证券代码:002848 证券简称:高斯贝尔 公告编号:2021-052

高斯贝尔数码科技股份有限公司关于深圳证券交易所2020年年报问询函回复的公告

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

高斯贝尔数码科技股份有限公司(以下简称“公司”或“高斯贝尔”)于 2021 年 5 月 18 日收到深圳证券交易所下发的《关于对高斯贝尔数码科技股份有限公司 2020 年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2021〕第 114 号)。针对问询函中提及的事项,回复如下:

一、2018 年至 2020 年,你公司的营业收入分别为 7.9 亿元、6.3 亿元和 4.17 亿元,归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)分别为-7437.85 万元、1015.24 万元和-3.67 亿元,扣非后净利润分别为-8188.1 万元、-3418.79 万元和-3.8 亿元,最近三年收入连续下滑且扣非后持续亏损。请你公司请结合报告期内行业发展情况、分产品销售情况、毛利率、期间费用等因素,说明你公司最近三年营业收入下滑、主业持续亏损的原因,并说明持续经营能力是否存在不确定性以及你公司已采取或拟采取的改善持续经营能力的措施。

回复:

1)按产品分类,公司与同行业上市公司收入及毛利率对比分析

(1)高斯贝尔

单位:万元

产品分类	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
数字电视产品	19,676.83	18,651.72	5.21%	34,760.72	30,980.40	10.88%	58,289.93	52,759.23	9.49%
家居智能产品	12,423.24	11,248.60	9.46%	18,434.76	13,545.48	26.52%	15,599.80	12,680.46	18.71%
其他产品及服务	7,190.06	8,191.10	-13.92%	7,068.40	6,600.22	6.62%	4,409.08	2,257.98	48.79%
其他业务	2,501.29	2,707.44	-8.24%	2,836.68	1,518.00	46.49%	796.9	492.42	38.21%
合计:	41,791.42	40,798.86	2.38%	63,100.57	52,644.10	16.57%	79,095.70	68,190.09	13.79%

(2)四川九洲

单位:万元

产品分类	2020 年		
	营业收入	营业成本	毛利率
智能终端产品	150,399.88	126,848.52	15.66%
空管产品	72,969.53	45,875.75	37.13%
信息系统产品	14,526.70	11,519.69	20.70%
微波射频产品	19,732.97	10,593.48	46.32%
物业管理	3,525.36	815.49	76.87%
其他	21,536.30	17,788.15	17.40%
其他业务收入	47,303.28	46,334.05	2.05%

产品分类	2019 年			2018 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
数字家庭多媒体产品	149,018.69	124,362.96	16.55%	201,664.12	172,075.43	14.67%
空管产品	59,903.49	38,941.94	34.99%	63,437.20	45,497.20	28.28%
物联网产品	37,467.27	34,793.63	7.14%	45,442.23	32,537.65	28.40%
技术服务收入	9,009.62	2,236.08	75.18%	7,499.79	1,181.73	84.24%
物业管理	4,095.28	878.46	78.55%	3,872.35	949.25	75.49%
其他	21,795.17	15,871.60	27.18%	57,581.06	54,112.33	6.02%

(3)同洲电子

单位:万元

产品分类	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
有线电视接入设备	11,791.31	11,142.25	5.50%	45,991.00	38,896.38	15.43%	58,854.54	55,454.78	5.78%
卫星电视用户终端设备	6,290.46	5,934.41	5.66%	17,051.86	13,452.06	21.11%	-	-	-
平台交付及运维	2,212.84	427.63	80.68%	1,846.01	181.18	90.19%	2,632.69	243.52	90.75%
其他设备	4,753.36	4,397.02	7.50%	4,145.98	3,580.49	13.64%	-	-	-
其他业务	3,798.91	3,912.32	-2.99%	8,917.26	6,496.95	27.14%	10,185.66	6,926.47	32.00%

