

证券简称：证通电子

证券代码：002197

公告编号：2019-073

## 深圳市证通电子股份有限公司关于 深圳证券交易所对公司 2018 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

深圳市证通电子股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对深圳市证通电子股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 186 号）。收到问询函后，公司董事会对此高度重视，并及时对问询函中所列问题进行了自查分析，并向深圳证券交易所中小板公司管理部作了书面回复。现将回复内容公告如下：

一、你公司于 2019 年 2 月 28 日披露《2018 年度业绩快报》，预计当期归属于上市公司股东的净利润为 627.47 万元。而你公司于 2019 年 4 月 26 日披露的年度报告显示，当期归属于上市公司股东的净利润为亏损 24,120.10 万元。你公司 2018 年度实际盈利情况与预计差异较大且盈亏性质发生变化。你公司称业绩预告修正的主要原因为调减了工程类业务营业收入 10,585 万元、对金融电子及少量 LED 相关存货补计提跌价准备金额为 10,874 万元、补充计提坏账准备合计金额为 5,002 万元、补提部分折旧金额为 1,472 万元、将子公司部分开发支出项目列支金额 2,829 万元计提费用化处理、补提相应诉讼费用及工程款利息约 1,105 万元。

（一）报告期内，你公司计提存货跌价准备 13,517.50 万元，较上年同比增长 439.36%，主要涉及产品为金融电子库存品及少量 LED 相关存货。报告期末，你公司金融电子库存量较上年增长 16.9%，而报告期内金融电子销售量较上年减少 26.03%。同时，年报披露，你公司 EPOS 库存品滞销，POS 产品销售量下降。请结合本期计提存货跌价准备的依据、存货出现减值迹象的具体时间及相关存货的市场销售情况，说明你公司报告期及前期存货跌价准备计提是否充分、合理，是否存在前期未及时计提而于本期补计提存货跌价准备的情况，是否需追溯调整前期财务报表相关数据，并说明你公司对相关减值存货的市场销售情况预计及市场对现有库存量的消化能力。请年审会计师核查并发表意见。

回复：

## 1、本期计提存货跌价准备的依据及过程

### (1) 计提存货跌价准备的依据

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

### (2) 计提存货跌价准备的过程

1) 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

2) 需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

3) 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

## 2、本期存货出现减值迹象的具体时间及相关存货的市场销售情况

公司产品及服务涉及金融电子、IDC 及云计算、LED 照明三大领域。2018 年度，公司存货跌价损失总计 11,400.70 万元，其中涉及 LED 照明业务相关存货跌价总计 217.46 万元，其余均为金融电子相关的存货跌价总计 11,183.24 万元。金融电子业务产品主要有自助服务终端、支付产品(包括电话 E-POS、金融 POS、智能 POS、安全支付套件、彩票机、身份核查仪、扫描终端等)、加密键盘。本次存货跌价主要为金融电子业务中自助服务终端、POS 产品及少量 LED 灯具相关的存货，其相关产品市场销售情况如下：

单位：万元

| 产品类型      | 营业收入      | 营业成本      | 毛利率 (%) | 营业收入比上年同期增减(%) | 营业成本比上年同期增减(%) | 毛利率比上年同期增减(%) |
|-----------|-----------|-----------|---------|----------------|----------------|---------------|
| 自助服务终端    | 24,542.47 | 20,537.14 | 16.32   | -24.11         | -23.64         | -0.52         |
| 支付产品      | 9,625.42  | 7,762.31  | 19.36   | -12.50         | -19.68         | 7.22          |
| 加密键盘      | 6,199.16  | 4,403.94  | 28.96   | -33.35         | -18.78         | -12.75        |
| LED 及相关贸易 | 28,043.14 | 21,458.91 | 23.48   | -24.07         | -25.44         | 1.40          |
| 合同能源      | 9,461.87  | 8,017.97  | 15.26   | -66.32         | -48.89         | -28.90        |

2018 年度公司销售量及库存量变动情况如下：

单位：万元

| 产品类型        | 项目  | 单位 | 2018 年度 | 2017 年度 | 变动率(%) |
|-------------|-----|----|---------|---------|--------|
| 自助服务终端      | 销售量 | 台  | 34,748  | 30,443  | 14.14  |
|             | 库存量 | 台  | 2,498   | 6,246   | -60.01 |
| POS         | 销售量 | 台  | 147,249 | 159,534 | -7.70  |
|             | 库存量 | 台  | 87,229  | 65,115  | 33.96  |
| 加密键盘及其他末端产品 | 销售量 | 台  | 70,091  | 75,758  | -7.48  |
|             | 库存量 | 台  | 16,866  | 19,819  | -14.90 |
| 金融电子合计：     |     |    | 252,088 | 265,735 | -5.14  |
|             |     |    | 106,593 | 91,180  | 16.90  |

(1) 2018 年度，公司自助服务终端实现销售收入同比下降 24.11%，销售量同比增加 14.14%，主要系互联网和移动支付等技术迅速发展，伴随着互联网金融的冲击，及国有银行智能网点转型的硬件建设需求回落，相关业务开展不及预期，导致公司银行类客户自助终端设备销售金额及数量大幅下降。公司在公安、政务、影视、地产行业等自助应用领域销售数量及销售额较 2017 年度有所增加，但行业客户（即指在金融电子业务领域，除银行类客户外，应用在其他行业的金融电子产品的客户）产品复杂度低于银行智能网点自助终端设备，单台市场售价低于相关银行类自助终端产品。另外，2018 年度公司加强库存管理应对市场变化，使其库存量较 2017 年度下降 60%。

(2) 2018 年度公司支付产品销售收入、数量同比下降 12.50%、7.7%，主要系新兴金融支付业态的快速发展迭代及移动支付的迅猛发展，及传统电话 E-POS 库存品滞销，导致公司银行类客户的产品销售大幅下降。但针对市场的变化，公司研发生产的智能 POS、移动支付扫描等新型设备产品在移动支付市场、加油机市场、彩票行业销售有所突破，及海外非洲、南美、中东市场的销售较上年同期有所增长。2018 年公司金融电子业务收入中银行类客户收入为 11,163.46 万元，同比下降 45.91%。

由上述可知，2018 年公司金融电子业绩面临较大的压力，公司积极调整经营思路，在聚焦主业的基础上提出“控制风险、稳健经营、提升效益、构建能力”指导思想，优化资源配置、加快优质项目建设和产业转型升级。在优化传统金融电子业务的同时，大力发展 IDC 及云计算业务。

公司与年审会计师沟通后，认为因市场外部环境的变化及事业部根据市场变化做出的经营策略调整，针对公司银行类客户进行备货的部分金融电子相关库存已不再满足市场的需求，存在减值迹象。根据前述情况，公司对相关资产进行了减值测试和计提，并履行了相应的审议和披露程序。因此公司存货出现大幅减值

迹象的具体时间在 2018 年度。

综上所述，公司报告期及前期存货跌价准备计提充分、合理，不存在前期未及时计提而于本期补计提存货跌价准备的情况，无需追溯调整前期财务报表相关数据。

### 3、相关减值存货的市场销售情况预计及市场对现有库存量的消化能力

伴随着互联网金融的冲击，新兴金融服务模式、新兴金融业态及新兴金融支付业态的快速发展迭代及移动支付的迅猛发展，公司金融电子业务，尤其是针对银行类客户仍面临严峻的市场局势，存在银行智能网点转型的硬件建设需求回落和中小行城商行需求增量较小的趋势。

市场情况应对措施为：针对相关减值的库存，公司拟通过更新改造及技术升级进行消化，在整个业务层面，（1）公司依托打造云机电一体化能力及金融互联网平台的建设与服务能力，以中小商行、银医客户、企业客户为基础，通过自主研发、合作研发相结合的方式，糅合多元化解决方案，提供基于SAAS的行业应用业务，助力金融、政府、零售等客户业务创新，进一步推进智慧网点综合服务平台、智能机器人服务平台等软件及系统研发升级。同时，集成公司在金融支付信息安全的技术和能力，推进产品的信息安全与网络安全建设，融合AI人工智能和下一代近场支付等新兴技术，推动公司自助终端产品和服务的智慧化演变，提升产品价值和市场竞争力；紧抓产业融合的市场机遇，在原有客户基础上，重点开发农信社客户、行业龙头客户和银行下属金融科技公司。（2）安全支付业务在深挖现有客户订单需求基础上，依托公司在金融电子支付领域的行业资质和20余年业务发展过程中沉淀的客户资源，发挥“云+网+端+行业应用及服务”的综合解决方案能力，构建以金融支付为核心的信息安全产业生态平台，在科技、场景、SAAS等维度进行产品和服务革新，通过丰富产品品类，重点开发东南亚、日本、南美、非洲等海外新市场，在年内形成有效订单；通过产业链延伸，重点加大产业协同，拓展业务维度和业务链条，集成行业主流支付方式并融合多场景应用，建立解决方案闭环，凭借综合支付、IT服务管理等各类增值服务拓展高粘性客户，提升竞争力，确保整体业务规模稳定。

综上所述，公司将克服困难，确保整体业务规模稳定，开辟业绩增长点，积极消化现有库存。

### 3、会计师事务所核查意见

针对证通电子计提的存货跌价准备，我们执行的主要审计程序详见本说明之四、(五)之阐述。

经核查，会计师认为证通电子公司报告期及前期存货跌价准备计提充分、合理，不存在前期未及时计提而于本期补计提存货跌价准备的情况，无需追溯调整前期财务报表相关数据。

**(二) 报告期你公司调减公司工程类业务营业收入 10,585 万元。请说明该营业收入无法计入报告期的具体原因，出现调减迹象的具体时间节点及调整后的会计处理；你公司财务部门直至 2019 年 2 月末尚未掌握 2018 年全年的营业收入情况的理由及合理性。**

回复：

1、公司于2018年12月28日前完成了中国联合网络通信有限公司深圳分公司（以下简称“联通深圳分公司”）“社区门禁试点（2018）项目”的相关各小区的设备到场及安装工作。之后公司业务人员对相关项目合同进行跟进签署，并于2019年1月底递交财务，相关项目总合同金额为6,839万元。根据实质重于形式原则，公司依据项目进度验收报告，以此确认营业收入3,755万元及营业成本2,905万元。因为后续合同及进度验收报告为开标建设后补进文件，会计师入场后取得相关资料后，认为虽然公司相关设备及安装工作已完成，但对于整体合同要求为需要对视频信息系统进行采集调试，不能单纯的认定为工程施工合同按照完工百分比进行确认收入。公司与会计师沟通后，基于谨慎性原则，此项目应将收入确认为2019年度较为合理，故此调减营业收入3,755万元及相关的营业成本2,905万元，调减利润850万元。该项目已于2019年一季度取得回款，并根据验收材料确认相关收入，结转对应成本。

