具有合规性。

（二）请补充说明英脉通信 10G PON 产品报告期内实现的收入、毛利率、主要客户情况以及 WiFi6 相关产品的研发投入金额、获取专利、产品发布及在手订单情况。

1、英脉通信 10G PON 相关产品报告期内实现的收入、毛利率、主要客户情况

2019 年度，英脉通信 10G PON 相关产品通过受托加工的形式获取订单，实现收入 11,551.09 万元，其中，对上海蒙腾客通讯设备贸易有限公司、杭州万隆光电设备股份有限公司、广东东研网络科技股份有限公司分别实现收入 9,786.24 万元、826.99 万元及 508.47 万元，产品毛利率为 21.48%。

2、2019 年度 WiFi6 相关产品的研发投入金额、获取专利、产品发布及在手订单情况

2019 年度，英脉通信对 WiFi6 相关产品的研发投入约 90 万元人民币，处于持续研发中，尚未获得相关专利。

（三）请补充说明英脉通信 2019 年并表后 7 个月时间实现的收入和净利润金额小于 2019 年 1 月份 1 个月相关金额的原因，收购完成后其经营情况是否发生重大变化，相关资产是否存在减值迹象。

英脉通信 2019 年并表后 7 个月时间实现的收入和净利润金额小于 2019 年 1 月份 1 个月相关金额的原因系 2018 年 12 月接到客户上海蒙腾客通讯设备贸易有限公司委托生产中国移动产品的大额订单造成，该订单主要在 2019 年 1-5 月之间生产并交付，6-12 月之间生产交付较少，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1 月	2019 年 2-5 月	2019 年 6-12 月	2019 年度
收入	2,764.73	6,123.45	901.63	9,789.81
成本	2,048.45	4,576.46	886.84	7,511.75
毛利	716.28	1,546.99	14.78	2,278.06
收入占全年比	22.52%	49.87%	7.34%	79.73%

该客户的订单收入占全年实现收入的比例为 79.73%，且主要在 2019 年 1-5 月集中完成并确认收入；2019 年 6-12 月，英脉通信以小订单生产为主，而人力成本、固定资产折旧等成本未减少，因此，英脉通信 2019 年下半年度亏损较大。

从行业特性来看，网通终端类产品的生产销售受运营商招标的时间节点、市场原材料波动、产品更新迭代需求多导致新产品转产需一定时间周期、大客户导入验厂周期较长等多方面因素影响，普遍存在全年的一定的业绩波动现象。

英脉通信在 2019 年 6 月完成大客户上海蒙腾客通讯设备贸易有限公司订单后，下半年业务以小额订单生产、后续产品研发试样以及大客户开拓为主，有望于 2020 年实现较大的突破。

国内市场方面，数个通信行业一线客户的项目已经处于转量产状态，第三季度开始会量产出货。而与某通信行业一线厂商的合作商谈也推进到了实质阶段，预计近期将有突破。国际市场方面，针对主要目标市场韩国，在 GPON 项目产品继续测试转产及接单出货的基础上，韩国另一客户的 PON 合作项目也已经启动。

综上所述，我们认为英脉通信相关资产仍将处在持续使用中，闲置或无法继续使用的可能性较小，相关资产不存在减值的风险。

二、核查程序

(1) 了解、评估并测试公司收入成本核算、研发费用、固定资产等相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取英脉通信收购时的评估报告、转让协议、股权支付凭证和工商资料等，对万隆光电收购英脉通信的股权支付、股权比例、评估增值和商誉进行查证、复核确认；

(3) 对管理层访谈并选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，分析公司收入确认政策，与同行业对比分析；

(4) 区别各业务特点以及公司的实际情况，执行分析性复核程序，与上期收入成本比较，检查是否有重大波动，向管理层了解并核实变动原因，判断营业收入与毛利率变动的合理性；

(5) 选取样本，抽查收入确认的相关单据，包括销售合同、销售发票、产品出库单、验收单、客户对账单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(6) 检查客户回款记录，选择主要客户对其当期收入及应收账款余额进行函证，以确认主营业务收入的真实性；

