

恒信移动商务股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函的回函

深圳证券交易所：

近日，我公司收到贵所发来的《关于对恒信移动商务股份有限公司年报问询函》（创业板年报问询函【2016】第 87 号），根据贵所提出的问题，我公司回复如下：

1、你公司持有安徽省赛达科技有限公司（以下简称“安徽赛达”）51%股权，但未将其纳入合并范围，2015 年安徽赛达为公司带来投资收益 1001.7 万元，请补充说明并披露：

（1）你公司对安徽赛达不构成控制的依据；

【回复】：根据公司与周杰、贾明签订的《现金购买资产和增资协议》约定，若安徽赛达 2015 年、2015-2016 年累计、2015-2017 年累计实际利润小于承诺利润的一半，则公司有权要求周杰、贾明按照实际支付价款加上公司实际支付该笔价款给周杰、贾明之日起按照年利率 10% 计算的利息回购全部股权；且根据公司与周杰、贾明签订的《现金购买资产和增资协议》约定的对安徽赛达的管控模式，虽然公司在董事会五名席位中占有三名席位，但是董事长和总经理均由周杰担任，安徽赛达管理层由周杰负责组建，在业绩承诺期内，董事会不能通过解聘总经理的决议。业绩承诺期后，聘期届满之前，非经董事会五分之四以上董事同意解聘，不得解聘总经理。总经理以下管理层，由总经理聘任，安徽赛达财务总监人选由公司指派，财务总监直接对董事会负责。业绩承诺期内，公司对安徽赛达正常经营业务应当支持，如需安徽赛达董事会批准的，公司推荐的董事应当同意。从以上约定可以看出，安徽赛达的实际经营权并不在公司，截至 2015 年 12 月 31 日公司对安徽赛达实际付款投资金额未超过承诺金额的 50%，因此对安徽赛达不构成实际控制，但是具有重大影响，因此采用权益法进行核算。

（2）对安徽赛达股权投资的确认时点，投资收益的计算过程，以及是否符合企业会计准则及相关规定；

【回复】：根据公司和安徽赛达签定的《现金购买资产和增资协议》第二条 2.5

款：各方一致确认，自标的资产交割日起，公司作为赛达科技之股东，持有赛达科技 51.00% 股权，周杰作为赛达科技之股东，持有赛达科技 49.00% 股权。我公司以工商变更登记完成成为资产交割日开始行使权利义务，财务从 4 月起（3 月 26 日工商变更完成）开始确认投资收益。其投资收益为 $19,642,185.88 * 51\% = 10,017,514.80$ （19,642,185.88 为安徽赛达科技有限责任公司 2015 年 4-12 月净利润）。

（3）安徽赛达 2015 年实现净利润 1751.9 万元，较上年同比增长 653%，营业收入较上年同比增长 184%，请结合具体业务补充说明并披露安徽赛达 2015 年净利润大幅增长的原因；

【回复】：经立信会计师事务所审计安徽赛达 2014 年实现营业收入 2339.14 万元，净利润 608.03 万元。安徽赛达 2015 年实现净利润 1751.9 万元，较上年同比增长 188.13%，营业收入较上年同比增长 62.36%，2015 年净利润大幅增长的主要原因是并购后业务拓展资金得到保障，结合公司技术优势的发挥，安徽赛达 2015 年业务较 2014 年取得一定发展：（1）安徽赛达业务由 2014 年以前单一的系统集成业务转变为涵盖系统集成、软件销售、信息技术服务、移动视频等多元化业务；（2）与中国电信合作的移动视频运营业务从 2014 年仅在安徽省开展业务覆盖至在全国开展，并开始取得收益。

（4）根据公司披露的《关于投资安徽省赛达科技有限公司的公告》，交易对手方承诺安徽赛达 2015 年净利润预测数为 2,600 万元，若赛达科技 2015 年至 2017 年每年或累计实际净利润数未达到相应年度预测利润数的 85%，则本次交易价格将做下浮一定比例的调整，2015 年安徽赛达净利润仅占承诺净利润的 67%，请你公司补充说明并披露公司是否需要对交易价格进行调整，以及相应的会计处理。