2、公司于2018年11月8日与深圳市永联科技股份有限公司（以下简称“永联科技”）签署《关于充电桩业务战略合作框架协议》，双方为推进充电领域的市场拓展，落实设备研发、生产、建设以及运营等工作展开合作。公司后期承接部分在深圳辖区内充电桩项目，预计金额为20,370万元，以总包模式分每个场站作为一个子项目进行建设，且需在政府规划地块完成后45个日历内完成建设且正常投

入充电使用。截止2018年度12月31日公司完成了两个站点的交付工作，及一个站点场地建设及基建设工作。公司依据确认的工程进度确认表确认了营业收入5,455万元及营业成本4,091万元。业绩快报披露后与业务部门进行访谈及走访后了解到，其中一个站点为大站规划，且所涉及规划事项较多。深圳市政府对此站进行了红线建设的规划调整，公司对前期的建设工作进行了复原及返工建设，与2018年12月31日完成状态存在差异。会计师认为该站的建设并未达到预前验收的状态，公司的后续施工也在持续推进中。公司此部分的工程结算需要与永联科技重新商定结算工程量，故公司依据与其重新协商工程结算量，与会计师沟通后调减了营业收入3,310万元及营业成本2,025万元，调减利润1,285万元。公司与永联科技重新核定结算工程量后，该项目已于2019年一季度重新按照核定工程结算量确认相关收入，结转对应成本。

3、公司于2017年11月与湖南建工集团有限公司（以下简称“湖南建工”）达成合作协议将两个花垣县PPP项目中绿化工程和市政及公路路基工程分包予公司实施，施工总金额预计1.5亿元。公司根据2018年度实际工程建设情况于2018年3月份按照完工工程量与湖南建工进度确认表确认营业收入3,636万及营业成本2,545万。业绩快报披露后，根据对业务部门人员走访项目的后续情况，发现受国家PPP政策调整影响，前述项目调整了建设规模，并将从PPP国家项目库中调整为EPC项目。公司与会计师沟通之后认为之前所确认的营业收入其所产生的经济利益未来流入公司的可能性小，不符合收入确认的基本原则。公司与会计师沟通后调减营业收入3,636万元及营业成本2,545万元，调减利润1,091万元。前述项目为与湖南建工连带承包，公司冲减相关收入后也冲减了对应的湖南建工的关联企业的应付款项。因该项目变动目前公司正在与湖南建工及花垣县政府协商后续施工处理方案及具体结算金额。

（三）请说明公司业绩快报修正时间滞后的原因，滞后理由是否充分，此次业绩修正滞后是否反映公司与财务报告相关的内部控制存在重大缺陷。请年审会计师说明针对内控测试的执行程序是否有效，公司是否存在内控失效的情形。

回复：

## 1、业绩修正滞后的原因：

根据监管的要求和为提升公司的财务管理核算水平，公司于2018年3月份开始对公司及子公司进行全面的核算系统升级，由原来公司U9ERP2.5系统升级至并表所有法人统一系统、统一科目、统一核算的U9ERP6.1系统，其中公司主要的供应链业务主体公司、全资子公司深圳市证通佳明光电有限公司和深圳市证通金信科技有限公司于2018年11月和12月进入双供应链系统并行阶段，财务人员需要校对所有供应链数据，并完成双系统的账务处理，同时因2018年11月-2019年3月之间进行U9新旧系统同步的工作任务繁重及应收会计人员调整，相关的对接事项虽然完成了，但质量不高。为提供更为准确的年度财务报告，公司财务部组织了多项对供应链流程及业务数据传输过程的专项校对后才发现相应环节的问题，结合会计师的现场工作情况、治理层沟通意见及履行修正资产减值的审议程序后，公司及时对公司业绩快报进行了修正。公司年度财务报告的最终出具及相应的信息披露都遵循公司内部核算管理及信息披露管理规范执行。

## 2、此次业绩修正滞后是否反映公司与财务报告相关的内部控制存在重大缺陷。

经公司对财务报告内部控制体系进行全面自查，公司有明确的财务报告编制、报送和分析利用等相关流程，职责分工、权限范围和审批程序明确，设置了专门的机构和人员；公司财务报告流程主要业务控制活动包括会计政策的制定与更新、会计科目设置与用户权限管理、会计处理与核算、期末结账管理、财务报表的编制与审核、财务报告的分析及利用、财务报告的对外披露等。公司财务报告的编制均严格按照内部控制流程的相关规定进行，凭证、账簿经相关复核后形成财务报告；财务报告经财务部门编制完成，由财务经理、财务总监审核,并经内审部门审计后报送审计委员会，最后经董事会批准对外报出。且经测试内部控制执行有效。公司在编制《2018年度内部控制评价报告》时已充分考虑上述业绩修正的影响并作出客观、准确的评价。综上，公司制定并履行了相关内部控制流程，公司认为与财务报告相关的内部控制没有重大缺陷，本次业绩快报的修正是公司自行纠错过程，但因对业绩预测相关工作预计不足导致业绩修正发布滞后，公司将在后续工作中加强业绩预测工作的组织和管理，提高预测效率和准确性，避免发生类似情况。

公司认为这次业绩修正滞后主要原因是在新老财务系统升级过程中，双系统并行，对财务核算工作量以及资产减值测试工作量预计不足所致。经公司核查，公司认为与财务报告相关的内部控制没有重大缺陷，但因对业绩预测相关工作预计不足导致业绩修正发布滞后。公司将加强管理，提高效率，避免发生类似情况。

### 3、会计师审核意见

按照《中国注册会计师其他鉴证业务准则第3101号——历史财务信息审计或审阅以外的鉴证业务》的规定，我们鉴证了证通电子公司2018年12月31日财务报告内部控制的有效性。

公司制定了明确的财务报告编制、报送及分析利用等相关流程，职责分工、权限范围和审批程序明确，设置了专门的机构设置和人员；公司财务报告流程主要业务控制活动包括：会计政策的制定与更新、会计科目设置与用户权限管理、会计处理与核算、期末结账管理、财务报表的编制与审核、财务报告的分析及利用、财务报告的对外披露等。

我们根据选定的关键控制点，对相关岗位人员进行了询问，了解公司控制部门如何履行控制措施，包括控制制度文件名称、关键控制点、内部控制流程等，同时对上述流程执行了穿行测试，测试结果为公司内部控制设计有效；同时，对上述会计凭证编制、调整、审核，财务报表的编制与审核，合并报表的编制与审核，内部往来对账等关键控制活动进行了测试，未发现公司财务报告控制流程存在重大缺陷。我们获取、检查了公司编制的未审合并报表及其试算平衡表，与对外公告的年度财务报告进行了核对，没有发现重大差异，我们认为公司按照财政部颁发的《企业内部控制基本规范》及相关具体规范的控制标准于2018年12月31日在所有重大方面保持了与财务报告相关的有效的内部控制。

公司在新老财务系统升级过程中，对财务核算工作量以及和资产减值测试工作量预计不足，导致公司业绩快报修正时间滞后。我们关注了此事项，并重点检查了销售业务和资产减值等相关内控流程是否符合公司内部控制的相关规定。经核查，由于公司新老财务系统更换，年末对财务核算以及资产减值因时间限制无法合理预计，导致对原有业绩进行修正滞后。我们认为这是公司自行纠错过程，与财务报告相关的内控不存在重大缺陷。

（四）请说明你公司年度经营业绩预告及业绩快报披露是否符合本所《股票上市规则》、《中小企业板信息披露业务备忘录第1号：业绩预告、业绩快报及其修正》等规定以及内部责任人的认定情况。

回复：

2018年10月26日，公司公告的《2018年第三季度报告全文》中披露了公司2018年年度业绩预告；2019年1月31日，公司披露了《2018年度业绩预告修正公告》，因受整体市场环境的变化影响，公司LED照明工程业务有所萎缩及金融电子业务行业需求减少导致销售业绩不如预期等原因，结合业务订单推进情况，谨慎地对公司业绩预告进行了修正。

2019年2月28日，公司披露了《2018年度业绩快报》，业绩快报相关数据是公司财务部门初步核算数据，已经公司内部审计部审计，未经会计师事务所审计。

2019年4月19日，公司召开第四届董事会第三十八次（临时）会议和第四届监事会第三十二次（临时）会议，审议通过了《关于公司调整2018年度计提资产减值准备的议案》，并对外披露。公司于2019年4月20日披露了《2018年度业绩快报修正公告》，因在新老财务系统更换过程中，对财务核算和资产减值测试工作量预计不足、审计调整、治理层沟通、履行调整计提资产减值准备议案审议程序等原因，导致公司业绩快报修正时间滞后，即未及时披露公司业绩快报的修正。

2019年4月26日，公司披露了《2018年度报告》，2018年度归属于上市公司股东的净利润为亏损24,120.10万元，与《2018年度业绩快报业绩修正公告》披露的数据基本一致。

公司严格按照《年度报告重大差错责任追究制度》的相关规定进行责任认定，公司管理层召集相关部门会议，针对此次年报业绩快报修正较大的事项进行讨论分析，加强培训以提高业务人员的专业能力和业务水准，同时加强与中介机构的业务沟通，加强监督和复核工作，切实避免类似情况再次发生。公司及全体董事、监事和高管人员将以此为戒，今后严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》《会计准则》等法律法规的要求，涉及专业

问题及时跟监管机构和中介机构沟通，保证日常运营规范运作，进一步提高信息披露质量，并真实、准确、完整、及时地履行信息披露义务。

二、2018 年度，你公司短期借款期末余额为 147,334.57 万元，较期初增长 53.28%，财务费用发生额为 7,638.79 万元，同比增长 109.40%；流动负债余额为 24.52 亿元，较期初增长 35.71%；流动比率为 103.65%，同比下降 54.33%；资产负债率 53.59%，较期初增长 6.38%。

（一）请说明财务费用增长、短期借款增加的原因及其合理性，以及可能对你公司正常生产经营、运营资金需求等带来的影响。

回复：

公司2018年短期借款增加的主要原因系公司业务转型及日常经营需要增加，借款资金除用于支付日常经营活动采购商品、接受劳务的款项及各类费用外，主要投入到IDC数据中心建设、部分LED亮化工程建设。公司本期财务费用增长的原因，一方面因短期借款基数增加致相应利息增加；另一方面，由于宏观经济增长乏力、财政去杠杆、社会融资环比下降、监管环境趋严的宏观背景下，银行融资成本整体上涨。

从公司2015年切入到IDC业务领域以来，持续对其投入资金，截止报告期末，公司在深圳光明、广州南沙、东莞石碣及长沙的数据中心建成并开始逐步运营上架，投资效益逐渐显现；LED业务方面，所承接项目主要为工程类项目，投入阶段对资金需求较大。