(4)银河电子

单位:万元

产品分类	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
数字电视智能终端	21,072.95	16,749.67	20.52%	20,254.73	16,586.64	18.11%	58,125.55	52,926.03	8.95%
智能机电产品类	112,459.60	72,799.77	35.27%	76,306.30	42,531.49	44.26%	73,740.09	38,947.82	47.18%
新能源汽车关键零部件	-	-	-	18,559.71	12,077.33	34.93%	16,970.32	11,835.50	30.26%

上表可见,公司销售收入下滑主要原因为数字电视产品销售下降较快,而公司业务转型中的智慧城市项目(含智慧校园和智慧家居市场)及 5G 新材料等领域虽获得了部份市场,但尚未取得明显市场竞争优势。公司数字电视产品与四川九洲的数字家庭多媒体产品、同洲电子的有线电视接入设备和卫星电视用户终端设备、银河电子的数字电视智能终端具有相对可比性。依上表从销售收入表现分析,公司该类产品降幅低于同洲电子、但高于四川九洲,与银河电子基本持平。

公司数字电视产品客户境内主要面向广电运营商销售,境外主要为东南亚、非洲、南美及东欧市场的运营商或代理商,近年该业务下滑的主要原因有:

a.境内:受电信、移动等运营商竞争影响,传统广电行业严重受挫,机顶盒等产品销售明显下降。传统广电运营商用户大规模的流失,使其缺乏资金进行进一步的网络升级改造,也难以采取类似电信运营商免费给用户提供 IPTV 机顶盒的推广方式,导致广电运营商新机顶盒采购业务萎缩严重。此外,广电运营商回款期较长,公司为了控制总体应收账款规模,主动放弃一些账期长的招投标项目,对公司的营业规模也产生了一定影响;

b.境外:受新冠疫情影响,多数数字电视运营商及代理商步入经营困境,特别是中印边境紧张局势后,公司的主要市场印度爆发了全面抵制中国制造,导致公司机顶盒及前端产品销售下降明显。

公司数字电视产品销售毛利率与同洲电子基本持平,低于四川九洲及银河电子。毛利率较低主要原因为市场疲软导致公司生产不饱和、单位产品固定费用分摊偏高。另 2020 年受新冠疫情及中印边境紧张局势影响,一方面公司极积响应国家保民生号召,疫情期间未因此而发生裁员减薪现象,使生产成本较往常上升,另一方面因客户取消原有订单,公司为降低损失对原已生产的产品通过返工或调价处理,对公司本年经营毛利率产生了不利影响。

2)公司期间费用与同行业上市公司对比分析

(1)期间费用合计分析

单位:万元

公司名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	期间费合计	占收入比	营业收入	期间费合计	占收入比	营业收入	期间费合计	占收入比
高斯贝尔	41,791.42	18,827.45	45.05%	63,100.57	13,826.31	21.91%	79,095.70	17,039.22	21.54%
四川九洲	329,994.02	61,909.71	18.76%	315,142.74	64,688.97	20.53%	379,496.75	60,893.02	16.05%
同洲电子	28,846.88	16,482.91	57.14%	78,227.60	26,604.34	34.01%	79,813.34	29,085.11	36.44%
银河电子	149,708.32	33,390.80	22.30%	120,033.74	33,322.39	27.76%	151,930.33	38,957.43	25.64%

(2)期间费用构成分析

①管理及研发费用

单位:万元

公司名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	管理及研发	占收入比	营业收入	管理及研发	占收入比	营业收入	管理及研发	占收入比
高斯贝尔	41,791.42	10,867.89	26.01%	63,100.57	7,864.27	12.46%	79,095.70	9,185.74	11.61%
四川九洲	329,994.02	48,943.33	14.83%	315,142.74	46,542.32	14.77%	379,496.75	42,780.09	11.27%
同洲电子	28,846.88	11,058.66	38.34%	78,227.60	15,007.01	19.18%	79,813.34	18,575.63	23.27%
银河电子	149,708.32	27,226.42	18.19%	120,033.74	25,787.43	21.48%	151,930.33	25,786.34	16.97%

