

深圳市英唐智能控制股份有限公司

关于深圳证券交易所年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵所于2019年5月13日下发的《深圳市英唐智能控制股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第 215 号）（以下简称“问询函”），深圳市英唐智能控制股份有限公司（以下简称“英唐智控”、“公司”或“上市公司”）对问询函中提出的问题进行了研究，并对有关问题进行了说明和论证分析。现就问询函中提出的问题详细回复如下：

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与年度报告中相同。

1、报告期内，你公司实现营业收入 121.14 亿元，同比增长 63.71%，归属上市公司股东净利润（以下简称“净利润”）1.40 亿元，同比下降 1.73%，归属于上市公司股东的净资产（以下简称“期末净资产”）17.10 亿元，同比下降 9.35%，其中第四季度实现营业收入 33.50 亿元，净利润-1,937 万元。请你公司：（1）结合各业务板块、经营分部的产品特点及经营情况，补充说明营业收入与净利润增速不匹配的具体原因、合理性；（2）公司报告期内及第四季度未发生大额资产减值或股权处置，请你公司补充说明第四季度净利润大幅下降的原因、合理性，并说明在报告期利润为正的情况下期末净资产下降的原因及合理性。

【回复】

（1）报告期内英唐智控营业收入与归属上市公司股东的净利润增长幅度不一致的原因及合理性分析

报告期内，英唐智控营业收入及归属上市公司股东的净利润同比增长情况如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年
	金额	增长率	金额
营业收入	1,211,410.67	63.71%	739,987.53
归属上市公司股东的净利润	14,054.81	-1.72%	14,300.32

由上表可知，报告期内英唐智控营业收入增加63.71%，归属上市公司股东的净利润同比下降1.72%，两者增长幅度差异较大，具体分析如下：

报告期内，英唐智控利润表情况如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年	
	金额	占收入比	金额	占收入比
营业收入	1,211,410.67	100.00%	739,987.53	100.00%
营业成本	1,118,632.38	92.34%	676,408.39	91.41%
税金及附加	1,128.92	0.09%	671.19	0.09%
销售费用	24,003.75	1.98%	15,605.95	2.11%
管理费用	16,490.07	1.36%	10,933.26	1.48%
研发费用	4,756.58	0.39%	2,598.15	0.35%
财务费用	19,946.07	1.65%	8,303.43	1.12%
资产减值损失	915.48	0.08%	5,051.86	0.68%
加：其他收益	713.54	0.06%	563.72	0.08%
投资收益	61.70	0.01%	81.32	0.01%
资产处置收益	-13.55	0.00%	-9.69	0.00%
营业利润	26,299.11	2.17%	21,050.65	2.84%
加：营业外收入	113.33	0.01%	468.21	0.06%
减：营业外支出	212.13	0.02%	126.08	0.02%
利润总额	26,200.31	2.16%	21,392.78	2.89%
减：所得税费用	6,344.06	0.52%	3,686.91	0.50%
净利润	19,856.25	1.64%	17,705.87	2.39%
归属上市公司股东的净利润	14,054.81	1.16%	14,300.32	1.93%

由上表可知，报告期内损益表中占营业收入比重最高的为营业成本，因此营业成本占营业收入的比重，即报告期内毛利率的变化是导致营业收入与净利润增

长幅度不匹配的最大因素。其中，英唐智控2017年度毛利率为8.59%，2018年度毛利率为7.66%，2018年度毛利率较2017年度减少0.93%，主要是由于公司产品结构变化所致。

报告期内，英唐智控按照产品类型划分的主营业务收入、收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018年			2017年		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
电子元器件分销	1,191,538.14	98.36%	7.46%	723,083.86	97.72%	8.26%
电子智能控制	18,055.25	1.49%	12.61%	16,612.95	2.25%	22.45%
软件及其他	1,817.28	0.15%	27.98%	290.72	0.04%	40.60%
合计	1,211,410.67	100.00%	7.66%	739,987.53	100.00%	8.59%

由上表可知，报告期内英唐智控的主营业务收入主要来源电子元器件分销及电子智能控制的销售。从整体来看，报告期内英唐智控毛利率的下降主要系受其产品结构变化所致，即毛利率较低的电子元器件分销业务收入占比逐年上升，毛利率较高的电子智能控制的收入占比逐年下降，与此同时，电子元器件分销及电子智能控制亦分别因其产品结构变化而致其毛利率有所下降。

1) 报告期内电子元器件分销业务毛利率下降原因分析

报告期内，英唐智控电子元器件分销业务的具体毛利率情况如下：

单位：万元

项目		2018年			2017年		
		营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
电 子 元 器 件 分 销	资源型主动电子元器件	576,101.63	48.35%	3.68%	184,306.97	25.49%	3.56%
	被动电子元器件及其他	615,436.51	51.65%	11.00%	538,776.89	74.51%	9.87%
合计		1,191,538.14	100.00%	7.46%	723,083.86	100.00%	8.26%

由上表可知，报告期内，英唐智控电子元器件分销业务毛利率的下降系受低

毛利率的资源型主动元器件分销业务销售占比提升所致。

公司资源型主动电子元器件主要为SK海力士的存储器，该存储器主要运用于云计算领域。2018年度全球云计算市场规模将突破3,000亿美元，较2017年度增长率达到17%，且未来三年云计算市场预计将保持平均超过15%以上的高增长率并有望在2020年突破4,000亿美元。以国内云计算巨头阿里巴巴为例，根据阿里巴巴集团的财报，截至2018年三季度，其云计算业务已经连续11个季度保持规模翻番，且在2017年度成为国内首个规模超百亿的云计算供应商。

公司凭借所取代SK海力士的存储器的代理权，与阿里巴巴、腾讯云等国内云计算服务商建立紧密的合作关系，并受益上述客户在云服务领域的快速增长，公司相应资源型主动电子元器件的销售随之高速增长，从而导致公司资源型主动元器件分销业务销售占比提升较大。

2) 报告期内电子智能控制产品毛利率波动分析

报告期内，电子智能控制产品毛利率分别为22.45%和12.61%。2018年毛利率相较2017年下降9.84%，主要原因是电子智能控制产品的产量下降，单位成本上升，而销售价格未发生明显变化。鉴于公司的主营业务逐步转变为以电子元器件分销为主，电子智能控制产品毛利率下降未对公司整体业务带来重大不利影响。电子智能控制产品毛利率下降对2018年整体毛利影响比例为1.92%，因此，电子智能控制产品毛利率的下降对公司毛利的影响较小。

根据上述分析并按2018年合并财务报表24.21%的所得税综合税率测算，毛利率降低对2018年度净利润的影响金额为-8,550.13万元，剔除该因素后，与2017年相比，2018年营业收入及净利润的增长率分别为63.71%及60.43%，增长幅度较为接近。

2018年度，公司母公司主要为电子智能控制产品的生产与销售，因电子智能控制产品的单位成本上升，而销售价格未发生明显变化，导致亏损较2017年度增加2,954.89万元，以及计提的商誉减值准备较2017年度增加367.94万元，上述亏损和资产减值准备全部由母公司股东承担，因此，归属于上市公司股东的净利润较2017年同比下降1.72%。

综上，英唐智控报告期内归属于上市公司股东的净利润与营业收入同比增长幅度之间的差异，主要是在公司业务发展中产品结构调整带来的正常结果，该等

差异与公司经营状况相符，具有合理性。

(2) 第四季度净利润大幅下降的原因、合理性

报告期内，公司按季度分的经营情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	247,280.74	260,770.78	368,346.19	335,012.96
净利润	4,530.99	4,492.24	6,969.40	-1,937.82

2018年度公司第四季度净利润的大幅下降主要原因如下：

1) 商誉的减值

公司管理层于2018年年度终了对企业合并所形成的商誉进行减值测试。其中，优软科技与丰唐物联资产商誉出现减值迹象，截至2018年9月30日，公司对因收购优软科技与丰唐物联而形成的商誉累计计提了1,422.31万元的减值准备，2018年年底进一步计提了1,790.24万元的减值准备。

A. 优软科技商誉

2018年12月31日，公司对优软科技的商誉进行了测试，并聘请湖北众联资产评估有限公司对优软科技资产组的预计未来现金流量现值进行评估，并出具众联评报字[2019] 1013号评估报告。经测试后公司确定的优软科技资产组预计未来现金流量现值为12,389.69万元。

2018年12月31日，优软资产组对应商誉减值测试情况如下：

单位：万元

2018年末	商誉	可辨认资产	合计
归属于上市公司母公司的账面价值	6,153.20	3,938.06	16,003.16
归属于少数股东的账面价值	5,911.90		
合计	12,065.10	3,938.06	16,003.16
可收回金额	-	-	12,389.69
资产减值损失	-	-	3,613.47

由上表可知，截至2018年12月31日，由于收购优软科技形成的商誉存在3,613.47万元减值，公司享有优软科技51%的权益，据此计提了1,842.87万元的商誉减值准备，较2018年9月30日进一步计提了623.35万元的减值准备。

B. 丰唐物联商誉

2018年12月31日，公司对丰唐物联的商誉进行了减值测试。同时公司聘请湖北众联资产评估有限公司对丰唐物联资产组的预计未来现金流量现值进行评估，并出具众联评报字[2019] 1014号评估报告。经测试后公司确定的丰唐物联资产组预计未来现金流量现值为1,867.28万元。

前述商誉减值测试情况如下：

单位：万元

2018年末	商誉	可辨认资产	合计
归属于上市公司母公司的账面价值	1,369.68	1,860.12	4,545.77
归属于少数股东的账面价值	1,315.97		
合计	2,685.65	1,860.12	4,545.77
可收回金额			1,867.28
资产减值损失			2,685.64

注：截至2018年12月31日，丰唐物联资产组对应可辨认资产与商誉原值的合计金额为4,545.77万元，其可回收金额为1,867.28，两者差异为2,678.49万元，公司基于谨慎性原则，公司对丰唐物联资产组对应的商誉2,685.65万元全额计提了减值准备。

由上表可知，截至2018年12月31日，由于收购丰唐物联形成的商誉存在2,685.64万元减值，公司享有丰唐物联51%的权益，据此计提了1,369.68万元的商誉减值准备，较2018年9月30日进一步计提了1,166.89万元减值准备。

2) 应收账款坏账准备

2017年末，公司应收乐视移动智能信息技术(北京)有限公司(以下简称“乐视”)992.87万元货款，通过与乐视公司积极沟通，2018年9月公司收回了186.27万元货款，冲回乐视坏账准备93.13万元，公司2018年9月30日已按50%计提坏账准备403.30万元。2018年第四季度，后续款项多次向乐视公司进行催收未果，同时考虑乐视公司经营情况的恶化，经公司管理层审批，公司补提坏账准备403.30万元。

3) 存货跌价准备

公司2018年末根据存货可变现净值计提存货跌价准备，2018年12月31日与2018年9月30日存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2018年9月30日	2018年12月31日	新增跌价准备
存货跌价准备	2,427.55	2,865.40	437.85

4) 处置报废存货

公司于2018年12月对公司存货进行全面清理,将已无市场价值无法销售商品进行报废处理,处置金额969.25万元。

5) 开发支出费用化

公司2018年12月,对不符合资本化条件的开发支出项目将其进行费用化,开发支出转入研发费用金额1,072.53万元。

(3) 报告期利润为正的情况下期末净资产下降的原因

公司2018年度所有者权益变动如下:

单位: 万元

项 目	2018年度						
	归属于母公司股东权益					少数股东权益	股东权益合计
	股本	资本公积	其他综合收益	盈余公积	未分配利润		
一、年初余额	106,952.64	52,091.61	1,823.19	2,990.45	24,801.11	17,574.69	206,233.70
三、本年增减变动金额 (减少以“-”号填列)			235.19		-17,874.90	3,338.05	-14,301.66
(一) 综合收益总额			235.19		14,054.81	5,995.38	20,285.39
(二) 股东投入和减少资本						1,105.00	1,105.00
1. 股东投入普通股						1,105.00	1,105.00
(三) 利润分配					-3,208.58	-1,909.26	-5,117.84
1. 提取盈余公积							
2. 对股东的分配					-3,208.58	-1,909.26	-5,117.84
3. 其他							
(四) 其他					-28,721.14	-1,853.07	-30,574.21

四、本年年末余额	106,952.64	52,091.61	2,058.38	2,990.45	6,926.20	20,912.75	191,932.04
----------	------------	-----------	----------	----------	----------	-----------	------------

