证券代码:002491　　证券简称:通鼎互联　　编号:2020-052

通鼎互联信息股份有限公司
关于深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告

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,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

通鼎互联信息股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年6月10日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对通鼎互联信息股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第165号)。公司对问询函所提出的问题进行了认真核查和确认,现将有关问题及回复公告如下:

问题1、报告期内,你公司实现营业收入35.38亿元,较2018年下降20.40%,其中光纤光缆业务实现收入12.37亿元,同比下降40.39%,毛利率为10.41%,较2018年同期下降22.76%。

(1)请结合行业环境、原材料、人工成本、产品价格等因素的变化,分析光纤光缆业务营业收入和毛利率大幅下滑的原因。

(2)请结合同行业情况,分析说明你公司光纤光缆产品毛利率与同行业是否存在显著差异,如存在明显差异请说明原因。

回复:

一、请结合行业环境、原材料、人工成本、产品价格等因素的变化,分析光纤光缆业务营业收入和毛利率大幅下滑的原因。

1、公司光纤光缆业务营业收入、营业成本和毛利率情况如下:

单位:人民币万元

光纤光缆业务	2019年度	2018年度	变动额	变动幅度
营业收入	123,756.35	207,614.18	-83,857.83	-40.39%
营业成本	110,875.14	138,745.68	-27,870.54	-20.09%
毛利	12,881.21	68,868.50	-55,987.29	-81.30%
毛利率	10.41%	33.17%		-22.76%

公司光缆产品的主要客户为国内电信运营商,光纤产品以内部光缆生产自用为主,较少直接对外出售。2019年度,公司光纤光缆业务的销售毛利率同比下滑的原因主要是产品售价出现大幅度下降,具体原因系2019年度4G网络和FTTx建设逐渐进入尾声,5G网络建设已经启动但尚未进入大规模建设阶段,国内的光纤光缆需求量相对下降,同时伴随着行业近年来扩产产能的逐步达产,国内光纤光缆产品的产能不断提升,最终导致电信运营商光缆产品的招标价格大幅下降。因公司光纤光缆产品的主要客户为国内电信运营商,2019年度该类产品的销售价格出现大幅度下降,从而导致营业收入和毛利率较前期同比下降。

2019年自执行电信运营商新的集采价格后,公司光缆产品每芯公里的销售价格大幅度下降。2019年度光缆产品平均销售价格较2018年度同比下降42.02%,而光缆的销售量与上年基本持平,导致光纤光缆的销售收入同比下降40.39%。具体情况如下:

光缆(不含光纤)	单位	2019年度	2018年度	变动幅度
销售额	万元	119,058.16	202,158.93	-41.11%
销售量	万芯公里	1,756.23	1,728.89	1.58%
平均销售单价	元/芯公里	67.79	116.93	-42.02%
销售成本	万元	104,831.77	135,526.62	-22.65%
平均销售成本	元/芯公里	59.69	78.39	-23.86%
单位毛利	元/芯公里	8.10	38.54	-78.98%
毛利率		11.95%	32.96%	-21.01%

2、为应对产品市场销售价格大幅下降所带来的经营压力,公司积极采取多种措施提高生产运营效率,降低原材料采购成本,控制产品生产成本,公司2019年度光缆产品的销售成本同比下降23.86%,但成本下降速度低于收入下降速度。

综上因素,2019年度公司光纤光缆业务营业收入和毛利出现较大幅度的下降。

二、请结合同行业情况,分析说明你公司光纤光缆产品毛利率与同行业是否存在显著差异,如存在明显差异请说明原因。

公司光纤光缆产品毛利率与同行业上市公司比较如下:

可比上市公司	2019年度毛利率	2018年度毛利率	变动幅度	备注
亨通光电	25.64%	39.48%	-13.84%	光网络与系统集成
中天科技	31.47%	40.95%	-9.48%	光通信与网络
烽火通信	17.20%	17.60%	-0.40%	光纤光缆及电缆
长飞光纤	26.13%	28.42%	-2.29%	光纤、光纤预制棒、光缆
永鼎股份	12.01%	19.70%	-7.69%	光电缆及通讯设备
通鼎互联	10.41%	33.17%	-22.76%	光纤光缆
通鼎互联	15.34%	25.96%	-10.62%	光纤光缆及电缆
通鼎互联	15.31%	25.65%	-10.34%	光电缆及通信设备

