

证券代码：300074

证券简称：华平股份

公告编号：201905-68

华平信息技术股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

华平信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年4月25日收到贵部的创业板年报问询函【2019】第93号《关于对华平信息技术股份有限公司的年报问询函》，公司现就贵部提出的问题回复如下：

1. 年报披露，你公司报告期内营业收入同比下滑1.48%，营业成本同比上升22.82%；归属于上市公司股东的净利润为1,483.15万元，同比下滑56.78%，净利润连续两年出现大幅下滑。请你公司：（1）结合成本明细构成及其变动情况，说明报告期内营业成本大幅上升的原因，以及与收入变动趋势的匹配性。（2）结合报告期内客户采购需求的变化、产品毛利率下降的情况和主要子公司的业绩情况，说明你公司主营业务业绩下滑趋势是否仍在持续，对你公司持续盈利能力的影响。（3）结合下游客户需求情况和可比公司报告期业绩变动情况，说明你公司业绩连续下滑与所处行业整体趋势是否一致。（4）说明控制权发生变更后主要客户是否出现流失，是否影响政府相关部门对公司业务资质许可的认定。（5）说明你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。

回复：

（1）结合成本明细构成及其变动情况，说明报告期内营业成本大幅上升的原因，以及与收入变动趋势的匹配性。

报告期内，公司营业成本明细构成及其变动情况如下：

（单位：万元）

项目	2018年度		2017年度		金额增减变动率	占营业成本比重变动率
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重		
营业成本	28,397.56	100.00%	23,122.00	100.00%	22.82%	-
其中：设备材料成本	17,777.25	62.60%	16,361.69	70.76%	8.65%	-8.16%
实施及技术服务费	10,620.31	37.40%	6,760.31	29.24%	57.10%	8.16%

由上表可见，报告期内营业成本上升主要是因为实施及技术服务费增长。

一方面，受公司营业收入结构变动的影 响，报告期内公司智慧城市业务收入占营业收入的比重上升，且因智慧城市业务模式以集成项目为主，项目运作、工程实施及运维的周期都 比较长，项目实施及技术服务费，相较其他非集成类业务本身就比较高；另一方面，受政府三大攻坚战等宏观经济政策环境影响，2018 年，政府在智慧城市、应急指挥等信息化建设方面预算紧缩，项目投入减少，市场竞争加大，公司承接项目的难度相对变大，部分项目虽为公司直接中标，但需要依托当地集成商拓展项目和实施服务，因此实施及技术服务费的比例上升。尤其是新拓展的内蒙及新疆地区的项目，该部分项目收入占公司营业总收入的比例约为 17.82%，项目成本占公司营业总成本的比例约为 25.56%，导致公司实施及技术服务费增加幅度较大。

(2) 结合报告期内客户采购需求的变化、产品毛利率下降的情况和主要子公司的业绩情况，说明你公司主营业务业绩下滑趋势是否仍在持续，对你公司持续盈利能力的影响。

由于公司客户以政府机构和大型国企为主，受政府在智慧城市、应急指挥等信息化建设方面预算紧缩，项目投入减少，导致项目数量减少、需求减少，项目周期延长。另外，国务院机构改革方案实施，公司部分大客户业务也受到一定影响，部分采购暂停或延期，导致公司整体业绩下滑，盈利水平有所下降。

报告期内毛利率下降的主要产品如下：

分产品	2018 年毛利率	2017 年毛利率	毛利率增减
智慧城市	23.40%	33.91%	-10.51%
应急指挥	61.25%	67.38%	-6.13%
在线教育	44.74%	59.40%	-14.66%

报告期内子公司业绩情况：

单位：（万元）

序号	主要子公司	主要业务	2018 年度净利润
1	华平信息技术（南昌）有限公司	视频会议、应急指挥等产品软件研发	336.89
2	上海华平电子科技有限公司	视频会议、应急指挥等产品硬件生产	-34.61
3	华平电子科技（昆山）有限公司	视频会议、应急指挥等产品硬件生产	-198.98

4	华平智慧信息技术（深圳）有限公司	智慧城市业务及研发	-1,095.56
5	铜仁华平信息技术有限公司	智慧城市业务	-457.66
6	兴仁华平信息技术有限公司	智慧城市业务	-90.08
7	云南华平信息技术有限公司	智慧城市业务	6.93
8	华平祥晟（上海）医疗科技有限公司	智慧医疗业务	-159.00
9	云帧（上海）信息技术有限公司	视频呼叫业务	-86.23

