

广东通宇通讯股份有限公司

关于深圳证券交易所 2017 年年报问询函回复的公告

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。

广东通宇通讯股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 5 月 28 日收到深圳证券交易所《关于对广东通宇通讯股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 256 号），要求公司就相关问题作出补充说明，现就问询函所涉及问题回复如下：

问题 1、报告期内，你公司实现营业收入 15.35 亿元，同比增长 25.97%，归属上市公司股东净利润 1.1 亿元，同比下降 47.12%。基站天线和射频器件的毛利率分别为 34.65%、-3.29%，较上年分别下降 8.76%和 22.79%。

（1）请结合产品成本构成、原材料价格变化、产品售价变化等原因，详细说明 2017 年公司产品毛利率大幅下降的原因；

（2）请结合本报告期确认射频器件产品收入的相关订单的签订时间、产品交付时间，说明你公司 2017 年射频器件产品毛利率为负但仍继续销售的原因。

回复：

（一）2017 年公司产品毛利率大幅下降的原因分析

1、公司面临的外部经营环境

公司主要从事通信天线及射频产品的研发、生产、销售和服务，为移动通信运营商、设备集成商提供通信天线、射频器件产品及综合解决方案。自 2013 年末 4G 牌照颁发至 2017 年末，经过几年大规模的建设，目前国内 4G 通信网络建设已进入建设成熟期，通信运营商的资本开支大幅下降。

2、公司主要营业收入及毛利均由基站天线贡献，具体情况如下：

类别	收入（万元）	成本（万元）	贡献毛利（万元）	毛利率
基站天线	120,148.69	78,513.90	41,634.8	34.65%
射频器件	12,669.23	13,085.72	-416.5	-3.29%

基站天线和射频器件 2017 年、2016 年的销量、平均销售单价、平均单位成

本、毛利率情况如下：

年度	产品	销量（万套）	平均单价（元/套）	平均单位成本（元/套）	毛利率
2017年	基站天线	84.83	1,416.35	925.54	34.65%
	射频器件	111.69	113.43	117.16	-3.29%
2016年	基站天线	55.92	1,680.37	950.86	43.41%
	射频器件	63.79	322.99	259.99	19.50%

（1）基站天线产品毛利率变动趋势及原因

2017年公司基站天线毛利率为34.65%，较2016年下降了8.76个百分点，较2016年下降幅度较大，主要是销售价格下降较大。公司基站天线平均单价1,416.35元/套，较2016年下降264.02元/套，平均单位成本925.54元/套，较2016年下降25.31元/套，产品单价下降幅度较大、成本变动较小。

基站天线毛利率变化量化分析

项目	平均单价（元/套）	平均成本（元/套）	毛利率	影响数
2016年	1,680.37	950.86	43.41%	
2017年	1,416.35	925.54	34.65%	
替换平均单价	1,416.35	950.86	32.87%	-10.55%
替换平均成本	1,416.35	925.54	34.65%	1.79%

由上表可知，基站天线产品平均价格的变动对2017年毛利率影响数为10.55%，平均成本的变动对2017年毛利率影响数为1.79%，平均单位售价是公司基站天线产品毛利率变动的主要影响因素。

（2）射频器件产品毛利率变动趋势及原因

2017年、2016年，公司射频器件产品毛利率分别为-3.29%、19.50%，降幅较大。由于射频器件产品种类较多，不同产品间单价和单位成本及毛利率具有较大差异，各年间产品结构的变动使得射频器件产品毛利率具有较大波动，2017年，中兴通讯、华为向公司采购的射频器件产品主要为双工器、滤波器、授时天线等产品，上述产品毛利率较低，且收入占比超过50%，拉低了射频器件整体毛利率水平。

射频器件毛利率变化量化分析

项目	平均单价（元/套）	平均成本（元/套）	毛利率	影响数
2016年	322.99	259.99	19.50%	
2017年	113.43	117.16	-3.29%	
替换平均单价	113.43	259.99	-129.20%	-148.71%
替换平均成本	113.43	117.16	-3.29%	125.92%

