证券代码：300264　　证券简称：佳创视讯　　公告编号：2019-036

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

关于对创业板年报问询函【2019】第150号的回复公告

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

深圳市佳创视讯技术股份有限公司（以下简称“公司”或“佳创视讯”）董事会于2019年5月9日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的创业板年报问询函【2019】第150号《关于对深圳市佳创视讯技术股份有限公司的年报问询函》，现将有关问题作回复如下：

1. 年报披露，报告期内公司实现营业收入3.21亿元，同比增长31.83%；实现归属于上市公司股东的净利润1059.68万元，同比增长114.37%；经营活动产生的现金流量净额为-8634.97 万元，连续两年为负。分季度财务指标显示，你公司四季度实现营业收入1.32亿元，占全年营业收入的41.25%，且营业收入较去年同期增长了23.67%；实现归属于上市公司股东的净利润1187.79万元。此外，你公司销售费用、管理费用和研发费用分别较去年减少了991.91万元、1228.92万元和921.41万元，主要是由于缩减员工数量和严控各项费用所致。请你公司：

（1）补充披露各季度分行业、分产品、分地区的营业收入、营业成本、期间费用、销售量、毛利率等数据，并结合经营模式、收入和成本费用的具体确认时点，说明四季度营业收入和净利润较去年同期及今年前三个季度大幅增加的原因和合理性，是否存在跨期确认收入、结转成本费用等调节利润的情形。

企业回复：

一、公司2018年各季度分行业、分产品、分地区的营业收入、营业成本、毛利率等情况

2018年分季度收入成本毛利率情况

单位：万元

	项目	2018年1季度	2018年2季度	2018年3季度	2018年4季度	2018年度
营业收入合计		**8,768.76**	**4,159.43**	**5,906.32**	**13,225.65**	**32,060.15**
分行业						
数字电视行业	收入	8,379.59	3,944.36	5,262.18	12,319.31	29,905.45
	成本	5,837.96	2,971.07	4,046.13	8,704.56	21,559.73
	毛利率	30.33%	24.68%	23.11%	29.34%	27.91%
互联网教育行业	收入	64.23	5.18	4.89	8.99	83.29
	成本	2.73	1.12	2.94	3.51	10.31
	毛利率	95.75%	78.33%	39.80%	60.97%	87.62%
游戏行业	收入	320.22	209.88	639.25	897.34	2,066.69
	成本	83.09	84.97	92.80	85.97	346.83
	毛利率	74.05%	59.52%	85.48%	90.42%	83.22%
VR行业	收入	4.72	-	-	-	4.72
	成本	-	-	-	-	-
	毛利率	100.00%				100.00%
分产品						
软件系统产品	收入	1,806.92	324.82	1,015.65	1,707.65	4,855.04
	成本	756.29	10.94	670.77	473.46	1,911.47
	毛利率	58.14%	96.63%	33.96%	72.27%	60.63%
系统集成	收入	6,514.22	3,606.99	4,225.09	10,007.88	24,354.18
	成本	5,040.04	2,955.36	3,362.03	7,788.52	19,145.96
	毛利率	22.63%	18.07%	20.43%	22.18%	21.39%
终端产品	收入	58.45	12.55	21.44	603.57	696.00
	成本	41.63	4.77	13.33	440.00	499.72
	毛利率	28.78%	62.03%	37.82%	27.10%	28.20%
互联网教育服务	收入	64.23	5.18	4.89	8.99	83.29
	成本	2.73	1.12	2.94	3.51	10.31
	毛利率	95.75%	78.33%	39.80%	60.97%	87.62%
游戏产品及服务	收入	320.22	209.88	639.25	897.34	2,066.69
	成本	83.09	84.97	92.80	85.97	346.83
	毛利率	74.05%	59.52%	85.48%	90.42%	83.22%
VR服务	收入	4.72	-	-	-	4.72
	成本	-	-	-	-	-
	毛利率	100.00%				100.00%
分地区						
东北	收入	303.05	501.11	895.11	3,322.26	5,021.53
	成本	171.40	460.84	623.15	2,418.02	3,673.41
	毛利率	43.44%	8.04%	30.38%	27.22%	26.85%
华北	收入	178.46	446.09	267.65	1,070.33	1,962.53
	成本	93.35	183.10	214.15	665.87	1,156.47
	毛利率	47.69%	58.95%	19.99%	37.79%	41.07%
华东	收入	268.06	1,762.07	318.07	2,212.45	4,560.64
	成本	154.82	1,499.00	265.18	1,806.79	3,725.79
	毛利率	42.24%	14.93%	16.63%	18.34%	18.31%
华南	收入	416.31	39.90	91.66	811.11	1,358.98
	成本	325.21	11.15	34.84	457.37	828.56
	毛利率	21.88%	72.07%	61.99%	43.61%	39.03%
华中	收入	2,946.62	579.90	2,559.07	3,588.56	9,674.16
	成本	1,735.88	277.87	1,929.15	2,233.40	6,176.31
	毛利率	41.09%	52.08%	24.61%	37.76%	36.16%
西北	收入	3,806.83	190.24	614.94	1,349.35	5,961.36
	成本	2,993.97	142.67	122.25	595.59	3,854.48
	毛利率	21.35%	25.00%	80.12%	55.86%	35.34%
西南	收入	790.97	627.57	1,138.39	268.02	2,824.95
	成本	407.52	477.76	939.82	177.02	2,002.12
	毛利率	48.48%	23.87%	17.44%	33.95%	29.13%
境外	收入	58.45	12.55	21.44	603.57	696.00
	成本	41.63	4.77	13.33	440.00	499.72
	毛利率	28.78%	62.03%	37.82%	27.10%	28.20%

佳创视讯是一家立足于广电行业，主要为广电客户提供数字电视端到端整体解决方案的公司。公司根据客户需求，设计最优的解决方案，在方案中公司会选择与国内外知名的设备供应商合作，以保证系统运行的高性能和稳定性。公司是基于不同的定制化方案报价，而非单一的设备销售报价，同时广电大都采用招标或竞争性谈判的形式进行采购，中标后以中标价格来签署合同；而公司主要合作的供应商（如思科、华为，全年采购占比达到 70%左右），采购价格均是供应商针对不同的项目、最终客户所在区域、市场战略等方面的因素给予批单，从而形成公司的采购成本价。

公司所处广电行业，受广电行业因素影响，广电运营商的业务平台建设、建设周期及建设时间取决于其自身的投资计划和经济实力等多方面的因素。由于国内各省网发展情况不同，一定程度上导致国内广电运营商在运营平台的建设投资呈现出年度和区域的不均衡性；另一方面，广电运营商一季度会在行业最大型的 CCBN 展会后，根据国家广电总局的行业发展规划和精神，来制定全年业务发展计划及采购计划，并陆续开始招标，一般二三季度是招标高峰期，而三四季度是交付高峰期，从而导致公司营业收入在时间分布上具有不均衡性，主要体现在同一年度的不同季度营业收入规模有一定的差距，通常情况下第四季度的销售收入明显高于其他三个季度，下半年的销售收入高于上半年。

公司软件系统产品包括了各种不同功能、不同规模的支撑类、增值类软件产品、技术许可及服务，软件产品大都采用招标或竞争性谈判的形式获取合同。由于软件系统解决方案均根据不同广电运营商的不同需求进行系统配置，因此各项目毛利率会有所不同，同时软件产品与技术许可占比的变化，以及各运营商项目在全年的分布不同等原因，都会导致软件系统产品的毛利率在季度间会有所波动，但从历年全年的情况来看，软件系统产品毛利率均在正常水平。

近三年分季度营业收入全年占比情况

单位：万元

年度	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	全年
2016 年	营业收入	2,486.43	6,045.86	3,183.69	11,505.24	23,221.21
	年度占比	11%	26%	14%	50%	100%
2017 年	营业收入	3,238.16	4,590.50	5,795.49	10,694.46	24,318.61
	年度占比	13%	19%	24%	44%	100%
2018 年	营业收入	8,768.76	4,159.43	5,906.32	13,225.65	32,060.15
	年度占比	27%	13%	18%	41%	100%

2018 年公司实现营业收入 32,060.15 万元，其中第四季度营业收入 13,225.65 万元，占全年营业收入的 41%，近三年公司第四季度营业收入占比均超过全年收入的 40%，2018 年第四季度营收情况符合历年公司业绩趋势，如以上行业特性所决定。

二、 2018 年期间费用情况

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	增长率
销售费用	3,965.34	2,973.43	-33.36%
管理费用	4,139.31	2,910.39	-42.23%
研发费用	4,328.82	3,407.41	-27.04%
财务费用	125.70	739.27	83.00%
期间费用合计	12,559.17	10,030.50	-25.21%

2018 年销售费用、管理费用、研发费用减少金额 3,124.24 万，同比下降 25.27%，详细原因请见本问题第三小问回复；财务费用同比增加 83%，主要是短期银行借款增加，同时公司为缓解资金压力，对取得的票据进行贴现产生相应利息，故财务费用大幅增加。

2018 年期间费用分季度情况

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
销售费用	631.18	715.38	649.60	977.27	2,973.43
管理费用	702.99	792.10	730.16	685.15	2,910.40
研发费用	962.55	856.32	840.21	748.34	3,407.42
财务费用	101.75	51.05	497.73	88.74	739.27
期间费用合计	2,398.47	2,414.85	2,717.70	2,499.50	10,030.52

2018 年各季度期间费用分布较均衡，第三季度由于票据贴现发生大额利息支出，故三季度财务费用较高；第四季度销售费用高于前三季度，主要是该季度计提销售人员全年销售提成及奖金，同时第四季度营业收入较高，相应的销售费用略高于前三季度；第四季度管理费用、研发费用低于前三季度，主要是公司采取优化人员结构、调整薪资结构及加强费用控制等措施，各种措施综合发挥良好作用的结果体现。

三、2018 年第四季度营业收入及净利润与 2017 年同比情况

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	增长	2017 年 第四季度	2018 年 第四季度	增长
营业收入	24,318.61	32,060.15	32%	10,694.46	13,225.65	24%
净利润	-7,948.03	882.81	111%	-5,175.05	1,145.98	122%

收入方面，公司 2018 年持续深化与广电客户的合作，与多个省级运营商的业务合作规模实现了大幅增长，同时拓展新增了省级运营商客户，如宁夏、湖南、四川等，而 2018 年公司与山东省网客户的合作更加深入，取得了较大增长，2018 年全年收入较 2017 年同比增长 32%，其中第四季度同比增长 24%，第四季度的增长比例符合全年增长趋势。

净利润方面，2018 年与 2016 年趋势趋同，与 2017 年第四季度呈现较大差异，主要原因是：2017 年第四季度应收款项、商誉和可供出售金融资产计提减值较大，同时 2017 年末变卖清理部分存货、处置部分固定资产、无形资产，以及由于 2017 年受“广电行业安全播出”影响等，对 2017 年度第四季度收入、利润带来较大影响，导致 2017 年出现较大亏损。但同时由于 2017 年公司大力开拓客户，也为 2018 年奠定了良好的基础。2018 年公司一方面拓展增加省级广电客户，一方面加强内部管理、提高各部门工作效率、减少费用支出等有效措施，加之前期在投入期的项目陆续投入运营，费用也有所下降，综合因素使得 2018 年净利润得到改善，故 2018 年全年利润较 2017 年大幅增长，2018 年第四季度较 2017 年亦呈现大幅增长。

