

深圳市奥拓电子股份有限公司

关于深圳证券交易所2015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，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2016年4月22日，深圳市奥拓电子股份有限公司（以下简称“公司”或“奥拓电子”）收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对深圳市奥拓电子股份有限公司2015年年报的问询函》（中小板年报问询函【2016】第44号）。公司董事会对相关问题进行了调查落实，并就问询函所提出的问题回复如下：

问题 1、你公司本期实现营业收入 2.93 亿元，比上期减少 20%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,142 万元，比上期减少 68%。请结合行业状况、客户结构变化、订单数量、单价变动、主要费用增减情况说明上述变化的原因。

回复：

公司分地区的营业收入情况如下：

单位：元

地区	2015 年		2014 年		同比增减金额
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
海外销售	104,331,750.48	35.59%	193,375,047.67	52.68%	-89,043,297.19
国内销售	188,835,592.55	64.41%	173,678,679.94	47.32%	15,156,912.61

由上表可见，公司 2015 年营业收入中，海外销售收入减少 8,904.33 万元，同比下降 46.05%；国内销售收入增加 1,515.69 万元，同比上升 8.73%。公司 2015 年营业收入下降主要是因为海外销售收入下降，海外销售收入下降的主要原因如下：

1、海外销售的 LED 应用产品主要面向体育、广告和租赁等行业。由于 2015 年相对于 2014 年缺少如巴西世界杯等大型国际体育赛事，进而对相关体育、广告和租赁等行业 LED 应用产品高端市场需求产生一定影响。欧洲等公司的传统市场经济不景气，也影响了 LED 应用产品的高端市场需求。

2、2014 年度，公司前三大客户均为海外客户，其向公司购买的 LED 应用产品均是应用到体育、广告或租赁等行业，公司共实现销售收入 15,820.01 万元。2015 年，公司前三大客户中海外客户减少到两个（这两个海外客户为 2014 年的前三大客户），其向公司购买的 LED 应用产品，公司共实现销售收入 7,597.98 万元。可见，仅就前三大客户而言，2015 年从海外客户实现的销售收入比 2014 年减少了 8,222.03 万元，下降比例为 51.97%。

3、虽然公司出口产品的平均单价有所下降，但由于公司运营成本上升，产品售价仍然偏高，导致海外市场拓展受阻，加之 LED 应用产品海外高端市场需求不足，使公司 2015 年签署的海外销售订单减少或延迟。

公司 2015 年归属于上市公司股东的净利润减少的主要原因如下：

1、公司 2015 年实现营业收入 2.93 亿元，同比下降 20.13%，导致净利润减少。

2、公司 2015 年营业成本 15,046.73 万元，毛利率同比下降 2.82%，导致净利润减少。

3、公司 2015 年的期间费用比 2014 年增加，导致净利润减少。2015 年，公司加强了包括国内体育产业在内的市场开拓，人员成本、差旅费、海外参展等费用以及租用办公场地等费用增加，公司 2015 年销售费用 6,297.55 万元，同比增加 24.72%。2015 年，公司继续坚持技术驱动型差异化竞争战略，加大研发投入，全年研发总投入 3,991.23 万元，占当期营业收入比例为 13.61%，同比增加 3.49%，进而使公司 2015 年管理费用增加了 3.34%，达到 7,097.52 万元。

问题 2、你公司 2013 年、2014 年和 2015 年经营活动产生的现金流量净额分别为 5,544 万元、1,844 万元和-5,636 万元，呈逐年下降趋势。请结合销售和采购政策变化情况、日常经营活动费用的支付等说明原因。

回复：

单位：元

项目	2015 年	2014 年	2013 年
营业收入	293,167,343.03	367,053,727.61	280,200,417.23
净利润	21,639,416.73	69,048,224.72	48,127,356.88
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	289,066,017.37	352,894,630.56	330,071,400.60
收到的税费返还	21,219,378.79	25,612,582.64	18,077,189.02
收到其他与经营活动有关的现金	5,561,358.44	16,084,108.35	19,039,496.11
经营活动现金流入小计	315,846,754.60	394,591,321.55	367,188,085.73
购买商品、接受劳务支付的现金	170,380,935.18	206,090,658.86	164,767,011.07
支付给职工以及为职工支付的现金	110,903,656.76	81,824,542.05	64,059,102.79
支付的各项税费	29,983,160.69	37,049,959.37	38,418,838.33
支付其他与经营活动有关的现金	60,943,920.61	51,184,215.86	44,503,432.45
经营活动现金流出小计	372,211,673.24	376,149,376.14	311,748,384.64
经营活动产生的现金流量净额	-56,364,918.64	18,441,945.41	55,439,701.09