第1至7项子公司是为公司的研发、生产、销售、服务配套成立的子公司，虽然单体子公司业绩亏损，但从合并角度，第1至7项子公司并未造成公司业绩亏损；第8和第9项子公司对公司的业绩产生了一定影响，但已在调整或拟调整中。

综合上述情况，未来如果宏观经济面进一步波动，项目需求未提升，或行业竞争进一步加剧，公司毛利率水平仍可能下降，公司将面临盈利能力下降的风险。

(3) 结合下游客户需求情况和可比公司报告期业绩变动情况，说明你公司业绩连续下滑与所处行业整体趋势是否一致。

报告期内，公司根据既定的战略目标和经营计划开展各项业务，聚焦以音视频技术为核心的行业可视化应用业务，为用户提供融合通讯、应急指挥、智慧城市等可视化应用解决方案。但受政府在智慧城市、应急指挥等信息化建设方面预算紧缩，项目投入减少，导致市场需求减少，项目周期延长。

同行业公司营业收入及毛利率水平与上年同期相比，变动情况如下：

同行业公司	营业收入变动比例	毛利率变动比例
华平股份	-1.48%	-12.52%
数字政通	7.14%	-6.40%
万达信息	-8.73%	5.59%
同为股份	16.77%	-3.91%
熙菱信息	-18.46%	-5.00%
飞利信	-35.80%	-27.99%
迪威讯	-53.47%	-6.02%

由上表可见，公司业绩下滑与所处行业整体趋势基本一致，但毛利率下降水平略高于行业其他公司，主要是因为报告期内部分项目需要依托当地集成商拓展项目和实施服务，毛利偏低，拉低了整体的毛利水平。

(4) 说明控制权发生变更后主要客户是否出现流失, 是否影响政府相关部门对公司业务资质许可的认定。

报告期内, 公司实现营业收入 44,878.86 万元, 较上年同期略有下降约 1.48%, 主要客户未有流失。但受公司控制权变更的影响, 个别客户对公司主营业务经营方向和策略的稳定性和持续性存在质疑或观望的态度, 导致部分项目的谈判周期加长, 项目落地进展延期。

公司经营管理层将加强与主要客户、政府机构的沟通, 积极维持良好的客户、政府关系, 以尽可能避免客户流失, 争取政府机构的理解和支持。

截至目前, 公司控制权变更, 对公司高新技术企业、系统集成资质、安防工程企业设计施工维护能力证书等主要业务资质未产生明显的不利影响。

(5) 说明你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。

公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施主要包括:

1) 改善主营业务运营效率, 提升盈利能力。通过业务聚焦盈利性行业可视化应用, 确保在大应急、融合通讯等方向饱和投入, 创新市场营销方式, 强化销售行为管理, 客户需求洞察及行业产品解决方案定制开发。2018 年公司调整了部分短期不盈利未来预期收益不高的项目及行业解决方案等措施, 集中精力和资源做好盈利较好未来预期较好的行业解决方案, 提升主营业务内生盈利能力。2019 年公司将继续根据市场动态变化进行业务组织调整。

2) 强化成本费用管控, 降低运营成本。完善内部控制、加强预算刚性管理、优化组织流程、提高信息化程度、加大目标责任及关键任务考核、严格控制成本费用支出。

3) 盘活存量资产, 增加公司收益。通过对目前处于低效率或闲置的存量资产进行重新整合、出租出售等处置方式, 提高资产利用效率, 增加公司盈利。加强应收账款的催收, 提高应收账款周转率。

2. 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。

回复:

(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。

(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。

报告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。

(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。

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%，坏账计提政策及计提比例相较于同行业较为谨慎，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。

(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。

公司分期收款主要客户是公安局、政府、大型国有企业，均为智慧城市业务，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至6年不等，主要以分5年收款为主。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明细如下：

(单位：万元)

客户名称	销售内容	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

上述客户多为政府类客户，信誉良好，支付能力有保障，且上述款项尚未到合同约定的收款期限，无法收回的可能性很小，基于上述原因，公司未计提长期应收款坏账准备是合理的。

3. 年报披露，你公司研发人员数量和研发投入金额连续两年下滑。请你公司说明研发投入下滑的原因，对你公司研发活动产生的不利影响，与你公司在年报在强调自身具有技术创新优势的表述是否匹配。