通过上表可知，公司股东权益变动的主要原因系未分配利润的减少造成。

2018年3月16日，公司全资孙公司华商龙控股与徐泽林和黄泽伟签署《关于联合创泰科技有限公司之股权转让协议》，其中3.2.2条约定如下：“如联合创泰2018年度的净利润达到或超过8,000万元但未达到13,000万元，鉴于华商龙控股支付给黄泽伟的对价是基于联合创泰100%股权价值为10亿元的估值确定的，则华商龙控股应于联合创泰2018年度审计报告出具之日起10个工作日内按照如下公式向黄泽伟支付剩余股权转让款（单位万元）：剩余股权转让金额=（100,000-80,000）×（2018年度的净利润数额-8,000）/（13,000-8,000）×31.55%”。

根据中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）2019年4月23日出具的《审计报告》（众环审字[2019]号011810），联合创泰2018年度归属于母公司的净利润为12,226.79万元，超过8,000万元但未达到13,000万元。因此，根据华商龙控股与徐泽林和黄泽伟签署《关于联合创泰科技有限公司之股权转让协议》，华商龙控股应向黄泽伟支付剩余股权转让款=（100,000-80,000）×（12,226.79-8,000）/（13,000-8,000）×31.55%=5,334.21万元，经重新计算，华商龙控股收购联合创泰31.55%股权共应支付股权转让款为30,574.21万元。

根据《企业会计准则解释2号》的相关规定：母公司在编制合并财务报表时，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整所有者权益（资本公积），资本公积不足冲减的，调整留存收益。华商龙控股购买联合创泰少数股权交易对于少数股东权益及归属于母公司所有者权益的影响如下：

单位：万元

项目	联合创泰科技有限公司
购买成本	30,574.21
其中：现金	25,240.00
其他	5,334.21
减：按取得的股权比例计算的子公司净资产份额	1,853.07
购买成本与计算的子公司净资产份额的差额	28,721.14

其中：调整未分配利润	28,721.14
------------	-----------

综上，因收购联合创泰而冲减的未分配利润导致在公司2018年度净利润为正数的同时，期末净资产却减少了。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为企业营业收入与净利润增速不匹配是合理的。公司收购少数股权账务处理符合《企业会计准则解释2号》的相关规定，报告期利润为正的情况下期末净资产下降是合理性。

2、你公司报告期内电子分销业务毛利率 7.46%、净利率 2.75%。请你公司结合产品结构、客户、销售模式、采购和销售信用账期、收入确认方式及其合规性、同行业可比公司情况等，补充说明电子分销业务毛利率和净利率较低的原因、合理性。

【回复】

(1) 公司在电子元器件分销业务中，主要按全额法确认收入，并会给予客户一定账期，其业务模式为基于所获取的原厂代理资质，为下游客户提供电子元器件产品及配套的服务，承担存货的相关风险并依靠产品的买卖价差获得收益，所属领域为流通领域，并不存在研发生产等高附加值的环节，因此，毛利率和净利率相对较低

收购华商龙后，公司的主营业务逐步转型为以电子元器件分销为主，其具体业务模式为：

首先，经过上游电子元器件原厂审核后，公司获得电子元器件原厂的代理资质并与其签署相关的代理合同。原厂一般会在综合以下因素的考量上，选择三至五家代理商作为其代理商：

- 1) 代理商的经营规模及资金实力；
- 2) 代理商的客户群体规模，以及是否拥有行业大客户或者标杆客户；
- 3) 代理商在行业的口碑以及美誉度，业务拓展的能力；

- 4) 代理商现有产品线之间的协同性;
- 5) 代理商的技术能力。

鉴于代理商代表着原厂的产品及服务形象,因此原厂对代理商的审核较为严格,而且与代理商建立合作关系后,一般不会轻易更换代理商。

其次,由于电子元器件具有开发成本高、生产计划准确性低的特点,因此准确的市场需求信息及终端客户的备货计划对原厂的产品开发及排产安排具有重要意义。而公司作为其代理商,直接面对众多客户,可以经由多重客户的需求情况来确认准确的市场需求信息并反映给原厂,协助原厂制定准确的研发生产计划。

再者,除了与原厂的紧密合作外,公司亦须根据下游客户的产品需求,为下游客户提供产品选型、采购、二次技术开发及配套的仓储物流服务。下游客户,尤其是大客户在选择供应商时,亦会主要关注以下几点:

- 1) 代理商是否有同行业服务经验,尤其是标杆企业的服务经验;
- 2) 代理商产品线是否覆盖各类型产品,能满足一站式采购需求;
- 3) 代理商的技术服务能力;
- 4) 代理商在行业内的口碑和销售服务水平。

由此可见,代理商期望成为下游客户的供应商,不仅仅依靠其产品代理权,其团队经验、二次开发能力等能力亦是客户重点考量的因素。

公司电子元器件分销的业务模式为基于所获取的原厂代理资质,为下游客户提供电子元器件产品及配套的服务,根据公司与客户签订的销售合同,公司需要承担商品所有权转移过程中的主要风险和报酬,因此,公司采用全额法确认收入,符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。在业务过程中,公司亦存在依据供需双方需求,提供不承担该商品的风险及享有其所有权的采购业务,在此业务下,公司按净额法确认收入,2018年公司按净额法确认计入营业收入的金额为932.14万元,占电子元器件分销业务收入的比例为0.08%,由此可见,公司电子元器件分销业务主要采用全额法确认收入,净额法确认收入占比很小。

在电子元器件分销业务中,公司上游供应商普遍为各品牌电子元器件制造企业,给予分销商的账期较短,一般要求分销商预付货款、货到付款或者给予较短的账期,而下游客户主要为电子产品制造企业,普遍要求电子元器件分销商提供账期,主要为货到付款,以及月结15、30、60或90天,具体视客户资信、客户过

往回款情况等因素而定。

综上，公司电子元器件分销的业务模式为基于所获取的原厂代理资质，为下游客户提供电子元器件产品、配套的服务及信用账期，承担存货的相关风险并依靠产品的买卖价差获得收益。但鉴于在此过程中，电子元器件分销商并不承担研发生产职能，产品附加值较低，因此，相较于制造业，公司电子元器件分销业务的毛利率和净利率相对较低。

(2) 公司电子分销业务毛利率和净利率较低，主要是由于毛利率较低的资源型主动电子元器件分销业务销售占比上升所致

2018年度，公司电子元器件分销业务的具体毛利率和净利率情况如下：

单位：万元

项目		营业收入	收入占比	毛利率	净利率
电子元器件 件分销	资源型主动电子元器件	576,101.63	48.35%	3.68%	2.12%
	被动电子元器件及其他	615,436.51	51.65%	11.00%	3.35%
合计		1,191,538.14	100.00%	7.46%	2.75%

由上表可知，公司电子元器件分销业务毛利率和净利率较低，主要原因系受资源型主动电子元器件分销业务毛利率和净利率较低所致。

公司资源型主动电子元器件主要运用于云计算及5G通信领域，近年来该等领域发展迅速，电子元器件为云计算及5G通信硬件设施的基础性原材料，作为该等领域核心电子元器件的供应商，公司有望获得行业高速发展的红利。

未来期间，预计公司在云计算及5G领域资源型主动电子元器件的销售占比将进一步提升，同时将可能导致公司毛利率进一步下降。但毛利率相对较低的产品，其资产周转速度相对较快是电子分销行业的普遍惯例。虽然相对被动电子元器件，资源型主动电子元器件毛利率相对较低，但其同时具有周转率高、销售规模大的特点。2017年及2018年，资源型主动电子元器件的应收账款周转率分别为8.56及9.88，同期其他电子元器件的应收账款周转率为4.46及4.65。由此可见，代理资源型主动电子元器件不仅有利于公司在下游行业的高速发展期，通过对核心产品的提前布局，增加客户粘性，为公司长期稳定发展提供保障，公司亦可通过其

资金快速周转的优势来弥补毛利率相对较低的劣势以期获得同等的资产回报率。

(3) 与同行业上市公司的电子元器件分销业务毛利率和净利率比较分析

深圳华强实业股份有限公司（以下简称“深圳华强”）和武汉力源信息技术股份有限公司（以下简称“力源信息”）与英唐智控业务比较类似（均代理包含主动及被动电子元器件的多品类产品），销售规模也较为接近（2018年度，英唐智控销售收入为1,211,410.67万元，深圳华强销售收入为1,179,971.66万元，力源信息销售收入为1,079,702.19万元），以下选取深圳华强和力源信息作为同行业可比上市公司，与公司进行详细比较。

2018年度，公司与深圳华强和力源信息的关于电子元器件分销业务的毛利率和净利率比较情况如下：

序号	上市公司简称	毛利率	净利率
1	深圳华强	11.91%	6.52%
2	力源信息	7.01%	-
3	英唐智控	7.46%	2.75%

注：力源信息未披露电子分销业务的净利润，因此，无法计算电子分销业务的净利率。

由上表可知，公司2018年毛利率和净利率分别为7.46%和2.75%，公司毛利率处于同行业可比上市公司毛利率区间，净利率低于同行业可比上市公司。主要原因为各公司代理的产品结构且融资成本不同。具体分析如下：

1) 深圳华强主要代理的为毛利率较高的被动电子元器件，2018年公司被动电子元器件毛利率为11%，与深圳华强的毛利率相当，但鉴于毛利率相对较低的资源型主动电子元器件分销业务收入亦占到2018年公司电子元器件分销业务收入的48.35%，因而导致公司整体毛利率低于深圳华强。另外，深圳华强的财务费用低于公司，因此，深圳华强的毛利率和净利率均高于公司；

2) 力源信息代理的产品结构与公司相似，均包含主动电子元器件和被动电子元器件，因此，力源信息的毛利率与公司的电子元器件分销业务毛利率较为接近。

综上，公司的业务模式主要通过为下游客户提供电子元器件产品及配套的服务，承担存货的相关风险并依靠产品的买卖价差获得收益，并主要按照全额法确

认收入。与同行业上市公司相比，毛利率和净利率较低主要系双方代理的主要产品以及融资成本不同导致。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为企业毛利率和净利率较低与同行业情况相符，符合公司实际情况。

3、报告期内，你公司境外营业收入比重为 71.32%，同比增长 96.92%。请你公司补充说明公司境外业务的主要销售区域、销售模式、收入确认的方法和依据、产品的最终销售情况，业绩大幅增长的原因、合理性，会计师对境外业务真实性所采取的具体审计措施，相关措施是否充分、合理、有效。

【回复】

报告期内公司境外收入占比 71.32%，同比增长 96.92%，主要为电子元器件分销业务的增长形成。公司境外营业收入情况如下：

单位：万元

项目	境外地区	金额	占比
电子元器件分销	香港地区	859,068.17	99.43%
电子智能控制	其他地区	4,898.53	0.57%
合计		863,966.70	100.00%

2018年，公司境外业务分为电子元器件分销和电子智能控制两大类业务。其中主要为来源与香港本地交易的电子元器件分销业务。此类业务基本在香港完成货物的交接。公司香港子公司对境外原厂进行采购，由原厂报关送至香港子公司指定仓库，香港子公司验收入库。香港子公司根据销售合同或订单将商品送达客户指定的其香港仓库，客户验收并在送货单上签字确认。公司根据客户签收的货运单据确认收入。

2018年，电子智能控制业务境外收入较少，仅占境外营业收入0.57%，主要销往爱尔兰、加拿大、法国等地。该类业务由公司自主申报出口，公司以取得的发票、报关单、送货单等资料确认收入。2018年，公司境外收入主要来源于以下公司：

单位：万元

公司名称	2018年	2017年	同期比	
			增加金额	增加比例
联合创泰科技有限公司	575,999.16	182,585.09	393,414.07	215.47%
柏建控股（香港）有限公司	43,126.17	18,947.59	24,178.58	127.61%
华商龙科技有限公司	208,730.14	200,241.26	8,488.88	4.24%
其他境外收入	36,111.23	36,971.29	-860.06	-2.33%
合计	863,966.70	438,745.23	425,221.47	96.92%

由上表可知，2018年境外收入同比增长较大主要是来源于联合创泰与柏建控股（香港）有限公司（以下简称“柏建控股”）两家公司，该两家公司收入增长的原因分析如下：

1) 联合创泰开拓新客户，以下是主要的客户的销售情况

客户	2018年度	2017年度	增长率
客户一	46,596.55	-	-
客户二	15,807.47	-	-
客户三	265,558.98	9,538.10	2,684.19%
客户四	48,058.04	12,518.44	283.90%
合计	376,021.05	22,056.54	

