

关于北京恒华伟业科技股份有限公司  
2019 年度年报问询函反馈意见的回复  
天职业字[2020]29681 号

关于北京恒华伟业科技股份有限公司

2019 年度年报问询函反馈意见的回复

天职业字[2020]29681 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部下发的《关于对北京恒华伟业科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 357 号）（以下简称“问询函”）的要求，我们对问询函中涉及会计师的相关问题进行了核查，现将核查情况报告如下：

#### 问题 1、

报告期内你公司实现营业收入 11.23 亿元，同比下降 5.13%，实现经营活动现金流入 7.53 亿元，同比下降 31.13%。报告期末你公司应收账款余额为 13.70 亿元，较期初增长 44.36%，占 2019 年营业收入的 121.99%，账龄一年以上的应收账款占比为 35.13%。请你公司就以下事项进行说明：

（1）结合收入结构及变动情况、销售政策、对主要客户的信用账期安排等说明经营活动现金流入下降较多的原因及合理性。

（2）前十大应收账款对应的销售情况，包括销售客户名称、对应的销售收入金额及确认时间、相关应收款项账龄及计提的坏账准备、合同约定的回款时间及目前的回款情况，并核实你对上述客户形成的销售收入是否真实。请会计师说明对前述客户函证的具体情况，对销售与收入循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常。

（3）结合主要客户付款周期说明应收账款周转率较低、账龄较长的原因及合理性，是否符合行业惯例，坏账计提是否合理、谨慎。

请会计师核查并发表意见。

#### 【公司回复】

一、结合收入结构及变动情况、销售政策、对主要客户的信用账期安排等说明经营活动现金流入下降较多的原因及合理性。

#### 1、报告期内收入结构及变动对现金流的影响

北京恒华伟业科技股份有限公司（以下简称“恒华科技”或“公司”或“本公司”）立足于电力行业，是一家能源互联网综合服务供应商，致力于运用云计算、大数据、物联网、移动互联网、BIM、人工智能等技术和理念，为能源互联网建设提供全产业链一体化服务。公司的产品和服务主要面向电网公司、电力设计企业、地方电力公司、配售电公司、智慧园

区以及用能企业等用户。在服务模式上，公司构建了线上、线下相结合的特有服务模式，线上服务以云服务平台为核心，采用私有云或公有云的方式，提供覆盖电网规划设计、基建管理、运行管理、检修管理和营销管理全生命周期的SaaS产品和服务，以及面向用户侧的综合能源管理信息化产品，并通过专业社区“电+智联服务云平台”汇聚行业资源，构建多方共赢的能源互联网生态圈；线下服务依托完善的资质体系及“电+智联服务云平台”汇聚的产业链上下游供应商资源，为用户配套提供规划设计、咨询、基建管控、资产代运维、综合能源管理等技术服务。在业务体系上，公司的核心业务分为设计板块、基建管理板块和配变电板块三大业务体系。在产品类别上，公司的收入分为软件服务收入、技术服务收入、软件销售收入、硬件销售收入以及建造合同收入五大类。

### (1) 按业务板块的收入构成变动分析

在业务体系上，公司业务分为设计板块、基建管理板块、配变电板块、海外及其他行业四大板块。近三年按业务板块的收入构成变动情况如下：

单位：万元

业务板块	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	主营业务收入	主营业务收入	主营业务收入
<b>设计板块</b>	<b>62,552.20</b>	<b>47,925.41</b>	<b>46,948.83</b>
占主营业务收入比例	55.69%	40.48%	54.86%
占主营业务收入比例变化百分比	15.21%	-14.38%	
<b>基建管理板块</b>	<b>26,314.89</b>	<b>25,282.38</b>	<b>21,130.86</b>
占主营业务收入比例	23.43%	21.35%	24.69%
占主营业务收入比例变化百分比	2.08%	-3.34%	
<b>配变电板块</b>	<b>17,975.01</b>	<b>39,678.56</b>	<b>14,885.66</b>
占主营业务收入比例	16.00%	33.51%	17.39%
占主营业务收入比例变化百分比	-17.51%	16.12%	
<b>海外及其他行业</b>	<b>5,475.14</b>	<b>5,505.87</b>	<b>2,609.41</b>
占主营业务收入比例	4.87%	4.65%	3.05%
占主营业务收入比例变化百分比	0.22%	1.60%	
<b>合计</b>	<b>112,317.24</b>	<b>118,392.21</b>	<b>85,574.75</b>
占主营业务收入比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：占主营业务收入比例变化百分比为本会计期间占主营业务收入比例与上一会计期间占主营业务收入比例的差额。

从公司业务板块收入构成来看，配变电板块业务是从 2017 年开始形成规模收入的新增

业务，其受电力体制改革进程影响，近三年的收入波动较大。由于是新开拓的业务板块，公司尚处于市场培育和资金投入期；加之报告期内，受电改政策推进不及预期的影响，部分业务执行周期加长，客户回款延期，综合使得配售电板块业务的现金流入减少。

## (2) 按产品类别的收入构成变动分析

在产品类别上，公司的收入分为软件服务收入、技术服务收入、软件销售收入、硬件销售收入以及建造合同收入五大类。公司近三年按产品类别的收入构成变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	主营业务收入	主营业务收入	主营业务收入
<b>软件服务收入</b>	<b>54,923.72</b>	<b>51,128.98</b>	<b>48,973.07</b>
占主营业务收入比例	48.90%	43.19%	57.23%
占主营业务收入比例变化百分比	<b>5.71%</b>	<b>-14.04%</b>	<b>-19.49%</b>
<b>技术服务收入</b>	<b>12,806.42</b>	<b>18,961.81</b>	<b>15,252.45</b>
占主营业务收入比例	11.40%	16.02%	17.82%
占主营业务收入比例变化百分比	-4.62%	-1.80%	3.12%
<b>软件销售收入</b>	<b>10,820.67</b>	<b>4,642.00</b>	<b>3,483.29</b>
占主营业务收入比例	9.63%	3.92%	4.07%
占主营业务收入比例变化百分比	5.71%	-0.15%	-2.87%
<b>硬件销售收入</b>	<b>1,707.39</b>	<b>11,541.98</b>	<b>602.83</b>
占主营业务收入比例	1.52%	9.75%	0.70%
占主营业务收入比例变化百分比	-8.23%	9.05%	-0.48%
<b>建造合同收入</b>	<b>32,059.03</b>	<b>32,117.44</b>	<b>17,263.11</b>
占主营业务收入比例	28.54%	27.13%	20.17%
占主营业务收入比例变化百分比	1.41%	6.96%	19.73%
<b>合计</b>	<b>112,317.24</b>	<b>118,392.21</b>	<b>85,574.75</b>
占主营业务收入比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：占主营业务收入比例变化百分比为本会计期间占主营业务收入比例与上一会计期间占主营业务收入比例的差额。

从公司分产品收入构成来看，建造合同收入于2017年开始形成规模收入，且占主营业务收入的比例逐年提升。公司的建造合同主要是承接地方电力公司的城市配电网建设与改造EPC项目。地方电力公司属于独立的区域电网，一般都拥有一定的发电资源、独立的电网区域和稳定的电力用户，业务覆盖发、输、变、配、用环节。公司基于多年服务电网信息化的经验积累，能够为地方电力公司提供覆盖电网规划设计、基建、运行、检修和营销的全流程

信息化解决方案，同时能够提供配套的设计、基建管控和运维服务。公司之所以承接城市配电网建设与改造EPC项目，一方面是为了推广、应用以及打磨公司的电力基建全业务流程信息化产品，另一方面是为了承接后续的配电网运维业务，最终实现为地方电力公司及电力体制改革催生的增量配电网企业提供全方位一体化解决方案。但是，由于EPC业务的执行周期较长，按照工程执行进度进行结算，回款周期较长，短期内影响了公司的现金流状况。