注:因同行业各公司的产品分类方法不同,产品构成差异较大,模拟计算并列示公司的光纤光缆及电缆、光电缆及通信设备产品的毛利率情况。

受市场大环境影响,国内光纤光缆的需求量出现了一定程度的下滑,同时近年内行业内光棒、光纤及光缆产能不断增加,导致短期内光纤、光缆的市场价格出现下降。2019年度同行业上市公司包含光纤光缆产品的产品分部毛利率较2018年度均呈现下降趋势,公司光纤光缆及相关产品的毛利率变动与同行业可比公司相比变化趋势一致,不存在显著差异。公司光纤光缆产品毛利率较同行业部分公司低的主要原因为:

(1)销售价格低于部分可比公司。公司2019年度光纤光缆销售收入中,中国移动占比约64.05%,而公司在2019年移动光缆集采中标的13家公司中,中标价格较低,比中标的最高价格低11.11%,比中标的可比公司平均价格低4.15%,而2018年公司在同类招标中的中标价格比中标的可比公司平均价格低0.60%。

(2)外部采购的光棒及光纤价格相对较高。2019年以来,光棒光纤的市场价格持续下降,但公司因与外部供应商有长期供货协定,外部采购量及采购价格的调整相对滞后,面对市场价格快速下降时,无法随行就市及时调整外部采购价格,从而导致光棒及光纤的外部采购成本相对较高。

(3)自制光棒生产成本相对较高。公司自制光棒产能主要系在2017-2018年期间集中建成达产,建设期间为加快建设进度,主要生产设备从国外进口,设备购置成本较高,导致制造费用较高;需求不足导致2019年度光棒的实际产量较低,导致单位产量的固定成本较高;公司光棒产能主要在近几年投产,生产工艺尚有改进提升空间,单位变动成本有待优化。上述原因综合导致公司自制光棒的单位生产成本暂时高于规模较大的同行业公司。

综上,报告期内因上述原因公司光纤光缆产品毛利率低于部分同行业可比公司,但与同行业可比公司相关产品的变化趋势一致,不存在显著差异。

问题2、2017年至2019年,你公司资产负债率分别为46.18%、50.15%和65.13%,2017年至2019年流动比率分别为1.29、1.23和0.99。请结合同行业平均资产负债率、流动比率、速动比率及公司债务结构、货币资金等因素,详细分析并说明你公司短期与长期偿债能力。

回复:

1、同行业及公司资产负债率、流动比率、速动比率指标数据列示如下

可比上市公司	资产负债率			流动比率			速动比率		
	2019年末	2018年末	2017年末	2019年末	2018年末	2017年末	2019年末	2018年末	2017年末
亨通光电	60.08%	62.87%	60.67%	1.30	1.15	1.39	0.98	0.73	0.77
中天科技	46.54%	39.14%	33.65%	2.13	1.77	2.34	1.39	1.21	1.66
烽火通信	61.72%	63.24%	64.55%	1.42	1.34	1.37	0.84	0.73	0.69
长飞光纤	35.09%	35.00%	40.16%	2.08	2.24	1.77	1.51	1.87	1.47
永鼎股份	49.09%	42.37%	36.41%	1.49	1.31	1.77	0.96	0.83	1.31
同行业平均	50.50%	48.52%	47.09%	1.68	1.56	1.73	1.14	1.07	1.18
通鼎互联	65.13%	50.15%	46.18%	0.99	1.23	1.29	0.67	0.87	0.87

公司2017年末、2018年末资产负债率、流动比率、速动比率与可比公司相比处于中等水平,2019年末相关偿债能力指标存在一定幅度的下降,主要原因是公司因计提商誉减值、存货跌价准备、坏账准备等资产减值准备以及经营亏损等原因导致净资产下降,从而导致相关指标比率变化,偿债能力有所下降。

