

# 问询函专项说明

天健函〔2019〕2-20号

深圳证券交易所：

由高斯贝尔数码科技股份有限公司（以下简称高斯贝尔公司或公司）转来的《关于对高斯贝尔数码科技股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2019〕100号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

**一、根据年报，你公司境外销售占营业收入比重为79%，本报告期境外销售毛利率同比下降9.86个百分点，前五大客户均为境外客户，合计销售金额占年度销售总额比例为44.52%。（1）请详细披露境外销售的具体模式、收入确认方法，对应的产品种类及其金额，并说明境外销售毛利率下降的原因及合理性。请会计师及持续督导机构详细说明针对境外销售真实性所履行的核查程序及保证措施。（2）……。（3）……。（4）……。（5）EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED既是你公司的客户又是供应商，请你公司说明具体的采购及销售模式，你公司既向其采购又对其销售的原因，以及相关营业收入和成本的会计处理。请会计师核查并发表明确意见。（问询函第2条第（1）、（5）点）**

（一）针对境外销售真实性所履行的核查程序及保证措施

2018年度，高斯贝尔公司全年营业收入人民币79,095.70万元，境外营业收入人民币62,302.19万元，境外营业收入占营业收入的比例为78.77%。高斯贝尔公司在境外市场主要经营销售：数字电视机顶盒、卫星接收机、高频头等数字电视产品。2018年度，高斯贝尔公司境外销售中数字电视机顶盒收入为人民币28,171.40万元，占境外销售的45.22%，卫星接收机销售人民币15,619.04万元，占境外销售的25.07%。

境外产品销售模式为以销定产，采取自有品牌直销、ODM贴牌等方式相结合。

其中：家居智能产品采取ODM贴牌销售方式，数字电视产品中的数字电视前端设备及软件产品使用公司自有品牌直销，数字电视终端设备则以ODM贴牌方式销售。ODM贴牌方式境外销售的均系公司拥有自主知识产权的产品，包括核心技术、样式、品类、设计及制造，产品符合国家和行业标准，同时也符合境外市场的有关认证要求。境外销售收入根据贸易条款，在报关、装船后确认。

### 1. 对境外收入审计情况

针对公司境外销售收入的真实性及准确性，我们执行了以下程序：

#### (1) 了解与销售相关的内部控制并进行控制测试

我们对公司销售与收款循环的内部控制进行了了解，并执行了穿行测试，经了解及执行穿行测试，公司销售与收款循环相关的内部控制设计合理。

我们对公司收入确认相关的关键内部控制执行情况进行了测试，经测试，公司销售与收款循环的内部控制执行有效。

#### (2) 了解境外收入增长是否符合行业特点并分析其合理性

公司海外市场增长主要源于印度，公司业务发展与印度当地的产业政策基本吻合。

自 2011 年来，印度政府相应出台了一系列促进数字电视行业发展的政策，具体如下：

时 间	发布机构	政策性文件
2016 年 12 月 23 日	Government of India Ministry of Information & Broadcasting	I&B Ministry revises timeline for Phase III & Phase IV of Cable TV Digitization 第三期模拟关停最终时间 2017 年 1 月 31 日
2014 年 9 月 11 日	Ministry of Information & Broadcasting	PAGE 3_DAS_PHASE_3_AND_4_EXTENSION_GOVERNMENT_OF_INDIA 第三期和第四期模拟关停延后政策文件
2011 年 11 月 11 日	Ministry of Information & Broadcasting	PAGE 3_DAS_PHASES_ORDER_GOVERNMENT_OF_INDIA 印度政府关于模拟关停政策文件

印度政府大力倡导电视产业数字化，即逐步关停模拟接收机的使用而转为使用数字电视接收机，这直接推进了数字电视产业的发展，带动市场需求增长，也为公司数字电视产品的销售增长提供了契机。公司印度市场业务增长与印度政府相关政策的出台相吻合，公司业绩增长具有政策背景。

#### (3) 检查了交易原始凭证

我们获取了公司各类产品销售合同或PI订单、报关单等资料进行核查，选取

部分产品销售订单、发运记录等核对并确认收入的真实性。

原始交易凭证检查，我们主要采取审计抽样的方式进行。选择的样本主要选择大额以及异常的发生额作为检查对象。

经核查，公司境外销售原始资料齐全，充分，内外部证据能够相互印证，未发现存在虚假销售的情形。

#### (4) 独立函证

我们向公司客户进行了独立函证，以核实收入的真实性、准确性。经过我们对函证独立发放和收回，我们对高斯贝尔公司境外销售收入的函证覆盖率较高，具体回函情况如下：

期间	发函家数	回函家数	函证确认收入金额(万美元)	函证金额占境外收入比例
2018 年度	97	89	7,668.73	82.45%

通过有效的函证及函证控制，我们得到了相对理想的回函结果，认为公司的境外销售金额是真实和准确的。

#### (5) 现场走访核查境外客户

我们对主要客户的办公产地、仓库、机房等地进行实地走访核查。对主要客户交易内容、交易金额、产品最终销售情况、应收账款余额、回款以及是否存在关联关系等重要事项进行现场核查。

