

北京飞利信科技股份有限公司 关于收到深圳证券交易所半年报问询函的回复

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。

北京飞利信科技股份有限公司（以下简称“飞利信”、“公司”或“总公司”）于 2020 年 9 月 3 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对北京飞利信科技股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2020】第 18 号）（以下简称“半年报问询函”或“问询函”）。公司对半年报问询函中提到的问题逐项进行了认真核查，现将半年报问询函有关问题回复如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入 53,762.77 万元，同比下滑 30.82%；归属于上市公司股东的净利润-6,588.69 万元，各类产品和服务的毛利率均同比下滑；经营活动产生的现金流量净额为-5,451.24 万元，同比由正转负。公司解释收入下滑是因为疫情影响部分项目验收，未达收入确认条件；经营活动产生的现金流净额减少是因为支付供应商货款，但你公司报告期内购买商品、接受劳务支付的现金为 3.1 亿元，同比减少 61.01%。

（一）请结合报告期内主要项目的实施和验收方式、实施地点等详细说明疫情对公司上半年生产经营的影响以及相关影响消除情况。

回复：

1、疫情对公司上半年生产经营的影响：

公司的项目主要分布在北京、吉林、成都、哈尔滨、湖北、西藏等地，项目分布范围较广，由于疫情封锁导致公司员工无法返回项目开展工作、部分客户禁止公司员工进入现场施工、采购物流供应也受到较大影响等因素导致项目无法开工或开工较晚，部分项目完工进度低于预期，出现了部分项目验收推迟的情况。2020 年上半年实现收入 53,762.77 万元，2019 年上半年实现收入 77,719.15 万元，同比下降 30.82%，疫情对公司上半年生产经营产生了重要影响。以下是 2020 年度上半年部分项目，项目完工进度低于预期。

项目名称	合同额（万元）	实施地点	验收方式
哈尔滨地铁三号线二期	12,623.46	哈尔滨	产出法
湖北省孝感市孝昌县雪亮工程	7,830.45	湖北	产出法
西藏那曲数字校园建设项目	6,679.46	西藏	产出法
青岛市公安局高清视频监控智能化服务项目	3,750.00	青岛	产出法
成都地铁 6 号线	3,119.87	成都	产出法
中铁十局集团第八工程有限公司公主岭项目一分部	2,438.61	吉林	产出法
石家庄市城市轨道交通 3 号线一期	2,189.00	石家庄市	产出法

2、相关影响消除情况：

（1）从 5 月份开始以来，公司分项目、分区域地有序推进复工复产，除 6、7 月份北京、新疆等项目受到影响外，其他省市项目都逐步恢复施工并努力追赶进度。

（2）受疫情影响，部分客户上半年推迟或延缓了新建项目招投标，公司新增中标项目同比减少，下半年公司将持续跟进各类客户招投标项目，努力增加下半年新中标项目，减少疫情对公司业绩的影响。

（二）请结合公司产品和服务的具体内容、主要客户、业务模式、成本变动等详细说明毛利率下降的原因，与同行业上市公司毛利率变动情况是否一致。

回复：

1、毛利率下降的原因：

（1）2020 年上半年营业收入、营业成本、毛利率情况如下：

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分产品或服务						
音视频与控制	242,035,898.86	194,983,105.52	19.44%	-38.66%	-38.21%	-0.59%
数据、软件及服务	107,730,123.35	63,352,554.57	41.19%	-45.43%	-37.05%	-7.83%
物联网与智能化	163,495,638.19	134,257,964.46	17.88%	-4.60%	3.85%	-6.68%
其他业务	24,366,034.17	11,028,662.10	54.74%	47.93%	88.38%	-9.72%

音视频与控制营业收入 242,035,898.86 元，营业成本 194,983,105.52 元，毛利率 19.44%、比上年同期减少 0.59%；数据、软件及服务营业收入 107,730,123.35 元，营业成本 63,352,554.57 元，毛利率 41.19%，比上年同期减少 7.83%，此板