【回复】：鉴于公司与周杰、贾明签订《现金购买资产和增资协议》是基于安徽赛达与中国电信“手机看店”应用合作业务，安徽赛达根据目前市场形势变化以及其技术优势，计划侧重拓展教育、移动视频社会渠道市场、信息技术服务市场，因此公司与周杰正在就市场变化商讨解决方案，可能会修正合作及定价方案，待方案确定后会及时予以公告。

2、报告期内，你公司研发投入资本化金额 1208 万元，资本化率达到 44.48%，

资本化金额占当期净利润的比重为 1,028.57%。请你公司补充说明：（1）请根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定（2014 年修订）》的规定，结合公司内部研究开发项目特点，披露划分研究阶段和开发阶段的具体标准，以及开发阶段支出资本化的具体条件，并分项补充披露各项目资本化开始时点，资本化的具体依据截至期末的研发进度等。

【回复】：公司的研发项目从前期调研到成熟应用，需经历研究和开发两个阶段，公司划分研究阶段和开发阶段的具体标准是：

研究阶段：本公司研究阶段主要是将接收的技术开发建议整理汇总，根据市场需求初步筛选出具有开发价值的建议，进行调研与分析；召开立项会议，讨论技术开发的技术协调性技术先进性经济合理性等，进行前期市场调研；会议通过的技术开发项目由研发中心填写《立项申请报告》经审批后，正式进入开发阶段；

开发阶段：本公司开发阶段的主要工作是系统架构设计，代码编写，内部测试以及系统测试通过后，正式发布产品，投放市场试运营，最终达到商用。

公司内部研究项目开发阶段支出在同时满足下列条件时可以予以资本化：

- （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。

公司财务部对于研发项目分项目分别核算，在取得经公司管理层审批后的立项申请后，确认研发部门各项支出在符合上述开发阶段资本化的条件时方予以资本化，否则其所发生的支出全部计入当期损益。

各项目资本化开始时点，资本化的具体依据截至期末的研发进度如下：

| 项目 | 资本化开始时点 | 资本化具体依据 | 截止期末研发进度 |
|--------------|-----------------|---|----------|
| 面向商业服务的数字内容服 | 经过前期市场调研和项目可行性论 | 本项目选择传统商业为服务对象，以云服务平台的方式，为各类商业服务企业提供其所需的数字化专属内容营销解决方案，数字化内容包括商业相关的手机视频，音频，图像等 | 95.00% |