2、公司债务结构

单位:人民币万元

项目	2019年12月31日	占比	2018年12月31日	占比	2017年12月31日	占比
短期借款	301,721.69	54.19%	304,779.28	58.57%	227,671.52	56.87%
交易性金融负债	-	0.00%	1.34	0.00%	-	0.00%
应付票据	60,820.63	10.92%	39,096.04	7.51%	28,951.70	7.23%
应付账款	65,065.34	11.69%	48,857.08	9.39%	45,774.88	11.43%
预收款项	3,751.02	0.67%	2,609.78	0.50%	4,282.54	1.07%
应付职工薪酬	8,615.69	1.55%	10,209.28	1.96%	8,974.08	2.24%
应交税费	2,306.55	0.41%	9,161.21	1.76%	6,546.41	1.64%
其他应付款	9,046.62	1.62%	10,078.20	1.94%	21,361.15	5.34%
其中:应付利息	598.46	0.11%	837.34	0.16%	370.51	0.09%
应付股利	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
一年内到期的非流动负债	28,091.19	5.04%	10,293.90	1.98%	825.00	0.21%
流动负债合计	479,417.72	86.10%	435,086.11	83.61%	344,387.28	86.02%
长期借款	59,400.00	10.67%	78,363.00	15.06%	51,639.40	12.90%
长期应付款	9,718.39	1.75%	1,275.27	0.25%	-	0.00%
递延收益	6,958.63	1.25%	4,614.26	0.89%	3,908.85	0.98%
递延所得税负债	1,318.29	0.24%	1,064.37	0.20%	431.14	0.11%
非流动负债合计	77,395.31	13.90%	85,316.90	16.39%	55,979.39	13.98%
负债合计	556,813.04	100.00%	520,403.01	100.00%	400,366.67	100.00%

2017至2019年期间,公司债务结构中流动负债占比较高,均在80%以上,主要由短期借款、应付票据、应付账款组成。2019年末,公司流动负债占比86.10%,较上年末上升2.49%,其中短期借款占比54.19%,应付票据占比10.92%,应付账款占比11.69%。

3、公司货币资金结构

单位:人民币万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
现金	12.27	7.81	7.22
银行存款	44,666.83	94,425.51	87,869.01
其他货币资金	79,517.61	74,456.75	27,382.49
其中:银行承兑汇票保证金	23,658.52	20,613.13	9,778.20
银行保函保证金	22,767.35	25,772.99	13,743.10
银行信用证保证金	339.68	8,347.81	2,741.25
期货投资保证金	178.34	9.39	115.79
借款质押保证金	28,710.00	17,000.00	-
其他保证金等	3,139.97	2,046.27	366.96
存出投资款	723.75	667.16	637.20
合计	124,196.72	168,890.07	115,258.73

2019年末,公司货币资金主要由银行存款和其他货币资金构成。其中,银行存款为44,666.83万元,占比35.96%;其他货币资金79,517.61万元,主要为银行承兑汇票保证金23,658.52万元,银行保函保证金22,767.35万元,借款质押保证金28,710.00万元。

2019年度,公司经营活动产生的现金流量净额为46,462.74万元,公司良好的经营活动现金流能够为公司短期资金周转提供有力保障。同时,公司与合作银行建立了良好的合作关系,银行授信及银行融资同样对公司的短期资金周转提供了有力保障,有利于提高公司的短期偿债能力。

未来期间,公司将根据公司的发展战略及年度经营规划,积极推动各类财务股权投资及非核心业务资产的投资退出,收回投资资金,实现投资收益,降低负债规模。同时积极优化债务结构,调整短期借款和长期借款的比例,降低债务风险。此外,公司及全资子公司通鼎光棒于2020年4月27日与苏州市昊企创新股权投资合伙企业(有限合伙)签署《增资协议》,约定苏州市昊企创新股权投资合伙企业(有限合伙)以50,000万元增资入股通鼎光棒,增资资金将主要用于补充公司的营运资金,有利于改善公司的权益资本结构及增加流动性,截至目前首期25,000万元增资款已出资到位。

综上所述,2019年末,公司的偿债能力虽有所下降,但截至目前,公司经营回款正常,银行授信额度能够维持日常运营的需求,公司正积极有序地推进上述优化措施,财务风险可控。