公司IDC及LED亮化业务皆为长期性回收业务。公司银行贷款多为短期借款，对公司的资金压力较大。目前公司正在积极调整债务结构、主动收缩LED相关业务的进一步拓展，积极加强回款管理，加大盘活资产，提高资产使用效率，配合公司银行授信额度，预计不会给公司带来太大的资金需求的影响。

截止目前，公司银行信誉良好，未有逾期未还款记录，与多家银行保持良好的合作关系，授信来源稳定。

综上，随着应收账款收款工作的加强以及IDC与云计算业务的拓展，公司经营活动现金流量将会得到改善，同时公司有稳定的银行融资渠道，融资能力稳定，财务费用及短期借款的增长不会影响公司正常生产经营及运营资金需求。

(二) 结合同行业平均资产负债率、流动比率、净现比及你公司债务结构、货币资金结构等因素，详细分析你公司资产负债率的合理性以及短期偿债能力。

回复：

公司同类业务的上市公司数据对比如下：

| 行业领域     | 证券名称 | 资产负债率  | 流动比率 | 净现比     |
|----------|------|--------|------|---------|
| 金融电子     | 汇金股份 | 42.73% | 1.52 | -89.50% |
|          | 新大陆  | 50.57% | 1.50 | -9.55%  |
|          | 新国都  | 49.02% | 1.31 | 115.10% |
| 平均       |      | 47.44% | 1.44 | 5.35%   |
| IDC 及云计算 | 中科曙光 | 69.24% | 1.56 | 146.55% |
|          | 鹏博士  | 69.53% | 0.36 | 573.57% |
|          | 数据港  | 62.11% | 0.71 | 234.85% |
|          | 科华恒盛 | 52.98% | 1.27 | 438.83% |
| 平均       |      | 63.47% | 0.98 | 348.45% |
| LED 照明   | 利亚德  | 46.75% | 1.73 | 64.89%  |
|          | 洲明科技 | 59.14% | 1.31 | 77.65%  |
|          | 联建光电 | 57.01% | 0.84 | -5.59%  |
| 平均       |      | 54.30% | 1.29 | 45.65%  |
| 多行业领域平均  |      | 55.91% | 1.21 | 154.68% |
|          | 证通电子 | 53.59% | 1.04 | -9.93%  |

根据以上数据，公司资产负债率为 53.59%；流动比率 1.04，净现比-9.93%。公司资产负债率略低于行业平均值，流动比率低于行业平均值，主要系 2018 年度公司短期借款增加所致，具体原因详见本公告二、（一）所述，净现比方面，因 2018 年度公司资产减值准备计提较多，归属于上市公司股东的净利润出现负值，因此净现比为负值且低于行业平均值，但公司 2018 年度经营活动现金流量净额为 2,395.34 万元，较 2017 年度增加 74,862.68 万元，经营活动现金流量实际相对于 2017 年度有较大改善。综合以上指标及公司的业务模式分析，公司短期偿债能力属于正常范围。

从负债结构来看，截止报告期末，公司债务中流动负债为 24.52 亿元，占总

负债比例为 87.57%，其中短期借款金额为 14.73 亿元，占总负债比例 52.61%，应付票据及应付账款为 7.13 亿元，占总负债比例 25.46%；从货币资金结构来看，截止报告期末，银行存款 2.3 亿元，占比 57.73%，其他货币资金 1.68 亿元，占比 42.26%，主要包含银行承兑汇票保证金 1.67 亿元，为应付票据到期偿付提供保障。公司 2018 年末债务结构主要以流动负债为主，货币资金主要以其他货币资金为主，短期内将给公司带来一定的偿债压力，但因自 2018 年以来公司加强应收账款管理，加大催收力度取得明显效果，经营活动现金流量情况明显改善；随着深圳、长沙 IDC 数据中心出租率和上架率的提高，将为公司带来持续稳定的现金流入；同时目前公司也在积极拓宽融资渠道，通过项目贷等方式改善负债结构，以上措施，可以在一定程度上缓解公司的偿债压力。

**（三）补充披露 6 个月内即将到期的有息债务明细，结合公司经营业绩以及现金流情况等说明是否存在集中偿付风险及较大短期偿债压力，同时说明你公司拟采取的保证按期足额支付本期债券本息的措施，并作相应风险提示。**

回复：

以下为公司未来 6 个月内即将到期的有息债务情况明细：

| 序号 | 款项性质  | 金额（万元）    | 借款日        | 还款日        | 用途     |
|----|-------|-----------|------------|------------|--------|
| 1  | 短期借款  | 3,000.00  | 2018.07.11 | 2019.07.11 | 补充流动资金 |
| 2  | 短期借款  | 2,000.00  | 2018.12.25 | 2019.11.18 | 补充流动资金 |
| 3  | 短期借款  | 2,000.00  | 2019.01.07 | 2019.11.18 | 补充流动资金 |
| 4  | 短期借款  | 5,000.00  | 2018.08.14 | 2019.06.13 | 补充流动资金 |
| 5  | 短期借款  | 10,000.00 | 2018.12.05 | 2019.12.05 | 补充流动资金 |
| 6  | 短期借款  | 10,000.00 | 2018.08.14 | 2019.08.09 | 补充流动资金 |
| 7  | 短期借款  | 5,000.00  | 2019.01.25 | 2019.07.25 | 补充流动资金 |
| 8  | 短期借款  | 13,000.00 | 2018.09.21 | 2019.09.21 | 补充流动资金 |
| 9  | 短期借款  | 3,000.00  | 2018.07.26 | 2019.07.26 | 补充流动资金 |
| 10 | 短期借款  | 8,000.00  | 2018.08.15 | 2019.08.15 | 补充流动资金 |
| 11 | 长期借款  | 960.00    | 2017.08.30 | 2019.08.21 | 补充流动资金 |
| 12 | 长期借款  | 960.00    | 2017.08.30 | 2019.11.21 | 补充流动资金 |
| 13 | 信用证借款 | 3,084.35  | 2018.10.18 | 2019.10.18 | 补充流动资金 |
| 14 | 信用证借款 | 3,750.00  | 2018.12.25 | 2019.11.22 | 补充流动资金 |
| 15 | 银承借款  | 5,000.00  | 2018.08.21 | 2019.08.21 | 补充流动资金 |
| 16 | 银承借款  | 5,000.00  | 2018.08.21 | 2019.08.21 | 补充流动资金 |
| 17 | 银承借款  | 4,000.00  | 2018.08.13 | 2019.08.13 | 补充流动资金 |
| 18 | 银承借款  | 5,959.40  | 2018.08.14 | 2019.08.14 | 补充流动资金 |
| 19 | 银承借款  | 3,000.00  | 2018.09.19 | 2019.09.19 | 补充流动资金 |
| 20 | 银承借款  | 3,000.00  | 2018.09.19 | 2019.08.19 | 补充流动资金 |

|    |      |            |            |            |          |
|----|------|------------|------------|------------|----------|
| 21 | 银承借款 | 2,000.00   | 2018.09.27 | 2019.09.27 | 补充流动资金   |
| 22 | 银承借款 | 2,000.00   | 2018.09.27 | 2019.08.24 | 补充流动资金   |
| 23 | 长期借款 | 833.34     | 2017.08.24 | 2019.10.21 | 补充流动资金   |
| 24 | 融资租赁 | 2,029.77   | 2016.07.14 | 2019.12.25 | 补充流动资金   |
| 25 | 项目贷款 | 2,600.00   | 2019.01.02 | 2019.12.21 | 用于构建固定资产 |
| 26 | 贴息贷款 | 210.00     | 2019.01.03 | 2019.12.21 | 补充流动资金   |
|    | 合计   | 105,386.86 |            |            |          |

经营业绩方面：随着公司数据中心逐步投入运营，进入收获期，同时随着机柜出租率、上架率的提升及宽带增值服务、云计算及软件服务、智慧园区、智慧产业园建设项目工程等相关收入的增加，未来经营业绩将逐步提升；

现金流方面：公司的有息借款主要为一年以内的短期贷款，主要用于公司日常营运的流动资金的补充；及少量的长期项目贷款，主要用于日常经营活动及IDC项目建设，随着公司数据中心逐步投入运营，进入收获期，未来资金投入将会逐渐减少，同时随着机柜出租率、上架率的提升及相关服务收入的增加，未来经营业绩将逐步提升并产生持续稳定的现金流量；同时公司将积极拓宽融资渠道，采取项目贷、存款质押等多种方式获得贷款，减少短期借款所占比例；同时也对事业部经营预算中加强了应收账款催收工作，LED照明业务也落实项目跟催机制重点跟催往期项目回款。收回前期应收账款及按期收回分期款项，并对于供应商也进行了聚合支付管理，将供应商合作规模聚合化，支付商务条件延长，降低供应链风险及资金支付压力。

此外，公司更加重视精细化运营管理，推进多项措施提高运营管理效率和资金使用效率。目前公司也存在一定存量的银行授信额度及通过正常的银行审议流程续贷。虽短期内公司面临一定的短期偿债压力，但银行授信和业务回款的支持下，到期债务都能按期支付本息，截止目前，未发生债务违约。公司不存在集中偿付和较大短期偿债压力。

截止目前公司债券尚未到期余额合计为2亿元，到期日为2020年10月，付息时间为分别为2019年、2020年的10月。债券的偿付保障措施：（1）聚焦主业，控制风险，减少经营业绩的不确定性，提升经营效益；（2）盘活公司资产，提高应收账款及存货周转率，提升资产运行效率；（3）积极拓展新的融资渠道和融资方式，并改善债务结构；（4）由公司指定财务部牵头负责协调债券的还本付息工作，并在每年的财务预算中落实安排债券本息的偿付资金，保证本息的如期偿付。

三、报告期内，你公司实现营业收入 133,239.85 万元，同比减少 20.81%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）-27,311.86 万元，同比减少 1008.81%；经营活动产生的现金流量净额为 2,395.34 万元，同比增长 103.31%，其中第一季度至第四季度分别为-168.20 万元、1,226.16 万元、-284.50 万元和-28,085.33 万元。