块项目收入总额较上年同期减少 45.43%，成本较上年同期较少 37.05%，主要因为项目收入减少但相应的人员工资、社保公积金等还需分配到相应项目成本；物联网与智能化营业收入 163,495,638.19 元，营业成本 134,257,964.46 元，毛利率 17.88%，比上年同期减少 6.68%，此板块项目收入总额较上年同期减少 4.6%，成本较上年同期增加 3.85%，主要因为上海杰东部分项目的设备采购有美国进口设备，贸易战的原因导致进口设备价格上调，导致此板块毛利率较上年同期有所下降；其他业务营业收入 24,366,034.17 元，营业成本 11,028,662.10 元，毛利率 54.74%，比上年同期减少 9.72%。

（2）公司子公司的产品和服务面临一定竞争压力

全资子公司欧飞凌所在的通讯行业运营商客户的竞争较大，同行业采取低价竞争策略，导致部分项目低利润运营。由于通信行业专业性强和技术集成度高的特性以及部分用户定制化的需求，欧飞凌主要采用直接销售的方式，直接面向最终通信系统设备厂商和运营商等客户进行技术和产品推介、参加相应的投标、提供售后技术支持与服务，综合成本有所上升。

全资子公司上海杰东所在的智能化行业也面临激烈的竞争，部分在建项目的成本也出现了上升，尤其是中美贸易关系的原因，部分项目采购的美国进口设备成本上涨较多，导致毛利率下降。以哈尔滨 3 号线二期为例，该项目报警和气灭设备的采购成本较 2016 年投标时上涨超过 30%。

全资子公司厦门精图主要产品和服务的对象是各省、市、区民政局等行政单位。产品涉及智慧管线管廊、地址地名数字化建库、地名地址档案整理编纂、地理信息监控、遥感数据处理等。业务模式一般分公开招标与直接签约取得项目两种模式。前期项目还有很多维保类工作尚未结束。今年因自然灾害频发（洪水、台风）导致原尚在维保期内的项目硬件存在较多损坏无法使用状态，所以需要重新购置硬件，并派人安装维护，所以在前期项目维保的工作安排上无法及时应援，只能增加委外处理。损坏硬件的采购更换和安装维护都在本年度增加了成本导致毛利率降低。

（3）主要客户中的大客户减少

公司收购的六家公司原管理团队离职后，公司对现有人员进行整合同时派驻了新的管理团队，新的管理团队进驻后业务水平有所恢复，但主要客户中的大客

户较少，有些大客户虽然保持合作但业务量也比以前年度减少较多，公司部分客户由大而集中向相对小而分散发展，客户类型的变化导致项目毛利减少。

（4）业务模式受国家宏观调控、行业竞争影响较大

公司的业务模式为根据客户项目市场信息，通过招投标或合同谈判方式获取项目合同，项目合同签订后公司安排组织货物采购，采购采用协议谈判、招投标等方式进行，项目组根据采购的货物进行具体实施，项目达到验收状态后项目结束。公司的业务模式导致公司的客户不是稳定不变的，需要不断开拓新的客户，开拓新客户受到行业竞争的影响较大。近年来，宏观经济下滑压力增大，以及金融去杠杆等因素导致行业竞争越来越激烈，项目毛利率有所下滑。

（5）成本压缩空间小，导致成本无法有效降低

公司前期承建了大量项目，这些项目维护需要一定的人力资源，同时公司为承揽更多项目也需要维持一定人力，总体上人力成本虽然有所降低，但压缩空间不大。公司通过集中采购来压缩设备成本，改变过去由各家分别采购的局面，集中采购模式刚开始实施，节约成本的优势还没有显露出来。

（6）疫情对生产经营造成了影响

2020 年上半年受疫情影响，机关事业单位、企业单位在积极应对疫情的同时也在压缩成本，相应新增业务毛利率有所减少；同时，受疫情影响，公司部分项目出现了停工，公司为保证公司正常经营活动，相应的人员工资、社保公积金等仍需分摊到持续履约的项目中导致成本增加。

2、与同行业部分上市公司毛利率变动情况一致：

公司毛利率变化和部分同行业公司毛利率的变化情况

同行业上市公司	2020 年 1-6 月毛利率	2019 年度 1-6 月毛利率
东方通	74.14%	79.94%
荣科科技	34.13%	36.16%
迪威迅	26.71%	29.28%
飞利信	24.93%	29.10%