问题3、报告期内,你公司销售费用发生额为2.85亿元,同比增长25.25%,占营业收入的8.08%,占比较上年提高2.95个百分点,主要原因为运输费用增加以及网络安全业务因模式调整销售人员工资增加,请结合业务开展情况和销售费用明细科目进一步说明销售费用同比增长的原因及合理性。

回复:

公司销售费用明细情况:

单位:人民币万元

项目	2019年度	2018年度	变动率
工资及附加	9,981.68	8,807.86	13.33%
差旅费	2,110.96	1,993.22	5.91%
办公费用	330.72	475.95	-30.51%
交际应酬费	3,519.95	2,839.24	23.98%
运输费用	9,638.08	6,604.05	45.94%
其他	3,006.10	2,104.56	42.84%
其中:投标费用	803.52	285.75	181.20%
租赁费	726.13	382.31	89.93%
合计	28,587.49	22,824.88	25.25%
销售费用占营业收入比例	8.08%	5.13%	2.95%

百卓网络销售费用明细情况:

单位:人民币万元

项目	2019年度	2018年度	变动率
工资及附加	4,336.38	3,083.92	40.61%
差旅费	446.83	489.49	-8.71%
办公费用	13.94	6.47	115.49%
交际应酬费	1,185.97	652.65	81.72%
运输费用	33.64	49.93	-32.62%
其他	977.35	578.77	68.87%
其中:投标费用	78.33	71.48	9.58%
租赁费	375.35	119.41	214.33%
合计	6,994.11	4,861.22	43.88%

2019年度,公司销售费用为2.85亿元,同比增长25.25%,主要原因如下:

(1)2019年度,公司销售费用中的工资及附加发生额为9,981.68万元,较上年增长13.33%,主要原因系全资子公司百卓网络销售人员相关支出增加较多,百卓网络销售人员职工薪酬2019年度发生额为4,336.38万元,较上年增长40.61%,具体原因为百卓网络为谋求发展,在销售渠道建设上进行了较大规模的投入,在较短时间内逐渐建立起覆盖全国的直接销售网络,人员扩张较快,导致2019年度百卓网络的销售人员薪酬增长较多。2020年以来,百卓网络根据公司的业务发展规划,聚焦核心业务,逐步精简非核心业务团队,以有效控制费用支出。

(2)2019年度,公司销售费用中的交际应酬费发生额3,519.95万元,较上年增长23.98%,主要原因系全资子公司百卓网络大规模建设销售渠道,交际应酬费增加较多,百卓网络交际应酬费2019年发生额为1,185.97万元,较上年增长81.72%。

(3)2019年度,公司销售费用中的运输费用发生额9,638.08万元,较上年增长23.98%,主要原因为:①2019年度解决运输纠纷支付运输相关费用1,260.62万元;②2019年度电力电缆等产品发货量较上年大幅增长,同时运输费用平均价格较以前年度也略有上升,综合导致运输费用增长。

(4)2019年度公司销售费用中其他费用增长的主要原因系投标费用和租赁费增长,具体原因为:①为了获取更多的销售订单,2019年度参与了更多的投标项目,导致投标费用有所增长;②百卓网络为满足销售团队等部分的人员扩张,租赁了新的办公场地,租赁费用增加255.94万元。

综上,2019年度销售费用同比增长具有合理性。

问题4、报告期内,你公司管理费用为3.08亿元,同比增长71.64%,占营业收入的8.73%,占比较去年同期增长4.68%,主要增长原因为光棒产能不足从而资产折旧及相关的水电费增加,请结合光棒业务相关资产折旧计提的情况和水电费增长的情况,进一步说明管理费用同比增长的原因及合理性。

回复:

公司管理费用明细情况如下:

单位:人民币万元

项目	2019年度	2018年度	变动率
工资及附加	7,849.59	8,676.19	-9.53%
折旧费	9,831.41	2,163.85	354.35%
办公费用	776.78	963.21	-19.36%
交际应酬费	1,435.86	697.33	105.91%
差旅费	590.41	523.49	12.78%
无形资产及长期待摊费用摊销	1,173.19	1,407.68	-16.66%
修理费	252.05	419.02	-39.85%
水电费	2,863.72	380.58	652.46%
中介机构费用	1,812.99	800.00	126.62%
其他	4,297.97	1,962.22	119.04%
合计	30,883.97	17,993.56	71.64%
管理费用占营业收入比例	8.73%	4.05%	4.68%