公司 2013 年、2014 年和 2015 年经营活动产生的现金流量净额分别为 5,544 万元、1,844 万元和-5,636 万元，呈逐年下降趋势。主要原因如下：

1、国内销售基本为赊销，货款回笼较慢。2015 年国内销售收入占比达 64.41%。公司国内客户主要是银行，2015 年之前有相当一部分合同是与总行结算货款；2015 年以来，货款结算由总行下放到各地分行甚至支行，因此回款客户分散，数量增多，货款回笼有所放缓。2015 年末，国内应收账款余额达 9,933.09 万元，占 2015 年末全部应收账款余额的比例为 89.11%。

2013-2015 年国内销售回款情况如下：

项目	2015 年	2014 年	2013 年
国内销售回款(元)	181,670,709.03	173,641,089.65	202,000,069.31

2、货款回笼较快的海外销售收入在总收入中的占比下降，2015 年仅为 35.59%。随着市场竞争的加剧，近三年公司逐步放宽对海外部分客户的信用政策。

2013-2015 年海外销售回款情况如下：

项目	2015 年	2014 年	2013 年
海外销售回款(元)	107,395,308.34	179,253,540.91	128,071,331.29

3、采购原材料支出的现金，是公司经营活动中最大的现金支出项。近三年公司采购政策没有较大变化。购买商品、接受劳务支付的现金在营业收入中的占比变动较小。

项目	2015 年	2014 年	2013 年
购买商品、接受劳务支付的现金（元）	170,380,935.18	206,090,658.86	164,767,011.07
营业收入（元）	293,167,343.03	367,053,727.61	280,200,417.23
购买商品、接受劳务支付的现金占营业收入的比例（%）	58.12%	56.15%	58.80%

4、公司人员成本逐年增长，2015 年达到 1.1 亿元。原因为：2013 年、2014 年南京奥拓工业园、惠州奥拓工业园相继建成投产，为鼓励员工随迁异地，稳定员工队伍、保证产品质量，公司出台了一系列员工薪资和福利政策，深圳本地的人员成本也日益增长，导致支付给职工的现金增长较快。

5、公司销售费用支出逐年增长。深圳办公场地扩大、英国和美国公司的设立，导致费用增长较快；为开拓市场，差旅费、展会宣传费等增长较快。因此，其它经营活动现金流出中与费用相关的现金流出逐年增长，详见下表。

单位：元

项目	2015 年	2014 年	2013 年
其它经营活动现金流出中与费用相关的现金流出	54,129,389.93	51,184,215.86	44,503,432.45

综上所述，销售规模下降，海外销售占比下降，客户信用政策放宽，货款回笼总量减少等原因，导致经营活动的现金流入总量减少。近三年南京、惠州

两个奥拓工业园相继投产，海外公司相继设立，导致固定成本费用支出增加；人员成本刚性上涨，海外市场拓展费用增长较快等，导致经营活动的现金流出总量增加，因此，经营活动现金净流量逐年下降。

问题 3、报告期，你公司 LED 视频显示系统库存量同比上升 378.38%，请结合相关因素说明上述存货是否存在减值，是否计提了足额减值准备，请会计师进行核查并发表意见。

回复：

公司 LED 视频显示系统库存量同比上升 378.38%，仅指库存的点数同比上升 378.38%，主要是公司 2015 年 LED 显示产品转型为高密度产品所致。（注释：LED 视频显示系统行业的统计及计价单位一般包括“平方米”和“像素点”（简称“点”）。如 P16 规格，即像素点与像素点间的距离为 16 毫米，每平方米包括的像素点为 3,906 个；P20 规格，即像素点与像素点间的距离为 20 毫米，每平方米包括的像素点为 2,500 个。）