## 2、报告期内销售政策变化对现金流的影响

报告期内，在销售政策上，公司积极拓展客户的范围。按照电力体制改革管住中间、放开两头的体制架构，对两大电网公司的定位发生变化，一定程度上改变了行业的发展趋势，配电网市场未来具有广阔的发展前景，将会成为独立于两大电网之外的第三张电网，并将带动用户侧以及综合能源市场的发展。在市场布局上，公司积极应对行业变化，将业务从电网侧向电源侧及配售电侧延伸，并加大对地方电力客户、配售电客户、用能企业的开发力度。同时，随着公司承接的项目规模逐步扩大、项目执行周期变长，公司为了控制经营风险，适度调整销售策略，对于需要垫资或者执行周期较长的不确定性项目，减少承接，因此也导致2019年度营业收入有所下降。报告期内，公司也加大了对水利、交通及教育行业信息化的业务拓展，新市场的拓展需要较大的前期投入，且形成规模收入需要一定的时间周期，加之收入的下降，短期内对公司的现金流造成一定影响。

## 3、主要客户的信用账期安排对现金流的影响

### (1) 公司不同类型客户的信用政策及结算方法

为降低应收账款回收风险，公司针对所有客户建立了规范严格的客户信用管理制度，包括客户资信调查、客户信用等级评定、客户信用额度确定、客户授信执行与监督等内容。公司根据每家客户的单位性质、财务状况、经营情况、历史回款信用等情况，严格核定各客户的信用级别及信用额度。根据客户的信用等级不同，公司客户分为三类：国务院国资委管理企业（央企）、地方国资委管理企业（地方国企）、其他企业。不同类型客户的信用政策及结算方法如下：

客户类别	信用政策
国务院国资委管理企业 (央企)	根据项目具体情况给予6-12个月的账期和不超过2000万元信用额度，对部分大型项目还可视预算拨款的情况经总经理批准，适当延长账期。
地方国资委管理企业 (地方国企)	根据项目具体情况给予6-9个月的账期和不超过1000万元信用额度，对部分大型项目还可视预算拨款的情况经总经理批准，适当延长账期。
其他企业	根据项目具体情况给予3-6个月的账期和不超过500万元信用额度，对部分大型项目还可视预算拨款的情况经总经理批准，适当延长账期。

(2) 2019年前十大收入客户对应的信用期情况

序号	客户名称	企业类型	信用期
1	兴义市电力有限责任公司	地方国企	6-9个月
2	客户二	央企	6-12个月
3	客户三	其他	3-6个月
4	客户四	地方国企	6-9个月
5	客户五	其他	3-6个月
6	客户六	地方国企	6-12个月
7	客户七	央企	6-12个月
8	客户八	地方国企	6-12个月
9	客户九	央企	6-12个月
10	客户十	其他	3-6个月

公司的客户类型主要为电力行业大型的央企、地方国企等，且客户大多数为长期的业务合作伙伴。公司结合客户资信和履约能力情况，制定了相应的信用账期政策，信用账期安排谨慎、合理。2019年度，一方面，电力行业客户面临财务去杠杆的压力，资金支付审核周期变长；另一方面，央企、地方国企也持续加大了对年底现金流的考核，因此对公司的付款有所延迟。

综上，一方面，由于自2017年起公司业务结构发生变化，新增建造合同收入，建造合同收入主要为EPC业务，受EPC业务的执行周期较长，按照工程执行进度进行结算，回款周期较长的影响，报告期内经营活动现金流入减少。另一方面，部分客户对公司的付款有所延迟，存在逾期的情形，导致报告期内现金流入减少；其中，公司第一大客户兴义市电力有限责任公司的应收账款存在9,867.28万元逾期半年的情形，主要系部分合同付款客户要求放入贵州省政府专项债，故而延期支付，目前该地方债已经于2020年1月20日获得批复，公司亦加紧催收，款项不存在重大减值风险。公司密切跟踪大额应收账款回款情况并积极催收，截至目前，前十大应收账款客户期后已累计回款15,229.05万元。

二、前十大应收账款对应的销售情况，包括销售客户名称、对应的销售收入金额及确认时间、相关应收款项账龄及计提的坏账准备、合同约定的回款时间及目前的回款情况，并核实你公司对上述客户形成的销售收入是否真实。请会计师说明对前述客户函证的具体情况，对销售与收入循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常。

### 1、公司前十大应收账款

单位：元

序号	客户名称 (类型)	对应销售收入金额	应收账款余额	账龄
1	兴义市电力有限公司 (地方国企)	2019年销售收入 347,392,159.65; 2018年销售收入 337,526,146.50;	484,103,864.60	0-6个月 278,342,689.00; 7-12个月 107,088,409.92; 1-2年 98,672,765.68;
2	客户二 (央企)	2019年销售收入 34,750,142.41; 2018年销售收入 14,601,590.28;	38,871,783.90	0-6个月 36,132,151.00; 7-12个月 703,000.00; 1-2年 2,036,632.90;
3	客户三 (地方国企)	2019年销售收入 21,597,735.85; 2018年销售收入 12,264,150.94; 2017年销售收入 13,273,584.91;	38,646,600.00	0-6个月 12,573,600.00; 7-12个月 10,320,000.00; 1-2年 13,000,000.00; 2-3年 2,753,000.00;
4	客户四 (地方国企)	2019年销售收入 26,932,058.80; 2017年销售收入 49,517,057.42;	36,099,422.64	7-12个月 29,899,760.00; 2-3年 6,199,662.64;
5	客户五 (其他企业)	2019年销售收入 32,540,778.31	34,493,225.00	7-12个月 34,493,225.00;
6	客户六 (其他企业)	2018年销售收入 200,431,491.03	34,737,421.58	1-2年 34,737,421.58
7	客户七 (央企)	2019年销售收入 1,477,637.04; 2018年销售收入 4,293,975.94; 2017年销售收入 23,784,637.75;	29,068,564.60	0-6个月 2,363,868.26; 1-2年 4,793,238.00; 2-3年 21,911,458.34;
8	客户八 (其他企业)	2019年销售收入 26,124,879.25;	27,692,372.00	7-12个月 27,692,372.00;
9	客户九 (其他企业)	2016年销售收入 36,792,452.83;	23,700,000.00	3-4年 23,700,000.00;
10	客户十 (央企)	2019年销售收入 17,264,150.95	18,300,000.00	0-6个月 18,000,000.00; 7-12个月 300,000.00;

(续上表)

序号	客户名称 (类型)	坏账准备余额	截止目前期后 回款情况	合同约定的回款时间
----	--------------	--------	----------------	-----------