2019年度,公司管理费用为30,883.97万元,同比增长71.64%,主要原因如下:

(1)子公司通鼎光棒的光棒生产设备开机率不足从而导致计入管理费用的资产折旧及相关的水电费等费用增加。通鼎光棒管理费用的具体情况如下:

单位:人民币万元

项目	2019年度	其中:因光棒产能利用不足、闲置固定资产增加的管理费用	2018年度	变动额
工资及附加	243.04	-	235.64	7.40
折旧费	7,682.22	7,600.24	84.25	7,597.98
办公费用	50.03	4.93	57.23	-7.20
交际应酬费	13.30	0.39	18.83	-5.53
差旅费	6.18	2.08	3.46	2.73
无形资产及长期待摊费用摊销	128.96	-	115.76	13.10
修理费	42.39	41.55	0.99	41.40
水电费	2,560.95	2,522.75	29.34	2,531.61
中介机构费用	67.25	51.67	12.12	55.13
其他	1,337.41	1,288.47	37.96	1,299.45
其中:机物料消耗	804.16	799.81	2.05	802.11
环保费用	247.35	247.35	-	247.35
合计	12,131.62	11,512.08	595.57	11,536.05

2019年度,通鼎光棒因下游对光棒的需求量不足,产能利用率较低。同时光棒生产设备中烧结炉等设备在非生产状态下仍需保持开机状态,否则会出现设备损伤,影响后续连续生产使用,为保证光棒专用设备的正常使用寿命,2019年度光棒生产线涉及的固定资产采用轮换生产使用方式组织生产。因上述原因,通鼎光棒2019年度计入管理费用的折旧费、水电费、机物料消耗、环保费用增加较多。

通鼎光棒生产用固定资产2019年度计提折旧共计8,960.83万元,发生水电费共计2,948.37万元,按照各月产能利用率的情况对折旧、水电费等费用在制造费用和管理费用之间进行分配。

(2)公司2019年度中介费用1,812.99万元,较上年增加1,012.99万元,主要为相关律师费用增加,2019年度公司因诉讼输合同纠纷案件、南京安讯股权回购纠纷案件以及开曼通灏境外股权交易纠纷案件支付相关律师费用合计1,070.47万元。

(3)其他费用中,因通鼎光棒的光棒产能利用不足、闲置固定资产增加1,288.47万元,除此之外费用增加的主要原因为:①母公司2019年机物料消耗增加154.34万元;②母公司发生智能制造新模式服务费、新上线信息化系统软件服务费等合计376.31万元;③母公司和通鼎宽带检测费增加160.31万元。

综上,2019年度公司管理费用同比增长具有合理性。

问题5、报告期末,你公司“按单项计提坏账准备的应收账款”账面余额2.52亿元,你公司针对相关应收账款计提坏账准备2.11亿元,计提比例为83.8%。请结合公司信用政策、应收账款区分标准、计提依据等,分项列示报告期内单项计提坏账准备的应收账款对应交易背景、发生减值迹象的具体时间点、单独计提坏账准备的原因以及坏账准备金额的计提依据及合理性。

回复:

1、公司应收账款的信用政策

对于通信线缆及通信设备,公司根据客户类别或参与项目的行业特性给予相应的授信政策,在不同的节点收取相应比例的款项,收款的时间与交货验收时点、项目工程竣工验收时点、工程开通时点、质保期等相关,因而不同客户不同项目的授信期跨度差异较大;流量及数据营销业务授信期一般为1-4个月;网络安全业务,根据客户的类型及提供产品的种类分为预付款、账期到期付款和分阶段付款三种结算模式,目前以账期到期付款为主,即针对多次购买且信用记录良好客户,先向客户提供硬件或软件产品,在取得到货签收文件(硬件产品)或软件验收报告文件(软件产品)后,根据客户的信用状况给予客户相应账期,一般给予客户1-6个月不等的账期,账期到期客户支付货款,与客户完成结算。