LED 视频显示系统库存金额，2015 年 12 月 31 日比 2014 年 12 月 31 日有所增长，属于正常和必要的库存准备。2016 年一季度公司 LED 显示产品的出口合同订单已达 1940 万美元，且其中大部分是 LED 高密度产品。

公司按照会计准则要求，足额计提存货跌价准备，具体计提方法如下：

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。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。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。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。

2015 年末，公司对库存产品逐项进行分析测试，经公司研发及销售部门共

同鉴定、评估，认为部份 LED 显示产品期末存在减值情形，公司测算并计提相应的存货跌价准备。

截止 2015 年 12 月 31 日，奥拓电子库存商品减值准备计提情况及部份同行业公司上市公司对比分析数据如下表：

公司名称	库存商品余额	计提存货减值准备金额	计提比例
奥拓电子	46,660,274.75	2,302,668.12	4.93%
雷曼股份	47,591,393.62	2,372,170.07	4.98%
洲明科技	149,880,138.49	7,965,822.26	5.31%
艾比森	45,898,285.20	1,113,682.51	2.43%
上述四家公司平均水平	-	-	4.74%

奥拓电子的库存商品跌价准备计提比例为 4.93%，其中，LED 视频显示系统计提比例为 4.82%，均高于同行业公司的平均数 4.74%。

瑞华会计师事务所（普通特殊合伙）出具了《关于对深圳市奥拓电子股份有限公司 2015 年年报问询函-中小板年报问询函【2016】第 44 号之答复》，按照问询函的要求对所涉及的事项进行了核查并发表了意见。

问题 4、你公司于 2013 年 8 月 13 日披露《深圳市奥拓电子股份有限公司关于签订 LED 电视墙及相关系统重大合同的公告》，请说明该合同目前履行的进展情况、是否达到当初预期以及后续计划。

回复：

关于公司签订的 LED 电视墙及相关系统重大合同，公司已收到客户支付的措施项目费用 86 万元，并且已完成 LED 电视墙及相关系统深化设计的大部分设计工作。目前，尚待客户提出 LED 产品的具体安装时间，以组织 LED 显示产品的生产、运输和安装。鉴于此，除上述 86 万元的收入外，该合同尚未形成其他收入。

至今，公司仍派遣专人推动该项目的实施，并积极与客户沟通，推动客户尽快提出 LED 产品的具体安装时间。后续公司将继续根据深圳证券交易所《中小企业板信息披露业务备忘录第 10 号：日常经营重大合同》的规定及时披露该合同的重大进展变化，并在定期报告中持续披露其履行情况。

问题 5、你公司子公司惠州市奥拓电子科技有限公司本期净利润为-613 万元，请说明该子公司亏损的原因。

回复：

公司全资子公司“惠州市奥拓电子科技有限公司”（以下简称“惠州奥拓”）2015 年净利润为-613 万元，产生亏损，其原因如下：

公司惠州奥拓工业园于 2014 年下半年竣工后，公司原位于深圳的制造部部分搬迁到惠州奥拓工业园，制造产能扩大。惠州奥拓于 2014 年下半年开始试生产，2015 年是惠州奥拓第一个完整经营年度。惠州奥拓定位为公司的生产基地，主要有以下两种经营模式：

（1）公司自行采购原材料，委托惠州奥拓生产加工 LED 视频显示系统等产品，公司向惠州奥拓支付产品加工费。

（2）惠州奥拓自行采购并生产 LED 照明产品，将产品销售给公司全资子公司深圳市奥拓光电科技有限公司（以下简称“奥拓光电”）。

鉴于上述经营模式，惠州奥拓营业收入取决于公司委托生产量和对奥拓光电的销售量。2015 年，公司 LED 视频显示系统的销售收入同比减少 6,689.54 万元，降幅 37.51%；LED 照明产品的销售收入同比减少 654.13 万元，降幅 26.09%。2015 年订单减少和部分订单延迟，导致公司和奥拓光电销售收入减少。因此，公司委托给惠州奥拓的生产量和惠州奥拓向奥拓光电的销售量均减少。2015 年惠州奥拓只实现营业收入 3,613.70 万元，毛利 504.04 万元。