（一）请结合行业特点、公司业务模式以及产品类别，说明你公司营业收入与扣非后净利润变动幅度不匹配的原因。

回复：

1、公司营业收入及扣非后净利润明细情况如下

单位：万元

| 项目                     | 2018 年度    | 2017 年度    | 变动金额       | 变动比例(%)   |
|------------------------|------------|------------|------------|-----------|
| 一、营业总收入                | 133,239.85 | 168,259.32 | -35,019.47 | -20.81    |
| 减：营业成本                 | 103,249.91 | 124,475.27 | -21,225.36 | -17.05    |
| 税金及附加                  | 735.23     | 1,081.42   | -346.19    | -32.01    |
| 期间费用                   | 38,557.08  | 33,196.59  | 5,360.49   | 16.15     |
| 资产减值损失                 | 22,589.46  | 6,849.64   | 15,739.82  | 229.79    |
| 加：其他收益                 | 2,073.78   | 645.16     | 1,428.62   | 221.44    |
| 投资收益(损失以“-”号填列)        | 2,543.46   | 31.53      | 2,511.93   | 7,966.79  |
| 资产处置收益(损失以“-”号填列)      | -28.15     | -2.70      | -25.45     | 942.59    |
| 二、营业利润                 | -27,302.73 | 3,330.39   | -30,633.12 | 919.81    |
| 加：营业外收入                | 637.42     | 1,634.63   | -997.21    | -61.01    |
| 减：营业外支出                | 2,262.70   | 1,280.30   | 982.40     | 76.73     |
| 三、利润总额                 | -28,928.01 | 3,684.72   | -32,612.73 | 885.08    |
| 减：所得税费用                | -3,488.91  | 742.96     | -4,231.87  | -569.60   |
| 四、净利润                  | -25,439.10 | 2,941.76   | -28,380.86 | 964.76    |
| 归属于母公司所有者的净利润          | -24,120.10 | 4,309.56   | -28,429.66 | -659.69   |
| 非经常性损益                 | 3,191.76   | 1,304.32   | 1,887.44   | 144.71    |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 | -27,311.86 | 3,005.24   | -30,317.10 | -1,008.81 |

2、公司营业收入与扣非后净利润变动幅度不匹配的原因

2018年度营业收入较2017年度减少35,019.47万元，减少幅度为20.81%；2018年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较2017年度减少30,317.10万元，减少幅度为1,008.81%，营业收入与扣非后净利润变动幅度不匹配的原因主要系：

(1)2018年度营业收入下降的原因主要系：公司围绕“IDC+生态”的战略推进整体业务转型升级，集中优势资源加快盘活公司IDC资源、发展云计算，IDC及云计算业务销售收入增加13,273.11万元，增长幅度为61.66%；而公司金融电子及LED照明电子业务受全球经济下行、市场需求阶段性回落、降低政策负债、政策趋紧等因素影响，金融电子销售收入减少12,371.59万元，减少幅度为23.19%，照明电子业务销售收入减少8,891.50万元，减少幅度为24.07%，合同能源销售收入减少18,632.91万元，减少幅度为66.32%，因此营业收入有所下降；

(2)受到国家去杠杆的影响，公司的融资成本有所增加，使得2018年度公司的利息支出增加了3,199.24万元，利息支出较2017年度增加了48.39%，导致公司的期间费用有所增加；

(3)2018年度投资收益增加主要系处置长期股权投资所确认的投资收益金额为2,539.80万元所致；

(4)因互联网和移动支付等技术迅速发展，伴随着互联网金融的冲击，传统银行向智慧银行转型升级，公司部分金融电子库存商品不再满足市场和生产的需求，需对其进行更新改造或降价处理；同时受宏观经济影响，公司部分客户融资难度增加，资金周转紧张，未能实现预期回款，导致2018年度公司计提坏账准备11,188.77万元，计提存货跌价准备11,400.70万元，合计计提资产减值损失22,589.46万元；

(5)公司控股子公司广州云硕科技发展有限公司因与上海华东电脑股份有限公司的合同纠纷，根据法院聘请第三方机构就双方的纠纷进行鉴证的结果，及双方商讨和解的最新情况，确认相应工程款利息费用约为2,181.56万元，导致营业外支出大幅度增加；

(6)所得税费用较大幅度下降，主要系公司及其子公司2018年度出现亏损，不需要计提所得税费用；及2018年度计提的资产减值损失所确认的递延所得税费

用所致；

此外，营业收入基数较大，增长幅度不明显，而扣非后净利润基数较小，营业收入的小幅变动就能引起扣非后净利润的较大幅度变动。

**（二）结合你公司业务模式和结算方式，详细披露适用的会计准则、收入确认会计政策，并详细说明各类业务的收入确认条件、确认时点、核算依据等。请年审会计师说明审计执行的相关程序及其结论。**

回复：

**1、公司依据自身的业务模式和结算方式适用的会计准则为《企业会计准则第14号——收入》，公司营业收入确认的具体政策如下：**

（1）本公司国内销售收入确认的依据和方法：① 金融电子设备和LED照明电子按照合同约定，以产品移交或安装调试验收合格的签收单作为收入确认标准；② EMC项目收入按照合同约定的收费方法和时间分期确认为收入；BT业务项目收入采用完工验收确认收入，即：于资产负债表日对当期完工验收的BT业务项目确认收入；对当期未完工验收的BT业务项目不确收入，待项目完工验收后再确认收入；提供建造服务项目采用完工百分比确认合同收入和成本。完工百分比于资产负债表日取得第三方监理确认的工程进度表予以确认；③ IDC的租金收入按照合同约定每月每台IDC设备的租金乘以出租的台数确认租金收入；IDC的流量分成收入根据合同约定的分成方法，每月按中国电信提供的流量结算清单进行分成并确认收入。

（2）公司出口货物收入确认的依据和方法：按照合同约定以货物发出离岸为界，按报关单作为收入确认标准。

**2、针对公司营业收入，会计师执行的主要审计程序如下：**

（1）我们通过与管理层访谈和检查销售合同等相关程序文件，了解、评估并测试了与收入确认相关的内部控制设计和运行的有效性；

（2）结合业务类型我们对收入执行了分析性复核程序，以判断营业收入、毛利及毛利率变动的合理性；

（3）我们对重要客户执行了交易测试，境内销售检查了销售订单或合同、

出库记录、发运单、签收记录及银行收款记录等；境外销售检查了销售订单或合同、出库记录、报关单、提单和回款记录等；

(4) 我们根据客户交易的特点和性质，对重要客户执行了函证程序以确认应收账款余额和销售收入金额；对重要的BT项目执行了实地走访程序；

(5) 结合业务类型我们对收入执行了截止测试程序。

### 3、会计师审核意见

我们对证通电子公司营业收入的核查程序详见本说明之二、(二)2之阐述。经核查，证通电子公司2018年度收入确认符合会计准则和公司会计政策的相关规定。

(三) 结合行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策等，说明经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因。

回复：

#### 1、销售模式、收入确认政策和收款政策

(1) 销售模式：公司通过金融科技、IDC及云计算、城市亮化工程三大业务板块的协同发展，为客户提供综合解决方案。

1)金融电子：金融电子产品通过建立“产品+方案”的直销模式，集成公司在金融支付信息安全的技术和能力，推进产品的信息安全与网络安全建设，融合AI人工智能和下一代近场支付等新兴技术，推动公司自助终端产品和服务的智慧化演变，提升产品市场竞争力；

2)LED照明业务：LED照明业务主要系产品直销及BT模式(Build and transfer)，即“建设-移交”模式。BT模式即由政府或代理公司与业务承接方签订市政工程项目投资建设回购协议，并授权业务承接方代理其实施投融资职能进行市政工程建设，工程完工后移交政府，政府根据回购协议在规定的期限内支付回购资金(含投资回报)的经营方式。2018年度的重心即LED产品的直销及重点开发短期现金类业务，即投资期较短，且回款较快的BT项目，积极拓展经济发达地区市场，并保障好相关重点项目的落地实施。

3)IDC云计算：公司按照规划建设深圳光明云谷数据中心、长沙云谷一号及二号数据中心和广东东莞旗峰数据中心，为提升运营效率，公司采取“先订单、后上架运营”的模式，同步相关数据中心的机架租赁及增值服务的销售。

(2) 收入确认政策：详见本说明三、(二)1之阐述。

(3) 收款政策：公司根据客户的采购量、信用记录、长期合作关系、规模及资金等情况，授予客户不同的信用额度，依据公司的管理办法定期对客户信用进行全面梳理，根据客户的所属行业、最新财务状况、公司信誉等，对其信用额度重新评估，从信用政策制度及信用额度管控方面降低应收账款管理风险。公司为了降低合同执行风险，相关部门依据合同评审流程对销售合同进行关键条款评审，为了进一步降低应收账款管理风险，公司进一步加强应收账款的催收工作，将回款纳入事业部及业务员的绩效考核中。

## 2、经营性现金流量净额变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因

单位：万元

| 项目              | 2018 年度    | 2017 年度    | 变动额        | 变动幅度(%) |
|-----------------|------------|------------|------------|---------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金  | 143,418.39 | 124,218.09 | 19,200.30  | 15.46   |
| 收到的税费返还         | 1,977.58   | 281.61     | 1,695.98   | 602.25  |
| 收到其他与经营活动有关的现金  | 6,031.17   | 4,706.64   | 1,324.53   | 28.14   |
| 经营活动现金流入小计      | 151,427.14 | 129,206.33 | 22,220.81  | 17.20   |
| 购买商品、接收劳务支付的现金  | 103,728.54 | 146,161.29 | -42,432.75 | -29.03  |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 21,975.09  | 22,930.42  | -955.32    | -4.17   |
| 支付的各项税费         | 6,419.85   | 5,844.51   | 575.34     | 9.84    |
| 支付其他与经营活动有关的现金  | 16,908.31  | 26,737.46  | -9,829.15  | -36.76  |
| 经营活动现金流出小计      | 149,031.80 | 201,673.67 | -52,641.88 | -26.10  |
| 经营活动产生的现金流量净额   | 2,395.34   | -72,467.34 | 74,862.68  | -103.31 |
| 营业收入            | 133,239.85 | 168,259.32 | -35,019.47 | -20.81  |

2018年度营业收入较2017年度减少35,019.47万元，减少幅度为20.81%，而2018年度经营现金流量净额较2017年度增加74,862.68万元，增加幅度为103.31%，主要系：（1）2018年度公司加强应收账款的管理，加大应收账款的催收力度，及考虑到全球经济下行，宏观经济增长乏力、国内收紧银根导致社融环比大降，照明工程类业务政策变动等方面的影响，公司主动加强LED工程类项目的筛选及风

险把控，放缓照明工程类业务拓展，因此2018年度销售商品、提供劳务收到的现金较2017年度增加了19,200.30万元，增加了15.46%；（2）2018年度由于金融电子产品及LED照明业务的销售规模有所收缩，采购规模相应缩小，减少购买商品支付的现金，及公司加大对应付账款的管理力度，积极与供应商就付款信用期进行谈判，因此购买商品、接收劳务支付的现金较2017年度减少42,432.75万元，减少幅度为29.03%；（3）2018年度收到的税收返还、政府补助及其他与经营活动相关的现金较2017年度增加了3,020.50万元，增加幅度约60.55%；（4）由于2018年度LED工程类别销售规模有所收缩，支付工程类的保证金较2017年度较大幅度减少，导致2018年度支付其他与经营活动有关的现金较2017年度减少9,829.15万元，减少幅度为36.76%。

