



翰林汇信息产业股份有限公司
关于对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责任公司：

翰林汇信息产业股份有限公司（以下简称“翰林汇”或“公司”）于2024年8月9日收到贵司下发的年报问询函【2024】第306号，对2023年年报审查中关注到情况进行问询。公司对相关情况的回复如下：

1. 关于信用减值损失

报告期内，你公司实现净利润20,606,353.86元，同比减少91.36%，主要原因是北京国信融信科技产业有限公司（以下简称国信融信）的其他应收款计提单项重大减值损失，对国信融信的其他应收款余额为234,837,350.00元，以前年度计提坏账准备11,741,867.50元，本期计提199,611,747.50元。

根据你公司临时公告，国信融信为中国国信信息总公司旗下全资孙公司，开发了定制化全球商用网络加速接入服务业务，你公司自2020年7月作为国信融信的总代理商和总服务商，承接其全球商用加速网络服务包的代理推广，并预付保证金。自2020年7月双方开始合作以来，该业务发展与预期存在严重偏离，面临后续发展不利的重大风险，公司已支付的预付保证金存在可能无法完全按照协议约定退回的风险，因此计提减值准备。根据公开信息，中国国信信息总公司于2023年4月被列为失信被执行人。

请你公司：

- （1）以通俗易懂的语言说明你公司与国信融信合作的业务模式，你公司在该业务中承担的具体角色与责任，并结合该业务所需的软件或硬件等要素，说明你公司预付保证金的原因及商业合理性，保证金的收回条件，是否会随着业务的开展或时间的流逝而减少或结转；

回复：

- 1、双方主要合同条款对业务模式的约定：

翰林汇与国信融信于 2020 年 7 月及后签署相关补充协议，开始 SD-WAN 服务合作，成为国信融信中国区(不包含中国台湾、香港、澳门特别行政区)全国总代理商和全国服务商，双方约定：

(1) 国信融信授权翰林汇通过现场、电话、互联网等方式，承接国信融信全球商用加密加速网络服务包的代理销售，包括业务受理、接入施工、售后服务等工作。

(2) 鉴于双方协议下服务为定制化服务，翰林汇根据与国信融信商议确定的服务目标量(份)，在 5 个工作日内通过网银转帐方式向国信融信支付服务保证金，服务保证金标准为：每份单价*服务目标量(份)；国信融信在收到翰林汇服务保证金后，国信融信将服务包，服务授权(或称为 License)和服务终端设备等交由乙方负责组织实施。

(3) 翰林汇为国信融信引荐客户，协助客户与国信融信或国信融信指定签约主体完成签约并支付服务费，国信融信应向翰林汇支付代理服务费。双方每月定期进行对账，国信融信按月向翰林汇结算代理服务费。国信融信收到翰林汇开具的服务费增值税专用发票后，应于 5 个工作日内向翰林汇支付代理服务费，并退还本期结算对账单中已完成签约付款的服务包(份)的预付保证金。因此，保证金会随着业务的开展而收回。

(4) 如在双方合作期限届满后，翰林汇仍有部分产品未完成销售的，国信融信同意在双方合作期届满后 30 个工作日内退还剩余部分履约保证金(经双方结算后如有)。国信融信逾期支付的，按逾期日日万分之四收取延期付款的利息。因此，保证金会随着时间的流逝而收回。

2、业务模式介绍

(1) 国信融信租用电信运营商线路，为终端用户提供其全球商用加密加速网络的产品和服务。

(2) 翰林汇通过现场、电话、互联网等方式，承接国信融信的全球商用加密加速网络服务包的代理推广业务，包括业务受理、接入施工、售后服务等工作，不进行实际的销售活动。

(3) 翰林汇推广成功的终端用户与电信运营商签约购买并支付相应的设备及服务款，电信运营商为终端用户开通 SD-WAN 全球商用加密加速网络服务。

(4) 国信融信依据与电信运营商签订的合同进行销售与货款结算。

(5) 翰林汇依据与国信融信签订的全国总代理商与全国服务商合同，向国信融信收取已开通 SD-WAN 产品的推广服务费，国信融信同时退还给翰林汇已开通产品预付保证金。

