

沈阳歌华电子科技股份有限公司

对《关于对沈阳歌华电子科技股份有限公司 的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司公司监管部：

贵部发来的《关于对沈阳歌华电子科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2019】第220号）收悉。沈阳歌华电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）对相关问题进行了研究，特对函件有关问题逐项回复如下：

1、关于主营业务与主要客户

根据年报，你公司主要产品与服务项目为“通讯及广播电视设备批发”，但公司“通过品牌手机代理分销业务，收入主要来源于代理分销产品的销售收入，以及与通信运营商的定制机合作中通过电话卡、充值卡等捆绑业务赚取一定的代办服务费”，且公司营业务收入全部来自手机代理分销。

同时，你公司“是中国电信股份有限公司在辽宁地区合作的手机产品供应商，为其提供手机销售渠道综合服务”，但你公司“主要客户情况”中并未列示中国电信股份有限公司。

请你公司：

（1）说明公司是否开展广播电视设备批发业务。若开展该业务，请说明该业务的具体内容、收入占比；若未开展该业务，请说明公司



披露的“主要产品与服务项目”与公司实际业务开展的一致性；

回复：

公司主营业务为手机通信设备代理分销业务，2018年度我公司未开展广播电视设备批发业务。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）我公司属于F51大类“批发业”。根据国家统计局2011年8月颁布实施的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T 4754-2011），公司所处行业为“批发业”下的“机械设备、五金产品及电子产品批发”的细分行业“通讯及广播电视设备批发”，行业代码为C5178。按照《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业属于C5178通讯及广播电视设备批发；按照《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所处行业属于17111114技术产品经销商。因此公司在年报中按上述行业分类要求进行分类并披露符合业务分类相关规定。

（2）说明对中国电信销售的具体金额、占收入的比重，以及中国电信在公司客户中的排名。

回复：

公司主要从事手机通信设备代理分销业务，由于通讯行业已由运营商主导逐步转变为由品牌厂商主导，运营商相关业务呈逐年下滑趋势。为顺应这一市场变化，从2017年开始我公司代理销售全网通手机，全面深入拓展公开市场渠道销售业务，由于公司对中国电信的分销业务会占压公司大量流动资金，而公开市场渠道销售业务也需要大量流动资金，但是资金周转较为良好。在这种情况下，公司对中国电

信的分销业务由直接供货转变为间接由区域分销商供货，因此从整体销售规模和销售收入比重上看，渠道销售收入均较以前年度有大幅提升，居绝对主导地位。2018年度公司对中国电信及其所属营业厅销售收入为213,199.16元，占收入的比重为0.14%；其在公司客户中的排名为91位，所以中国电信未在我公司2018年度主要客户之列。

但是公司作为产品代理分销商而言，从产品分销最终的流向来看，中国电信仍为公司重要客户。

2、关于主要客户与主要供应商

2018年度，你公司对辽宁盛悦同诚科技有限公司（以下简称“盛悦同诚”）发生销售金额共计6,078,920.67元，发生采购金额10,376,329.00元。盛悦同诚是公司的第二大客户和第三大供应商。

盛悦同诚成立时间为2018年5月25日，是你公司使用权益法核算的联营企业（直接持股比例为26%），该公司业务性质为“通讯设备批发与零售”。

请你公司：

（1）结合盛悦同诚主要客户、主要供应商及目前经营情况说明该公司成立不满1年，但业务便迅速扩展，成为你公司第二大客户和第三大供应商的原因及合理性；

回复：

首先盛悦同诚与我公司虽同属通信设备代理分销商，且都是华为荣耀品牌的代理分销商，但是双方代理的是不同型号的产品。并且盛

悦同诚作为公司全资子公司沈阳钉子科技有限公司参股公司，自成立伊始即聚集整合了区域内的多方优势资源，因此虽然成立时间较短，但在市场拓展、开发独立营销渠道方面迅速获得了较强的优势。盛悦同诚正是由于自身营销渠道的优势，成为公司的第二大客户。其次由于双方公司代理的是不同型号的产品，而我公司为满足公司客户及零售业务的需求，也要向盛悦同诚采购其代理的产品，因此盛悦同诚成为公司第三大供应商。

表 1：歌华电子向盛悦同诚销售产品明细

货品名称及规格型号	单位	数量	单价（未税）	税率	金额（未税）
荣耀畅玩 7X(BND-AL10)4+128G	台	279	1,050.8621	16%	293,190.52
荣耀畅玩 7C(LND-AL40)定制版	台	328	951.7241	16%	312,165.50
荣耀 9 青春 (LLD-AL10) 尊享 4+64G	台	1909	1,086.7488	16%	2,074,603.49
荣耀 10 (COL-AL10) 6+128G 定制版	台	1005	2,171.55174	16%	2,182,409.50
荣耀 PLAY(COR-AL10)6+64G	台	700	1,737.93094	16%	1,216,551.66
合计:		4221			6,078,920.67