综上所述，在国家去杠杆，收紧银根的背景下，公司加大力度对资金流的管理取得一定的成效，使得公司在营业收入减少的情况经营性现金流净额有所增加。

（四）请说明各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

#### 1、公司各季度经营活动产生的现金流量净额情况说明：

单位：万元

| 项目      | 第一季度       | 第二季度      | 第三季度     | 第四季度      | 全年合计     |
|---------|------------|-----------|----------|-----------|----------|
| 2018 年度 | -20,267.94 | -7,761.18 | 8,756.57 | 21,667.90 | 2,395.34 |

公司经营性现金流净额季度变动与公司的业务模式紧密相关，公司的金融电子产品主要客户是银行，银行的采购通常需要通过招投标，一般是在上半年集中招投标，及产品交付后，银行的付款审批周期较长，回款一般集中在第三及第四季度；LED工程类项目业主方主要是政府部门，流程与银行的采购流程相似，因此上述两类业务的回款主要集中在第三、第四季度，公司的经营活动产生的现金流量净额出现明显的季度性。

#### 2、会计师审核意见

我们对证通电子公司营业收入的核查程序详见本说明之二、（二）2之阐述。

我们检查了证通电子公司2018年度各季度现金流的编制过程。经核查，证通电子公司2018年度收入确认符合会计准则和公司会计政策的相关规定，各季度经营活动产生的现金流量净额存在差异符合公司的实际经营情况。

四、报告期内，你公司应收账款期末余额为 132,201.52 万元，较期初增长 15.13%，应收账款周转率为 107.88%，连续三年下降，应收款项期末余额 153,391.39 万元，应收款项占流动资产的比例为 60.35%。

（一）请结合信用政策、结算方式的变化等说明报告期内你公司营业收入下降但应收账款增长且应收账款增长率显著大于营业收入增长率的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以扩大销售的情形。

回复：

公司主要结算方式为银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票等方式，信用政策按照参照三、（三）、1、（3）中所述确定信用期限后，根据具体合同约定和执行情况结算收款。

报告期内公司营业收入下降但应收账款增长且应收账款增长率显著大于营业收入增长率的主要原因系：（1）针对外部资金环境趋紧，公司缩小商业承兑汇票结算范围，以促进现金回流加速，但受外部融资环境影响，部分回款未能及时收回，故此应收账款出现增长；（2）LED照明工程类业务的客户基本为政府部门，受宏观经济增长乏力引发的地方政策问题、国内紧信用导致社融环比大降、照明工程类业务相关政策变动、部分LED照明亮化的政府流程效率等方面的影响，其在信用期内回款未达到预期，长期应收款项转入当期应收款项所致。

报告期内公司与主要客户的结算模式及信用政策未发生较大变化，也未发现存在放宽信用期情形。

（二）说明应收账款周转率持续下降的原因、应收账款期后回款情况以及公司采取的改善措施，是否存在跨期确认收入情况，并结合近两年公司销售商品、提供劳务收到的现金情况说明应收账款周转率大幅下降对公司资产整体质量及公司业务运营的影响。请会计师核查并发表意见。

回复：

## 1、应收账款周转率持续下降的原因

公司近三年的营业收入及应收账款情况如下

单位：万元

| 项目                | 2018 年度    | 2017 年度    | 2016 年度    |
|-------------------|------------|------------|------------|
| 营业收入(万)           | 133,239.85 | 168,259.32 | 179,590.68 |
| 应收账款账面余额(万)       | 156,777.51 | 129,264.29 | 89,649.18  |
| 应收账款余额占营业收入的比重(%) | 117.67     | 76.82      | 49.92      |
| 应收账款周转率(次)        | 1.00       | 1.46       | 1.93       |

(1) 公司2018年度、2017年度及2016年度应收账款周转率分别为1.00次、1.46次和1.93次，应收账款周转率逐年降低，主要系公司2016年度营业收入较大幅度增加，营业收入增加66,846.54万元，增长幅度为59.29%，2016年末信用期内应收账款较大幅度增加；同时2016年度LED照明工程类业务领域的营业收入较大幅度增加，而2017年度LED照明工程类业务领域的营业收入有所增加，由于LED照明工程类业务的客户基本为政府部门，回款的周期较长，导致2017年末逾期未回款的长期应收款增加，将逾期未回款的长期应收款调整至应收账款中，导致2017年末应收账款有所增加。2018年度期末应收账款金额较大的原因主要系受到政府“去杠杆”等政策和市场因素影响，部分客户存在融资难的困境，在信用期内回款未达到预期所致。

(2) 公司金融电子和LED照明工程业务的主要客户是银行和政府部分，上述客户一般的采购流程是招投标、中标、产品生产或产品建设安装、完成交付后与银行需要对账、开发票，银行安排付款；而政府部门则需要进行决算审计，审计完成后根据合同约定的付款条件开具发票，申请付款，政府部门一般审计时间较长。因此一般是在上半年完成招投标程序，下半年完成验收，因此，公司收入的确认具有明显的季节性，第三和第四季度的集中程度较高，导致期末信用期内应收账款金额较大。

公司金融电子及LED照明电子业务受全球经济下行、市场需求阶段性回落、降低政府负债、政策趋紧等因素影响，金融电子产品的销售和LED工程类项目销售收入规模有所收缩。由于2018年度期末应收账款余额较2017年度余额增加，2018年度营业收入较2017年度有所减少，导致2018年度应收账款周转率较2017年度有所下降。

## 2、应收账款期后回款情况

| 项目          | 2018 年 12 月 31 日 |
|-------------|------------------|
| 应收账款期末余额(万) | 156,777.51       |
| 期后回款金额(万)   | 32,521.69        |
| 期后回款比例(%)   | 20.74            |

注：上述应收账款期末余额回款统计时间截止 2019 年 4 月 30 日。

根据上表可知，截至2019年4月30日期后累计回款32,521.69万元，占2018年12月31日余额的20.74%。期后回款不够理想主要系公司的主要客户是银行、政府部门，上述客户的付款审计时间较长，按公司历年的收款惯例，上述客户的回款一般集中在第三和第四季度。另外在全球经济下行，宏观经济增长乏力、国内资金环境趋紧，部分客户存在融资难的困境，未在信用期内回款所致。

## 3、公司应收账款的改善措施

公司目前客户的信用状况较好，针对应收账款回收的风险，加强货款的管理和监控，及时督促客户进行验收并支付验收款；同时建立全面的信用管理制度和客户信用评估体系，针对不同信用等级客户给予不同的账期，加强赊账和欠账的监控及催收，以提高企业资金的使用效率。

4、近两年公司销售商品、提供劳务收到的现金的情况详见回复三、(三)2之阐述。

## 5、会计师审核意见

我们对证通电子公司营业收入的核查程序详见本说明之二、(二)2之阐述，对证通电子公司应收账款的核查程序详见本说明之四、(五)之阐述。经核查，证通电子公司收入确不存在跨期情况；公司 2018 年度销售商品、提供劳务收到的现金及经营活动产生的现金流量净额较 2017 年度均有所好转，且公司采取对应收账款的改善措施在 2018 年度取得一定的成效，因此应收账款周转率大幅度下降对公司资产整体质量及公司业务运营的影响较小。

（三）请说明应收账款前五大客户与收入前五大客户的匹配性，以及报告期内应收账款是否涉及关联方款项，如是，请补充披露关联方及与其交易的明细情况。

回复：

公司应收账款前五及所属行业情况如下：

| 排名  | 应收余额(元)        | 所属行业     |
|-----|----------------|----------|
| 第一名 | 131,872,650.69 | LED 照明   |
| 第二名 | 99,926,430.81  | IDC 及云计算 |
| 第三名 | 99,380,644.94  | 金融电子     |
| 第四名 | 80,937,777.92  | LED 照明   |
| 第五名 | 68,536,718.13  | 金融电子     |

公司销售收入前五大客户及所属行业情况如下：

| 排名  | 销售额（元）         | 所属行业     |
|-----|----------------|----------|
| 第一名 | 158,180,091.44 | LED 照明   |
| 第二名 | 139,514,335.31 | IDC 及云计算 |
| 第三名 | 79,429,369.13  | IDC 及云计算 |
| 第四名 | 46,889,395.56  | LED 照明   |
| 第五名 | 30,927,075.46  | IDC 及云计算 |

应收账款方面：（1）第一名及第四名为 LED 照明工程类项目相关的应收账款，其建设周期及回款周期与 LED 照明亮化工程合同回款周期相匹配；（2）第 2 名为 IDC 机柜业务相关应收账款，均按合同约定回款中。

销售收入方面：（1）公司第一名和第四名客户为 LED 照明及工程业务相关客户，目前正按照相应合同执行，回款正常；（2）公司第二名、第三名和第五名客户属于 IDC 及云计算业务客户，因相关数据中心建成并开始运营上架，投资效益逐渐显现，加之 IDC+相关项目推进实施，相应客户的结算及回款正常。

上述应收账款第一名和销售收入第一名为同一个 LED 照明行业客户；应收账款第二名和销售收入第二名为同一个 IDC 机架租赁客户；应收账款第四名和销售收入第四名为同一个 LED 照明工程类客户；应收账款中未匹配的第三名及第五名为公司长期合作的二大银行客户，其应收账款主要为历年分批次采购合同对应的的公司金融电子产品的质量保证金（银行类客户性采购合同的质保期一般为 5 至 8 年）及少量部分尾款。

以上可以看出目前公司的前五大客户及营收前五大客户主要为 IDC 云计算及 LED 照明业务。相应的与公司的业务模式及回款周期及市场环境变化也对应匹配。公司与以上公司皆不存在关联关系。

**（四）年报显示，报告期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款账面原值为 3,813.80 万元，计提原因分别为欠款方已被吊销工商执照、欠款方公司已注销或未根据法院裁定支付款项。请说明你公司针对客户资质进行判断筛选的内控流程，内控执行是否有效，后续拟采取的回款措施。**

回复：

公司针对客户资质进行判断筛选的内控流程如下：公司制定的《销售业务管理规范》对客户信用管理做了明确规定。信用管理人员每月定期对客户进行信用评定，具体操作为每月根据上月与客户对账及回款情况对上月客户的信用进行评价，对赊销客户的信用水平进行分析和评估，对客户信用评分，记录在《客户信用评定表》供产品线、财务部门及其他相关部门参考，并作为合同金额、回款期限和回款方式等合同条款的制定依据。信用主管对机构类重大合同（大于500万）发起公司级审核，审核合同条款是否合理，根据客户信用情况进行风险预警；对初次合作的订单或合同，须提交专业法律顾问、财务部、风控人员评审，符合评审条件的按规定签订合同。信用主管参与所有企业类客户合同评审，对客户信用情况予以评级并向营销管理部提供评审意见。

公司在业务开展过程中不断完善针对客户资质进行判断筛选的内控流程，内控流程总体执行有效。由于宏观环境发生变化，部分客户出现回款难的问题，公司已经严格按照销售回款管理制度，执行催款程序，后续公司将继续严格按照内控制度及内控监督要求执行相关内部控制，加大执行和检查力度，做到管理决策层、业务部门、财务部门及内审监督部门通力合作切实将内控执行到位。