四、 公司收入确认会计政策如下：

收入确认

收入的金额按照本公司在日常经营活动中销售商品和提供劳务时，已收或应收合同或协议价款的公允价值确定。收入按扣除增值税、商业折扣、销售折让及销售退回的净额列示。

与交易相关的经济利益能够流入本公司，相关的收入能够可靠计量且满足下列各项经营活动的特定收入确认标准时，确认相关的收入。

（一）销售商品

商品销售在商品所有权上的主要风险和报酬已转移给买方，本公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，与交易相关的经济利益很可能流入企业，并且与销售该商品相关的收入和成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。

合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

本公司销售商品收入的确认时点：境内销售在发货后经客户验收并取得客户签收单时确认收入，出口销售在取得海关出口报关单时确认收入。

（二）提供劳务

提供的劳务在同一会计年度开始并完成的，在劳务已经提供，收到价款或取得收取价款的证据时，确认营业收入的实现；劳务的开始和完成分属不同会计年度的，在劳务合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定，与交易相关的价款能够流入，已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时，按完工百分比法确认营业收入的实现；长期合同工程在合同结果已经能够合理地预见时，按结账时已完成工程进度的百分比法确认营业收入的实现。

本公司采用已经发生的成本占估计总成本的比例作为完工百分比，据以确定提供劳务的完工进度。在资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

1.已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；

2.已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

（三）让渡资产使用权

让渡资产使用权取得的利息收入和使用费收入，在与交易相关的经济利益能够流入企业，且收入的金额能够可靠地计量时，确认收入的实现。

如果合同或协议规定一次性收取使用费，且不提供后续服务的，视同销售该项资产一次性确认收入；提供后续服务的，在合同或协议规定的有效期内分期确认收入。如果合同或协议规定分期收取使用费的，应按合同或协议规定的收款时间和金额或规定的收费方法计算确定的金额分期确认收入。

（四） 电视游戏业务

1．与游戏平台联合运营收入的确认原则

与平台运营商签订合作运营电视游戏协议，电视游戏平台将其在合作运营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给公司，根据合同约定的结算期双方对账确认无误，公司确认营业收入。

2.游戏产品著作权、运营权转让收入的确认原则

公司按照合同条款将游戏产品交付对方后，由于公司不再提供与该款游戏相关的任何服务，同时也不再享有该游戏相关的权益，于对方验收合格后一次性确认营业收入。

公司收入确认政策未发生过变更，保持了一贯性原则，收入确认均取得相应的外部凭据作为支撑，公司收入确认当期遵循收入成本配比原则予以确认对应成本，我们认为公司不存在跨期确认收入的情况。

会计师回复：

针对营业收入和净利润较去年同期及今年季度变动的原因和合理性，及是否存在跨期确认收入、结转成本费用等调节利润的情形，我们执行的主要审计程序如下：

1．了解和测试与收入确认相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

2．了解公司的经营模式和成本核算方法，检查成本核算方法与公司生产经营是否匹配；

3．了解公司销售业务结算政策，获取了销售合同，检查销售合同条款；核对入账记录、中标通知书、发货单和签收单或结算单、销售发票等，检查公司收入确认是否与披露的会计政策一致；

4．通过核对重大合同订单执行统计表，核查该订单收入是否与纸质合同一致，主要设备型号、数量是否与纸质合同、出库签收单一致；比较计入主营业务成本的设备品种、数量和主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则，从而确认合同毛利率的合理性；

5．实施收入截止性测试；

6．按照抽样原则选择部分客户，针对该公司报告期末应收账款余额及本期含税销售额的真实性对客户进行函证，发函比例（含内部往来）为 85.93%，回函金额占应收账款期末余额 70.22%（含内部往来）、68.37%（不含内部往来）。

7．期间费用审计程序详见本题第（3）小问的审计程序。

经核查，我们认为：公司收入、结转成本费用等在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司的经营成果。

（2）结合销售信用政策、应收账款回款情况、经营付现情况等因素，说明你公司经营活动现金流连续两年为负的原因，与营业收入和净利润变动趋势相反的合理性，并结合你公司未来发展的资金需求计划、目前债务状况、成本费用控制的效果和可持续性及货币资金减少情况等因素，说明现金流紧张是否会影响上市公司正常生产经营，已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

企业回复：

一、公司销售信用政策

公司的客户以国内大型省网广电运营商为主，客户信用期确定的依据如下：

（一）各类业务主要结算方式

公司大都通过招投标等方式获得业务，由于各招标方的招标条件、客户资质、标的物金额大小不同等原因，使得不同客户和不同业务类型的销售合同的结算方式有一定区别，不存在统一的结算方式。公司合同结算方式一般情况如下：

1.软件产品和系统集成合同

一般结算方式为：合同签订后，到货约 0%-30%货款，初验后支付约 30%-60%货款，终验后支付约 0%-30%货款，质保期后收取约 5%-10%的质保金。

2.终端产品合同

根据各广电运营商招标不同，结算方式各不相同。目前国内终端产品以合作运营协议为主，付款方式为终端发放后，先一次性收取固定金额的硬件款，另一部分运营分成收入在两年内按月支付。

3.国外销售

采取的主要结算方式为国际贸易中常用的 T/T（电汇）结算。合同签订后客户先支付约 20%-30%定金，并在公司发货前支付剩余的货款。

4.游戏运营

与平台运营商签订合作运营电视游戏协议，电视游戏平台将其在合作运营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给纷腾互动公司，根据不同客户情况，合同约定的结算期一般为 1-4 个月，双方对账确认无误后 1-6 个月内支付。

公司国内客户主要是各地省网级别广电运营商，电视游戏类业务的主要客户

为电信、移动、联通三大运营商，客户为国内四大运营商，具有一定的经营垄断性，其具备较强的经济实力和良好的偿债能力，发生坏账的可能性极小。公司对信用良好的大客户以及长期合作客户，公司会在合同约定结算方式基础上给予一定的信用政策和信用期。

（二）信用期确定的依据

公司确定客户信用期时，结合客户综合情况进行评估，采取个别认定的评审方式。具体为：公司组织相关部门对客户的过往信用记录情况、规模、支付能力、资金保障、合同价格、毛利率情况、后续业务的可扩展性等情况进行综合评估，确定客户的信用情况和可能的应收账款回收风险，最终确定客户的信用期。

公司处于广电行业，大都合同采用了招标的方式，一般招标时大部分客户已经对合同支付账期提出要求，在中标并签订合同时，对支付方式也只能做细微调整。

公司针对客户招投标、合同的签订、合同的执行分别制定了《项目投标管理流程》、《销售合同签订流程》、《合同项目管理流程》等内部控制程序和制度，加强对各个环节的流程控制与管理，从而有效的防范客户信用风险。

二、近两年经营性现金流情况

单位：万元

报表项目	2017 年	2018 年	变动比例
营业收入	**24,318.61**	**32,060.15**	**31.83%**
净利润	**-7,948.03**	**882.81**	**111.11%**
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	19,182.48	28,172.97	46.87%
收到的税费返还	965.11	277.48	-71.25%
收到其他与经营活动有关的现金	3,270.44	2,540.78	-22.31%
经营活动现金流入小计	**23,418.03**	**30,991.22**	**32.34%**
购买商品、接受劳务支付的现金	20,315.81	28,985.33	42.67%
支付给职工以及为职工支付的现金	5,385.70	5,348.00	-0.70%
支付的各项税费	1,583.95	666.35	-57.93%
支付其他与经营活动有关的现金	6,979.37	4,526.51	-35.14%
经营活动现金流出小计	**34,264.82**	**39,526.19**	**15.36%**
经营活动产生的现金流量净额	**-10,846.79**	**-8,534.97**	**21.31%**

报告期内，营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额同比都是增加

的，2018 年营业收入增长 31.83%，经营性现金净流量增长 21.31%，2018 年销售回款占当年收入的 88%，较上年回款占比 79%增长了 9 个百分点。在 2018 年销售规模扩大的情况下，2018 年经营性现金流与 2017 年相比有好转迹象。

2018 年从经营现金流量主要项目看，销售商品收到的现金与购买商品支付的现金基本持平，一方面由于公司部分项目尚未达到回款条件，前期备货发生材料、劳务等采购支出所致；另一方面反映了公司回款速度较慢，主要原因是客户内部流程、管理原因以及市场因素影响导致回款较慢。

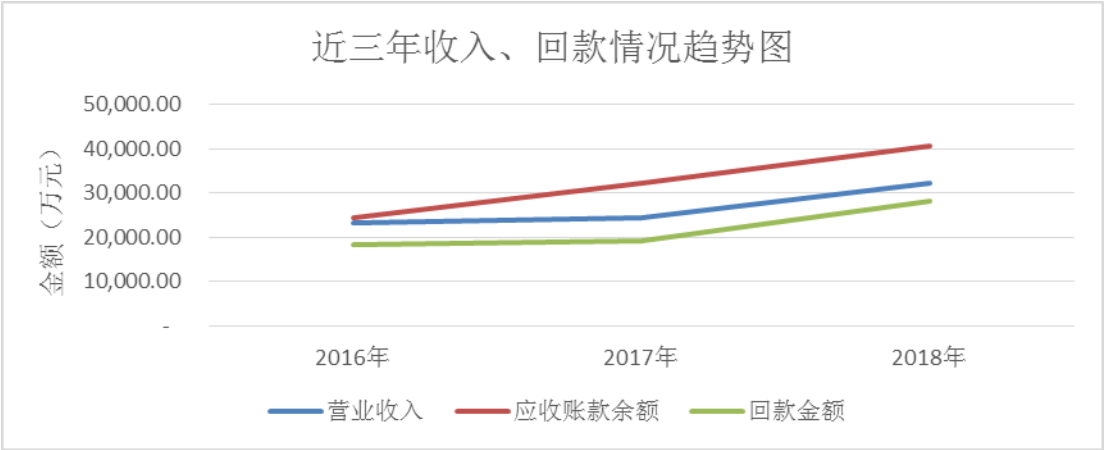
公司客户大都为广电运营商，广电运营商具有一定的经营垄断性，其具备较强的经济实力和良好的偿债能力，发生坏账的可能性极小，但账期较长，一般合同约定支付账期在 1.5-3 年，部分合同会因为质保期较长，账期更长。由于 2018 年营业收入增幅较大，带动了应收账款的正常增长，而由于该行业客户体制原因，内部付款审批流程所涉部门、人员较多，审批时间较长，加之部分客户内部人员调整等原因，付款也会有所拖延。同时由于从 2017 年开始，市场资金面趋紧，客户融资受到一定影响，上述原因导致对公司到期应收的回款造成较大影响，这也是近两年市场环境、行业因素所导致。

公司营业收入占比最大的是系统集成业务，在解决方案中采用了思科与华为的设备，公司作为思科、华为的金牌代理，采购设备的账期分别为思科 NET30 天支付、华为到货后 6-9 个月银承支付。而其他设备与原材料的采购支付账期一般为月结 30-90 天，相对销售合同收款账期而言，收付款形成了较大的资金错配，在营业收入快速增长的时期，对现金流的影响就更为明显。

三、应收账款回款情况

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入	23,221.21	24,318.61	32,060.15
应收账款余额	24,337.27	32,298.70	40,728.22
回款金额	18,176.21	19,182.48	28,172.97
回款占营业收入比例	78.27%	78.88%	87.88%
应收账款占收入比例	104.81%	132.81%	127.04%



从近三年回款趋势图看，回款金额和营业收入折线基本平行，说明回款效率并未大幅滞后收入增长速度，且 18 年回款金额比 17 年增加近 1 个亿，体现了公司大力推进客户回款工作成效。由于应收账款余额是累计指标，随着经营年限的增长，欠款余额基数较大，回款金额和应收余额的“开口”逐渐扩大，公司仍需要继续努力采取各种措施加速回款。