2) 柏建控股开发新产品线，以下是新产品线的销售情况

品牌	2018年度	2017年度	增长率
品牌一	1,559.87	275.17	466.88%
品牌二	26,180.16	14,984.41	74.72%
品牌三	14,655.84	4,707.00	211.36%
合计	42,395.87	19,966.58	112.33%

综上所述，公司报告期内，境外业绩大幅增长的主要原因为：开拓新客户及

开发新产品线所致，境外收入的确认符合会计政策相关要求，境外营业收入的大幅增长是合理的。

【会计师意见】

执行的审计程序如下：

(1) 我们了解并测试与公司销售与收款相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 查明境外收入的确认原则、方法，是否符合会计准则和会计制度规定的收入实现条件，前后期是否一致；

(3) 选择运用以下分析性程序审计方法，作比较分析：

1) 将本期与上期的主营业务收入进行比较，分析产品销售由结构和价格的变动是否正常，并分析异常变动的原因；

2) 比较本期各月主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，并查明异常现象和重大波动的原因；

3) 计算本期重要产品的毛利率，分析比较本期与上期各类产品毛利率的变化情况，并查清重大波动和异常情况的原因；

4) 计算重要客户的销售额及其产品毛利率，分析比较本期与上期有无异常变化。

(4) 对境外收入进行独立函证，核实收入的真实性；

(5) 对未收到函证客户进行替代性测试，查看发运单及期后回款情况；

(6) 进行截止性测试，查看是否存在跨期确认收入情况。

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为企业境外收入真实。

4、报告期内，你公司第一大客户销售占比为 21.92%、第一大供应商采购占比为 30.83%，2017 年度对应的比例分别为 5.98%、10.26%。请你公司补充说明上述变动的原因、合理性以及是否会对上述客户和供应商产生依赖、未来业绩的可持续性。

【回复】

(1) 第一大客户、供应商变动原因及合理性

公司2017年、2018年的第一大客户分别为华勤和阿里巴巴，第一大供应商分别为Synaptics Hong kong Limited和爱思开海力士半导体有限公司（以下简称“海力士”）。

2018年第一大客户相较于2017年变动的原因为：国内云计算市场是一个数千亿级的市场，且属于高速增长期。国内云计算巨头为阿里巴巴。2017年公司抓住云计算高速增长机遇，公司重孙公司联合创泰与阿里巴巴于2017年9月底签订框架协议向其提供海力士相关存储器。因2017年9月签署协议，故2017年度仅在四季度有销售，对应的销售金额也相对较小，来自阿里巴巴的收入不到1亿元；而2018年，随著双方合作的不断推进，公司对其销售金额快速增长，全年持续向阿里巴巴提供相关芯片产品，并达到上市公司总营收的21.92%。

2017年度和2018年度，公司向前两大供应商采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	2017年度	2018年度
海力士半导体有限公司	64,528.19	356,657.66
Synaptics Hong kong Limited	81,680.50	88,205.94
合计	146,208.69	444,863.60

由上表可知，2017年公司的第一大供应商为Synaptics Hong Kong Limited，采购金额为81,680.50万元；2018年实际采购金额88,205.94万元，相对2017年也有所增长。公司向阿里巴巴销售的产品主要为海力士的存储芯片，随着阿里巴巴成为公司2018年第一大客户，公司对海力士采购的快速增长，海力士成为了公司2018年的第一大供应商，从而导致Synaptics Hong kong Limited成为公司的第二大供应商。

综上，第一大客户和供应商的变动主要原因系2018年度公司与阿里巴巴的合作步入正轨，对其销售规模的扩大，因此，具有合理性。

(2) 公司不会对上述客户和供应商产生依赖

公司2018年来自阿里巴巴的收入比重达到21.92%，相对较高，主要原因是云服务器行业规模较大、客户的市场占有率较高以及公司的产品占服务器投资成本

比重较高，使得公司在拓展了阿里巴巴这个单一客户后的第一个完整会计年度，就实现了营业收入超过20%的收入比重。首先，根据Gartner公司的数据，2018年全球服务器的销售额达到了705.3亿美金，是个千亿级人民币的市场。在国内云计算领域，阿里巴巴是国内规模最大的企业。根据Synergy Research的数据，2018年四季度，阿里巴巴在云计算市场的份额达到40.5%。而存储芯片又占服务器成本的比例相对较高，大约达到三分之一左右。因而公司在获得阿里巴巴这个单一客户后，实现了对其销售的快速增长，占报告期内上市公司收入的比重超过20%。来自阿里巴巴的收入占比较高，以及由此带来的公司采购的海力士的存储芯片占采购比例较大，是由行业特性决定的，并非是对该客户或供应商存在长期的依赖。

公司也积极开拓了云服务器领域其他客户，如国内第二大的云服务器厂商腾讯云。2019年一季度，公司来自腾讯云的收入仅比阿里巴巴低10%左右。在服务器领域，公司也在持续开拓SSD、光模块、电源IC等产品线。未来，随着公司客户及产品线的持续拓展，阿里巴巴占公司营业收入的比重以及海力士占公司采购金额的比重都有望持续降低，公司不会对其形成依赖。

（3）未来业绩拥有可持续性

1) 公司和上游原厂的合作关系拥有持续性

公司和上游原厂的代理资质具有稳定性和长期性。如公司的核心分销团队1991年即开始代理日本松下的产品，至今已经近30年。公司的核心代理资质都不存在被撤销的历史。且作为2018年销售规模最大的A股上市的电子分销商，公司对于原厂而言，拥有更强的话语权，核心产品的代理资质被撤销的风险极小。

公司为上游原厂提高市场份额，为其创造了价值。公司在代理了上游原厂的产品后，基于公司的优质服务提高了原厂在客户采购中的份额，为原厂实际创造了价值，从而使得原厂对公司的服务存在一定的依赖。

公司能提供更专业、更加本土化的客户关系维护服务以及供应链服务，提升服务质量的同时，也为原厂降低了成本。公司的上游原厂大部分为国外品牌，如公司2017年和2018年的第一大供应商分别为美国和韩国的品牌。国外原厂往往对国内的人文环境、风俗习惯、商业礼仪等方面不是很熟悉，因而需要依靠本土分

销商提供本土化的客户关系维护服务，相对于原厂自建客户维护团队成本也更低。同时分销商基于其自有或第三方合作的供应链服务，依赖其较大的规模，将实现比原厂自建供应链服务体系更低的成本。

基于公司与原厂代理资质的稳定关系以及公司为原厂创造了价值、降低了成本，从而，公司与原厂的合作拥有持续性，从而有助于支撑公司业绩的持续性。

2) 公司与下游客户的合作拥有持续性

公司代理的海力士的存储芯片对下游客户而言具有稀缺性。公司销售的海力士的DRAM，全球主要有3家企业拥有供应云服务巨头客户的能力，具有一定稀缺性。海力士是全球第二大的DRAM企业。下游客户为了控制成本，往往会引进多家供应商进行分散采购，从而拥有一定议价权。因此，基于海力士的行业地位及产能规模，下游客户往往会有一定比例的采购份额释放给海力士。公司的相关业务也基于此拥有了持续性。

云服务器投资需求将持续增长。首先，5G的商用将带来流量存储、计算需求爆发。由于理论上5G流量密度提升了100倍，也将带来云服务计算需求的激增，云服务投资将有望跟随5G覆盖范围的不断提升而持续增长。其次，运营商也在持续发力云服务领域。国内通信运营商已成为仅次于互联网巨头企业的第二大云服务器行业增长驱动力，根据三大运营商的官方招标网站数据整理，2018年三大运营商云服务器投资金额接近180亿元左右，随着5G进入商用，电信设备的IT化，如NFV技术的逐步采用，边缘计算生态的逐步构建，中长期可能进一步提升运营商服务器采购需求。最后，国内短视频行业快速增长，已成为网络用户使用时长增量的首要驱动因素，同时，短视频用户数仍在不断增加，由此带来的短视频存储、传输需求的激增，将带来云服务器需求的持续增长。

除了下游需求增长带来的云服务器增量投资需求外，云服务器的存量更新换代也较快。特别是公有云服务器，行业惯例是3年即需要更新换代。依此测算，每年将有近三分之一的存量服务器有重新采购需求，也支撑了服务器需求的持续性。

综上，基于存储芯片上游格局的集中带来的产品稀缺性以及下游行业需求的持续，公司在该领域的业绩拥有较强的持续性以及成长性。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们未发现企业存在过度依赖第一大供应商及客户行为。

5、你公司报告期末存货账面余额 9.14 亿元，本报告期计提存货跌价准备 2,865 万元。请你公司结合存货结构、产品类型、库龄、产品价格变化、下游应用的发展变化等情况，补充说明存货跌价准备计提是否充分。

【回复】

(1) 公司期末存货结构

截至2018年12月31日，英唐智控存货明细情况如下：

单位：万元

项目		原材料	在产品	库存商品	合计
电子元器件	账面余额	-	140.97	83,355.20	83,496.17
	存货跌价准备	-	-	2,518.69	2,518.69
	账面价值	-	140.97	80,836.51	80,977.48
电子智能控制	账面余额	3,788.74	923.20	3,207.86	7,919.80
	存货跌价准备	108.16	69.56	168.98	346.71
	账面价值	3,680.58	853.64	3,038.88	7,573.10

截至2018年12月31日，英唐智控的存货主要系为电子元器件分销业务开展中所备的库存商品，占期末存货账面余额的比例为91.18%。2018年度，英唐智控来自于电子元器件分销业务的收入占营业收入的比例为98.36%，英唐智控的存货结构与其收入及业务相匹配，存货结构合理，不存在存货积压。

(2) 公司期末存货库龄情况

公司报告期内的存货周转率为12.56，存货周转速度较快。截至2018年12月31日，按库龄分的公司存货及截至2019年3月31日的期后去化率情况如下：

单位：万元

库龄	账面余额	占比	截至2019年3月31日的去化率
0-3个月	61,722.16	67.52%	81.25%
4-6个月	14,010.89	15.33%	38.74%
7-12月	8,887.11	9.72%	37.31%

1-2年	4,545.38	4.97%	17.01%
2年以上	2,250.45	2.46%	18.97%
合计	91,415.97	100.00%	65.74%

公司的销售存在季节性，报告期内公司按季度分的营业收入占比情况具体如下：

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018年度	20.41%	21.53%	30.41%	27.65%
2017年度	16.57%	27.85%	33.52%	22.06%
2016年度	12.83%	21.33%	35.03%	30.81%
平均值	16.60%	23.57%	32.99%	26.84%

由上表可知，报告期内，公司第一季度营业收入占比均为最低，为公司的销售淡季，主要原因系第一季度存在较长的元旦和春节假期，公司及下游客户实际经营时间相对较短，因此向客户的交货数量小于其它季度，使得公司2018年12月31日的存货在截至2019年3月31日的整体去化率为65.74%。但是，公司截至2018年12月31日的存货主要为电子元器件，且库龄主要为6个月以内。同时，公司的客户主要集中在云计算及移动通讯领域，电子元器件为其必不可少的原材料，未来随着云计算及5G通讯的蓬勃发展，该等客户对电子元器件的需求亦持续增加，因此公司存货不存在积压的风险。

期末库龄在7-12个月的存货系2018年上半年度由于部分日系原厂停产，上游原材料涨价导致电子元器件市场出现供不应求的局面，为应对市场供需波动，公司对一些通用型电子元器件进行的提前备货，该等存货在期后有持续实现销售。

截至2018年12月31日，公司库龄在1年以上的存货主要如下：

单位：万元

序号	存货名称	账面余额	占比
1	继电器	1,179.04	17.35%
2	显示屏模组	851.53	12.53%
3	连接器	763.47	11.23%
4	集成电路	509.23	7.49%
5	智能控制产品	466.79	6.87%
6	驱动芯片	400.10	5.89%

7	单片机	354.18	5.21%
8	保险管	247.33	3.64%
9	电声器件	236.28	3.48%
10	显示器件	235.77	3.47%
11	传感器	201.57	2.97%
12	二极管	184.23	2.71%
13	开关按键	171.62	2.53%
14	芯片模块	166.25	2.45%
15	电容器	164.66	2.42%
合计		6,132.04	90.23%

由上表可知，公司库龄超过1年的存货主要为标准化电子元器件产品，该等产品主要用于新能源汽车及消费类电子产品等，同时具有品类多、单价低的特点，为了快速响应客户的订单需求，公司对其采用备货式销售，虽然该类产品销售周期较长，但其更新换代周期亦较长。以新能源汽车为例，我国新能源汽车保有量保持高速增长态势，根据艾瑞咨询发布的《中国新能源汽车行业研究报告》，截至2018年三季度，我国新能源汽车保有量达221万台，较2017年末增加了44.44%，预计到2020年将达到500万台。因此，在下游行业高速发展的情况下，下游客户对该等电子元器件产品有持续的需求，由于下游需求萎缩导致存货积压的风险小。2018年12月31日，公司按照会计准则的要求对1年以上的存货进行了跌价准备测试，具体计提步骤如下：