(7) 对营业收入执行截止测试，选取资产负债表日前后确认的销售收入执行函证、抽样测试，核对发货单、验收单、客户对账单等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 查阅主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

(9) 检查本期发生的主营业务成本发生额，选取样本检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

(10) 询问公司管理层，了解报告期亏损的主要原因及改善措施；获取公司未来年度经营计划，评估其编制是否符合行业及其自身情况，评估管理层做出的改善主营业务盈利能力所采取的具体措施和执行的可实现性。

(11) 检查本期研发项目投入情况，询问管理层，了解研发进度、投入情况和获取专利情况，检查相关研发资料和会计处理的准确性，核实研发支出的真实性和合理性；

(12) 询问管理层资产管理的制度，了解相关资产使用情况，对相关资产进行盘点，对相关资产及折旧进行了分析性复核程序，分析判断是否存在实体性贬值、功能性贬值、经济性贬值。

三、核查结论

经核查我们认为：

1、万隆光电收购英脉通信股权确认营业外收入具有合规性；

2、英脉通信 10G PON 相关产品在报告期内实现收入 11,551.09 万元，毛利率为 21.48%，主要客户为上海蒙腾客通讯设备贸易有限公司；WiFi6 相关产品的研发投入约 90 万元人民币，现处于持续研发中，尚未获得相关专利，现已推出高通和博通方案产品，符合 2019 年度英脉通信实际经营情况。

3、英脉通信 2019 年并表后 7 个月时间实现的收入和净利润金额小于 2019 年 1 月份 1 个月相关金额系主要收入来源客户上海蒙腾客通讯设备贸易有限公司的销售集中在 2019 年 1-5 月完成所致，收购完成后经营情况虽较收购前发生较大变化，但因公司

积极开拓业务和改善经营管理，预期 2020 年业务上将会有较大的突破，相关资产不存在减值的风险。

3、问询函 3 中提到：“你公司报告期内收购了杭州晨晓科技股份有限公司（以下简称“晨晓科技”）52.99%的股权，自 2019 年 10 月 1 日并表以来，晨晓科技实现营业收入 1,468.39 万元，实现净利润 727.27 万元，销售净利率高达 49.53%，远高于其 2018 年和 2019 年 1 至 3 月份的销售净利率水平。请结合销售结构、产品价格及成本、费用明细等说明晨晓科技并表后销售净利率大幅提升的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。”

回复：

一、核查情况

2018 年至 2019 年各期间，晨晓科技影响销售净利率的各项主要指标如下：

项目	2018 年度	2019 年度	2019 年 10-12 月	2019 年 1-3 月
销售毛利率	55.30%	54.07%	44.89%	51.48%
销售费用率	1.74%	4.39%	3.29%	5.74%
管理费用率	4.77%	8.34%	8.41%	15.23%
研发费用率	18.93%	32.84%	29.03%	65.20%
销售净利率	26.64%	21.41%	54.68%	-62.55%

1、2018 年至 2019 年各期间，考虑正常的季节波动后，晨晓科技的销售毛利率基本保持在 50%左右，较为平稳，销售结构、产品价格、成本等因素虽有变动，但并未对销售净利率产生较大影响。

2、2019 年 10-12 月与 2019 年 1-3 月、2019 年度的销售净利率比较

由于 2019 年 1-3 月公司生产经营活动受春节假期及生产周期的影响，晨晓科技销售净利率为 -62.55%，其他影响销售净利率的各项指标分别受到不同程度的影响，故该期间数据对比较年度间各项指标数据的参考意义较小；

由上表可知，除销售净利率外，2019 年 10-12 月各项指标与 2019 年度相近；2019 年 10-12 月销售净利率为 54.68%，2019 年度销售净利率为 21.41%，大幅上涨的原因为 2019 年 10-12 月收到政府补助共计 6,154,827.00 元，计入其他收益，具体明细如下：