从上表可以看出公司毛利率变化和部分同行业上市公司毛利率的变化情况是趋同的。

为改善盈利能力，公司 2020 年在研发、营销、市场、内部控制、应收账款催收五个方面采取相应措施，具体如下：

一是加大公司优势产品的研发生产力度，尽快开发出高利润、高附加值的产品，优势自主产品是公司发展的基石；

二是进一步加强市场营销工作，重新建设或完善已有区域销售网络体系，建设东北、西北、华东、华南、西南等区域销售中心，与公司已有的垂直业务销售网络形成网格化营销体系。加深飞利信体系各子公司，各部门间的融合，特别是在客户、市场方面的融合。一方面继续大力开拓新客户，另一方面，对已有客户深入发掘，实现同一客户的多次销售，多类别产品销售；

三是发挥公司已有的平台、资金、资质、案例、产品优势，建立合作伙伴生态圈，赢得市场，实现与合作伙伴的双赢，多赢；

四是加强内部管理，加强成本控制，在全公司内建立统一的供货商库，采购库，控制采购成本，同时完善工程商比较机制，降低工程施工成本；

五是建立专门的催款小组，负责应收账款的催收。尽快实现项目的回款，改善现金流，同时降低公司的财务费用。

（三）请结合公司报告期内销售及收款模式、采购和付款模式等情况说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因。

回复：

公司的销售模式一般是通过捕捉市场信息，与甲方进行协议谈判，或者参与甲方组织的招投标获取订单。在签订合同时通常会给予客户一定的账期，大多采用赊销模式。

在订单确定后一般会组织供应商进行采购，采购分别不同情况采用协议谈判、招投标等方式进行，在采购时会要求供应商给予公司期限不等的账期，采用票据、电汇等方式根据不同的合同情况分别支付一定的预付款或赊购，之后分别不同情况分别支付货款或服务款。

采购完成后一般会根据订单交由项目组进行具体实施，在销售产品实现、工程项目达到验收状态后、提供的服务完成后确认收入。客户往往会采用票据、电汇等方式较多集中在第四季度进行回款。

鉴于公司的客户大多为政府、事业单位、大型企业等，所以回款的账期往往较合同账期要长。

报告期内销售及收款模式、采购和付款模式和上期相比无明显变化。公司经

营活动产生的现金流量净额为负主要原因如下：

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金减去购买商品、接受劳务支付的现金的净额，比上年同期减少较多，报告期内客户回款减少是公司经营活动产生的现金流量净额为负主要原因之一。受疫情及部分客户推迟支付货款的影响，公司也相应减少或推迟了部分供应商的货款支付，支付供应商货款减少的幅度小于客户回款减少的幅度，同时考虑到业务合作关系以及为了加快部分项目建设进度，公司向部分供应商预付了一部分货款，所以客户回款的减少以及支付供应商货款是导致经营活动产生的现金流量净额为负的原因。

（四）你公司 2018 年和 2019 年均存在部分业务前三季度按照总额法确认收入，第四季度改为净额法核算，导致 2018 年和 2019 年第四季度营业收入显著低于其他季度。请你公司补充说明报告期内同类业务的发生金额，公司对相关业务的会计处理以及相关处理是否符合企业会计准则的规定。

回复：

业务类型：军民融合业务（涉密业务）。业务模式：公司从供应商处采购货物，经过对货物检测后发给客户。该类业务的供应商是某上市公司，客户是某军工涉密企业。以总额法确认收入的起始时点和持续期间：该类业务从 2018 年一季度开始，到 2019 年四季度结束。

本报告期无此类业务。根据公司管理层制定的经营方针，公司 2020 年及以后年度不再开展此类军民融合业务。

公司依据销售的产品，对商品流转实施有效控制、付款期限和付款方式、客户和供应商的选择受限程度、毛利率的因素，将此类业务按净额法确认收入符合企业会计准则规定。

问题二、半年报显示，你公司应收账款期末账面余额 209,153.14 万元，其中按单项计提坏账准备的应收账款 5,895.36 万元，公司 100%计提坏账准备；按组合计提坏账准备的应收账款 203,257.79 万元，计提坏账准备金额 48,993.05 万元，账龄 1 年以上和 3 年以上的应收账款金额分别为 146,945.88 万元和 52,866.98 万元。