②营业费用

单位:万元

公司名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	营业费用	占收入比	营业收入	营业费用	占收入比	营业收入	营业费用	占收入比
高斯贝尔	41,791.42	5,744.56	13.75%	63,100.57	6,337.00	10.04%	79,095.70	8,313.28	10.51%
四川九洲	329,994.02	10,517.74	3.19%	315,142.74	13,006.77	4.13%	379,496.75	14,411.17	3.80%
同洲电子	28,846.88	3,296.88	11.43%	78,227.60	9,694.11	12.39%	79,813.34	8,402.52	10.53%
银河电子	149,708.32	5,115.95	3.42%	120,033.74	6,699.75	5.58%	151,930.33	9,714.12	6.39%

③财务费用

单位:万元

公司名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	营业收入	财务费用	占收入比	营业收入	财务费用	占收入比	营业收入	财务费用	占收入比
高斯贝尔	41,791.42	2,215.00	5.30%	63,100.57	-374.96	-0.59%	79,095.70	-459.80	-0.58%
四川九洲	329,994.02	2,448.64	0.74%	315,142.74	5,139.88	1.63%	379,496.75	3,701.76	0.98%
同洲电子	28,846.88	2,127.37	7.37%	78,227.60	1,903.22	2.43%	79,813.34	2,106.96	2.64%
银河电子	149,708.32	1,048.43	0.70%	120,033.74	835.21	0.70%	151,930.33	3,456.97	2.28%

上表可见,公司 2018-2019 年期间费用占销售比率处居中水平,2020 年期间费用占比低于同洲电子,但高于四川九洲及银河电子。从期间费用构成分析,公司 2020 年费用占比上升主要为管理及研发费用同比上年增加 3,000 万元,财务费用同比上年增加 2,590 万元,变动主要原因如下:

a.公司覆铜板二期研发试产及其它研发项目支出导致研发费用增加近 900 万元;

b.计发春节过节费支出导致管理及研发费用增加近 200 万元(原因:近年员工因无奖金及薪资没有普调,老员工流失较严重,为稳定员工心态并更好为企业服务,公司按标准工资计发了半个月春节过节费);

c.员工离职补偿、家居工厂搬迁等支出导致管理费用增加约 500 万元;

d.新冠疫情期间,防疫消耗及员工统一食宿等支出导致管理费用增加约 300 万元;

e.因新冠疫情及中印边境事件,境外客户取消订单,导致公司原为之准备的专属料件报废损失导致管理费用增加约 400 万元;

f.财务费用增加主要为本期人民币兑美元汇率异常波动,产生汇兑损失 2,300 余万元(上年同期为汇兑收益 567 万元)。

3)公司持续经营能力是否存在不确定性说明及采取或拟采取的改善持续经营能力的措施。

1、持续经营能力是否存在不确定性说明

公司经营环境未发生重大不利变化,不存在可能导致持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况,持续经营能力不存在不确定性,公司根据实际发生的交易或事项,采用持续经营假设为基础编制 2020 年年报的依据是充分、合理的,符合企业会计准则的有关规定。

2、改善举措

(1)公司将进一步加大高频覆铜板材料研发和市场推广力度,力争成为该领域的主流材料供应商。研发碳氢多系列产品,投资高速板生产线,提高高速板的生产量,抢占更大的市场份额。

(2)公司进一步加大智慧城市相关行业产品的研发和市场投入,在公司优势市场区域加快推进智慧类及 5G 应用项目落地,争取承接更多优势项目。积极参与由广电国网主导的 700MHz 发射机移频项目招标,参与广电国网及三大电信运营商的各类新终端产品采购项目,快速提升公司国内市场业绩。

(3)公司将巩固现有智能家居和安防产品在欧、美、日高端市场的优势,服务好现有大客户,不断推出新产品,为公司创造利润,同时结合公司系统加终端的整体优势,积极开拓印度及东南亚以外市场区域。