我们对印度、香港市场主要客户进行实地走访并访谈了客户主要负责人，现场核查工作进展良好，过程中未见异常情形，过程中了解到的相关情况与公司经营业务实际情况相吻合。

经核查，公司境外销售客户真实，销售金额真实、准确，客户所购货物具有合理用途，客户与公司不存在关联关系。

印度及香港核查具体情况，详见本说明一、(一)2之主要境外客户现场走访核查情况。

#### (6) 核查出口海关业务数据

对于出口业务在执行函证、原始交易凭证检查的基础上，我们对出口业务通过查询海关电子口岸信息，核实公司报关数据的真实性和准确性。

我们通过电子口岸信息对公司出口货物的金额以及报关时间等重要信息进行了核实，未发现存在重大异常情况。

#### (7) 检查回款情况，追查异常情况

1) 结合应收账款以及银行存款科目检查公司境外销售回款情况，经检查，公司回款整体正常。

2) 从外汇管理局郴州市中心支局打印公司收汇明细，以核查确认公司境外销售收款的真实性。

3) 评估大额逾期应收账款可回性及真实性，结合现场走访核实原因及现状。

经核查，公司销售回款情况正常，对于部分异常以及逾期情况均有合理解释和商业合理性。

#### (8) 核查信用政策

我们对公司销售人员及管理层进行了访谈，对公司的内部控制进行了了解和测试。经核查，公司针对客户信用采取了必要的管理措施，公司信用管理的方式符合公司实际需要。

#### (9) 对逾期境外应收款的核查

1) 在核查收入真实性的基础上，对逾期的原因进行分析核实；

2) 访谈公司的管理层，了解公司对逾期款项的催收情况；

3) 检查逾期应收款期后回款情况，以及历史损失情况，分析坏账准备计提的充分性。

#### (10) 检查生产环节

结合存货等科目的审计，核实公司是否真实生产。通过检查存货进销存，监盘、生产计划检查，未发现公司存在虚假生产的情形。

通过公司产能分析，检查产量的合理性，经检查分析，公司境外市场产品的销量和主要材料的消耗具有匹配关系，未发现生产环节存在重大错报。

#### (11) 执行截止性测试

通过截止性测试，检查公司是否存在跨期销售情况，在审计过程中，对于已发现的跨期收入，均进行了必要的审计调整。

### 2. 主要境外客户现场走访核查情况

#### (1) 境外客户核查范围

结合我们的风险评估程序以及公司的实际情况，我们选定以下客户为我们的现场专项核查对象。

公司名称	所在地	销售金额(人民币元)
EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	香港	116,749,280.69
NEW GLEE TECHNOLOGY	香港	29,553,129.72
HONGKONG HYPERAY CO., LIMITED	香港	15,969,112.84
Mantra Industries Limited	印度	111,914,835.10
ALTIUS DIGITAL PRIVATE LIMITED	印度	72,269,004.97
MILLENIUM TECHNOLOGIES	印度	9,633,155.40
FASTWAY TRANSMISSIONS PVT.LTD	印度	8,864,476.43
合 计		364,952,995.15

印度 4 家客户，香港 3 家客户，共 7 家境外客户，合计收入为 364,952,995.15 元，占境外销售的 58.58%。

#### (2) 核查人员与时间安排

我们分别到境外进行了专项核查。本次核查工作于 2019 年 4 月 8 日开始，并于 2019 年 4 月 13 日前结束。

#### (3) 核查内容及手段、方法

1) 到境外客户办公场所，了解客户基本情况，包括不限于公司名称、地址、董监高信息。通过基本信息的核实，确认客户是否真实存在；

2) 检查客户办公场所，评估客户是否具有与公司进行交易的实力；其办公环境与交易额是否匹配；

3) 通过现场访谈和观察的方式，核实境外客户发展历史，主要经营情况，与高斯贝尔公司合作情况；核实境外客户交易的合理性；

4) 通过现场访谈和观察的方式，核实高斯贝尔公司是否为其单一供应商，其采购的产品最终销售情况；必要时，在得到授权的情况下，检查境外客户仓库情况，核实是否存在进销存记录，是否存在大量积压的情形；