| 项目 | 资本化开始时点 | 资本化具体依据 | 截止期末研发进度 |
|----------------|---------------------------------------|---|----------|
| 务平台的研发与应用推广项目 | 证,报经公司批准立项,2013年1月项目启动 | 数字多媒体内容,通过平台的统一加工,制作,再封装为商业企业的个性化数字内容营销杂志,通过三种渠道传播并到达消费者,与之形成互动。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声,将来会在公司基于移动互联网的商业应用,商圈营销数字内容等方面带来经济利益。 | |
| 基于无线互联网的商业应用系统 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2013年1月项目启动 | 本系统主要功能是帮助用户利用手机终端完成商家会员卡的识别和使用,同时向用户推荐商家的优惠券促销打折商品等生活服务信息。核心业务平台完成商家的管理和运营支撑,同时提供商家 CRM 系统,协助商家完成用户的管理和营销。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目已在公司运营项目中进行试运营,并将为公司在移动运营数字化服务方面带来经济利益。 | 100.00% |
| 飞联系统项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年1月项目启动 | 本项目采用无线近场通讯技术,构建异构终端统一接入网络云平台,实现设备的统一管理配置,及设备之间和后台的业务系统之间的相互通讯和信息交换。用户手机终端和多媒体交互终端之间通过蓝牙、无线网络 IP 地址和 GPS 结合快速发现,自动通过飞联系统完成终端之间的识别和连接。基于此连接可以实现各类高级业务,包括快速实时下载多媒体广告信息,快速领取优惠券,商家获知当前周边的用户信息等。该系统是我司蜂窝系列智能商业应用系统的基础网络支撑平台,在手机触控屏幕、电视触控屏幕和投影屏幕之间,每种中央处理器通过该平台实现实时互联互通,并在此基础上实现交互式业务应用。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目尚处于研发阶段尾声,并将为公司在移动互联网应用类业务带来经济利益。 | 90% |
| 蜂窝商业展示项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年1月项目启动 | 本系统将传统的广播告示升级为互动告示,结合“终端识别技术”最终实现个性化业务展示。系统提供固定终端屏幕和移动终端相结合的方式,实现商业信息和业务流程的在场和离场交互。商业展示终端设备由设备及内容管理平台进行统一管理,面向使用企业开放商业信息的上传审核发布的功能;负责对在设备上显示的内容进行统一的管理和监控,对设备进行全网统一 ID 接入认证和权限控制等管理。该系统最终使商业展示的形式变得灵活多变,对于商业内容信息的管理变得简便易行。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声,将来会在公司基于移动互联网的商业应用,商圈营销数字内容等方面带来经济利益。 | 90% |

| 项目 | 资本化开始时点 | 资本化具体依据 | 截止期末研发进度 |
|---------------|---------------------------------------|--|----------|
| 蜂窝嗑瓜子游戏项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年1月项目启动 | 嗑瓜子项目开创了现场趣味电子游戏和现场商业营销的完美结合,并创新研制出开放式商业游戏平台,允许外部开发团队加入该平台的游戏开发。商业地产中的互动营销是推进体验的一个有力渠道,可以更好的吸引顾客,增加顾客的购物乐趣。该项目将在展示大屏上开发出一系列的游戏,让顾客参与其中,很好的营造商业氛围,将商圈周围的人群有力的聚集到商家,能将客流很好的导入进店面。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声,将来会在公司商圈营销移动电子商务类业务带来经济利益。 | 90% |
| 蜂窝商家端项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年7月项目启动 | 蜂窝商家端系统主要面向商家提供会员管理信息发布营销数据分析 CRM 等功能。对于商家来说,使用该软件,一方面,整合本地商业给到用户,使本地商业生活的工作日和假日区分不再那么明显,大大提升碎片时间的使用效率和信息获取效率;另一方面,商户使用的是经营地理半径和传媒半径完全对称的营销平台,信息和沟通甚至可以直达居民社区和个人移动终端,多方向粘入顾客,社交化情景化营销手段灵活多样,效果可统计。对于公司来说,该项目产品处于用户和商户的双边市场,通过服务增值服务分级会员制实施报表服务等渐次收费。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声,将来会在公司商圈营销移动电子商务类业务带来经济利益。 | 95% |
| 蜂窝客户端项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年7月项目启动 | 蜂窝客户端软件是面向消费者的一个商圈购物导航软件,整合了商场实时导购,电子会员卡,促销优惠等商业信息收集功能,兼具蜂窝系统接入认证功能。蜂窝客户端软件,一方面在消费者进入部署了飞联系统的商场后,完成基础网络平台的发现和接入,实现基础的身份识别和连接;另一方面实现应用及商业信息的下载和管理,蜂窝系统的各类业务通过插件的方式在终端上予以体现,是最贴近整个营销的主体对象(消费者)的随身利器。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声,将来会在公司商圈营销移动电子商务类业务带来经济利益。 | 90% |
| 蜂窝 O2O 电商系统项目 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2015年7月项目启动 | 蜂窝 O2O 电商系统是利用移动互联网技术开发的商圈 O2O 营销系统,该系统提供在线购买,线下享受服务,并通过线下多种方式让用户参与到系统中,让用户感受到与其他传统移动电子商务不同的体验。系统包括商品活动订单和退款管理,为用户提供商品展示购买和售后服务的功能。系统同时 90%为管理人员提供商品和活动的后台管理的功能,方便管理人员能够及时发布商品和活动,便于向用户提供优质的服 | 90% |

