

深圳海联讯科技股份有限公司

关于深圳证券交易所问询函的回复

深圳证券交易所：

深圳海联讯科技股份有限公司（以下简称“海联讯”或“公司”）于 2019 年 5 月 14 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳海联讯科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第 221 号）（以下简称“问询函”），现就问询函所提问题及公司相关情况回复如下：

1. 你公司 2016、2017、2018 年营业收入分别为 31,845.05 万元，29,777.16 万元，26,413.22 万元，连续三年下滑，且销售费用逐年下滑。请你公司对以下事项做出说明：

（1）结合行业趋势、你公司产品与服务竞争力、客户采购需求变化等，说明你公司收入持续下滑、以及销售费用逐年下滑的原因，业务下滑趋势是否仍在持续，你公司已采取的及拟采取的改善收入及业绩情况的措施。

公司回复：

近三年来，公司主营的产品与服务未发生重大变化，营业收入分别是 31,845.05 万元、29,777.16 万元、26,413.22 万元，公司确认收入的原则是以到货或验收为准，项目验收时点影响收入确认的期间。随着电力信息化行业竞争愈加激烈，客户的项目需求日趋复杂，单个项目需要多个供应商合作完成的情形日益增加，整体验收周期拉长，使部分订单未能按预计期限完成验收，导致收入下降。截至 2018 年底公司仍有未确认收入订单 30,678.40 万元。

公司 2016、2017、2018 年三年销售费用分别为 1,637.96 万元、1,145.84 万元、935.21 万元，销售费用下降的主要原因：公司在 2015 年度进行组织结构

优化，在核心区域设立控股子公司，逐步实现了本地化营销管理模式。该经营模式可以降低运营成本，保证服务质量，进而减少售后费用。

2017 年度销售费用较 2016 年度减少 492.12 万元，主要是售后费用较上年度减少 450.80 万元。2018 年度销售费用较 2017 年度减少 210.63 万元，主要是公司职工薪酬及福利较上年度减少 115.09 万元，售后费用较上年度减少 97.25 万元，薪酬减少的原因是 2018 年公司与各控股子公司达成新的业务合作模式，与该模式相关的项目奖励都由子公司承担并计入子公司管理费用所致。

如果未来宏观经济持续下行或行业竞争持续加剧，公司可能面临业绩下滑的风险。公司采取以下措施改善收入和业绩情况：

1、夯实主业，提高服务质量，通过制定合理的绩效考核政策，充分调动各业务区域的积极性，提高主营收入。

2、持续调整和优化区域结构，合理配置资源，对发展前景良好的华北、华东区域进行重点开拓，对中南、东北、西南区域的业务有针对性地收缩调整，提升利润率。

3、深入推进精益管理，通过加强与供应商及客户的合作控制成本，加快进度；严格执行预算管理节省费用，缩短项目周期，加快资产周转，提高盈利能力。

4、尝试开拓符合公司战略方向的新市场或新业务，增加新的利润增长点。

(2) 你公司近三年销售商品收到的现金分别为 39,775.18 万元、37,711.42 万元、39,907.41 万元，应收账款期末余额分别为 14,557.5 万元、13,155.15 万元、9,688.99 万元。请说明销售商品收到的现金与营业收入、应收账款变化情况的匹配性。

公司回复：

销售商品或提供劳务收到的现金=当年营业收入+销项税金+应收账款和应收

票据账面余额减少数+长期应收款账面余额减少数+预收账款账面余额增加数+收回已核销的应收账款

单位:人民币万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	31,845.05	29,693.16	26,335.72
销项税金	5,400.62	4,181.46	3,480.00
应收账款和应收票据减少数	1,861.67	1,181.28	3,106.16
长期应收款减少数	309.66	147.23	470.57
预收账款增加数	309.66	2,137.10	6,336.11
收回已核销的应收账款		45.00	89.10
合计	39,726.66	37,385.23	39,817.66
销售商品或提供劳务收到的现金	39,775.18	37,711.42	39,907.41
差异	-48.52	-326.19	-89.75
差异率	-0.12%	-0.86%	-0.22%