3、双方合作的商业合理性判断

翰林汇是一家全国性 ICT (Information and Communications Technology, 是一个涵盖性术语, 包括硬件设备、软件应用、通讯网络、服务和解决方案、互联网相关技术和服务以及新兴技术等) 渠道服务商, 拥有丰富的渠道资源和多年的产品与服务操作经验, 拥有遍布全国的销售网络体系与服务平台。在公司战略牵引下, 为了更好的实现“产品+服务”的业务布局, 公司一直在寻求新的业务发展方向。经过公司洞察和分析, 翰林汇与合作方国信融信就 SD-WAN 服务业务合作方式、未来发展规划进行了充分沟通, 决定开展与国信融信的合作。

(1) SD-WAN 的需求空间大, 如跨境电商访问需求, 中小企业境外经营访问需求, 其他教育、科研、商业等领域的访问需求等。因为该产品是需要国家相关部门批准, 具有一定的资质门槛, 而国内存量产品存在一定不规范性, 有很大的市场整合空间。

(2) 国信融信是中国国信信息总公司下属的国有控股性质的公司, 具备开展 SD-WAN 业务的相关许可资质。

(3) 翰林汇拥有丰富的渠道资源和成熟的管理体系, 作为全国总代理商与全国服务商, 可以更好的开展市场拓展, 具有更好的经济性。

(4) 翰林汇只负责推广服务, 不承担相应的库存风险。预付保证金是为了取得全国总代理和全国服务商资格, 同时获取服务的推广权, 在实现推广服务后, 国信融信要相应的退还翰林汇预付保证金, 资金可循环使用; 协议终止中约定, 授权到期后, 未实现销售服务推广的产品已预付的保证金国信融信承诺有兜底且退回预付保证金, 翰林汇认为风险可控。

(5) 如果终端用户到期后续约, 公司可以长期获得相应的服务收入, 业务盈利可持续性, 是更稳定的业务模式。

因此该等做法具备商业合理性。

(2) 按年度列示你公司与国信融信开展业务的预期目标及实际开展进度，并说明自开始合作以来，你公司该业务实现的营业收入、毛利率、对应的存货金额，结合市场需求、产品质量、法律法规等说明该业务开展未达预期的具体原因，并说明在开展与预期严重偏离的情况下，以前年度其他应收款减值损失的计提过程及是否计提充分；

回复：

1、公司与国信融信开展的 SD-WAN 服务业务属于推广开通国际网络加速设备，不属于销售业务，因此不存在库存商品的情况。作为服务性业务，公司主要是费用支出，产品毛利率非常高。

整体来看，中国 SD-WAN 市场仍集中在大企业用户，中小企业占比有限，存在供需错配。同时跨境 SD-WAN 供应商竞争格局分散，市场（尤其是公司和合作伙伴在业务开展之初期望很高的庞大中国中小企业市场）整合进度严重低于公司预期。

2、业务开展情况

截至 2023 年 12 月 31 日，翰林汇共产生推广服务销售不足 1000 单，其中：2021 年度完成其中的 1.82%，2022 年度完成其中的 86.55%，2023 年度完成其中的 11.64%。

(1) 截止 2023 年 12 月 31 日，应退还保证金款项，公司已回款 94.28%，已冲抵前期支付的账载保证金，尚欠部分应退还保证金，此部分不涉及收入确认内容；

(2) 截止 2023 年 12 月 31 日，公司确认服务型收入 240 余万元，已收回 230 余万元，尚欠 125,420 元。

3、其他应收款减值损失的计提过程

(1) 公司与国信融信于 2020 年 7 月签约，国信融信进行相关业务资质审核并于 2021 年 7 月 29 日获取相关设备对外销售许可证，公司自国信融信获取业务资质后开展相关的推广业务，公司与国信融信实质性开展业务是从 2021 年 11 月开始，因此 2021 年根据公司会计准则按照账龄进行坏账准备计提。