(4)公司将继续优化公司治理和人员结构,逐步推进生产自动化改造,进一步提高制造效率,提升产品竞争力和毛利水平。

(5)公司将继续加强风险控制,进一步加强应收账款回笼工作,梳理历史应收账款,利用商业、服务、法律等综合性手段加强催收力度,有效控制回款风险,力争早日回笼资金

(6)2021 年 2 月公司实际控制人变更为潍坊市国资委,未来公司将秉承国企担当,积极聚焦数字电视、5G 覆铜板、家居智能、智慧城市等主业,择机处置与主业非相关的业务、资产和投资项目。借助国有资本的资源优势,加强科技赋能,提升公司价值和长期可持续发展能力。

二、报告期末,你公司的资产负债率为 55.89%,2019 年同期为 36.56%,且报告期末流动负债占总负债比例为 96.53%。请结合你公司货币资金、现金流情况、融资能力、债务规模等量化分析你公司短期能力,充分提示可能存在的流动性风险,并说明你公司拟采取的应对措施。

回复:

关键报表项列示:

单位:万元

报表项	2020 年	2019 年	备注
货币资金	6,278.47	3,328.48	
存货	13,861.44	16,128.67	
流动资产合计	52,153.13	71,455.89	
非流动资产合计	27,858.30	35,248.49	
资产总计	80,011.43	106,704.38	
短期借款	7,194.19	5,930.08	
流动负债合计	43,163.39	37,169.84	
非流动负债合计	1,552.61	1,845.75	
负债合计	44,716.00	39,015.59	

1)货币资金:

本报告期末货币资金余额 6,278.47 万元,短期可以保障公司基本运营。

2)现金流情况:

单位:万元

报表项目	2020 年	2019 年	增减额
经营活动产生的现金流量净额	-4,450.64	5,535.81	-9,986.44
投资活动产生的现金流量净额	1,344.70	-2,085.32	3,430.02
筹资活动产生的现金流量净额	5,490.95	-4,613.11	10,104.06
现金及现金等价物净增加额	2,372.85	-1,125.27	3,498.12

经营活动现金净流量:本报告期-4,450.64 万元,较上年同期减少 9,986.44 万元。主要原因是:①受大环境影响,公司营业收入下滑 33.77%,导致销售商品、提供劳务收到的现金减少 17,113 万元;②政府补助减少,导致其他经营活动收到的现金减少 3,365 万元;③收入下降,采购量同向下降,导致采购商品支付现金减少 12,103 万元;④因人员结构调整,员工离职补偿等支出,导致为职工支付的现金增加 1,371 万元。

现金及现金等价物净增加额:本报告期 2,372.85 万元,较上年同期增加 3,498.12 万元。

从现金流来看,公司短期能力存在一定风险,但尚在可控范围内。

3)融资能力:

①公司报告期末资产负债率 55.89%,较上年同期 36.56%增加 19.33 个百分点。但从同行业几个上市公司的资产负债率来看,本公司处于居中水平:

公司 指标	创维数字	同洲电子	四川九洲	银河电子	高斯贝尔
资产负债率	57.97%	66.67%	44.20%	27.29%	55.89%

②公司报告期末短期借款 7,194.19 万元(含计提的利息 10.19 万元),较上年度增加 1,260 万,融资量在维持并适度增加。

③公司已与多家银行及金融机构建立长期合作关系,并已取得良好的融资支持。

借款及授信详情如下:

贷款银行	贷款方式	借款时间	还款时间	贷款余额	贷款利率	单位:万元 最新授信
交通银行郴州分行	流贷	2020.5.11	2021.5.7	2,000	5.06%	7000
交通银行郴州分行	流贷	2020.5.29	2021.5.25	1,500	5.16%	
华夏银行郴州分行	流贷	2020.8.21	2021.8.21	800	5.35%	5000
华夏银行郴州分行	流贷	2020.9.29	2021.9.29	384	5.35%	
上海浦发银行	流贷	2020.4.10	2021.4.10	1,000	5%	审批中
上海浦发银行	流贷	2020.11.13	2021.11.13	500	4.80%	审批中
北京银行	流贷			1,000	5.60%	审批中
合计:				7,184		