根据上表数据,公司销售商品或提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款变化情况相匹配。

2. 你公司报告期内前五大供应商中,除上海诺基亚贝尔股份有限公司、中建材信息技术股份有限公司外,其余三大供应商全部较2017年发生变化。请说明主要供应商变化情况较大的原因,与主要供应商的合作关系是否稳定,对公司营业成本的影响。

公司回复:

2018年公司前五大供应商具体信息如下表:

单位:人民币万元

序号	供应商名称	2018年采购额	占2018年度采购总额比例	2017年采购额	主要产品	供应商类型	合作年限(年)
1	上海诺基亚贝尔股份有限公司	3,679.53	13.17%	5,645.02	光传输设备	原厂	13

2	山大地纬软件股份有限公司	3,161.57	11.31%	196.23	智能计量及检测设备	代理商	6
3	中建材信息技术股份有限公司	2,423.95	8.67%	1,531.61	光传输设备	代理商	6
4	北京索云科技股份有限公司	817.24	2.92%	0.00	Oracle 设备	代理商	1
5	无锡市德科立光电子技术有限公司	638.78	2.29%	87.86	光放设备	原厂	3

公司主要业务是为国家电网及其下属电力公司提供系统集成产品和服务，采用“以销定采”的采购模式，客户对产品的需求种类和需求数量直接影响着公司对供应商的选择和采购总量。供应商的排名受客户的产品需求情况影响。

报告期内，因客户有采购 oracle 设备的需求，公司与该设备的代理商北京索云科技股份有限公司初次建立合作关系，其他四家供应商均与公司合作多年，合作关系良好稳定，主要供应商的变化未对公司营业成本造成直接影响。

3. 报告期内，你公司计入当期损益的政府补助 333.88 万元，较上年增长 89.67%，请列示相关政府补助项目的内容、金额、到账时间、作为与收益相关的补贴收入计入当期损益的依据及合理性，是否履行了临时信息披露义务。

公司回复：

根据公司会计政策，与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内平均分配计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。

以下为报告期内公司计入当期损益的政府补贴明细：

单位：人民币万元

序号	补助项目内容	与资产相关/与	补贴金额	到账时间	计入报告期收益金	是否达到披露	是否披露
----	--------	---------	------	------	----------	--------	------

		收益相关			额	标准	
1	智能电网光载通信系统产业化应用	与资产相关	350.00	2013.1.30	52.36	否	是, 自愿性披露
2	智能会商调度系统技术升级	与资产相关	500.00	2015.10.10	82.62	否	否
3	2017年企业研究开发补助资金	与收益相关	121.80	2018.1.30	121.80	是	是
4	南山区科技在线创新券补贴	与收益相关	0.10	2018.6.20	0.10	否	否
5	山东省2018年科技基地建设资金	与收益相关	10.00	2018.6.25	10.00	否	否
6	2017年国家高新技术企业认定企业奖	与收益相关	3.00	2018.6.28	3.00	否	否
7	南山区自主创新产业专项资金2018年度资助项目	与收益相关	10.00	2018.7.2	10.00	否	否
8	济南市科学技术信息研究所高企券	与收益相关	10.00	2018.9.25	10.00	否	否
9	山西晋源区高新企业拨款	与收益相关	10.00	2018.10.31	10.00	否	否
10	ISO27001资质补贴	与收益相关	11.00	2018.11.29	11.00	否	否
11	高新技术产业专项补助资金	与收益相关	13.00	2018.12.13	13.00	否	否
12	高新技术产业专项补助资金	与收益相关	10.00	2018.12.24	10.00	否	否

合计	333.88		
----	--------	--	--

经自查，公司已严格按照有关法律、法规的规定，履行了信息披露义务。

4. 报告期内，你公司单独进行减值测试的应收款项减值准备转回 89.1 万元，请说明转回的具体原因。

公司回复：

2012 年公司与河南腾龙信息工程有限公司（以下简称“河南腾龙”）签署了“2012 年县级供电企业自筹信息化项目数据中心推广实施服务”合同，为河南省 9 个县级电力单位进行数据实施服务，合同总金额 99 万元，公司于 2013 年底前完成全部实施服务并确认收入。2014 年 3 月公司收到河南腾龙合同款项 9.9 万元，对剩余 89.1 万元应收账款公司多次催收，但河南腾龙都以最终用户无该项目预算，未收到款项为由拒付。