公司制造基地部分搬迁惠州奥拓工业园后，为了稳定员工队伍、保证产品质量，公司出台了一系列福利政策，加之水电费价格上升，缴纳房产税，新设管理部门等原因，导致惠州奥拓运营成本上升。2015 年惠州奥拓管理费用达 1,406.50 万元。

综上所述，2015 年是惠州奥拓第一个完整经营年度，由于经营模式的特点和生产任务不饱和，因此营业收入仅为 3,613.70 万元，毛利为 504.04 万元，管理费用达 1,406.50 万元，导致惠州奥拓 2015 年净利润为负。

问题 6、你公司在 2016 年经营计划中披露拟进一步提高集成软件和服务的收入，而目前你公司以硬件销售为主。请说明未来提高软件和服务收入的具体措施。

回复：

公司 2015 年实现软件集成及服务收入 5,490.11 万元，主要来自于智慧银行集成业务、设备维护、公司控股子公司上海翰明计算机科技有限公司（以下简称“上海翰明”）软件服务及少量的设备租赁等其他收入。

为了提高公司 2016 年软件集成及服务收入，具体措施如下：

1、继续加大信息发布和指示系统等产品的投入，保持行业内技术等方面的领先地位。以客户分类服务平台和综合信息发布平台为核心，扩大市场份额。

2、创新服务体系建设，完善公司内部激励机制，提高员工积极性，提升客户满意度；通过信息化建设提高效率，增加服务收入。

3、加强与上海翰明的战略协同，统一规划目标市场，提高软件集成能力，加大软件产品的销售份额。

4、以智慧银行建设和网点智能化改造为契机，努力形成设计、集成、设备、内容的综合服务能力，提高系统集成收入。

5、通过外部合作、投资并购等方式开拓软件集成及服务业务。

问题 7、你公司其他应收款中“深圳国立商事认证中心”期末余额为 289 万元，请说明款项性质及形成原因。

回复：

ATA 单证册（ATA Carnet）是一份国际通用的海关文件，它是世界海关组织为暂准进出口货物而专门创设的。作为 ATA 单证册的担保协会，中国国际贸易促进委员会/中国国际商会是所有进出中国关境的 ATA 单证册项下货物应纳进口关税和其他海关费用的担保人。因此，为确保担保职能的履行，其按照国际通行的操作办法，要求申请人在申办 ATA 单证册时提供相应的担保，担保的金额由其申报的货物价值和申请前往的国家或地区决定。

根据中国国际贸易促进委员会/中国国际商会的要求，公司每一项用于出境参加展览的产品或出境给客户展示的样品，均需要向“深圳国立商事认证中心”交 ATA 单证担保金。待参展产品或客户样品退回并入境后，公司再向“深圳国立商事认证中心”申请退回对应的 ATA 保证金。

截止 2015 年 12 月 31 日，公司 ATA 担保金余额为 288.83 万元，其明细如下表所示：

时间	形成原因	保证金（元）	说明
2015 年 12 月	荷兰展会，参展产品临时出境	1,203,416.40	预计 2016 年 4 月退单，2016 年 5 月可退回
2015 年 11 月	日本展会，参展产品临时出境	457,794.00	2016 年 2 月已退回
2015 年 09 月	英国展会，参展产品临时出境	331,908.00	由 PLASA 展改运荷兰展，已办理了延期，预计 2016 年 4 月退单，2016 年 5 月可退回
2015 年 11 月	德国展会，参展产品临时出境	185,776.20	2016 年 2 月已退回
2015 年 10 月	迪拜展会，参展产品临时出境，	164,441.60	2016 年 3 月已退回
2015 年 12 月	瑞士客户样品演示，样品临时出境	124,034.70	预计 2016 年 6 月退单，2016 年 7 月可退回
2015 年 12 月	其它欧洲客户样品演示，样品临时出境	420,959.10	预计 2016 年 6 月退单，2016 年 7 月可退回
合计		2,888,330.00	

特此公告。

深圳市奥拓电子股份有限公司

董事会

二〇一六年五月十日