5) 对于运营商客户，取得 CA 前端系统查看的权限，检查开户量、运营情况，核实交易真实性及合理性；

6) 现场核实双方合同签订、交易价格、结算、退换货以及合作纠纷事项，核实公司销售收入确认是否符合合同约定以及企业会计准则；

7) 在取得授权的情况下，核实双方的明细账，核实是否在金额、数量以及单价方面存在较大差异；在取得授权的情况下，核实双方资金流水；

8) 核实境外客户与高斯贝尔公司、高斯贝尔公司董监高、证券服务机构是否存在关联关系，并获取相关声明；

9) 通过访谈、声明等方式核实境外客户不存在配合高斯贝尔公司及其关联方，以自我交易的方式实现其收入、利润的虚假增长；

10) 通过访谈、声明等方式核实不存在与高斯贝尔公司及其关联方以私下利益交换的方式恶意串通，实现收入、利润的虚假增长；

11) 通过访谈、声明等方式核实不存在代高斯贝尔公司支付成本、承担费用或者采用无偿或者不公允的价格向其提供经济资源。

### 3. 境外销售收入审计结论

我们在审计过程中已将收入确认作为了关键审计事项，我们执行了必要的基础性审计程序，如实质性分析、函证以及检查等。同时，我们也指派相关人员到境外对重要客户进行了现场核查，经现场询问、观察、检查以及获取相关声明，我们认为公司境外客户均为真实存在的，未发现存在虚构境外客户的情形；经必要的检查明细账、核对往来流程、检查仓储及 CA 系统、往来及交易金额的核对等程序，我们认为公司与境外客户交易是真实的，公司报表记录的金额也是准确的。

经核查，我们认为高斯贝尔公司境外销售收入与公司实际情况相符，境外销售收入具有真实性，财务报表公允反映了公司销售情况。

(二) EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED (以下简称 EKT) 既是客户又是供应商的核查情况及结论

#### 1. 采购及销售模式

##### (1) 采购模式

公司将 EKT 与其他供应商一样，纳入供应商管理。公司根据订单情况，从 EKT 采购部分原材料。根据合同及订单约定的账期，定期结算。

##### (2) 销售模式

公司根据 EKT 签订的订单，按照订单进行生产，生产完成后，根据贸易条款进行出口。EKT 根据合同约定的账期，进行结算。

公司与 EKT 采购和销售分别签订合同，采购与销售分别结算。

#### 2. 公司从 EKT 采购的主要原因：

(1) 主芯片类，因为涉及到许可证问题，公司无许可能直接和原厂进行采购，

只能通过 EKT 采购后销售到公司。

(2) 价格优势, EKT 公司有几家合作芯片公司, 统一采购可以协调资源, 批量具有价格优势。

(3) 市场上供货不稳定, 个别时期材料缺货, 双方一起协调资源, 公司从其购买可以稳定货源。

### 3. 公司销售给 EKT 公司的主要原因:

EKT 同时又是一家销售贸易公司, 拥有海外客户。EKT 在海外接收到海外订单后, 公司生产后直接出口销售给 EKT 的目的地国家。

### 4. 相关营业收入和成本的会计处理

公司按照总额法确认收入和成本。因公司与 EKT 业务中, 具有以下几个特征:

#### (1) 公司对产品负主要责任

公司负责产品的研发、生产以及销售。公司对所生产的产品的功能实现以及与物权相关风险负责。公司是采购以及销售交易的一方, 并直接承担交易的后果; 并非仅仅收取加工费, 而并不承担采购及销售交易的后果。

#### (2) 公司承担价格风险

在该项交易中, 公司需要承担原材料以及销售价格变动的风险。公司并非从该项交易中取得固定收益。原材料以及销售价格的变动均会导致公司盈利水平的变化。

#### (3) 原材料占比不高

该项交易中, EKT 提供的原材料占产品总成本约为 30%, 占比并不高。

#### (4) 债权债务无净额结算权利与义务

公司与 EKT 采购与销售分开结算, 债权债务无净额结算的权利和义务。如公司向 EKT 采购的原材料存在问题, 公司有权利不支付款项; 如 ETK 从公司采购的商品未到达合同约定, ETK 有权不支付货款, 但仍有权利收取销售原材料的货款。

因公司对产品负有主要责任, 公司按照总额法确认收入符合会计准则的规定。

### 5. 核查程序

对于 EKT 收入及采购, 我们主要通过了解内部控制并进行控制测试, 检查主要的销售、采购合同、订单上主要风险和报酬转移相关的条款, 实施实质性分析程序, 以抽样方式检查与收入、采购确认相关的支持性文件, 包括销售/采购合

同、订单、发票、出入库单、报关单及运输单等，并通过函证及走访等方式进行核查。

经核查，我们认为公司对 EKT 的相关业务处理符合企业会计准则的规定。

**二、报告期末，你公司应收账款账面价值为 4.87 亿元，占流动资产比例为 63%，近三年应收账款周转率持续下降。(1) 请结合同行业可比公司、信用政策等情况，说明你公司应收账款占比及坏账计提政策的合理性，并说明你公司应收账款周转率下降的原因及合理性。(2) 请你公司分别披露境内及境外销售对应的应收账款余额、账龄及所计提的坏账准备，并说明是否针对境内和境外客户执行不同的信用政策。(3) 你公司账龄在 1 年以上的应收账款占比为 48%，请你结合客户付款能力、主要客户期后实际回款、实际坏账率等情况，详细说明报告期内坏账损失计提的充分性。请会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第 5 条)**