1) 确定存货的可变现价值：按照在手订单或最近实际销售价格作为可变现价值；无在手订单或最近销售价格的，由销售人员根据最新的市场价格作为可变现价值。

2) 确定存货的销售费用及相关税费：按照当期公司的销售税费占营业收入的比例计算确定。

3) 比较存货的可变现净值与成本的差异，如果可变现净值小于成本价值，差额部分计提存货跌价准备。

2018年12月31日，公司已按照上述计提步骤对库龄超过1年以上的存货计提了1,372.43万元的存货跌价准备，目前该部分存货仍在陆续销售中，该等产品因

更新换代导致滞销的风险较低。

(3) 公司产品价格变动情况

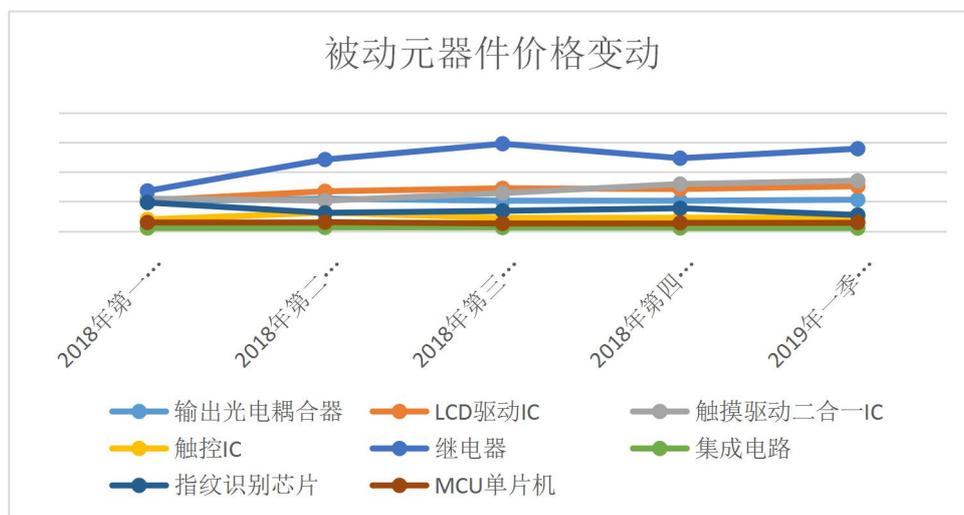
公司截至2018年12月31日的存货主要为电子元器件, 电子元器件的价格波动往往受到下游行业周期以及上游产能规划变动的影响。公司2018年12月31日的存货中主动电子元器件及被动电子元器件各主要品类2018年至2019年第一季度的价格趋势如下:

1) 主动电子元器件主要产品价格变动趋势



从上图可以看出, 主芯片价格呈上涨趋势, 存储器为下降趋势。其中存储器周转次数较快, 周转次数达到年19.05次, 20天周转一次, 同时因该产品价值较高, 公司根据市场需求进行采购, 2018年末已根据销售均价计提了跌价准备。

2) 被动电子元器件主要产品价格变动趋势



从上图可以看出，公司被动元器件种类较多，各产品价格变化趋势不同。其中指纹识别芯片价格呈下降趋势，主要系市场趋于饱和，价格下降所致。该产品公司依据市场环境进行采购，周转次数达到13.07次，基本为不到一个月周转一次，期末公司已根据订单及销售均价计提跌价准备。

因此，公司在计提存货跌价准备时已考虑产品价格变化、在手订单以及库龄，按照成本与可变现净值孰低原则计提了存货跌价准备。

(4) 下游应用领域

公司截至2018年12月31日的存货主要为电子元器件，且库龄主要为6个月以内。同时，公司的客户主要集中在云计算、移动通讯及新能源汽车领域。各行业发展情况如下：

A. 云计算

云计算的硬件投入主要为服务器，服务器包含中央处理器、硬盘、内存、系统总线等，并由主控芯片、存储器及众多周边电子元器件具体构成。根据美国Gartner数据，2018年度全球云计算市场规模将突破3,000亿美元，较2017年度增长率达到17%，且未来三年云计算市场预计将保持平均超过15%以上的高增长率并有望在2020年突破4,000亿美元。同时，云计算的服务器更新周期约为3年，随着存量服务器的不断增加，更新换代的需求也不断增长。因此，云计算增量市场的爆发加存量市场的更新，将为上游电子元器件分销企业带来强劲发展动能。

B. 移动通讯

移动通讯业务随著5G通信投入商用，将逐步向5G通信转移。2015年至今，5G通信已经历技术试验、方案验证及标准部署阶段。随着2018年6月14日3GPP全会批准第五代移动通信技术标准（5G NR）独立组网功能冻结，5G已进入了产业全面冲刺新阶段，预计到2020年将开启全面商用。同时，根据CTIA的研究，在5G商用的进程中，中国处于全球第一的领先地位。

根据安信证券出具的《5G系列报告之五：5G东风将至，通信国产化机遇与挑战并存》，未来20年内5G通信产业将保持持续的高增长，到2030年，预计将形成超10万亿的巨量市场。

5G通信发展将带来巨大的电子元器件需求。以主控芯片为例，随着5G的推

广，将带动手机用主控芯片由4G全面升级到5G。目前全球从事手机用5G芯片的制造商主要有高通、三星、联发科、华为、紫光展讯。此外，随着频段增加，每台手机加载的容阻感数量也大幅增加。以MLCC为例，4G手机的单机用量为700个，5G手机的单机用量将增加到1,000个。

C. 新能源汽车行业

我国新能源汽车保有量保持高速增长态势，根据艾瑞咨询发布的《中国新能源汽车行业研究报告》，截至2018年三季度，我国新能源汽车保有量达221万台，较2017年末增加了44.44%，预计到2020年将达到500万台。因此，在下游行业高速发展的情况下，下游客户对该等电子元器件产品有持续的需求。

(5) 存货跌价准备计提充分，计提方法符合企业会计准则的相关规定

1) 公司存货跌价准备计提方法

《企业会计准则第1号——存货》第十五条规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

《企业会计准则第1号——存货》第十六条规定，企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

《企业会计准则第1号——存货》第十七条规定，为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

《企业会计准则第1号——存货》第十八条规定，企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备。

公司依据会计准则的要求，按照成本与可变现净值孰低的方法，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。具体方法如下：

公司按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值由预计售价减去估计的销售时的销售费用及相关税费计算确定。预计售价按照在手订单或最近的销售价格作为可变现净值计算的基础，如果无在手订单或最近未有销售且库龄超过2年，则可变现净值直接确认为0；估计的销售费用按照当期公司的销售费用率计算确定，估计的相关税费按照当期公司的城建税和教育费附加占营业收入的比例计算确定。公司将单项存货余额与存货的可变现净值进行比较，对于单项存货余额高于存货可变现净值的，公司按其差额计提存货跌价准备。

2) 公司存货跌价准备计提充分，符合企业会计准则相关规定

通过上述公司存货跌价准备计提方法可知，存货预计售价依据订单或实际销售价格确定，考虑了产品销售价格变化趋势，取值合理；同时，公司对库龄超过2年且无销售预期的存货全额计提跌价准备，公司按上述方法计提的存货跌价准备合理充分，符合企业会计准则的相关规定。公司按上述方法对截至2018年12月31日的存货进行了减值测试，并在考虑存货库龄、未来销售等情况，对存在跌价迹象的存货相应计提了减值准备，具体情况如下：

单位：万元

库龄	账面余额	存货跌价准备	账面价值
0-3个月	61,722.16	670.44	61,051.72
4-6个月	14,010.89	531.64	13,479.24
7-12月	8,887.11	290.89	8,596.22
1-2年	4,545.38	775.98	3,769.40
2年以上	2,250.45	596.45	1,653.99
合计	91,415.97	2,865.40	88,550.58

由上表可知，公司对截至2018年12月31日存货账面余额为91,415.97万元，跌价准备为2,865.40万元，跌价准备的计提比例为3.13%。公司与同行业上市公司深圳华强、力源信息存货跌价准备计提的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
深圳华强	186,375.09	6,392.23	179,982.86	3.43%
力源信息	121,612.32	2,892.27	118,720.05	2.38%
平均				2.91%

英唐智控	91,415.97	2,865.40	88,550.58	3.13%
------	-----------	----------	-----------	-------

由上表可知，截至2018年12月31日，公司存货跌价准备的计提比例与同行业上市公司相当。

综上，公司已按照会计准则的要求充分计提了存货跌价准备，且与电子元器件分销行业上市公司情况基本一致。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为，公司存货期末业已按照其会计政策充分计提存货跌价准备。

6、报告期内，你对电子分销类企业账龄在6个月以内以及商业保理、融资租赁类业务形成的应收账款坏账计提政策进行了会计估计变更。请你公司测算上述会计估计变更对公司2018年度净利润的影响并结合应收账款报告期初至今的回收情况补充说明其合理性。

【回复】

(1) 公司对电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账计提政策变更情况

2018年以前，公司关于电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账准备的计提政策为：

公司针对非单项重大金额的应收账款，按照账龄组合计提坏账准备，具体比例如下：

账龄	计提比例
1年内	3%
1-2年	10%
2-3年	20%
3-4年	50%
4-5年	80%
5年以上	100%

经公司第四届董事会第二次会议以及第四届监事会第二次会议审议通过，自2018年1月1日起，公司关于按照组合计提电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账准备政策变更为：

1) 电子分销类企业

账龄	计提比例
6个月内（含）	0%
7-12个月	3%
1-2年	10%
2-3年	20%
3-4年	50%
4-5年	80%
5年以上	100%

注：2018年开始，公司调整了应收账款坏账准备计提政策。公司于2015年7月份完成对华商龙的收购，主营业务转型为以电子元器件分销为主，2015年至2017年为华商龙原股东之业绩承诺期，在业绩承诺期内，公司沿用了此前研发、生产类企业的应收账款坏账准备计提政策。在华商龙原股东完成业绩承诺即2018年开始，为更真实、客观的反映公司财务状况及经营业绩，公司综合评估了应收账款回款周期、应收账款结构以及历史坏账情况，针对电子元器件分销业务调整了应收账款坏账准备计提政策。

2) 商业保理、融资租赁类企业

针对商业保理、融资租赁类企业，按照信用风险特征组合计提应收保理、融资租赁款坏账准备。计提方法为采用分类标准计提坏账准备。期末对应收保理、融资租赁款按照逾期天数分为正常、关注、次级、可疑和损失五类，其分类的依据和每类计提坏账准备的比例为：

类别	账龄	计提比例
正常	账期内	0%
关注	逾期1-90天	3%
次级	逾期91-180天	25%
可疑	逾期181-360天	50%
损失	逾期360天以上	100%

公司做出上述会计估计变更系在综合评估公司及各子公司的应收账款回款周期、应收账款结构以及应收账款、历史坏账核销情况的基础上，结合上市公司中同行业的应收账款坏账计提标准，并根据不同的业务性质制定不同的坏账准备计提政策。

(2) 上述会计估计变更对公司 2018 年度净利润的影响

假设公司2018年度电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账准备计提政策按照2018年以前的政策执行，对公司2018年度的净利润影响测算如下：

单位：万元

业务类型	账龄	金额	2018年以前		2018年度		对净利润影响金额
			计提比例	计提金额	计提比例	计提金额	
电子分销	0-6个月	226,077.90	3%	6,782.34	-	-	-4,772.24
商业保理、融资租赁	1年以内	2,556.36	3%	76.69	逾期后计提	50.00	

由上表可知，假设2018年度公司按照2018年以前的政策计提电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账准备，将会导致公司净利润减少4,772.24万元。

(3) 期后回款情况

截至本回复出具日，公司截至2018年12月31日的应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日
应收账款账面余额	248,886.67
截至本回复出具日的回款金额	229,300.54
期后回款率	92.13%

由上表可知，报告期内公司应收账款期后回款情况良好。

综上，公司变更电子分销以及商业保理、融资租赁类业务的应收账款坏账准备计提政策，该会计估计系公司管理层结合公司的业务情况及给予客户信用期所制定的，报告期公司应收账款回款情况良好，坏账率较低，自2018年1月1日起按不同业务类型制定不同的坏账准备计提比例符合公司自身的业务发展实际情况，