(2) 2022 年该业务整体业务开展情况虽不达预期，但鉴于疫情管控因素终将过去，公司判断风险可控，且前期应退还保证金和服务款项均按照约定账期回款，因此在 2022 年根据公司会计准则按照账龄进行坏账准备计提。

(3) 2023 年上半年国信融信业务开展虽然不达预期，但考虑到业务处于疫情管控放开的初期，并且公司和国信融信就业务的开展也在不断调整。下半年开始出现前期应退还保证金和服务费结算款项的逾期的情况，截止半年报披露日前，国信融信对结欠款项出具了回款承诺，且结合整体的业务受制于运营商结算延期的因素，公司未进行单项计提。2023 年下半年，受全行业严格监管因素的影响，整体业务推广偏离预期。且国信融信相关款项承诺屡次未能履行，公司组织常年法律顾问团队和业务团队对该项业务进行审慎评估，基于对股东负责的态度并依据专业法律意见将累计减值比例提高到 90%进行会计计提。

综上，以前年度由于业务正常开展且相关履约情况均正常，因此公司未专项进行单独计提是合理且充分的。

(3) 说明在合作过程中，国信融信是否出现资金流异常、涉及重大诉讼、经营能力存疑、破产重整等情况或迹象，说明国信融信的相关股东在 2023 年 4 月被列为失信被执行人、2022 年已发生多起诉讼的情况下，你公司于 2023 年下半年才计提单项减值的原因，说明公司未在 2022 年年度报告的期后事项、2023 年半年度报告中反映相关风险的合理性。

回复：

公司与国信融信于 2020 年 7 月开始正式 SD-WAN 服务合作，国信融信于 2021 年 7 月获得由公安部颁发的计算机信息系统安全专用产品销售许可证，公司于 2021 年 11 月开始正式销售。具体业务开展情况，如前文“业务开展情况”和“其他应收款减值损失的计提过程”所述。截至 2023 年 12 月 31 日，翰林汇推广服务累计产生的应收款项不到 900 万元，国信融信累计向翰林汇支付了 94.46% 相应款项。截止 2023 年 12 月 31 日，翰林汇应收国信融信的相应款项余额为不到 50 万元，主要为 2023 年 7 月 1 日后新产生的保证金、代理服务费和 400 服务费。

经查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查等第三方网站发现：国信融信的股东国信华夏信息系统集团有限公司（以下简称国信华夏），被列为被执行人，被执行总金额 13,892.34 万元。且国信华夏信息系统集团有限公司持有的国信融信金额为 10,000 万人民币股权被冻结；国信华夏信息系统集团有限公司的股东中国国信信息总公司（以下简称国信信息）也为被执行人且被限制高消费。

虽然国信融信股东国信华夏，以及国信华夏的股东国信信息，存在上述司法信息，但鉴于与公司签署协议的主体国信融信，其与公司之间的业务往来基本正常，因此公司基于审慎原则，在 2022 年年度报告和 2023 年中期报告中，按照账龄法，对押金、保证金（如房租押金、客户保证金、投标保证金等），按照一定比例进行计提。公司在 2022 年年度报告和 2023 年半年度报告中对 SD-WAN 业务计提金额均为 12,034,159.50 元。

公司在 2023 年初原计划通过人员、组织结构等调整，在 2023 年下半年实现 SD-WAN 业务的突破，但 2023 年的业务进展严重不及预期，相比 2022 年大幅下降。综合考虑签约后至 2023 年底的销售推广数量不足 1000 单，与保证金对应的网络加速设备（约 3 万台）相比，推广压力较大、周期较长。结合会计准则关于资产拨备的相关要求，以及 2023 年 12 月 31 日北京市盈科（青岛）律师事务所出具的《关于翰林汇信息产业股份有限公司与北京国信融信科技产业有限公司全球商用网络加密加速接入服务合作之法律意见书》的意见，公司在 2023 年年度报告审计中，基于谨慎性原则，对 SD-WAN 业务计提减值准备 199,611,747.50 元。