公司目前融资额度合理,融资能力强,能够维持公司运营需要。

4)债务规模:

单位:万元

项目	2020 年	2019 年	增减
流动负债合计	43,163.39	37,169.84	16.12%
非流动负债合计	1,552.61	1,845.75	-15.88%
负债合计	44,716.00	39,015.59	14.61%
资产负债率	55.89%	36.56%	19.33 个百分点
流动负债占总负债比	96.53%	95.27%	基本持平
营运资金	8,989.74	34,286.05	
流动比率	1.21	1.92	
速动比率	0.89	1.49	

①报告期末,公司资产负债率为 55.89%,较上年度增加 19.33 个百分点。主要是因为:a、资产减少 26,693 万元,其中:应收帐款减少 18,851 万元(其中计提坏帐准备 13,560 万元);存货减少 2,267 万元。b、负债增加 5,700 万元,主要为流动负债的增加,其中短期借款增加 1,264 万,其他应付款增加 3,300 万。

②报告期末,流动负债占总负债的比较为 96.53%,与上年度基本持平。流动负债总额 43,163.39 万元,流动资产 52,153.13 万元,营运资金净额 8,989.74 万元,流动比率 1.21,速动资产 38,291.69 万元,速动比率 0.89。

公司流动资产能够覆盖流动负债,债务规模合理,经营层已致力于加快存货的变现速度,加大应收帐款回收力度,短期偿债风险较小。

综上,公司货币资金来源有保障,融资能力较强,短期偿债需求能够满足,可支撑企业未来持续经营发展。

5)公司拟采取的应对措施

公司将继续加强风险控制,进一步加强应收账款回笼工作,梳理历史应收账款,利用商业、服务、法律等综合性手段加强催收力度,有效控制回款风险,力争早日回笼资金,并逐步调整和优化市场和订单,减少账期较长的项目和订单,压缩账期,提升资金周转率。公司将积极拓宽融资渠道,借助国企资源融资优势,增强公司融资能力,改善资金结构,从而解决公司资金需求。

三、2017 年你公司收购了深圳市高斯贝尔家居智能电子有限公司(以下简称“家居智能”)100%股权,交易对手方承诺家居智能 2017 年-2019 年的扣非后净利润不低于人民币 2450 万元、2700 万元和 3000 万元。家居智能在 2017 年-2019 年累计净利润为 3202 万元,未实现盈利承诺,且 2020 年亏损 2658.25 万元。请结合家居智能所在行业、经营情况、主要财务数据等补充说明其在业绩承诺期后亏损的原因及合理性,并请说明相关资产是否存在减值迹象、减值计提是否合理充分。

回复:

1、公司基本情况及 2020 年经营状况与亏损说明

(1)主营业务介绍

公司业务主要为智能家居安防类电子产品的生产与销售,细分类型主要为网络摄像头、家庭无线安防摄像头、工具摄像头、婴儿监护器、智能门铃等;核心技术:音视频编解码、数字视频处理、网络视频通讯、图像处理、云计算、P2P 服务及嵌入式操作系统等技术。公司主要销售模式为国内国外、线上线下渠道销售模式,国外市场主要仍为北美、欧洲、日本、德国为主要市场,主要的客户有 TARGR、BOSCH、ELPA、DEWALT 等,国内市场主要客户为移动、电信、联通、海尔、岭雁等。安防行业属当前朝阳产业,潜在市场需求较大,公司也一直专注立足安防行业做大做强。