| 项目 | 资本化开始 时点 | 资本化具体依据 | 截止期末 研发进度 |
|--------------------|--|---|--------------|
| | | 务。该项目产品配合了我司商圈营销的理念，为商圈商家提供一个实用快捷的电子商务工具。该项目在技术上具有可行性，并有使用的意图，公司有足够的技术财务资源和其他资源支持，并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段尾声，将来会在公司 O2O 商业服务移动信息化业务方面带来经济利益。 | |
| 智能应用杂志(APP杂志手机客户端) | 经过前期市场调研和项目可行性论证，报经公司批准立项，2013年10月项目启动 | 该项目是为广大手机用户提供精选的 App 下载服务，发掘大量的长尾 App，以接地气的体验方式传达给用户。公司有足够的技术财务资源和其他资源支持，并可靠计量。该项目上线便得到了广大用户的喜欢，在各大应用商店获得了超过 4 分的好评，服务 App 用户下载超过 100 万。 | 100% |
| 大眼睛 | 经过前期市场调研和项目可行性论证，报经公司批准立项，2015年4月项目启动 | “大眼睛”是采用 4G 无线数据通信，数字化图像采集压缩存储，智能手机图像监控，广域网络等先进技术研发的移动视频监控系统。安装在现场的摄像头采集的数据通过移动互联网传输，使用者利用手机客户端软件实现监看远程实时动态画面。移动视频监控系统应用十分广泛，针对家庭，小型企业或者特定行业用户监控应用，可以提供家庭监控，防火防盗的手机视频监控功能；针对行业用户，可满足高档酒店医院公安交通枢纽；在安全生产方面，可以将其部署在安全防范等级较高的石油管线矿山机场调度铁路指挥，公交调度港口码头指挥等各行各业，随着移动互联网的技术发展，移动视频监控的应用需求越来越广泛，市场潜力较大。该项目在技术上具有可行性，并有使用的意图，公司有足够的技术财务资源和其他资源支持，并能可靠计量。该项目目前处于开发阶段，将来会在移动视频行业客户的移动信息化类业务带来经济利益。 | 30% |
| 金源汇 | 经过前期市场调研和项目可行性论证，报经公司批准立项，2013年10月项目启动 | 该项目是以大型购物中心为切入点，融合了引流聚流分流，从而达到商家与顾客的拉动式营销。该项目在技术上具有可行性，并有使用的意图，公司有足够的技术财务资源和其他资源支持，并能可靠计量。该项目已经开发完成，将来会在移动 O2O 服务类业务带来经济利益。 | 100.00% |
| 乐动 2.0 挖宝 | 经过前期市场调研和项目可行性论证，报经公司批准立项，2014年7月项目启动 | 该项目研究开发的目的是为传统商家研制一个体验式互动营销，吸引顾客聚集人流，并提高商家发放的优惠券代金券的激活率。该项目在技术上具有可行性，并有使用的意图，该项目在技术上具有可行性，并有使用的意图，公司有足够的技术财务资源和其他资源支持，并能可靠计量。该项目已经开发完成，已经商用，将来会在移动 O2O 服务类业务带来经济利益。 | 100.00% |

| 项目 | 资本化开始时点 | 资本化具体依据 | 截止期末研发进度 |
|------------|--|---|----------|
| 移动应用开发服务平台 | 经过前期市场调研和项目可行性论证,报经公司批准立项,2013年10月项目启动 | 移动应用开发服务平台是公司“基于移动互联网的商业应用系统”类项目的基础应用引擎。整个平台借鉴吸纳了国际先进的公有云计算技术经验,研发出具有自身特色的云计算平台。该项目在技术上具有可行性,并有使用的意图,公司有足够的技术财务资源和其他资源支持,并能可靠计量。该项目已处于试运营中。公司运用该项目将在移动互联网信息服务方面为公司带来经济利益。 | 100.00% |