由上表可知，射频器件产品的平均单价变动对2017年毛利率影响数为-148.71%，平均成本变动对2017年毛利率影响数为125.92%，由于2017年射频

器件产品的结构变化较大，使得平均单价及平均成本波动较大，使用量化分析法对射频产品报告期毛利率变动进行分析不具有可比性。

(3) 产品销售价格与主要原材料价格波动对公司利润的影响分析

由于本公司产品型号较多，生产涉及的原材料包括五金件、线路板、电缆、塑胶件、型材、接头、电子元器件、包装材料、振子、电机等，影响产品毛利的因素较多，现以产品平均单价、单位原材料成本两个主要因素的变动对毛利的变动作敏感性分析。

平均单价变动对毛利的敏感性分析：

项 目	
主营业务收入（万元）	153,395.24
平均单价增长 10%对主营业务收入的影响	10%
平均单价增长10%对主营业务毛利的影响	6.37%

单位原材料成本变动对毛利的敏感性分析：

项 目	
主营业务成本（万元）	107,477.84
单位原材料成本增长10%对主营业务成本的影响	8.23%
单位原材料成本增长10%对主营业务毛利的影响	5.77%

由上表可知，产品平均单价对毛利的敏感系数大于产品单位原材料成本对毛利的敏感系数，本公司产品平均单价的变动引起的毛利变动大于原材料价格变动引起的毛利变动。

综上所述，2017年，国内4G网络建设进入成熟期，产品技术已经非常成熟，运营商普遍采取集中招标采购的方式对基站天线进行采购，导致价格呈下降的趋势。公司产品毛利率大幅下降主要是由于市场竞争激烈，产品销售价格下降幅度较大引起。

(二) 请结合本报告期确认射频器件产品收入的相关订单的签订时间、产品交付时间，说明你公司2017年射频器件产品毛利率为负但仍继续销售的原因。

1、订单的签订时间和产品的交付时间

公司的射频器件产品主要客户为中兴通讯、华为；通常在年末或年中的时候进行招标或议标，确定在未来半年或一年中可能产生订单的产品代码、每款产品的中标价格、每款产品中各供应商的份额。但以上程序中反映出的市场需求仅为客户的预测，并非一定能够转化为实际的订单。

在招标/议标后的业务开展过程中，客户会根据真实的市场需求来下达订单，公司会按照实际的订单进行交付，通常交付时间为订单下达后的 1 至 2 个月。由于招标/议标和订单下达之间存在时间差，而市场需求和生产要素的价格在此期间可能存在变化，所以毛利率水平就可能因此受到影响。

2、产品毛利率为负但公司仍继续销售的原因及合理性

因国内 4G 网络建设进入成熟期，产品技术公开、竞争加剧，各供应商为了维持生产经营正常进行和保证市场份额，往往采取低价竞争的方式。

目前全球通信设备市场高度集中，爱立信、华为、中兴、诺基亚成为四大巨头，在通信设备领域占据主导地位；在即将到来的 5G 网络时代，因技术发展，通信主设备、射频器件、天线等从产品设计、功能构成等方面更加趋于一体化，设备商成为 5G 通信网络升级的主要推动者，公司在确保核心业务基站天线与设备商捆绑研发的同时，基于战略考虑，更多的将天线和射频器件进行一体化设计研发，期望进一步提升公司在未来 5G 领域的产品技术领先能力和市场地位，所以在毛利率为负的情况下，维持与设备商的供应关系，同时通过射频器件供应，维持与设备商的共同捆绑研发关系。同时，公司参与了 2016 年末的年度招标，而且取得了较大的招标份额，所以按照订单进行产品交付是公司应当具备的契约精神和负责任的态度。

综上所述：2017 年，公司射频器件在毛利率为负的情形下，继续销售的原因是出于未来战略考虑，保持并加强与设备商关系，进一步增强公司在未来 5G 网络建设市场的技术领先，并最终实现市场地位的提升。