序号	客户名称 (类型)	坏账准备余额	截止目前期后 回款情况	合同约定的回款时间
1	兴义市电力有 限责任公司 (地方国企)	20,155,335.35	87,575,224.15 (公司执行的项 目已经获批列入 2019年贵州省政 府专项债,项目款 项的回收有可靠 保障)	乙方根据已完工的工程量,向甲方提交进度款 申请,工程竣工投运能申请到签订的补充协议 总金额的80%,工程结算完成可申请到审定的 EPC总承包费用的97%,剩余的3%待质保期结 束后30天内申请。
2	客户二 (央企)	340,644.94	1,217,695.50	甲方分期支付乙方,合同签订且待甲方收费完 成支付合同金额的30%;全部技术服务完成, 且经甲方验收通过后,根据甲方项目结算款, 确定甲方向乙方支付合同尾款。
3	客户三 (地方国企)	3,154,250.00	497,600.00	乙方完成总工程量的施工勘察设计工作,经甲 方审查后,按照项目审查进度,甲方收到乙方 发票十天内,甲方支付乙方工程进度款,整个 工程施工完成之后,收到乙方发票十天内,一 次性支付剩余的工程款。
4	客户四 (地方国企)	3,044,903.66		承包人应以合同协议书约定的合同价格为基础 按照约定的付款期数,形象进度和完成的工程 量等目标任务,向发包人或监理人提交付款申 请报告,发包人应在收到承包人提交的每期付 款申请报告之日起的25日内审查并支付。
5	客户五 (其他企业)	1,724,661.25	22,307,628.00	项目上线运行后,由乙方提出申请,经甲方确 认后,甲方收到乙方开具发票后的5个工作日内, 支付合同金额的50%;项目整体竣工验收后, 甲方收到乙方开具发票的20个工作日内, 支付合同金额的45%;剩余合同金额的5%作为 质保金。
6	客户六 (其他企业)	4,912,488.24	13,000,000.00	项目全部完工且并网360小时后甲方向乙方支 付合同总价款的25%;项目竣工验收后,甲方 向乙方支付竣工结算价的95%;项目竣工验收 后的满24个月后的15天内支付5%的质保金。
7	客户七 (央企)	5,477,864.59		合同签订生效,乙方完成初步设计工作提交成 果并通过甲方验收,获得评审批复后,甲方支 付合同总金额的30%;乙方完成施工图设计工 作并提交成果经甲方验收后支付合同额的 40%;乙方完成竣工图所有技术服务工作,待 工程投运完成竣工验收后,支付除质保金外的剩 余款项;合同总价的5%作为质保金。

序号	客户名称 (类型)	坏账准备余额	截止目前期后 回款情况	合同约定的回款时间
8	客户八 (其他企业)	1,384,618.60	27,692,372.00	项目上线运行后,由乙方提出申请,经甲方确认后,甲方收到乙方开具发票后的5个工作日内,支付合同金额的50%;项目整体竣工验收后,甲方收到乙方开具发票的20个工作日内,支付合同金额的45%;剩余合同金额的5%作为质保金。
9	客户九 (其他企业)	11,850,000.00		本项目业主下达开工通知后10个工作日内支付合同金额的25%作为预付款,每月支付施工单位上报合格工程量月报的80%,竣工验收合格并出具结算报告后付至结算总价的95%,剩余5%作为质保金。
10	客户十 (央企)	15,000.00		进度款支付金额及时间根据项目进度、工作完成量和主合同支付进度进行支付;甲方每笔阶段性支付及最终支付给乙方的费用,原则上不超过项目业主支付给甲方的费用,按项目工程设计到甲方账户设计费及专题费用的78%支付,直至支付全部合同经费;甲方应在收到乙方发票后15个工作日内,支付乙方费用。

公司营业收入主要为软件服务收入、技术服务收入、软件销售收入、硬件销售收入、建造合同收入,各业务类别收入确认的具体原则如下:

(1) 自行开发研制的软件产品销售收入:

自行开发研制的软件产品是指拥有自主知识产权,无差异化、可批量复制的软件产品。其收入确认原则及方法为:批量生产的软件技能有偿出售给买方,相关的收入已经收到或取得了收款的证据,并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时,确认销售收入。

(2) 硬件销售收入:

硬件销售收入是指公司为客户实施定制软件项目时,应客户要求外购硬件产品并安装集成所获得的收入。硬件销售收入确认具体做法:在完成硬件安装调试且已经收到或取得收款的证据时确认收入。

(3) 定制软件收入:

定制软件是指根据与客户签订的技术开发、技术转让合同,对用户的业务进行充分实地调查,并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发,由此开发出来的软件不具有通用性。其收入确认原则及方法为:软件项目在软件成果的使用权已经提供,客户最终验收确认,并收到价款或取得收取款项的证据时,认定项目已完工,确认收入。项目完全完工后,以取得客户的最终验收报告作为收入全部结转的依据。

(4) 技术服务收入:

技术服务是指公司为客户提供数据采集及加工等技术服务实现的收入。技术服务项目在技术服务成果已经提供，客户最终验收确认，并收到价款或取得收取款项的证据时，认定项目已完工，确认收入。项目完全完工后，以取得客户的最终验收报告作为收入全部结转的依据。

(5) 建造合同：

1) 本公司在资产负债表日，建造合同的结果能够可靠估计的，根据完工百分比法确认合同收入和费用。

完工百分比法，是指根据合同完工进度确认收入与费用的方法。本公司采用累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定合同完工进度。

固定造价合同的结果能够可靠估计确定依据为：①合同总收入能够可靠地计量；②与合同相关的经济利益很可能流入本公司；③实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量；④合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确定。

成本加成合同的结果能够可靠估计，确定依据为：①与合同相关的经济利益很可能流入本公司；②实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量。

2) 建造合同的结果不能可靠估计的，分情况进行处理：

①合同成本能够收回的，合同收入根据能够收回的实际合同成本予以确认，合同成本在其发生的当期确认为合同费用；

②合同成本不可能收回的，在发生时立即确认为合同费用，不确认合同收入。

3) 确定合同完工进度的方法：根据项目已完成工作量占预计总工作量的比例确定。

报告期内，公司收入确认的会计政策和具体方法未发生变化。

综上，结合公司收入确认的会计政策和具体方法，公司对上述客户收入确认的真实性进行了自查，自查了各项目投标过程文件、签订的合同、成果交接、上线运行测试结果、验收报告或工程进度单等验收资料。上述客户形成的销售收入真实。

**【会计师核查意见】**

**对前述客户函证的具体情况以及对销售与收入循环执行的内部控制测试的具体情况：**

1、了解和评估自合同审批至收入入账的销售流程的内部控制设计，结合公司销售与收款流程进行穿行测试，并从中选取关键控制点，对其有效性进行测试，包括：

- (1) 选取合同审批单检查其合同审批是否恰当、完整；
- (2) 选取客户验收单检查公司收入及应收款项是否记录在正确的会计期间；
- (3) 选取银行回单检查公司记录是否准确；

(4) 复核公司坏账计提的准确性及适当性。

经以上程序，公司销售与收款循环内部控制有效，未发现异常。

2、对前十大应收账款客户执行的函证程序：

(1) 函证过程控制：会计师独立发函，并要求函证单位直接回函至事务所，对函证单位的邮寄地址信息与发函地址信息进行核对，地址信息不一致的，实施进一步审计程序；

(2) 函证内容：对应收账款余额、收入金额、工程施工项目进度进行函证；

(3) 回函核对：对已回函的函证检查是否回函相符，若不相符，进一步执行审计程序。

经上述审计程序，前十大应收账款客户均已回函，且回函金额相符，未见异常，公司对上述客户形成的销售收入真实。

三、结合主要客户付款周期说明应收账款周转率较低、账龄较长的原因及合理性，是否符合行业惯例，坏账计提是否合理、谨慎。

#### 1、公司的坏账准备计提政策

公司自设立以来始终重视应收账款的风险控制和回收，截止2019年末没有发生过坏账损失，但为提高公司财务规范性、提高会计估计谨慎性，使之与公司实际经营情况相匹配，更有利于公司控制经营风险，公司管理层依据过往经营情况以及同行业惯例，制定的关于坏账准备会计政策如下：

账 龄	应收账款/其他应收款计提比例 (%)
0-6 个月 (含 6 个月)	-
7-12 个月 (含 12 个月)	5
1-2 年 (含 2 年)	15
2-3 年 (含 3 年)	25
3-4 年 (含 4 年)	50
4 年以上	100