单位：元

补助项目	本期发生额	与资产相关/ 与收益相关
市重大项目市级政府补助	2,907,000.00	与收益相关
萧山区开发区管委会补贴-市重大项目区配套补助	2,907,000.00	与收益相关
中小微企业研发费补助	198,000.00	与收益相关
收萧山区开发区管委会补贴	124,700.00	与收益相关
收巴西参展展位市级补助	18,127.00	与收益相关
合 计	6,154,827.00	--

除去上述政府补助影响，2019 年 10-12 月及 2019 年度销售净利率（扣除其他收益后）分别为 7.61%及 7.43%，基本一致。

3、2019 年度与 2018 年度晨晓科技销售净利率比较

（1）销售毛利率情况：2019 年度销售毛利率为 54.07%，2018 年度销售毛利率 55.30%，基本保持一致；

（2）期间费用率情况：由于营业收入有所下降，2019 年度较 2018 年度销售费用、管理费用及研发费用占收入比重均上升，但由于销售费用、管理费用及研发费用主要为职工薪酬、房租、折旧与摊销等固定成本，整体费用金额变化不大；

（3）政府补助导致的其他收益大幅增加：主要为收到杭州市重大项目市级政府补助及萧山区开发区管委会补贴-市重大项目区配套补助共计 5,814,000.00 元。

二、核查程序

我们对此执行的核查程序如下：

（1）了解并测试与销售收入、各项成本费用等相关的内部控制的设计及运行有效性；结合行业特点、以往年度业绩变动情况，对晨晓科技盈利能力波动进行分析，并分析影响净利润变化的各项因素；

（2）对重要客户的销售金额及应收账款余额进行函证，并以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、报关单、发货单、出库单、签收单、开票及回款情况等，到当地海关查询核对报关数据，以核实收入的真实性及完整性；

（3）选取样本对资产负债表日前后记录的营业收入及各项成本费用进行截止测试，核对出库单、发票、收款单、付款单及其他支持性文件，检查是否存在异常退换货情况，以评价收入及各项成本费用是否在恰当期间确认；

(4) 检查公司费用管理制度、研发立项报告等相关资料,复核公司各项大额费用的核算是否符合企业会计准则的规定,是否一贯性执行。检查各项费用明细表,检查各项费用的职工薪酬、材料费、折旧摊销、房租费及其他大额费用等的归集分配是否准确、合理,并与相关科目核对是否一致;对各项费用实施截止测试,检查资产负债表日前后的费用明细账、凭证及支持性单据,检查是否存在跨期情形;

(5) 检查取得政府补助的相关证明文件、取得政府补助时的单据及会计处理凭证等资料。

三、核查结论

经核查,我们认为:晨晓科技并表后销售净利率大幅提升的原因为 2019 年 10-12 月收到的政府补助款项大幅增加,销售净利率上升具有合理性。

4、问询函 4 中提到:“年报显示,子公司浙江欣网卓信科技有限公司(以下简称“欣网卓信”)业绩保持增长且实现了业绩承诺,但相关业务毛利率同比减少 9.69 个百分点。请补充说明欣网卓信报告期内毛利率下降的原因,是否存在通过主动降价或放宽信用政策、付款方式等提升业绩规模促成业绩承诺达成的情形。请会计师核查并发表意见。”

回复:

一、核查情况

1、欣网卓信报告期内毛利率变动情况

万隆光电于 2018 年 10 月收购欣网卓信,2018 年报并入欣网卓信第四季度利润表相关数据。欣网卓信 2018 年第四季度及全年的毛利率分别为 65.26%、54.31%,2019 年度的毛利率为 55.57%,从全年看,2019 年毛利率同比上升 1.26%,较为稳定。

欣网卓信业务,除职工薪酬外,营业成本主要为渠道推广费、版权费等,该费用在前期投入较多,慢慢趋于稳定,其中新媒体板块 2018 年处于前期投入阶段,2018 年第四季开始产生收入,故导致 2018 年第四季度毛利率较全年偏高。

单位:元

项目	2019 年	2018 年	2018 年 10-12 月
营业收入	59,909,583.83	50,655,532.19	13,295,578.74
营业成本	26,616,857.15	23,144,151.42	4,618,726.05
毛利率	55.57%	54.31%	65.26%