(2) 请说明管理层讨论与分析中的研发投入部分披露的研发支出资本化金额 1208 万元与合并报表附注中开发支出科目本期增加额 1581.79 万元之间的数据勾稽关系。

【回复】: 根据年报系统列示的开发支出明细内容如下:

单位: 元

| 项目 | 年初余额 | 本期增加金额 | 本期减少金额 | | 期末余额 |
|----|---------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|
| | | | 内部开发支出 | 确认为无形资产 计入当期损益 | |
| 合计 | 37,140,425.90 | 15,817,919.94 | 20,558,084.74 | 3,737,938.76 | 28,662,322.34 |

管理层讨论与分析中的研发投入部分披露的研发支出资本化金额 12,079,981.18 元=合并报表附注中开发支出科目中的内部开发支出 15,817,919.94 元—计入当期损益 3,737,938.76 元。

3、报告期内,公司营业收入较上年下降 28.89%,毛利率较上年上升 13.23%,请结合“移动信息产品销售业务报告期持续盈利的产品较少移动信息化视频业务受合作方续签合同政策影响分成比例下降较大”等自身情况以及行业竞争对手的情况,说明公司披露的毛利率水平及变化趋势是否准确。

【回复】:

报告期内,公司营业收入较上年下降 28.89%,毛利率较上年上升 4.02%。

由于工作人员失误,2015 年各项收入的毛利率比上年同期增减那列都计算错误,现更正为:

第四节管理层讨论与分析

二、主营业务分析

(2) 占公司营业收入或营业利润 10% 以上的行业产品或地区情况如下:

单位: 元

| | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 营业收入 比上年同 期增减 | 营业成 本比上 年同期 增减 | 毛利率 比上年 同期增 减 |
|------------------------|----------------|----------------|--------|---------------------|-------------------------|------------------------|
| 分行业 | | | | | | |
| 移动信息产品 销售与服务 | 471,706,378.22 | 309,293,671.67 | 34.43% | -28.89% | -33.00% | 4.02% |
| 分产品 | | | | | | |
| 个人移动信息 终端集成销售 服务 | 373,692,829.05 | 285,136,361.24 | 23.70% | -30.95% | -32.36% | 1.59% |
| 个人移动信息 业务销售服务 | 25,173,324.39 | 6,587,901.43 | 73.83% | -21.02% | -14.93% | -1.87% |
| 行业移动信息 产品集成销售 服务 | 13,962,679.74 | 10,964,517.90 | 21.47% | -23.68% | -35.86% | 14.91% |
| 行业移动信息 化业务运营 | 58,877,545.04 | 6,604,891.10 | 88.78% | -18.19% | -56.72% | 9.99% |
| 分地区 | | | | | | |
| 河北 | 233,469,447.09 | 158,371,797.14 | 32.17% | -49.38% | -53.24% | 5.61% |
| 北京 | 171,993,182.58 | 118,587,718.34 | 31.05% | 19.39% | 22.90% | -1.97% |
| 广东 | 22,021,518.13 | 14,310,595.98 | 35.02% | 12.58% | 52.86% | -17.12% |
| 其他地区 | 44,222,230.42 | 18,023,560.21 | 59.24% | 14.71% | 5.30% | 3.64% |

1、公司营业收入较上年下降 28.89%，毛利率较上年上升 4.02% 的原因如下：

(1) “个人移动信息终端集成销售服务”为我公司传统业务，其主要销售模式为面向个人的直接销售、面向运营商销售、移动终端配件维修等其他收入及运营商代办业务。由于运营商营销政策改变，减少对终端产品的补贴方式及比例，致使销售总量发生变化，由此导致销售比例下降较大，2015 年运营商代办业务及面向运营商销售收入呈现较大幅度下滑，这部分收入的毛利率较面向个人销售的毛利率相对较低；而面向个人的直接销售、移动终端配件维修等其他收入 2015 年稳中略有上升；公司本期继续加强库存管理和面对个人零售的经营管理及维修等业务，因此个人移动信息终端集成销售服务 2015 年的毛利率较 2014 年毛利率略有上升。

