

海联金汇科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函 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、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

海联金汇科技股份有限公司（下称“公司”或“本公司”）于 2020 年 5 月 18 日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对海联金汇科技股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第 73 号），公司对问询函所提出问题进行了认真分析和整理，现将相关事项公告如下：

1、报告期内，你对前期并购标的联动优势科技有限公司（以下简称“联动优势”）计提商誉减值准备 20.69 亿元，占联动优势商誉账面原值 83%。联动优势本报告期实现营业收入、净利润分别为 9.55 亿元、-4.06 亿元，2018 年营业收入、净利润分别为 11.2 亿元、2.38 亿元。报告期内，联动优势实现毛利率 33.84%，同比下降 19.97%。请你公司：（1）结合行业发展情况、竞争对手分析、营业成本明细分析，补充说明联动优势报告期内营业收入下降、毛利率和净利润大幅下滑的原因及合理性。（2）结合联动优势实际经营情况以及未来行业政策、市场格局、客户结构、技术变化、毛利率波动等综合因素，补充说明本次商誉减值准备的具体测试过程，计提依据和合理性。是否存在以前年度商誉减值准备不充分的情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、报告期内，公司金融科技板块营业收入下降、毛利率和净利润较上年同期相比大幅下滑，主要指标对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	95,537.05	112,024.59	-16,487.54	-14.72%
营业成本	63,210.05	51,746.41	11,463.64	22.15%
毛利额	32,327.00	60,278.18	-27,951.18	-46.37%
毛利率	33.84%	53.81%	-19.97%	
净利润	-40,597.97	23,840.48	-64,438.45	-270.29%

（一）报告期内，公司金融科技板块实现营业收入 95,537.05 万元，较同期下降 14.72%；实现归属于上市公司股东的净利润-40,590.10 万元，较同期大幅下滑，具体分析如下：

1、2018 年度，联动优势转让所持有参股公司百融云创科技股份有限公司（原百融金融信息服务股份有限公司）股权取得投资收益 6,733.66 万元，本报告期公司无此类投资收益。

2、移动运营商计费结算服务业务在报告期的发展不及预期：报告期内，因中国移动公司业务规划进一步调整，公司毛利率较高的运营商计费结算业务收入不断萎缩；为扭转收入结构，公司努力整合线上、线下商户及运营商资源开展的互联营销业务增长迅速，但仍不足以弥补毛利率较高的运营商计费结算业务收入下降形成的缺口，导致收入大幅下降。

3、公司自 2018 年 5 月起陆续从银行等金融机构聘请了具有金融背景的高管、业务和技术人员，快速组建团队、积极进行业务创新，但部分创新的金融增值服务业务在报告期出现较大损失。针对该状况，公司进行适时调整，对金融科技各业务线重新梳理、整顿及优化，及时关停重复或收益不佳的业务，这给报告期造成了较大损失。

4、根据公司战略部署，公司在报告期内重点发展第三方支付及数字科技业务并于报告期加大对相应业务的投入，但受市场竞争加剧、行业发展形势及自身团队等因素的影响，相关业务回报未达预期，尤其是公司在报告期布局的第三方支付线下业务，受行业竞争加剧和团队经验不足等因素影响，公司在投入大量 POS 机具和营销费用后，业务规模迟迟未达到预期，对公司经营业绩产生了重大影响。

（二）报告期内，公司金融科技服务业务各产品收入明细及对应毛利率情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			增幅	
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	毛利率
移动运营商计费结算服务	11,094.27	7,104.01	35.97%	11,270.96	2,041.69	81.89%	-1.57%	-45.92%
移动信息服务业务	25,834.48	19,684.56	23.81%	18,555.75	12,818.55	30.92%	39.23%	-7.11%
第三方支付业务	37,814.84	29,503.57	21.98%	54,708.38	32,124.38	41.28%	-30.88%	-19.30%
“惠商+”O2O 业务				547.12	163.01	70.21%		-70.21%
智慧互联营销业务	1,417.69	176.40	87.56%					87.56%
数字科技业务	9,685.60	2,539.27	73.78%	14,604.14	3,084.26	78.88%	-33.68%	-5.10%
其他业务	2,571.90	332.90	87.06%	4,036.85	441.71	89.06%	-36.29%	-2.00%
金融增值服务	6,677.28	3,836.19	42.55%	4,695.28	674.04	85.64%	42.21%	-43.09%
其他业务收入	440.99	33.15	92.48%	3,606.11	398.78	88.94%	-87.77%	3.54%
合计	95,537.05	63,210.05	33.84%	112,024.59	51,746.41	53.81%	-14.72%	-19.97%

公司金融科技板块营业收入同比明显下降的业务主要有第三方支付业务、数字科技业务，毛利率同比明显下降的业务主要有移动运营商计费结算服务、第三方支付业务、移动信息服务业务、金融增值业务。具体分业务线说明详见 2019 年度商誉减值准备的依据和合理性说明。

因与公司金融科技服务业务类似的上市企业较少，本次分析仅选取相似的公司作为可比公司对同类产品单独进行分析比较，对比如下：

1、移动信息服务业务同行业对比分析：

单位：万元

项目	联动优势-移动信息服务业务			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	25,834.48	18,555.75	7,278.73	39.23%
营业成本	19,684.56	12,818.55	6,866.01	53.56%
毛利额	6,149.92	5,737.20	412.72	7.19%
毛利率	23.81%	30.92%		-7.11%
项目	平均值			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	166,579.96	131,386.81	35,193.15	26.79%
营业成本	136,027.31	101,252.81	34,774.50	34.34%
毛利额	30,552.64	30,134.00	418.64	1.39%

毛利率	18.34%	22.94%	-4.60%	
项目	京天利			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	20,779.40	17,518.74	3,260.66	18.61%
营业成本	16,212.78	13,289.67	2,923.11	22.00%
毛利额	4,566.62	4,229.07	337.55	7.98%
毛利率	21.98%	24.14%	-2.16%	
项目	吴通控股			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	212,995.01	194,364.55	18,630.46	9.59%
营业成本	173,941.72	152,146.79	21,794.93	14.32%
毛利额	39,053.29	42,217.76	-3,164.47	-7.50%
毛利率	18.34%	21.72%	-3.38%	
项目	梦网集团			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	265,965.46	182,277.14	83,688.32	45.91%
营业成本	217,927.44	138,321.97	79,605.47	57.55%
毛利额	48,038.02	43,955.17	4,082.85	9.29%
毛利率	18.06%	24.11%	-6.05%	

移动信息服务业务报告期营业收入同比增加 7,278.73 万元，增长 39.23%，主要是通过不断拓展新客户带来增量，营业成本同比增加 6,866.01 万元，增长 53.56%，毛利率下降 7.11%。营业成本增加主要是受移动运营商通道政策调整影响。

2、数字科技服务同行业对比分析：

单位：万元

项目	联动优势-数字科技服务			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	9,685.60	14,604.14	-4,918.54	-33.68%
营业成本	2,539.27	3,084.26	-544.99	-17.67%
毛利额	7,146.33	11,519.88	-4,373.55	-37.97%
毛利率	73.78%	78.88%	-5.10%	
项目	平均值			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	9,059.98	6,409.09	2,650.89	41.36%
营业成本	4,491.25	3,087.61	1,403.64	45.46%

毛利额	4,568.73	3,321.48	1,247.25	37.55%
毛利率	50.43%	51.82%	-1.39%	
项目	初灵信息			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	19,060.82	11,743.04	7,317.78	62.32%
营业成本	9,691.66	5,891.26	3,800.40	64.51%
毛利额	9,369.16	5,851.78	3,517.38	60.11%
毛利率	49.15%	49.83%	-0.68%	
项目	东方国信			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	3,377.94	5,634.50	-2,256.56	-40.05%
营业成本	1,262.28	2,491.51	-1,229.23	-49.34%
毛利额	2,115.66	3,142.98	-1,027.32	-32.69%
毛利率	62.63%	55.78%	6.85%	
项目	科大国创			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	4,741.19	1,849.74	2,891.45	156.32%
营业成本	2,519.82	880.07	1,639.75	186.32%
毛利额	2,221.37	969.67	1,251.70	129.09%
毛利率	46.85%	52.42%	-5.57%	