公司已制定了相关销售回款管理制度，对回款计划、回款过程、回款问题处理、坏账处理、回款考核等各方面进行控制，若应收账款出现超过付款期而未付款的情况，将采取口头沟通催收、发送书面法务函催收或提起诉讼等措施回款。

五、报告期内你公司除 IDC 及云计算业务外，其他行业及产品营业收入及营业成本均出现不同幅度下降，其中金融电子营业收入同比减少 23.19%，营业成本同比减少 21.98%；合同能源管理营业收入同比减少 66.32%，营业成本同比减少 48.89%，毛利率较上年同比下降 28.90%。

（一）请结合产品销售情况及成本价格走势等因素并对比同行业公司，说明合同能源管理本期毛利率较上年下降幅度较大的原因。

回复：

公司合同能源管理业务的模式主要包括分期收款销售（BT）和EMC两种。公司通过分期收款业务模式开展业务时，由公司与政府或中标的企业签署BT 合同，项目由业主方验收合格后交由业主方时公司予以确认收入；公司通过 EMC 业务模式开展业务时，由公司与政府或其路灯管理部门签署合同，公司出资提供某一区域的路灯节能改造，一般在项目建设完成后委托第三方能源审计公司对比测试，计算出每个月或季或年的节能数据，用能方根据这个数据基础对节能费进行支付。照明工程项目运行后，根据双方合同约定，在满足收入确认条件时计算确定节能收益，计入合同能源管理业务收入。

公司LED合同能源管理业务毛利率与同行业公司对比情况如下：

| 公司      | 2018年毛利率 | 2017年毛利率 | 同比增减    | 2016年毛利率 |
|---------|----------|----------|---------|----------|
| 雷曼光电    | 47.85%   | 50.03%   | -2.18%  | 54.20%   |
| 华体科技    | 51.73%   | 57.61%   | -5.88%  | 42.06%   |
| 飞乐音响    | 34.22%   | 48.05%   | -13.83% | 57.10%   |
| 洲明科技    | 36.62%   | 37.61%   | -0.99%  | —        |
| 可比公司平均值 | 42.61%   | 48.33%   | -5.72%  | 51.12%   |
| 证通电子    | 15.26%   | 44.16%   | -28.90% | 49.80%   |

注：数据来自同行业公司年报、招股说明书等公开资料。

由上图可知，公司往期合同能源管理业务毛利率处于同行稍偏中下游位置。

2018年，公司合同能源管理业务收入9,461.87万元，营业成本8,017.97万元，毛利率为15.26%，与往年相比下滑幅度较大的主要原因系：2018年受复杂多变的宏观环境影响，公司战略收缩LED照明的业务规模，2018年公司存量项目进展减缓，新签订单项目暂不满足收入确认条件，导致个别大额项目的调整对当期合同

能源管理业务毛利率影响相对较大。其中定州中标的节能照明项目，2015年至2018年度定州中标完成2,025基的建设改造，并取得对方的验收资料，公司依此确认营业收入3,897万元。会计师与公司沟通后认为，前述建设期间为2015年-2018年，间隔时间过长，且公司期间建设过程为断点持续，未能批量化、规模化采购导致实际发生成本较高，人工和材料成本的增长的情况下在建工程余额较大，当期营业成本大幅上升，导致当期公司合同能源管理业务毛利率及利润与往年相比有较大幅度下滑。

（二）请结合报告期内相关产品毛利率情况、你公司目前的经营环境、产品结构、业务模式、盈利模式、市场竞争情况，说明你公司主营业务盈利能力是否出现重大不利变化，并分析报告期内你公司经营业绩大幅下滑的具体原因，下滑趋势是否具有持续性，及拟采取的改善可持续经营能力的具体措施。

回复：

#### 1、公司相关产品毛利率、经营环境、产品结构、业务模式、盈利模式情况

| 分行业的毛利率 |        | 业务模式                                                                                | 盈利模式                                                                                                    |
|---------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 金融电子    | 18.78% | 为客户提供包括软硬件产品以及服务的综合性解决方案                                                            | 通过提供自助服务终端、金融支付产品、加密键盘、智能机器人等产品，以及智慧网点综合服务平台、社区O2O金融服务平台、机器互联云平台等软件及系统解决方案实现收入                          |
| IDC及云计算 | 24.61% | 一方面通过机架租赁等方式，向金融类企业、互联网企业或政企客户提供多线托管服务；另一方面是提供从IT业务咨询，云平台整体设计，云平台搭建及平台运维服务等一体化私有云服务 | IDC数据中心基础业务主要在提供机房租赁、带宽分成、运维服务以及基于IDC+的云计算增值业务中实现收入；同时开拓IDC+数字化运营、智慧厂区、智慧园区等服务应用市场，深耕智慧城市等服务市场，提高业务盈利能力 |
| 照明电子    | 23.48% | LED道路照明产品和商业照明产品生产和销售                                                               | 通过产品直销、合同能源管理、城市道路照明及景观照明亮化工程实现收入                                                                       |
| 合同能源    | 15.26% | 主要包括分期收款业务模式（BT）和EMC模式                                                              |                                                                                                         |
| 产 品     |        | 毛利率                                                                                 | 毛利率比上年同期增减                                                                                              |
| 自助服务终端  |        | 16.32%                                                                              | -0.52%                                                                                                  |
| 支付产品    |        | 19.36%                                                                              | 7.22%                                                                                                   |
| 加密键盘    |        | 28.96%                                                                              | -12.75%                                                                                                 |
| IDC及云计算 |        | 24.61%                                                                              | 3.92%                                                                                                   |

|          |        |         |
|----------|--------|---------|
| LED及相关贸易 | 23.48% | 1.40%   |
| 合同能源管理   | 15.26% | -28.90% |
| 电子产品贸易   | 34.75% | 27.43%  |

受全球经济下行、市场需求阶段性回落等因素影响，金融电子行业面临整体的市场局势仍较为严峻。公司自助终端产品毛利率与去年同期基本持平；支付产品毛利率较上年同期提升7.22%，主要原因系通过研发调整产品结构和精益生产提高该业务的产品毛利率所致；加密键盘毛利率较上年同期下降12.75%，主要系因客户压缩采购成本所致。公司IDC及云计算业务毛利率较上年同期提升3.92%，主要原因系公司毛利率较高的云计算、软件服务收入及智慧园区业务收入较去年同期增加所致。2018年公司业绩下滑，实现营业收入133,239.85万元，同比减少20.81%，公司全年归属于公司股东的净利润同比下降-659.69%，出现亏损，公司业绩下滑的具体原因详见公司披露的《2018年年度报告》“第四节经营情况讨论与分析”之“二、2、收入与成本”部分。

报告期内，公司持续关注金融科技、IDC及云计算、LED照明行业的发展趋势，进行科学研判，坚定不移推进业务结构的调整升级，积蓄发展后劲。

未来，围绕多样应用场景发展起来的智能终端设备，与传统产业和消费领域的高度融合将催生出更多的新业态，金融业的跨界融合给自助设备行业带来新的机会。随着技术进步和应用拓展，移动支付也呈现出支付场景和支付方式的转变，支付受理终端支付机具形态和功能也越来越丰富，增值服务比重升高将成为未来的主要竞争点。

随着5G、物联网等终端侧对IDC的应用场景的扩大，云计算、大数据、人工智能、等新兴产业的兴起和蓬勃发展带来数据中心的新一波建设热潮和广阔的市场增量。同时5G将与物联网应用场景深度融合，推动云服进行服务升级以满足下一代业务的需求，将促使云计算，云服务爆发式增长。

智能照明作为智慧城市重要的组成部分，在智慧城市智慧园区建设加速落地等市场因素推动下，智能照明行业市场规模也将加速扩大。

2018年，虽然公司主营业务短期内遇到了临时困难，经营业绩出现大幅下滑，但公司积极调整经营思路，采取积极措施稳健推动公司整体业务转型升级，树立了公司长续稳健发展的信心。多年来公司已积累了在资质和服务、研发和技术、

客户和品牌、业务布局等多方面的优势，净资产规模等指标均处于较好水平，公司的市场扩展也保持着相对稳步推进的趋势，为公司后期盈利能力的进一步提升奠定了良好的基础。

综上，公司主营业务盈利能力未出现重大不利变化，公司在转型升级短期内所造成的主营收入下降、业绩下滑不具有持续性。后期拟采取下述措施推动公司主营业务持续做强做精，长效增强公司可持续经营能力：

#### （1）深入推进业务整体转型升级，实现三大产业协同发展

公司积极探索金融科技前沿技术和发展趋势，在粤港澳大湾区和中部地区投建了符合金融安全规定和容灾备份所需的五大数据中心，在此基础上为银行等金融客户提供云计算和“IDC+”增值服务，协同金融科技快速发展；同时，公司LED业务布局智慧照明市场，逐步与IDC及云计算业务在智慧城市和智慧园区的业务拓展过程中形成协同发展。

##### ①确保金融电子整体业务规模的稳定

自助设备业务要推动公司自助终端产品和服务的智慧化演变，提升产品价值和市场竞争力，在原有客户基础上，重点开发农信社客户、行业龙头客户和银行下属金融科技子公司，开辟业绩增长点；安全支付业务要构建以金融支付为核心的信息安全产业生态平台，进行产品和服务革新，集成行业主流支付方式并融合多场景应用，建立解决方案闭环，重点开发东南亚、日本、南美、非洲等海外新市场，国内市场通过提供各类增值服务拓展高粘性客户，确保整体业务规模稳定。

##### ②LED照明业务战略调整，与IDC及云计算业务协同发展

LED照明业务将转变业务模式和业务结构，重点开发短期现金类业务，保持业务规模稳定在合理区间，积极拓展经济发达地区市场，并保障好相关重点项目的落地实施；同时通过智慧望城等试点项目，布局智慧照明市场，切入5G智能灯杆微基站等领域，加速以智慧路灯为载体的智网建设，实现智慧照明与IDC及云计算业务在智慧城市和智慧园区的业务拓展过程中形成协同发展，驱动LED照明业务效益提升和业绩增长。

##### ③加快盘活数据中心资源，释放订单效益

公司在粤港澳大湾区和中部地区投建的五大数据中心陆续建成交付、运营，公司IDC业务进入收获期，公司将通过拓展优质客户、提升运维和交付能力、提高机柜租赁和上架率等方式，盘活公司优质数据中心资源，加速数据中心订单效益的释放；同时，公司将加强自主研发，为客户提供定制化云服务解决方案和多云集成的能力，满足客户对混合云、多云的架构迫切需求，与客户进行“IDC+”业务的耦合，通过智慧城市、智慧园区等项目及应用的拓展和落地，突破IDC基础业务成长瓶颈，提升IDC及云计算业务的盈利能力，驱动公司长期稳定发展。