问题 2、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 2,696.42 万元，同比下降 84.21%，与当期净利润差异较大。你公司解释为购买商品，接受劳务成本支出增加以及销售渠道建设投入增加所致。此外，当期经营性应收项目增加 2.9 亿元，经营性应付项目增加 1 亿元。请结合你公司销售模式、收入确认政策、信用政策、应收帐款信用期及回款政策进行对比分析，说明你公司 2017 年度经营活动产生的现金流量与净利润变动不配比的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形。请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）公司销售模式、收入确认政策、信用政策、应收帐款信用及回款政策

客户类别	销售模式	收入确认时点	信用政策	信用期	回款政策
国内通信运营商	直销	在产品经客户验收, 并与客户签订结算合同后确认收入。其中: 需要安装的产品, 在产品按客户要求安装完毕, 取得客户确认的验收单据, 并与客户签订结算合同后确认收入; 不需要安装的产品, 在取得客户确认的验收单据并与客户签订结算合同后确认收入。	国内通信运营商在行业中处于主导地位, 收款期按各个运营商的政策确定。这也是通信设备行业的特点。这类客户实力较强、商业信誉较好, 回款风险较低。	通常采用两次付款的结算方式, 一般在验收、签署结算并收到发票后 30-60 天内支付合同货款的 70%-90%, 终验合格并收到发票支付剩余 30%-10% 款项。	电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票
国内设备集成商	直销	在将产品交付客户, 待客户验收后确认收入。	国内设备集成商在行业中处于主导地位, 收款期按各个设备集成商的政策确定。这也是通信设备行业的特点。这类客户实力较强、商业信誉较好, 回款风险较低。	一般货到 90-240 天付款。	电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票
国内一般客户	直销	在将产品交付客户, 待客户验收后确认收入。	对于合作较少和仅有零星合作的客户, 采取款到发货的方式; 对于合作较多一般给予 1-3 个月的账期。	买方在货到验收合格并确认申付文档符合要求后的次月底一次性支付上月货款或款到发货。	电汇、银行承兑汇票
出口销售	国外市场, 公司主要采用直销的模式进行产品销售。俄罗斯、南非的移动通信运营商通常会选择在该国境内进行采购, 根据当地特点采取买断式经销模式销售。	直接出口: 出口的产品在报关手续办理完毕时确认收入。 通过当地销售子公司销售: 在将产品交付客户, 待客户验收后确认收入。	对于海外运营商客户, 由于其在行业中处于主导地位, 收款账期按照各国运营商的政策确定。这类客户通常实力较强、商业信誉较好, 回款风险较低。同时, 为了降低信用风险, 公司与中国出口信用保险公司合作, 进一	货物装运后 15-365 天付款。	电汇、信用证

客户类别	销售模式	收入确认时点	信用政策	信用期	回款政策
			步加强和控制业务风险。		
光模块业务客户	经销、直销	国内销售：在将产品交付客户，待客户验收后确认收入。 出口销售：出口的产品在报关手续办理完毕时确认收入。	对于海外客户，小型公司采取款到发货的政策控制风险，对于有相当规模的中型、大型客户，公司委托中国出口信用保险公司对客户进行资质调查，根据客户的业务情况及客户资质，授予账期和额度，控制风险。	根据客户实际情况，信用期为15-180天	电汇、银行承兑汇票
智指挥系统客户	直销	在将产品交付客户，待客户验收后确认收入。	客户主要是政府单位、部队及军工企业，收款期按各个客户的政策确定。客户实力较强、商业信誉较好，回款风险较低。	通常采用两次付款的结算方式，一般在货物交付验收后15-60日内结算合同款的60-95%。质保金5-10%，质保期1-5年，到期后支付。	电汇、银行承兑汇票