回复：

(单位：万元)

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发人员数量(人)	156	186	240
在职员工的数量合计(人)	517	619	712
研发人员占职工总人数比例	30.17%	30.05%	33.71%
研发投入	3,776.66	4,148.46	4,356.71
其中：职工薪酬	2,630.46	2,832.64	3,102.14
咨询费用	30.99	252.94	169.51
其他投入	1,115.21	1,062.88	1,085.06

由上表可见，公司研发人员数量虽然连续两年下滑，但研发人员占职工总人数比例却基本持平，主要是因为公司加强研发的精准投入，持续提升和完善核心技术、平台、产品和综合解决方案能力，对短期不盈利或未来预期收益不高的项目及行业解决方案进行了调整；在人才战略上贯彻精兵强将原则，定期进行人才盘点，优化人才结构，增强人员效能。

研发投入的下滑，一方面是研发人员数量下降从而导致研发人员职工薪酬下降；另一方面，研发投入中的咨询费较上两期亦有明显下降，主要是因为上两期的研发活动产生的咨询费较大。

公司的研发活动积极围绕客户业务场景，丰富合作生态，聚焦行业发展，面向实战有力支撑公司业务的发展，并未产生不利影响。

4. 年报披露，你公司已连续两年未进行现金分红。请你公司结合所处发展阶段、行业特点、盈利水平、资金需求状况等，详细说明最近两年未进行现金分红的具体原因及合理性，是否符合你公司章程、股东回报规划等规定的利润分配政策，以及你公司为提升现金分红能力已采取和拟采取的措施。

回复：

(1) 公司说明最近两年未进行现金分红的具体原因及合理性。

公司最近两年未进行现金分红，主要是基于以下两点：1) 公司 2017 年度公司归属于上市公司股东的净利润为 34,320,302.20 元，比上年同期下降 51.47%；公司 2018 年度归属于上市公司股东的净利润为 14,831,540.28 元，比去年同期下降 56.78%；2) 考虑到公司业务方面的资金需求，且公司 2018 年度经营活动产生的现金净流量净额为-38,296,713.50 元。

综上，公司在考虑现金分红方案时，为确保公司有足够的资金进行持续经营并最终实现公司长远规划，故 2017 年度、2018 年度未进行现金分红。公司认为最近两年未进行现金分红是合理的。

(2) 是否符合公司章程、股东回报规划等规定的利润分配政策。

根据《公司章程》第一百五十五条规定的利润分配政策：“连续三年以现金方式累计分配的利润不少于对应年度实现的年均可分配利润的百分之三十”、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》第 7.3.8 条的规定：“上市公司制定利润分配方案时，应当以母公司报表中可供分配利润为依据。同时，为避免出现超分配的情况，公司应当以合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则来确定具体的利润分配比例。”公司最近连续三年以现金方式累计分配的利润符合公司章程规定的利润分配政策。

具体数据明细如下：

(单位：万元)

项目	2018 年	2017 年	2016 年
母公司可分配利润	2,493.86	2,063.08	5,043.75
合并可分配利润	1,206.06	2,014.83	6,511.74
可分配利润孰低	1,206.06	2,014.83	5,043.75
近三年年均可分配利润	2,754.88	2,802.27	2,292.36

年均可分配利润的 30%	826.46	840.68	687.71
现金分红	-	-	1,071.99
连续三年现金分红合计	1,071.99	1,071.99	1,071.99

由上表可知，公司连续三年以现金方式累计分红金额超过对应年度实现的年均可分配利润的 30%。

(3) 公司为提升现金分红能力已采取和拟采取的措施。

公司将主要通过提升主营业务盈利能力、降低运营成本、盘活存量资产的方式增加公司收益，以提升公司现金分红能力。公司已采取和拟采取的措施主要包括：

1) 提升公司的主营业务盈利能力。公司将人力、资金等资源进一步聚焦投入有基础并有较好市场发展机会的行业及项目，包括应急指挥、智慧城市等优势行业，提升主营业务内生盈利能力；2) 提高公司日常运营效率，降低运营成本。通过持续开展精细化管理，不断优化改进业务流程，强化成本费用管控，严格控制成本费用支出。3) 盘活存量资产，增加公司收益。通过提高资产利用效率，增加公司盈利；加强应收账款的催收、回笼，减少公司坏账，并提高应收账款周转率。

特此公告。

华平信息技术股份有限公司董事会

2019 年 5 月 7 日