（一）请结合公司的业务和结算模式说明公司应收账款余额以及长账龄应

收账款占比较大的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形。若是，请补充说明超期未回款的金额及时间分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、采购的产品和服务类型、过去三年各年度采购金额、未回款的原因、公司已采取的追偿措施和效果，若未提起诉讼，请说明原因。

回复：

1、应收账款余额以及长账龄应收账款占比较大的原因及合理性：

①公司主要业务的业务模式对应收账款余额有较大影响

公司的业务模式是根据客户项目市场信息，通过招投标或合同谈判方式获取项目合同，项目合同签订后公司安排组织货物采购，采购采用协议谈判、招投标等方式进行，项目组根据采购的货物进行具体实施，项目达到验收状态后项目结束。从项目招投标、到货物采购、到项目施工、再到项目验收，项目周期往往较长，导致应收账款收款周期较长，应收账款余额较大。

②公司的结算模式也导致应收账款余额较大

公司的结算模式是项目中标后通常按合同金额预收一定比例货款，一般是10%-30%，根据项目进度收取进度款，项目完工后收取剩余款项，也存在为扩大销售不预收货款，根据项目进度收取一定比例进度款，项目完工后一定期限后收取剩余款项。公司为扩大销售部分项目采用垫付资金模式。

③宏观经济下行压力较大，导致客户回款慢、应收账款余额较大

近年来，由于金融去杠杆，银行政策调整、风控持续收紧，各类单位的资金面普遍比较紧张，对公司的应收账款回收产生了不利影响，导致应收账款回款较慢、应收账款余额较大。

④客户性质

公司的客户包括行政事业单位、大型国企等，部分单位的付款手续复杂、付款周期较慢较长；部分客户由于项目负责人更换、领导变更等因素影响，需重新确认项目情况后再启动付款流程，导致应收账款回款较慢。

2、相关应收账款存在超过合同约定期限未收回的情形，金额较大的如下：

单位：万元

客户名称	是否关联方	产品和服务类型 (项目名称)	截止 2020.06.30 应 收账款金额	2017-2020 年上半年销 售金额	未回款 的原因	公司已 采取的 追偿措 施	效果	是否 诉讼
迪维（连云港）置业有限公司	否	连云港嘉会城工程集成项目	10,500.00	11,643.80	客户拖欠	催收	一般	是
政府单位 1	否	平安丽江项目	9,334.50	2,111.56	未列入财政预算	催收	一般	否
政府单位 2	否	青岛平安城市项目	5,650.44	--	客户拖欠	催收	一般	否
政府单位 3	否	中卫市西部硒谷重要产品质量追溯体系项目	3,577.07	4,520.82	客户拖欠	催收	一般	否
云南新世纪滇池国际文化旅游会展投资有限公司	否	昆明滇池国际会展中心弱电智能化	3,525.50	--	客户拖欠	催收	一般	否

未提起诉讼的原因：为了继续保持和客户的合作关系，诉讼不作为公司追偿应收账款的首要手段，公司对客户本着友好协商的原则处理应收账款问题。目前公司已经成了催账小组，积极处理应收账款回收问题。上述客户单位中，已经对迪维（连云港）置业有限公司提起诉讼，连云港市中级人民法院已经受理诉讼；政府单位 1 双方已经签订了付款补充协议，公司逐年收取部分款项；对于其他客户，公司正在和对方进行协商催收，同时公司正在准备诉讼资料，在合适的时机提起诉讼。

（二）请你公司补充说明单项计提坏账准备的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性，公司是否已采取诉讼等追偿措施，若未提起诉讼，请说明原因。

回复：

单项计提坏账准备的应收账款全额计提坏账准备的明细：

名称	账面余额（万元）	坏账准备	计提比例	计提理由
宁波市镇海智慧城市运营科	2,600.00	2,600.00	100.00%	预计无法收回

技有限公司				
中国中丝集团海南公司	2,048.16	2,048.16	100.00%	预计无法收回
宁波市鄞州东蓝智慧城市运营管理有限公司	1,048.99	1,048.99	100.00%	预计无法收回
漯河市行政服务中心	70.65	70.65	100.00%	预计无法收回
江苏洲际石化有限公司	68.80	68.80	100.00%	预计无法收回
浙江物产港洲石化有限公司	58.76	58.76	100.00%	预计无法收回
合计	5,895.36	5,895.36	--	--