数字科技业务报告期营业收入同比下降 4,918.54 万元，下降 33.68%，毛利额下降 4,373.55 万元，下降 37.97%，毛利率下降 5.10%。变化较大的主要原因为：客户需求减少、市场竞争加剧、新增客户验证周期长所致。

3、第三方支付业务同行业对比分析：

单位：万元

项目	联动优势-第三方支付业务			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	37,814.84	54,708.38	-16,893.54	-30.88%
营业成本	29,503.57	32,124.38	-2,620.81	-8.16%
毛利额	8,311.27	22,584.00	-14,272.73	-63.20%
毛利率	21.98%	41.28%	-19.30%	
项目	平均值			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	51,933.72	54,075.91	-2,142.19	-3.96%
营业成本	43,570.57	35,982.82	7,587.75	21.09%

毛利额	8,363.15	18,093.09	-9,729.94	-53.78%
毛利率	16.10%	33.46%	-17.36%	
项目	仁东控股			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	110,132.48	87,242.99	22,889.49	26.24%
营业成本	86,785.78	65,676.80	21,108.98	32.14%
毛利额	23,346.70	21,566.19	1,780.51	8.26%
毛利率	21.20%	24.72%	-3.52%	
项目	宏图高科			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	10,669.85	18,212.75	-7,542.90	-41.42%
营业成本	6,464.14	10,824.57	-4,360.43	-40.28%
毛利额	4,205.71	7,388.18	-3,182.47	-43.08%
毛利率	39.42%	40.57%	-1.15%	
项目	腾邦国际			
	2019 年度	2018 年度	同比	
			增长额	增长率
营业收入	34,998.83	56,771.98	-21,773.15	-38.35%
营业成本	37,461.80	31,447.09	6,014.71	19.13%
毛利额	-2,462.97	25,324.89	-27,787.86	-109.73%
毛利率	-7.04%	44.61%	-51.65%	

第三方支付业务营业收入同比下降 16,893.54 万元，降幅 30.88%；毛利额同比下降 14,272.73 万元，毛利率同比下降 19.30%。变化较大的主要原因为：（1）支付线上业务受行业政策影响明显，“断直连”政策持续削弱公司第三方支付通道侧议价能力，导致公司第三方支付业务营业成本在报告期显著增加，毛利率下降。

（2）随着监管政策加强，为确保公司业务合法合规开展，公司不断优化客户结构，淘汰高风险和低附加值的客户，并对第三方支付业务重新战略定位，布局发展线下业务，以期通过扩大线下收单规模，提高营业收入规模，但受行业竞争加剧及团队经验不足，线下支付业务交易规模未达预期。

二、2016 年 7 月份，公司通过发行股份收购联动优势形成的商誉为 248,306.43 万元，具体划分为联动科技资产组和联动商务资产组。其中：联动科技资产组形成商誉 161,208.84 万元，联动商务资产组形成商誉 87,097.59 万元。2019 年度，联动科技资产组计提商誉减值准备 146,911.22 万元，联动商务资产组计提商誉减值准备 60,027.78 万元。

（一）本次商誉减值准备具体测试过程

1、预计未来现金净流量的现值

由于商誉减值测试评估的评估对象及评估范围内资产的特殊性，不存在相关活跃市场并且缺乏相关市场信息，评估对象的公允价值及处置费用难以合理估测，因此本次商誉减值测试评估以资产预计未来现金流量的现值作为评估值，采用收益法进行评估，详细测试数据如下：

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期利润率	预测期净利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期利润率	稳定期净利润	折现率	预计未来现金净流量的现值
联动科技资产组	2020年~2024年	8.48%~27.59%	3.51%~6.31%	2,021.60万元~6,966.52万元	2025年及以后	0.00%	6.22%	6,966.52万元	11.70%~12.70%	24,680.00万元
联动商务资产组	2020年~2024年	8.15%~19.34%	-16.10%~3.16%	-6,539.30万元~2,284.01万元	2025年及以后	0.00%	3.16%	2,284.01万元	12.20%	3,070.00万元

2、商誉减值损失计算过程

评估师通过估算资产在未来的预期净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值，得出资产预计未来现金流量的现值即可收回价值。根据评估结论，各资产组截至2019年末包含商誉的可收回价值与账面价值对比情况如下：

单位：万元

资产组名称	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	2019年度商誉减值损失
联动科技资产组	171,591.22	24,680.00	146,911.22	146,911.22		146,911.22
联动商务资产组	63,090.05	3,070.00	60,027.78	60,027.78	27,069.81	60,027.78

(二) 计提商誉减值准备的依据和合理性说明

联动科技资产组、联动商务资产组2016年度-2019年度营业收入、净利润、商誉减值准备情况具体如下：

单位：万元

项 目		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
联动科技	营业收入	47,871.30	54,178.42	57,115.01	53,148.78
	环比	—	13.18%	5.42%	-6.94%

资产组	净利润	金额	13,807.83	15,182.92	22,217.53	-6,179.99
		环比	—	9.96%	46.33%	-127.82%
	商誉减值准备		未发现减值迹象	未发现减值迹象	未发现减值迹象	出现减值迹象，计提146,911.22万元
联动商务资产组	营业收入	金额	31,178.79	54,594.86	55,000.31	37,741.35
		环比	—	75.10%	0.74%	-31.38%
	净利润	金额	8,574.87	10,642.02	3,027.77	-29,288.94
		环比	—	24.11%	-71.55%	-1,067.34%
	商誉减值准备		未发现减值迹象	未发现减值迹象	出现减值迹象，计提27,069.81万元	出现减值迹象，计提60,027.78万元

公司结合联动优势实际经营情况以及行业政策、市场格局、客户结构、技术变化、毛利率波动等综合因素，具体就以前年度及 2019 年度商誉减值准备计提的依据及合理性分析如下：

1、以前年度商誉减值准备的依据和合理性说明

从联动科技、联动商务 2016 年度-2018 年度营业收入、净利润、商誉减值准备情况分析可以看出：（一）联动科技资产组 2016 年度-2018 年度业绩平稳增长，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，测算联动科技资产组包括商誉的资产组可收回金额高于其账面价值，收购联动科技资产组形成的商誉不存在减值情形。（二）2016 年度-2017 年度，联动商务资产组业绩快速增长，符合发展预期，经测试，公司收购联动商务资产组形成的商誉在该期间不存在减值情形；2018 年度，受市场变化及行业政策影响，联动商务资产组所涉业务经营业绩未能达预期，较 2017 年度出现增速明显下降态势，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，测算联动商务资产组包括商誉的资产组可收回金额低于其账面价值，公司收购联动商务资产组形成的商誉存在减值情形，减值金额为 27,069.81 万元，相应会计处理符合《企业会计准则》的规定。造成前述商誉减值的具体原因分析如下：

（1）行业政策发生重大调整，公司经营成本提高、收入下降：2017 年 8 月，央行支付结算司印发《中国人民银行支付结算司关于将非银行支付机构网络支付业务由直连模式迁移至网联平台处理的通知》，自 2018 年 6 月 30 日起，支付机构受理的涉及银行账户的网络支付业务全部通过网联平台处理，“断直连”削弱了第三方支付业务对于通道侧的议价能力，导致公司第三方支付营业成本显著增加，

毛利大幅下降；2018年6月29日，央行发布《关于支付机构客户备付金全部集中交存有关事宜的通知》，备付金集中交存，使中小支付机构利润短期内受到较大影响。公司备付金利息收入较上年同期减少2,079.55万元。

(2) 行业监管趋严，公司受到监管罚款：2018年，国家加强对金融行业的监管，防范金融风险 and 结构性去杠杆是监管的重点，在此背景下，公司子公司联动优势电子商务有限公司（以下简称“联动商务”）于2018年8月6日收到了中国人民银行营业管理部出具的行政处罚决定书（银管罚〔2018〕38号），对联动商务予以警告并罚没合计人民币2,424.84万元。

(3) 2018年，联动商务针对外部形势对子战略进行了调整，完善了第三方支付业务布局，以合规运营为前提、以快速发展补充公司服务供给侧场景为目的，进一步优化第三方支付产业及客户结构，将第三方支付业务进行合规梳理并将部分非主要方向业务全面关停，同时聚焦拓展“交通出行、B2B产业互联网、金融业、线下实体经济场景”等领域，积极为该领域做好能力输出和科技赋能服务。2018年末，已成功中标中国铁路网络有限公司移动支付服务商项目，并成功在武汉、上海和昆明铁路局落地实施，逐步覆盖全国，同时，在B2B产业互联网行业已为接近50余家具有行业代表性企业提供服务，另外，线下支付业务方面已与招行、中信、浦发、兴业等多家股份制银行逐步开展全国范围联合收单合作，科技赋能与银行一起服务实体商户，公司线下POS机具布放量在当时呈现较好的增长态势。