2. 关于存货及存货周转率

你公司作为 TCL 科技集团股份有限公司的子公司，主要从事电脑、手机等产品的分销与零售业务，期末存货为 3,397,039,497.78 元，占总资产的比例为 46.75%。2021 年至 2023 年存货周转率持续下降，分别为 10.20、7.85、6.99；近三年存货跌价准备占存货原值的比例则逐年上升，分别为 1.04%、1.19%、1.92%。

(1) 列示存货的型号分类、上市时间、所属代际、产品优劣势、市场规

模，存货与市场主流在售产品是否存在代际差异，期后实现销售的情况，说明存货周转率持续下降的原因，是否存在滞销风险，是否存在预先备货、超额安全备货的情形，并说明具体情况；

回复：

1、截止 2023 年 12 月 31 日公司的库存结构

单位：万元

品类	0-90 天	90-18 天	180 天以上
PC（电脑）	170,575.67	23,692.55	12,750.21
商用设备	24,219.41	6,634.22	4,372.01
手机&平板	21,976.91	3,167.76	3,159.25
网安产品	18,980.97	10,414.12	27,333.87
其他	12,980.87	3,480.71	2,458.22
合计	261,815.15	40,945.27	43,436.35

(1) PC 产品包括个人电脑、信创电脑整机产品，涵盖国内外主流品牌的产品，包括联想、华硕、苹果、同方、戴尔等；

(2) 商用设备包括服务器、存储、商用显示部品部件、网络硬件产品，涵盖主流品牌的产品，包括联想、同方、曙光、TCL 华星等；

(3) 手机&平板包括个智能手机、平板电脑等智能终端产品，主要为苹果品牌产品；

(4) 网安产品包括网络安全软硬件产品，涵盖国内主流品牌产品，包括绿盟、天融信、山石、锐捷等；

(5) 其他类主要包括 ICT 配件产品、VR 及其周转产品，主要品牌为联想、华硕、戴尔、苹果、HTC 等。

2、期后相关产品销售情况

品类	销售收入（万元）
PC（电脑）	656,550.78
商用设备	152,318.71
手机&平板	331,526.44
网安产品	78,962.87

其他	142,685.15
合计	1,362,043.96

期后公司的销售均大于期初存货，公司库存随着业务的波动会有所波动，对应的结构也有所差异，但是整体库存处于合理水平，亦是为了满足销售规划而进行的提货备货，不提前进行预先或超额备货。

3、存货周转率

可比公司	2021年	2022年	2023年
爱施德	25.98	18.84	22.31
天音控股	20.99	15.81	17.49
神州数码	9.81	8.23	9.25
长虹佳华	12.33	8.06	6.78
可比公司平均值	17.28	12.74	13.96
翰林汇	10.29	7.94	7.41

注1：数据来源：可比上市公司定期报告；当期营业成本/平均存货账面价值

如上表所示，同行业周转率均为2021年最高，22年下降，23年除长虹佳华以外均有一定的上升，主要系爱施德、天音控股、神州数码三个公司产品收入中手机类的绝对额较高，该部分产品的周转速度较快，而公司产品结构中PC类产品分销占比更高，周转速度相对手机类的消费品慢一些，所以公司的存货周转率相比上述三家公司更低一些。

本期存货原值下降系2023年PC类市场景气度下滑，公司减少备货约7.8亿元，子公司北京尚派相应的苹果类的产品库存下降约3亿元。存货跌价有所上涨，子公司北京尚派长库龄的展示机及样机未明显变化，所以相应的跌价在存货原值下降的情况下存货跌价未明显变化，此外，子公司汇志凌云安全类产品分销相应的存货周转较慢，对部分长库龄的安全类库存商品全额计提存货跌价导致其增加存货跌价约850万元。