2、是否存在通过主动降价或放宽信用政策、付款方式等提升业绩规模促成业绩承诺达成的情形

(1) 是否主动降价

获取欣网卓信 2018、2019 年中国电信、移动等主要客户的销售合同，比较两年的结算方式等主要合同条款，公司与各运营商的结算按照一定比例分成，2019 年该比例与上年同期未发生重大变化。

(2) 是否放宽信用政策、改变付款方式

2018、2019 年欣网卓信应收账款周转率如下：

单位：元

项目/会计期间	2019 年	2018 年
应收账款期初余额	9,425,509.59	8,043,351.66
应收账款期末余额	12,179,054.76	9,425,509.59
主营业务收入	59,909,583.83	50,655,532.19
应收账款周转率(次)	11.09	11.60
应收账款周转天数(天)	32.91	31.47

欣网卓信 2019 年应收账款周转率及周转天数与 2018 年相比，应收账款变现速度稍有下降，但总体是稳定的。公司不同客户以及同一客户的不同项目的信用期存在一定差异，但主要客户的账期一般为发生销售后 1-4 个月后结算并开票，开票后一个月左右付款。

欣网卓信的回款方式一直都为银行转账，没有银行承兑票据等其他付款方式，2018 年 10 月至今未发生变化。

二、核查程序

(1) 了解、评估和测试欣网卓信销售、采购业务相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

(2) 取得并核查了欣网卓信 2018、2019 年的销售收入成本明细表；

(3) 对欣网卓信营业收入、期间费用执行截止性测试程序，核查是否存在大额跨期确认收入，及跨期确认费用的情形；

(4) 了解欣网卓信应收账款、信用政策相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

(5) 对欣网卓信主要客户的销售合同进行检查，将其结算方式、信用政策、付款方式等与以往年度进行比较，分析主要客户的信用政策的稳定性。

三、核查结论

经核查，我们认为：

欣网卓信报告期内毛利率下降具有合理性，不存在通过主动降价或放宽信用政策、付款方式等提升业绩规模促成业绩承诺达成的情形。

5、问询函 5 中提到：“年报显示，你公司商誉减值部分仅披露了预测期、折现率和稳定期增长率三个关键指标。请补披露商誉减值测试中其他关键指标（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、利润率等），结合并购标的所在行业发展情况及历史业绩等说明商誉减值测试相关指标确定的依据及合理性，与收购时或前期预测存在差异的原因以及商誉减值准备计提是否充分。请会计师核查并发表意见。”

回复：

一、核查情况

(一) 商誉减值测试中未来净流量预测时所选取的关键参数：

资产组名称	预测期	预测期增长率	稳定期增长率	息税前利润率	税前折现率
欣网卓信	2020-2024 年(后续为稳定期)	7.61%-59.67%	0.00%	20.42%-22.14%	14.07%
晨晓科技	2020-2024 年(后续为稳定期)	1.18%-88.30%	0.00%	25.80%-26.38%	15.31%

(二) 商誉减值测试关键参数的合理性

1、预测期增长率：

(1) 欣网卓信

根据工信部发布的《2019 年通信业统计公报》，2019 年度全国 IPTV 业务收入 294 亿元，比上年增长 21.10%；IPTV 用户全年净增 3870 万户，净增 IPTV 用户占净增光纤接入用户的 78.90%。

IPTV 视讯业务中以电竞业务发展最为快速，除了浙江电信和安徽电信电竞频道付费用户快速增长外，欣网卓信又陆续与陕西电信、海南电信、重庆移动等客户签订了 IPTV 电竞频道的合作运营协议，同时积极摸索内容分销的合作模式，并且逐步将内容拓展至动漫、教育、少儿等领域；

2019 年 12 月，欣网卓信还与安徽电信签署了全国第一个基于手机终端的省级运营商智能短信运营协议，基于场景提供智能化运营，从而帮助客户提升短信触达用户的体验和订购转化率，为欣网卓信开展 5G 相关业务的研发和试点工作打下良好的基础，同时欣网卓信也将基于短信公众号服务的产品和运营能力的相关积累，积极关注 RCS 产业发展，探索相关业务机会。