四、资金需求计划、目前债务状况、成本费用控制的效果和可持续性及货币资金减少情况

（一）资金需求计划

公司 2019 年将加大应收账款回款力度，客户清欠工作开始后，公司资金将会得以缓解，同时公司将继续压缩可精减的冗余费用，加强费用管控，提高效率，2019 年公司计划取得银行综合授信额度 1.2 亿左右即能满足公司日常经营需求。

（二）目前债务状况

公司无长期借款，以短期借款为主，近三年偿债能力指标如下：

单位：万元

偿债能力指标	2016 年	2017 年	2018 年
资产总额	89,610.37	91,064.59	80,528.03
负债总额	26,736.41	36,602.92	25,258.31
资产负债率	30%	40%	31%
流动比率	2.16	1.67	1.99

从主要偿债能力指标看，资产负债率、流动比率指标数据良好，具备良好的偿债能力。

同行业公司主要偿债能力指标如下：

偿债能力指标	佳创视讯	数码科技	同洲电子	银河电子
资产负债率	31%	20%	61%	34%
流动比率	1.99	3.28	1.24	2.19
利息保障倍数	2.15	21.18	-11.85	-31.06

从选取的同行业指标数据看，公司短期偿债能力处于中等水平，对偿还银行短期借款及利息不存在重大不确定性。

（三）成本费用控制取得成效并具有可持续性（详见本问题第三小问回复）

公司成本费用控制将作为一个长效机制，主要旨在全公司内倡导资源配置效率、强调人均产出和创利。通过一系列的成本费用管控措施，使得公司、产品线、部门及员工个人目标更清晰可视，也能促进各业务单元积极达成目标，公司可根据目标达成情况对业务结构进行适时调整，促进公司更为健康可持续的稳步发展。

（四）货币资金减少对公司的影响

公司由于 2018 年市场资金面趋紧，客户与公司在融资方面都受到一定影响，导致公司回款较慢。而由于银行人员变动、市场上其他上市公司爆雷等的影响，导致对上市公司的授信审批全面趋严并放缓，也使得公司自有资金流出较大，货币资金减少金额较大。但随着市场情况的不断好转，公司货币资金也将得以较大改善。

（五）改善现金流状况的措施

从政策层面来看：2018 年 11 月，国务院常务会议做出决定，要抓紧开展专项清欠行动，切实解决政府部门和国有大企业拖欠民营企业账款问题。会议要求，对欠款“限时清零”；严重拖欠的要列入失信“黑名单”，严厉惩戒问责。专项清欠行动有利于优化营商环境。此项政策目前已逐步在广电运营商开始执行，日前已开始收到客户通知，清理欠款。

从银行方面来看：央行于 2018 年 1 月、4 月、7 月、10 月施行四次降准，为缓解小微企业融资难、融资贵的问题，公司所属行业基本面良好，将会受益于国家相关政策。由于政策落地仍需要时间，但从目前形势来看，银行融资较以往已有所松动。

公司客户去年也由于市场资金面收紧，导致资金紧张，付款延迟较长时间，目前陆续有所改善。

公司内部也加强了应收账款的管理、催收与考核，并将回笼资金作为 2019 年的第一要务，直接由公司高管牵头主抓。

从公司 2019 年应收账款预计可回款情况，以及公司负债率较低的总体情况来看，大量的 2018 年末应收账款的回款会集中在 5-9 月，届时短期的现金流紧张局面将有所缓解。公司也与多家金融机构进行了洽谈，目前授信审批工作正在开展中，但由于银行内部及年报公告等原因，前期审批进展较为缓慢，目前均已在往前推进中，预计 6 月份会大大缓解。

会计师回复：

针对经营活动现金流与营业收入和净利润变动趋势的合理性，我们执行的主要审计程序如下：

1．了解公司现金流量表编制流程及相关内部控制；

2．获取公司编制的现金流量表及相关基础资料，对各项目数据进行测算，分析测算数据与公司未审数据之间的差异及原因并作出适当调整，以确保各项目数据列示的准确性；

3．复核经营活动现金流量表项目与利润表、资产负债表项目与现金流量表补充资料的勾稽关系，将主表与补充资料中的经营活动产生的现金流量净额核对相符；

4．比较本年经营活动现金流量与以前年度的波动情况，分析变动趋势及变动原因的合理性；

其他程序，详见本题第（1）小问执行程序。

经核查，我们认为：公司经营活动现金流与营业收入和净利润变动趋势合理。

（3）结合报告期内销售、管理和研发人员数量的减少情况、薪酬福利水平变化和营销推广费用的具体控制情况说明销售费用、成本费用和研发费用大幅下滑的原因和合理性，是否存在调节利润的情形，以及员工减少和推广费用压缩是否会对公司未来经营发展产生不利影响。

企业回复：

2018 年比 2017 年费用减少金额 3,142.24 万，同比下降 25%，从费用类别看，销售、管理、研发费用下降比例相近，其中管理费用下降幅度最大，体现了全公司范围内缩减人员、控制费用、优化部门职能、提高运营效率的成果。

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	变动金额	同比变动
销售费用	2,973.43	3,965.34	-991.91	-25%
管理费用	2,910.39	4,139.31	-1,228.92	-30%
研发费用	3,407.41	4,328.82	-921.41	-21%
合计	9,291.23	12,433.47	-3,142.24	-25%

从支出类别看，主要是人力成本、租金、折旧摊销、运输及差旅费下降较多：

单位：万元

费用项目	2018 年	2017 年	变动金额	同比变动
人力资源费	4,508.53	6,373.18	-1,864.65	-29%
租金及管理费	889.51	1,160.56	-271.05	-23%
折旧和摊销	1,619.76	1,834.57	-214.80	-12%
运输费	21.24	223.41	-202.17	-90%
差旅费	751.39	848.25	-96.87	-11%
其他费用	1,500.79	1,993.50	-492.71	-25%
合计	9,291.23	12,433.47	-3,142.24	-25%

一、人力资源费用及是否会对公司未来经营发展产生不利影响

人力资源费用明细项目变动情况

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	变动金额
工资及奖金	3,932.76	5,591.45	-1,658.68
福利费	171.29	293.17	-121.87
社保	263.06	310.01	-46.95
住房公积金	137.82	177.77	-39.95
工会经费	2.95	0.37	2.58
保险费	0.64	0.41	0.23
合计	4,508.53	6,373.18	-1,864.65

人员类别及人数变动情况

人员类别	2018 年	2017 年	变动人数
销售人员	80	84	-4
技术人员	183	197	-14
财务人员	12	14	-2
行政人员	31	35	-4
综合管理人员	11	12	-1
合计	317	342	-25

因公司业务结构调整，加上 2018 年前三季度公司经营未达预期以及公司资金链绷紧等原因，我们在全年不同时期分别采取了相应措施控制员工薪酬与经营费用以解决管理矛盾，具体措施包括：

（一）缩减子公司已完成产品开发的技术团队规模。

（二）中止于 2017 年开始尝试的广电技术人力外包项目，裁撤相关团队人员。

（三）根据公司绩效考核，于三季度起下浮中高层干部薪酬占比 40%－50%的绩效浮动工资，下浮全体基层员工占薪酬总额 20%的绩效浮动工资。

（四）缩减 2018 年度全体员工季度奖与年终奖。

（五）取消当年全体员工福利性旅游及年终全司晚会等福利。

2017 年末及 2018 上半年，公司对业务结构进行了调整，淘汰了一部分业务和开发团队人员，公司人员规模缩小。这使 2018 年大部分基于员工薪酬的销售、管理、研发费用均得到了较大幅度的降低。

公司历年来一直倡导员工薪酬福利水平与公司绩效挂钩的管理理念，坚持不断建设并完善一套可浮动的员工薪酬机制，使公司、团队及个人业绩均能及时的反映在员工月度、季度和年度的薪酬上。由于 2018 年半年报及对三四季度经营业绩预测均显示公司业绩未达预期，公司自三季度起根据绩效考核对员工浮动绩效薪酬及年终奖进行了较大幅度的下浮，这使得在职员工薪酬总额发生了较大幅度的缩减。

公司年末员工总人数相对 2017 年仅减少 25 人，缩减 7%，这缘于公司业务结构调整产生的非核心团队人员流失多偏重于 2018 年初，核心业务团队人员扩充偏重于下半年，这一定程度上减少了全年员工薪酬规模，而核心团队人员的陆续扩充增加了公司核心业务的战斗力。

二、租金及管理费

公司以充分利用现有办公场地，节省租赁费用为目的，2018 年对部分办公场地进行了调整优化及退租处理，现有租赁场地利用率提高，从而使得租金及管理费得到有效降低，2019 年公司也将进一步对办公场地进行合理调整。

三、折旧和摊销费用

由于部分资产折旧、摊销期限已到，同时报告期内新增资产较少，故 2018 年折旧摊销费用较上年同期下降 12%。

四、运输费用

2018 年运输费同比下降 90%，由于国内外终端产品销售量的大幅减少，海外运费较 2017 年大幅下降；同时公司主要业绩来源于系统集成业务的增长，为减少系统集成设备在中间运输环节的风险，部分如思科、华为的设备采购及销售发货，采取了由供应商直发最终客户，由最终客户验收确认并进行签收的方式确认货物的流转，从而使得运费得到有效控制。

五、差旅费

2018 年差旅费同比下降 11%，主要是公司强化费用管理，提高业务效率、减少无效出差；同时在部分重要客户驻地租房并设立办事处，辐射周边区域，减少出差住宿费用。招聘当地人员服务客户， 减少长距离交通并有效降低人力成本。

六、其他费用

公司 2018 年其他费用同比下降 25%，其他费用主要包括维修维护费、展会费、业务宣传费、办公费、标书制作费、服务费、会务费等支出，一方面由于公司细化内部管理，全员身体力行减少各项日常费用支出，另一方面由于组织大型的客户会务减少，导致会务费及服务费有所下降。

综上所述，在外部市场竞争愈发激烈、民企融资环境恶化、实体经济整体下行的客观情况下，公司的人员调整及费用的管控符合公司业务发展需要，公司主动根据业务情况调整部门、人员，同时加强内部运营管理，减少、杜绝浪费的发生，提高资产、资金使用效率，从而保持企业活力，提升企业生存及市场竞争力。

会计师回复：

针对销售费用、成本费用和研发费用大幅下滑的情况，会计师执行以下程序：

1. 了解公司管理人员和销售人员的人员组成及变动和薪资的结构及变动，验证人力费用的计量准确。

2. 对大部分中高层管理者进行薪资访谈，了解管理层对公司降低薪酬的看法及实施情况。

3. 检查支付租金的付款凭证，主要检查银行回单和租赁合同，针对减少的租金费用，确定企业的经营场所的迁徙，并查看上年租赁合同，确定到期日是否相符。

4. 检查新增资产和减少资产的摊销是否准确。

5. 检查在 2018 年 12 月 31 日附近的大额管理费用和销售费用，以防存在费用跨期现象。

6. 抽查大额发生的费用凭证及附件，审阅费用明细账，确认费用客观发生了。

7. 检查支付运输费的付款凭证及附件，检查运输费用的支付是否合理。

经核查，销售费用、管理费用、研发费用在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司的费用情况。

2. 年报披露，报告期内你公司非经常性损益的金额为 1846.18 万元，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为负。非经常损益主要由政府补助构成，2016 年至 2018 年计入当期损益的政府补助金额分别为 991.81 万元、1175.66 万元和 1663.31 万元。请你公司补充披露政府补助区分为与资产相关还是与收益相关的具体依据，2018 年度确认为其他收益的政府补助的确认时点和确认原因，并结合近三年来计入当期损益的政府补助的金额和占净利润比例的变化情况，说明业绩是否对政府补助存在重大依赖及政府补助是否具备持续性。