公司选取了 4 家同行业上市企业坏账准备计提比例对比分析，具体情况如下表所示：

股票代码	股票名称	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
002063.SZ	远光软件	5%	5%	10%	20%	100%	100%	100%
300682.SZ	朗新科技	1%	1%	10%	20%	50%	70%	100%
300513.SZ	恒实科技	5%	5%	10%	30%	100%	100%	100%
300830.SZ	金现代	5%	5%	10%	30%	100%	100%	100%

股票代码	股票名称	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
平均水平		4.00%	4.00%	10.00%	25.00%	87.50%	92.50%	100.00%
本公司		0%	5%	15%	25%	50%	100%	100%

注：相近行业可比上市公司数据取自其定期报告或招股说明书。朗新科技披露1年以内计提比例为0-1%，此处其1年以内应收款项坏账准备计提比例取其最高比例为1%。

公司坏账准备计提比例，0-6个月比平均水平低4个百分点，7-12个月比平均水平高1个百分点，1-2年比平均水平高5个百分点，2-3年与平均水平持平，3-4年比平均水平低37.5个百分点，4-5年比平均水平高7.5个百分点。通过以上对比，公司坏账准备的计提是合理的、谨慎的。

## 2、报告期末余额前五大应收账款客户情况

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	坏账准备余额	应收账款余额占应收总额比例	应收账款周转率	与客户关系
兴义市电力有限责任公司	48,410.39	0-2年	2,015.53	32.22%	1.10	非关联方
客户二	3,887.18	0-2年	34.06	2.59%	1.01	非关联方
客户三	3,864.66	0-3年	315.43	2.57%	0.71	非关联方
客户四	3,609.94	0-3年	304.49	2.40%	1.27	非关联方
客户五	3,449.32	1年以内	172.46	2.30%	1.89	非关联方
合计	63,221.49		2,841.97	42.08%		

(1) 兴义市电力有限责任公司是地方电力公司，为公司基建业务板块的主要客户，公司的2019年EPC总承包业务是与兴义市电力有限责任公司签订的合同，2019年期末该公司1年以上账龄欠款为9,867.28万元，期后回款8,757.52万元，剩余欠款将根据项目结算期进行结算，该项目已经获批列入2019年贵州省政府专项债，项目款项的回收有可靠的保障，预计2020年6月底前再回款1亿元。同时，公司已对其计提信用减值准备，后期将密切跟踪该公司的项目进展，及时进行履约能力的评估。

(2) 客户二是国网电力公司的下属企业，2019年期末该公司1年以上账龄欠款为203.66万元，期后已回款121.77万元，公司与该客户签订的销售合同付款方式通常为分期支付，合同签订且待甲方收费完成支付合同金额的30%；全部技术服务完成，且经甲方验收通过后，根据甲方项目结算款，确定甲方向乙方支付合同尾款，由于该公司未能完成合同项目的收费，导致未能及时支付合同款。后期公司将定期跟踪该客户的收费情况。

(3) 客户三是南方电网的下属企业，为公司设计业务板块的客户，对其主要业务为电力设计服务及软件开发服务，2019年期末应收款余额为3,864.66万元，期后回款49.76万元，与该客户签订的合同约定的付款方式为在完成总工程量的施工勘察设计工作，经甲方审

查后，按照项目审查进度，甲方收到乙方发票 10 天内，甲方支付乙方工程进度款，整个工程施工完成之后，收到乙方发票 10 天内，一次性支付剩余的工程款。虽项目已完成，但剩余款项的支付取决于该客户承接的工程项目回款情况。公司已按账龄计提信用减值准备，后期将定期跟踪与该公司相关项目合同的总工程的进展结算情况。

(4) 客户四是地方电力公司，与该客户的销售业务主要是配电网线路规划设计开发服务，与该客户约定的付款方式主要为以合同协议书约定的合同价格为基础按照约定的付款期数，形象进度和完成的工程量等目标任务，向发包人 or 监理人提交付款申请报告，发包人应在收到承包人提交的每期付款申请报告之日起的25日内审查并支付，由于受地方电力市场政策、环境及收费等因素影响，导致延期结算，未能及时支付合同款。2019 年期末已按账龄计提信用减值准备，后期将密切跟踪该客户的收费情况。

(5) 客户五是一家教育行业的信息技术服务公司，与该客户的销售业务主要是3.0学校信息系统建设项目，与该客户签订的销售合同约定项目上线运行后，由乙方提出申请，经甲方确认后，甲方收到乙方开具发票后的5个工作日内，支付合同金额的50%；项目整体竣工验收后，甲方收到乙方开具发票的20个工作日内，支付合同金额的45%；剩余合同金额的5%作为质保金。由于学校方未支付该客户项目款，导致合同款结算延期。2019年期末应收账款余额为3,449.32万元，期后回款2,230.76万元，后续将密切跟踪该客户对学校的收款情况。

### 3、与同行业的上市公司进行应收账款周转率对比分析

单位：次

证券代码	证券简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
002063.SZ	远光软件	2.12	1.87	1.93
300682.SZ	朗新科技	2.12	1.36	1.29
300513.SZ	恒实科技	1.38	1.69	1.56
300830.SZ	金现代	1.32	1.37	1.33
<b>平均水平</b>		<b>1.74</b>	<b>1.57</b>	<b>1.53</b>
300365.SZ	恒华科技	0.97	1.37	1.38

注：数据来源：wind

公司应收账款周转率与同行业相比，2017年、2018年略低于行业平均水平，与朗新科技、金现代基本一致。2019年低于行业平均水平主要原因如下：

(1) 报告期内，一方面，电力行业客户面临财务去杠杆的压力，资金支付审核周期变长；另一方面，央企、国企也持续加大了对年底现金流的考核力度，因此导致客户付款有所延迟。

(2) 报告期内，公司的基建管理板块业务和配售电板块业务受项目执行周期长、监理验收程序多等因素影响，应收账款周转率低于设计板块业务，一定程度上影响了公司整体的应收账款周转率水平。

公司当前应收账款主要来自于电网及地电企业方面，该类客户实力雄厚，信誉良好，应收账款回收有可靠保障，且从历史上看，公司三年回款率约为 94%，不存在大量坏账风险。后期公司将在合同进度结算跟踪、合同款项催收及合同权利维护等方面加强款项回收工作。

综上，公司应收账款周转率等指标符合行业常态化水平，坏账计提合理、谨慎。

### 【会计师核查意见】

我们执行的审计程序包括但不限于：

- 1、向管理层了解期末应收账款变动的的原因、公司的信用政策及客户的回款情况；
- 2、了解管理层对客户经营情况、市场环境、历史和未来的还款能力和意愿等对信用风险做出的评估情况；
- 3、评估管理层使用的预期信用损失计算方法是否符合会计准则要求，并复核管理层应收账款预期信用损失计算过程的准确性；
- 4、了解和评价与销售和收款、应收账款组合划分以及预期信用损失计算相关的关键控制，并测试内控有效性；
- 5、对主要客户（包括新增主要客户）的收入及应收款项进行同期对比分析；
- 6、对主要客户（包括前十大客户）收入的合同、发票、回款、验收单、进度确认单等项目资料进行检查；
- 7、对主要客户进行函证；
- 8、对应收账款进行期后回款检查。

经上述审计程序，经营活动现金流入变动不存在不合理之处；前十大应收账款客户的销售收入情况真实；未发现公司应收账款周转率存在不合理之处，也未发现应收账款坏账准备计提不充分的情况。