对客户的授信期需经相关部门或权力机构审批,公司设有专职部门跟踪发货开票及货款回收,定期对应收账款的可回收性及金额进行评估。

2、公司应收款项坏账准备的确认标准及计提依据

本公司应收款项主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款和长期应收款。

对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及租赁应收款,本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对其他类别的应收款项,本公司在每个资产负债表日评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已经显著增加,如果某项金融工具在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率,则表明该项金融工具的信用风险显著增加。通常情况下,如果逾期超过30日,则表明应收款项的信用风险已经显著增加。

如果信用风险自初始确认后未显著增加,处于第一阶段,本公司按照未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备;如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值,处于第二阶段,本公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备;应收款项自初始确认后已发生信用减值的,处于第三阶段,本公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

(1)对于在资产负债表日具有较低信用风险的应收款项,本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加,按照未来12个月内的预期信用损失计量损失准备。

(2)除单独评估信用风险的应收款项外,本公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失:

单独评估信用风险的应收款项,如:应收关联方款项;与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项;已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单独评估信用风险的应收款项外,本公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别,在组合的基础上评估信用风险。不同组合的确定依据:

项目	确定组合的依据
组合1	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。
组合2	本组合为日常经常活动中应收取的各类保证金、押金、备用金、代垫及暂付款等应收款项
组合3	本组合为银行承兑汇票和应收运营商及铁路系统建设施工单位商业承兑汇票,具有较低信用风险。
组合4	将应收账款转为商业承兑汇票结算。

对于划分为组合1的应收款项,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失

账龄	应收账款计提比例(%)
一年以内(含一年,以下类推)	5
一至两年	10
两至三年	30
三至四年	50
四至五年	80
五年以上	100

对于划分为组合2的其他应收款,本公司在每个资产负债表日评估其信用风险,并划分为三个阶段,计算预期信用损失。

对于划分为组合3的银行承兑汇票和应收运营商及铁路系统建设施工单位商业承兑汇票,具有较低信用风险,不计提坏账准备。

对于划分为组合4的应收票据,按照应收账款连续账龄的原则计提坏账准备。

在每个会计期期末,公司对于每项应收款项,都要判断其是否属于需要“单独评估信用风险的应收款项,如:应收关联方款项;与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项;已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。”情形,如果符合相应的条件,公司则要对该应收款项进行单独信用风险评估,以确定该应收款项应单独计提的坏账准备金额;对于无需单独计提坏账准备的应收款项,公司才按上述组合1以应收款项的账龄作为信用风险特征计提相应的坏账准备。

3、分项列示报告期内单项计提坏账准备的应收账款对应交易背景、发生减值迹象的具体时间点、单独计提坏账准备的原因以及坏账准备金额的计提依据及合理性

(1)2019年末对百卓网络部分应收账款单项计提坏账准备,具体情况如下:

单位:人民币万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例	应收账款对应交易背景	发生减值迹象的时间
深圳市领航者恒达导航科技有限公司	2,816.50	2,366.50	84.02%	百卓网络与领航者自2017年11月开始签订了多份《购销合同》。在双方项目合作中,百卓网络负责提供网络安全整体解决方案,包括网络设备与流量集中管控、网络应用信息安全管理等应用平台。百卓网络按合同要求交付软件产品,领航者在产品验收后签署了相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
深圳市易城铭科技有限公司	2,044.00	1,744.00	85.32%	某涉密项目,2017年底百卓网络与易城铭签订《购销合同》。百卓网络根据易城铭需求,提供了网络应用流量管控、网络应用信息安全管理等应用软件,百卓网络按合同要求按时交付,易城铭在产品验收后签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳市永辉伟业科技有限公司	1,584.15	1,324.15	83.59%	百卓网络与永辉伟业针对某信安项目于2018年3月开始签订《购销合同》。百卓网络按合同要求主要提供网络设备与流量集中管控、网络应用信息安全管理等应用平台,软件产品交付验收后,永辉伟业签署相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳市沃佳信息科技有限公司	1,526.38	1,246.38	81.66%	2018年百卓网络与深圳沃佳签署了《购销合同》,按合同要求百卓网络主要提供了网络威胁与安全漏洞防护、网络大数据应用、网络信息安全管理等应用。在软件上线使用并验收后,深圳沃佳签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳郡盛车联网电子科技有限公司	1,338.75	1,088.75	81.33%	针对某网络安全平台建设项目,百卓网络与郡盛车联网于2018年年中签订了《购销合同》。百卓网络提供网络安全的整套解决方案,包括网络设备与流量集中管控、网络应用信息安全管理、网络大数据应用等应收平台,郡盛车联网在软件产品验收后签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳市艾信迪汽车电子技术有限公司	1,304.00	1,084.00	83.13%	针对某涉密单位的特殊场景需求,百卓网络与艾信迪于2018年中签订《购销合同》。百卓网络提供信息流量安全管控应用平台,软件产品在交付验收后,艾信迪签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳市亿鑫盈兴汽车智能技术科技有限公司	1,283.00	1,093.00	85.19%	针对某特殊场景项目需求,2018年百卓网络与亿鑫盈兴签订了《购销合同》,百卓网络负责提供管控流量分析与应用平台软件,亿鑫盈兴在软件产品验收后签署了相应《验收单》。	2019年第四季度
深圳市创信捷科技有限公司	1,000.50	850.50	85.01%	2018年百卓网络与创信捷签订了《购销合同》,百卓网络提供的网络安全解决方案符合项目要求,涉及网络信息安全管理、网络威胁与安全漏洞防护等应用功能。软件交付并验收后,创信捷签署了相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
广州芯戈计算机科技有限公司	879.50	759.50	86.36%	系针对某涉密建设项目,百卓网络与芯戈于2018年下半年签署了《购销合同》。百卓网络按需求提供了网络安全解决方案的软件产品,可以实现网络信息安全管理、管控流量分析与应用等功能。软件交付并验收后,芯戈签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳蓝剑科技有限公司	651.00	551.00	84.64%	针对某涉密单位的特殊场景需求建设,2018年6月百卓网络与蓝剑签署了《购销合同》。百卓网络根据需求提供了网络应用流量管控、网络大数据应用等应用软件,软件交付并验收后,蓝剑签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
深圳市锦智诚科技有限公司	565.50	445.50	78.78%	针对某网络安全建设项目,百卓网络与锦智诚于2018年下半年签署了《购销合同》,百卓网络的软件交付后,锦智诚进行了相应的产品验收,并签署了《验收单》。	2019年第四季度
深圳市亿鑫林科技有限公司	336.00	271.00	80.65%	某涉密项目合作,百卓网络与亿鑫林于2018年12月签署了《购销合同》,包括管控流量分析与应用、网络信息安全管理等软件应用平台。软件交付并验收后,亿鑫林签署相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
山西工祥科技有限公司	1,090.70	810.70	74.33%	2016年底某涉密单位需要进行大数据平台建设,百卓网络与山西工祥就此项目陆续签署了《购销合同》,主要为客户提供大数据平台系统,百卓网络产品交付后,山西工祥进行了相应的产品验收,并签署了《验收单》。	2019年第四季度
深圳市鑫昊翔科技有限公司	2,099.85	1,749.85	83.33%	2016年百卓网络与鑫昊翔就交换产品进行项目合作,鑫昊翔提供交换机硬件,百卓网络提供符合交换机硬件平台规格的配套软件,双方就软件产品购买签署了《购销合同》。交换机软件产品交付及验收后,鑫昊翔签署了相应的《验收单》。	2019年第四季度
上海斐讯数据通信技术有限公司	16.40	16.40	100.00%	2019年2月百卓网络与斐讯数据通信签订《购销合同》。百卓网络提供服务器设备,为客户实现海量的数据计算,在设备交付后,斐讯数据通信进行了验收,并签署了《验收单》。	2019年下半年
上海斐讯电通电气有限公司	6.97	6.97	100.00%	2018年2月百卓网络与斐讯电通电气签订《购销合同》,百卓网络提供服务器设备,为客户实现海量的数据计算,在设备交付后,斐讯电通电气进行了验收,并签署了《验收单》。	2019年下半年
生命湖健康管理集团有限公司	2,256.00	1,956.00	86.70%	2018年11月百卓网络与生命湖就生命湖智慧园区安全管控系统建设项目签署《技术开发合同》,由百卓网络开发园区安全环境监控及应急处理应用平台系统,系统开发完成并交付后,双方签署《终验报告》进行了验收确认。	2019年第四季度
深圳市祥源顺科技有限公司	102.00	57.00	55.88%	针对某工控安全项目,百卓网络与祥源顺于2018年9月签署了《购销合同》,由百卓网络提供网络威胁与安全漏洞防护的应用平台,软件交付并验收后,祥源顺签署相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
广州倚网计算机有限公司	338.75	278.75	82.29%	针对某涉密项目,百卓网络与倚网于2017年底签署了《购销合同》,百卓网络根据其需求提供了管控流量分析与应用、网络信息安全管理等应用平台,软件交付并验收后,倚网签署了相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
广州市特汇电子技术有限公司	320.50	270.50	84.40%	针对某涉密项目,2018年9月百卓网络与特汇签署了《购销合同》,百卓网络负责提供网络信息安全管理、网络威胁与安全漏洞防护等应用平台,在软件交付并验收后,倚网签署了相应的产品《验收单》。	2019年第四季度
北京容天汇海科技有限公司	3,688.63	3,188.63	86.44%	某大数据平台建设项目,百卓网络提供符合项目要求的大数据平台系统,并与容天汇海于2017年下半年签署了《购销合同》。大数据平台系统在百卓网络交付后,容天汇海进行了验收且签署了《验收单》。	2019年第四季度
合计	25,249.08	21,159.08			