综上所述，公司期末库存为正常业务开展而进行的备货，不存在预先备货、超额安全备货的情形。

(2) 说明存货跌价具体测试方法和覆盖范围，与同行业可比公司是否存在差

异，说明存货跌价准备占存货原值的比例逐年增加的原因，存货跌价准备的计提方法、可变现净值是否发生较大变化，并说明存货跌价准备计提的充分性。

回复：

1、公司的存货减值准备的确认标准和计提方式与同行业可比公司的比较

公司&项目	政策
翰林汇	<p>公司严格按照企业会计准则的相关规定制定存货跌价政策，在资产负债表日，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。</p> <p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

神州数码

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

本集团存货主要分为消费电子类存货、企业增值类存货和自主品牌类存货。

对于消费电子类存货、企业增值类存货，本集团根据不同的业务的产品生命周期及行业特点，通过库龄分析谨慎预计存货的可变现能力，按照库龄组合计提存货跌价准备。在确定各库龄组合的可变现净值时，按照本集团销售政策及历史经验数据确定。同时，本集团使用个别认定法计提存货跌价准备，针对有明确证据证明某些存货在一定时期内存在减值迹象的，其减值金额与按照库龄分析法计提的跌价准备金有较大偏差的，可按个别认定法计提跌价准备。

对于自主品牌类的存货，本集团按照单个存货项目计提存货跌价准备，在确定其可变现净值时，按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；用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。同时，对长库龄存货结合库龄打折因素影响确定可变现净值。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。

爱施德	<p>可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
天音控股	<p>期末在对存货进行全面清查的基础上，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则提取或调整存货跌价准备。</p> <p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价值为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

综上，报告期内，公司与可比公司存货跌价准备计提政策一致，均于资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计量，对于存货因销售价格低于成本等原

因导致成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备。近三年公司与可比公司在存货减值准备的确认标准计提方式和可变现净值测算方法均无重大变化。

2、说明存货跌价准备占存货原值的比例逐年增加的原因。

(1) 公司与可比公司在存货跌价准备占存货原值的比例

存货跌价准备比例			
公司	2021 年	2022 年	2023 年
神州数码	1.94%	3.34%	2.90%
爱施德	2.17%	2.41%	3.55%
天音控股	1.48%	1.77%	1.16%
长虹佳华	3.49%	2.08%	2.07%
可比公司平均值	2.56%	2.83%	2.76%
翰林汇	1.04%	1.19%	1.92%

如上表所示，公司的存货跌价比例与同行公司不存在显著差异，其中爱施德存货跌价比例较高可能是由于其销售收入中非通信产品的销售收入约 96 亿元，规模较公司大，该部分产品的周转速度相对通信类产品较低，所以跌价风险更高。神州数码存货跌价比例较高主要系其企业增值业务产品收入占比较高，该部分业务分销的服务器、安全产品库龄较长，所以相应的存货跌价风险较高。

(2) 存货跌价准备比例上升的原因

公司是以 ICT 品牌厂商为主要服务对象，以 ICT 产品为主要经营产品，具备全域分销、多场景零售、综合电商运营服务、渠道客户生态赋能服务、企业客户系统集成及服务有能力，致力于成为厂商满意，客户信赖的 ICT 综合服务商。销售的产品主要是 PC、手机、商用设备和网络安全产品。

(a) PC 与手机渗透见顶，整体行业陷入增长瓶颈，据市场调研分析机构 IDC 的数据，2023 年中国 ICT 产品支出同比下降 1.1%，以美元计价的中国 PC 市场，在 2022 年负增长 12.2% 的基础上，2023 年负增长 25.7%，降幅继续扩大。

(b) 从通路角度看，不同 PC 品牌采用不同的通路模式结构，但在利润压力下通路扁平化为大势所趋，进一步压缩销售商的盈利空间。

(c) 企业 IT 支出市场保持高增长，其中大型企业对于软件和 IT 服务需求更高，中小企业更多采购硬件产品。国家信息安全战略带动下的信创趋势明显，但大企业渗透率至顶，通过落地服务商拓展渠道将是各厂商下一步重点模式。