企业回复：

一、确认依据

公司在取得政府补助时，根据签订的合同内容进行判断，用来构建固定资产等有使用寿命的长期资产，划分为与资产相关的政府补助；用来补偿费用化的支出或损失，划分为与收益相关的政府补助。其中与收益相关的政府补助，对于补偿以前期间发生的，直接计入当期损益，对于补偿未来期间的，先计入递延收益，实际发生支出时分摊。

二、2018 年政府补助确认时点和确认原因

根据上述（一）中描述的确认依据，2018 年公司所有政府补助项目确认情况

如下：

单位：元

政府补助项目	收到补助时间	补助金额			列报项目	本期确认其他收益	与收益相关的补偿期间
		总金额	与资产相关	与收益相关			
广电 VR 视频内容制作平台项目	2017 年 12 月	4,500,000.00	200,000.00	4,300,000.00	递延收益/其他收益	4,337,084.56	补偿未来费用
广电虚拟现实播控支撑平台系统应用示范项目	2017 年 12 月	2,700,000.00	750,000.00	1,950,000.00	递延收益/其他收益	2,483,418.77	补偿未来费用
研究开发补助	2018 年 1 月	1,112,000.00		1,112,000.00	其他收益	1,112,000.00	补偿已发生费用
新兴业态奖励	2018 年 3 月	500,000.00		500,000.00	其他收益	500,000.00	补偿已发生费用
广电 VR 终端软件集成平台产业化项目	2017 年 6 月 2017 年 11 月	4,400,000.00	4,400,000.00	0.00	递延收益/其他收益	499,035.57	补偿未来费用
异构网络 CDN 聚合系统关键技术研发项目	2016 年 6 月	3,000,000.00	840,000.00	2,160,000.00	递延收益/其他收益	129,045.48	补偿未来费用
深圳市职业技能培训券补贴	2017 年 7 月 2017 年 12 月	101,400.00		101,400.00	递延收益/其他收益	58,400.00	补偿未来费用
"无线深圳-润生活"移动新媒体服务共享平台研发及应用项目	2015 年 9 月	600,000.00		600,000.00	递延收益/其他收益	53,061.00	补偿未来费用
著作权、专利、商标资金资助项目	2018 年 9 月 2018 年 10 月	35,800.00		35,800.00	其他收益	35,800.00	补偿已发生费用
广电新媒体融合	2018 年 8 月	4,000,000.00	160,000.00	3,840,000.00	递延收益	3,753,495.71	补偿已发生费用

政府补助项目	收到补助时间	补助金额			列报项目	本期确认其他收益	与收益相关的补偿期间
		总金额	与资产相关	与收益相关			
业务平台项目	2018 年 11 月				/其他收益		补偿未来费用
稳岗补助等		73,915.96		73,915.96	其他收益	73,915.96	补偿已发生费用
视听媒体与文化品牌评估系统的开发项目	2018 年 5 月 2018 年 10 月 2018 年 11 月	138,000.00		138,000.00	递延收益/其他收益	57,811.32	补偿未来费用
三网融合云视频综合服务平台	2018 年 12 月	3,000,000.00		3,000,000.00	其他收益	3,000,000.00	补偿已发生费用
高新技术企业补助	2018 年 9 月 2018 年 11 月	540,000.00		540,000.00	其他收益	540,000.00	补偿已发生费用
合计：		24,701,115.96	6,350,000.00	18,351,115.96		16,633,068.37	

三、政府补助与净利润情况

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
计入损益的政府补助	1,663.31	1,175.66	991.81
净利润	882.81	-7,948.03	673.70
占比	188%	15%	147%

由于公司规模较小，净利润基数较小，故数据对比显示政府补助占净利润比例较高，但剔除 2017 年亏损年度，2018 年和 2016 年占比情况差异不大；其次，公司主营业务是稳健的，公司已上市多年，国家政策、客户群体、研发团队、产品等都具备成熟性，并且在积极拓展相关领域业务，未来经营业绩增长存在较大空间；最后，公司政府补助收益确认均有凭据做支撑，政府补助的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

公司是国家高新技术企业，也属于国家战略性新兴产业，发展战略、研发方向符合国家重点支持的领域和方向，公司的政府补助大部分均来自于企业本身的重大技术创新及基于技术创新的研发投入，且公司的核心技术和战略具备持续获得政府补助的能力。虽然近三年政府补助收入对公司净利润的影响较大，但主要是由于前期战略投入较大，导致净利润较低，后期随着效益的逐渐显现，政府补

助对净利润的影响将会有所下降，故公司业绩对政府补助并不构成重大依赖。

四、政府补助持续性

（一） 国家和地方政府对战略性新兴产业持续大力支持。

1. 根据“十三五”国家战略性新兴产业发展规划，到 2020 年国家政策将引导和支持形成新一代信息技术、数字创意等 5 个产值规模 10 万亿元级的新支柱产业。

2.2018 年 11 月 15 日《深圳市战略性新兴产业发展专项资金扶持政策》正式实施，市发改委、工信局、科创委、文体局均已设立战略性新兴产业发展专项资金，将重点支持新一代信息技术、数字经济、等七大战略性新兴产业发展。

（二）根据公司发展战略，未来两到三年将重点开发及推广虚拟现实业务，云计算+大数据平台及产品，符合未来三年国家及省市重点支持的领域：

1.VR 产业、云计算、大数据与相关技术已被列入国务院《国民经济和社会发展第十三个五年（2016-2020 年）规划纲要》、《“十三五”国家科技创新规划》、《新闻出版广播影视“十三五”发展规划》等政府文件。

2.根据最新出台的《深圳市战略性新兴产业发展专项资金扶持政策》，云计算、大数据“数字经济产业”重点支持领域。深圳市发改委已经率先于 3 月份发布了第一批扶持计划的通知。

综上，政府补助是国家扶持行业发展、鼓励企业科技创新，并基于公司在项目上进行了实际成本费用的投入而给予的相关补贴和资助，公司的发展战略、研发方向符合国家重点支持的领域和方向，公司新技术开发应用结合国家和地方政策规划，我们认为公司的政府补助具备持续性。

会计师回复：

针对政府补助，会计师执行如下的核查程序：

1.获取了报告期内公司取得的政府补助的明细清单；复核加计，并与报表数、总账数和明细账合计数核对相符。

2.检查了公司取得政府补助的支持依据，包括下列文件：a.政府出具的补助文件；b.公司已获得相关资产的凭据，如银行收款回单；c.公司申请文件、项目验收报告和重要会议纪要等相关材料，与政府文件内容进行比对。

3.检查了公司对政府补助进行分类的恰当性。

4.检查了计入与资产相关的政府补助是与相应的研究开发项目匹配，并根据

研究开发项目的支出，复核加计公司对政府补助的结转金额是否正确。

5.检查计入其他收益的政府补助是与公司的日常活动相关，并关注相关的会计处理是否正确。

6.检查计入其他收益的政府补助所补偿费用对应的期间，检查相关费用是否均已发生。

经核查，我们认为公司在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2018 年度的政府补助情况。

3. 年报披露，你公司游戏业务运营主体为陕西纷腾互动公司网络科技有限公司（以下简称“纷腾互动”），报告期内未实现业绩承诺。该公司的主要游戏产品包“星空无限”四季度用户数量为 35,697 人，较一季度减少了 2248 人，但活跃用户数/付费用户数量为 233,001 人，较一季度增加了 100,312 人，且充值流水也较前三季度大幅增加。请你公司：

（1）“星空无限”分季度运营数据显示，每个季度的用户数量均远低于活跃用户数/付费用户数量，请核实前述数据披露是否有误，如是，请予以更正。

企业回复：

公司在 2018 年年报披露的主要游戏分季度运营数据中“用户数量”数据有误，披露数据为该季度“星空无限”的新增用户数量，而非“星空无限”总的用户数量，因理解偏差，造成了年报披露信息数据错误，现予以更正。今后我公司对年报披露信息将仔细核查，避免出现类似的错误。

主要游戏分季度运营数据更正如下：

游戏名称	季度	用户数量	新增用户数	活跃用户数	付费用户数	ARPU	充值流水
星空无限	第一季度	221,981	37,945	132,689	132,689	39	5,174,880
	第二季度	386,674	20,603	144,165	144,165	39	5,622,423
	第三季度	353,783	30,153	199,803	199,803	39	7,792,317
	第四季度	398,237	35,697	233,001	233,001	39	9,087,039

（2）参照《创业板行业信息披露指引第 5 号——上市公司从事互联网游戏业务》的要求补充披露游戏业务相关数据，详细说明在用户数量下滑的情况下，活跃用户数/付费用户数和充值流水大幅增加的原因和合理性，并向我部补充报

备“星空无限”四季度充值前 100 名的客户账号和具体金额等数据。

企业回复：

纷腾互动子公司的电视游戏是在电信、联通、移动等运营商封闭网络渠道运营的单机游戏产品，通过运营商渠道最终放置在电视机机顶盒运行，与互联网游戏软件投放渠道公开互联网不同。目前创业板行业信息披露指引未有规定基于机顶盒运行的电视游戏的相关数据披露的标准，为促进公司更好地履行信息披露义务，提高信息披露的透明度，因此公司参照《创业板行业信息披露指引第 5 号——上市公司从事互联网游戏业务》披露相关数据。

因 2018 年年报披露的主要游戏分季度运营数据中“用户数量”数据有误，披露数据实际为该季度“星空无限”的新增用户数量，而非“星空无限”总的用户数量，披露数据出错，导致数据关系不合理。现更正用户数据情况如下：

游戏名称	季度	用户数量	新增用户数	活跃用户数	付费用户数	ARPU	充值流水
星空无限	第一季度	221,981	37,945	132,689	132,689	39	5,174,880
	第二季度	386,674	20,603	144,165	144,165	39	5,622,423
	第三季度	353,783	30,153	199,803	199,803	39	7,792,317
	第四季度	398,237	35,697	233,001	233,001	39	9,087,039

数据说明：

1、2018 年“星空游戏”的活跃用户/付费用户逐步增加，因此充值流水也随用户数量的扩大而增加。

2、其中第二季度因运营商安卓新平台上线，业务页面改版，曝光量增加，平台总用户数成爆发式增长，但电视游戏平台的用户结构及订购率相对稳定，活跃用户/付费用户并未随之大幅增长，而是逐步积累，随业务的发展稳定增长。

下图为纷腾互动公司合作运营商陕西公众信息产业有限公司通过后台系统导出的我公司“星空无限”包月包 2018 年第四季度充值的 100 名客户账户信息。

因为电视游戏业务的包月包是按月提供游戏包订购服务并计价付款，“星空无限”订购单价为 39 元，每个用户仅可订购一次，无需也不能重复订购，因此当季度发生订购的每个客户订购星空游戏的金额均为 39 元。

序号	用户账号	金额	消费时间	序号	用户业务账号	金额	消费时间	序号	用户业务账号	金额	消费时间
1	2900****077	39 元	2018/10/1 0:19	35	9106****025	39 元	2018/10/1 9:40	68	2906****877	39 元	2018/10/1 11:09
2	2907****594	39 元	2018/10/1 1:01	36	2907****693	39 元	2018/10/1 9:44	69	9156****100	39 元	2018/10/1 11:10
3	9146****814	39 元	2018/10/1 2:33	37	2907****438	39 元	2018/10/1 9:49	70	2900****005	39 元	2018/10/1 11:12