(2)2020 年经营主要财务数据

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	同期对比 增减额	增减幅
一、营业总收入	13,438.05	19,100.45	-5,662.40	-29.65%
二、营业总成本	16,170.49	17,423.15	-1,252.66	-7.19%
其中:营业成本	12,008.34	13,924.74	-1,916.39	-13.76%
税金及附加	96.62	122.33	-25.71	-21.01%
销售费用	1,415.52	1,476.70	-61.18	-4.14%
管理费用	866.65	515.10	351.55	68.25%
研发费用	1,628.22	1,395.50	232.72	16.68%
财务费用	155.14	-11.22	166.36	1482.99%
加:其他收益	375.82	428.38	-52.56	-12.27%
信用减值损失(损失为“-”号)	32.78	-255.48	288.26	-112.83%
资产减值损失(损失为“-”号)	-336.20	-69.79	-266.41	381.76%
资产处置收益(损失为“-”号)	-21.09	-0.03	-21.07	80720.30%
三、营业利润(亏损为“-”号)	-2,681.14	1,780.38	-4,461.52	-250.59%
加:营业外净收支(损失为“-”号)	-2.03	54.41	-56.44	-103.73%
四、利润总额(亏损为“-”号)	-2,683.17	1,834.79	-4,517.96	-246.24%
减:所得税费用	-24.91	29.95	-54.86	-183.17%
五、净利润(亏损为“-”号)	-2,658.26	1,804.84	-4,463.10	-247.28%

(3)2020 年亏损原因说明

①业务下滑,受疫情影响,国内外业绩均下滑严重,包括电商业务也略下滑,全年销售额同比减少 5,660 万;

②原材料持续上涨(屏、电子料、主控、模具等原材料)、芯片价格上涨,造成成本提高,毛利率下降,受制于全行业芯片供应短缺,接单不出货也受到影响;

③因长远发展需要,2020 年公司进行了厂址搬迁,新厂迁移工作共导致本期新增费用约 300 万元。此外,新厂搬迁初期因受人员变动、人机匹配减弱等因素影响,生产效能方面有所降低,间接导致本期生产成本有所增加;

④公司为应对外贸应收款风险,在 2020 年购入中信保业务,增加费用 42 万元;

⑤公司在 2020 年正式成立内贸团队,内贸团队的建立增加销售费用 50 万元;

⑥公司在研发投入上持续加强,研发费用增加 258 万元,其中研发用模具费影响 100 万元,外协技术费增加 50 万元,研发领耗材料增加 30 万元,稳定研发人才团队工资奖金福利等增加 70 万元;

⑦由于公司经营需求新增银行融资,融资费用增加约 100 万。

2、公司减值计提情况分析

根据《企业会计准则》及相关政策要求,基于谨慎性原则,公司对截止 2020 年 12 月 31 日报表范围内的各类资产进行了全面检查和减值测试,对极可能发生减值损失的有关资产计提了相应减值准备,具体明细如下:

单位:万元

项目	账面余额	2020 年减值 计提金额	累计减值计提情况 金额	计提比率
应收账款	4,766.54	-45.70	351.81	7.38%
其他应收款	915.16	12.92	68.66	7.50%
存货	4,640.64	336.20	453.32	9.77%
合计	10,322.34	303.42	873.79	8.47%

(1)应收账款期末余额为 4,766.54 万元,其中账龄 2 年内欠款为 4,655.55 万元,账龄超 2 年欠款为 110.98 万元,经全面检查及减值测试,未有需单项计提减值的情形。此外,2021.1-4 月应收账款期后已收回 3,260.78 万元;

(2) 其他应收款期末余额为 915.16 万元,主要内容为:应收出口退税 180.24 万元、押金保证金 427.90 万元、与高斯贝尔内部往来 271.52 万元,经全面检查及减值测试未有重大减值情形,期末公司已依制度按账龄组合计提了减值准备。此外,公司于 2021.1-4 月已收回出口退税及押金保证金共 380.24 万元;

(3)存货其末余额为 4,640.64 万元,主要内容为:产成品 1,407.04 万元、原材料及半成品 2,296.74 万元、在产品 647.84 万元,公司存货已按成本与可变现净值孰低原则计提减值准备,本期共计提存货减值准备 336.20 万元。产成品按合同(或参考售价)减去估计的销售费和相关税费后确定可变现净值,原材料、半成品及在产品以所生产的产成品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费和相关税费后确定其可变现净值。