### 问题 2、

报告期内你公司设计业务板块实现收入 6.26 亿元，同比增长 30.52%，配售电业务板块实现收入 1.80 亿元，同比下降 54.70%，你对第一大客户实现销售收入 3.47 亿元，占销售总额的 30.93%。请你公司就以下事项进行说明：

(1) 设计业务板块前五大客户名称及对应的销售收入、应收账款余额及期后回款情况，结合同行业可比公司销售情况说明设计板块收入大幅增长的原因，是否存在放宽信用期以促进销售的情形，相关收入确认是否符合会计准则规定。

(2) 结合行业政策、外部经营环境、核心竞争力变化等情况，说明配售电板块收入下滑幅度较大的原因。

(3) 第一大客户的名称以及销售收入占比较高的原因，你公司近三年来对其产生的销售额、应收账款余额以及应收账款回款情况，回款是否存在逾期情形，并说明与该客户的合作历史，合作关系是否稳定，该客户与你公司、公司大股东、董事、监事及高级管理人员

员是否存在关联关系或其他利益关系，你公司对其是否存在较大依赖，如是，请充分提示风险。

请会计师核查并发表意见。

### 【公司回复】

一、设计业务板块前五大客户名称及对应的销售收入、应收账款余额及期后回款情况，结合同行业可比公司销售情况说明设计板块收入大幅增长的原因，是否存在放宽信用期以促进销售的情形，相关收入确认是否符合会计准则规定。

公司设计板块业务主要面向电网公司、设计企业，为用户提供覆盖输电线路设计、变电设计、电缆设计、配网设计的软件产品、在线设计院SaaS产品以及电网工程造价编制软件产品等线上信息化服务；同时，配套提供电网规划、咨询、主网、配网设计等线下技术服务。报告期内，公司设计业务板块实现收入6.26亿元，同比增长30.52%。设计业务板块前五大客户情况及收入大幅增长的原因分析如下：

#### 1、设计业务板块前五大客户情况

单位：元

序号	客户名称	销售收入金额	期末应收账款余额
1	客户一	2019年销售收入 34,750,142.41; 2018年销售收入 14,601,590.28;	38,871,783.90
2	客户二	2019年销售收入 21,597,735.85; 2018年销售收入 12,264,150.94; 2017年销售收入 13,273,584.91;	38,646,600.00
3	客户三	2019年销售收入 17,060,413.22;	9,300,112.60
4	客户四	2019年销售收入 16,744,116.92;	7,714,103.49
5	客户五	2019年销售收入 14,150,943.39;	15,000,000.00
合计			109,532,599.99

(续上表)

序号	客户名称	账龄	期后回款情况	计提坏账金额
1	客户一	0-6个月 36,132,151.00; 7-12个月 703,000.00; 1-2年 2,036,632.90;	1,217,695.50	340,644.94
2	客户二	0-6个月 12,573,600.00; 7-12个月 10,320,000.00; 1-2年 13,000,000.00;	497,600.00	3,154,250.00

		2-3年 2,753,000.00;		
3	客户三	0-6个月 9,300,112.60;	283,448.98	
4	客户四	7-12个月 7,714,103.49;		385,705.17
5	客户五	0-6个月 15,000,000.00;		
合计			1,998,744.48	3,880,600.11

## 2、设计板块收入大幅增长的原因分析

(1) 电网公司全面推进三维设计为设计板块业务提供了新的市场机遇

自2012年国家电网启动三维数字化科学研究，到2018年7月2日正式下发《国家电网有限公司关于全面应用输变电工程三维设计及建设工程数据中心的意见》(国家电网基建(2018)585号)，国家电网全力推进三维设计应用。文件确立了三维设计工作目标：从2018年下半年开始，新建35kV及以上输变电工程全面应用三维设计；同步启动建设工程数据中心，满足工程具备数字化移交和公司全业务数据共享要求。到2020年底前，所有新建、改建、扩建35kV及以上输变电工程具备数字移交条件，总体上实现三维设计、三维评审、三维移交。2019年1月31日，《国网基建部关于下达2019年2月输变电工程初步设计评审计划的通知》(基建技经(2019)10号)印发，再次强调对未按文件要求开展设计招标、应用三维设计的工程，原则上不予安排初步设计评审。

在国网585号文件三维设计标准化原则下，2019年1月15日，《国家电网有限公司关于印发〈输变电工程三维设计模型交互规范〉等7项技术标准的通知》(国家电网企管(2019)63号)印发，正式发布《输变电工程三维设计模型交互规范》《输变电工程三维设计软件基本功能规范》《输变电工程三维设计建模规范 第1部分：变电站(换流站)》等7项技术标准。以上标准于2019年2月15日正式开始实施。公司凭借深厚的BIM相关技术储备及丰富的产品研发经验，先后参与了其中6项技术标准的编制，为公司后续设计板块业务的推广奠定了坚实的基础。

国网585号等系列文件的印发，标志着电网输变电工程全面进入三维时代，电网三维设计的全面推进为公司传统优势设计板块的业务开拓提供了新的市场机遇。

(2) 独特的线上线下全产业链一体化服务模式成为设计板块市场拓展的核心竞争力

公司自2000年11月成立以来，始终深耕电网信息化细分领域，设计板块始终保持着领先的市场地位，为公司传统优势业务。近年来，公司积极探索符合行业发展趋势及公司优势的经营模式，制定了全面互联网服务转型的发展战略，将现有业务体系进行全面整合，通过设计、基建管理、配售电三大业务板块，实现电力行业线上、线下有机结合的全产业链服务模式。

在设计板块，线上信息化产品方面，公司依托自主研发的BIM底层技术平台，研发了三维输电线路设计软件、三维变电设计软件、三维电缆设计软件、三维配网设计软件等系列产品以及在线设计院SaaS产品，覆盖电网三维设计全专业，深度契合电网设计企业需求，全面

支撑电网设计企业开展三维设计工作。同时，公司将电网工程三维设计与工程造价深度融合，研发了配电网工程造价软件、电力建设工程造价软件等系列电网工程造价编制软件及SaaS产品，实现设计、算量、造价一体化。线下技术服务方面，公司具备电力行业送电工程、变电工程专业甲级，新能源发电、风力发电专业乙级等齐备的工程设计资质，依托公司自主研发的覆盖电网三维设计全专业的设计、造价等工具软件，为客户提供全面的设计技术服务，并移交三维设计成果。同时，公司以基于BIM的三维设计为切入点，将BIM技术应用在电网资产建设和管理的全生命周期，最终实现电网信息化三维协同设计，电网工程基于BIM技术的数字化交付，基于BIM技术的工程建设过程管控以及资产运行维护的可视化管理。

公司线上、线下相结合、全产业链一体化服务模式能够全面满足行业用户的多样需求，有利于形成规模效应，具有明显的竞争优势。公司暂未发现其他既能为电力设计领域客户提供线上三维设计软件产品，同时又能提供三维设计技术服务的企业。

综上，报告期内公司基于独特的线上线下全产业链一体化服务商业模式以及在三维设计软件产品和技术服务的深厚积累，同时抓住了国网在新建35kV及以上输变电工程全面应用三维设计的行业趋势，集中优势资源重点拓展三维设计软件市场，产品化的三维设计软件销售量持续增加，同时线下的三维设计服务稳步提升，使得设计板块营业收入和净利润取得大幅增长。公司不存在放宽信用期以促进销售的情形。

### 3、设计板块收入确认符合会计准则规定的说明

公司设计板块收入主要为软件服务收入、技术服务收入、软件销售收入，各业务类别收入确认的具体原则如下：

#### （1）自行开发研制的软件产品销售收入：

自行开发研制的软件产品是指拥有自主知识产权，无差异化、可批量复制的软件产品。其收入确认原则及方法为：批量生产的软件技能有偿出售给买方，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。