基于以上从品类到通路模式的变化，上游 ICT 品牌厂商对中间服务环节的需求和成本费用控制更加严格，从而导致竞争加剧，相关硬件产品销售价格波动明显加剧。

随着公司在业务模式和业务结构的变化，以及行业可比公司存货的跌价准备的情况，同时公司秉持谨慎的会计处理，因此公司在存货跌价准备计提比例逐年有所上升是合理且符合行业实际情况的。

(3) 存货跌价准备计提的充分性

公司对账载的所有存货通过如下方式进行判断和测试，亦同会计师对公司的存货跌价准备做了深入的分析和核查。

(a) 充分了解所处行业的变化趋势和竞争态势，对账载存货谨慎审慎估计；

(b) 公司以最近一期的销售单价以及未来的售价减去估计的销售费用和相关税费为每项存货的可变现净值为基准，测算存货的跌价准备；

(c) 通过可变现净值所涉及的重要假设及评估进行评价，例如检查销售价格和销售费用以及相关税金等依据文件；

(d) 通过分析公司存货的库龄分布，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核；

(e) 对期末存货实施全面盘点，检查存货的数量及状况；

(f) 对比关键存货指标尤其是存货周转率、存货跌价率等与行业正常水平进行比较。

基于以上的分析估计和测算，公司对存货的减值相关判断及估计是充分且合理的，也符合企业会计准则的相关要求。与公司业务结构类似的长虹佳华存货周转率与公司相当，公司存货跌价准备计提充分。存货跌价准备的计提方法、可变现净值未发生变化。

3. 关于经营活动现金流

近三年，你公司经营活动产生的现金流持续为负且净流出不断增加，2021年至2023年分别为-103,091,033.64元、-191,480,308.16元、-205,170,605.90元；期末货币资金为1,185,144,761.94元，同比减少28.02%；期末预付款项614,908,161.30元，同比增加36.19%，解释原因为部分供应商的结算方式发生变化。

- (1) 列示预付款项的情况，包括但不限于主要预付供应商及是否关联方、预付金额、结算方式如何变化，并说明本期预付账款大幅增加的情况与可比公司是否一致；

回复：

1、期末预付款前五名情况

公司	期末余额（元）	占预付款项总额的比例（%）	是否关联方
客户 A	244,051,530.79	39.69	否
客户 B	140,523,031.02	22.85	否
客户 C	38,576,483.86	6.27	否
客户 D	27,691,628.50	4.50	否
客户 E	21,440,073.85	3.49	否
合计	472,282,748.02	76.80	

(1) 公司主要的预付款供应商均为非关联方。

(2) 公司的预付款 2021 至 2023 年分别是 1.71 亿、4.51 亿和 6.14 亿，变动比例较大：①是前期绝对金额较小；②是戴尔厂商结欠应付公司的返利；③是如威努特为代表的部分业务由账期备货制改成保证金项目订单制。

2、同行业预付款项情况：（单位：元）

同行业公司	2021 年	2022 年	2023 年
爱施德	1,790,454,148.76	2,600,338,903.88	1,330,651,170.15
天音控股	2,710,067,545.75	4,977,748,856.59	3,342,816,112.00
神州数码	3,480,039,158.75	5,770,738,049.29	5,290,825,856.87
长虹佳华（千港元）（注）	690,871	461,517	831,927

翰林汇	171,031,624.13	451,500,515.10	614,908,161.30
-----	----------------	----------------	----------------

注：长虹佳华的预付款项取自可退退还预付款，是指公司为了获得商品、服务或资源而预先支付的款项，但根据协议规定，这些款项在满足一定条件（如未收到货物、服务未达预期等）时，可以向支付对象要求退还。

综上所述，公司同行业公司预付款项绝对金额均大于本公司，其中与公司业务类似的长虹佳华的预付款项与公司的增长趋势一致，显著增加较多。由于本公司预付款项绝对金额较小，所以相应的增长幅度较大。公司部分供应商采用预付款结算符合行业惯例。