2015 年底，公司在进行资产减值测试时，评估该笔款项存在无法收回的风险，对其全额计提了坏账准备，并于次年核销。为保障公司利益，公司在核销之后仍积极追讨该笔款项，并于 2018 年 12 月收回全部应收账款 89.1 万元。所以报告期内转回了该笔应收款项减值准备。

5. 你公司报告期末存货 16,690.41 万元，较上年末增加 75.1%。其中在产品 13,311.76 万元，较上年末增加 95.29%。请结合项目实施周期说明存货、特别是在产品高企的原因，在产品所涉具体客户情况、项目名称、项目进展情况、预计结算时间。

公司回复：

报告期末，公司存货账面余额 17,096.91 万元，账面价值 16,690.41 万元。其中在产品账面余额 13,605.75 万元，计提减值准备 293.99 万元，在产品账面价值 13,311.76 万元。

公司在产品为正在执行的订单已发送至客户的存货。由于公司业务具有季节性特征，下半年开工的项目较多，通常，项目执行周期为 3 至 12 个月，存在跨年现象，此外，由于客户的项目需求日趋复杂，部分项目涉及多个供应商合作完成，执行周期可能超过一年，以上原因导致期末在产品增加。报告期末，在产品金额超过 50 万元以上的项目共计 54 个，合计金额 8,638.70 万元，占比 63.49%，预计在 2019 年底前均可结转成本。

6. 报告期末，你公司预付款项 4,652.54 万元，较上年增长 102.57%，请说明预付款项主要对象情况、交易内容、有关合同约定，预付款项大幅增长的原因及必要性，是否具有合理的商业逻辑和交易实质。

公司回复：

公司主要供应商是原厂或原厂指定代理商，具有一定的垄断性，要求 100% 预付款方可备货，且备货期需要两到六个月。考虑到行业市场环境竞争激烈，为有效控制成本，提升盈利能力，公司会在季末或年底根据项目需求情况批量备货，以获得一定程度的价格优惠。

报告期末，公司预付款较上年增长 102.57%，主要是期末未执行完的同比上期期末有所增加导致提前备货增加所致。期末预付款金额 50 万以上的供应商共 9 家，合计金额 4,364.83 万元，占预付款总额的 93.82%，具体明细见下表。其中上海银音信息科技股份有限公司预付账款 2,088.89 万元，是为“北京新机场航站区和信息中心信息弱电机房配套 UPS 电源装置采购项目”预付的备货款。2018 年底因最终用户项目现场暂不具备收货条件，供应商暂未发货。

单位：人民币万元

序号	供应商	预付款	交易内容	合同约定条款	截至 4 月底，预付款对应的货品是否已经到货
1	上海银音信息	2,088.89	机房配套 UPS	92.56%预	到货 97.60%

	科技股份有限 公司		电源	付	
2	上海诺基亚贝 尔股份有限公 司	1,002.51	光传输产品	100%预付	到货 53.73%
3	山西伟仁科技 有限公司	453.48	机柜	100%预付	是
4	北京中电易达 科技有限公司	245.91	光通信设备	100%预付	到货 92.91%
5	四川长虹佳华 数字技术有限 公司	187.31	存储设备	100%预付	否，最终用户项目现 场暂不具备收货条 件，发货时间待最终 用户通知
6	福州中讯技术 有限公司	166.98	光传输产品	100%预付	否，最终用户项目现 场暂不具备收货条 件，发货时间待最终 用户通知
7	烽火通信科技 股份有限公司	89.89	光通信设备	100%预付	是
8	北京华瑞网讯 信息技术有限 公司	75.47	技术服务	100%预付	否，最终用户项目现 场暂不具备收货条 件，发货时间待发 货时间待客户通知
9	北京赢康科技 股份有限公司	54.39	高端投影设备	90%预付	是
	合计	4,364.83			

深圳海联讯科技股份有限公司董事会

2019年5月21日