公司为保持金融科技板块业务的持续发展，2018年5月起公司开始组建金融增值创新团队，聘请具有银行从业背景的高级管理人员及技术、业务等管理团队，以期对公司金融科技板块整体业绩、尤其是金融创新业务有所提升。公司在进行商誉减值测试时，已经充分评估了当时行业环境和公司实际经营情况以及公司对未来的规划预期，以前年度商誉减值准备计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、2019年度商誉减值准备的依据和合理性说明

公司根据2020年第一季度实际经营情况以及公司未来发展规划，按照谨慎性原则，考虑受新冠肺炎疫情影响，重新确定了联动科技、联动商务两个资产组2020年及以后年度的经营预测数据。根据《企业会计准则第8号-资产减值》及《会计监管风险提示第8号—商誉减值》规定，公司在报告期末对联动科技资产

组、联动商务资产组进行商誉减值测试，判断收购联动优势所产生的商誉存在明显减值迹象，公司本着实事求是及谨慎性原则，对收购联动优势产生的商誉计提减值准备 206,939.00 万元。

(1) 联动商务资产组报告期业绩大幅低于原评估预测数据，联动商务资产组相关业务在报告期主营业务收入较 2018 年度下降 31.38%，毛利率由 2018 年度的 41.28% 下降至 21.98%，主要原因分析如下：

①第三方支付线上业务受行业政策影响明显：“断直连”政策持续削弱了公司第三方支付业务对于通道侧的议价能力，导致公司第三方支付线上业务营业成本在报告期显著增加，毛利大幅下降，随着监管环境的持续收紧，公司第三方支付线上业务在报告期的发展受此因素的影响更为明显，公司第三方支付线上业务在报告期下滑较大；同时，公司根据监管要求，在报告期继续本着合规经营为前提，及时主动做出业务转型调整，进一步优化第三方支付产业及客户结构，逐步淘汰毛利虽高但风险亦高的客户，以确保业务的健康、持续发展。随着监管政策的逐步加强，为确保公司业务合法合规开展，公司于 2019 年主动关停了互联网金融商户，致使本报告期线上支付业务量严重萎缩，收入大幅下降。以上因素综合导致了公司第三方支付线上业务在报告期内的大幅下降。

②第三方支付线下业务转型未达预期：受第三方支付线上业务发展乏力的影响，为及时弥补第三方支付线上业务下滑对公司造成的损失，公司自 2018 年下半年开始积极布局线下支付业务发展，大力开展线下收单业务规模。为达到快速占领市场份额的目的，报告期内公司采取了较为激进的市场营销策略，投入了大量 POS 机具和营销费用，但由于对第三方支付线下业务的预判不充分及营销活动执行团队经验不足等原因，致使公司第三方支付线下业务交易规模未达预期效果。公司大量的成本费用投入未获得相应产出，这给报告期造成了较大损失。

(2) 联动科技资产组报告期业绩大幅低于原评估预测数据，联动科技资产组涉及业务在报告期主营业务收入较 2018 年度略有下降，但盈利能力大幅下降，毛利率由 2018 年度的 64.03% 下降至 37.47%，主要原因分析如下：

①移动运营商计费结算服务业务在报告期的发展不及预期：采用全额确认收入的聚 U 惠业务虽较 2018 年度增长 236.44%，但其毛利率极低，在本报告期几乎无毛利贡献，而毛利率较高的话费业务营业收入巨幅下降，业务萎缩严重：a. 报告期内，运营商代计费业务整体市场规模逐年收缩，并且有加速下滑的趋势，

2019 年度相比 2018 年度整体市场规模由 120 亿下滑至 50 亿左右；b.受中国移动各地市公司业务管控等政策影响，交易量下降明显，运营商代计费业务收入在报告期大幅下降；c.2019 年国资委提出了关于降低运营商营销费用和渠道酬金的要求，受此政策影响，公司相关业务在报告期的发展严重不及预期。随着 5G 的到来，运营商从原价格战转向价值战，压缩成本、费用开支，以反转 4G 时代所面临的盈利瓶颈问题。

②数字科技业务在报告期受行业政策影响，业务发展未达预期：公司收购联动优势时，数字科技业务属于联动优势的新兴业务，当时对该项业务的营业收入预测相对保守，数字科技业务近几年增长较快，一定程度上抵销了部分传统业务收入下滑的影响。但 2019 年度，数字科技业务因受行业政策的影响，重点客户需求量及单价均明显下降，收入严重下滑，数字科技业务在报告期内亦未达预期。

③金融创新业务布局失利：在传统业务发展乏力的情况下，公司自 2018 年 5 月起陆续从银行等金融机构聘请了大量金融背景的高管、业务和技术人员，快速组建团队、积极进行业务创新，但部分创新的金融增值服务业务在报告期出现较大损失。针对该状况，公司进行适时调整，对金融科技各业务线重新梳理、整顿及优化，及时关停重复或收益不佳的业务，这给报告期造成了较大损失。

④移动信息服务业务发展不均衡：移动信息服务业务 2019 年度营业收入比 2018 年度增长 39.23%，主要是毛利率较低的联信通业务增长所致，而毛利较高的 MAS 运营支撑业务有所下降。由于受市场竞争激烈、通道成本上涨的影响，业务量增长较多的联信通业务其盈利能力也有所下降。

公司在进行商誉减值测试时，已经充分评估了行业环境和公司实际经营情况以及公司对未来的规划预期，2019 年度商誉减值准备计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：评估商誉减值测试估值方法的准确性、评价商誉减值测试关键假设的适当性、评价测试所引用参数的合理性等。上述程序符合《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关要求。通过执行上述程序，我们未发现公司以前年度商誉减值准备计提不充分、不谨慎及不符合《企业会计准则》规定的情形。

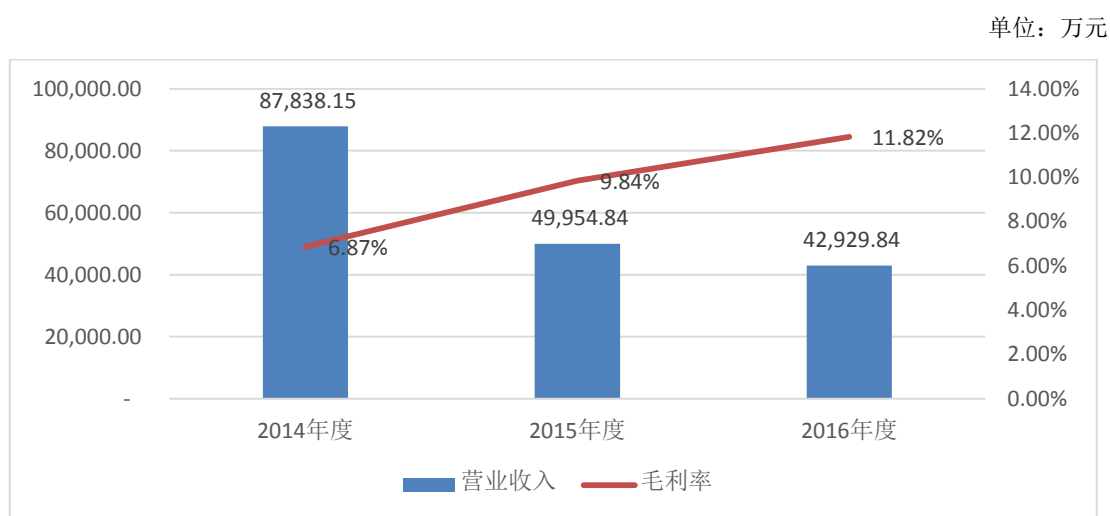
2、报告期内，你公司主营业务中家电配件类毛利率仅 2.03%，同比减少 5.34%。报告期内计提存货跌价损失 4,476 万元，较上年增加 5.78 倍。请你公司：