(一) 应收账款占比及坏账计提政策、应收账款周转率下降的合理性核查情况

1. 公司及同行业应收账款占比、坏账准备及周转率情况

单位：万元

项 目	高斯贝尔	银河电子	同洲电子	四川九洲	创维数字
2018 年末应收账款余额	57,029.75	100,632.47	50,731.31	299,335.29	435,590.23
坏账准备	8,312.13	28,455.08	11,842.83	21,756.29	20,028.80
应收账款净额	48,717.62	72,177.39	38,888.48	277,579.00	415,561.43
坏账准备占应收账款比例	14.58%	28.28%	23.34%	7.27%	4.60%
应收账款占流动资产比例	63.12%	28.23%	34.41%	57.87%	59.41%
应收账款周转次数	1.49	1.27	1.88	1.40	1.89
2017 年末应收账款余额	63,219.87	98,011.92	52,744.12	239,721.19	347,855.87
坏账准备	6,782.72	7,301.24	10,246.32	15,706.99	12,522.10
应收账款净额	56,437.15	90,710.68	42,497.79	224,014.20	335,333.78
坏账准备占应收账款比例	10.73%	7.45%	19.43%	6.55%	3.60%
应收账款占流动资产比例	53.47%	29.06%	30.83%	51.44%	52.68%



应收账款周转次数	1.91	1.38	1.48	1.26	2.25
----------	------	------	------	------	------

## 2. 公司计提坏账准备政策

### (1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收账款金额 200 万元以上(含)、其他应收款 100 万元以上(含)的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

### (2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

#### 1) 具体组合及坏账准备的计提方法

##### 按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法

账龄组合	账龄分析法
应收出口退税组合	基本无信用风险,不计提坏账准备。
合并范围内关联往来组合	经减值测试后未发生减值的,不计提坏账准备。

#### 2) 账龄分析法

账 龄	应收账款 计提比例(%)	其他应收款 计提比例(%)
1 年以内(含,下同)	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	20	20
3-4 年	30	30
4-5 年	50	50
5 年以上	100	100

### (3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合和其他组合的未来现金流量现值存在显著差异。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

## 3. 同行业上市公司应收款项坏账准备政策对比

### (1) 会计估计比较

账 龄	应收账款坏账准备计提比例				
	高斯贝尔	银河电子	同洲电子	四川九洲	创维数字
1-6 月	5%	5%	5%	1.5%	1%
6-12 月	5%	5%	5%	1.5%	5%

1-2年	10%	10%	10%	5%	10%
2-3年	20%	20%	20%	15%	20%
3-4年	30%	50%	50%	50%	50%
4-5年	50%	50%	50%	50%	80%
5年以上	100%	100%	50%	50%	100%

(2) 由上表，与上述同行业上市公司相比，除3-4年的坏账准备计提比例低于同行业外，公司应收账款坏账准备计提比例处于适中水平，未发现公司应收款项坏账准备的会计估计与同行业公司的会计估计存在显著差异。

#### 4. 应收账款周转率下降的原因及合理性说明

(1) 通过公司及同行业应收账款占比、坏账准备及周转率情况表对比发现，公司及可比公司同洲电子的应收账款余额2018年末较2017年末下降，其他可比公司银河电子、四川九洲、创维数字应收账款余额较期初增加，其占流动资产比例达50%以上的有公司、四川九州及创维数字；公司、银河电子、创维数字应收账款周转次数同比2017年度不同程度有所下降。

(2) 公司2018年度应收账款周转率为1.49，较2017年1.91下降，主要原因系受市场大环境的影响，市场总体需求量减少，市场竞争更加激烈；境内受电信、移动等运营商竞争影响，传统的广电行业机顶盒需求量减少，境外印度市场第四期模拟信号关停延后，机顶盒出口量减少等导致收入减少。另应收账款余额较期初有所降低，但其降低幅度小于收入的下降幅度；且近两年由于市场竞争激烈，市场需求减弱等原因，客户都有不同程度的货款拖欠现象，因此公司应收款金额较大。结合上表发现可比上市公司也有类似情况。

经核查，我们认为公司的应收账款占比及坏账计提政策及应收账款周转率下降合理。

(二) 境内及境外销售对应的应收账款余额、账龄及所计提的坏账准备，及境内外客户信用政策核查情况

##### 1. 公司应收账款余额、账龄及坏账准备情况：

单位：万元

类别	境内		境外		合计		坏账准备 计提比例
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	473.71	473.71	759.39	759.39	1,233.10	1,233.10	100.00%
单项金额不重大并单项计提坏账准备的应收账款	123.54	123.54	278.27	278.27	401.81	401.81	100.00%
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	15,041.21	2,701.91	40,353.63	3,975.30	55,394.84	6,677.22	12.05%
其中：1年以内	6,185.54	309.28	22,802.88	1,140.14	28,988.42	1,449.42	5.00%
1年至2年	3,932.36	393.24	13,296.63	1,329.66	17,228.99	1,722.90	10.00%
2年至3年	2,205.19	441.04	2,024.52	404.90	4,229.71	845.94	20.00%
3年至4年	1,057.51	317.25	1,406.13	421.84	2,463.64	739.09	30.00%
4年至5年	839.02	419.51	289.41	144.70	1,128.43	564.22	50.00%
5年以上	821.60	821.60	534.05	534.05	1,355.64	1,355.64	100.00%
合计	15,638.46	3,299.16	41,391.29	5,012.96	57,029.75	8,312.13	14.58%
坏账准备计提比例		21.10%		12.11%			