2017年度，公司销售模式、收入确认政策、信用政策、应收帐款信用及回款政策未发生重大变化。

(二) 2017 年度经营活动产生的现金流量与净利润变动不配比的原因及合理性。

2017 年年末、年初公司现金类资产（包括：库存现金、银行存款、其他货币资金及短期保本银行理财产品）变动不大，具体情况如下（金额单位万元）：

项目	2017.12.31	2016.12.31	变动额
库存现金	26.69	10.52	16.17
银行存款	99,740.34	68,667.22	31,073.12
其他货币资金	26,325.14	7,543.31	18,781.83
短期保本银行理财产品		50,000.00	-50,000.00
合计	126,092.17	126,221.04	-128.88

2017 年经营性应收项目的增加 29,089.48 万元，经营性应付账款的增加 10,025.16 万元，两者增加差额主要是其他货币资金变动影响，具体如下：

项目	金额（万元）
经营性应收项目的增加	29,089.48
经营性应付项目的增加	10,025.16
变动差额	19,064.32
其他货币资金增加	18,781.83
其中：保证金增加	5,781.83
受限定期存款	13,000.00

2017 年度经营活动产生的现金流量与净利润不匹配主要系 2017 年末银行存款中有 1.3 亿元定期存款不能提前支取，根据企业会计准则规定不属于“现金及现金等价物”，作为“支付其他与经营活动有关的现金”列报。考虑不能提前支取定期存款影响后，经营活动产生的现金流量净额及受限定期存款之和为 15,696.42 万元，高于当期净利润 11,305.30 万元，具体对比情况如下（金额单位万元）：

项目		2017 年	2016 年
净利润	<1>	11,305.30	20,906.07
经营活动产生的现金流量净额	<2>	2,696.42	17,077.46
受限定期存款	<3>	13,000.00	
经营活动产生的现金流量净额及不能提前支取定期存款之和	<4>=<2>+<3>	15,696.42	17,077.46
净利润与经营活动产生的现金流量净额及不能提前定期存款之和差额	<5>=<4>-<1>	4,391.12	-3,828.60

综上所述，2017 年公司销售模式、收入确认政策、信用政策、应收帐款信用及回款政策未发生重大变化，不存在提前确认收入情形；2017 年度经营活动产生的现金流量与净利润变动不配比系 2017 年末不能提前支取的定期存款 13,000 万元根据企业会计准则规定不属于“现金及现金等价物”，作为“支付其他

与经营活动有关的现金”所致。

（三）会计师发表的专业意见

公司 2017 年度年审会计师瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）发表如下专业意见：

2017 年公司销售模式、收入确认政策、信用政策、应收帐款信用及回款政策未发生重大变化，不存在提前确认收入情形；2017 年度经营活动产生的现金流量与净利润变动不配比系 2017 年末不能提前支取的定期存款 13,000 万元根据企业会计准则规定不属于“现金及现金等价物”，作为“支付其他与经营活动有关的现金”所致，具有合理性。

问题 3、报告期内，你公司以 1.3 亿元收购并增资深圳市光为光通信科技有限公司（以下简称“光为光通信”），持有其 58.82%股权，形成商誉 5,192.49 万元。

（1）请将光为光通信的经营情况在年报的“主要控股参股公司分析”部分进行补充披露；

（2）请将收购光为光通信时交易对手方做出的业绩承诺和履行情况在“承诺事项履行情况”部分补充披露；

（3）请结合光为光通信的业绩实现情况，说明商誉减值测试的具体过程，分析所选取参数和未来现金流量的原因及合理性，并明确说明相关指标是否与收购时的评估指标存在差异，如存在差异，请说明差异原因以及是否充分考虑商誉减值风险，并请年审会计师发表专业意见。

回复：

（一）光为光通信的经营情况补充披露如下：

①公司控股子公司—光为光通信的基本情况

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
深圳市光为光通信科技有限公司	子公司	光电子器件的研发、生产和销售	21,000 万元	164,399,972.25	117,869,303.46	174,375,219.84	27,393,420.22	21,325,679.37

②报告期内取得和处置子公司的情况

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
深圳市光为光通信科技有限公司	以 1.3 亿元人民币收购并增资取得光为光通信 58.8235% 股权	收购光为光通信优化了公司的业务组合，增加了新的业绩增长点，对公司报告期内的业绩产生积极的影响。