(2) 受合作方续签合同政策影响，手机视频业务分成比例下降，为了扩大运营规模，本期开拓了一些下游渠道，增加了渠道成本，导致个人移动信息业务销售服务整体收入下降，毛利率下降。

(3) 受市场更新换代影响，行业移动信息产品集成销售服务中的上网卡本类的销售收入本期下降较大，取而代之的是一卡通设备销售和其他集成类设备销售收入有所增加，但是，由于设备集成业务本期刚刚开展，收入增长还是小于上网卡本类业务下降的幅度，因此行业移动信息产品集成销售服务整体业务收入有所下降；2014年是上网卡本类业务的收尾阶段，毛利率较低，设备集成类业务有充足的毛利空间，且不占压库存，因此此类业务毛利率2015年较2014年有较大幅度的提高。

(4) 公司行业移动信息化业务运营收入中，技术开发类收入较2014年有所下降，某些运营类业务例如，校信通运营、会议电话运营分成、移动总机、农政通项目运营等受市场环境变化较大，收入都有不同程度的降低；而随着手机移动APP分成业务的成熟，渠道成本也有所降低，致使该类业务收入下降，毛利率上升。

2、公司所处行业性质为通信行业，作为移动信息产品销售与服务的提供者，许多业务都需要通过与移动运营商合作的方式完成，移动运营商发展方向和政策的制定会直接影响公司业务发展，政策的变化会直接影响公司的毛利率。随着通信技术的不断发展和用户需求的多样化，移动数据流量和移动互联网应用快速发展，移动智能终端普及率越来越高。公司在“互联网+”的时代背景下，坚定实施既定发展战略，致力于将传统实体商业与互联网相结合的创新与实践。由于公司业务范围较广，上市公司中没有一家公司与我公司的业务完全重合，我们随机择取通信行业板块业务有重合部分的几家上市公司近三年类似业务的毛利率情况如下：

| 公司 | 2015年 | 2014年 | 2013年 |
|-------|--------|--------|--------|
| 恒信移动 | 34.43% | 30.82% | 23.32% |
| 信维通信 | 30.00% | 25.19% | 18.19% |
| 天音控股 | 2.39% | 3.01% | 7.11% |
| 北纬通信 | 41.40% | 43.49% | 46.76% |
| 平均毛利率 | 27.06% | 25.63% | 23.85% |

我公司近三年各类产品毛利率变化如下：

| 产品类别 | 2015年 | 2014年 | 2013年 |
|----------------|--------|--------|--------|
| 个人移动信息终端集成销售服务 | 23.70% | 22.11% | 16.81% |
| 个人移动信息业务销售服务 | 73.83% | 75.70% | 93.31% |
| 行业移动信息产品集成销售服务 | 21.47% | 6.56% | 13.38% |

| | | | |
|-------------|--------|--------|--------|
| 行业移动信息化业务运营 | 88.78% | 78.79% | 86.91% |
|-------------|--------|--------|--------|

上述数据显示公司毛利率水平较同行业平均水平趋同，除第二大类毛利率有所下降外，其余三类收入均并保持了稳中有升的趋势。

4、请在年报的“面临的风险部分”补充披露移动信息产品销售与服务持续下滑的风险。

【回复】：公司补充披露如下：

第四节 管理层讨论与分析

九、公司未来发展展望

（四）可能面对的风险

1、移动信息产品销售与服务持续下滑的风险

公司主营业务收入为移动信息产品销售与服务，报告期内，公司移动信息产品销售与服务比去年同期下降 28.89%，下降的主要原因是移动信息产品的销售仍处于库存商品结构的优化调整中，报告期持续盈利的产品较少。面对传统行业业务饱和和竞争日趋激烈，若因未来宏观经济、行业政策等因素影响仍处于不利环境之下，公司存在移动信息产品销售与服务持续下滑的风险。为此公司在稳固现有主营业务的基础上，开源节流，加快推进业务转型，通过整合优质资源从而降低移动信息产品销售与服务持续下滑而带来的风险。