单项计提坏账准备的应收账款全额计提坏账准备的年度均为以前年度，非本报告期。

①宁波市镇海智慧城市运营科技有限公司为子公司东蓝数码有限公司原实际控制人朱召法拥有控制的公司，公司提起诉讼并执行，但未执行到财产。

②中国中丝集团海南公司当前被法院列为失信被执行企业，公司提起诉讼并执行，但未执行到财产。

③宁波市鄞州东蓝智慧城市运营管理有限公司为子公司东蓝数码有限公司原股东朱召法拥有控制的公司，已无实际可执行财产，故未提取诉讼。

④江苏洲际石化有限公司已经提起诉讼并判决生效，后该公司进行破产清算。

⑤漯河市行政服务中心、浙江物产港洲石化有限公司均为子公司东蓝数码有限公司计提，均为5年以上。

（三）请结合公司以前年度应收账款收回情况、主要欠款方的资金实力、付款意愿以及同行业企业坏账准备计提比例等说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。

回复：

1、公司选取五家应收账款余额较大、欠款期限较长的客户从前年度应收账款收回情况、资金实力、付款意愿说明公司应收账款坏账准备计提的充分性：

（1）迪维（连云港）置业有限公司，应收账款余额 10,500.00 万元，以前年度应收账款收回金额 1,500.00 万元，该客户还款意愿较差，公司已经对该客户提前诉讼，查封、冻结该客户及关联方 9,930.35 万元价值财产。同时在前期开展业务过程中，公司与对方签订了 9,000 万元的房产抵押合同，有效地保障了公司的权益。截止 2020 年 6 月 30 日已经计提坏账准备 2,550.00 万元，计提比例 24.29%，应收账款坏账准备计提充分。

（2）政府单位 1，应收账款余额 9,334.50 万元，以前年度应收账款收回金

额 4,554.84 万元，该客户具备还款能力及还款意愿等，受政府付款手续复杂的影响，付款较为缓慢。2018 年双方就支付方式重新签订了协议，2018 年公司开始逐年收取应收账款。截止 2020 年 6 月 30 日已经计提坏账准备 2,750.85 万元，计提比例 29.47%，应收账款坏账准备计提充分。

(3) 政府单位 2，应收账款余额 5,650.44 万元，该客户具备还款能力及还款意愿等，受政府付款手续复杂的影响，付款较为缓慢。截止 2020 年 6 月 30 日已经计提坏账准备 840.96 万元，计提比例 14.88%，应收账款坏账准备计提充分。

(4) 政府单位 3，应收账款余额 3,577.07 万元，已收回应收账款金额 1,215.00 万元，该客户具备还款能力及还款意愿等，受政府付款手续复杂的影响，付款较为缓慢。截止 2020 年 6 月 30 日已经计提坏账准备 357.71 万元，计提比例 10.00%，应收账款坏账准备计提充分。

(5) 云南新世纪滇池国际文化旅游会展投资有限公司，应收账款余额 3,525.50 万元，以前年度应收账款收回金额 2440.04 万元，该客户具备还款能力及还款意愿等，截止 2020 年 6 月 30 日已经计提坏账准备 1,762.75 万元，计提比例 50.00%，应收账款坏账准备计提充分。

2、同行业企业坏账准备计提比例对比

我们选取了与公司业务相似的部分上市公司，将其坏账准备综合计提比例和公司进行对比如下：

上市公司名称	应收账款坏账准备计提比例
数字政通	13.05%
太极股份	12.29%
东方通	20.90%
荣科科技	17.33%
迪威迅	24.70%
飞利信	26.24%

从上表可以看出公司计提坏账准备比例高于同行业上市公司，公司坏账准备计提较为充分。

公司坏账准备计提比例高于同行业上市公司的原因如下：

(1) 项目实施周期长。公司负责的项目实施周期较长，其中部分地铁项目前后工期长达 5 年，项目实施周期长导致应收账款回收周期长，坏账准备计提比例因此提高。

(2)为扩大销售部分项目采用垫付资金模式。公司为扩大销售不预收货款，仅根据项目进度收取一定比例进度款，对施工过程中需要的资金采用垫付模式，项目完工后一定期限后收取剩余款项，导致应收账款回收周期长，坏账准备计提比例因此提高。