公司报告期末应收账款账面余额为 5.7 亿元，其中境内应收 1.56 亿元，应收账款占比 27.42%，坏账准备计提比例 21.10%；境外应收 4.14 亿元，应收账款占比 72.58%，坏账准备计提比例 12.11%，累计计提坏账准备 8,312.13 万元，综合坏账准备计提比例 14.58%。

2. 公司境内客户信用账期一般约为 12 个月，境外客户信用账期一般约为 3-9 个月。

(三) 公司账龄在 1 年以上的应收账款占比为 48%，请结合客户付款能力、主要客户期后实际回款、实际坏账率等情况，详细说明报告期内坏账损失计提的充分性。

#### 1. 报告期末公司应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况

单位：万元

项 目	应收账款余额	结构占比	坏账准备计提	计提比例
单项金额重大并单项计提坏账准备	1,233.10	2.17%	1,233.10	100.00%
单项金额不重大并单项计提坏账准备	401.81	0.70%	401.81	100.00%
按信用风险特征组合计提坏账准备	55,394.84	97.13%	6,677.21	12.05%
其中：1年以内	28,988.42	50.83%	1,449.42	5.00%
1年至2年	17,228.99	30.21%	1,722.90	10.00%

2 年至 3 年	4,229.71	7.42%	845.94	20.00%
3 年至 4 年	2,463.64	4.32%	739.09	30.00%
4 年至 5 年	1,128.43	1.98%	564.22	50.00%
5 年以上	1,355.64	2.38%	1,355.64	100.00%
合 计	57,029.75	100.00%	8,312.13	14.58%

## 2. 公司应收账款坏账准备实际计提情况说明

### (1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的情况说明

公司应收河北广电网络投资有限公司货款 473.71 万元(账龄为 3-4 年), 由于其长期拖欠货款, 公司于 2018 年对其提起了诉讼, 并于 2018 年获得了胜诉, 公司暂未收到河北广电网络投资有限公司的判决款项。因本案判决已生效, 公司已向石家庄市裕华区人民法院递交强制执行申请, 经过法院对被申请人的财产查询、查控, 目前暂时未发现有可供执行的财产, 公司已对该应收账款全额计提了坏账准备。

WI-FI COMEREIO DE ANTENAS LTDA 货款 759.39 万元(账龄 4-5 年及 5 年以上), 因客户破产, 实际控制人已失去联系, 公司已对该应收账款全额计提了坏账准备。

### (2) 按信用风险特征组合计提坏账准备明细

公司对该组合的坏账准备按照坏账政策计提, 前述已对比公司与可比上市公司坏账政策, 未见明显异常。

### (3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的情况说明

公司一些零星应收账款, 因客户破产、质量争议等原因难以回收, 根据审慎原则, 全额计提了坏账准备。

经核查, 公司期末已按照公司现有的会计政策和会计估计计提了坏账准备。

3. 公司 1 年以上款项主要系正在合作的客户欠款, 因资金紧张等原因回款较慢, 前五名 1 年以上账龄金额及期后回款金额如下:

单位: 万元

单位名称	2018 年末 账面余额	其中账龄 1 年以上	2019 年 1-4 月回款	期后回款率
Altius Digital PvtLtd	15,390.97	7,974.72	1,891.89	12.29%
EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	5,176.80		3,041.45	58.03%

单位名称	2018年末 账面余额	其中账龄 1年以上	2019年 1-4月回款	期后回款率
Jamshed Electronics	2,527.98	1,598.54	473.16	18.72%
湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司	1,520.74	1,520.74	142.60	9.38%
Mantra Industries Limited	1,260.32		1,208.08	95.86%
合计	25,876.81	11,094.00	6,757.18	26.11%

其中前五名应收欠款总额 2.59 亿元，账龄 1 年以上的 1.11 亿元，2019 年 1-4 月公司累计收回应收账款 2.34 亿元，其中前五名应收客户合计回款额 6,757.18 万元，期后回款率 26.11%。

#### 4. 同行业公司账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

项 目	高斯贝尔				银河电子			
	原值	占比	坏账	计提比例	原值	占比	坏账	计提比例
1 年以内	28,988.42	50.83	1,449.42	5.00	52,371.58	52.04	2,618.58	5.00
1 年以上	28,041.33	49.17	6,862.70	24.47	48,260.89	47.96	25,836.50	53.54
小计	57,029.75	100.00	8,312.13	14.58	100,632.47	100.00	28,455.08	28.28