表 2：歌华电子向盛悦同诚采购商品明细

货品名称及规格型号	单位	数量	单价（未税）	税率	金额（未税）
荣耀 COR-AL10(PLAY)6+128G	台	289	1,684.09494	16%	486,703.44
荣耀 COR-AL10(PLAY)6+128G YSJ	台	8	892.2413	16%	7,137.93
荣耀 PLAY 尊享版	台	453	1,783.62068	16%	807,980.17
荣耀 DUA-AL00(畅玩 7) 2+16G	台	52	453.24923	16%	23,568.96
荣耀 DUA-AL00(畅玩 7) 2+16G YSJ	台	5	241.38	16%	1,206.90
荣耀 7C LND-AL40 4+32G	台	16	624.35375	16%	9,989.66
荣耀 7C LND-AL40 4+64G	台	392	828.20199	16%	324,655.18
荣耀 7X BND-AL10 4+64G	台	2200	940.08624	16%	2,068,189.72
荣耀 8C BKK-AL00 4+64G	台	82	1,19.4912	16%	83,598.28
荣耀 8C BKK-AL00 4+64G YSJ	台	1	534.48	16%	534.48
荣耀 8X 全网通版 6+128G	台	1033	1,392.42749	16%	1,438,377.60
荣耀 8X 全网通版 6+128G YSJ	台	3	711.20667	16%	2,133.62
荣耀 10COL-AL10 全网通高配版	台	50	1,618.9656	16%	80,948.28
荣耀 10COL-AL10 全网通尊享版	台	1368	1,918.4072	16%	2,624,381.05
荣耀 10 3D 打印手机壳	台	100	12.9311	16%	1,293.11
荣耀 Magic2 TNY-AL00 8+128G	台	270	3,145.68967	16%	849,336.21
荣耀 Magic2 TNY-AL00 8+128G YSJ	台	5	1,573.276	16%	7,866.38
荣耀 Magic2 TNY-AL00 8+256G	台	36	3,533.62081	16%	127,210.35

合计:		6363			8,945,111.32
-----	--	------	--	--	--------------

通过上述表 1、表 2，可以很清楚地看出两个公司渠道资源和产品资源的互补性较强。公司子公司 2018 年参股该公司时，也是充分考虑到可以利用双方公司的渠道资源和产品资源，形成强强联合的战略合作关系，而从实际投资效果来看，我公司与盛悦同诚也确实利用彼此资源开展了一些合作业务，双方公司的合作是建立在平等、互信、公允的基础上，具有合理的商业目的。

(2) 结合自身主营业务（手机通信设备的代理分销）、商业模式、上下游产业链情况说明与盛悦同诚同时发生大额销售和采购的合理性、必要性，并说明双方交易价格和相关合同条款的公允性；

回复：

公司是从事手机通信设备代理分销的企业，公司通过品牌手机代理分销业务，收入主要来源于代理分销产品销售收入。公司的上游供应商主要是品牌国代商及其他代理商，下游客户为区域分销商、零售商。首先盛悦同诚作为公司代理产品的分销商，可以快速分销公司代理产品，同时盛悦同诚也是一个代理商，销售其代理的产品，而公司为满足公司客户及零售业务的需求，也要向盛悦同诚采购其代理的产品。双方的交易价格都是按照发生时的市场价格定价，相关的合同条款与其他分销商、零售商的合同条款无重大差异，关联交易的公允性不存在问题。

(3) 详细列示盛悦同诚股权结构、实际控制人情况，并结合盛悦同诚主营业务、主要客户、商业模式说明该公司是否与你公司构成同

业竞争；

回复：

① 盛悦同诚股权结构如下：

股东 1：沈阳天力金网通讯有限公司，持股比例 40%，公司第一大股东；沈阳天力金网通讯有限公司大股东为华夏东银集团有限公司，持股 79.77%，华夏东银集团有限公司大股东、实际股制人为李铁林，其持有华夏东银集团有限公司 74%股份。

股东 2：沈阳钉子科技有限公司，持股比例 26%；

股东 3：杨智群，持股比例 20%；

股东 4：沈阳酷乐电子商务有限公司，持股比例 14%。

② 盛悦同诚与我公司虽同属于通讯设备代理分销商，但是两个公司代理销售的产品均为不同型号的产品，盛悦同诚拥有自己独立营销渠道，加之盛悦同诚为公司子公司参股公司，双方公司更多是合作共赢关系。此外，盛悦同诚实际控制人与本公司不存在任何形式的关联关系，因此我认为盛悦同诚与本公司不构成同业竞争。

(4) 说明年报“第四节、管理层讨论与分析、主要客户”部分披露的对关联方盛悦同诚的销售金额（6,078,920.67 元），与“第五节、重要事项”及财务报表附注中披露的对该关联方发生的销售金额（7,051,548.00 元）存在差异的原因。