(3)未进行应收账款的核销工作。公司自成立以来从未进行应收账款的核销工作，部分客户欠款金额较小，账龄已经在五年以上，已经全额计提坏账，采取诉讼等措施收款的成本较高；部分客户已经处于破产清算状态；部分客户被法院列为失信被执行人；部分客户经公司法务人员调查了解实际已无可执行财产等，这些应收账款已全额计提坏账，导致坏账准备综合计提比例较高。

公司应收账款余额较大，计提坏账比例较高，存在较高的坏账风险。2020年9月8日公司在巨潮资讯网披露了《股票交易异常波动公告》，提请广大投资者注意部分回款未能按期收回的风险。

目前公司已经成了催账小组，加大应收账款的催收力度，下一步拟采取扩大诉讼的范围等措施加快应收账款的回收。

问题三、半年报显示，你公司合同资产期末账面余额为 20,455.61 万元，公司按 5%计提合同资产减值准备。请你公司补充说明合同资产的主要构成、形成的原因、计提合同资产减值准备比例的确定依据及合理性。

回复：

根据企业会计准则要求，本公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产。同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。

1、公司的合同资产主要涉及公司与不同客户的系统整体解决方案合同。公司根据合同约定履行合同义务，并按约定收取款项。当公司取得该无条件收取对价的权利时，合同资产将转为应收账款。

2、合同资产形成的原因

本公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产。

3、计提合同资产减值准备比例的确定依据

公司的合同资产涉及的系统整体解决方案合同对应的客户，主要是政府等信用良好的客户，公司持续评估各项合同资产的信用风险，管理层认为截止 2020 年 6 月 30 日合同资产信用风险较小，形成时间为 1 年以内，预期发生信用损失的机率较低，根据谨慎性原则，公司按 5%计提合同资产减值准备。

问题四、半年报显示，你公司期末其他应收款中往来款金额为 6,382.11 万元；其他非流动资产中预付土地款和投资保证金分别为 6,414 万元、5,300 万元，相关款项自 2018 年以来一直挂账。请你公司补充说明前述款项形成的背景、交易对手方或欠款方的主要情况、预付土地款和投资保证金长期未结算的原因及合理性，前述款项的收回是否存在风险以及减值准备的计提是否充分。

回复：

1、截止 2020 年 6 月期末，其他应收款中往来款金额为 6,382.11 万元主要是预付的采购款，账龄在 1 年以上因尚未取得发票、项目尚未完工等原因，公司将其转为其他应收款计提坏账准备核算，也包括暂付款、应收返利、农名工工资款等。金额较大的款项有：

客户名称	形成原因	金额	坏账金额
中讯宏远（北京）技术有限公司	淄博市高新区西五路综合管廊弱电智能化建设项目	4,356,400.00	871,280.00
大金（中国）投资有限公司	购货返利	3,585,588.70	179,279.44
厦门迈霆信息科技有限公司	大荔县数字化信息项目	3,382,397.04	965,931.12
贵州紫林山旅游发展有限公司	贵州省独山县古风博物馆项目暂付款	3,000,000.00	150,000.00
福建众智联成信息技术有限公司	中卫市空间规划信息平台建设项目	2,278,117.05	971,599.29
天津东沅毓盛集团有限公司	天津市红桥区数据中心项目	1,847,855.78	1,847,855.78
云南东蒲科技有限公司	云南滇池项目预付供应商款项	2,945,907.00	2,945,907.00
安徽力瀚科技有限公司	安徽公安信息化建设项目	1,420,297.66	1,420,297.66
天津润汇科技有限公司	河西区市容委供电设备购销项目	1,366,453.70	1,366,453.70
携程信息技术有限公司	携程信息技术(南通)项目	1,100,000.00	110,000.00

