

深圳市拜特科技股份有限公司

关于对半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

深圳市拜特科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年11月24日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部（以下简称“挂牌公司管理一部”）下发的《关于对深圳市拜特科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第058号）（以下简称“《问询函》”）。公司已就《问询函》的问题做出书面说明，并于12月7日将说明材料报送至挂牌公司管理一部，具体内容如下：

1、关于毛利率

报告期内，你公司毛利率为66.95%，其中软件开发及实施收入毛利率为68.15%，商品销售收入毛利率为23.83%，未实现代理服务收入；你公司2022年全年毛利率为64.77%，其中软件开发及实施收入毛利率为65.85%，商品销售收入毛利率为51.90%，代理服务实现收入28,623.36元且未有营业成本；你公司2021年全年毛利率为45.28%，其中软件开发及实施收入毛利率为46.39%，商品销售收入毛利率为21.58%，代理服务实现收入37,573.36元且未有营业成本。



请你公司：

(1) 结合具体项目、收入结构变动、成本归集和分类方法、收入和成本匹配性等情况分析整体及各类业务毛利率大幅变动的原因及合理性；

(2) 说明代理服务收入的具体内容及商业实质，说明其营业成本为 0 的原因及合理性。

回复：

产品名称	2023年1-6月			2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
软件开发及实施收入	48,816,678.36	15,549,627.36	68.15%	116,813,196.71	39,895,310.02	65.85%	63,565,309.74	34,077,362.55	46.39%
商品销售收入	1,349,723.91	1,028,106.20	23.83%	9,868,371.20	4,746,239.88	51.90%	3,083,350.44	2,417,963.42	21.58%
代理服务收入	-	-	-	28,623.36	-	-	37,572.36	-	-
合计	50,166,402.27	16,577,733.56	66.95%	126,710,191.27	44,641,549.90	64.77%	66,686,232.54	36,493,114.18	45.28%

(1) 公司2023年1-6月软件开发及实施收入比去年同期增加108.35万元，同比增长2.27%，软件开发及实施成本比去年同期增加80.13万元，同比增长5.58%；根据新收入准则的要求，收入都需要取得验收报告才能确认，部分项目的成本未确认验收从而结转到存货中去，另外，因为公司近年控制成本支出，所以成本减少，整体毛利上升。2022年软件开发及实施收入比2021年的增加5324.79万元，同比增长83.77%；2022年软件开发及实施成本比2021年的增加1073.43万元，同比增长36.81%；根据新收入准则的要求，收入的确认都需要取得验收报告才能确认，由于2021年度部分项目未取得验收报告，所以审计对该部分的金额不予确认收入，该部分项目在2022年取得验收报告，并在2022年度确认了收入，所以导致2022年的毛利率比2021年的毛利率偏高。商品销售收入2022年毛利率波动较大，是因为根据新的收入确认

准则，部分项目的硬件在2021年未取得验收报告从而未能确认收入，该部分的商品销售于2022年确认验收并确认收入，因此2022年收入偏高从而导致商品销售的毛利偏高。

(2) 代理服务行业此业务实际为公司作为中介人和代理人，负责为客户公司聘请劳务人员和支付费用。本公司于2020年1月1日起执行《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号），公司年度审计会计师事务所对此项代理劳务中介服务的收入确认方法，将其中公司虽承担应收款项风险但对结算价格没有选择权的部分“中介代理”业务的收入确认准则为：只确认收取的服务费部分为收入。中介代理业务主要为薪资代收代付收取服务费，未额外支付成本费用。

2、关于预付款项

你公司报告期末预付账款余额为 31,243,686.77 元，占总资产比重为 21.49%，较上年期末增长 105.12%，均为账龄 1 年以内，你公司解释为本期为了扩张业务，增加了对外采购导致。其中预付深圳市伊鸣贸易有限公司 10,000,000.00 元、深圳市恒富莱贸易有限公司 6,700,000.00 元、深圳市盛心雅实业有限公司 6,000,000.00 元、深圳市宏信德贸易有限公司 5,000,000.00 元、深圳正通合装饰工程有限公司 3,300,000.00 元。根据天眼查等公开信息查询，深圳市伊鸣贸易有限公司、深圳市恒富莱贸易有限公司均为一人独资公司。