5、请结合行业产品价格等情况补充说明存货跌价准备计提是否充分。

【回复】：公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，公司期末原材料和库存商品是以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，确定其可变现净值。

公司确定存货跌价准备计提的依据为按存货单品明细的成本与可变现净值孰低来确认存货跌价准备，可变现净值的标准是：1、有价保的库存商品，对于这类库存商品如果尚处于价保期，则按照库存商品减去价保后的金额与可变现净值孰低来确认存货跌价准备；2、无价保的库存商品和已经不在价格保护期间的库存商品，对于该类存货则按该存货在 2015 年 12 月的平均销售价格来确认其估计售价，如果 12 月没有该存货的销售价格，则按照行业销售网站上的询价做为估计售价，按照账面金额大于可变现净值的金额计提存货跌价准备；3、已经有明确订货需求的零星存货，此类存货按照订单约定价格来确认其估计售价，按照

账面金额大于可变现净值的金额计提存货跌价准备。公司一直采用上述方法测算存货跌价准备，我们认为当存货的价格变化时，考虑了单品的各种状态来确认其估计售价及可变现净值，存货跌价准备占存货账面余额的比例达到 15.92%，存货跌价准备计提充分。

6、请你公司补充说明各季度销售净利率差异较大的原因。

【回复】：公司 2015 年度各季度间销售净利率如下表所示：

单位：元

| 项目 | 一季度 | 二季度 | 三季度 | 四季度 | 全年 |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 营业收入 | 138,314,449.35 | 118,878,994.08 | 85,255,577.14 | 132,431,065.41 | 474,880,085.98 |
| 扣非后的归属于母公司所有者的净利润 | -9,985,252.06 | 10,673,493.97 | -11,216,947.23 | 15,854,360.13 | 5,325,654.81 |
| 销售净利率 | -7.22% | 8.98% | -13.16% | 11.97% | 1.12% |

公司各季度间销售净利润并不均衡，主要跟公司所处行业和运营商结算政策相关。运营类业务结算主要集中在二季度和四季度，因此，二季度和四季度的毛利率较高。具体原因为：第一季度销售净利率较全年销售净利率较低，主要是因为 2015 年第一季度延续 2014 年继续调整终端产品销售布局，继续关停并转了一些业绩较差的门店，积极处理滞压产品，导致第一季度毛利率较低，因此一季度的销售净利率较全年偏低；第二季度公司个人移动信息终端集成销售业务调整告一段落，人员调整完毕，人员成本有所降低，且在二季度与运营商 2014 年度的运营类收入数据核对完毕，达到收入确认条件，双方实现结算，因此二季度的毛利率较一季度增长较大，由于二季度公司开发支出较大且人员做了调整，因此费用化支出较各季度也有所减少，毛利率上升和费用下降是导致二季度销售净利率较高的原因；第三季度受与运营商签订合同的影响，一些运营类业务还不能及时结算，导致收入和毛利率较各季度下降较大，销售净利率也随之下降；第四季度收入和毛利率较高，主要是接近年底，与运营商各类业务结算和系统集成类业务集中结算，导致收入和毛利率均有所上升，因此，第四季度销售净利润较高。

7、请你公司说明，在前五名客户合计前五名供应商合计应收账款前五名部分，是否对同一控制下的企业合并计算，若没有，请更正。

【回复】：公司在年度报告中披露的前五名客户合计、前五名供应商合计、应收账款前五名部分中的中国移动及其各地分、子公司（包含中国移动通信集团终端有限公司及咪咕互动娱乐有限公司等），没有按照同一控制下的企业合并计算，