具有合理性。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司坏账准备会计估计变更后符合其自身的业务实际情况，是合理的。

7、报告期末，你对深圳市沃特玛电池有限公司应收账款期末余额 574 万元并按 50%比例计提坏账准备。请你公司结合沃特玛经营情况补充说明该应收账款的可回收性以及坏账准备的计提是否充分。

【回复】

报告期末，公司对深圳市沃特玛电池有限公司（以下简称“沃特玛”）应收账款期末余额为574万元，公司按50%比例计提坏账准备的依据如下：

（1）截至2018年12月31日，该公司仍为存续状态。

（2）行业内地位：2017年沃特玛在动力电池行业中销售排行前三，而在全球动力电池行业中排名第四，仅次于宁德时代、松下、比亚迪。在业内长期占据着重要地位。

（3）动力电池技术方面：沃特玛是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、汽车启动电源、储能系统解决方案并率先实现规模化生产批量应用的动力锂电池企业之一，被中国化学与物理电源行业协会确认为中国动力锂离子电池20强企业前三强。沃特玛技术经过多年积累沉淀，拥有多个研究中心及新能源汽车动力锂电池工程实验室，形成了丰厚的技术储备，对沃特玛未来的持续经营将带来较为有利的影响。

（4）2018年初沃特玛爆出债务危机，主因沃特玛自身战略决策失误，扩张速度过快以及国家政策调整等不利变化，同时下游车厂压款导致资金回笼缓慢。事情发生后，沃特玛尝试通过各种方式开展自救工作，包括①积极应对债务危机、②引进了天津进平科技发展有限公司（以下简称“进平科技”）作为战略投资者，对沃特玛现有的电池技术进行技术改造和升级，并帮助渭南沃特玛开展恢复生产工作等，整体来看，已取得一定成效。

(5) 债务危机爆发后，被冻结的银行账户涉及沃特玛的日常经营账户，截至目前沃特玛及子公司大多数银行账户已被冻结，对公司的日常运营虽造成了较大的影响，但目前沃特玛仍能够通过其他一般户进行经营结算。

(6) 2018年5月公司采取了立案诉讼并保全的债权保障措施，截至2018年12月31日，根据案件审批进展，已基本确定我方一审胜诉（2019年1月2日，公司收到一审胜诉判决书，同月沃特玛申请上诉，因沃特玛未在规定期限内缴纳诉讼费，4月底前已收到二审撤诉裁定书，截至目前一审判决已生效，公司法务部已向法院递交申请强制执行文书）；同时，截至2019年4月23日公司审计报告出具日，基于沃特玛所在上市公司坚瑞沃能最新财务数据（2018年第三季度报告）显示，其归属于母公司股东净资产仍有12.22亿元，基于该项数据，假设后续沃特玛被申请破产清算，按已生效的法院判决书，公司也能按破产清算的一定比例收回债权。

因此，截至公司2018年审计报告出具日，结合沃特玛在动力电池行业内的地位及技术研发水平，债务处理情况、当时深圳沃特玛的净资产情况及未来发展预期，同时公司已取得574万元应收账款债权胜诉的判决书，案号：（2018）粤0310民初200号、（2019）粤03民终6787号。对于该笔逾期贷款的可回收性，截至审计报告出具日，公司保守评估未来期至少能收回一半及以上的应收账款。所以，在报告期末，公司对深圳沃特玛应收账款按50%比例坏账准备的计提是合理的、充分的。后续，公司将根据沃特玛最新的经营状况，判断是否对上述应收账款进行进一步计提坏账准备。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对，我们认为，公司对深圳市沃特玛电池有限公司期末应收款按50%计提坏账准备是合理、充分的。

8、年报披露，你公司在报告期内对应收账款进行保理融资和买断式融资。请你公司补充说明上述不同融资方式下报告期内的融资规模、平均利率、交易价格的公允性、交易对手方是否与公司存在关联关系、会计处理及其合规性。

【回复】

报告期内公司应收账款保理融资和买断式融资的融资规模，平均利率以及交易对手方是否与公司存在关联关系情况如下：

融资方式	融资主体	融资机构	客户名称	是否存在关联关系	融资金额	利率
保理融资	联合创泰	汇丰银行	客户三	否	25,042.39 万美金	2 个月 libor+1.2%
	华商龙科技	恒生银行	客户二，客户五，客户六，客户七，客户八	否	9,287.06 万美金	3 个月 libor+2%
	深圳华商龙	美的商业保理有限公司	客户九	否	3,000 万元人民币	7%
买断式保理融资	青岛华商龙	青岛歌尔商业保理有限公司	客户十	否	233 万元人民币	6.60%

注：上述融资机构与公司均不存在关联方关系。

（1）应收账款保理融资

联合创泰 2018 年开始与汇丰银行签订保理协议，将应收客户三的应收账款进行保理融资。联合创泰向客户三销售货物，将货物送达指定地点客户三确认签收后，联合创泰凭借发票，签收单和订单向汇丰银行提单，汇丰银行收到单据并审核后，按照提单金额 80%再扣除提单金额的 0.08%的手续费进行放款。应收账款到期后，客户三回款至汇丰银行指定账户，汇丰银行将应收账款剩余 20%金额扣除保理融资利息后转入联合创泰账户。

华商龙科技 2018 年 1 月 8 日与恒生银行有限公司续签流动贷款协议，恒生银行向华商龙科技有限公司提供保理贷款。华商龙科技以其对客户应收账款提供质押，应收账款对应客户分别为客户五，客户六，客户二，客户七，客户八共 5 家客户。华商龙科技向客户销售货物，将货物送达指定地点，客户确认签收后，华商龙科技根据发票，签收单向恒生银行提单，恒生银行收到单据并审核，审核通过后放款。

深圳华商龙 2018 年 12 月 3 日与美的商业保理有限公司签订应收账款保理贷款合同，根据购销合同对安得智联科技股份有限公司、淮安威灵电机制造有限公司、广东威灵电机制造有限公司、无锡飞翔电子有限公司、芜湖美智空调设备有限公司及客户九所有下属经营单位所享有的全部应收账款（含购销合同号或订单号为 03402072 及商业发票日期标注为 2018 年 10 月 16 日的应收账款），包括上述期限内产生的、存在的、到期的所有应收账款作为质押进行保理借款。融资额度为 3,000 万元，有效期为自 2018 年 11 月 27 日至 2019 年 11 月 27 日。上述单位的应收账款到期回款仍回到深圳华商龙账户。美的商业保理有限公司根据深圳华商龙提交的融资申请书，在额度内向深圳华商龙放款，此保理业务不收取手续费，只需承担年利率 7% 的利息，期限为 6 个月。到期时，深圳华商龙偿还美的商业保理有限公司相应金额的贷款。

（2）应收账款买断式融资

2018 年，青岛华商龙与青岛歌尔商业保理有限公司签订买断式融资协议，约定将青岛华商龙拥有的客户十的应收账款转让给青岛歌尔商业保理有限公司，青岛华商龙根据开给客户十的增值税专用发票及保理融资凭证申请单向青岛歌尔商业保理有限公司提单，进行应收账款的保理融资，歌尔保理有限公司根据提单金额的 80% 进行放款。期间发生的交单手续费，由青岛华商龙另行支付给保理公司。客户十应收账款的回款，也不再回给青岛华商龙，而是回到青岛歌尔商业保理公司的指定账户。歌尔商业保理公司收到客户十的应收账款回款后，将应收账款剩余 20% 金额扣除保理融资的利息后转入青岛华商龙账户。

（3）与交易对手不存在关联方关系，价格公允

公司与上述对应收账款进行保理融资或买断式融资对应的交易对手方均不存在关联关系，并遵循市场定价原则，交易价格为市场价，保证了交易价格的公允性。每笔交易均真实有效，有第三方物流单据和对方签收单据为证。向银行提交相关单据时，银行审核单据合格后，才会放款到相应账户。

（4）相关的会计处理如下：

公司向银行提交与应收账款相关的单据：

1、应收账款保理融资：申请保理融资，银行审批后将相应款项放至公司账户，会计根据融资协议和银行水单，借记“银行存款”，贷记“短期借款”，应收账款到期，客户回款后，银行将剩余款项转入公司账户，会计根据银行水单和利息确认单，借记“银行存款”、“财务费用”，贷记“短期借款”，同时借记“短期借款”，贷记“应收账款”；

2、买断式应收账款保理融资：借记“银行存款”、“财务费用”，贷记“应收账款”。银行收取提交单据过程中的手续费。青岛华商龙的交单手续费为交单金额的0.4%，该手续费不在保理公司的发放的款项中扣除，由青岛华商龙另行支付给保理公司，根据付款水单，借记“财务费用”，贷记“银行存款”。华商龙科技的交单手续费与青岛华商龙一致。联合创泰的交单手续费银行在放款时直接从保理款项中扣除，会计根据保理月结单，借记“财务费用”，贷记“短期借款”，同时借记“短期借款”，贷记“应收账款”。

以上会计处理符合会计准则、法律法规相关规定。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司与融资机构不存在关联方关系，应收账款保理账务处理符合会计准则相关规定。

9、你公司截至报告期末商誉账面价值 9.69 亿元，占期末净资产的比例为 54.84%，其中收购深圳华商龙商务互联科技有限公司形成商誉 8.47 亿元，公司未计提商誉减值准备。请你公司结合深圳华商龙商务互联科技有限公司的经营情况以及商誉减值测试的过程、参数等，补充说明商誉减值准备的计提是否充分。

【回复】

（1）华商龙资产组的认定

1) 适用的准则、法规依据

《企业会计准则第 8 号——资产减值损失》第十八条规定，资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入

为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

《企业会计准则第 8 号——资产减值损失》第二十三条规定，商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，不应当大于按照《企业会计准则第35 号——分部报告》所确定的报告分部。

《企业会计准则第 8 号——资产减值损失》第二十四条规定，企业进行资产减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，应当自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，应当将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，应当按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。企业因重组等原因改变了其报告结构，从而影响到已分摊商誉的一个或者若干个资产组或者资产组组合构成的，应当按照与本条前款规定相似的分摊方法，将商誉重新分摊至受影响的资产组或者资产组组合。

证监会会计部发布《会计监管风险提示第8号——商誉减值》规定，因重组等原因，公司经营组成部分发生变化，继而影响到已分摊商誉所在的资产组或资产组组合构成的，应将商誉账面价值重新分摊至受影响的资产组或资产组组合，并充分披露相关理由及依据。公司应在购买日将商誉分摊至相关资产组或资产组组合，并在后续会计期间保持一致。当形成商誉时收购的子公司后续存在再并购、再投资、处置重要资产等情形时，除符合上述第五点的条件外，不应随意扩大或缩小商誉所在资产组或资产组组合。

2) 公司将华商龙、联合创泰、海威思及上海柏建归属于同一资产组，符合相关准则法规规定

公司2015年7月收购深圳华商龙公司形成商誉847,022,540.55元。深圳华商龙为拓展产品代理线，更高效获得原厂代理资质及相关的业务团队，深圳华商龙公司2016年6月收购深圳海威思科技有限公司（以下简称“海威思”）资产形成商誉1,081,321.84元；2016年8月收购上海柏建电子科技有限公司（以下简称“上海柏建”）资产形成商誉78,594.42元；2017年1月收购联合创泰科技有限公司（以

下简称“联合创泰”）资产形成商誉46,714,880.21元。联合创泰、海威思及上海柏建均属华商龙之子公司，且与华商龙均从事电子元器件分销业务，因此将收购华商龙、联合创泰、海威思、上海柏建形成的89,489.73万元分摊至华商龙资产组。具体原因说明如下：

①均为华商龙子公司且业务板块相同：华商龙主营业务为电子元器件分销，联合创泰、深圳海威思、上海柏建为华商龙之子公司且均从事电子元器件分销业务；

②均为华商龙收购之企业，收购目的为拓展产品代理线：为更高效获得原厂代理资质及相关的业务团队，华商龙于2016年6月至2017年7月之间陆续获得深圳海威思、上海柏建、联合创泰的控股权，并通过该等企业并购进一步获得汇顶科技、京瓷、楼氏、SK海力士、联发科等优质的原厂代理资质；