③公司控股子公司—光为光通信的情况说明

2017年5月，公司以现金 9500 万人民币购买陈享郭、彭德军、邬俊峰、郭辉、范尧等 5 位自然人所持有的深圳市光为光通信科技有限公司51.0753%股权；2017年6月，公司向光为光通信单方增资 3500 万人民币，其中 564.516 万元人民币进入实缴注册资本金，剩余2935.484 万人民币元增加目标公司账面资本公积。增资后，公司持有深圳市光为光通信科技有限公司 58.8235%的股权。

2017年11月，为增强光为光通信的资金实力，加强光为光通信在新产品研发、市场开拓等方面的能力，经光为光通信各股东协商一致，光为光通信拟进行增资，新增注册资本17,435.4830万元，注册资本变更为21,000万元由光为光通信现有股东按其各自股权比例分别认缴，目前尚未完成增资。

(二) 收购光为光通信时交易对手方做出的业绩承诺和履行情况补充披露如下：

承诺事项	承诺方	承诺类型	承诺内容	承诺时间	承诺期限	履行情况
收购报告书中所作承诺	陈享郭、彭德军、邬俊峰、郭辉、范尧	业绩对赌承诺	光为光通信原股东共同承诺：光为光通信在 2017 年度、2018 年度、2019 年度扣非后净利润分别不低于 1600 万元、2100 万元、2600 万元。	2017 年 5 月 9 日	长期	正常履行中

(三) 光为光通信的业绩实现情况及商誉减值测试的具体过程

2017 年 5 月，公司以自有资金 9,500 万元收购光为光通信 5 位股东合计持有的光为光通信 51.0553%的股权；2017 年 6 月 7 日，公司对光为光通信科技增资 3,500.00 万元，其他各方放弃本次增资的优先认购权，增资完成后，公司对光为光通信的持股比例增加为 58.8235%。2017 年 5 月 31 日，光为光通信纳入公司

合并报表范围，上述股权转让和增资交易视为“一揽子交易”。由于本次交易构成非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》，对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。合并日，公司按持股比例所占可辨认净资产金额为 7,807.51 万元，商誉 5,192.49 万元。

2017 年光为光通信原股东共同承诺 2017 年扣非后净利润不低于 1600 万元，光为光通信经审计净利润为 2,132.57 万元，扣非后净利润为 2,104.54 万元，业绩承诺已经超额完成。

公司根据《企业会计准则》，在 2017 年度年度终了对合并光为光通信形成的商誉采用商誉结合与相关资产组进行减值测试，采用预估未来净现金流量作为评估依据。在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

公司基于历史实际经营数据、发展趋势等制定了光为光通信最近 5 年的利润表及现金流量预测表，预期收入增长率不超过行业的平均长期增长率，预算毛利率和费用率根据过往表现确定，并假设 5 年之后现金流量维持不变。公司对光为光通信未来 5 年及稳定期现金净流量进行预测，参数选取同行业数据及光为光通信历史数据确定，主要的指标选取依据如下：

1、营业收入的增长预测及增长率：依据光模块行业的快速发展、结合市场销售情况、经营情况以及收购光为光通信后的整合和协同效应，公司预测光为光通信 2018 年至 2022 年增长率在 10%-28% 之间。

2、毛利率的预测：依据光为光通信的收入规模的增长、对供应商的议价能力可能进一步提高，参照过去三年平均毛利率预测未来 5 年毛利率在 30.55%-30.80% 之间。

3、现金流量预测所用的税后折现率：本次减值测试按资本资产加权模型（WACC）计算确定折现率。计算过程中，选取长期国债收益率作为无风险报酬率，以同行业上市公司为基础计算 β 系数，在综合考虑企业相关风险、资本结构等后，计算得出税后折现率为 13.69%。