回复：

年报“第四节、管理层讨论与分析、主要客户”部分披露的对关联方盛悦同诚的销售金额（6,078,920.67 元）为不含增值税金额，

而“第五节、重要事项”及财务报表附注中披露的对该关联方发生的销售金额（7,051,548.00 元）为含增值税金额。公司会对年报进行相应更正。

3、关于收入确认

你公司 2017 年报告期末员工人数为 17 人，其中销售人员为 9 人，当期营业收入为 165,262,878.19 元，销售人员人均销售额 18,362,542.02 元；2018 年报告期末员工人数为 7 人，其中销售人员 3 人，当期营业收入为 149,793,056.00 元，销售人员人均销售额 49,931,018.67 元。

请你公司：

（1）说明公司员工人数大幅下降的原因，以及销售人员人均销售额大幅上涨的原因及合理性；

回复：

年报期间由于全球及国内经济增速减缓，通讯行业景气度下降幅度较大，公司整体营业收入和销售规模较上年有所降低，利润也较上年大幅减少。为此公司在销售人员的配置方面也采取了逐步减少的方式。2018 年我公司加权平均销售人员数量为 7 人（每月实际销售人员数量之和/12 个月），而 2017 年我公司加权平均销售人员数量为 11 人，销售人员人均销售额 2018 年为 21,399,008.00 元，2017 年为 15,023,898.02 元。

此外，2018 年公司在减少用人数量的基础上，提高了在职销售人员的薪资待遇，其在一定程度上对销售人员的业绩起到了激励作用，

进而提高了人均销售额指标。

(2) 结合销售过程中的权利义务和风险报酬转移说明日常销售模式，并说明公司在交易中的身份（主要责任人/ 代理人）和收入确认方法（ 总额法/ 净额法）；

回复：

我公司作为通讯设备批发零售商在整个的交易过程中扮演着主要责任人角色。从合同条款的订立角度分析，我公司签定的合同对风险报酬的转移、交易过程责任的划分、交易前后时点收益的归属等均具有明确的划分和界定；从业务实际执行情况来看，我公司均需要承担交易过程中的所有风险；并承担产品价格波动所带来的损失或收益，是具备完全独立开展业务的通讯产品供应商。所以我对通讯设备产品的收入采用总额法进行核算，符合《企业会计准则》的相关要求。

(3) 结合具体合同条款说明收入确认方法，包括并不限于：关于商品交付和退货相关的条款、具体定价方法、收入确认依据及收入确认时点。

回复：

我公司销售合同明确规定：买方向卖方支付购货款后，卖方向买方发货；卖方需按双方确定的提货方式将合同标的货物发至双方约定的交货地点；合同的定价为合同上列明的商品型号、数量、计量单位、单价、金额；合同执行过程中产生的争议由双方协商解决。

在实际执行过程中，我公司将商品交付买方并取得买方签字盖章的供货证明回执，作为我方判断销售过程中权利义务和风险报酬转移

的重要依据，在同时满足会计准则规定的收入确认的其他条件时确认收入的实现。

4、关于自然人客户

公司第五大客户为自然人刘莎，销售金额为 5,331,039.80 元。

请你公司说明向该自然人客户提供销售的原因及具体内容。

回复：

公司第五大客户自然人刘莎，为公司抚顺地区个体经销商，渠道分销能力较强，公司在对其销售的产品、政策、价格等方面与公司其他经销商无异。

5、关于管理员工资

你公司行政管理人员及财务人员期初人数合计为 8 人，期末人数合计为 4 人，2017 年度管理费用中工资及保险费用为 412,795.95 元，2018 年度此项费用为 523,015.07 元，增长比例为 26.70%。请你公司说明行政管理人员及财务人员人数与工资及保险费用反向变动的原因和合理性。

回复：

首先，2018 年我公司加权平均管理及财务人员数量为 5.5 人（每月实际人员数量之和/12 个月），而 2017 年我公司加权平均管理及财务人员数量为 6 人。其次，年报中披露的公司行政管理人员及财务人员人数为母公司歌华电子的员工人数，未包括子公司员工人数，而年报中披露的管理费用中工资及保险费用均为合并报表金额。公司于 2017 年 5 月末成立，当年发生管理费用中工资及保险费用为

18,507.26 元，2018 年度子公司新增 1 人，全年管理费用中工资及保险费用为 106,311.63 元。第三，2018 年度公司管理人员及财务人员人数虽较 2017 年度有所减少，但是相关高管人员工资薪酬及地方保险缴费基数均较上年有所提高，如总经理周绍华 2017 年度工资薪酬及地方保险缴费总额为 101,315.32 元，而 2018 年度工资薪酬及地方保险缴费总额为 122,753.40 元。

综上，公司管理费用中工资及保险费用上涨主要为 2018 年度用工成本提高，公司对员工进行加薪及地方保险缴费基数提高双重原因所致。

特此回复！

沈阳歌华电子科技股份有限公司

2019 年 8 月 2 日