4	9155****834	39 元	2018/10/1 6:42	38	9137****145	39 元	2018/10/1 9:51	71	9167****354	39 元	2018/10/1 11:13
5	9157****757	39 元	2018/10/1 6:43	39	2905****675	39 元	2018/10/1 9:52	72	2900****652	39 元	2018/10/1 11:16
6	2907****029	39 元	2018/10/1 7:10	40	9177****252	39 元	2018/10/1 9:54	73	9177****190	39 元	2018/10/1 11:20
7	9135****740	39 元	2018/10/1 7:30	41	9175****229	39 元	2018/10/1 9:55	74	9177****306	39 元	2018/10/1 11:22
8	2900****674	39 元	2018/10/1 7:40	42	9126****074	39 元	2018/10/1 10:00	75	9134****520	39 元	2018/10/1 11:29
9	9166****081	39 元	2018/10/1 7:45	43	9175****348	39 元	2018/10/1 10:02	76	9196****737	39 元	2018/10/1 11:33
10	9177****305	39 元	2018/10/1 8:06	44	9121****488	39 元	2018/10/1 10:08	77	2900****026	39 元	2018/10/1 11:34
11	9166****427	39 元	2018/10/1 8:11	45	9105****719	39 元	2018/10/1 10:13	78	9135****730	39 元	2018/10/1 11:48
12	9107****510	39 元	2018/10/1 8:23	46	9107****390	39 元	2018/10/1 10:15	79	2907****002	39 元	2018/10/1 11:50
13	2907****184	39 元	2018/10/1 8:37	47	2907****141	39 元	2018/10/1 10:17	80	9136****663	39 元	2018/10/1 11:50
14	9107****437	39 元	2018/10/1 8:43	48	9136****090	39 元	2018/10/1 10:18	81	9176****613	39 元	2018/10/1 11:51
15	2906****929	39 元	2018/10/1 8:48	49	9137****598	39 元	2018/10/1 10:25	82	9141****238	39 元	2018/10/1 11:53
16	2907****505	39 元	2018/10/1 8:51	50	2907****083	39 元	2018/10/1 10:26	83	9161****029	39 元	2018/10/1 11:54
17	2907****683	39 元	2018/10/1 8:52	51	9136****415	39 元	2018/10/1 10:31	84	9167****522	39 元	2018/10/1 12:00
18	9126****269	39 元	2018/10/1 8:57	52	9105****804	39 元	2018/10/1 10:31	85	2906****349	39 元	2018/10/1 12:04
19	9137****450	39 元	2018/10/1 8:57	53	9127****688	39 元	2018/10/1 10:34	86	2907****675	39 元	2018/10/1 12:06
20	9107****504	39 元	2018/10/1 9:01	54	9107****487	39 元	2018/10/1 10:35	87	9157****073	39 元	2018/10/1 12:17
21	2900****209	39 元	2018/10/1 9:03	55	9146****386	39 元	2018/10/1 10:35	88	9106****532	39 元	2018/10/1 12:19
22	9116****120	39 元	2018/10/1 9:05	56	2906****514	39 元	2018/10/1 10:37	89	9110****221	39 元	2018/10/1 12:20
23	9157****686	39 元	2018/10/1 9:13	57	9107****150	39 元	2018/10/1 10:37	90	9107****105	39 元	2018/10/1 12:22
24	2905****136	39 元	2018/10/1 9:15	58	9106****34	39 元	2018/10/1 10:41	91	2906****691	39 元	2018/10/1 12:22
25	9136****718	39 元	2018/10/1 9:15	59	9165****136	39 元	2018/10/1 10:41	92	9157****234	39 元	2018/10/1 12:23
26	2907****879	39 元	2018/10/1 9:20	60	9176****246	39 元	2018/10/1 10:46	93	9155****188	39 元	2018/10/1 12:24
27	9166****711	39 元	2018/10/1 9:23	61	9116****918	39 元	2018/10/1 10:47	94	9106****889	39 元	2018/10/1 12:24
28	2907****323	39 元	2018/10/1 9:24	62	9106****519	39 元	2018/10/1 10:49	95	2905****398	39 元	2018/10/1 12:25
29	9105****152	39 元	2018/10/1 9:24	63	9170****031	39 元	2018/10/1 10:52	96	2907****914	39 元	2018/10/1 12:25
30	9107****137	39 元	2018/10/1 9:27	64	9167****123	39 元	2018/10/1 10:56	97	9137****182	39 元	2018/10/1 12:30
31	9137****948	39 元	2018/10/1 9:33	65	9117****598	39 元	2018/10/1 11:04	98	9106****771	39 元	2018/10/1 12:30
32	9147****306	39 元	2018/10/1 9:33	66	9156****296	39 元	2018/10/1 11:08	99	9177****588	39 元	2018/10/1 12:31
33	9177****913	39 元	2018/10/1 9:33	67	9136****844	39 元	2018/10/1 11:09	100	2907****570	39 元	2018/10/1 12:33
34	9135****149	39 元	2018/10/1 9:35								

会计师回复：

针对“星空无限”分季度的用户数量，活跃用户数/付费用户数和充值流水大幅增加的原因和合理性，会计师分别执行以下程序：

1.结合公司披露的活跃用户数/付费用户数与订购单价，验算公司提供的充值流水是否正确。

2.获取“星空无限”用户数量、活跃用户数/付费用户数、订购单价、充值流水的数据及资料，审核披露的用户数量（更改后）、活跃用户数/付费用户数、订购单价、充值流水是否与其一致。

3.抽查前 100 名中部分客户的账号和具体金额等数据与平台系统记录核对。

经核查，我们认为公司披露的用户数量（更改后）、活跃用户数/付费用户数与系统一致；公司活跃用户数/付费用户数和充值流水大幅增加是有合理依据的，补充报备“星空无限”四季度充值前 100 名的客户账号和具体金额等数据与系统记录是一致的。

（3）结合纷腾互动报告期内业绩实现情况、商誉减值测试的关键参数和具体假设，说明未对纷腾互动计提商誉减值的原因和合理性，并结合主要游戏的生命周期及新开发游戏报告期内产生的收入利润情况及未来预测，说明纷腾互动的盈利能力是否发生不利变化，后续年度业绩承诺的可实现性。

企业回复：

纷腾互动对赌期内业绩实现情况如下：

单位：万元

年度	承诺利润数	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润数	差异额	是否完成业绩承诺
2016	900	931.20	31.20	完成
2017	1,200.00	1,024.73	-175.27	未完成
2018	1,440.00	1,115.41	-324.59	未完成

商誉减值测试的具体假设如下：

(一)一般假设

1.假设评估基准日后被评估单位持续经营；

2.假设评估基准日后被评估单位所处国家和地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

3.假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化；

4.假设和商誉所在资产组预测相关的的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

5.假设评估基准日后被评估单位的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

6.假设被评估单位完全遵守所有相关的法律法规；

7.假设评估基准日后无不可抗力对被评估单位造成重大不利影响。

(二)特殊假设

1.假设评估基准日后被评估单位采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致；

2.假设评估基准日后被评估单位在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

3.假设评估基准日后预计未来现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

商誉减值测试的关键参数如下：

资产组的可收回金额：按照资产组的预计未来现金流量的现值确定。对企业的未来财务数据预测是以企业2016年度－2018年的经营业绩为基础预计未来现金流量，未来五年营业收入的年化增长率为8.14%-12.4%不等，利润率根据预测的收入、成本、费用等计算。五年后的永续现金流量按照详细预测期最后一年的水平，并结合行业发展趋势等因素后确定。计算现值的折现率为 14.22%，为反映相关资产组特定风险的税前折现率。

未对纷腾互动计提商誉减值的原因和合理性分析：

一、企业情况分析

（一）纷腾互动在行业中的地位

纷腾互动从事基于电信运营商（中国电信、中国移动、中国联通、广电）封闭网络运行的IPTV游戏的开发及运营，是该领域游戏内容和运营服务的第一批进入者。随着纷腾互动研发力度和运营实力的不断加强，公司业务从原有单一渠道、单一地区（陕西电信）拓展为覆盖中国电信、中国移动、中国联通运营商及广电等多业务渠道，用户规模稳定增长。纷腾互动在游戏研发领域取得了良好口碑，在业内积累了一定的影响力，形成了较强的品牌优势与客户认可度，是国内IPTV领域行业领先者。

（二）纷腾互动的竞争优势

1.纷腾互动拥有一支较强研发实力的开发团队和丰富运营经验的运营团队

开发团队专注于IPTV游戏领域业务，团队具有较强的自主研发能力，深刻理解行业发展需要及业务发展逻辑，能够根据业务需要进行模式创新，充分保障了游戏开发效能，为纷腾互动游戏业务提供了有效保障。

纷腾互动公司培养了一支精准、高效的运营团队，可依据运营需要，定制平台，高效智能完成整套支撑工作，能够深度配合运营商的业务运营，快速响应客户的需求，通过专业化的运营，提升用户量、活跃度、黏度，进而提高收入规模，

使得纷腾互动公司产品的市场占有率一直保持同行业的领先水平。

2.发掘并研发优质的游戏产品

纷腾互动公司深耕于电视游戏细分领域，目前已取得的游戏产品著作权数达750余款，覆盖各种热门游戏类型。纷腾互动的全部产品均为独立自主研发，纷腾互动公司坚持开发适合电视大屏的精品游戏，持续创新，通过严格的产品审核制度，把控产品质量，提升产品竞争力；同时，根据多年的游戏研发经验，在游戏的研发过程中能有效控制成本、高效推进产品从生产到运营的全过程。

3.拥有成熟的运营优势

在与运营商合作中，纷腾互动不仅提供产品内容服务，同时提供运营支撑，可依据运营需要，高效智能完成整套支撑工作，包括平台搭建、合作专区，可根据运营活动需要，开发针对性的产品，快速响应客户的需求。

（三）业绩承诺情况分析

1．2016年纷腾互动实现了业绩承诺。

2．2017年虽然实现的业绩与目标相差175.27万元，但是总体目标完成率高达85.39%，原因主要为：2017年，全国各大运营商陆续进行标清机顶盒向安卓高清机顶盒的转型过渡，安卓游戏已陆续登陆全国主流渠道商平台。在综合考虑市场情况及发展战略的情况下，2017年，纷腾互动公司重点工作放在了扩大市场占有率上，通过与运营商及第三方SP合作，新开拓合作11家，其中电信运营商7家，广电3家，移动运营商1家，接入主要为安卓平台。因运营商平台升级，原有部分合作区域出现了过渡期收入波动；一些新拓展的区域，收入形成规模存在滞后性，综上所述，纷腾互动公司未能完成2017年业绩承诺。

3．2018年实现的业绩与目标相差324.59万元，但是总体目标完成率仍有77.46%， 2018年未完成业绩承诺的主要原因如下:

（1）部分合作区域因运营商内部流程调整,合作审核的环节变得更为复杂，周期更长；平台系统升级改造等原因，导致相关所有增值业务暂停对接，等待运营商底层系统开发工作完毕后才再次启动对接工作，从而导致产品未按计划上线，影响了业务正常计费及结算，对业务收入有较大影响。以贵州电信为例，2018年初业务已上线，因贵州电信宽带支付功能重新开发、内部建账审核、地市穿行测试及系统平台退订功能开发等问题，导致纷腾互动公司游戏业务计费直至2019年1月才正常开通，因此在该地区2018年内未产生销售收入。

（2）部分区域业务上线后，收入与预期有一定差距。如云南电信、重庆电信等区域，因运营商营销策略以及服务考核体系等原因,不能提供足够的宣传资源及活动配合,导致产品上线后营收达不到预期，因此业务收入与预算有一定差距。经过纷腾互动公司与这类运营商沟通,目前该情况已有所改善。