公司根据减值测试的结果如下：

包含商誉的资产组账面价值 A	资产组预计未来现金流量的现值 B	差额 A-B
22,100.19	22,868.34	-768.15

经测试，公司管理层预计报告期内光为光通信商誉无需计提减值准备。

（四）商誉减值测试时的关键假设与收购时相关评估指标是否存在差异说明

收购时，公司聘请华信众合资产评估有限公司（具备证券业务资格）对光为光通信全部股东价值进行了评估并出具华信众合评报字【2017】第 1050 号评估报告，光为光通信全部股东价值为 18,656.69 万元。

2017 年年末，公司聘请华信众合资产评估有限公司协助管理层对商誉进行减值测试，出具华信众合评报字【2018】第 B1032 号评估报告，光为光通信股东全部权益价值为 22,868.34 万元。

商誉减值测试时的关键假设与收购时相关评估指标情况如下：

	商誉减值测试	收购评估
折现率	13.69%	13.72%
5 年财务预算营业收入增长率	10-28%	16.5%-40.6%
毛利率	30.55%-30.80%	30.55%-31.92%
净利润率	9.3%-11.0%	9.7%-11.6%

从上表可以看出，收购评估预测的营业收入增长率较高系收购时预测 2017 年营业收入增长 40.6%，实际增长 43.1%，2017 年收入预测增长率已经实现，后续年度预测营业收入增长率不存在重大差异；商誉减值测试与收购评估采用的折现率、毛利率、净利润率不存在重大差异，

综上所述，商誉减值测试时的关键假设与收购时相关评估指标不存在重大差异。

（五）会计师发表的专业意见

公司 2017 年度年审会计师瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）发表如下专业意见：

我们认为，公司通过减值测试评估得出截止 2017 年 12 月 31 日光为光通信合并商誉不需要计提减值的结论是合理和适当的，商誉减值测试时的关键假设与收购时相关评估指标不存在重大差异。

问题 4、报告期末，你公司计提存货跌价准备 2,133.20 万元，期末存货余额为 3.78 亿元。请结合你公司在手订单产品价格、存货状态与库龄等说明你公司 2016 年和 2017 年存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

回复：

(一) 报告期内存货基本情况如下：

公司 2017 年末存货账面余额为 41,326.08 万元，跌价准备为 3,508.77 万元，存货跌价率为 8.49%；2016 年末存货账面余额为 39,780.59 万元，跌价准备为 2,235.31 万元，存货跌价率为 5.62%；存货发生跌价的主要是原材料、库存商品及发出商品，详细数据见下表（金额单位万元）：

项 目	2017 年 12 月 31 日			2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	金额	跌价准备	计提比例 (%)
原材料	6,673.69	827.93	12.41	2,803.30	417.01	14.88
在产品	6,066.20	76.31	1.26	3,860.21		0.00
库存商品	9,941.79	1,032.41	10.38	5,104.49	551.98	10.81
发出商品	18,411.32	1,572.12	8.54	27,978.29	1,266.32	4.53
低值易耗品	65.05	0.00	0.00	34.31	0.00	0.00
委托加工物资	168.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合 计	41,326.08	3,508.77	8.49	39,780.59	2,235.31	5.62

公司在计提存货跌价准备时，充分考虑了存货的库龄、状态、预计需求及售价等因素：根据行业产品更新换代频率等经验值，库龄较长的存货特别关注其减值迹象，综合考虑其积压情况及预计需求，对库龄较长及预计已无需求的存货按预计可回收金额确认其可变现净值；对库龄较短的存货，综合考虑其需求度及预计售价，对正常状态、正常需求的存货，按公司会计政策计算其可变现净值，对预计已无需求的存货按预计可回收金额确认其可变现净值。

(二) 原材料库龄情况如下（金额单位万元）：

金额单位：人民币万元

库 龄	2017 年 12 月 31 日			2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
1 年以内	5,835.36	696.41	11.93	2,556.80	275.78	10.79
1 年以上	838.33	131.52	15.69	246.50	141.23	57.29
合 计	6,673.69	827.93	12.41	2,803.30	417.01	14.88