(1) 结合同行业可比公司类似产品毛利率、营业成本分析，补充说明报告期内你公司主营业务-家电配件类毛利率的合理性。(2) 补充说明报告期末存货跌价准备计提大幅增加的原因及合理性，并结合家电配件类毛利率分析，补充说明存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、公司主营业务-家电配件类毛利率的合理性

为提高产品核心竞争力，公司自 2011 年 1 月上市起稳健推进“产业转型升级”战略，逐年降低家电配件收入占比，稳步向附加值较高的汽车零部件行业转型，在此过程中，公司保留并拓展高附加值的家电配件产品和客户，淘汰落后产能及客户，以增强公司核心竞争力。公司 2014 年至 2016 年家电配件产品收入及毛利率变化情况如下图：



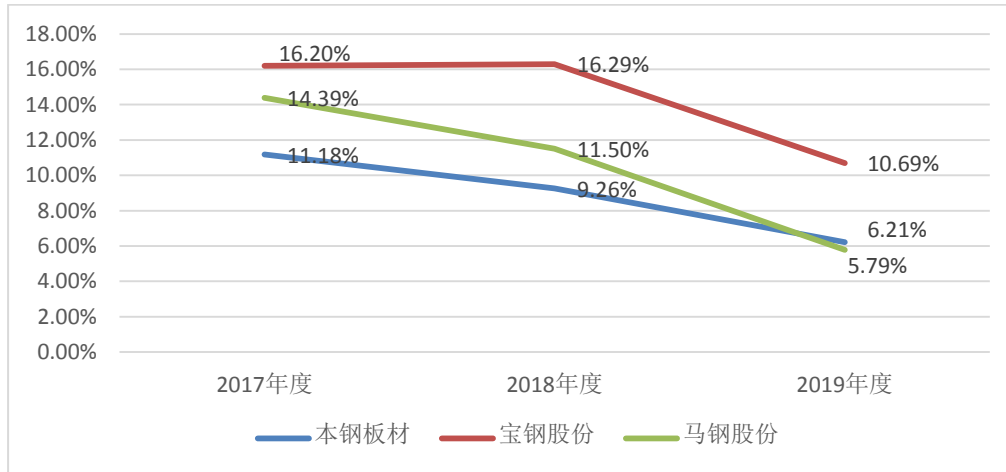
2017 年起，中国汽车零部件市场竞争日益加剧，在该大环境压力下，为保证公司的持续稳健发展，公司在确保“产业转型升级”战略不变的前提下，局部对家电配件业务线进行调整，以期确保公司各年度业绩指标的完成。公司家电配件类产品 2017 年度-2019 年度主要指标对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度同比		2018 年度同比	
				增长额	增长率	增长额	增长率
营业收入	106,149.81	80,495.06	61,953.19	25,654.75	31.87%	18,541.87	72.27%
营业成本	104,000.12	74,562.44	55,751.92	29,437.68	39.48%	18,810.52	63.90%
毛利率	2.03%	7.37%	10.01%		-5.34%		-2.64%

从上表看出，公司家电配件产品收入自 2017 年起逐年上升，公司该产品毛利率有所下降。具体分析如下：

1、公司家电配件所属行业原材料供应商系本钢、马钢、宝钢等，经 Wind 查询前述供应商相关财务数据，公司主要供应商本钢、马钢板材主营业务中钢板毛利率呈逐年下滑态势，尤其 2019 年度表现较为明显。上下游企业价格压力传导对公司毛利率产生一定影响。公司合作供应商毛利率变化情况如下：



2、基于外部经济环境及行业压力，为保证公司智能制造板块整体发展动力、规模及盈利能力，2019 年起，公司制定钢材期货采购策略，加大期货采购力度，以获取更具市场竞争力的材料价格。为配合前述采购策略，公司调整部分销售政策，有步骤的加大对家电配件类业务中钢板剪切业务的销售规模，截至 2019 年半年度，公司家电配件产品的规模逐步提高，实现营业收入 46,908.40 万元，较 2018 年半年度增长 40.22%，产品毛利率较 2018 年半年度下降 7.23%，具体详见公司 2019 年半年度报告。针对上半年产品销售情况，公司在半年度就该产品进行局部调整，截至报告期末，实现营业收入 106,149.81 万元，较上年同期增长 31.87%，因该类业务加工工艺相对简单，竞争力相对较弱，使得该产品毛利率较上年同期下降。

3、公司家电配件类产品销售业务主要在母公司及分公司经营，为加快资金周转速度，公司对家电配件类客户采取预收账款、现汇结算等形式销售产品，母公司 2019 年末预收账款 11,492.34 万元，主要为家电配件类客户根据合同约定支付订货款，较 2018 年末预收账款 3,303.85 万元增长 8,188.49 万元，增长率 247.85%；母公司 2019 年度销售回款中现汇回款金额较同期增长 45.20%。上述销售政策的改变降低了产品销售毛利影响了家电配件类产品毛利率。

经 Wind 查询家电零部件类业务 19 家上市公司主营业务构成,因业务模式、产品加工工艺不同,公司与家电零部件类上市公司不具有可比性。

二、存货跌价准备计提的原因及合理性

1、公司存货跌价准备计提政策

公司存货主要包括原材料、包装物、低值易耗品、在产品、自制半成品、委托加工物资、库存商品及虚拟商品等。

期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价,对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因,预计其成本不可收回的部分,提取存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取;其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。

库存商品、虚拟商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,其可变现净值按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;用于生产而持有的材料存货,其可变现净值按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。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的,减记的金额予以恢复,并在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。

2、公司存货跌价准备计提情况

报告期内,公司对各类存货计提存货跌价准备情况如下:

单位:万元

项目	2019年12月31日			2018年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	31,029.71	176.19	30,853.52	32,631.07	39.53	32,591.54
在产品	11,266.73	817.09	10,449.64	10,542.93	87.80	10,455.13
库存商品	30,505.09	3,695.06	26,810.03	19,645.41	564.55	19,080.86
周转材料	52.80		52.80	343.35		343.35
委托加工物资	2,282.00		2,282.00	2,547.73		2,547.73
合计	75,136.33	4,688.34	70,447.99	65,710.49	691.88	65,018.61

公司依据《企业会计准则第8号—资产减值》和公司的相关跌价计提政策规定,基于谨慎性原则,对期末账面余额为7.51亿元的各项原材料、在产品、库存商品等存货进行减值测试,按成本与可变现净值孰低原则计价。具体计提情况

分两个板块说明如下：

智能制造板块计提存货跌价准备 1,465.67 万元，主要是对汽车及配件类产品相关存货计提存货跌价准备。由于该类存货库龄较长或者产品对应车型下马等原因导致其可变现净值低于成本，公司按照成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期末，公司家电配件类产品存货余额为 9,767.70 万元，计提存货跌价准备 51.01 万元，公司家电配件类产品主要根据客户订单需求生产、加工，周转速度较快，经计算 2019 年度家电配件类产品存货周转天数为 29 天，且 2020 年 1 月家电配件类产品实现营业收入 9,920.39 万元。

金融科技板块计提存货跌价准备 3,010.53 万元，主要是对 POS 机具计提跌价准备。该批 POS 机具为公司市场营销活动结束后终端市场未激活机具，如该批 POS 机具重新投入市场需要大额的营销费用作为支撑，且市场收益不能保障。公司根据 POS 机具电池、主板等主要部件使用寿命、市场机具迭代，据此判断其价值回收的可能性较低，基于谨慎性原则，对该批 POS 机具计提存货跌价准备 3,010.53 万元。

根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定，公司对存货计提了资产减值准备。本次存货跌价准备的计提依据充分，计提后的数据公允的反映了公司存货状况，使公司关于存货价值的会计信息更加真实可靠，更具合理性。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：对公司的毛利率进行同期对比分析、了解毛利率变动的经营环境、分析公司营业成本变动的合理性、评价公司存货跌价政策、结合期末盘点情况及期后存货的销售情况，测试存货跌价准备等。通过执行上述程序，我们未发现公司计提的存货跌价准备不充分。

3、报告期内，你公司销售费用明细中营销费用 1.32 亿元，同比增长 633%，主要是报告期公司金融科技板块营销推广等费用增加所致。你公司金融科技板块营业收入 9.55 亿元，同比下降 15%。请你公司补充说明报告期内营销费用的明细情况，费用支付的必要性，是否涉及关联交易，你公司在支付大额营销费用的情况下，营业收入同比下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