（3）由于新接入的运营区域，在业务发展推动上存在一定的滞后性，从合作评审、平台搭建、产品上线到业务收费，超出预计时间周期，因此业务 2018 年收费期较短，与预算存在差距。

尽管从整体来看，纷腾互动公司 2018 年营业收入较上年度有所增长，但并未完成 2018 年业绩承诺，但前期的客户开拓及新产品开发为未来的业绩实现打下了良好的基础。

（4）2019 年业绩展望

2019 年，纷腾互动公司根据市场的变化，迅速做出了战略部署，加强中国移动的业务拓展及合作，2019 年一季度公司业务订购量较历史同期增长 8.4 万，增长 13.76%，并仍在持续增长。

	2018 年第一季度	2019 年第一季度	增幅
订购用户数	611,259	695,371	13.76%

同时，针对现有合作区域，纷腾互动公司将与合作伙伴继续紧密配合，力求业务稳中有升，目前甘肃电信、河北电信、云南电信等区域的收入均有较大增幅；针对新增合作区域，纷腾互动公司将努力实现业务突破，如山东电信、贵州电信、四川移动、江苏移动、陕西移动、上海沃橙及河南联通等地区，目前已上线并收费，还有部分移动及联通业务合作也在积极推动。纷腾互动公司将加快整合渠道资源，提升业务营收能力，努力实现业务突破，为业绩带来新的增长，以实现业绩承诺。

根据以上情况的分析，可见纷腾互动 2017-2018 年进行客户拓展及新产品开发等战略调整后，预计对 2019 年及未来将为纷腾互动的业绩产生较大推动力。

二、所处行业分析

（一）行业快速发展，已纳入主流媒体

工信部 2019 年 4 月 25 日公布 2019 年 1－3 月份通信业经济运行情况显示，截至 3 月底，三家基础电信（中国电信、中国移动、中国联通）企业发展 IPTV 用户达 2.72 亿户，2018 年全年 IPTV 用户比上年末增长 27.1%，全年净增 3316

万户。IPTV 已成为中国电视媒体传播的最为重要的渠道之一，超过有线电视、卫星电视、地面电视、OTT TV 等，事实上成为我国最大的电视传输平台。

（二）国家政策鼓励支持，法规趋于完善规范

2016 年 11 月，国家新闻出版广电总局办公厅印发的《关于实施“中国原创游戏精品出版工程”的通知》指出，2016-2020 年，总局将建立健全扶持游戏精品出版工作机制，累计推出 150 款左右游戏精品，扩大精品游戏消费，落实鼓励和扶持措施，支持优秀游戏企业做大做强。2017 年 4 月，文化部发布的《文化部“十三五”时期文化产业发展规划》提出，培育一批具有较强品牌影响力和国际竞争力的骨干游戏企业，大力推进游戏产业结构升级，推动网络游戏、电子游戏等游戏门类协调发展，预计到 2020 年，游戏业市场规模达到 3,000 亿元左右。网络游戏出版作为文化创意产业的重要组成部分，将在企业布局、资金支持、配套建设、政策扶持等多方面得到更多的组织保障和政策支持，整个行业将持续健康繁荣发展。

2018 年，国家全面推动“三网融合”和“宽带中国”，中央关于三网融合总体方案、推广方案等一系列重要政策文件，都对 IPTV 建设管理作出了明确规定、提出具体要求，国家政策鼓励支持 IPTV 业务的发展，政策上的支持和红利也必将让业务也得到快速发展。

（三）技术迭代将推动电视游戏产业发展

5G 网络、游戏引擎、云计算等技术领域的进步与革新，也将会成为未来推动游戏产业发展的重要推动力。其中 5G 网络具备高速率、大容量、低延时的特征，这将解决游戏安装包偏大而影响用户进行即时游戏体验的痛点，从而显著提升用户的留存率。同时，在注重信息快速反馈的竞技游戏领域，延时问题一直是这一类产品的痛点，未来 5G 网络的成熟也将使得竞技游戏具备更好的体验。游戏引擎的发展，将使得游戏产品的画面表现、产品稳定性等方面更进一步完善，也将带来游戏产品质量的显著提升。云计算帮助游戏企业实现了从服务器部署、测试、安全、渠道推广到支付的一站式服务，为游戏公司提供了快速搭建运行环境的方案，使得产品能够更为方便地面向全球市场。

（四）用户结构和消费理念有利于行业发展

电视游戏市场用户规模持续扩大，推动了游戏产业的持续增长。随着越来越多年轻的电视用户群体成为电视游戏玩家，原有培养的忠实用户消费能力逐渐提

高，也具有较高的消费意愿。随着游戏终端的不断革新，游戏的体验门槛已经越来越低，女性用户群体也在这一过程得到快速扩大，占总体用户规模趋于半数。随着女性用户游戏需求逐渐向重度化发展，女性用户付费强度有望提升，并推动女性游戏市场销售收入的增长，市场潜力巨大。

综上所述，纷腾互动所处的行业在国家政策、技术迭代、用户结构、消费理念等方面均有优势，未来，纷腾互动业务将从单一机顶盒游戏向智慧家庭、客厅娱乐逐步推进，持续大力在 VR、5G、体感游戏、语音控制类游戏、大小屏互动游戏方面进行研究和投入，预计将为纷腾互动的发展提供有利的环境。

三、纷腾互动商誉减值测试的分析

根据北京中企华资产评估有限责任公司于 2019 年 3 月 25 日出具的以 2018 年 12 月 31 日为基准日的中企华评报字(2019)第 3242 号评估报告评估结果显示：截止评估基准日，深圳市佳创视讯技术股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的陕西纷腾互动网络科技有限公司合并口径下的净资产公允价值 2,875.97 万元，商誉账面价值为 12,553.39 万元，两项合计，该资产组公允价值为 15,429.36 万元，采用预计未来现金净流量折现法评估出该资产组可收回金额为 15,672.34 万元。由于包含商誉的资产组可收回金额 15,672.34 万元大于包含商誉的资产组账面价值 15,429.36 万元，所以该项商誉不存在减值。

会计师回复：

针对公司收购纷腾互动形成的商誉所执行的程序如下：

1．了解和评价管理层与商誉减值相关的关键内部控制的设计和运行；

2．获取并复核管理层编制的商誉所在资产组或资产组组合可收回金额的计算表，比较商誉所在资产组或资产组组合的账面价值与其可收回金额的差异，复核未来现金流量净现值以及商誉减值金额的计算是否正确；

3．复核公司对商誉减值迹象的判断是否合理；

4．复核公司管理层对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理，是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊；

5．复核公司确定的商誉减值测试方法和模型是否恰当；

6．复核公司进行商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数（包括营业收入、毛利率、费用率、折现率等）是否恰当，评价所采取的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型是否合理，分析减值测试

方法与价值类型是否匹配；

7．评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；评估管理层的减值测试方法和使用的折现率的合理性；

8．将相关资产组或资产组组合本年度实际数据与以前年度预测数据进行对比，以评价管理层对现金流量预测的可靠性及是否可能存在管理层偏向的迹象；

9．关注期后事项对商誉减值测试结论的影响；

10.根据商誉减值测试结果，复核和评价商誉的列报和披露是否准确和恰当。

通过执行以上程序，我们认为：公司商誉在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司的商誉情况。

4. 年报披露，2016 年 9 月 19 日，公司出资人民币 1 亿元取得优朋普乐约 4.72%的股权，归类为可供出售金融资产。因优朋普乐未实现 2017 年度的业绩承诺，根据《回购协议》约定，其实际控制人邵以丁应分别在 2018 年 4 月 12 日、7 月 31 日和 9 月 30 日前分三期回购该部分股份。截至目前，邵以丁仅支付了第一期股份回购款 230.15 万元，你公司并未就上述事项与邵以丁达成新的协议，也未对该可供出售金融资产计提减值准备。请你公司补充披露已采取的催收措施及效果，并结合回购款收回的可能性说明未就该可供出售金融资产计提减值的合理性。

企业回复：

一、投资及回购事项回顾

2016 年 9 月 19 日，公司召开的第三届董事会第十七次会议审议通过了《关于股份受让和增资北京优朋普乐科技有限公司的议案》，同意公司以现金形式合计出资人民币 1 亿元，持有北京优朋普乐科技有限公司（以下简称“优朋普乐”）4.7180%股权，并签订了《深圳市佳创视讯技术股份有限公司关于对北京优朋普乐科技有限公司之出资协议》（简称“出资协议”）。根据优朋普乐公司在 2017 年经营业绩的完成情况，经协议各方友好协商，公司与优朋普乐公司、优朋普乐公司股东邵以丁、深圳合华汇智股权投资合伙企业（有限合伙）（简称“合华汇智”）于 2018 年 4 月 10 日共同签署了《股份回购协议》（简称“回购协议”），约定邵以丁根据回购协议约定之方式、价格等回购甲方持有的乙方所有股份，目前邵以丁已按《股份回购协议》第二条第 3 款的约定，于 2018 年 4 月 12 日前将

第一期股份回购价款共计 2,301,460.27 元，足额支付至公司指定的账户。据《回购协议》的约定，邵以丁最迟应于 2018 年 7 月 31 日向公司支付第二期回购款，并于 2018 年 9 月 30 日前支付第三期股份回购款，截止目前公司未收到上述两期回购款。

二、公司已采取的催收措施及成效

针对邵以丁未能按期支付回购款的情况，公司积极与邵以丁进行沟通协商，采用包括但不仅限于以下多种措施，向邵以丁追偿应付未付的股份回购款，并要求邵以丁及优朋普乐提供相应担保措施：

（一）公司已委托律师向邵以丁及优朋普乐就邵以丁逾期支付股份回购价款一事寄送了律师函，要求其承担违约责任，并赔偿公司的全部损失；

（二）要求将优朋普乐应收账款质押给公司，作为邵以丁及相关方在《投资协议》、《回购协议》中义务及责任的担保；在邵以丁向公司支付每期股份回购价款前，要求优朋普乐向公司开具与到期日匹配的同等金额的电子商业承兑汇票；要求向公司提供优朋普乐所在地（含控股公司）人民银行出具的优朋普乐全部账户清单，同时向公司提供可查询优朋普乐征信记录的全部手续（如授权等），根据前述账户清单，对优朋普乐主要账户进行有效资金监管；要求邵以丁提供房产抵押给公司，作为邵以丁在《投资协议》、《回购协议》中义务及责任的担保。

公司向邵以丁及优朋普乐公司提出上述要求后，由于部分事项需要召开股东会审议，经其前期沟通，并未得到优朋普乐现有股东过半数以上同意；同时，邵以丁本人亦不同意提供相关房产抵押给公司。

（三）公司于 2018 年 9 月 11 日、9 月 14 日分别通过 EMS、邮件及微信等方式向邵以丁及优朋普乐公司寄送了《关于要求依法查阅公司账目的申请书》，申请书中提出为了准确了解优朋普乐公司运行状况及财务状况、依法行使股东权利，要求：（1）要求查阅、复制 2016 年 10 月 8 日（10 月 8 日为公司首笔投资款支付时间）至今的公司章程、股东会会议记录、董事会会议记录、监事会会议记录和财务会计报告，审计报告。（2）要求查阅公司自 2016 年 10 月 8 日至今各年度的会计账簿，包括记账凭证、原始凭证及银行记录等。并要求优朋普乐公司于接到本申请之日起 15 日内书面答复并告知具体查阅时间、地点。依法查账的目的在于一方面通过查阅优朋普乐的财务细账和银行流水以掌握相关信息，为