(续上表)

项 目	同洲电子				四川九洲			
	原值	占比	坏账	计提比例	原值	占比	坏账	计提比例
1 年以内	28,515.00	56.21	613.26	2.15	130,566.77	43.62	12,739.30	9.76
1 年以上	22,216.32	43.79	11,229.58	50.55	168,768.52	56.38	9,016.99	5.34
小计	50,731.31	100.00	11,842.83	23.34	299,335.29	100.00	21,756.29	7.27

(续上表)

项 目	创维数字			
	原值	占比	坏账	计提比例
1 年以内	369,088.98	84.73	8,357.36	2.26
1 年以上	66,501.25	15.27	11,671.45	17.55
小计	435,590.23	100.00	20,028.80	4.60

报告期末公司 1 年以上应收账款原值为 28,041.32 万元，占比 49.17%，坏账准备金额为 6,862.70 万元，坏账准备比例为 24.47%。1 年以上应收账款余额占比与同行业的银河电子 47.96%、同洲电子 43.79%，四川九洲 56.38%相比基本

处于同等水平。坏账计提比例差异系账龄不同引起的差异，实际无明显异常。

5. 公司计提坏账与可比上市公司坏账计提情况对比 单位：万元

项 目	高斯贝尔	银河电子	同洲电子	四川九洲	创维数字	可比公司平均数
应收账款余额	57,029.75	100,632.47	50,731.31	299,335.29	435,590.23	221,572.33
坏账准备	8,312.13	28,455.08	11,842.83	21,756.29	20,028.80	20,520.75
应收账款净额	48,717.62	72,177.39	38,888.48	277,579.00	415,561.43	201,051.58
坏账准备占应收账款比例	14.58%	28.28%	23.34%	7.27%	4.60%	9.26%

公司坏账准备计提水平与行业可比公司对比，低于银河电子及同洲电子，高于四川九州及创维数字，未见显著差异，公司的坏账准备计提比例足可覆盖坏账损失的风险。

6. 应收账款的可回收性说明

境内客户主要为国家广电系统，客户处于较强势地位，货款存在拖欠延期，但坏账风险较小；境外重大且超信用期的客户主要为数字电视运营商，该类客户销售或使用的机顶盒产品均带有公司专有 CA 技术，因公司拥有控制 CAS 服务器的能力，因此客户恶意拖欠及货款不能收回的风险可控。另公司对部分信用不能确认的客户，在出口产品时已购买中信保或人保保险，投保金额可覆盖客户逾期欠款风险。

经核查，我们认为，公司报告期内应收账款余额及坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定以及企业实际情况，报告期内需计提的坏账准备已按会计政策计提，与同行业上市公司对比并无明显异常的坏账准备计提政策及计提水平，且应收账款的可回收性并无显著风险，故报告期内坏账损失计提充分。

**三、报告期末，你公司预付账款余额为 1,392 万元，较期初下降 73%，前五大预付对象均不是你公司前五大供应商。请你公司说明预付账款的主要性质，主要预付对象均不是前五大供应商的原因及合理性，并说明报告期内大幅下降的原因，2017 年是否存在预付账款未及时结转的情况。请会计师核查并发表明确意见。（问询函第 6 条）**

（一）前五大供应商及预付账款前五名情况

1. 前五大供应商

供应商名称	采购额(万元)	主要采购内容	主要结算方式
EAGLE KINGDOM TECHNOLOGIES LIMITED	5,226.23	芯片类材料	材料验收合格入库并到票后月结30天
沈阳市新利兴有色金属有限公司	3,639.06	阳极板、阴极板	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%，发货验收后支付40%，6个月后货物质检合格支付25%，尾款5%作为质保金1年后支付
友尚香港有限公司	3,633.19	芯片类、集成电路等	材料验收合格入库并到票后月结60天
深圳异构域数字技术有限公司	3,391.28	芯片类、PCB板及其他	材料验收合格入库并到票后月结30天
湖南亚宏新材料科技有限公司	2,237.61	阳极板、阴极板	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%，发货验收后支付40%，6个月后货物质检合格支付25%，尾款5%作为质保金1年后支付
合计	18,127.37		

## 2. 预付账款前五名

供应商名称	预付金额(万元)	主要采购内容	结算方式
安徽禾泽森电子科技有限公司	239.15	交换机及校园管理平台等	合同签订后预付合同总款的90%，验收合格后7日内支付尾款10%
深圳晶微宏科技有限公司	152.25	机顶盒	合同签订3个工作日内预付合同总款的50%，发货前1周内支付50%尾款
成都云逸科技有限公司	109.00	红外摄像机及其配套硬盘、软件平台等	合同签订7个工作日内预付合同总款的30%，发货前支付30%，验收合格后支付35%，尾款5%作为质保金1年后支付
四川迪斯特尔科技有限责任公司	84.00	监控平台软件及数据库软件	合同签订15个工作日内预付合同总款的30%，收到货物后15日内支付30%，验收合格3个月内支付17%，验收合格12个月内支付20%，尾款3%作为质保金5年内支付
广西南宁市兴阳科技有限公司	61.98	技术服务	合同签订后全额支付
合计	646.38		