现更正如下：

1、前五名客户合并计算更正如下：

| 序号 | 客户名称 | 销售额（元） | 占年度销售总额比例 |
|----|------------------|----------------|-----------|
| 1 | 中国移动通信集团及下属分子公司 | 66,654,455.19 | 14.04% |
| 2 | 北京凌克容德商贸有限公司 | 17,347,521.37 | 3.65% |
| 3 | 科泰乐讯（北京）通信设备有限公司 | 11,555,042.74 | 2.43% |
| 4 | 北京伽讯国际贸易有限公司 | 10,575,803.42 | 2.23% |
| 5 | 北京易橙天下科技有限公司 | 10,327,748.89 | 2.17% |
| 合计 | -- | 116,460,571.61 | 24.52% |

2、前五名供应商合并计算更正如下：

| 序号 | 供应商名称 | 采购额（元） | 占年度采购总额比例 |
|----|------------------------|----------------|-----------|
| 1 | 天音通信有限公司 | 96,917,298.29 | 30.28% |
| 2 | 中国移动通信集团终端有限公司下属河北等分公司 | 34,957,761.82 | 10.92% |
| 3 | 河北步步高电子产品销售有限公司 | 13,228,729.91 | 4.13% |
| 4 | 北京普天太力通信科技有限公司石家庄分公司 | 12,342,842.53 | 3.86% |
| 5 | 石家庄泰诚祥电子有限公司 | 11,283,256.41 | 3.53% |
| 合计 | -- | 168,729,888.96 | 52.72% |

3、应收账款前五名合并计算更正如下：

| 单位名称 | 期末余额 | | |
|-----------------|---------------|----------------|--------------|
| | 应收账款 | 占应收账款合计数的比例（%） | 坏账准备 |
| 中国移动通信集团及下属分子公司 | 21,270,677.39 | 56.53 | 1,182,585.63 |
| 北京易橙天下科技有限公司 | 6,468,128.95 | 17.19 | 64,681.29 |
| 新华视讯手机电视台有限公司 | 1,685,306.67 | 4.48 | 16,853.07 |
| 深圳市元道通信技术有限公司 | 864,000.00 | 2.3 | 8,640.00 |
| 安东石油技术（集团）有限公司 | 675,394.80 | 1.79 | 6,753.95 |
| 合计 | 30,963,507.81 | 82.29 | 1,279,513.94 |

8、请解释收到的其他与经营活动有关的现金中“其他往来”的具体内容，并

提供明细，说明是否涉及关联方资金占用。

【回复】：收到的其他与经营活动有关的现金中“其他往来”的明细如下：

| 项目 | 本期发生额 |
|-----------------|----------------|
| 实时划扣业务 | 245,724,189.67 |
| 员工生育津贴医保退费公积金返还 | 2,864,230.96 |
| 代收保险 | 502,293.58 |
| 易视腾履约定金返还 | 80,000,000.00 |
| 预存话费 | 237,576.58 |
| 代收联通款 | 3,248,216.91 |
| 收购赛达科技诚意金返还 | 4,000,000.00 |
| 手续费返还 | 27,106.23 |
| 合计 | 336,603,613.93 |

上述收到的其他往来中，主要为在移动合作营业厅里开展“实时划扣移动业务”代收代付移动营业款项，这主要由公司河北地区的移动合作营业厅业务性质决定的，根据移动公司要求，公司需要每天提前将当日预计代办移动业务款支付到移动指定收款账户（代付款），营业厅实际发生收款业务时移动系统自动从指定收款账户划取，公司收取客户款项时作为代收款项，此类代收代付销售业务资金往来应列入“其他与经营活动相关的现金”。

上述收到的往来明细项不涉及关联方占用资金。

特此说明。

恒信移动商务股份有限公司董事会

二零一六年五月十八日