公司自 2018 年下半年开始积极布局线下支付业务发展，大力开展线下收单业务规模。为达到快速占领市场份额的目的，报告期内公司投入了大量 POS 机具和营销费用，公司共计投入 POS 机具 1.26 亿元，用于线下收单业务营销推广活动，该项投入是营销费用同比大幅增长的主要原因。

该批机具投入后，受行业竞争加剧及团队经验不足，第三方支付中的线下支付业务交易规模未达预期规模。2019 年线下业务实现营业收入 2.57 亿元，仅同比增长 135.52%，远低于营销费用的增长率，而公司第三方支付业务中占比较高的线上业务营业收入同比下降 77.15%，致使金融科技板块营业收入同比下降 14.72%。

该批机具主要采购于福建新大陆支付技术有限公司、福建联迪商用设备有限公司，公司通过公开招投标程序采购，经查询国家企业信用信息公示系统公示的股东及主要人员信息，确认该批 POS 机具采购业务未涉及关联交易。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：查看营销费用明细、分析其变动原因、检查其支出的合理性及真实性、检查其供应商是否属于关联方。通过执行上述程序，我们未发现公司的销售费用存在异常。

4、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 24.01%，与上年同期基本持平。前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 44.58%，较上年同期增加十七个百分点。请你公司：（1）说明公司客户及供应商管理、销售及采购相关的内部控制制度、业务流程是否严格按照相关制度执行；（2）向我部报备前五大客户、供应商名称，说明公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配；（3）说明前五大客户及供应商及其控股股东、实际控制人是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系。请年审会计师核查并发表意见。

请年审会计师：（1）说明报告期对公司前五大客户及供应商函证的具体情况，包括但不限于函证对象、函证金额、回函情况、是否采取替代测试等；（2）说明对销售与收入循环、采购与成本循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常。

【回复】

一、公司销售及采购相关的内部控制的执行情况

公司通过 ERP 管理系统进行采购、销售业务管理,建立了《采购管理制度》、《期/现货采购管理制度》、《寄售物资管理制度》、《客户信用评价制度》、《销售订单评审流程》、《应收账款管理制度》等多项针对销售与收款、采购与付款的内部控制制度。

公司按照以上内控制度严格筛选供应商、客户资质,使供应商做到提供优质的原材料,提供优惠的价格,提供周到的服务;对客户应收账款在销售的事前、事中、事后进行有效控制。采购管理方面:切实做好原材料的计划采购、跟踪、入库、出库等工作,对大宗物料的采购进行有效管理,合理规避采购风险;销售管理方面:根据合同约定对产品出库、入库及发货进行管理、维护,实时掌握货物的已发、在产、待发、回款、应收账款等详细信息,实现了产品销售的信息化管理与控制。

二、公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模与公司销售或者采购规模相匹配,前五大客户及供应商具体情况如下:

1、公司 2019 年度前五大客户:

序号	客户名称	经营范围	注册资本	销售额(万元)	人员规模	结算模式
1	客户 1	汽车零配件、摩托车零配件、办公自动化设备及配件、计算机软件、金属加工机械设备、金属材料的批发	5,000 万人民币	42,963.30	200 人	3 个月账期
2	客户 2	矿产品(不含专营)、建材、金属材料及制品、木材及制品、食用农产品、丝绸及制品、纺织品及原辅材料、服装、化工产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)、燃料油(不含成品油)、煤炭、电子产品、花卉、不再分装的包装种子、汽车的销售;从事货物及技术的进出口业务;商务信息咨询;仓储服务(除危险化学品及专项规定)。	3,000 万人民币	36,173.88	26 人	预收全款

3	客户 3	研究、开发、生产汽车，生产、加工各类汽车零部件、配件；设计、生产、安装汽车工装、模具、夹具和设备；销售上述产品并提供售后服务，并向其他企业提供相关的技术咨询及技术服务；批发汽车生产用原辅材料、石油制品（不含成品油）；自有房屋租赁、设备租赁。	-	19,993.39	3,579 人	2 个月账期
4	客户 4	研究开发、设计、装配、制造中型卡车和重型卡车及发动机，批发、零售中型卡车和重型卡车、发动机及零部件，物流服务和售后服务；技术咨询、技术服务、信息服务。	560,000 万人民币	14,925.31	5,704 人	3 个月账期
5	客户 5	销售：金属材料（不含贵、稀金属）、铁合金、冶金炉料等	100 万人民币	13,300.57	12 人	45 天
合计				127,356.45		

注 1：客户 1 为单位 1（注册资本 47,663.6575 万美元）全资子公司，主要负责单位 1 所需汽车零配件、摩托车零配件、办公自动化设备及配件、计算机软件、金属加工机械设备、金属材料的采购业务。

注 2：客户 2 行业为批发业，人员规模偏小，主要从公司购买冷轧板材及卷材，客户 2 经营范围包括销售金属材料及制品与购买公司冷轧板材及卷材产品相匹配。

注 3：客户 3 为单位 2（注册资本 569,624.78 万元）控股子公司，持股比例 90%，主要负责金属材料（不含贵、稀金属）、铁合金、冶金炉料等销售，人员规模偏小，主要从公司购买不锈钢板材及卷材，下游客户终端产品为洗衣机、洗碗机等家电类电器，客户 3 经营范围包括销售金属材料与购买公司不锈钢板材及卷材产品相匹配。

上述客户在经营范围内与公司开展业务，不需要特殊业务资质。

2、公司 2019 年度前五大供应商：

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	采购额（万元）	人员规模	结算模式
1	供应商 1	批发、零售：建筑材料、耐火材料、钢材、化工产品（不	3,000 万人民币	89,046.58	4 人	预付全款

		含危险品)。				
2	供应商 2	技术进出口;道路货物运输代理;仓储代理服务;货物进出口(专营专控商品除外);金属表面处理及热处理加工;钢压延加工;五金配件制造、加工;水上货物运输代理;汽车销售;商品批发贸易(许可审批类商品除外);商品零售贸易(许可审批类商品除外)。	3,000 万人民币	53,068.79	110 人	预付全款
3	供应商 3	金属材料加工、销售;建筑材料、汽车(不含小轿车)、机械电子设备、矿石、化工产品(不含危险品)、五金交电批发零售;仓储(不含危险品);货物进出口、技术进出口(法律、行政法规禁止的项目除外,法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营)。	7,000 万人民币	18,776.47	85 人	预付全款
4	供应商 4	金属材料及制品、化工原料及产品(除危险化学品、监控化学品、民用爆炸物品、易制毒化学品)、建材、木材、机电产品、仪器仪表、五金交电、计算机及配件的销售,计算机及软件、电子电器专业领域内科技咨询、技术开发、转让、服务,从事货物与技术的进出口业务。	9,300 万人民币	18,672.87	191 人	预付全款
5	供应商 5	用于汽车行业的冷轧钢板、镀锌钢板产品和其它特殊钢制品的生产、开发、加工,销售和经销自制产品并提供相关售后和技术咨询服务;销售和经销钢制品;前述产品的进出口;佣金代理(拍卖除外);其他相关配套服务;商务咨询;原辅助材料余料、自制产品生产产生的废渣、废料的销售;原	401,472 万人民币	16,809.92	673 人	先支付 20% 定金,货到后支付余款。

		辅助材料、燃料、水电气等能源的转供；公司土地、厂房、办公场地等租赁；仓储服务（不含危化品和监控品）；运输代理服务；物流信息服务；装卸、搬运服务。				
	合计			196,374.63		

注 1：供应商 1 为钢厂 1 全资子公司，主要负责钢厂 1 所生产的冷轧、热轧、镀锌等产品在山东地区的销售业务。

注 2：供应商 2、供应商 3、供应商 4 均为单位 3 全资、控股子公司，同时单位 3 是钢厂 2 全资子公司。

三、经比对公司实际控制人、5%以上股东、董监高等关联方名单，并查询国家企业信用信息公示系统公示的股东及主要人员信息，确认公司前五大客户以及供应商与公司、实际控制人、5%以上股东及董监高不存在关联关系。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：查看公司内部控制制度，核实客户与供应商的业务流程是否符合制度要求；通过国家企业信用信息公示系统公示的股东及主要人员信息，查看是否与公司存在关联方关系。通过执行上述程序，我们未发现异常。