## 3. 不一致的原因及合理性

公司外购生产用电子料件及辅料(如芯片、PCB板等)，与供应商结算基本采用先货后款并以月结方式结算，只有未建立长期合作关系的供应商及公司新项目用的外购成品和技术，公司才会对该类采购采用先预付部分款方式。

近年，国内传统广电行业日趋饱和，公司逐步开展关联业务领域的信息系统集成及服务、智慧校园项目等。2018年末的前五大预付单位除深圳晶微宏科技有限公司外，主要系公司因开拓智慧项目需要而向新供应商采购的管理平台及技术服务。2018年公司前五大供应商中的沈阳市新利兴有色金属有限公司及湖南亚宏新材料科技有限公司主要系四环锌锗项目的采购。

综上，报告期公司主要预付对象均不是公司前五大供应商，符合公司业务情况及商业逻辑。

## (二) 报告期内公司预付账款余额较上年度大幅下滑原因

2018年12月末预付账款余额为1,391.60万元,较2018年初下降73%。主要为2017年11月公司与四环锌储科技股份有限公司签订了《四环锌储科技股份有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》,合同金额为7,648.96万元;与汉源四环锌储科技有限公司签订了《汉源四环锌储科技有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》合同,合同金额为9,028.73万元。上述合同签的料件采购主要为预付款方式,上年度该类采购共预付4,498.57万元。预付单位明细如下:

单位名称	合同金额	付款金额	付款进度
沈阳市新利兴有色金属有限公司	42,577,000.00	12,773,100.00	30%
湖南亚宏新材料科技有限公司	26,180,000.00	7,854,000.00	30%
昆明理工恒达科技股份有限公司	23,443,000.00	7,032,900.00	30%
云南大泽电机科技股份有限公司	19,741,000.00	5,922,300.00	30%
贵州银泉有色金属有限公司	19,093,000.00	5,727,900.00	30%
贵州省新材料研究开发基地	14,918,200.00	4,475,460.00	30%
株洲火炬工业炉有限责任公司	4,000,000.00	1,200,000.00	30%
合计	149,952,200.00	44,985,660.00	30%

2018年3月,上述两项集成服务项目均已验收,依据企业会计准则及项目合同约定,公司将上述预付款料件结转至存货成本等对应科目。

## (三) 公司2017年不存在预付账款未及时结转的情况说明

公司2017年末预付账款余额为5,178.38万元,其中因《四环锌储科技股份有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》及《汉源四环锌储科技有限公司工业自动化升级改造及系统集成服务项目》两合同发生的采购预付余额达4,498.57万元,占预付款总余额的86.87%。因该项目采购后,还需安装并整体运行调试,周期较长。2017年末,该两项目尚处实施阶段,不具备验收条件。

公司严格执行企业会计准则及相关规定,料件采购需按合同验收后方可结转至存货等对应科目,结算款冲抵完已预付款项的差额部分确认至应付供应商往来账。收入成本确认遵循配比原则,在确认收入的同时确认相应成本,公司不存在跨期结转的情形。



#### (四) 核查程序和核查意见

我们检查了项目相关的采购和销售合同，付款凭证及银行回单，收款凭证及银行回单，并与公司管理层进行了充分讨论；同时我们对四环锌锗和汉源四环锌锗两个合同项目的供应商和客户进行了函证，并已取得回函，经回函无误。

经核查，我们认为：

1. 前五大预付对象均不是公司前五大供应商主要系业务合作模式及结算方式的差异导致；
2. 公司预付款项大幅减少主要系公司上期为自动化升级改造及系统集成服务项目预付的供应商货款 4,498.57 万元本期项目结算所致；
3. 2017 年度不存在预付账款未及时结转的情况。

**四、报告期末，你公司递延所得税资产余额为 4,001 万元，较期初增长 82%。其中因可抵扣亏损确认的递延所得税资产 2,548 万元，增长 192%。请你公司结合未来经营情况预测、近年业绩持续下滑的背景，说明递延所得税资产确认的合理性。请会计师核查并发表明确意见。（问询函第 8 条）**

(一) 公司确认递延所得税资产的未弥补亏损及到期情况如下

年 份	母公司	希典科技	家居智能
2023 年			259,129.07
2024 年			8,666,765.24
2025 年		785,743.16	3,524,266.11
2026 年		7,095,882.27	2,227,635.85
2027 年	26,958,222.58	12,552,850.59	1,806,661.88
2028 年	88,673,470.14	6,541,040.12	10,767,396.04
小 计	115,631,692.72	26,975,516.14	27,251,854.19

注：根据财政部 税务总局《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号），自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。