公司原材料库龄主要集中于 1 年以内。2017 年原材料跌价率较 2016 年下降 2.47%，主要系 2017 年下半国家加大环保督查力度，部分供应商供货响应速度降低及原材料价格上涨，公司适当扩大备货规模所致；同时 2016 年对部分库龄超过 1 年的原材料跌价率较高，在 2017 年重点进行消化处理，综合使得原材料跌价率有所下降。

(三) 库存商品库龄情况如下 (金额单位万元) :

库龄	2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
1年以内	9,198.33	812.98	8.84	4,993.59	503.04	10.07
1年以上	743.46	219.43	29.52	110.90	48.94	44.12
合计	9,941.79	1,032.41	10.38	5,104.49	551.98	10.81

公司库存商品库龄主要集中于1年以内,库龄1年以上的库存商品包括:已执行订单备品备件、延迟交付订单及部分呆滞品。库存商品年末规模扩大主要是收购光为光通信及部分未交付订单影响所致。2017年库存商品跌价准备计提比例变动不大。

(四) 发出商品发出时间情况如下 (金额单位万元) :

发出时间	2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
1年以内	12,230.18	333.42	2.73%	22,744.45	222.94	0.98%
1年以上	6,181.14	1,238.70	20.04%	5,233.84	1,043.38	19.94%
合计	18,411.32	1,572.12	8.54%	27,978.29	1,266.32	4.53%

发出商品发出时间主要集中于1年以内,发出时间1年以上的发出商品主要由于中国电信、中国移动等通信运营商从发货、验收、办理结算时间较长所致。2017年发出商品跌价准备的计提比例较2016年提高4.0%,主要系对发出商品规模变小,同时2016年对部分发出时间超过1年的发出商品根据其减值情况计提了跌价准备未转销所致。

综上所述,公司认为,在2016及2017年度年报编制中,公司已经依据企业会计准则、行业环境、公司业务,充分考虑了产品状态、库龄、预计需求及销售情况等实际情况,对存货充分计提了跌价准备。

(五) 会计师发表的专业意见

公司2017年度年审会计师瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)发表如下专业意见:

公司2016年及2017年存货跌价准备计提充分,在计提存货跌价准备时,已充分考虑产品的价格、状态及库龄,公司对存货跌价准备的计提符合企业会计准则的相关规定。

问题5、报告期内,你公司销售费用中代理和市场推广费发生额为2,416.10

万元，同比增加 180.27%。请说明该费用本年度大幅增加的原因，你公司代理和市场推广产品及方式是否发生重大变化。

回复：

项 目	2017 年	2016 年	变动额	变动比例
营业收入（万元）	153,530.47	121,875.14	31,655.33	25.97%
代理及市场推广费（万元）	2,416.10	862.81	1,553.29	180.03%
占比	1.57%	0.71%		

从上表可以看出，代理及市场推广费占营业收入比重较低，2017 年代理及市场推广费 2016 年增长 180.03%，占比提高 0.86%。

（1）国内市场发生代理及市场推广费

随着国内通信发展，运营商的通信网络覆盖面越来越广，其业务在各地域和行业的渗透程度也越来越深入和广泛，作为在通信网络最靠近末梢的通信基站的天线提供商，公司的销售资源尚难以深度覆盖到全部的网络，为此，公司引入了服务合作伙伴，适应运营商对服务的响应速度等方面的发展趋势。公司与服务合作方签订服务合同，根据其提供的服务支付代理及市场推广费。

项 目	2017 年	2016 年
国内销售额（万元）	117,434.87	102,976.56
国内代理及市场费用（万元）	1,172.18	297.44
占 比	0.9982%	0.29%

2017 年国内市场推广及代理服务较 2016 年增加 874.74 万元，主要是 2017 年国内运营商合同主体增多，由 2016 年的 78 个增加到 2017 年的 115 个，公司为了更好地响应客户发生招投标、技术服务等代理及市场推广费用增长较快。

