

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

对《关于对华平信息技术股份有限公司的年报问询函》

中相关问题的专项说明

众会内字(2019)第 2504-1 号

深圳证券交易所:

我们接受委托,审计了华平信息技术股份有限公司(以下简称“华平股份”、“公司”)2018年的年度财务报表,包括2018年12月31日的合并及公司资产负债表,2018年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并所有者权益变动表及公司所有者权益变动表以及财务报表附注,并出具了众会字(2019)第2504号审计报告。

贵所于2019年4月25日下达了《关于对华平信息技术股份有限公司的年报问询函》(以下简称:“问询函”)。

我们根据问询函的要求对问询函中与财务会计相关的问题进行了核查,回复如下:

1、问询函第2问

问询内容:

年报披露,你公司报告期末应收账款余额为2.95亿元,同比增长20.88%,其中一年以上账龄占比超过40%;期末长期应收款为1.58亿元,为分期收款销售商品应收款项;报告期内经营活动产生的现金流量净额同比由正转负。请你公司:(1)说明应收账款增长与收入变动趋势的匹配性,以及销售收现金额同比下滑幅度明显高于收入下滑幅度的原因,结合前述情况说明是否存在放宽信用政策扩大销售的情况。(2)结合账龄一年以上的应收账款的形成原因、项目付款周期、对主要欠款客户的信用政策与相关客户的支付能力、相关款项的期后回款情况等因素,说明主要客户的付款周期是否较以往出现延长,与合同约定付款期限是否一致,相关应收账款的回收是否存在重大不确定性和坏账准备计提的充分性,以及你公司采取的催收款项措施和效果。(3)说明分期收款主要客户的名称、销售内容、具体分期安排、报告期内回款情况是否符合合同约定,以及未计提坏账准备的合理性。请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

问题（1）

一、情况说明

（单位：万元）

| 应收账款原值 | 2018年12月31日 | 2017年12月31日 | 应收账款原值增长率 | 收入增长率 |
|--------|-------------|-------------|-----------|---------|
| 智慧城市业务 | 30,793.69 | 19,490.58 | 57.99% | 13.27% |
| 其他业务 | 6,044.28 | 9,209.40 | -34.37% | -20.29% |
| 合计 | 36,837.97 | 28,699.99 | 28.36% | -1.48% |

由上表可见，应收账款增长高于收入增长，主要是因为智慧城市业务的应收账款增长率高于收入增长率。智慧城市业务的主要客户或最终客户均为公安局、政府类客户，该类客户抗风险能力强、信用度较高，但回款进度主要取决于当地的财政状况、相关政策情况。2018年度受国家宏观调控政策对地方政府财政资金的影响，以及政府重点投入精准扶贫工作等因素的影响，导致公司应收账款存在逾期情况。

销售收现金额与收入金额下滑幅度如下：

（单位：万元）

| 项目 | 2018年度 | 2017年度 | 变动幅度 |
|------|-----------|-----------|---------|
| 营业收入 | 44,878.86 | 45,553.64 | -1.48% |
| 销售收现 | 37,157.94 | 42,612.15 | -12.80% |

报告期销售收现较上期销售收现下滑 5,454.21 万元,主要原因是上期有部分客户提前回款超过预期，主要明细见下表：

（单位：万元）

| 项目 | 2017年金额 |
|-----|----------|
| 客户甲 | 1,815.45 |
| 客户乙 | 1,638.46 |
| 客户丙 | 1,086.00 |
| 合计 | 4,539.91 |

该类客户的回款取决于当地财政状况等因素，回款超过预期的情况具有偶然性，剔除提前回款因素的影响，报告期销售收现较上期销售收现下滑 2.40%，与销售收入下滑幅度基本匹配。