公司(含发生亏损的子公司)为高新技术企业。截至 2018 年 12 月 31 日，上

述可弥补亏损均在税法规定的有效弥补期间内。

## （二）公司经营业绩下滑的原因

1. 海外印度市场第四期模拟电视关停计划推迟，机顶盒及前端产品销售减少致营业总收入下降；

2. 境内受电信、移动等运营商竞争影响，传统广电行业严重受挫，机顶盒等产品销售明显下降；

3. 产品成本上涨，报告期内，关键原材料成本上涨。存储芯片 DDR3、EMMC Flash 受全球范围内手机、PC 等智能终端扩容与需求的增长，导致全球范围内仍维持高价。

## （三）未来业务规划及可行性分析

### 1. 公司未来业务规划

传统数字电视领域：一方面积极推进与海外市场的继续合作，另一方面公司正在向电信运营商市场发展，和运营商合作推进 IPTV 及融合终端项目；高频微波产业，系公司后续重点推出的产业，5G 天线等也符合目前通信市场的大趋势；且 2018 年公司已完成各类型产品量产，并取得了军工资质；智能家居行业，加强物联网管理平台和 AI 人工智能的研发。

### 2. 公司管理层未来 5 年盈利预测情况

2019 年公司将加快业务转型升级的步伐，进一步巩固发展数字电视系统优势，在现有优势市场区域继续保持行业领先，同时积极进军智慧城市领域(含智慧校园和智慧家居市场)、系统集成领域、融合网关 PON 领域及智能语音产品领域。在通讯及覆铜板军工领域，2018 年已完成各类型产品量产，并取得了军工资质，2019 年会进一步完善工艺，扩大产量，实现盈利。2019 年计划实现销售收入 89,000 万元，利润 3,000 万元，未来 5 年预计实现收入 60.90 亿元。

### 3. 可行性分析

#### （1）高频微波覆铜板项目发展潜力大

高频微波覆铜板项目属于国家强基工程，湖南省重大产品创新项目、省级重点项目、郴州重点产业项目，同时也是军民融合项目，公司覆铜板项目已经通过了安评、环评、消防等项目验收，目前工厂已经在正常批量生产，稳定供货，预计 2019 年下半年开始逐步放量，未来 1-2 年是其产值的重要增长阶段。且我国在未来几年高频微波覆铜板的潜在的年需求量预计将超过 100 亿元人民币。

公司通过积累多年的研发和射频产品终端应用经验，主打产品-高频微波覆铜板，包括 PTFE 覆铜板、改性聚苯醚覆铜板、碳氢高频覆铜板等，完全能够替代国外进口同类产品，目前已有 30 个多规格在生产，其中大部分规格已经实现批量稳定供货，一部分在小批量供货，小部分在试样阶段，且公司在高频微波覆铜板制造的关键技术上拥有自主知识产权(有相关授权专利)，完全能够保证自产以及对外销售。同时该项目通过了军工资质认证，目前国内有军工资质的覆铜板企业仅两家，公司在进入军工市场方面有巨大的优势。

(2) 进行组织结构调整，减员增效；郴州希典注销，整体并入高斯贝尔，优化组织结构；优化产品线，关停没有潜力的产品线，减少不必要投入，精简人员；优化研发管理，打破地域限制，针对重点项目组织多地研发力量集中攻关，减少研发重复投入；改造升级生产线，引入更多自动化生产线，减少产线人员数量，提高效率。截止目前公司已减员 200 人左右，可降低费用 1,000 万元。

### (3) 市场拓展与产品结构调整

1) 继续保持公司系统加终端的销售模式，加大海外除印度以外区域的市场拓展力度，尤其增加针对海外卫星 DTH 运营商的系统销售力度；

2) 国内市场重点向电信领域转型，包括三大运营商招投标，各省级公司招投标项目，以及智慧类系统集成项目，在海外加强与 Google 安卓 TV 合作，目前公司已经取得授权，并正在进行产品认证；

3) 针对传统广电运营商，加大省网入围力度，选取运营良性的省网重点攻关，并利用公司自主开发的 DRM 等互联网内容保护系统进入省级广电或电信网络；

4) 储备新产品，拓展除传统机顶盒业务以外的新业务，如 G.hn，智能音箱，NB 物联网等相关领域；

5) 在原有高斯贝尔系统运营商中推广家居家庭安防平台和产品，充分利用公司多元化产品及原有系统客户优势，挖掘新增长点和业务拓展模式；

### (4) 加强应收账款的回收

1) 在国内成立收款组，重点清理老旧欠款，对拖欠较长且没有达成还款协议的客户通过法律手段追缴欠款；

2) 国外减少账期较长的订单，并采取业务员上门催缴欠款，利用法律和技术等手段，加快旧欠款回笼，同时海外总体不新增加欠款。

经核查，我们认为：结合公司未来业务规划及业绩预测，并考虑到公司的未弥补亏损尚可弥补期限较长，同时，经审慎评估公司未来具有足够的应纳税所得额，递延所得税资产的确认具有合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：李剑

中国·杭州

中国注册会计师：姜丰丰

二〇一九年五月九日