#### （2）定制软件收入：

定制软件是指根据与客户签订的技术开发、技术转让合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发出来的软件不具有通用性。其收入确认原则及方法为：

软件项目在软件成果的使用权已经提供，客户最终验收确认，并收到价款或取得收取款项的证据时，认定项目已完工，确认收入。项目完全完工后，以取得客户的最终验收报告作为收入全部结转的依据。

#### （3）技术服务收入：

技术服务是指公司为客户提供数据采集及加工等技术服务实现的收入。

技术服务项目在技术服务成果已经提供，客户最终验收确认，并收到价款或取得收取款

项的证据时，认定项目已完工，确认收入。项目完全完工后，以取得客户的最终验收报告作为收入全部结转的依据。

综上，公司设计板块收入确认政策及具体方法符合会计准则规定，公司查验报告期内相关收入确认资料，收入确认符合会计准则及公司相关规定。

## 二、结合行业政策、外部经营环境、核心竞争力变化等情况，说明配售电板块收入下滑幅度较大的原因。

配售电板块业务是公司在新一轮电力体制改革背景下的全新市场布局，主要面向地方电力公司、配售电公司、智慧园区、用能企业等用户提供包含投融资、咨询、配网建设、专业运营、信息化、增值服务等全方位一体化服务。报告期内，电力体制改革逐步进入各方博弈阶段，售电公司业务收益收窄，相关服务投资延迟，增量配电网试点项目推进不及预期。受此影响，公司配售电板块业务进展缓慢，2019年度实现营业收入1.80亿元，较上年同期下降54.70%。具体分析如下：

### 1、行业政策影响因素

2015年3月15日，中共中央、国务院下发《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》（中发〔2015〕9号），标志着新一轮电力体制改革的开始。新一轮电力体制改革以建立健全电力市场机制为主要目标，按照管住中间、放开两头的体制架构，有序放开输配以外的竞争性环节电价，有序向社会资本放开配售电业务，有序放开公益性和调节性以外的发用电计划，逐步打破垄断，改变电网企业统购统销电力的状况，推动市场主体直接交易，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。同时，进一步强化政府监管、进一步强化电力统筹规划，进一步强化电力安全高效运行和可靠供应，推动电力工业朝着安全、科学、高效、清洁的方向发展。

新一轮电力体制改革以来，输配电价改革、售电侧改革、中长期及现货市场建设等电力市场机制建立方面稳步推进，取得了一系列的改革成果。但是，电力体制改革的关键在于“输配分开”，目前仍未建立起管住中间、放开两头的电力体制架构，发、配、售企业市场主体难以真正参与到电力市场化建设中，电力体制改革进入各方博弈阶段，进展不及预期。

2019年度，电力市场化交易进展缓慢。在中长期电力直接交易方面，2019年1-12月，全国电力市场中长期电力直接交易电量合计为21771.4亿千瓦时，占全社会用电量比重为30.1%。在电力现货市场方面，2019年全国电力现货市场试点正在进入“深水区”，虽然第一批8个电力现货市场建设试点全部进入试运行阶段，但仍面临不少技术挑战，发电市场有效竞争的格局尚未完全确定。

2019年度，增量配电业务改革不及预期。增量配电业务改革是新一轮电力体制改革的一项重要内容，2016年11月以来，国家发展改革委、国家能源局先后分4批在全国范围批复了

404个增量配电业务改革试点。但是限于客观的工程项目建设周期以及业主确认、区域划分、电价结算等关键问题博弈等因素，使得增量配电业务改革试点项目落地周期较长，没有达到部分市场预期。同时，在试点工作推进过程中，部分项目由于前期负荷预测脱离实际、未与地方电网规划有效衔接、受电主体项目没有落地等原因，不再具备试点条件，截至2019年8月31日，总计24个项目申请取消增量配电业务改革试点。

## 2、外部经营环境变化

公司配售电板块业务的主要客户为地方电力公司、配售电公司、智慧园区、用能企业等。受到上述行业政策的影响，电力体制改革不及预期，配售电市场发展缓慢。一方面，在电力交易市场，售电公司的竞争日趋激烈，收益收窄，对于信息化投资的意愿降低，同时由于激烈的竞争淘汰了一批售电公司，加之电力现货交易进展缓慢，导致公司的云售电产品销售量下降。另一方面，增量配电业务改革不及预期，增量配电企业客户业务进展缓慢，公司的配售电一体化产品销售受到一定影响。

## 3、核心竞争力变化

公司立足于电力行业，致力于运用云计算、大数据、物联网、移动互联网、BIM、人工智能等技术和理念，为能源互联网建设提供全产业链一体化服务。配售电板块业务主要面向能源互联网的用户端，依托公司在电力行业多年技术和人才积累，配售电板块形成了线上、线下完善的产品和服务体系。线上信息化服务包含云售电平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台、智能运维调度管理平台、综合能源管理平台等SaaS产品和服务，可有效支撑售电公司购电、售电、增值服务和客户服务，以及为具有配网资产的配售电公司的供电、配网管理、用电采集、生产管理、营销管理等核心业务的开展提供一体化解决方案；通过线下配套服务，可为用户提供能效管理、配电网代运维、综合能源规划建设等技术服务。

公司线上、线下一体化服务模式和完善的产品及服务体系，在配售电领域具备技术和产品的核心竞争优势；公司是最早进入配售电领域的企业之一，在市场拓展和客户积累方面具备一定的先发优势。但配售电市场是一个全新的市场，早期市场进入者较多，竞争激烈，公司暂未形成全面占优的竞争地位，目前市场份额较低，未来随着市场的优胜劣汰，公司将通过优质的产品和服务获取更多的市场份额。

综上，由于电力体制改革推进不及预期，在当前市场环境下，报告期内公司配售电板块收入下滑幅度较大。虽然电力体制改革进展不及预期，但是电力体制改革的趋势已不可逆转，随着改革不断的完善，公司积累的竞争优势也将逐步显现。

**三、第一大客户的名称以及销售收入占比较高的原因，你公司近三年来对其产生的销售额、应收账款余额以及应收账款回款情况，回款是否存在逾期情形，并说明与该客户的**

合作历史，合作关系是否稳定，该客户与你公司、公司大股东、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系或其他利益关系，你公司对其是否存在较大依赖，如是，请充分提示风险。

### 1、第一大客户销售收入占比较高的原因说明

报告期内，公司的第一大客户名称为兴义市电力有限责任公司(以下简称“兴义电力”)，兴义电力为贵州万峰电力股份有限公司(以下简称“万峰电力”)全资子公司。公司与万峰电力自2016年起，通过资本层面与业务层面建立起了长期、稳定的合作关系。

#### (1) 与第一大客户合作的背景说明

万峰电力为地方国企，在兴义市拥有独立的地方电网及特定的供电区域，在上述供电区域内只有万峰电力一家供电营业机构；同时，万峰电力在供电区域内拥有稳定的用电客户、供电电源和配网资产，是国内为数不多的涵盖发电、输电、配电、售电和调度一体化的地方电力公司。兴义市作为地方电力体制改革的示范试点区域，同时，万峰电力作为改革的试点单位，目前已在积极推动改革的进程；兴义市增量配电业务试点也进入了国家发改委、能源局公布的首批105个增量配电业务改革试点名单。

自2016年至今，公司与万峰电力及其全资子公司兴义电力始终保持长期稳定的战略合作伙伴关系，合作方式涉及业务层面合作及资本层面合作。依托万峰电力的地方电力资源优势和公司的能源互联网全产业链的一体化服务能力，优势互补，为双方的战略合作目标的实现提供重要的支撑。