其他应收款减值准备已按公司会计政策计提，减值准备计提充分。目前公司已经成了催账小组，积极处理欠款回收问题。

2、其他非流动资产中预付土地款 6,414 万元为丽水大数据云中心建设项目

预付丽水市国土资源局土地款，土地证的手续在积极办理过程中，近期即可取得，截至 2020 年 6 月 30 日上述款项不存在减值风险。

丽水大数据云中心建设项目在 2018 年年底正式开工，鉴于数据中心项目所需电力容量较大，供电水平要求较高，必须实现真正双路供电，且供电容量达到用电申请报告的要求，前期政府对于电力容量调配、供电路由、铺设方式等规划与数据中心的高等级要求存在差异，无法满足数据中心规范性要求，因此造成工程进度较慢。目前电力容量、供电路由、铺设方式政府已经重新规划，影响土地证办理的问题得到了解决，公司正在积极办理土地证手续，预计近期即可取得土地证。

3、其他非流动资产中投资保证金 5,300 万元为支付给合作方上海克登企业管理有限公司（原上海克登投资管理有限公司）（以下简称“上海克登”）检测场的运营保证金，在双方运营协议中明确上海克登以其下属的三个检测场的固定资产和股权作为质押，质押给东蓝数码，截至 2020 年 6 月 30 日上述款项不存在减值风险。

2018 年公司全面布局大数据业务，在公司以项目建设为主要营业收入的模式上同时增加运营模式的收入，2018 年 4 月子公司东蓝数码有限公司从上海克登处取得检测场运营权。运营协议签署后东蓝数码支付了 5300 万运营保证金，开始参与检测场运营。

问题五、半年报显示，你公司金融资产不良债权余额为 22,362 万元。根据你公司前期回函该债权已设定抵押，若能够取得该抵押物的产权，该抵押物将用于出租，公司获取出租收益；若不能取得该抵押物的产权，公司将出售相关不良债权。请补充说明截止目前你公司仍未获得抵押物产权也未对外出售不良债权的原因，相关债权和抵押物的权属是否存在瑕疵或涉及其他纠纷，是否存在减值风险，公司后续处置债权或获取抵押物的计划和可行性。

回复：

1、收购不良债权的背景

近年来，随着我国经济社会的发展，国家和社会对经济结构转型和产业升级愈发重视，对高科技产业和企业的扶持力度也逐渐加大。我国近年来对资本市场的改革力度和速度逐步提升，给具有快速发展潜力的高新技术企业提供了优良的

融资渠道和机会。对于本属高科技企业的我公司而言，其中也蕴含着较好的机遇。

首先，该不良债权的抵押物位于中关村科技园区海淀园的“四至”范围内，根据中关村科技园区管理委员会的相关政策文件，鼓励“一区多园协同发展”，园区对符合条件的盘活利用存量空间资源的申请，会提供升级改造资金支持等。如果公司投资设立的泽渊基金最终能够获取抵押物的产权，则将积极争取上述政策支持，实现项目主要目的，获取更多项目收益。

其次，数字经济在我国经济比重中不断提升，起到作用逐渐显现。大数据产业和大数据技术的发展日新月异，是未来一段时期内的科技发展的一个较为明确的方向，将创造巨大的经济效益和社会效益。我公司拟在大数据行业进行先期布局，储备一定数量的相关行业优质企业，对其进行产业项目孵化，建立行业优势，获取丰厚回报。

推动公司在大数据技术、大数据产业的聚集区或大数据技术的产业化项目孵化区方面的布局，并进一步将大数据产业园作为飞利信的重要聚集基地，为构建大数据产业链、价值链和生态系统发挥积极作用。通过自身的规模、品牌、资源等价值为区域经济发展和企业资本扩张发挥巨大的推动作用，更好地实现大数据领域资源整合、产业链完善，有利于加快公司外延式发展的步伐，实现公司在大数据产业价值链的拓展和延伸，形成产业聚集，符合公司产业发展战略。

综合考虑抵押物的质量、不良债权的成本、产业和园区政策以及产业发展趋势，该不良债权的属于较为优质的资产。采用获取抵押物产权的方案，相关物业可以作为孵化园区办公场所，多余面积可以对外出租获取租金收益。产业项目的孵化和优质企业的扶持，有助于公司在大数据行业进行产业布局，获得先发优势和技术优势，进一步获得项目红利和收益。在园区运行优良的情况下，公司可以同时获得产业收益、租金收益和物业价值。