#### （2）全方位提升公司效率，降低公司的运营成本

公司进一步加强各事业部的预算和费用控制，事业部通过业务回款等方式实现自身运营现金流的良性循环，保证经营目标的达成；通过结果导向做好绩效考核、激励及人员优化，从而提升全员工作效率；通过流程信息化建设与流程优化提升组织协同效率，实现数据化管理和运营监控、提升运营管理效率。

#### （3）多种手段并举控制风险，实现稳健经营

公司将继续加强现金流管理、资金链安全管理和项目管理，提升交付能力和服务水平，积极通过合理的财务规划，控制费用、改善负债结构、降低融资成本，以提高业务毛利率水平、盈利能力和业务核心竞争力。

#### （4）紧抓行业发展机遇，提升研发能力和市场应变能力

公司将加强对行业的分析研究，及时掌握行业技术，加快研发和应用技术创新，进一步释放内生动能，提高在产品、技术上的创新能力和水平，推出差异化的服务、产品和行业应用解决方案，以加强市场营销和业务拓展能力，确保公司运营能够不断适应市场变化。

六、报告期内，你公司投资证通网络投资亏损-494.23 万元，投资云硕科技亏损 1,290.33 万元，投资证通南非亏损 548.58 万元，报告期内投资主要控股及参股公司亏损合计 2,213.61 万元。请补充披露你公司对参股公司江苏睿博及湖北神狐本期投资的盈亏情况，并结合报告期内各子公司的主要业务、经营状况、主要业绩驱动因素、近三年来其业绩变动趋势、公司发展规划及战略布局等，分析本期其业绩亏损的主要原因，以及公司未来的改进计划。

回复：

1、公司持有江苏睿博15.65%股份，其是一家为实体商户提供收银、商业数据采集及商业数据分析的高科技公司，目前已有超过1000个连锁品牌在使用其商业数据服务。2018年度，其实现营业收入2,654.14万元，净利润114.83万元。

2、公司持有湖北神狐18.75%的股份，其主要为行业用户提供服务器、IT 设备的租赁、托管管理及云管理服务。湖北神狐目前的主要数据中心项目仍处于投入建设期，尚未实现盈利，2018年度其利润为-536.28万元。

### 3、公司主要子公司的情况如下：

#### （1）深圳市证通金信科技有限公司

证通金信作为公司全资子公司，系公司安全支付产品的研发、生产平台。2018年证通金信实现营业收入11,723.43万元，较2017年下降21.54%，2017年营业收入较2016年下降52.01%；证通金信2018年实现净利润-1,261.21万元，较2017年下降286.70%，主要系受市场冲击，计提传统电话E-POS相关库存所致。2017年净利润较2016年下降20.15%。

证通金信将通过增强在技术、资质、客户和服务方面的核心竞争力，实现产品创新柔性定制的效率提升，在深挖现有客户订单需求基础上，发挥“云+网+端+行业应用及服务”的综合解决方案能力，构建以金融支付为核心的信息安全产业生态平台，拓展业务维度，确保整体业务规模稳定；采取灵活快捷的差异化产品定制策略强化市场营销和业务拓展，在产品的整个供应体系中优化流程，严控成本，以获得成本领先优势，并与客户协同创新，提供多元化和定制化的增值服务；向海外渠道输入国内移动支付新技术和差异化定制能力，提高产品的毛利率和收入水平。

#### （2）深圳市证通佳明光电有限公司

佳明光电作为公司全资子公司，专业从事LED道路照明节能服务、智慧城市整体解决方案、景观亮化工程设计、施工等综合服务。

报告期，佳明光电实现营业收入13,902.11万元，较2017年下降60.11%，2017年营业收入较2016年增长10.65%；2016年-2018年实现净利润分别为3,920.61万元、80.94万元、-2,056.18万元。收入规模下滑主要原因系考虑到全球经济下行、宏观经济增长乏力引发的地方政策问题、国内紧信用导致社融环比大降及照明工

程类业务相关政策变动等方面的影响，公司主动加强LED工程类项目的筛选及风险把控，放缓照明工程类业务拓展，导致公司照明类业务的收入大幅下降。此外以前年度销售遗留的部分LED物料出现减值迹象，计提了部分存货跌价所致，也影响了其整体的盈利水平。

未来，佳明光电将依托照明业务“双甲资质”的优势，逐步转变业务模式和业务结构，继续加强业务的风险把控，将回款情况纳入业务重点考核指标；同时积极拓展经济发达地区市场，保持业务规模稳定在合理区间，并保障好相关重点项目的落地实施，逐步与IDC及云计算业务在智慧城市和智慧园区的业务拓展过程中形成协同发展。

### （3）长沙证通云计算有限公司

长沙证通云计算主要业务为IDC及云计算业务，服务的客户主要有电信、移动、长沙市政府等企事业单位。

报告期内长沙证通云计算实现营业收入3,282.77万元，较上年同期增加181.83%；实现净利润85.97万元，较2017年下降93.80%，2017年净利润为1,387.27万元，较2016年增长1,248.02%，报告期营业收入增长主要原因系长沙证通云计算IDC业务随着市场拓展不断深入，逐步提供云服务等相关增值服务，智慧园区服务业务开始贡献收入。净利润下降的主要原因系长沙一号数据中心陆续交付运营，资产折旧增加，目前的机柜上架率及收入增长未能有效消化相应的固定资产折旧，业务毛利率降低所致。

未来，长沙云计算将全力保障长沙云谷数据中心项目的建设工作，提升机架租赁上架率、促进云计算增值服务的销售，加速订单效益的释放；挖掘现有客户机房扩容的诉求和潜在客户的“IDC+”业务诉求，紧抓产业互联网、工业互联网的发展机遇，聚焦长沙云谷数据中心周边500公里范围内国家级经开区的智慧园区改造升级需求，实现收入多元化；加快推动与华为的合作落地，拓展智慧城市业务，打造智慧城市大数据运营中心，构建智慧城市应用服务体系，不断提升长沙证通云计算的盈利水平。

### （4）广东宏达通信有限公司

东莞宏达作为公司控股子公司，主要提供IDC机柜业务及云计算服务，服务

的客户主要有电信、京东等互联网公司及银行等金融机构。

2016年至2018年，宏达通信分别实现收入14,296.59万元、4,425.23万元、4,407.81万元，2018年与2017年收入规模基本持平，2017年收入较2016年下降69.05%的主要原因系主动减少毛利率较低的电子产品贸易业务。2018年，宏达通信实现净利润-261.85万元，较2017年净利润-938.27万元回升72.09%，在保持业务规模稳定的基础上，宏达通信通过有效的成本控制，以及为客户提供毛利率较高的增值服务，盈利能力得到有效的改善。

宏达通信将通过加快旗峰数据中心机柜的上架交付和运营，释放订单的效益，以不断提升收入的规模；同时，宏达通信将紧抓粤港澳大湾区产业互联网、工业互联网的发展机遇，通过为客户提供一体化私有云服务和多云集成服务，提升业务的整体毛利率水平和盈利能力。

#### （5）广州云硕科技发展有限公司

云硕科技作为公司全资子公司，主要为政府、行业客户、互联网企业提供多线托管服务、云平台托管服务和“IDC+”增值服务，服务的客户主要有百度、京东、腾讯等互联网公司。

2016年-2018年，云硕科技分别实现收入11,660.57万元、25,377.59万元、20,318.67万元；2018年实现净利润-1,290.33万元，较2017年净利润回升44.74%，2017年实现净利润较2016年下降1,210.56%。2018年度亏损主要系公司与华东电脑所涉工程款诉讼利息计提增加及财务费用、研发费用增加所致。

云硕科技南沙数据中心系百度等互联网客户在华南地区的核心网络节点，公司将一方面发挥粤港澳大湾区的区位优势，促进南沙数据中心机柜上架率及带宽的进一步提升，提高数据中心基础业务的收入，同时与现有客户和潜在客户进行“IDC+”业务的耦合，在数据共享、大数据服务、物联网终端结合AI人工智能等方面进行深度合作和需求的二次挖掘，扩大收入规模；另一方面，云硕科技将通过为客户提供一体化私有云服务和多云集成服务，助力客户构建多云的生态体系，垂直布局云服务产业链，大力拓展智慧园区等高附加值项目，提高业务毛利率，提升整体的盈利能力。

七、报告期内，你公司发生资产减值 22,589.46 万元，同比增长 229.79%。请按资产类别详细说明计提坏账、存货减值损失的主要依据和具体计算过程，及其对递延所得税资产-资产减值准备的具体影响，计提资产减值损失事项是否已履行审批程序和披露义务，减值损失金额是否与已披露的内容存在差异，并分析报告期内是否存在通过计提大额资产减值损失或其他账务处理进行不当盈余管理或财务“大洗澡”的情况，是否符合企业会计准则的相关规定。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一)2018 年度计提资产减值损失的类别情况

| 项目名称      | 金额(万)     |
|-----------|-----------|
| 应收账款坏账准备  | 10,135.08 |
| 其他应收款坏账准备 | 1,053.69  |
| 存货跌价准备    | 11,400.70 |
| 合计        | 22,589.47 |

(二)计提坏账、存货减值损失的主要依据和计算过程

1、坏账准备计提依据和计算过程

(1)坏账准备的会计政策

1) 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

|                      |                                                                     |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 单项金额重大的判断依据或金额标准     | 单项金额重大的应收账款指单笔金额为 100 万元以上的客户应收账款，单项金额重大的其他应收款指单笔金额为 30 万元以上的其他应收款。 |
| 单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法 | 单独测试未发生减值的应收款项在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。                           |

2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

①确定组合的依据及坏账准备的计提方法

|                |                               |
|----------------|-------------------------------|
| 确定组合的依据        |                               |
| 组合 1           | 以账龄特征划分为若干应收款项组合              |
| 组合 2           | 应收合并范围内关联方款项                  |
| 按组合计提坏账准备的计提方法 |                               |
| 组合 1           | 采用账龄分析法计提坏账准备                 |
| 组合 2           | 对于该类应收款项，由于发生坏账的可能性极小，不计提坏账准备 |

②账龄分析法

| 账龄                 | 应收账款计提比例 (%) | 其他应收款计提比例 (%) |
|--------------------|--------------|---------------|
| 1 年以内 (含 1 年, 以下同) | 5.00         | 5.00          |
| 1 至 2 年            | 10.00        | 10.00         |
| 2 至 3 年            | 20.00        | 20.00         |
| 3 至 4 年            | 50.00        | 50.00         |
| 4 至 5 年            | 80.00        | 80.00         |
| 5 年以上              | 100.00       | 100.00        |

