

长春嘉诚信息技术股份有限公司

年报问询函回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部：

贵部于 2020 年 7 月 10 日出具的《关于对长春嘉诚信息技术股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2020】第 166 号）（以下简称问询函）已收悉。根据贵部问询函的要求，我公司对问询函的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题函复如下：

一、关于会计差错更正

根据你公司披露的对 2018 年度财务报表差错更正相关信息，对财务报表影响较为重大的事项主要有：（1）年终薪酬跨期调整，调增应付职工薪酬 441 万元，调减期初未分配利润 314 万元，调减 2018 年度损益 127 万元；（2）研发费用资本化转费用化，调减期初未分配利润 778 万元，调增 2018 年当期研发费用 325 万元；（3）收入、成本跨期等事项。

请你公司：

（1）说明 2018 年终补提的年终薪酬费用 441 万元中，314 万元归属于 2018 年以前年度的原因及合理性，归属期间是否准确；

（2）结合你公司研发项目的具体内容，说明区分研究阶段支出与开发阶段支出的标准，以前年度出现划分差错的具体原因。

回复：

（一）公司在 2018 年及以前年度薪酬核算时，当月薪酬于次月计提，其中 2018 年 1 月计提 2017 年 12 月薪酬 314 万元，2019 年 1 月计提 2018 年 12 月薪酬 441 万元。2019 年公司根据薪酬实际归属期，将上述金额调整至所属年度。上述调整影响 2018 年年初未分配利润 314 万元，影响 2018 年净利润 127 万元。

（二）公司研发项目分研究阶段和开发阶段，其中研究阶段包括市场调研和立项审批，开发阶段包括投入开发、开发测试、项目结项申请知识产权。研发项目立项成功后，公司研发部进行软件设计和开发，当软件初版基本成型，研发部报送资本化清单，项目进入开发阶段，发生的支出开始资本化。但实际操作过程中，研发部会对初版软件进行较大规模的改动，使得研究和开发阶段的界限不易严格区分。

鉴于此，公司根据会计核算的“谨慎性”原则的要求，分析各类软件在研发过程中的风险以及未来收益情况，并参考同行业 IPO 企业研发费用资本化政策，决定将前期资本化的研发费用进行费用化处理。

二、关于营业收入、应收账款

你公司 2019 年年报显示，应收账款期末余额 74,981,236.04 元，较上年期末增加 70.23%，公司解释原因为验收项目增加、收入增长导致应收增加较多。你公司本期营业收入为 301,074,134.55 元，较上年同期增长 20.13%；营业成本为 166,666,187.76 元，较上年同期增长 5.54%；本年毛利率为 44.64%，上年为 36.98%，本年净利润为 36,711,950.59 元，较上年同期增长 448.27%。

请你公司：

（1）结合公司经营模式、销售政策、信用政策、收入确认政策等情况说明应收账款余额大幅增长、增长幅度大于营业收入增长幅度的原因及合理性，收入确认依据是否充分；

(2) 说明应收账款期后回款情况, 是否存在回款风险;

(3) 结合主要项目、产品的销售定价、单位成本变化情况说明毛利率增长的原因。

回复:

1、应收账款余额增长幅度原因及合理性

公司 2019 年及 2018 年应收账款账面余额分别为 7,677.20 万元和 4,583.82 万元, 增长金额为 3,093.38 万元, 增长率为 67.48%; 公司 2019 年及 2018 年营业收入分别为 30,107.41 万元和 25,059.58 万元, 增长金额 5,047.83 万元, 增长率 20.14%;

公司客户以政府机关、公共事业单位、金融机构、能源企业等为主。在 2019 年, 公司在业务规模扩张中, 政府机关、公共事业单位和公立学校及医院类客户收入占比升高, 该类客户的回款受其收支计划及相关付款审批流程等的影响, 回款周期相对拉长, 公司 2018 年及 2019 年的应收账款周转天数分别为 60 天和 70 天, 2019 年应收账款周转天数较 2018 年增加 10 天。以下从公司的经营模式、销售政策、信用政策、收入确认政策分析如下:

(1) 公司经营模式

公司作为政务信息化解决方案提供商, 其收入主要由系统集成及行业解决方案、软件销售、IT 服务及其他收入构成。具体如下:

- ① 系统集成及行业解决方案: 公司根据客户业务需求, 综合应用计算机、通信和网络技术, 选择合适的软件及硬件产品, 经过应用开发、集成设计和安装调试, 将各个分离的设备、功能和信息等集成到互相关联、统一和协调的系统中, 将整体解决方案交付给客户。
- ② 软件销售: 公司将自主研发的软件产品根据客户需求进行安装、测试及相关定制需求的开发。
- ③ IT 服务: 公司为客户进行系统维护、性能优化、硬件维护与备件更新、技术与应用咨询、产品升级等技术服务。

公司经营模式与以前年度保持一致, 虽各业务板块贡献的收入比例略有不同, 但整体来看公司经营模式未发生重大变化, 未导致应收账款的大幅增长。

(2) 销售政策:

公司主要采用直销为主的销售模式向客户提供产品或服务, 通过政府公开招投标信息、咨询等途径获取潜在客户信息, 以上门拜访、电子邮件、电话传真等形式与潜在客户建立对话机制, 参与潜在客户的招投标, 中标后与客户签订销售合同, 并按照合同约定进行设备采购、安装、调试、验收以及运维服务等工作。

公司销售政策与以前年度保持一致, 未发生变化。自 2017 年起, 公司制定了区域型公司向全国型公司转型的总体发展战略, 2019 年在深耕并保持吉林省内业务稳步增长的同时, 进行全国业务布局, 进入全面扩张期, 业务规模的扩张, 助推了应收账款的增长。

(3) 信用政策:

公司信用政策与以前年度保持一致, 未发生变化。公司在与客户签订的项目合同中约定的结算条款多数为验收合格之日起 1 至 6 个月不等的结算周期。信用政策未导致应收账款的大幅增长。

(4) 收入确认依据

- ① 系统集成行业解决方案收入:

a. 对于合同中规定了货物交付后需要安装调试条款的项目,公司于货物交付并取得安装调试验收报告时一次性确认收入。

b. 对于合同中只规定货物交付未规定安装调试条款的项目,公司在取得买方收货验收单时确认收入的实现。

②软件收入:自研软件销售以取得客户验收报告时一次性确认收入实现。

③IT 服务及其他收入:对于单独与客户签订系统维护、性能优化、硬件维护与备件更新、技术与应用咨询、产品升级等技术服务合同的,公司根据合同约定的服务期间按提供服务的进度分期确认收入。

公司收入确认依据充足,且满足《企业会计准则—收入准则》的相关要求。

2、应收账款期后回款情况:至 2020 年 6 月 30 日,19 年末应收账款账面余额 76,772,036.04 元中,回款 40,985,651.66 元,回款比例为 53.4%,因公司的客户大多为政府类信用良好客户,且公司历史上该类客户基本未发生坏账记录,应收账款回收风险较低。

3、毛利率增长变动原因分析

因公司政府等各类客户每年投入信息化建设的内容及领域不同,公司每年承建的项目均是非标准化,每个项目的销售定价、采购成本、实施成本等各异,可比性不强。2019 年毛利率为 44.64%,较 2018 年的 36.98%,增长 7.66%。原因如下:

公司销售策略向高毛利项目领域倾斜,同时不断加大技术领域研究,建立标准化操作规程体系,使软件及服务产品成熟度逐渐增强,加之内部实行精益管理策略,并将提高人效作为管理工作重点,使公司整体毛利率提高。

各业务板块毛利率拉动作用如下:

1、公司 2019 年系统集成业务收入 19,297 万元,较上年同期的 15,087 万元,增加了 4,210 万元,增长率 27.9%,该类业务毛利率较上年增长约 10%,其增长与个别大型项目毛利贡献正向相关,其中最大客户某涉密项目收入额 3,933 万,占系统集成业务收入的 20.38%,该项目毛利率约 41%;某高级人民法院项目收入额 872 万元,占系统集成业务收入的 4.52%,该项目毛利率约 46%;某看守所项目收入额 387 万元,占系统集成业务收入的 2%,该项目毛利率约 42%。个别大型项目的毛利贡献拉升了系统集成业务的整体毛利水平。

2、公司 2019 年服务及软件业务收入 10,810 万元,较上年同期的 9,973 万元增长 837 万元,该类业务毛利率较上年增长约 8%,服务和软件业务收入毛利率上升同步拉升了整体毛利水平。

三、关于存货

你公司的存货主要为自制半成品(在产品)及发出商品,2019 年年末存货金额 41,734,255.23 元,其中自制半成品(在产品)3,510,225.79 元,发出商品账面余额 38,224,029.44 元,本期对发出商品计提跌价准备 2,729,202.63 元。

请你公司:

(1) 结合公司商业模式说明期末大额发出商品的原因及合理性,说明商品发出至确认收入的周期,发出商品的存放状态,公司控制和管理发出商品的方式;

(2) 结合与本期计提发出商品跌价准备相关的各项参数和测算过程说明发出商品跌价准备的确认依据。

回复:

1、期末大额发出商品的原因及合理性

随着公司业务规模的扩张,各报告期末,尚未验收的在建项目形成的未安装调试完毕的发出商品,余额会呈现上升趋势。

公司采购遵循“以销定采”的模式(仅有少量库存备货)。发出商品主要为服务器、路由器、交换机、入侵防御系统、网线、电缆等计算机硬件、软件及信息系统技术服务等构成,该类商品市场供应充足,供货效率高,公司根据销售合同及项目实施进度执行采购,采购的商品由供应商直接发往客户项目所在地,到货后,由我司项目实施人员与客户项目人员共同签署“到货签收单”。待项目验收,依据《项目验收报告》,确认项目收入,结转项目对应的“发出商品”成本。

商品发出至确认收入的周期:根据项目实施进度,发出商品到达指定项目地点后,多数项目实施周期为2-6个月。

发出商品存放状态:发出商品在客户项目所在地存放。

公司控制和管理发出商品的方式:

收货环节:货物由供应商直发客户项目现场,并由公司实施人员、客户项目人员(或客户指派的监理人员)共同进行到货签收,确认收货;

使用环节:在项目实施过程中,公司项目实施人员及客户共同监管发出商品的使用;

日常监管:在项目实施过程中,公司项目实施人员对发出商品进行日常管理;在客户验收前,对弱电工程类项目由项目实施人员、内审人员进行在建项目内部验收,对项目进行现场质量检查及货物盘点。

2、发出商品跌价准备的确认依据

发出商品存货跌价准备确认的依据:公司存货期末价值按照存货采购成本与可变现净值孰低的原则进行计量,存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。发出商品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。

本年发出商品跌价主要为某客户与公司就业务合同产生纠纷,公司认为该项目前期投入预计无法收回,根据谨慎性原则,对该项目发出商品全额计提了跌价准备2,334,043.60元。

四、关于关键管理人员薪酬

你公司关联交易中披露关键管理人员薪酬本年为5,738,264.67元,较上年同期增加68.57%,你公司2019年度未披露董事、高级管理人员变动的情况,仅发生1名监事变动。

请你公司说明关键管理人员薪酬的披露口径,成员未明显变化但薪酬费用大幅增加的原因。

回复:

公司关键管理人员包括公司董监高,公司2019年关键管理人员薪酬为5,738,264.67元,2018年关键管理人员薪酬为3,403,999.67元,较上年增长2,334,265.00元,增长率为68.57%。公司关键管理人员薪酬上升的核心因素系公司进一步拓展全国业务市场,收入和净利润水平较上年有较大幅度增长,本年加大考核执行力度,按公司奖励制度计发奖金导致。