#### (2) 公司第一大客户的销售收入应收账款情况

公司第一大客户的销售收入应收账款情况如下表所示：

单位：元

序号	客户名称	销售额	应收账款情况	账龄	期后回款情况
1	兴义市电力有限责任公司	2019年销售收入 347,392,159.65; 2018年销售收入 337,526,146.50; 2017年销售收入 156,939,684.20; 营业收入合计金额 841,857,990.35;	2017年收回 60,000,000.00; 2018年收回 350,630,000.00; 2019年收回 50,070,000.00; 共计收回 460,700,000.00;	0-6个月 278,342,689.00; 7-12个月 107,088,409.92; 1-2年 98,672,765.68;	87,575,224.15

			应收账款余额 484,103,864.60;		
--	--	--	---------------------------	--	--

从公司给予的信用条件方面判断，兴义电力的应收账款存在9,867.28万元逾期半年的情形，主要系部分合同付款客户要求放入贵州省政府专项债，故而延期支付，目前该地方债已于2020年1月20日获得批复，公司亦加紧催收，款项不存在重大减值风险。

## 2、第一大客户与公司的其他关系说明

2016年12月，为进一步增强公司在售电侧及配网领域的服务能力，完善公司在电力行业全产业链的业务布局，提升公司行业综合竞争力，经公司第三届董事会第十八次会议审议通过，以自有资金认购万峰电力定向发行股票4,000万股，认购价格为1.31元/股，认购总额为5,240万元。2017年7月，经全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的《关于贵州万峰电力股份有限公司股票发行股份登记的函》（股转系统函（2017）2123号）确认，万峰电力本次股票发行270,000,000股，新增股份已向中国证券登记结算有限责任公司北京分公司办理完毕股份登记手续，并完成工商变更登记手续。截至目前，公司持有万峰电力股票4,000万股，持股比例为5.19%，为万峰电力持股5%以上的股东。本次投资仅为公司的战略资本投资，公司不参与万峰电力的日常经营管理，也未派驻董事、监事、高级管理人员及其他任何人员。

综上，公司除为万峰电力持股5%以上的股东外，公司、公司大股东、董事、监事及高级管理人员与万峰电力不存在关联关系或其他利益关系，公司对其不存在较大依赖。经过多年的合作，公司与万峰电力建立起了长期、稳定的战略伙伴关系；同时，通过与其深度合作，使得公司的BIM产业链全系列技术和产品、线上线下相结合的能源互联网商业模式得到了全方位的验证，并取得良好的经济和社会效益。

### 【会计师核查意见】

我们执行的审计程序包括但不限于：

- 1、向管理层了解各业务板块的经营情况及其收入变动原因；
- 2、了解与销售和收款相关的内部控制，评价其设计和执行有效性，并对内控的有效性进行测试；
- 3、检查各业务板块收入确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后各期是否一致；
- 4、对各业务板块收入及毛利率的同期数据进行对比分析；
- 5、将主要业务的收入变动及毛利率情况与同行业公司进行对比分析；
- 6、对各业务板块主要客户的合同、发票、银行回单、验收单、进度确认单等项目资料进行检查；
- 7、对主要客户进行函证；

8、通过工商信息网站查询主要客户的工商信息，查验是否与恒华科技及其控股股东存在关联关系。

经上述审计程序，公司信用期政策无明显变化，收入确认符合会计准则规定；配售电业务收入下滑是由于配售电市场为新兴市场，竞争激烈，公司暂未形成全面占优的竞争地位，收入不稳定所致；第一大客户应收账款存在逾期情况，但不存在大额减值风险；除为万峰电力持股5%以上的股东外，未发现第一大客户与公司、公司大股东、董事、监事及高级管理人员存在关联关系或其他利益关系及较大依赖的情况。

### 问题 3、

报告期末你公司其他应收款余额 3.33 亿元，同比增长 1,048.28%，其中投标保证金为 3.23 亿元。请你公司说明投标项目的具体情况，包括项目名称、项目金额、要求的保证金比例，并核实保证金占项目金额的比例是否符合行业惯例及公司历史情况，结合投标保证金的支出与期后收回时间、实际资金流向说明上述保证金是否具备商业实质。请会计师核查并发表意见。

#### 【公司回复】

公司的保证金包含履约保证金和投标保证金等类型，报告期末，保证金变动主要系履约保证金增加，具体如下：

单位：万元

单位名称	款项的性质	期末余额	占比
兴义市电力有限责任公司	履约保证金	30,000.00	92.90%
合计		30,000.00	92.90%

公司与万峰电力自2016年起，通过资本层面与业务层面建立起了长期、稳定的合作关系。兴义市作为地方电力体制改革的示范试点区域，同时，万峰电力作为改革的试点单位，将通过电力体制改革的契机，建立起独立完善的地方配电网体系，故亟需对现有的配电网改造升级。公司依托配售电一体化解决方案的产品和技术服务优势，于2016年8月开始陆续中标并承接万峰电力子公司兴义电力的三项城市配电网建设与改造总承包项目。

2016年，双方协商一致签署了EPC项目《履约保证金之框架协议》约定：为巩固双方长期战略合作关系，确保公司大型EPC项目的履约实力和能力，双方约定EPC合同的履约保证金比例按合同概算投资额的20%缴纳。未来三年（至2019年12月31日止）双方签署的所有EPC项目合同按此比例约定执行。待公司如约履行合同义务，在兴义电力支付最后一笔合同款项时退回全部履约保证金。

公司根据兴义电力的要求，先后分次将项目对应的履约保证金支付至兴义电力相应的账户中，截至2019年12月5日，共计支付履约保证金3亿元。具体履约保障的项目情况及保证金缴纳情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	项目概算金额	履约保证金	保证金比例	资金流向	期后收回时间
1	黔西南州兴义市城市配电网建设与改造项目设计、采购、施工 EPC 总承包合同	兴义市电力有限责任公司	2016年8月29日	55,200.00	11,000.00	约等于20%	支付至兴义电力于农业银行兴义南盘江支行开的银行账户	预计2020年12月31日前收回
2	兴义市电力有限责任公司2018年第一批城网改造项目工程	兴义市电力有限责任公司	2018年9月4日	20,400.00	4,000.00	约等于20%	支付至兴义电力于农业银行兴义南盘江支行开的银行账户	预计2020年12月31日前收回
3	兴义市2019年10kV及以下城市配电网建设与改造项目	兴义市电力有限责任公司	2019年10月21日	79,336.00	15,000.00	约等于20%	支付至兴义电力于农业银行兴义南盘江支行开的银行账户	预计2020年12月31日前收回
合计				154,936.00	30,000.00			

合同履约保证金，属于一种特殊的督促中标人履行合同的措施，具有控制合同有效执行与风险防范的功能。在合同金额较大的EPC项目中，客户按照行业惯例一般会要求中标人提交履约保证金，具体缴纳比例视项目的规模、执行周期、难易程度等因素由双方协商确定。由于公司承接兴义电力的项目累计金额较大，属于兴义电力在建的重点工程，同时配电网建设与改造项目对安全和质量的要求较高，对承接人的专业技术、资金实力等要求较高。兴义电力为控制合同有效执行与风险防范，综合考虑并经双方协商约定20%的项目履约保证金，符合实际情况。截至目前，上述项目均正在执行中，待项目结束保证金会陆续收回。