二、核查程序及核查意见

1、我们评价管理层对应收账款管理内部控制制度的设计和运行的有效性；

2、通过查阅销售合同、中标通知书、相关产品签收单、验收单、回款情况及与管理层沟通等程序了解和评价本期公司信用政策是否发生变化；

3、对于公司的主要客户信用度、抗风险能力进行评估，复核公司相关判断是否准确。

经核查，我们认为：本期公司信用政策未发生较大变化，不存在放宽信用政策扩大销售的情况。

问题（2）

一、情况说明

公司 1 年以上的应收账款原值 15,130.36 万元，主要客户明细见下表：

（单位：万元）

| 客户名称 | 形成原因 | 一年以上 应收账款 | 期后回款 |
|-------|--------|--------------|----------|
| 客户 1 | 智慧城市业务 | 1,934.21 | 300.00 |
| 客户 2 | 智慧城市业务 | 1,800.00 | 150.00 |
| 客户 3 | 智慧城市业务 | 1,282.65 | |
| 客户 4 | 智慧城市业务 | 1,078.04 | |
| 客户 5 | 智慧城市业务 | 790.63 | |
| 客户 6 | 智慧城市业务 | 772.86 | |
| 客户 7 | 智慧城市业务 | 770.00 | 387.00 |
| 客户 8 | 智慧城市业务 | 747.99 | 50.00 |
| 客户 9 | 智慧城市业务 | 490.08 | |
| 客户 10 | 智慧城市业务 | 447.96 | |
| 客户 11 | 智慧城市业务 | 382.00 | 200.00 |
| 客户 12 | 智慧城市业务 | 345.34 | |
| 合计 | - | 10,841.75 | 1,087.00 |

由上表可见，公司 1 年以上应收账款客户主要是公安局、大型国有企业等客户应收款项，对政府类、大型国有性质且合同金额较大的大客户采用相对宽松的信用政策，通常约定在较低的首付款比例，特别是对直接与政府签定的合同，往往以招标文件的要求约定回款条件，项目付款周期大部分为分期收款。上述客户支付能力有保障，但回款进度主要取决于当地的财政状况、相关政策情况，受国家宏观调控政策对地方政府财政资金的影响，以及政府重点投入精准扶贫工作等因素的影响，存在付款周期较以往有所延长、与合同约定付款期限不一致的情况，但基于上述客户性质和支付能力判断，公司 1 年以上的应收账款的回收不存在重大不确定性。

按照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，公司 2018 年度计提的坏账准备占应收账款原值的比例 19.89%，1 年内的应收款项计提比例处于行业平均水平；对 1 年以上应收款项计提比例远高于同行业。坏账计提政策及计提比例相较于同行业更为谨慎，应收账款的坏账准备计提是充分的。同行业对比如下：

| 账龄区间 | 华平股份 | 同为股份 | 迪威讯 | 万达信息 | 数字政通 | 熙菱信息 |
|------------------------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|
| 1 年以内 | 0-3% | 5% | 5% | 0-3% | 5% | 5% |
| 1-2 年 | 30% | 10% | 10% | 5% | 10% | 10% |
| 2-3 年 | 60% | 30% | 20% | 10% | 30% | 30% |
| 3-4 年 | 100% | 50% | 50% | 20% | 50% | 80% |
| 4-5 年 | 100% | 80% | 80% | 50% | 80% | 100% |
| 5 年以上 | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| 2018 年应收账款坏账准备 计提比例 | 19.89% | 5.64% | 24.74% | 7.63% | 13.48% | 22.34% |

公司成立了专项催款队，针对重要应收账款责任到人，明确催收办法；定期组织应收账款专题会议，对实际情况采取相应的催收方案；在适当的时候采取法律措施。但因为公司主要对象为公安及政府类客户欠款，影响回款因素较多，催收具有一定效果，但报告期内效果不显著。

二、核查程序及核查意见

1、我们评价管理层对应收账款管理内部控制制度的设计和运行的有效性；

2、通过查阅销售合同、相关产品签收单、验收单、回款情况及与管理层沟通等程序了解 and 评价管理层对应收账款坏账准备计提的会计估计是否合理；

3、通过分析华平股份历史上同类应收账款组合的实际坏账发生金额及情况，结合客户信用、市场条件及同行业企业计提比例等因素对华平股份坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、计提比例、单独计提坏账准备的判断等；