③为客户提供一站式采购服务，实现业务协同：下游客户在产品制造过程中需要使用多种电子元器件，能否为客户提供一站式采购服务是增加客户粘性，提升市场竞争力的关键要素。华商龙通过自身发展及外延式并购，不断丰富代理产品线，截至本反馈意见回复出具日，华商龙及其下属子公司已合计获得超过100条产品代理线，构建了涵盖市场型、技术型及资源型的“全能型”产品结构。华商龙，以及其下属包括联合创泰、深圳海威思及上海柏建在内的各子公司代理的不同产品线能共同满足客户的一站式采购的需求，彼此之间实现业务协同，有效提升华商龙的综合竞争能力及盈利能力；

④统一纳入华商龙管理体系，实现管理协同：华商龙在收购子公司后，均对其派驻董事会成员且对其经营决策、财务决策起决定作用。同时被收购公司均纳入华商龙自主开发的UAS系统统一管理，该等公司的日常经营均通过UAS系统进行管控及记录。通过系统的统一管理，华商龙其下属从事电子分销业务的子公司实现信息标准的统一及信息共享，并进一步实现各公司之间的资源共享，实现体系内各公司在信息、上下游资源、风险管控等方面的协同与融合。

综上，华商龙、联合创泰、深圳海威思及上海柏建属于同一业务板块，产生的主要现金流入独立于其他业务资产或者资产组的现金流入；联合创泰、深圳海威思及上海柏建为华商龙收购之企业，各方之间存在强协同性，资产组能够从企业合并的协同性中受益；联合创泰、深圳海威思及上海柏建在被华商龙收购后，

其人员、经营活动由华商龙统一管理，资金由华商龙统一调配，不能单独产生现金流。因此，将华商龙、联合创泰、深圳海威思及上海柏建纳入同一资产组并分摊因企业合并形成的商誉符合企业会计准则及相关法规要求。

截止2018年12月31日，分摊至资产组的商誉（包含未确认归属于少数股东权益）根据经营分部汇总如下：

单位：元

与商誉相关的分部	与商誉相关的资产组 期末账面价值	商誉期末余额（注）		
		成本	减值 准备	净额
深圳华商龙电子元器件分销分部	3,164,712,797.87	945,322,079.44		945,322,079.44
合计	3,164,712,797.87	945,322,079.44		945,322,079.44

注：商誉期末余额包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值，成本中包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值50,424,742.42元。

（2）华商龙资产组经营情况

华商龙资产组（扣除非电子分销行业）2018年度经营情况如下：

单位：万元

科目	2018年发生数
营业收入	1,203,960.45
营业成本	1,119,563.64
净利润	30,526.13

（3）商誉减值测试的过程、参数

1) 公司已于每年年度终了对华商龙资产组进行了减值测试

经测试，报告期各期末华商龙资产组均未出现《会计监管风险提示第8号—商誉减值》中规定的特定减值迹象，具体如下：

序号	特定减值迹象	华商龙资产组实际情况
1	现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩	1、2015年至2018年，华商龙资产组净利润分别为12,399.66万元、16,055.41万元、22,018.30万元及30,526.13万元，不存在持续恶化情形。

		<p>2、收购华商龙时，形成商誉时2015年至2018年的预测净利润分别11,506.83万元、14,048.25万元、16,428.99万元及16,972.00万元；华商龙原股东承诺华商龙2015年至2017年扣非后归属于母公司股东的净利润分别不低于11,500万元、14,000万元及16,500.00万元。</p> <p>华商龙2015年至2018年各期实际实现的净利润分别为12,399.66万元、16,055.41万元、22,928.03万元及33,479.13万元；2015年至2018年扣非后归属于母公司股东的净利润分别为12,170.78万元、14,975.24万元、18,488.16万元及33,435.95万元。</p> <p>因此，华商龙的经营利润不存在明显低于形成商誉时的预测净利润的情形，被收购方在业绩承诺期均实现了业绩承诺。</p> <p>收购联合创泰时，形成商誉时2017年及2018年的预期净利润分别为港币3,009.99万元及港币5,983.78万元，对应人民币分别为2,546.59万元及5,209.60万元；联合创泰原股东承诺联合创泰2017年及2018年扣除非经常性损益后净利润分别不低于港币3,000万元及港币6,000万元，对应人民币分别为2,538.14万元和5,223.72万元。</p> <p>2017年及2018年，联合创泰净利润分别为人民币3,530.49万元及12,229.44万元。扣除非经常性损益的净利润分别为人民币3,530.49万元及12,231.75万元。</p> <p>因此，联合创泰的经营利润不存在明显低于形成商誉时的预测净利润的情形，被收购方在业绩承诺期均实现了业绩承诺。</p> <p>收购深圳海威思及上海柏建时，以净资产为基础进行作价，未涉及评估及业绩承诺。</p> <p>综上，华商龙资产组不存在经营利润明显低于形成商誉时的预期以及被收购方未实现承诺业绩的情形。</p>
2	<p>所处行业产能过剩，相关政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化</p>	<p>华商龙资产组所属行业为电子元器件分销行业，下游客户集中在云计算、安防、新能源汽车、物联网、手机、家电等行业，均不属于产能过剩行业；《中国制造2025》、《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》、《电子基础材料和关键元器件“十二五”规划》等产业政策均支持电子元器件行业发展；报告期内华商龙资产组营业收入及净利润持续增长，市场竞争程度未发生明显不利变化。</p>
3	<p>相关业务技术壁垒较低或技术快速进步，产品与服务易被模仿或已升级换代，盈利现状难</p>	<p>电子元器件分销行业主要壁垒为代理资质、资金实力及供应链管理能力和技术能力，对技术要求较低，不存在由于技术进步导致难以盈利的风险。</p>

	以维持	
4	核心团队发生明显不利变化，且短期内难以恢复	华商龙资产组内各资产自被上市公司收购以来，核心团队均未发生明显不利变化，核心团队稳定。
5	与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉，相关资质的市场惯例已发生变化，如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等	华商龙及其下属从事电子元器件分销业务的公司成立时间较长，与众多原厂形成了长期稳定的合作关系，合作期限普遍在3年以上，且有稳定的下游客户资源，代理资质到期无法接续的可能性较小。
6	客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高，且没有证据表明短期内会下降	电子元器件分销行业整体上具有稳定低毛利率的特点，虽然2017年及2018年上半年部分被动电子元器件出现毛利率大幅上涨的情况，但对整个市场的投资回报率影响较小，未出现市场投资回报率明显提高，且没有证据表明短期内会下降的情况。
7	经营所处国家或地区的风险突出，如面临外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化	英唐智控的客户群体主要集中在国内，不存在由于外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化导致风险突出的情况。

综上，2018年12月31日，华商龙资产组未出现经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩的减值迹象，亦未出现上表2-7中所列的其他减值迹象。

2) 2018年12月31日，上市公司采用未来现金流量折现法对华商龙资产组的可收回金额进行测算，可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，并进一步对华商龙资产组对应的商誉进行减值测试。同时公司聘请湖北众联资产评估有限公司对华商龙资产组可收回金额进行评估，并出具众联评报字（2019）第1019号评估报告。经评估后确认华商龙资产组可收回金额为455,841.74万元。华商龙资产组账面价值为316,471.28万元，可收回金额较账面价值多139,370.46万元，超过华商龙资产组对应的商誉金额。

资产组的可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定。未来现金流量基于管理层批准的2019年至2023年的财务预算确定；超过5年的现金流量按照下述的增长率为基础计算。预计电子元器件分销分部相关资产组未来现金流量时使用的关键假设及其基础如下：

关键假设名称	关键假设值	确定关键假设的基础
预算期内收入复合增长率	9.45%	根据历史经营情况、未来的战略规划、市场营销计划等，结合预测期前一年的市场份额和预测期市场的增长，以及公司已经签订合同，并考虑并购后产

		生的协同效应，管理层认为 9.45%的复合增长率是可实现的。
后续预测期递增增长率	不增长	
预算期内平均毛利率	6.56%	在预算期前一期实现的平均毛利率基础上，考虑未来的战略规划、同行业公司近三年平均毛利水平作出适当的修正，预测期平均毛利反映了过去的经验；管理层充分评估了公司的实际情况和行业发展状况及市场地位认为预测期 6.56%平均毛利率是可以实现的。
折现率	12.32%	能够反映该资产组特定风险的税前折现率

A. 公司采用未来现金流量折现法对华商龙资产组的可收回金额进行测算，测算情况如下：

单位：万元

项目/年度	年度					
	2019年金额	2020年金额	2021年金额	2022年金额	2023年金额	永续年限金额
一、营业收入	1,489,647.54	1,750,103.65	1,952,667.32	2,157,127.89	2,340,237.46	2,340,237.46
减：营业成本	1,388,351.51	1,634,596.81	1,825,743.94	2,016,914.58	2,188,122.03	2,188,122.03
税金及附加	791.42	960.05	1,059.09	1,145.56	1,242.28	1,242.28
销售费用	25,909.49	30,420.86	33,937.55	37,489.68	40,677.06	40,677.06
管理费用	12,503.38	14,347.64	15,929.19	17,571.09	19,154.52	19,154.52
二、EBITDA息税折旧摊销前利润	62,091.74	69,778.29	75,997.55	84,006.98	91,041.57	91,041.57
减：追加资本	99,296.81	72,615.17	56,849.68	57,009.14	51,060.83	150.95
资本性支出	8.61	0.00	374.93	5.53	9.89	150.95
营运资金增加	99,288.20	72,615.17	56,474.75	57,003.61	51,050.94	0.00
三、归属于资产组现金流 (R)	-37,205.07	-2,836.88	19,147.87	26,997.84	39,980.74	90,890.62
四、税前折现率	12.32%	12.32%	12.32%	12.32%	12.32%	12.32%
折现年期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	4.50
折现系数	0.9436	0.8401	0.7479	0.6659	0.5928	0.5928
五、资产组现金流现值	-35,106.70	-2,383.26	14,320.69	17,977.86	23,700.58	437,332.57
资产组现金流现值合计						455,841.74

B. 对未来经营预测

单位：万元

明细	2018年	2019年	增长率	2020年	增长率
----	-------	-------	-----	-------	-----

收入	1,203,960.45	1,489,647.54	23.73%	1,750,103.65	17.48%
毛利率	7.00%	6.80%	-2.86%	6.60%	-2.94%
EBITDA	52,115.34	62,091.74	19.14%	69,778.29	12.38%

续

明细	2021年	增长率	2022年	增长率	2023年	增长率
收入	1,952,667.32	11.57%	2,157,127.89	10.47%	2,340,237.46	8.49%
毛利率	6.50%	-1.52%	6.50%	0.00%	6.50%	0.00%
EBITDA	75,997.55	8.91%	84,006.98	10.54%	91,041.57	8.37%

①公司预测增长率为逐年下降的，主要系公司在2018、2019年为存储器高速增长期，2019、2021年因5G行业的投入，将成为公司消费类电子元器件业务的增长期，达到业务峰值，后续逐渐平稳。2019年后随着新能源汽车的推广及普及，相应的电子元器件销售将增加。随着公司规模的扩大，毛利率的增长将趋于平稳，出于谨慎性原则，考虑行业性，预估未来的毛利率按照历史较低毛利率下调后来预测。

②与同行业毛利比较分析

单位：万元

明细	深圳华商龙	深圳华强	力源信息
收入	1,203,960.45	1,080,391.99	1,045,962.19
成本	1,119,734.59	951,769.30	972,602.79
毛利率	7.00%	11.91%	7.01%
收入同比增长	67.65%	51.32%	32.81%
毛利率同比增长	-14.00%	1.12%	-0.01%

注：深圳华强及力源信息数据系两公司2018年年报中电子元器件分销数据。

通过上述分析，华商龙资产组毛利率低于同行业，主要系本期增长较大、占比较大业务主要系存储器贸易，该产品毛利率在2-4%，拉低了公司本期总体毛利率。扣除该部分贸易后深圳华商龙毛利率为10.04%，居于同行业中游。

C. 折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的

税前利率。该折现率是企业购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。经测算，华商龙资产组税前折现率为12.32%。

D. 根据未来现金流现值测算后，华商龙资产组商誉减值测试如下：

单位：万元

2018年末	商誉	可辨认资产	合计
账面价值	94,532.21	316,471.28	411,003.49
可收回金额			455,841.74
减值损失			0.00

注：商誉包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值。

因此，截至2018年12月31日，华商龙资产组对应商誉未出现特定减值迹象，且经测试不需要计提减值准备。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。公司商誉符合《企业会计准则第8号——资产减值损失》、《会计监管风险提示第8号——商誉减值》相关规定，公司商誉对应的资产组确认合理，商誉减值准备计提充分。