公司在承接兴义电力EPC项目之前，未有承接类似规模的配电网建设与改造EPC项目的情况，公司的核心技术优势在于EPC的设计环节。但是，随着电力体制改革再次重启，配售电市场发展前景广阔，以兴义电力为代表的地方电力公司对涵盖配电网设计、建设、运维及业务信息化的配售电一体化解决方案需求迫切，故公司开始承接配电网升级与改造EPC工程，并逐步将公司基于BIM技术的三维设计、施工以及运维全系列产品应用在项目执行中。该项目的顺利执行，将会为公司在配售电市场的业务推广形成良好的示范效应。

综上，一方面，鉴于公司在承接兴义电力EPC项目之前，未有承接类似规模的配电网建设与改造EPC项目的情况；另一方面，公司承接兴义电力EPC项目的意义在于通过公司配售电一体化解决方案的应用，树立增量配电改革的样板工程。同时，结合项目的规模、执行周期、难易程度等因素，经双方协商一致并通过协议约定履约保证金比例按合同概算投资额的20%缴纳，符合实际情况；实际资金流向至兴义电力银行账户，与对应合同相符，具备商业实质，履约保证金不存在担保、资金占用和财务资助的情形。兴义电力为贵州省地方国企，履约保证金回收有可靠保障，根据目前项目的执行进度情况，公司预计将于2020年12月31日前陆续收回前述履约保证金。

### 【会计师核查意见】

我们执行的审计程序包括但不限于：

- 1、获取主要投标及履约保证金的相关合同、协议，核对保证金条款与账载金额是否匹配；
- 2、对主要投标及履约保证金的发生额及支付时间、资金流向进行检查；
- 3、对重要的投标及履约保证金进行函证，取得了相应的回函；
- 4、与管理层访谈项目进展情况及期后履约保证金预计收回时间。

经上述审计程序，未发现此履约保证金存在担保、资金占用、和财务资助的情形，保证金缴纳比例符合双方合同约定，支付时间、资金流向与对应合同相符，投标及履约保证金具备商业实质，未发现不合理之处。

### 问题 4、

报告期末你公司对参股子公司珠海政采软件技术有限公司（以下简称“珠海政采”）、贵阳高科大数据配售电有限公司（以下简称“贵阳高科”）的长期股权投资余额分别为 1,762.32 万元、715.18 万元，珠海政采及贵阳高科连续三年亏损，而你公司近三年未对其计提长期股权投资减值准备。请你公司说明上述长期股权投资的减值测试过程以及在预测过程中使用的主要假设和关键参数，未计提减值准备的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

### 【公司回复】

#### 1、珠海政采及贵阳高科的长期股权投资情况

截至2019年末，公司对珠海政采及贵阳高科两家公司的长期股权投资情况如下表所示：

单位：元

公司名称	年初余额	损益金额	年末余额
贵阳高科大数据配售电有限公司	7,151,842.90	-94,510.52	7,057,332.38

公司名称	年初余额	损益金额	年末余额
珠海政采软件技术有限公司	17,623,194.64	-2,433,942.54	15,189,252.10
合计	24,775,037.54	-2,528,453.06	22,246,584.48

## 2、公司长期股权投资减值判断依据

对于长期股权投资，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。公司根据下列迹象进行减值判断：

①影响被投资企业经营的政治或法律环境的变化，如税收、贸易等法规的颁布或修订，可能导致被投资企业出现巨额亏损；

②被投资企业所供应的商品或提供的劳务因产品过时或消费者偏好改变而使市场的需求发生变化，从而导致被投资企业财务状况发生严重恶化；

③被投资企业所在行业的生产技术等发生重大变化，被投资企业已失去竞争能力，从而导致财务状况发生严重恶化，如进行清理整顿、清算等；

④有证据表明该项投资实质上已经不能再给企业带来经济利益的其他情形。

同时公司取得被投资公司的财务报表，测算按持股比例享有被投资单位的净资产是否明显低于公司在期末账面价值；如初步评估过程中发现重大减值迹象，借助第三方评估机构对参股公司可辨认净资产的公允价值进行评估，并结合合营、联营公司经营状况对减值进行进一步判断和计算。

## 3、珠海政采及贵阳高科减值测试分析

### (1) 珠海政采的减值测试

珠海政采成立于2003年5月12日，主要提供计算机软、硬件产品的开发及销售，技术维护及相关的咨询服务等。

珠海政采自成立以来，一直坚持自主创新，立足于自有知识产权电子化采购系列产品的研究和开发，通过建设开放式的网上采购平台，在互联网上完成采购的全过程监控管理；实现网上采购管理的监管、申报、审核，网上发布采购公告、招标、投标、询价、信息处理以及网上结算等功能。十余年的专业专注，珠海政采已成长为国内首屈一指的专业电子化采购服务运营商，系统成功在北京市财政局、广东省财政厅、安徽省财政厅、广西壮族自治区财政厅、新疆维吾尔自治区财政厅、宁夏回族自治区财政厅等上线运行。

珠海政采近三年经营情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
利润总额	-652.53	-432.51	-556.90
无形资产当期摊销金额	800.72	722.73	714.72
扣除无形资产摊销后的利润总额	148.19	290.22	157.82

如上表列示，珠海政采亏损主要系无形资产摊销所致，扣除无形资产摊销后，珠海政采处于盈利状态。珠海政采主要通过子公司北京优易惠技术有限公司（以下简称“优易惠”）开展业务，2017年，珠海政采为促进优易惠发展，为其引进投资者，持股比例降至40%，但依然参与优易惠的生产经营。珠海政采结合自身的软件优势保证优易惠业务稳定发展。

引进投资者后，优易惠基于互联网架构和云计算平台的电子招标采购交易平台技术研发以及提供相关服务取得了稳定市场业绩，盈利情况逐年增长。

优易惠近三年经营情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
营业收入	2,816.73	2,313.50	2,077.51
营业利润	336.35	261.83	234.77
净利润	324.95	263.79	244.85

经上述分析，珠海政采主要通过优易惠开展业务，且优易惠盈利逐年增长，不存在明显减值迹象，未计提减值准备合理。

## （2）贵阳高科的减值测试

贵阳高科成立于2016年11月07日，主要从事配电、售电业务；电能服务；合同能源管理；综合节能和用电咨询；电力投资项目、配电网的建设施工、运行维护、经营管理业务；市政公共电力设施运行维护管理；新能源技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；电动汽车充电设施建设、运营、维护、经营管理业务；大数据增值服务业务。

贵阳高科近三年经营情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
利润总额	-47.26	-267.75	-339.72
净资产	3,528.67	3,575.92	3,843.67
资产总额	3,508.84	3,564.28	3,889.05
其中：货币资金	3,284.95	3,332.11	3,705.11
负债总额	-19.83	-11.64	45.38

如上表列示，贵阳高科近三年盈利状况逐年好转，2019 年度已接近盈亏平衡；净资产中，货币资金占比较大，资产状况良好，不存在明显减值迹象。

综上，珠海政采及贵阳高科不存在明显减值迹象，未计提减值准备合理。

#### 【会计师核查意见】

我们执行的审计程序包括但不限于：

- 1、向管理层了解合营、联营公司的经营情况是否发生重大变化；
- 2、获取合营、联营公司 2019 年度财务报表或审计报告，分析其是否存在明显减值迹象。

经上述审计程序，公司对珠海政采及贵阳高科的会计处理符合会计准则规定，未发现其存在重大减值风险。

关于北京恒华伟业科技股份有限公司

2019 年度年报问询函反馈意见的回复

天职业字[2020]29681 号

（此页无正文，为《天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对〈关于对北京恒华伟业科技股份有限公司的年报问询函〉的回复》之签章页）

中国·北京

二〇二〇年六月三日

中国注册会计师：

\_\_\_\_\_

中国注册会计师：

\_\_\_\_\_