4、对华平股份按照账龄分析法计提以及单项计提的坏账准备进行复核，以查验坏账准备计提是否准确；

5、对应收账款期末余额选取样本执行函证程序。

经核查，我们认为：华平股份逾期回款客户抗风险能力强、信用度较高，应收账款的回收不存在重大不确定性，公司对于应收账款坏账计提充分、适当。

问题（3）

一、情况说明

分期收款销售商品的客户主要为公安、政府、大型央企，提供“天网工程”等可视化应用解决方案，合同方式主要为一次性验收交付、分期收款的项目；在收入确认时，同时确认“长期应收款”。分期收款年限一般为3-5年不等，主要以验收后分5年收款为主，每期约定回款金额。已到合同约定收款期的分期应收款项期末已重分类至应收账款列示，根据应收账款的会计政策计提坏账准备。尚未到合同约定收款期的分期应收款项分别列示于长期应收款项目以及一年以内到期的非流动资产项目。公司期末主要长期应收款分客户明细如下：

| 项目 | 客户名称 | 分期安排 | 回款是否符合约定 | 长期应收款账面价值 |
|------|------|---------------------------|----------|-----------|
| 项目 A | 客户 A | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 2,756.67 |
| 项目 B | 客户 B | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 2,619.85 |
| 项目 C | 客户 C | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 955.48 |
| 项目 D | 客户 D | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 876.39 |
| 项目 E | 客户 E | 预付款+设备到货款+ 剩余款项分 5 年回款 | 未到收款期 | 859.28 |
| 项目 F | 客户 F | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 738.31 |
| 项目 G | 客户 G | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 612.27 |
| 项目 H | 客户 H | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 591.15 |
| 项目 I | 客户 I | 启动款+预付款+剩余 款项分 5 年回款 | 未到收款期 | 520.51 |
| 项目 J | 客户 J | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 479.25 |
| 项目 K | 客户 K | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 442.50 |
| 项目 L | 客户 L | 分 3 年回款 | 未到收款期 | 428.71 |
| 项目 M | 客户 M | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 378.24 |
| 项目 N | 客户 N | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 308.79 |
| 项目 O | 客户 O | 分 3 年回款 | 未到收款期 | 288.34 |
| 项目 P | 客户 P | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 275.66 |
| 项目 Q | 客户 Q | 分 3 年回款 | 未到收款期 | 243.44 |
| 项目 R | 客户 R | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 226.96 |
| 项目 S | 客户 S | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 222.53 |
| 项目 T | 客户 T | 分 6 年回款 | 未到收款期 | 210.78 |
| 项目 U | 客户 U | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 209.29 |
| 项目 V | 客户 V | 分 5 年回款 | 未到收款期 | 196.20 |

| | | | | |
|------|--|---|---|-----------|
| 其他项目 | | - | - | 1,319.22 |
| 合计 | | - | - | 15,759.84 |

上述客户信誉良好，资金有保障，且上述款项尚未到合同约定的收款期限，长期应收款无法收回的可能性很小，且同行业公司亦未对长期应收款计提坏账准备，所以对于长期应收款，公司未计提坏账准备。

二、核查程序及核查意见

1、抽查本期新增分期收款业务合同，复核相关会计核算是否准确；

2、对长期应收款（包括1年内到期的长期应收款）实施函证程序，获得长期应收款存在的外部证据；

3、对长期应收款重分类至1年内到期的长期应收款过程进行复核，复核相关数据是否准确；

4、对长期应收款对于的客户信用度、抗风险能力进行评估，复核公司相关判断是否准确。

经核查，我们认为：公司相关长期应收款及1年内到期的长期应收款为分期销售收款产生，其不存在减值准备计提不充分情况，不计提坏账准备具有合理性。

（此页无正文）

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

2019年5月7日