【会计师回复】

一、报告期对公司前五大客户及供应商函证的情况

1、报告期内公司与前五大客户函证情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	发函金额	回函金额	调整后金额
1	客户 1	42,963.30	43,752.41	38,691.74	43,752.41
2	客户 2	36,173.88	36,134.13	36,134.13	36,134.13
3	客户 3	19,993.39	19,993.39	19,993.39	19,993.39
4	客户 4	14,925.31	16,502.55	16,363.57	16,502.55
5	客户 5	13,300.57	13,300.57	13,300.57	13,300.57

合计	127,356.45	129,683.05	124,483.40	129,683.05
----	------------	------------	------------	------------

前五大客户发函金额与销售额存在差异，主要原因是公司同一客户对应的公司主体较多，有部分发函主体采用的是含税交易额。回函金额与发函金额存在差异，主要是有部分发函主体尚未回函或者回函未加盖公章，对于差异，我们执行替代程序，对本年销售交易涉及的相关销售订单、出库单据、入账凭证，收款凭证、往来余额及双方结算明细等资料进行检查核对，未发现异常。

2、报告期公司前五大供应商函证情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	发函金额	回函金额	调整后金额
1	供应商 1	89,046.58	89,046.58	89,046.58	89,046.58
2	供应商 2	53,068.79	38,717.68	38,717.68	38,717.68
3	供应商 3	18,776.47	18,775.62	21,227.79	18,775.62
4	供应商 4	18,672.87	18,672.87	18,672.87	18,672.87
5	供应商 5	16,809.92	16,809.92	16,746.15	16,809.92
	合计	196,374.63	182,022.67	184,411.07	182,022.67

前五大供应商发函金额与采购额存在差异是因为供应商 2 部分发函是由于公司业务主体的变更，海联金汇科技股份有限公司与供应商 2 的采购业务自 2019 年 6 月转移到海联金汇供应链分公司，海联金汇科技股份有限公司期末无余额，我们未对其本期交易额发函。

回函金额与发函金额存在差异，主要原因是有供应商回函是含税金额所致。针对不符，我们实施了以下替代程序：对本年采购交易，采购合同、入库单据、入账凭证、付款凭证及往来余额等资料进行检查核对，未发现异常。

二、销售与收入循环、采购与成本循环执行的内部控制测试情况

1、针对销售与收入循环主要执行的内部控制审计程序：

(1) 通过对销售人员、财务人员访谈了解主要销售活动涉及的产品、交易模式；

(2) 根据了解的情况分析确定关键控制点；

(3) 确定关键内控控制程序是否得到正确执行，重点关注：

①销售与收款业务相关岗位及人员的设置情况。重点检查是否存在销售与收

款业务不相容职务混岗的现象。

②销售与收款业务授权批准制度的执行情况。重点检查授权批准手续是否健全，是否存在越权审批行为。

③销售的管理情况。重点检查信用政策、销售政策的执行是否符合规定。

④收款的管理情况。重点检查单位销售收入是否及时入账，应收账款的催收是否有效，坏账核销和应收票据的管理是否符合规定。

⑤销售退回的管理情况。重点检查销售退回手续是否齐全、退回货物是否及时入库。

(4) 执行穿行测试：对涉及的各种业务类型检查完整的流程资料，包括客户信用调查-合同审批-发货单-验收单/结算单-发票-银行回单等；

(5) 控制测试：对关键控制点内部控制执行情况实施控制测试，抽样检查关键内部控制点内部控制是否一贯得到正确的执行。

2、针对采购与成本循环内部控制执行的主要内部控制程序：

(1) 通过访谈、实地观察采购部分人员、仓库管理人员、财务人员了解采购业务主要流程、成本核算流程主要的内部控制；

(2) 根据了解的情况分析确定关键内部控制点；

(3) 分析关键控制点的设置是否合理，主要关注如下内容：

①采购与付款业务相关岗位及人员的设置情况。重点检查是否存在采购与付款业务不相容职务混岗的现象；

②采购与付款授权批准制度的执行情况。重点检查大宗采购与付款业务的授权批准手续是否健全，是否存在越权审批的行为；

③应付账款和预付账款的管理。重点审查应付账款和预付账款支付的正确性、时效性和合法性；

④有关单据、凭证和文件的使用和保管情况。重点检查凭证的登记、领用、传递、保管、注销手续是否健全，使用和保管制度是否存在漏洞；

⑤成本核算的方法、流程：关注成本核算方法是否存在设计缺陷导致成本核算的错误，成本结转是否和销售收入相匹配。

(4) 穿行测试：对各种业务类型的采购活动检查全流程涉及的文件资料，包括采购审批-供应商背景调查-合同审批-合同签订-验收入库-付款审批-财务记账成本结转），进一步了解各个环节内部控制是否得到正确执行；

(5) 控制测试：对拟依赖的关键内部控制执行控制测试，根据内控审计相关规定采用审计抽样的方法对关键内部控制实施检查，确定关键内部控制是否得到一贯正确的执行。

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

①了解和评估与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

②审阅销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

③采用抽样的方式检查了与收入确认相关的支持性文件，核对发票、销售合同、验收单，结算单以及银行回单等，以评价收入确认的真实性和准确性；

④对公司成本核算过程进行测算，核对成本核算是否正确；

⑤结合存货监盘程序，检查被审计单位在资产负债日前后的存货入库资料（入库单）；

⑥通过国家企业信用信息公示系统查询企业工商信息，核实是否存在异常；

⑦对主要客户及供应商本期的交易金额、期末余额实施函证程序；

⑧对营业收入、营业成本执行细节测试、穿行测试以及截止测试。

经核查，我们认为，通过我们实施的审计程序，公司对前五名客户销售金额以及前五名供应商采购金额确认准确且具有合理性，内部控制无异常情况。

5、报告期末，你公司预付款项期末余额 5.34 亿元，同比增长 86%。请你公司结合采购合同约定付款情况，补充说明你公司前五名预付款对象是否具备商业实质，预付账款是否直接或间接流入实际控制人及其关联方，预付原因，期后结转情况。公司实际控制人及关联方是否通过预付账款变相占用上市公司资金。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

报告期末，公司预付款项期末余额为 5.34 亿元，前五名预付款项合计 3.70 亿元，占预付款项年末余额合计数的 69.20%。按预付对象归集的期末余额前五名的预付款项情况如下：

单位：万元

单位名称	年末余额	占预付款项年末余额合计数的比例(%)	备注
供应商 1	20,405.50	38.18	钢材预付款
供应商 2	5,907.20	11.05	信息服务预付款
供应商 3	4,981.99	9.32	钢材预付款
供应商 4	3,770.35	7.05	钢材预付款
供应商 5	1,926.40	3.60	钢材预付款
合计	36,991.44	69.20	

公司智能制造板块产品主要原材料为钢材卷料，为降低公司产品成本，保证智能制造板块整体发展动力、规模及盈利能力，2019 年起，公司制定钢材期货采购策略，加大期货采购力度，以获取更具市场竞争力的材料价格。公司与原材料供应商钢厂 1、钢厂 2 等大钢厂建立了战略合作关系，享有钢厂的最佳优惠政策。根据公司与钢厂签订的采购合同，钢厂 1、钢厂 2 约定付款条件为预付全款；钢厂 3 约定付款条件为合同签订后支付定金 20%。报告期末，公司预付款项主要为公司根据客户需求预定的 2019 年 12 月份及 2020 年 1 月份期货定货款、定金。上述预付款订购的钢材已于 2020 年 1 季度陆续到货投入生产、销售。

公司金融科技板块为加强供应商 2 业务合作移动信息服务业务的稳定性，预付部分款项用作信息服务业务的后续成本。报告期末，该预付款项余额为 5,907.20 万元，按照现有业务量规模该笔预付款项对应的短信量将于 2020 年第二季度使用完毕。

上述预付款项系履行合同约定而产生，具有商业实质。经查询国家企业信用信息公示系统公示的股东及主要人员信息，上述供应商与公司没有关联关系，预付款项没有直接或间接流入实际控制人及其关联方，公司实际控制人及关联方未通过预付账款变相占用上市公司资金。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：查看前五名供应商的合同及约定条款、了解预付款产生的背景、通过公开信息查看供应商的股东及主要人员信息核实是否存在关联方、查看期后供应商的结转情况等。通过执行上述程序未发现公司实际控制人及关联方通过预付账款变相占用上市公司资金的情况。