- (2) 说明你公司经营活动现金流持续为负且净流出不断增加的原因，是否与业务模式相符、是否符合行业惯例，并结合日常流动资金需求、筹资途径等，说明流动资金是否充足。

回复：

1、公司经营活动现金流变动原因

2021-2023 年公司经营活动现金累计流出为 499,741,947.70 元，主要影响因素为：

(1) 国信融信业务属于缴纳保证金的业务合作模式，公司在 2021 年度新增支付保证金 216,960,000.00 元，此部分直接影响公司经营活动现金流流出 216,960,000.00 元；

(2) 以前年度本公司因有关债务纠纷事宜被他人起诉，①群房案件二审（终审）已判决；②天腾案件翰林汇已上诉至最高人民法院，已终审判决；③天眼案件翰林汇已上诉至最高人民法院，已终审判决；④索克斯案件已终审判决。四起案件公司均被判承担连带赔偿责任，法院于 2021 年度执行合计 130,439,069.35 元，此部分影响公司经营活动现金流流出 113,761,594.81 元。

上述两项对经营活动现金流流出 330,721,594.81 元，持续对公司近三年均产生经营活动现金流的影响。

(3) 公司今年从专注消费类 ICT 业务逐渐加强向以国产替代信创为主的企业业务进行转型，此业务形态下上游供应商的结算通常为现款现款，但公司要进

行业业务的开拓因此需要对部分下游客户赊销。此为公司开展新业务的投入成本，从而导致公司的经营活动现金流短期内持续流出。

2、业务模式

公司的主营业务分为 ICT 产品分销、数字化零售和综合服务业务三类，均是通过从上游采购商品后通过遍布全国的营销服务网络、线上线下的零售店面体系、行业直接客户交付等方式快速直达客户。

上下游结算方式为：

(1) 上游结算方式

a. 上游账期结算即赊购，上游供应商遵循行业惯例给与公司最长 360 天的信用账期支持或者以票据方式进行结算；

b. 现款结算，公司先款后货方式与上游供应商进行交易结算。

(2) 下游结算方式

a. 下游账期结算即赊销，公司根据业务场景给与下游 0-360 天数的授信支持或者以票据方式进行结算；

b. 现款结算，公司与下游客户以先款后货进行交易结算。

上述上下游结算情况与同行业其他公司类似，符合行业一贯交易方式。

3、同行业经营活动现金流情况：（单位：元）

同行业公司	2021 年	2022 年	2023 年
爱施德	-3,315,258,515.13	538,271,770.13	3,643,195,146.49
天音控股	-3,379,251,855.31	-3,810,758,069.59	3,882,065,754.02
神州数码	-156,127,597.18	836,465,651.19	-151,394,077.98
长虹佳华（千港元）（注）	461,882	-2,119,006	-2,929,336
翰林汇	-103,091,033.64	-191,480,308.16	-205,170,605.90

如上表所示，公司同行业公司经营活动现金流均受到市场竞争和上下游结算条件的变化出现波动，如剔除保证金和诉讼案件的影响公司经营活动现金流趋势整体符合行业惯例。

4、公司流动性情况

(1) 根据业务发展规划和公司运营情况，公司与金融机构在 2021 至 2023 年的包括流动贷款、银行承兑汇票、银行保函等在内的综合授信分别是 20.20 亿、25.80 亿、34.50 亿，此部分充分满足公司在日常运营过程中的流动资金需求；

(2) 公司积极获取上游供应商信用额度支持，供应商给与公司 0-360 天不等的信用账期支持，公司 2021 至 2023 年末包括应付票据和应付账款在内的金额分别为 32.88 亿、44.57 亿、28.47 亿，公司充分利用上游资源保障公司日常运营；

(3) 公司通过应收账款保理等方式加快资产周转效率，公司 2021 至 2023 年通过无追应收账款保理等方式解决流动资金需求分别为 32.31 亿、37.75 亿、31.91 亿。

综上所述，公司经营活动现金流的变化情况符合业务模式。

翰林汇信息产业股份有限公司

(盖章)

2024 年 8 月 23 日