(2)单独计提坏账准备的主要原因

上述应收账款出现减值迹象及计提坏账准备的主要原因如下:

深圳市领航者恒达导航科技有限公司等14家客户的业务主要涉及网络设备与流量集中管控、网络威胁与安全漏洞防护、网络大数据应用、网络应用信息安全管理、管控流量分析与应用等应用平台及软件等业务。百卓网络根据合同约定交付相关应用平台及软件,客户在确认满足功能要求后进行产品验收并签署了相关的产品验收文件。上述平台及软件在后期运营过程中,由于境内外的IM第三方即时通讯、第三方直播等软件不断增加更新频次、更新加密算法等缘故,导致平台及软件出现兼容性问题、无法识别及审计信息等情形,客户希望百卓网络投入研发力量予以解决。经过百卓网络技术人员研究分析认为向客户交付的产品符合合同要求,上述情形的出现系不可预知的原因,相关问题的解决系新的升级需求,超过合同范围。本着双方友好合作的原则,百卓网络积极寻找解决方案,并投入了研发人员来专项处理,但因客观技术原因导致相关问题无法彻底解决。由于上述原因,导致相关客户的应收款项回款受阻,百卓网络与客户反复协商无果,加之部分客户出现经营不善、现金流短缺等问题,百卓网络综合评估后预计收回全额应收账款的可能性较低。

深圳市锦智诚科技有限公司的业务涉及网络安全项目建设,百卓网络的软件交付后,客户进行了相应的产品验收并签署了相关的产品验收文件。因现网流量模型在2019年出现差异,客户要求增加流量、功能和客户数量,超出百卓网络所交付的网络大数据应用软件平台的设计性能,经过研发人员进行软件调优后仍旧无法全部满足。随后百卓网络经研究分析,建议锦智诚通过更新芯片硬件平台的方式来解决问题,但锦智诚核算成本后认为此方案无法操作,仍希望百卓网络通过软件调优的方案来予以解决,经过双方多次沟通后均未达成共识。此外,了解到客户经营困难,应收账款偿还能力不足,百卓网络综合评估后预计收回全额应收账款的可能性较低。

山西工祥科技有限公司涉及大数据平台系统建设,百卓网络的产品交付后,客户进行了相应的产品验收并签署了相关的产品验收文件。在后期的平台运行中,因最终用户管理层变动,建设方案相应调整。百卓网络提出新方案是合同外新增需求,可以放入二期项目建设,要求客户先支付部分款项,但客户未予配合。本着双方友好合作的原则,百卓网络进行了研发投入,但研究分析发现原有产品与客户的部分新增专用设备无法兼容。双方多次沟通无果,百卓网络综合评估后预计收回全额应收账款的可能性较低。

深圳市鑫昊翔科技有限公司涉及交换产品项目,合同约定客户提供交换机硬件,百卓网络提供符合交换机