6、报告期末，你公司单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款账面余

额 3,448 万元，本期计提坏账准备 1,352.83 万元万元，计提比例为 39.24%。按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 106,993.57 万元，本期仅计提坏账准备 547.30 万元，计提比例仅为 0.5%。请你公司：（1）结合上述应收账款交易对方主要财务数据，补充说明单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款坏账准备的计提依据，计提是否充分。（2）结合期后应收账款回款情况，补充说明按组合计提坏账准备的充分性。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、公司应收账款坏账准备计提政策

本公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资等，以预期信用损失为基础确认损失准备。预期信用损失的计量本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，确认预期信用损失。

在每个资产负债表日，本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，本公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合依据及计量预期信用损失的方法如下：

组合	计量预期信用损失的方法
应收合并范围关联方款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为 0%
应收外部款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

二、按单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

名称	2019年12月31日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
青岛腾龙众力汽车配件制造有限公司	2,956.12	1,478.06	50%	诉讼执行中
海洋世纪（青岛）精密制品有限公司	492.3	492.3	100%	预计不能收回
合计	3,448.42	1,970.36		

1、青岛腾龙众力汽车配件制造有限公司（以下简称“青岛腾龙”）

截至2019年12月31日，公司对青岛腾龙的应收账款2,956.12万元，公司按照预期信用损失率计提坏账准备1,478.06万元。2018年3月，因买卖合同纠纷，公司向即墨区人民法院提起诉讼主张青岛腾龙支付公司货款，并对其土地资产进行查封；2018年6月，即墨区人民法院下达判决书，判决青岛腾龙于本判决生效后十日内支付本公司货款。但后续经公司多次催收，青岛腾龙一直未予支付。2019年1月，公司作为对青岛腾龙相关土地、房产的首封债权人向即墨区人民法院申请诉讼执行，2019年9月，相关土地、房产被司法机关司法拍卖，但截至报告期末，因拍卖程序中止，公司应收账款尚未收回。2020年4月，即墨法院拍卖重启，该土地房产经法院委托评估机构估值为7,810万元，远超公司对腾龙的应收款项，公司作为拍卖土地、房产的第一顺位申请查封人，受偿顺序靠前。基于以上情况，公司按照账龄组合确认信用减值损失依据充分。截至本回复之日，公司已收到法院下发的《执行裁定书》，公司已收回青岛腾龙上述应收账款。

2、海洋世纪（青岛）精密制品有限公司（以下简称“海洋世纪”）

2016年6月，公司与海洋世纪签署《知豆3钣金件联合开发协议》，约定本着资源共享、技术互补、风险共担的原则联合开发知豆电动汽车有限公司（以下简称“知豆公司”）知豆3项目产品，海洋世纪委托本公司进行知豆3车型的部分模具制作及部分产品钣金件生产，由海洋世纪另行与知豆公司签署相关协议实施供货，结算款项由知豆公司支付海洋世纪后，再予支付本公司。因款项迟迟未结算到位，公司多次就货款支付问题向海洋世纪进行催讨和协商，截至报告期末，公司仍未收到相应货款。经了解，受国家新能源汽车补贴政策调整及自身经营问题影响，知豆公司经营亏损、现金流严重不足，已开始出现生产异常状态。2020

年1月，公司、海洋世纪收到知豆公司《预重整计划草案》，知豆公司向宁海县人民法院申请并启动破产预登记，进入预重整阶段，以账龄组合确认信用减值损失已无法准确、真实反映实际情况，故公司于报告期对已有明确迹象表明知豆公司因经营困难难以收回的应收账款进行单独评估，截至报告期末，公司已全额计提信用减值损失492.30万元。

综上，公司截至报告期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提合理、充分，不存在少计提坏账准备的情形。

三、按组合计提坏账准备的充分性

1、组合中，采用账龄分析法计提坏账准备：

本公司及下属子公司（联动优势及其子公司除外）应收账款和其他应收款在各账龄段计提坏账准备的比例具体如下：

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）	3.00	3.00
1-2年（含2年）	20.00	20.00
2-3年（含3年）	50.00	50.00
3年以上	100.00	100.00

联动优势及其子公司应收账款和其他应收款在各账龄段计提坏账准备的比例具体如下：

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）	5.00	5.00
1-2年（含2年）	10.00	10.00
2-3年（含3年）	30.00	30.00
3-4年（含4年）	50.00	50.00
4-5年（含5年）	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

按照信用风险特征组合中，应收账款按账龄分布的具体情况如下：

单位：万元

账龄	2019年12月31日			
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收占比（%）
1年(含)以内	101,910.47	3,211.04	3.15	95.25

1-2年(含)	3,849.11	605.02	15.72	3.60
2-3年(含)	394.6	118.69	30.08	0.37
3-4年(含)	128.05	64.03	50	0.12
4-5年(含)	543.51	460.06	84.65	0.51
5年以上	167.84	167.84	100	0.15
合计	106,993.58	4,626.67		

报告期末，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，1年以内的应收账款余额占比在95%以上，公司应收账款质量较好。公司5年以上的应收账款余额占比为0.15%左右，主要为因历史原因形成的应收账款，公司已经按照坏账准备政策对5年以上应收账款100%计提减值准备。

2、应收账款期后回款情况

单位：万元

项目	2019年末应收账款余额	2020年1季度新增应收账款金额	2020年1季度回款金额	2020年1季度末应收账款余额
按组合计提	106,993.58	127,984.30	143,242.42	91,735.46
小计	106,993.58	127,984.30	143,242.42	91,735.46

由上表可知，公司按组合计提坏账准备的应收账款期后回款情况良好。公司的主要客户较为稳定，能在回款周期正常回款，与公司有着良好的合作关系，且信用良好，历史上出现坏账的比例极低。

综上所述，公司综合考虑业务模式、客户性质以及相应风险特征等因素，制定了合理的坏账准备计提政策，符合公司实际情况；同时，报告期内公司均严格按照坏账准备计提政策计提了充足的坏账准备，公司应收账款坏账准备计提充分。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：了解公司的坏账比例计提政策，并与同行业上市公司对比；了解公司单项计提坏账准备的客户的背景，通过公开信息查询客户的信息，核实公司坏账准备计提的是否充分；查看期后应收账款回款等。通过执行上述程序我们未发现公司坏账准备计提不充分。

7、报告期末，你公司其他应收款明细中退伙款期末余额2亿元。此外，报告期内，你对处于第三阶段（已发生信用减值）的其他应收款计提5,273万元坏账准备。请你公司补充说明：（1）退伙款支付是否具备商业实质，退伙原

因，相关支付是否构成关联方非经营性资金占用，截至目前的回款情况。（2）第三阶段（已发生信用减值）的其他应收款坏账准备计提的依据及合理性，对应款项性质、收款方、是否具备商业实质，期后回款情况等。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、退伙相关情况说明

1、为增强公司与产业资本的融合，推动公司外延式扩张和优化公司产业链，提升公司的综合竞争能力，公司2018年10月11日召开的第三届董事会第三十三次（临时）会议审议通过了《关于使用自筹资金投资有限合伙企业的议案》，同意公司使用自筹资金3亿元人民币以有限合伙人身份入伙宁波产融创享股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“合伙企业”），并于2018年11月12日完成了相关工商登记变更。合伙企业普通合伙人为宁波九通投资管理合伙企业（有限合伙），有限合伙人除公司外，还包括科元控股（宁波）集团有限公司、四川馨康致远医疗科技有限公司、深圳海王集团股份有限公司、南京红太阳股份有限公司、红豆集团有限公司、赞宇科技集团股份有限公司，合伙企业其他合伙人均与公司不存在关联关系。公司分别于2018年12月、2019年2月、2019年3月、2019年5月出资1.2亿元、0.1亿元、1亿元、0.7亿元，及时履行了全部出资义务，根据合伙企业合伙协议约定，执行事务合伙人负责合伙企业管理，合伙企业主要投资于浙江浙商产融资产管理有限公司的股权，合伙企业将公司出资的3亿元受让了浙江浙商产融控股有限公司持有的浙江浙商产融资产管理有限公司3%股权。