10、你公司报告期内研发费用资本化金额 2,152 万元，占研发投入的比例为 37.27%，相比上一年度 10.47% 的比例大幅提高。请你公司结合研发项目的具体内容、进度、产出等，补充说明研发费用资本化的依据、合理性。

【回复】

(1) 公司研发费用费用化和资本化的相关会计政策

《企业会计准则第6号——无形资产》第七条规定：“企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。”

根据企业会计准则的上述规定，公司制定了如下的研发费用资本化和费用化

的判断标准：

①研究阶段支出是指软件产品进入设计、编码阶段前，非软件产品进入原型模具开发阶段前的所有支出；开发阶段支出是指软件产品进入设计阶段、非软件产品进入原型模具开发阶段起可直接归属的支出，进入原型模具开发阶段以公司有关研发部门出具项目进度跟踪报告为准。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

②开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

公司各项目开发结束后研发部提供结案报告，市场部确认，财务部审核开发支出账面金额后由各公司总经理审批转入无形资产。

(2) 2018年度，公司研发费用资本化的依据及合理性

2018年度，公司研发费用资本化的情况如下：

单位：元

项目	期初余额	本期内部开发支出	确认为无形资产	研发项目具体内容
优软电子元器件标准库	8,323,511.84	59,695.01	8,383,206.85	经优软专业的电子元器件工程师对所有元器件进行分类，供用户使用查找分类。
公共询价系统	771,104.80	102,560.49	873,665.29	B2B平台公共询价区的上线，将为B2B平台用户在进行材料采购的时候，能够拥有更多的选择，实现货比三家。同时，公共询

				价区也将给B2B平台供应商提供免费的推广服务，让更多的企业能够了解到其经营内容，获得更多的销售机会。
UAS界面UI调整	544,952.74	88,363.50	633,316.24	UAS系统新UI的完成，在视觉上符合时代潮流，能够给客户留下良好的第一印象。新的工作看板，让用户不再受到不与其职能相关的垃圾信息干扰，能够第一时间掌握自己想要的信息。快速制单功能缩短了系统操作时间，大大的提升了用户工作效率。新的工作台让新用户能够快速的学会操作系统。
UU互联服务预约	313,427.20	95,754.00	409,181.20	UU互联服务预约的上线，将为商家进行线上推广，获得更多的客户流量；为用户提供海量的线下服务信息，用户足不出户就能找到自己需要的服务，随时随地预约需要的服务。
智能家居控制系统-智能镜	-	179,324.17	179,324.17	支持无线语音控制的浴镜，嵌入操作系统至浴镜中，定制APP，显示时间，天气，控制灯带，加热膜。语音控制，播放音乐，人体移动自动唤醒屏幕。
智能家居控制系统-智能锁	78,728.80	156,891.35	235,620.15	支持Z-Wave无线遥控的门锁，支持指纹，密码开锁，支持远程遥控开锁，支持防盗功能。
智能家居控制系统-智能触摸双控开关	-	408,251.88	408,251.88	在不修改家装电线的前提下，升级改造多地同时控制一个灯的开关面板。开发支持一路，二路，四路的开关面板，支持能量测量，支持远程控制与升级软件，支持自定义开关按钮的功能。
智能家居控制系统-智能红外转换器	73,161.87	435,958.66	509,120.53	通过Z-Wave与Wi-Fi有无线连接的，带码库的红外转换器，支持红外学习，支持码库自动适配，支持远程控制家电设备，支持远程升级。
智能家居控制系统-智能触摸板	444,461.92	108,945.64	553,407.56	可以随身携带，装贴的，可自定义按钮功能的遥控器，支持控制In-Wall系列产品，自动识别所接的设备，移动触摸，手势控制，支持模块化安装，适应EU，US，CN的接线盒，外观及性能均比市面上更加优化。
智能家居控制系统-智能墙插	651,676.37	97,541.85	749,218.22	支持Z-Wave的无线插座，同时支持能耗监测，与过载保护功能，支持能耗监测，与过载保护功能，支持RGBW调光功能。可作为夜灯使用，支持远程控制与查看状态。智能墙插对比传统产品在功耗，监控，USB方面更加智能便捷。

智能家居控制系统-智能摄像头	1,334,770.63	145,787.50	1,480,558.13	支持NFC功能的摄像头,支持与00MI系统进行场景联动,支持本地录制音视频,手机动态查看,支持远程控制,实现Tap&Touch功能。
智能家居控制系统-ICE	7,090,179.01	20,170.30	7,110,349.31	ICE包括服务器,客户端,网关,以及相应的支持NFC的智能硬件,开发微服务服务器,用于处理家居自动化逻辑,用户管理等,开发网关,作为Z-Wave与互联网连接的转换终端,开发中控器,作为系统级联的大脑,开发手机终端,微信小程序,与用户交互,开发Touch,实现Tap&Touch功能,开发支持NFC组网功能的智能硬件,开发自动化测试软件。

各项研发项目的具体进度、产出和资本化的依据及合理性:

单位: 万元

项目	进度	2018年销售收入	依据	未来三年预期收益	资本化的依据和合理性
优软电子元器件标准库	研发完成	-	结案报告	628.74	研发项目分为项目分析、设计、编码、测试四个阶段,其中项目分析为研究阶段,此阶段发生的费用费用化;设计、编码、测试阶段为开发阶段,该阶段发生的费用资本化,且存在市场应用性,目前优软电子元器件库里面,包含了659个知名品牌的242万电子元器件型号以及Pdf资料。
公共询价系统	研发完成	-	结案报告	65.52	研发项目分为项目分析、设计、编码、测试四个阶段,其中项目分析为研究阶段,此阶段发生的费用费用化;设计、编码、测试阶段为开发阶段,该阶段发生的费用资本化,且存在市场应用性,随着用户的良好体验,该平台在业内获得不错的口碑,未来将能够吸引更多的用户。
UAS界面UI调整	研发完成	22.91	结案报告	348.14	研发项目分为项目分析、设计、编码、测试四个阶段,其中项目分析为研究阶段,此阶段发生的费用费用化;设计、编码、测试阶段为开发阶段,该阶段发生的费用资本化,且系统优化,吸引更多的用户。提升用户工作效率,存在市场有用性。
UU互联服务预约	研发完成	9.16	结案报告	139.25	研发项目分为项目分析、设计、编码、测试四个阶段,其中项目分析为研究阶

					段，此阶段发生的费用费用化；设计、编码、测试阶段为开发阶段，该阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，目前已获得用户，未来可带来经济效益。
智能家居控制系统-智能镜	研发完成	20.20	结案报告	184.18	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，功能性强，智能镜是近年来女性群体的重要话题，需求量也在逐步增长，预计未来可带来经济效益。
智能家居控制系统-智能锁	研发完成	15.59	结案报告	117.95	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，支持远程升级软件智能锁是近年来智能家居类的热门产品，市场需求潜力巨大，结合自身的技术优势，预计未来可带来经济效益。
智能家居控制系统-智能触摸双控开关	研发完成	3.87	结案报告	112.83	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，智能双控开关作为智能开关升级版，在智能化及个性化方面更加有优势。预计未来可带来经济效益。
智能家居控制系统-智能红外转换器	研发完成	188.14	结案报告	103.54	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，智能红外转换器作为遥控类产品的升级版本，在产品稳定性方向更加突出，预计未来可带来经济效益。

智能家居 控制系统 -智能触 摸板	研发 完成	105.39	结案 报告	75.00	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，已用于酒店及企业办公场景中，目前每年市场需求量50K，发展前景良好。
智能家居 控制系统 -智能墙 插	研发 完成	47.08	结案 报告	79.65	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，智能墙插对比传统产品在功耗，监控，USB方面更加智能便捷。预计未来可带来经济效益。
智能家居 控制系统 -智能摄 像头	研发 完成	277.43	结案 报告	150.00	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，智能摄像头作为安防产品的代表，目前已被众多家庭用户接纳，市场需求逐步增加，每年市场需求量30K。
智能家居 控制系统 -ICE	研发 完成	484.09	结案 报告	774.34	研发项目分为市场调研、研究与验证、原型模具开发、试产与认证四个阶段，其中市场调研、研究与验证阶段为研究阶段，此阶段发生的费用直接费用化；原型模具开发、试产与认证阶段为开发阶段，此阶段发生的费用资本化，且存在市场应用性，ICE作为智能家居产品的中枢神经，可有效将各个产品串联起来，实现连动。市场潜力巨大，预计每年50K的市场需求量。

综上，公司各项研发费用资本化的判断依据充分，将研发费用资本化合理。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。公司报告期研发费用资本化符合会计准则的相关规定，是合理的。

11、你公司报告期末预付款余额 3.3 亿元，请补充说明前述款项主要对手方、是否为关联方、发生的原因、背景、截至目前结转情况以及相关款项的必要性和合理性。

【回复】

报告期末预付款余额按交易内容分类汇总数据如下：

单位：万元

项目	预付账款期末金额	占比
预付采购材料款	31,279.23	93.71%
预付其他款项	2,100.76	6.29%
合计	33,380.00	100.00%

由以上数据可见，公司93.71%的预付账款是因为采购材料产生的预付货款，近年在电子元器件需求旺盛的情况下，电子元器件分销行业的上游供应商给予分销商的账期较短，一般是预付货款或是款到发货，其余的6.29%的预付款是因为经营需要支付了外包款、模具款及预付费用产生的预付款。

以下是报告期期末预付款项前五大明细：

单位：万元

序号	供应商	金额	交易物品名称	账期	金额占比	是否是关联方	截至目前结转情况
1	供应商一	15,219.03	海力士存储器	L/C 15天付款	45.59%	否	已收货
2	供应商二	3,158.00	集成电路	付款发货	9.46%	否	已收货
3	供应商三	2,992.37	金属材料	预付70%发货	8.96%	否	已收70%货物
4	供应商四	1,716.40	显示组件(含控制软件)	款到发货	5.14%	否	供应商无法按时供货,已退回预付款项

5	供应商五	1,465.31	手机主板(GSM制式)	付款发货	4.39%	否	已收货
合计		24,551.11			73.55%		

供应商一，供应商二，供应商五是公司子公司联合创泰科技有限公司结合客户的需求进行的采购，根据合同条款对方均要求公司预付款，2019年1月已完成采购入库且库存已用于销售。

公司鉴于下游潜在客户需求，2018年6月向供应商四采购显示组件（含控制软件）的商品，公司通过开具应付票据商业承兑汇票预付货款，2018年11月有陆续供货，截至2019年2月，因供应商无法按时继续供货，无法履行剩余采购合同，供应商已退回预付货款时支付的应付票据商业承兑汇票。

供应商三与公司子公司青岛英唐供应链管理公司于2018年11月底签订采购合同，合同约定预付70%货款，供应商需90天内交付货物，但因供应商上游工厂12月份停产检修，产能下滑且2019年一季度交易物市场价格上涨，使得供应商交付意愿不强。经双方协商，交货期延长至2019年6月，自2019年5月开始分批交付货物，截止本回复函，已收70%货物。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司预付账款与合同及协议约定一致，预付账款是合理的。

12、报告期内，你公司利息支出1.74亿元，同比增长107.48%。请你公司结合借款结构、利率变化等说明利息支出大幅增加的原因及合理性。

【回复】

公司2017年和2018年的借款结构如下：

单位：万元

借款类型	2018年		2017年	
	借款金额	占比	借款金额	占比
短期借款	462,985.68	52.78%	227,408.63	48.24%

长期借款	2,784.60	0.32%	11,798.28	2.50%
应付债券	45,790.40	5.22%	-	-
长期应付款中的售后回租	20,000.00	2.28%	-	-
其他融资性借款	345,598.31	39.40%	232,239.57	49.26%
合计	877,158.99	100.00%	471,446.48	100.00%

从上表可见，2017年公司主要通过金融机构融资，占比50.74%，49.26%为其他单位借款。2018年以来，经济下行，金融机构银根收紧，融资利率上涨，公司融资非常困难，而本报告期营业收入快速增长，使得营运资金需求不断增加。金融机构融资已经不能满足公司的资金需要，公司通过非金融机构拓宽融资渠道，在报告期内发行了三期公司债，筹集资金45,790.40万元，并对应收账款进行保理融资以盘活公司营运资金，利用公司的软件著作权通过售后回租的方式进行融资，增加其他单位借款等方式，弥补资金缺口。但是，通常非金融机构融资利率较高，同时，还要承担高额的手续费、服务费等费用，增加公司融资成本。2017年和2018年融资利率如下：

借款类型	2018年度	2017年度
短期银行借款	3.2%—6.99944%	2.24322%—6.525%
长期借款	3.4909%—6%	3.4909%—6%
应付债券	7.0%—7.5%	-
长期应付款中的售后回租	5.50%	-
其他融资性借款	6%—13.20%	6%—6.20%