2、收购不良债权的进展

截止目前，抵押物的司法拍卖程序在正常推进过程中，主管法院已指定执行案件负责法官，并经过摇号程序确定了资产评估机构，评估机构需要经过对抵押物的现场勘验，继而根据评估准则出具抵押物评估报告，目前正在现场勘验过程中。在评估报告出具后，法院将根据法定程序执行抵押物拍卖流程。公司未来将结合抵押物的评估价值、拍卖价格等情况综合确定是否参与拍卖，下一步可以通

过参与拍卖取得抵押物产权，或者在抵押物拍卖后优先获得债权偿付。

相关债权在各个转让环节均符合相关的法律法规规定，转让文件齐全，转让程序合规，转让各方均已履行了各自的义务，相关债权明确归属于北京飞利信泽渊基金管理中心（有限合伙），权属不存在瑕疵，也不涉及其他纠纷。抵押物归属于北京嘉友房地产开发集团有限公司，相关房屋所有权证载明了上述物权归属，权属不存在瑕疵，也不涉及其他纠纷。

根据北京第四中级人民法院选定的原评估机构北京北方房地产咨询评估有限责任公司出具的抵押物评估报告，截至 2017 年 7 月 4 日，抵押物的评估值约为 3.52 亿元，远超不良债权的账面价值。预计对其重新评估的估值不会低于上次评估值，仍然会显著高于不良债权的账面价值，因此不存在减值风险。

目前抵押物正在履行评估程序，在评估报告正式出具后，司法拍卖程序将有序推进，公司后续债权偿付或通过参与拍卖获取抵押物的产权具有可行性。

问题六、根据你公司已披露的公告，你公司收购上海杰东系统工程控制有限公司的交易对手方及其关联方存在违反竞业禁止相关承诺的情形，相关各方承诺在 2019 年 6 月份完成整改。请你公司补充说明相关事项的整改情况，承诺人违反承诺对公司造成损失的金额以及公司追偿情况。

回复：

公司于 2019 年 2 月 25 日在巨潮资讯网披露的《关于收到深圳证券交易所问询函并回复的公告》（公告编号：2019-008），根据收购时公司与上海杰东系统工程控制有限公司（以下简称“上海杰东”）交易对方签订的协议以及其他有关资料，上海杰东签署同业竞争相关协议的部分人员违反了自身及其关联方不得直接或间接从事任何可能与总公司业务相同、相似或相竞争活动的承诺，并对总公司造成了直接损失。2018 年，自公司全面接管后发现，上海杰东原股东及业绩承诺期内业绩承诺义务人陈剑栋先生、陈建英女士之胞弟，即上海杰东原法定代表人及总经理陈建忠先生，作为上海真屹电子系统工程有限公司（以下简称“上海真屹”）法定代表人和实际控制人，从事与上海杰东相近的业务，直接竞争业务，并直接参与投标并中标上海地铁“2019-2020 年 4 号线设备监控系统、消防报警系统、门禁系统（含 3 号线）维保检修项目”和上海地铁 10 号线门禁改造项目，间接参与（项目挂靠形式）并中标上海地铁“2018 年 4 月~2019 年 3 月 11 号线

自控系统（FAS、EMCS、SIOS、ACS、气体灭火）及高压细水雾系统、三方通话设备维护保养项目”和“上海虹桥枢纽火灾报警维保项目”，这些项目之前由上海杰东所承接，上述行为直接造成上海杰东的业绩损失。

经查询国家企业信用信息公示系统工商变更记录，上海真屹于 2019 年 6 月 18 日完成法定代表人、执行董事和股权转让工商变更事宜。

自 2019 年 3 月至 2019 年 4 月，上市公司一直与上海杰东原股东及业绩承诺期内业绩承诺义务人之一陈剑栋先生沟通涉及以下事项并拟签订备忘录，最终未签署：上海杰东原股东及业绩承诺期内业绩承诺义务人陈剑栋先生、陈建英女士之胞弟陈建忠先生作为上海真屹法定代表人和实际控制人，从事与上海杰东相近的业务，直接竞争业务，直接造成上海杰东的业绩损失。

公司将加强与上海杰东原股东及业绩承诺期内业绩承诺义务人陈剑栋先生、陈建英女士沟通，要求其承担相应责任。

特此公告。

北京飞利信科技股份有限公司

董事会

2020 年 9 月 11 日