（2）晨晓科技

全球主要国家和地区纷纷提出 5G 试验计划和商用时间表，力争引领全球 5G 标准与产业发展。我国政府同样高度重视 5G 技术及相关产业的发展，2016 年，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《国家信息化发展战略纲要》，提出积极开展第五代移动通信（5G）技术的研发、标准和产业化布局，到 2020 年，在第五代移动通信（5G）技术研发和标准取得突破性进展的规划。2019 年 6 月，国家工信部向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放 5G 商用牌照，标志着国内 5G 建设的进一步提速。晨晓科技的 5G 通信相关产品及设备，与国家所大力倡导的产业发展方向相符，未来将能够迎来更多的政策红利，并有望进一步拉动对其产品的需求增长。晨晓科技自成立以来，一直高度重视技术研发和自主创新，在 4G/5G 移动回传网络市场，是全球范围内为数不多的基于 MPLS-TP 技术的整体方案提供商之一。截至 2019 年 12 月，晨晓科技拥有研发人员 56 人，占公司员工总数的 80.00%，大学本科学历以上占公司人数 92.86%，其中硕士以上占比 15.71%。同时，晨晓科技拥有专利 18 项（其中，发明专利 11 项，实用新型 7 项）；拥有计算机软件著作权 32 项，在相关领域积累了雄厚的研发实力。

根据欣网卓信及晨晓科技目前的发展状况，结合宏观经济前景预测、行业状况，本次预测对含商誉相关资产组 2020 年至 2024 年营业收入将会按照一定的增长率增长，但其增长率会逐年下降，5 年之后销售收入的增长最后趋于稳定，2025 年及以后每年预测保持在 2024 年主营业务收入的水平上。

欣网卓信 2018 年完成归属于母公司股东的净利润 1,372.88 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,333.31 万元，2019 年完成净利完成归属于母公司股东的净利润 1,910.55 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,849.74 万元，晨晓科技 2019 年完成净利润 979.41 万，业绩表现均与收购时承诺或前期预测不存在明显差异，结合行业状况、客户特点等具体情况，我们认为，2019 年度无需作商誉减值准备计提。

2、息税前利润率

息税前利润率随毛利率、销售费用率、管理费用率和研发费率变动，预测期波动较小。

3、税前折现率

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，包含商誉资产组预计未来现金流量现值计算中，“折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率”，“折现率的确定应与未来现金流量税前口径一致采用税前折现率”。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》应用指南的规定，“折现率的确定通常应当以该资产的市场利率为依据。无法从市场获得的，可以使用替代利率估计折现率。替代利率可以根据加权平均资本成本、增量借款利率或者其他相关市场借款利率作适当调整后确定。”

根据 IAS36BCZ85 的列示，“理论上，只要税前折现率是以税后折现率为基础加以调整得出，以反映未来纳税现金流量的时间和特定金额，采用税后折现率折现税后现金流量的结果与采用税前折现率折现税前现金流量的结果应当是相同的。税前折现率并不总是等于以标准所得税率调整税后折现率所得出的利率。”

据此，商誉减值测试中税前折现率的确定，通过先计算税后现金流量折现值，再采用割差法计算税前折现率。

二、核查程序

针对上述事项，我们实施的主要审计程序包括：

- (1) 了解与商誉减值测试相关的关键内部控制；

- (2) 查阅以前年度商誉减值测试底稿，了解商誉所属资产组的划分是否一致；
- (3) 评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和独立性；
- (4) 利用外部估值专家的工作，评估专家工作中的现金流折现模型所使用的关键假设、折现率和预计增长率等，分析利用专家工作进行减值测试的合理性；
- (5) 重新计算商誉减值测试相关资产组的可收回金额并与包括商誉在内的可辨认资产组的账面价值进行比较，核实商誉减值准备计提金额的准确性；
- (6) 检查与商誉相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

三、核查结论

经核查，我们认为，欣网卓信与晨晓科技商誉减值测试相关指标确定的依据合理，与收购时或前期预测不存在较大差异，商誉减值准备计提是充分、合理的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年五月二十八日