2、公司基于资金使用效率及运营方面考虑，向合伙企业提出退伙请求。2019年12月27日，公司与合伙企业以及合伙企业执行事务合伙人签署了《退伙协议》，公司以入伙价格3亿元退出合伙企业，并已于当日收到1亿元退伙款。根据合伙企业回函，对于尚未退回的2亿元退伙款安排如下：分两期支付，第一期款项不晚于2020年6月底前支付，第二期款项不晚于2020年12月底前支付。公司于2020年4月28日收到合伙企业支付的退伙款0.1亿元，截至本回复之日，累计收到退伙款1.1亿元。公司与合伙企业及其他合伙人均不存在关联关系，本次退伙支付不构成关联方非经营性资金占用。

二、第三阶段（已发生信用减值）的其他应收款坏账准备计提情况说明

1、其他应收款第三阶段明细表如下：

单位：万元

主体	收款方	款项性质	账面余额	本期计提坏账准备	期末累计计提坏账准备
联动商务	山东辰佰电子商务有限公司	垫付结算款	4,530.00	4,530.00	4,530.00
联动商务	江苏沃银数据服务有限公司	垫付结算款	652.71	652.71	652.71
哈尔滨迪达	黑龙江佳美投资有限公司	履约保证金	100.00	90.00	100.00
合计			5,282.71	5,272.71	5,282.71

注：其他项金额较小，不在明细表中体现。

2、坏账准备计提的依据及合理性

(1) 截至 2019 年 12 月 31 日，公司对山东辰佰电子商务有限公司（以下简称“山东辰佰”）的其他应收款 4,530 万元，按照预期信用损失率计提坏账准备 4,530 万元。

2019 年 6 月，公司三级全资子公司联动商务与山东辰佰签订了《联动优势 U 付服务协议》和《补充服务协议》，约定联动商务为其提供结算服务和 U 付付款服务。山东辰佰原系中国银联青岛分公司准入的专业化服务机构，亦为联动商务外包服务商，联动商务为山东辰佰发展的商户提供当日资金结算服务，山东辰佰依据商户交易确认成功指令向联动商务发起结算交易指令，联动商务根据指令将交易资金结算至商户的结算账户，次日由其指定机构支付联动商务结算的交易资金。2019 年 9 月，联动商务在与山东辰佰发生结算业务后，其未按约定期限向联动商务支付交易结算款。后因联动商务相继接到河南省桐柏县、吉林省图们市公安局的协查通知，得知山东辰佰指定机构因合作客户涉及刑事案件，其银行账户被公安机关冻结，致使其无法按时支付联动商务结算的交易资金。后经多次交涉、催收，山东辰佰向联动商务支付 1,000 万元，剩余 4,530 万元未予支付。为防止类似风险事项的再次发生，联动商务已停止该类型的业务开展。

为加快追回损失，2020 年 1 月 11 日，联动商务向山东莱西市公安分局提交《刑事报案书》。截至本回复之日，莱西公安分局正处于立案前侦查阶段，尚未向联动商务出具正式立案受理文件，待案件受理后，公司将另行发布相关临时公告。

经查，山东辰佰及其指定机构未有其他有效资产可供追偿，基于谨慎性原则，按照个别认定法全额计提坏账准备。截至本回复之日，山东辰佰尚未支付 4,530

万元。

(2) 截至 2019 年 12 月 31 日，公司对江苏沃银数据服务有限公司（以下简称“江苏沃银”）的其他应收款 652.71 万元，按照预期信用损失率计提坏账准备 652.71 万元。

联动商务与江苏沃银签署了《联动优势银行卡收单业务外包服务协议》，并由江苏沃银为联动商务提供银行卡收单业务中的商户拓展服务。因江苏沃银拓展的商户属于直连业务，联动商务在已经按约定支付了交易结算款的情况下，存在部分商户交易结算款未从收款方处收到交易结算款的情形，涉及金额为 1,033.89 万元。该事件疑似犯罪团伙利用直连业务模式变造交易，以欺诈方式侵占商户交易结算款。事件发生后，联动商务与江苏沃银进行多次沟通，要求江苏沃银履行代理商协议约定向上述商户垫付交易结算资金，但江苏沃银明确拒绝配合。为确保业务稳健开展，联动商务先行向上述商户垫付部分未到账结算款，并协调受害方向公安机关报案。目前公安机关已受理报案并正在侦查过程中，联动商务收回垫付款项尚未有实质性进展。鉴于该类型直连业务无法第一时间掌握商户交易明细情况，存在较大风险，为防止类似风险事项的再次发生，联动商务已停止该类型的业务开展。

截至报告期末，联动商务已垫付 652.71 万元。结合前述案件进展以及江苏沃银的现状，联动商务判断完全收回垫付款项的难度较大。基于谨慎性原则，按照个别认定法全额计提坏账准备。截至本回复之日，公司尚未收回上述垫付款项。

(3) 截至 2019 年 12 月 31 日，公司对黑龙江佳美投资有限公司（以下简称“佳美投资”）的其他应收款 100 万元，按照预期信用损失率计提坏账准备 100 万元。

公司四级全资子公司哈尔滨迪达能化科技有限公司（以下简称“迪达能化”），为认购黑龙江松花江银行股份有限公司（以下简称“松花江银行”）股份于 2017 年 9 月签订《发起设立黑龙江松花江银行股份有限公司之股份认购协议》，按照协议约定支付履约保证金 100 万元。截至报告期末，松花江银行批筹事项未获银保监会批准，该履约保证金收回可能性较小，基于谨慎性原则，按照个别认定法全额计提坏账准备。截至本回复之日，松花江银行批筹事项未取得实质进展，公司未收回该履约保证金。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：查看公司与宁波产融的签订合伙协议、退伙协议，支付凭证；通过公开信息查询宁波产融信息，核实是否构成关联方关系；查看公司第三阶段的其他应收款情况，客户情况，计提减值的依据，分析其合理性。通过执行上述程序，我们未发现异常情况。

8、报告期内，你公司收到的其他与经营活动有关的现金中，单位往来 3.48 亿元，信托业务 1.28 亿元，请你公司补充说明上述现金往来的具体情况，是否具备商业实质，与你公司主营业务是否密切相关，是否构成关联方非经营性资金占用。请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、报告期内公司收到的其他与经营活动有关的现金中，单位往来明细分类如下：

单位：万元

款项性质	金额	核算内容	备注
资金往来	23,082.14	主要是公司第三方支付业务垫资款、代收代付结算款、资金借款等款项	注 1
押金、保证金	11,485.29	主要是公司收取的 POS 机押金、业务保证金、投标保证金、运输保证金等款项	注 2
保险赔款及代垫款项	213.76	主要是公司收到社保中心划拨的员工医疗生育报销款及残保金	
合计	34,781.19		

注 1：报告期内，联动商务收回第三方支付业务垫资款 15,209.21 万元，联动优势及其子公司收到代收代付结算款净额 3,694.17 万元，湖北海立美达汽车有限公司收到参股公司湖北奥骏新能源科技有限公司无息借款 3,000 万元。

注 2：报告期内，联动优势及其子公司收到 POS 机押金 6,170.89 万元以及按照协议约定在业务保证金额度内为其提供垫资服务的业务保证金 3,500 万元，其余为公司收到的招投标项目保证金、运输保证金等。

二、公司子公司联动优势及其子公司与云南国际信托有限公司于 2018 年 2 月 28 日签订了《云南信托普惠 293 号单一资金信托信托合同》及《云南信托普惠 293 号单一资金信托资产顾问服务协议》，联动优势以自有资金委托云南信托对联动优势自有业务平台进行消费金融服务时发生的消费分期购物及信用卡账

单分期场景下指定的合格借款人提供贷款。鉴于累计放款额测算坏账率较高，公司认为该业务坏账风险较高，为控制该业务继续产生较大风险给公司造成较大损失，公司已于二季度开始对该业务进行关停，报告期内累计赎回信托资金12,830.33万元。

上述款项系履行合同约定而产生，具有商业实质。上述单位与公司不存在关联关系，不构成关联方非经营性资金占用。

对此，公司聘请的会计师发表了如下意见：

我们针对公司的说明进行了核查，核查程序主要包括：检查公司收到的现金流的明细项目，交易记录，检查与客户签订的合同，通过公开信息查询客户信息，分析交易产生的背景及合理性。通过执行上述程序，我们未发现异常情况。

特此公告。

海联金汇科技股份有限公司董事会

2020年5月29日