请你公司：

(1) 分项目列示你公司预付款项的具体内容，并说明合同约定的履约周期、合同期后履约情况，说明提前支付款项的原因及必要性；

(2) 结合以上内容说明你公司预付款项大幅增加的原因及合理性，说明交易对方是否与你公司存在关联关系或其他利益安排。

回复:

(1) 公司跟深圳市伊鸣贸易有限公司、深圳市恒富莱贸易有限公司、深圳市盛心雅实业有限公司、深圳市宏信德贸易有限公司和深圳正通合装饰工程有限公司采购了联想服务器约为227台, 交换机20台, 磁盘阵列10台, 机架式服务器25台, 爱数备份一体机20套等相关设备, 供应商要求先收款再送货, 公司集中采购, 才能取得更优惠的价格。

(2) 公司2022年签订合同金额约为1.1亿, 客户数量约220家, 今年预期签订合同金额约为1.2亿左右, 客户数量约240家。根据公司的发展趋势和结合本公司的业务性质, 公司50%的项目需要用到服务器。为了取得更优惠的价格, 锁定成本, 供应商要求先收款再送货, 导致公司预付款项增加。相关的供应商与公司并无任何关联关系及相关的利益关系。

3、关于存货

你公司报告期末存货余额为 41,539,882.64 元, 占总资产比重为 28.57%, 较期初增长 29.58%, 你公司解释为收入减少, 可结转营业成本减少, 项目存货增加导致。你公司存货中硬件余额为 8,137,106.90 元, 项目成本为 36,080,828.45 元, 项目成本计提跌价准备 2,678,052.71 元, 计提比例为 9.97%。

请你公司:

(1) 列示你公司存货的具体内容, 结合具体硬件设备、软件项目说明你公司存货大幅增加的原因及合理性, 说明将项目成本列入存货的具体逻辑和内容;

(2) 说明存货跌价准备计提比例的确定方式, 是否计提充分。

回复：

(1) 公司报告期末的项目成本比期初增长9,214,675.41，增长率为34.3%。是因为公司很多项目周期较长，公司大部分的客户是银行客户，或者是跟银行和第三方客户一起签订的三方协议，由于银行相关的项目验收流程较为复杂，耗时长，部分项目未能在期末获取验收报告，导致存货期末较期初数据增加较大。预计未来6-12个月90%的项目能完成验收。公司的硬件是与项目相关联的，所以项目未验收，导致硬件存货增加。

(2) 公司2021年根据存货的年限及项目的特性100%计提了2019年以前的部分项目成本的存货跌价准备。存货跌价准备已充分考虑了项目成本的实际可变现情况来计提。

年份	项目存货	存货跌价准备	计提比例
2023年1-6月	36,080,828.45	2,678,052.71	7.42%
2022年	26,866,153.04	2,678,052.71	9.97%
2021年	20,720,397.96	2,678,052.71	12.92%

4、关于货币资金和短期借款

你公司货币资金期末为7,028,073.17元，较期初下降60.44%。你公司期末短期借款余额为34,800,000.00元，占总资产比重为23.94%，较上年期末增长163.64%，均为保证借款，你公司解释为扩张业务增加贷款。你公司报告期内实现营业收入50,166,402.27元，较2022年同期下降10.58%。

请你公司：

(1) 结合收入变动、在手订单、业务规划说明短期借款的用途及业务扩张效果；

(2) 结合货币资金、回款能力、偿付安排说明公司偿债能力是否充足，是否存在偿债风险。

回复：

(1) 受近几年疫情的影响，公司业务也受到波及。疫情结束后，公司需要扩展业务范围，以应对未来业绩可能下滑的影响，公司增加短期借款，一是为了扩展业务；公司本年着重在研发及推广司库的项目，如公司跟西藏银行、歌尔股份和上海电气等取得很好的合作。另外，公司在南京、武汉，云南，成都、北京等地方增设了办事处，相关租赁费用增加。同时为了开拓市场，公司增加了市场营销投入，销售人员的差旅及招待费用都相应增加。二是用于支付购买服务器、交换机等的预付款1600万。受前几年疫情影响，上半年的项目的回款进度受影响，公司的回款大部分集中于下半年。基于上述原因，公司增加了短期贷款。

(2) 公司回款将集中在下半年，预计未来6-8个月会有大量的项目回款，公司的短期贷款中有65%是明年4月份到期，余下35%的贷款到期日都在明年的下半年，所以公司完全有能力偿还到期贷款。

深圳市拜特科技股份有限公司

董事会

2023年12月7日