日后采取法律诉讼提供依据及材料，另一方面向邵以丁及优朋普乐公司在一定时期内施加较高强度的压力，迫使其尽全力履行支付义务。

（四）公司一直向邵以丁及优朋普乐公司保持高度施压，在合法合规的前提下，采取多种措施，向邵以丁追讨其逾期未付的股份回购款，要求其履行协议中的相关义务，维护上市公司及投资者利益。

截止目前，公司已收到优朋普乐 2019 年 5 月 16 日出具给我司的承诺函，承诺其自本承诺函出具之日起六个月内支付我司股权回购款本金 3,000 万，公司已于 5 月 17 日收到优朋普乐开具的金额为 1,000 万元，到期时间为 2019 年 8 月 16 日的商业承兑汇票用于支付回购款。

同时公司也收到优朋普乐提供的其与投资方已签署的对其全资子公司增资 5000 万的增资协议，以及其与投资方已签署 2.25 亿的股权转让协议，根据协议内容显示，此两份协议均将于近期执行，待增资并股权转让完毕后，优朋普乐及邵以丁具备偿还公司股权回购款的能力。

公司也已向本案件的律师提供本项目相关材料，并委托律师开展法律诉讼前的相关准备工作，若优朋普乐及邵以丁偿还能力出现问题，公司将随时发起诉讼。

三、未就该可供出售金融资产计提减值的合理性

（一）从优朋普乐提供的 2018 年年报经营数据来看，2018 年优朋普乐销售毛利润及营业利润相对 2017 年继续扩大，经营成本得到有效控制，向 C 端用户市场提供内容服务的盈利能力凸显，可见已经从烧钱的投资模式转变为获得经营收益的模式。针对本回购事项，截至目前，邵以丁仅支付了第一期股份回购款 230.15 万元，第二、第三期股份回购款未支付。优朋普乐公司表示由于 2018 年资本市场整体资金紧张，投资缓慢等客观因素，未能如期筹措到回购资金。其向佳创视讯也提供了与投资机构签署的多项融资协议，表示正在努力筹措回购资金。优朋普乐公司在 2016-2018 年经营情况逐年转好，其经营资金正常，并未受到影响，虽然未能按时支付股权回购款，但是优朋普乐公司持续良好的运行下去，该项股权回购款的支付是有保障的。目前，优朋普乐业务经营状况已渡过投入期进入收益期。如果优朋普乐与公司在广电业务上形成联合行动，那么双方将获得更大的市场发展。

（二）公司与优朋普乐及其实际控制人邵以丁和相关方合华汇智签署了《股份回购协议》，协议中约定了预计的股份分批回购时间，同时也约定了，除非优

朋普乐实际控制人支付了全额款项，否则佳创视讯依旧是优朋普乐的完整权利股东。从投资合约角度来看，佳创视讯公司具有继续持有优朋普乐公司股份和进一步要求其回购的选择权利。

基于该项股权，根据第三方机构出具的股权投资价值分析说明中显示，优朋普乐公司已在该行业布局多年，有着深厚的客户基础及相对应技术实力，更为难得的是，优朋普乐公司已于 2017 年实现盈利，且 2018 年净利润持续增长，这一情况远远优于同行业其他主要竞争对手，基于此基础，第三方机构持续看好互动电视行业未来的市场发展前景以及标的公司目前的市场地位及经营状况，相信随着 19 年公司前期布局的客户及业务持续放量，标的公司 2019 年经营状况有望持续向好，整体估值水平有望持续看高。

同时认为标的公司目前的估值低于行业平均水平，公司整体经营状况及盈利水平均优于同行，未来具备较大的增值空间，公司投资时的估值属于合理较低水平，第三方机构认为目前标的公司的实际市场价值高于投资时的估值。

（三）公司从公开途径查询了优朋普乐公司的其他重要投资人，并从其 2018 年公开年报中也可以看到，其他投资人也未对优朋普乐的投资计提减值，说明优朋普乐的股权并不存在减值迹象。

综上情况，优朋普乐公司在 2016-2018 年经营情况逐年转好，虽然未能按时支付股权回购款，但优朋普乐公司经营情况正常，目前的融资计划也在稳步推进并有实质进展，同时优朋普乐也提供了承诺函，并支付了承兑汇票，我们认为该项股权回购款的支付是有保障的，同时其股权亦不存在减值迹象，所以 2018 年度未对其计提减值。

会计师回复：

针对公司对优朋普乐公司持有的可供出售金融资产所执行的程序如下：

1．与管理层、治理层沟通，沟通的形式有电话、现场会议，并获取治理层沟通函，公司提供的说明及支持资料。

2．对优朋普乐公司发函，确认佳创视讯对优朋普乐公司的投资及后续股权回购的事实认定。

3．获取律师对回购协议法律效力的意见，确认回购协议有效性。

4．以现场观察、旁听的形式，参与优朋普乐与企业管理层的沟通，间接验证提供合同的真实性。

5．通过对优朋普乐访谈，确认该项投资及股权回购的事实，了解未来可能的转变情况。

6. 通过查阅优朋 2019 年 1 季度的财务报表，验证是否与之前所了解的情况一致。

7.审阅中介机构针对优朋普乐公司出具的估值报告。

经执行以上程序，我们认为：公司可供出售金融资产在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司可供出售金融资产的情况。

5.年报披露，报告期内公司软件系统产品实现营业收入 4855.04 万元，同比增长 161.75%，该产品的毛利率为 60.63%，远高于系统集成和终端产品，因此公司整体毛利率较去年有所提升。请你公司结合同行业可比上市公司软件系统产品业务收入的变化情况、毛利率情况、客户需求变化情况等，说明软件系统产品收入大幅增长的依据、毛利率较高的原因以及与广电整体行业发展趋势是否一致。

企业回复：

一、软件毛利率较高及营业收入增长的原因

2018 年公司综合毛利率较上年提高 11 个百分点，主要来源于高毛利的软件系统产品收入大幅增长，以及系统集成收入及毛利率的增长，如下表所示。

单位：万元

分产品	项目	2018 年	2017 年	同比
软件系统产品	收入	4,855.04	1,854.87	162%
	毛利率	61%	66%	-5%
系统集成	收入	24,354.18	16,399.47	49%
	毛利率	21%	15%	6%
终端产品	收入	696.00	4,248.85	-84%
	毛利率	28%	15%	13%
合并报表	收入	32,060.15	24,318.61	32%
	毛利率	31%	20%	11%

（一）软件系统产品高于系统集成和终端产品毛利率的原因

公司侧重于产品的技术开发和软件技术输出，软件系统产品和系统集成充分

体现了公司的核心技术和竞争优势。其中，软件系统产品是公司核心技术的体现，具有高科技含量、高利润的特点，集中反映了公司的技术水平、自主创新能力和竞争优势。在数字电视前端系统集成领域，公司从业时间长，积累了丰富的经验，形成良好的市场声誉，竞争优势明显。

佳创视讯是面向广电运营商市场少数可提供端到端整体解决方案的国内厂商之一，业务及产品包括网络传输建设、系统集成、前端平台建设、前端核心运营软件系统、广告管理运营系统、终端产品、终端软件解决方案等，软件系统产品大都采用招标或竞争性谈判的形式获取合同，其中，系统集成和终端产品相关项目中采用的非自有产品比例较高，直接提升了产品成本，而软件系统产品均为公司自主研发产品，系统中所配置的硬件设备较少，整体成本较低，而自研产品的投入均已计入前期研发费用。综上软件系统产品毛利率远高于系统集成和终端产品毛利率是合理的。

（二）软件系统产品营收大幅增长的原因

公司在面向广电运营商市场的核心运营系统软件产品上有数年的累积和案例，具有较高的产品附加值和较低的成本，公司于 2018 年实现销售的软件系统产品中，毛利较高的均为该类运营商核心系统软件产品；

广电运营商市场中的软件系统产品项目普遍具有项目周期较长的特征，尤其是核心运营系统软件产品类预算金额较高的项目，公司于 2018 年实现销售的软件系统产品中有不止一个产品经历了 2 年以上的前期跟踪、交流、商谈直至招投标的过程，最终于 2018 年内实现了较高营业收入和较高毛利率的软件系统产品销售，如河南有线“融媒云平台项目”，该项目原属客户 2017 年预算项目，实际招投标延迟到 2018 年完成，对公司的影响为 2017 年软件系统产品营收下降，而 2018 年软件系统产品营收增长较大；

广电整体行业需求在 2018 年与公司软件系统产品吻合度提升，公司多个软件系统产品都满足了 2018 年市场的主要增长点，如中标广东、广西、贵州消息系统（平台）项目，中标黑龙江、贵州、云南等市场的增值业务系统项目，对公司 2018 年软件系统产品营收的提升有较大影响。

二、与广电整体行业发展趋势保持一致

公司 2018 年内主要研发及销售的软件系统产品及解决方案主要包括如下几个方向：OTT 整体解决方案、内容分发 CDN 系统、融媒云整体解决方案、融合信

息发布平台等。其中 OTT 整体解决方案可满足直播、点播等视频相关业务的 IP 化管理、播发、运营及传输需要，符合广电 IP 化转型趋势；公司内容分发 CDN 系统可提供融合型 CDN 产品，也符合广电 CDN 系统二合一（VOD 与 OTT）的发展趋势与需要;融媒云整体解决方案则以公司自有优势软件产品为基础结合部分第三方软硬件产品推出，可满足日益增长的区县融媒平台市场需求；融合信息发布平台产品符合广电业务多样化水平扩展的增值类业务需要，且可提供千人千面的业务体验。综上所述，公司软件系统产品符合广电整体行业发展趋势，软件系统产品营收及毛利率增长也符合广电整体行业的产品销售发展趋势。

会计师回复：

针对软件系统产品收入大幅增长及毛利率较高的情况，我们执行的主要审计程序如下：

1．了解和测试与收入确认相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

2．了解公司的经营模式和成本核算方法，检查成本核算方法与公司生产经营是否匹配；

3．了解公司销售业务结算政策，获取了销售合同，检查销售合同条款；核对入账记录、中标通知书、发货单和签收单、销售发票等，检查公司收入确认是否与披露的会计政策一致；

4．通过核对重大合同订单执行统计表，核查该订单收入是否与纸质合同一致，关注其中的软件系统产品类型、数量是否与纸质合同、发货签收单一致；比较计入主营业务成本的软件系统产品类型、数量和主营业务收入的口径是否一致，对外购的软件系统产品追查到相应的授权合同、对自制的软件系统产品检查相应的软件著作权证书，从而确认软件系统产品毛利率的合理性；

5．按照抽样原则选择部分客户，询证应收账款余额及销售额，其中包含了对软件系统产品收入的函证；

经核查，我们认为：公司软件系统产品的收入、成本在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司的经营成果。

6. 年报披露，报告期末你公司应收账款余额为 4.07 亿元，同比增长 26.10%，其中，账龄一年以上的应收账款占比达 39.54%，应收账款前五名的客户合计欠

款金额为 2.50 亿元，占应收账款余额的 61.27%，应收账款前五名的客户中有四名与去年相同。根据你公司向我部提交的 2017 年年报问询函回函，2017 年末公司应收账款前五名均存在逾期支付的情形，主要是由于客户资金状况不佳或审批流程较长所致。请你公司：