## 3) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

|                   |                                                                                                                                   |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 单项金额不重大的判断依据或金额标准 | <p>单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款,是指单笔金额为 100.00 万元以下、账龄超过 3 年的应收款项。</p> <p>单项金额不重大但单项计提坏账准备的其他应收账款,是指单笔金额为 30.00 万元以下、账龄超过 3 年的应收款项。</p> |
| 单项计提坏账准备的理由       | 有客观证据表明可能发生减值,如债务人出现撤销、破产或死亡,以其破产财产或遗产清偿后仍不能收回,现金流量严重不足等情况的。                                                                      |
| 坏账准备的计提方法         | 对有客观证据表明可能发生了减值的应收款项,将其从相关组合中分离出来,单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项,将其归入相应组合计提坏账准备                      |

## (2) 存货准备损失的计提依据详见本回复一、(一)1、(1)之阐述

## 2、计算过程

## (1) 账龄分析法计算过程

## 1) 应收账款账龄分析法计算过程

| 账龄            | 2018 年 12 月 31 日 |          |           |
|---------------|------------------|----------|-----------|
|               | 应收账款 (万)         | 计提比例 (%) | 坏账准备 (万)  |
| 1 年以内 (含 1 年) | 87,840.99        | 5.00     | 4,392.05  |
| 1 至 2 年       | 37,601.79        | 10.00    | 3,760.18  |
| 2 至 3 年       | 13,745.72        | 20.00    | 2,749.14  |
| 3 至 4 年       | 6,689.20         | 50.00    | 3,344.60  |
| 4 至 5 年       | 2,849.02         | 80.00    | 2,279.22  |
| 5 年以上         | 4,237.00         | 100.00   | 4,237.00  |
| 小计            | 152,963.71       |          | 20,762.19 |

## 2) 其他应收款账龄分析法计算过程

| 账龄            | 2018 年 12 月 31 日 |          |          |
|---------------|------------------|----------|----------|
|               | 应收账款 (万)         | 计提比例 (%) | 坏账准备 (万) |
| 1 年以内 (含 1 年) | 14,198.25        | 5.00     | 709.91   |
| 1 至 2 年       | 8,164.40         | 10.00    | 816.44   |

|         |           |        |          |
|---------|-----------|--------|----------|
| 2 至 3 年 | 96.53     | 20.00  | 19.31    |
| 3 至 4 年 | 488.19    | 50.00  | 244.09   |
| 4 至 5 年 | 161.28    | 80.00  | 129.03   |
| 5 年以上   | 245.76    | 100.00 | 245.76   |
| 小计      | 23,354.41 |        | 2,164.54 |

## (2) 单项计提坏账准备

## 1) 2018 年末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

| 单位名称            | 账面余额(万)  | 坏账准备(万)  | 计提比例(%) | 计提理由                  |
|-----------------|----------|----------|---------|-----------------------|
| 南京理工速必得科技股份有限公司 | 1,908.33 | 1,908.33 | 100.00  | 未根据法院的调解协议付款, 预计无法收回。 |
| 上海平达信息技术有限公司    | 670.00   | 670.00   | 100.00  | 已被吊销工商执照              |
| 杭州度联信息技术有限公司    | 651.63   | 651.63   | 100.00  | 未根据法院判决书支付款项, 预计无法收回  |
| 浙江金大科技有限公司      | 308.84   | 308.84   | 100.00  | 预计无法收回                |
| 湖南众协环保新材料科技有限公司 | 275.00   | 275.00   | 100.00  | 公司已注销                 |
| 小计              | 3,813.80 | 3,813.80 | 100.00  |                       |

## 2) 2018 年末单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款

| 单位名称          | 账面余额(万) | 坏账准备(万) | 计提比例(%) | 计提理由                |
|---------------|---------|---------|---------|---------------------|
| 深圳智拓联科技有限责任公司 | 360.00  | 360.00  | 100.00  | 公司的股权已被法院冻结, 预计无法收回 |
| 深圳市深百世科技有限公司  | 70.00   | 70.00   | 100.00  | 预计无法收回              |
| 小计            | 430.00  | 430.00  | 100.00  |                     |

## (3) 坏账准备计算过程

| 项目        | 2017 年 12 月 31 日余额(万) | 2018 年度计提金额(万) | 处置子公司坏账准备转出(万) | 2018 年 12 月 31 日余额(万) |
|-----------|-----------------------|----------------|----------------|-----------------------|
| 应收账款坏账准备  | 14,440.91             | 10,135.08      |                | 24,575.99             |
| 其他应收款坏账准备 | 1,540.93              | 1,053.69       | 0.08           | 2,594.54              |
| 小计        | 15,981.84             | 11,188.77      | 0.08           | 27,170.53             |

## (4) 存货准备损失的计提过程详见本说明一、(一)1、(2)之阐述

## (三) 计提资产减值准备确认递延所得税资产的情况

## 1、2018 年末确认递延所得税资产明细

| 项目        | 可抵扣暂时性差异(万) | 递延所得税资产(万) | 2018 年度确认递延所得税费用(万) |
|-----------|-------------|------------|---------------------|
| 应收账款坏账准备  | 23,988.69   | 3,626.49   | 1,542.04            |
| 其他应收款坏账准备 | 2,540.27    | 381.04     | 154.06              |
| 存货减值损失    | 13,517.50   | 2,027.62   | 1,651.69            |

|    |           |          |          |
|----|-----------|----------|----------|
| 小计 | 40,046.46 | 6,035.15 | 3,347.79 |
|----|-----------|----------|----------|

## 2、2018 年末未确认递延所得税资产明细

| 项目        | 余额(万)  |
|-----------|--------|
| 应收账款坏账准备  | 647.64 |
| 其他应收款坏账准备 | 54.27  |
| 存货减值损失    | 0.00   |
| 小计        | 701.91 |

未确认递延所得税资产明细主要系部分子公司预计未来期间没有足够的应纳税所得额用于抵扣暂时性差异所产生的所得税费用，因此未予以确认递延所得税资产。

(四) 计提资产减值损失事项履行审计程序和披露义务，减值损失金额是否与已披露的内容存在差异

## 1、计提资产减值损失事项履行审计程序

公司第四届董事会第三十六次(临时)会议、第四届监事会第三十次(临时)会议审议通过了《关于公司 2018 年度计提资产减值准备的议案》；公司根据《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定计提资产减值准备，并经第四届董事会第三十八次(临时)会议、第四届监事会第三十二次(临时)会议审议通过《关于公司调整 2018 年度计提资产减值准备的议案》。

## 2、计提资产减值损失事项的披露情况

公司计提资产减值损失事项于 2019 年 2 月 28 日刊登于《证券时报》和巨潮资讯网上的《关于公司 2018 年度计提资产减值准备的公告》(编号：2019-018)，以及于 2019 年 4 月 20 日刊登于《证券时报》和巨潮资讯网上的《关于调整 2018 年度计提资产减值准备的公告》(编号：2019-037)。

## 3、减值损失金额是否与已披露的内容存在差异

公司减值损失金额与已披露的内容不存在差异。

综上，公司通过分析 2018 年度客户或供应商的实际状况，市场环境、业务发展等情况及公司相关业务的开展情况、存货盘点结果和未来市场情况，按照《企业会计准则》及公司坏账计提政策的规定和及公司存货跌价准备计提政策的规定，计提了公司 2018 年度的坏账准备和存货跌价准备。公司本次计提坏账准备及存货跌价准备的依据和计提的金额具备合理性，相关会计估计判断和会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在通过计提大额资产减值准备进行业绩“大

洗澡”的情况。

### (五) 会计师核查程序及意见

针对证通电子公司计提的资产减值损失，我们执行的主要审计程序如下：

- 1、我们通过与管理层访谈和检查销售流程、存货进销存流程相关程序文件，了解、评估并测试了与应收账款和存货相关的内部控制设计和运行的有效性；
  - 2、我们对以前年度已经计提坏账准备的应收账款和已经计提跌价准备的存货的后续实际核销或转回情况进行了复核，评价了管理层过往计提坏账准备的准确性；
  - 3、我们对管理层编制的应收账款账龄分析表；及管理层编制的按照库存分析表和个别认定法计提的跌价准备进行了测试包括：对存货估计售价的预测，对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费的估计；
  - 4、我们对重要应收账款与管理层讨论了其可收回性，复核了管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑和客观证据，并测试了应收账款计提坏账准备所依据资料的相关性和可靠性；
  - 5、对于单独进行减值测试的应收账款，获取并检查了管理层计算可收回金额的依据，包括管理层结合市场环境、客户财务状况、客户经营情况、客户历史还款情况等对客户信用风险作出的评估；
  - 6、检查应收账款的期后回款情况，评价了应收账款坏账准备计提的合理性；
  - 7、我们对各业务板块销售收入的变化趋势、销售毛利率的变化趋势、存货周转率的变化趋势以及存货库龄的变化趋势进行了复核，以判断计提跌价准备的可能性；
  - 8、我们对存货执行了监盘程序，实地查看了重要存货的数量及质量状况，综合其性能和库龄对其价值进行了评估。
- 经核查，我们认为证通电子公司计提坏账准备和存货跌价准备是符合相关的规定和公司的实际情况。

八、你公司于4月26日披露《关于补充确认关联交易的公告》，对公司董事、常务副总裁许忠慈先生与公司控股子公司广东宏达通信有限公司（以下简称“宏达通信”）、公司全资子公司深圳市证通云计算有限公司（以下简称“深圳证通云计算”）之间发生的关联交易事项补充履行审批程序。请对照本所《股票上市规则（2018年11月修订）》第10.2.3条、第10.2.4条、第10.2.5条的相关规定，说明是否及时履行信息披露义务及相应审议程序。

回复：

公司关联自然人董事、常务副总裁许忠慈先生分别于2018年12月、2019年3月与公司控股子公司宏达通信、公司全资子公司深圳证通云计算签署了《借款协议》，宏达通信向许忠慈先生借款最高不超过人民币1,000万元，深圳证通云计算向许忠慈先生无息借款最高不超过人民币1,500万元。上述关联交易事项因公司在相关法规及制度培训不到位，子公司相关人员未及时上报。根据《股票上市规则（2018年11月修订）》第10.2.3条、第10.2.4条、第10.2.5条的相关规定，公司自查发现后及时进行了补充确认并履行审议程序，于2019年4月25日召开第四届董事会第三十九次会议审议通过了《关于公司补充确认关联交易的议案》，并在巨潮资讯网披露了《公司关于补充确认关联交易的公告》（公告编号：2019-050）。

针对上述事项公司相关责任人员深刻检讨，及时进行整改并完善公司内部制度执行的有效性，并组织相关人员进一步加强《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》、《规范运作指引》、《关联交易决策制度》等相关法规的学习，明确公司关联方及关联交易具体范围，提高董监高的规范运作意识。对公司管理流程进一步细化，要求相关责任人员对关联交易等数据统计并及时报送，加强关联交易的管理，防止类似情况的再次发生，提升公司信息披露质量，提升公司治理水平。

特此公告！

深圳市证通电子股份有限公司董事会

二〇一九年六月六日