上表可见，2018年度短期借款利率较2017年上涨，债券利率和其他单位借款利率较高，从而导致2018年整体融资利率上升。相较2017年，2018年整体融资金额增加了86.06%，在融资金额和融资利率均上升的双重影响下，2018年公司利息支出增长较大。

公司利息支出与收入与同行业可比上市比较情况如下：

单位：万元

单位	项目	2018年度	2017年度	增加金额	增长比例
深圳华强	利息支出	13,159.54	7,785.00	5,374.54	69.04%

	收入	1,179,971.66	854,578.45	325,393.21	38.08%
	占比	1.12%	0.91%	1.65%	181.31%
力源信息	利息支出	3,475.41	2,202.29	1,273.12	57.81%
	收入	1,079,702.19	823,831.15	255,871.05	31.06%
	占比	0.32%	0.27%	0.50%	186.12%
英唐智控	利息支出	17,441.77	8,406.17	9,035.61	107.49%
	收入	1,211,410.67	739,987.53	471,423.14	63.71%
	占比	1.44%	1.14%	1.92%	168.72%
韦尔股份	利息支出	5,527.39	3,033.64	2,493.75	82.20%
	收入	396,350.94	240,591.63	155,759.32	64.74%
	占比	1.39%	1.26%	1.60%	126.97%
科通芯城	利息支出	4,774.90	6,985.30	-2,210.40	-31.64%
	收入	471,178.00	774,259.80	-303,081.80	-39.14%
	占比	1.01%	0.90%	0.73%	80.84%

由上表可知，收入增长的，利息支出也会增长，其中深圳华强、力源信息利息支出增长率占营业收入增长率的比例分别为181.31%、186.12%，高于公司的168.72%。

综上所述，公司利息支出大幅增加是合理的。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司借款利息符合行业现状，利息记录完整，2018年度利息支出大幅增长是合理的。

13、报告期内，你公司业务招待费、业务分成以及研发费用中的职工薪酬分别增长 247.36%、76.02%、352.55%。请你公司结合业务发展情况、研发人员数量及其变动情况补充说明上述费用大幅增长的原因及合理性。

【回复】

公司报告期内，业务招待费、业务分成以及研发费用中的职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增长率
销售费用-业务招待费	5,831.27	1,678.73	247.36%
销售费用-业务分成	3,190.42	1,760.21	81.25%
研发费用-职工薪酬	2,779.83	614.25	352.56%

公司销售费用中业务招待费大幅增长主要是随着业务规模的扩大，导致业务招待费增加所致。

公司销售费用中业务分成大幅增长的原因是公司2016年起陆续成立了五个事业部柏健事业部，思凯易事业部，第十事业部，晶琳事业部，第三事业部，在事业部合作模式下合作对象将其拥有的相关产品线代理资源、客户资源以及业务人员投入各事业部。其中，各代理产品线逐步纳入公司体系并由公司签署采购销售协议，事业部人员均与公司签署劳动合同，公司控制事业部经营活动并为各事业部业务发展提供资金。为考核各事业部的经营情况，公司对各事业部在收入、成本、费用、库存等方面独立核算，以下是利润分配具体方式：

事业部名称	合作对象	合作方式	利润分配		分配权一次性买断
			培育期	利润分配	
柏健事业部	深圳柏健、上海柏建、柏健科技	合作方在事业部成立后，将其拥有的全部主营业务全部转移至各事业部进行发展，并全面配合前述主营业务转移涉及的经销授权转让及业务合同转移等具体事宜。事业部在收入、成本、费用、	2016年、2017年及2018年	若事业部每年的税前利润为正值，则公司同意给予合作方一定比例的利润分配。 合作方承诺事业部于培育期内实现的扣非后税前利润数额为正值。若事业部在培育期内当期实现利润数额为正值，则当期产生的税前利润的40%将分配给合作方；若利润数额为负值，则合作方承诺将亏损金额支付给公司。	若事业部于培育期内每年实现的税前利润数额不低于人民币1,000万元，且每年的税前利润增长率均为正值，则公司按照事业部培育期内累计实现税后利润总额的40%的3.5倍标准，以现金方式一次性买断合作方拥有的税前利润分配权；若事业部于培育期内无法实现前述承诺事项，则各方将以补充协议形式另行协商税前利润分配权的买断价格标准。 根据中审众环出具的《深圳市华商龙商务互联科技有限公司关于柏健事业部业绩承诺实现情况的专项审核报告》（众环专
第十事业部	深华互联	库存等方面独立核算；	2017年4月1日	合作方承诺事业部于培育期内实	

部		事业部人员与公司签署劳动合同，并适用公司的薪酬体系及考核标准。	至 2020 年 3 月 31 日	现的扣非后税前利润数额为正值。若事业部在培育期内当期实现利润数额为正值，则当期产生的税前利润的40%将分配给合作方；若利润数额为负值，则合作方承诺将亏损金额支付给公司	字（2019）010494号），柏健事业部在培育期实现的业绩满足上述分配权一次性买断的条件。经深圳华商龙、华商龙科技、深圳柏健、柏健科技以及柏健事业部主要管理人员和核心工作人员赵崇勤先生、赵燕莲女士友好协商，并经上市公司第四届董事会第十八次会议决议，各方拟签订《利润分配权收购协议》，约定深圳华商龙和华商龙科技以人民币10,666.70万元的对价买断深圳市柏健电子有限公司、柏健科技(香港)有限公司拥有的柏健事业部40%的税前利润分配权。
晶琳事业部	晶琳贸易、京供应链		2017 年 10 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日		
思凯事业部	深圳思凯易、香港思凯易		2017 年、2018 年及 2019 年		若事业部于培育期内每年实现的税前利润数额不低于人民币800万元，且每年的税前利润增长率均为正值，则公司按照事业部培育期内累计实现税后利润总额的40%的3.5倍标准，以现金方式一次性买断合作方拥有的税前利润分配权；若事业部于培育期内无法实现前述承诺事项，则各方将以补充协议形式另行协商税前利润分配权的买断价格标准。
第三事业部	百新技术		2017 年 9 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日	合作方承诺事业部于培育期内实现的扣非后税前利润数额为正值。若事业部在培育期内当期实现利润数额为正值，则当期产生的税前利润的45%将分配给合作方；若利润数额为负值，则合作	若事业部于培育期内每年实现的税前利润数额不低于港币1,000万元，且每年的税前利润增长率均为正值，则公司同意按照事业部培育期内累计实现税后利润总额的45%的3倍标准，以现金方式一次性买断合作方拥有的税前利润分配权；若事业部于培

				方承诺将亏损金额支付给公司。	育期内无法实现前述承诺事项，则各方将以补充协议形式另行协商税前利润分配权的买断价格标准。
--	--	--	--	----------------	--

注：第十事业部实际已于2018年4月停止经营活动。

基于以上合作模式，各事业部2017年和2018年分成利润和业务分成的基本情况如下：

单位：万元

事业部	项目	2018 年度	2017 年度	增长率
柏健事业部	分成利润	4,085.44	2,937.75	39.07%
	计提业务分成	1,634.18	1,175.10	39.07%
思凯易事业部	分成利润	2,567.52	1,098.98	133.63%
	计提业务分成	1,020.31	394.32	158.75%
第十事业部	分成利润	-11.15	-55.04	-79.74%
	计提业务分成	-66.19		-
晶琳事业部	分成利润	1,155.57	386.76	198.78%
	计提业务分成	441.7	154.7	185.51%
第三事业部	分成利润	401.07	90.21	344.60%
	计提业务分成	160.43	36.08	344.60%
合计	分成利润	8,198.45	4,458.66	83.88%
	计提业务分成	3,190.42	1,760.21	81.25%

注：第十事业部实际已于2018年4月停止经营活动，根据协议约定该事业部亏损由对方全部承担。

综上业务发展情况，公司销售费用中业务分成呈增长趋势的原因是随各事业部利润总额的上升而产生的，具有合理性。

在电子元器件分销行业，部分原厂会通过代理商数量限制以保障业已获得其代理权的代理商利益，部分原厂则会限制代理商同时申请具有竞争关系的不同品牌的产品代理权，因此，公司通过与其他合作方成立事业部并承接该等合作方既有产品线代理权的形式，可以不断获得稀缺的原厂代理资质。

公司成立上述事业部并与合作对象采用业务合作的方式，不仅可以更加高效

获得原厂代理资质及业务团队，亦可凭借多年积累的电子分销资质及渠道，加强不同产品线之间的协同作用，为客户提供一站式采购服务，增加客户粘性，提升公司市场竞争能力、市场占有率及盈利能力。因此，采用业务合作的模式成立上述事业部能有效地整合资源，符合公司的发展战略，具有合理性。

公司研发费用中职工薪酬大幅增长的主要原因是：

(1) 研发人员呈递增趋势，研发过程主要的费用是研发人员的职工薪酬

	2018年	2017年
研发人员数量(人)	279.00	202.00
研发人员数量占比	23.15%	17.28%

(2) 开发阶段未能达到资本化条件的支出计入当期损益

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		内部开发支出	其他	确认为无形资产	转入当期损益	
一元捐系统	127.89	1.68	0.00	0.00	129.57	0.00
智能家居控制系统	1,915.50	484.36	0.00	1,122.58	1,099.21	178.06

以上两项目在开发完成确认1,228.78万元转入当期损益，其中898.03万元为报告期之前年度投入，本期进行开发结案时，因其未来经济利益无法达到研发预期，将其开发支出转入当期损益，致使本期研发费用中职工薪酬大幅增长。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司业务招待费、业务分成及研发费用中职工薪酬2018年大幅上升是合理的。

14、报告期内，你公司通过融资租赁等方式增加机器设备类资产账面价值2731万元。请你公司补充说明机器设备类资产大幅增加的原因、合理性。

【回复】

(1) 合作情况

随着5G进入商用，5G时代的无线频段将越来越复杂，对信号的要求也越来越高。出于对信号的保护，玻璃材质将是最佳选择。5G技术和无线充电的迅速发展使3D玻璃将广泛应用于3C产品和其他可穿戴产品的屏幕盖板和背板。目前能做手机外壳的塑料外壳仅限于低端手机，已经基本被淘汰。陶瓷盖板良品率低，成本高，难以量产。3D曲面玻璃在散热性，光泽度和耐磨方面更具优势。同时，弯曲的设计和手掌的弧度配合，更符合人体工程学的要求。曲面屏损坏后更换成本高，3D曲面钢化玻璃膜能起到有效的防护作用，降低手机屏损坏的风险，从而广泛应用于高端的曲面屏手机。

在此前提下公司基于自身电子元器件分销优势介入曲面玻璃行业。2018年8月1日，公司与深圳市太平洋自动化设备有限公司（以下简称“深圳太平洋”）共同出资设立惠州市英唐光电科技有限公司（以下简称“英唐光电”），注册资本人民币10,000万元，其中公司出资7,500万元，占注册资本的75%；深圳太平洋出资2,500万元，占注册资本的25%。深圳太平洋主要从事3D曲面钢化玻璃膜的生产。

(2) 资产增加情况

2018年度，公司通过融资租赁等方式增加机器设备类资产的主要原因系公司为2018年8月新设立的英唐光电租赁生产经营所需的机器设备类资产所致。

英唐光电主要从事玻璃保护膜、光学玻璃镜片、玻璃制品、玻璃盖板、陶瓷盖板、塑料盖板、光学薄膜及其制品、光学电子材料的研发、生产与销售。

其生产的主要设备为3D玻璃热弯成型机，为满足生产需要公司通过融资租赁方式租入以下设备，明细如下：

单位：元

设备名称	规格型号	未税单价	数量 (台)	未税总额	价税合计
3D玻璃热弯成型机	GMF2	1,336,206.90	20	26,724,137.93	31,000,000.00

(3) 融资租赁的必要性

2018年公司业务飞速增长，同时带来了一定的资金压力。公司为满足经营活动的资金需要，与广州万宝融资租赁有限公司签订《融资租赁合同》，对新增投资3D玻璃热制造业务所需主要设备采用融资租赁的方式租入使用，而不采用直接采购方式，从而降低公司资金压力。

【会计师意见】

我们复核了企业的上述回复，同时与年度财务报表审计过程中获取的相关证据进行了核对。我们认为，公司该笔融资租赁符合公司经营需求，机器设备类资产大幅增加是合理的。

深圳市英唐智能控制股份有限公司

董事会

2019年5月24日