（1）补充披露报告期内营业收入前五大客户的名称、合同金额、目前回款情况、合同结算方式、实际结算周期，以及与应收账款前五名的匹配性。

企业回复：

单位：元

营业收入 前五大客户名称	本报告期 合同金额	**本报告期 不含税销售额**	**截止 19 年 5 月 9 日收款总额**	合同结算方式	实际结算周期	与应收账款前 五名匹配性
吉视传媒股份有限公司	52,677,335.62	45,375,374.27	16,993,471.87	到货或初验完成后支付 30%（安装调试完毕试运行 3 个月后初验）初验或终验完成后支付 60%,（初验后 6 个月后进行终验）终验完成后 1 年支付 10%	由于客户实际付款未按合同约定执行，而是按其公司内部制定的付款规则安排付款，即到货款当季度末支付，验收款每半年支付一次，一年仅支付两次，而且吉视的付款全部需要上党组会，也导致整体款项收回会延迟 3-6 个月。	应收第一名
宁夏广播电视网络有限公司	47,754,180.16	40,934,329.69	13,742,375.80	签署《设备开箱检验备忘录》后 15 个工作日支付 30%，初验合格后 15 个工作日支付 30%，终验合格后 15 个工作日支付 30%，质保期满后 15 个工作日支付 10%	由于客户资金紧张，银行额度尚有部分不可用，每月付款有限额，且在各供应商的到期货款进行分配，再者从国开行安排付款，流程时间较长，付款拖延约 4 个月。	应收第四名
河南有线电视网络集团有限公司	38,013,754.21	32,991,624.77	7,445,159.84	签署《到货合格证明》支付 0-60%，签署《初验合格证明》支付 30-60%；（到货验收 3 个月内初验），签署《终验合格证明》支付 10-30%（初验后试运行 6 个月终验）	前期领导班子调整完毕，现阶段因资金紧张，银行融资部分尚不可用，河南省网也仅是在每个月给出固定支付总额限制，再在各供应商的到期货款中来进行分配，因此导致款项拖延时间较长，拖延时间最高达到 10 个月。	应收第三名
湖北省广播电视信息网络股份有限公司	26,221,546.00	22,592,829.87	8,973,944.00	到货验收后支付 30%-35%，初验合格后支付 30%（到货后 2-3 个月申请初验），终验合格支付 30% （初验后试运行 1 年后申请终验），系统终验合格满一年后支付 5%-10%	基本能正常按合同履行，但由于客户审批流程较长，支付时间仍有延后，到货款推迟 2 个月支付，初验款推迟 2 个月以上。	应收第五名
湖南有线长途传输有限公司	21,747,869.00	18,748,162.96	6,524,360.70	到货验收后支付 30%，初验合格后支付 30%，终验合格后 20 个工作日内支付 30%，终验合格满 12 个月后 20 个工作日内支付 5%。余款在终验合格满 24 个月后 20 个工作日内付清。	目前均按合同约定付款，付款正常。	应收第六名
前五大总额	186,414,684.99	160,642,321.56	53,679,312.21			

（2）逐家列示报告期末应收账款前五名的账龄结构，逾期支付的情形是否依然存在，相关回款障碍是否已经消除，如是，请说明具体消除情况和预计回款时间，如否，请说明应收账款是否存在较大的不可回收风险、坏账准备计提是否充分及你公司拟采取的催收回款相关措施。

企业回复：

一、报告期末应收账款前五名的账龄情况

单位：万元

客户名称	2018年期末应收账款余额	计提坏账金额	账龄结构					逾期支付是否存在	计提是否充分	是否存在较大的不可回收风险	回款时间/催款措施
			1年以下	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年				
吉视传媒股份有限公司	6,392.21	375.83	5,267.73	1,124.48	-	-	-	是	是	否	详见1.1
河南广播电视网络股份有限公司	6,334.33	1,510.20	952.56	359.63	3,614.89	1,329.25	78.00	是	是	否	详见1.2
河南有线电视网络集团有限公司	5,402.21	517.26	3,655.16	149.08	1,597.96	-	-	是	是	否	详见1.3
宁夏广播电视网络有限公司	3,604.08	180.20	3,604.08	-	-	-	-	是	是	否	详见1.4
湖北省广播电视信息网络股份有限公司	3,227.44	191.64	2,622.15	605.29	-	-	-	是	是	否	详见1.5
合计	24,960.27	2,775.13	16,101.68	2,238.48	5,212.85	1,329.25	78.00	-			

（一）吉视传媒：目前付款已在改善，从原验收款每半年支付一次，逐步改为每季度支付一次，2019 年预计回款约 4,900.00 万元。

（二）河南广播：由于河南广播与河南省网正在做整合，以及国网拟计划投资事项，公司正在审计中，加之资金较为紧张，目前付款缓慢。公司也正积极与河南广播商讨中，拟计划通过一揽子的业务合作及付款安排，加快回收货款。同时公司也积极关注国网投资事项，待客户资金改善后加速回款。

（三）河南有线：由于河南广播与河南省网正在做整合，以及国网拟计划投资事项，客户正在审计中，加之资金较为紧张，目前付款缓慢。近期河南有线银行额度陆续开始启用，资金状况将有所好转，公司已积极在与客户商讨付款事项。

（四）宁夏广电：客户目前资金面已有所改善，随着政策的宽松，付款将有所好转，2019 年 4 月已支付到期款项 630.00 万元，2019 年预计尚有约 2,050.00 万元的款项可收回。

（五）湖北省网：客户资金面较好，只是付款流程较长，一般拖延 2 个月时间即可支付。2019 年预计回款约 2,600.00 万元。

2018 年 11 月，国务院常务会议做出决定，要抓紧开展专项清欠行动，切实解决政府部门和国有大企业拖欠民营企业账款问题。会议要求，对欠款“限时清零”；严重拖欠的要列入失信“黑名单”，严厉惩戒问责。专项清欠行动有利于优化营商环境，随着政策的不断推进，2019 年 5 月份，公司已经开始陆续收到广电客户《关于上报中小企业欠款清理工作台账的通知》，已经开始实质开展统计欠款，相信在 2019 年应收账款的拖欠问题可以得到一定程度的改善。

二、公司采取的催款措施：

（一）公司加强与客户的定期对账工作，保证应收账款的准确性；

（二）公司 2019 年销售业绩考核中加大应收账款回款考核的权重，将回款做为 2019 年第一要务，并将收款任务落实到人。每月对收款任务的达成情况进行分析检讨并制定下一步的收款策略。

（三）公司成立了应收账款催收小组，各部门协同，全方位保障回款，售后部门加强项目的验收、推动可回收款项的加大。同时支撑部门加强对业务的支持指导，及时提出适当的收款方法，手段，以促进回款。

（四）加强对客户资金状况及银行额度情况的了解，与客户共同商议一些新的融资办法，付款渠道，以加快回款。

（五）对于长期拖欠的客户，公司定期发出催款函，以保障公司的债权有效性。对于资信状况特别差的客户，公司也会及时发起诉讼，主张公司的债权。

会计师回复：

针对报告期内营业收入与应收账款的匹配性，公司报告期末应收账款余额及坏账准备计提的合理性，我们执行的主要审计程序如下：

1.对营业收入、应收账款、增值税销项税额三者的关系进行分析，若有重大差异查找原因；

2.检查销售合同、了解相应的结算方式、信用期、回款情况，其中针对重大合同，核对合同收入金额及相应的应收账款入账情况；

3.取得公司应收票据备查薄，核对其是否与账面记录一致；监盘库存票据，并与应收票据备查簿的有关内容核对；检查库存票据；关注是否对背书转让或贴现的票据负有连带责任。

4.向管理层询问客户应收账款的可回收性；查阅以前年度的相关底稿，了解客户的信用情况，分析主要客户应收账款的可收回性；据了解，该公司的主要客户为国资背景的大型广电企业，广电行业普遍存在应收账款大，账期长的现象。但由于这类客户稳定性强、信誉良好、保障程度高，所以其坏账风险较小；同时结合以往的收款情况来看，虽有延迟付款，但是并无赖账的情况，可以合理预计未来全部收回。

5.分析应收账款账龄分析表，检查原始凭证，如销售发票、销售出库单等，测试账龄核算的准确性。

6.公司报告期末应收账款前五名客户全部由审计人员独立发函，发函期末余额合计249,602,693.53元,回函确认金额151,392,030.15元,回函确认率60.65%，回函不一致已查明原因（因各公司会计政策及记账方法差异所致，该差异调整后能够核对一致），并核对相关资料（如：订单/合同、出库单、到货验收单、发票、客户针对差异的邮件说明等），未回函的客户已执行替代测试，核对相关资料（订单/合同、出库单、到货验收单、发票等）。

7.了解和测试与销售与收款循环相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

8.对重要客户进行现场访谈及现场查验货物（该客户应收账款期末余额63,922,143.62元，占公司整体的应收账款期末余额15.69%），以证实销售的真实性及相关交易和事项已记录于正确的会计期间。

经核查，我们认为：报告期内营业收入与应收账款匹配；公司报告期内应收账款在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司的财务状况。

7. 年报披露，报告期内你公司终端产品实现销售收入696.00万元，同比下降83.62%，主要系受海外俄罗斯市场影响，产品销售订单延迟和减少所致。终端产品销售量、生产量和库存量从2017年的313,063台、294,443台、5,387台下降到2018年的57,882台、52,832台、337台，同比减少均超过80%。请你公司结合海外市场变化情况、投资进度放缓原因及近三年来海外销售收入和利润情况及占公司整体营业收入和净利润的比例，说明海外订单延迟和减少的具体原因，对2018年度业绩产生的具体影响，下降趋势是否仍在持续，你公司海外业务经营和盈利能力是否已发生重大不利变化及你公司的应对措施。

企业回复：

一、近三年来海外终端产品销售收入和利润情况

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年
海外营业收入	1,878.35	4,172.10	696.00
海外毛利	728.97	711.19	196.29
公司营业收入	23,221.21	24,318.61	32,060.15
公司毛利	8,717.36	4,920.85	10,143.29
海外终端营业收入占比	8%	17%	2%
海外终端毛利占比	8%	14%	2%

二、公司近三年终端产品销售、生产及库存数量情况

行业分类	项目	单位	2016年	2017年	2018年	同比增减
终端产品	销售量	PCS	106,361	313,063	57,882	-81.51%
	生产量	PCS	122,068	294,443	52,832	-82.06%
	库存量	PCS	4007	5,387	337	-93.74%

三、海外市场变化情况

公司2018年终端产品销售量为57,882台，较上年度下降了81.51%，主要

是由于公司俄罗斯运营商客户为了满足用户需求在 2018 年度对前端系统和终端产品进行了升级，从而导致终端产品招标计划推迟。

四、海外业务经营和盈利能力是否已发生重大不利变化及公司的应对措施

2018 年虽然海外终端业务大幅下滑，但 2018 年下半年公司已中标了俄罗斯运营商两款终端产品的合同，只是由于客户种种原因，未在 2018 年下单部署。2019 年公司也加强了客户的市场推广，积极促进客户落实订单，截止 2019 年 5 月 9 日，公司海外销售已拿到终端产品的订单量已远远超过 2018 年全年销售量，目前订单正在履行，2019 年的海外销售已逐步恢复。

基于 2018 年海外订单的大幅波动给公司业绩带来的影响，公司也将采取以下措施促进海外销售稳步发展：

（一）加快新订单的交付工作，目前俄罗斯市场项目订单计划在 2019 年二季度开始出货。

（二）公司将积极开拓新的海外运营商客户，降低对一些运营商的业绩依赖风险，实现终端产品业绩的稳步持续增长。

（三）在国家倡导的一带一路推动下，公司将持续开拓新的海外市场，结合公司在系统软件和终端产品的特有优势，争取对运营商实现前端系统到终端产品的全覆盖，从而增加海外整体销售收入。

（四）2019 年公司终端产品部门继续进行人员结构优化，控制薪资体系，提高个人的产出效益。加强海外销售和日常管理成本，推行低成本高效率的管理措施，切实的提升工作效率。

特此公告。

深圳市佳创视讯技术股份有限公司

董事会

二〇一九年五月十七日