（2）国际市场发生代理及市场推广费

公司根据出口市场情况选择当地具有一定销售经验、专业背景的机构作为合作伙伴，由其协助公司收集整理行业及市场需求信息、开展目标客户市场开拓等工作。具体业务流程：国外业务合作伙伴通过参加行业展会、网络查询及终端客户推荐等途径与公司进行接洽，双方就当地通讯设备市场开发达成初步意向。国外合作伙伴提供市场信息、客户拜访、产品送样认证、带客户到公司进行考察等服务，公司提供产品技术文档、提供样品、技术交流与支持等，最终公司与目标客户签署订单。费用支付方式：在公司与目标客户签署订单的情况下，公司会根据合作伙伴在订单签署过程中提供的服务情况和订单金额等情况约定费用支付比例，并签署相应的代理协议或者市场推广协议等，公司根据协议规定按照订单完成情况按照权责发生制计提费用。另外，考虑到合作伙伴的市场信息、开拓能

力、形成订单的可能性等因素，公司也存在市场开拓前期支付少量费用的情况。

项 目	2017 年	2016 年
国际销售额（万元）	36,095.60	18,898.58
国际代理及市场推广费用（万元）	1,243.92	565.37
占 比	3.45%	2.99%

从上表可以看出，2017 年国际市场推广及代理费用增加主要是出口收入增加所致，占比变动不大。

综上所述，2017 年国内代理及市场推广费增长较快主要系客户合同结算主体增多所致；2017 年国际代理及市场推广费增长较快主要系收入增长所致，公司销售产品及推广方式未发生重大变化。

问题 6、请按照披露要求，将以下内容补充完整：

(1) 主要境外资产的规模、保障资产安全性的控制措施、收益状况、境外资产占公司净资产的比重；

(2) 重要在建工程项目本期变动情况，包括预算数、工程累计投入占预算比例、工程进度、利息资本化累计金额、本期利息资本化金额、本期利息资本化率。

回复：

(1) 主要境外资产的规模、保障资产安全性的控制措施、收益状况、境外资产占公司净资产的比重；

主要境外资产情况

资产的具体内容	形成原因	资产规模	所在地	运营模式	收益状况	境外资产占公司净资产	是否存在重大减值
通宇（香港）有限公司	同一控制下企业合并	20,029.97 万元	香港，同时在芬兰、拉脱维亚、印度、美国及澳洲设立销售子公司	贸易	报告期净利润折合人民币为 -2,46.27 万元	10.49 %	否
保障资产安全性的控制措施	通宇（香港）有限公司作为公司的全资子公司，在管理流程、资金审批、管理人员任免、风险控制、财务核算等方面均遵守公司的各项规章制度，公司对其实行预算管理，确保了资产的安全。						

其他说明	因通宇（香港）有限公司近 2 年经营导致净资产为负出现较大亏损，母公司报表已从长期股权投资全额计提减值准备 4,129.50 万元
------	---

(2) 重要在建工程项目本期变动情况，包括预算数、工程累计投入占预算比例、工程进度、利息资本化累计金额、本期利息资本化金额、本期利息资本化率。

(1) 在建工程情况

单位：元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
研发中心及厂房装修	126,306,748.66		126,306,748.66	12,146,576.73		12,146,576.73
设备安装工程	805,450.00		805,450.00	4,556,622.45		4,556,622.45
合计	127,112,198.66		127,112,198.66	16,703,199.18		16,703,199.18

(2) 重要在建工程项目本期变动情况

单位：元

项目名称	预算数	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率	资金来源
研发中心及厂房装修	155,717,531.39	12,146,576.73	107,401,421.93	4,241,250.00		115,306,748.66	76.8%	76.8%	-	-	-	募集资金+自筹
深圳光为武汉厂房	17,806,359.00		15,076,217.59	15,076,217.59		0.00	84.7%	88.8%	-	-	-	自筹
合计		12,146,576.73	122,477,639.52	19,317,467.59		115,306,748.66	--	--				--

注：资金来源，一般包括募股资金、金融机构贷款和其他来源等。

(3) 本期计提在建工程减值准备情况

单位：元

项目	本期计提金额	计提原因
无	0	不适用
合计	0	--

其他说明

特此公告。

广东通宇通讯股份有限公司董事

会

2018年6月13日