综合上述,公司减值准备计提合理。

四、报告期末,你公司应收账款账面余额 4.82 亿元,坏账准备期末余额 1.86 亿元,其中按照按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 2.04 亿元,坏账准备余额为 1.53 亿元,2019 年同期你公司按单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 2611.37 万元。请以列表形式披露按单项计提坏账准备的应收账款的形成原因、形成时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等,说明对相关应收账款单项计提坏账准备的原因及合理性,核实相关营业收入是否真实、准确,并说明单项计提坏账准备的应收账款账面余额较 2019 年末大幅上升的原因和合理性。

回复:

1)按单项计提坏账准备的应收账款明细如下:

单位:万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	坏账计提金额	计提比例(%)	应收款项内容	形成时间年度区间	商业实质	计提原因	所属国
1	客户 1	9,257.19	5,554.32	60	销售货款	2018-2020	是	2020 年受国内外新冠疫情的影响,公司与该客户的交易量减少,且其是运营商,受新冠疫情影响,无法收取收视费,经营出现困难;2020 年 5 月以来,中印政治形势紧张,相关款项的可收回性存在重大不确定性,经管理层谨慎评估,对其计提坏账准备	印度
2	客户 2	2,055.47	2,055.47	100	销售货款	2017-2020	是	客户经营困难,面临破产风险	巴基斯坦
3	客户 3	957.31	794.19	82.96	销售货款	2017-2019	是	疫情严重,客户已逃离本国,该国经济风险较大	主亚那
4	客户 4	866.66	866.66	100	销售货款	2017-2018	是	客户公司已停业,相关款项收回可能性不大	印度尼西亚
5	客户 5	826.17	417.22	50.5	销售货款	2018-2019	是	该客户应收款主要系 2018 年交易形成,近两年交易量极少,相关款项的可收回性存在重大不确定性	泰国
6	客户 6	721.95	721.95	100	销售货款	2013-2014	是	长期无法收回,2020 年之前已全额计提	巴西
7	客户 7	1,093.95	911.25	83.3	销售货款	2017	是	部分货款有投保中信保,历史未投保部分,客户拒绝回应。	巴西
8	客户 8	563.31			销售货款	2016	是	提起诉讼已胜诉,且 2021 年 2 月已收回,未计提坏账准备。	中国
9	客户 9	490.94	490.94	100	销售货款	2017-2020	是	疫情影响客户经营困难,情况极糟糕	客麦隆
10	客户 10	473.71	473.71	100	销售货款	2013-2014	是	诉讼胜诉,但对方已走破产程序无可执行标的,2020 年之前已全额计提	中国
11	客户 11	355.58	355.58	100	销售货款	2016	是	疫情严重,客户运营困难,且印度经济风险较大	印度
12	客户 12	229.17	229.17	100	销售货款	2018-2020	是	疫情导致该公司业务停滞濒临破产	美国
13	客户 13	212.06	212.06	100	销售货款	2017	是	疫情原因该公司已停业,处严重亏损状态,评估风险较大	巴泊尔
14	客户 14	197.31	197.31	100	销售货款	2017-2020	是	诉讼后对方资产能力差,评估风险较大	中国
15	客户 15	172.57	172.57	100	销售货款	2015-2016	是	印度疫情严重,该公司已停止运营,评估风险较大	印度
16	客户 16	142.78	71.39	50	销售货款	2019	是	印度疫情严重,该公司运营困难	印度
17	客户 17	125.99	96.76	76.8	销售货款	2017-2020	是	疫情导致业务停滞,且客户已停业,扣除预计中信保索赔后净额计提	客麦隆
18	客户 18	111.57	111.57	100	销售货款	2015-2016	是	印度疫情严重,客户已停止运营,恢复正常运营可能性较小	印度
19	客户 19	109.21	109.21	100	销售货款	2016	是	欠款期长,加之印度疫情严重,评估风险较大	印度
20	其余境外小额	1,063.23	1,035.64	97.41	销售货款	2010-2019	是	因疫情、国际形势、长期拖欠等因素相关款项收回存在较大不确定性的境外应收小额款项(共 44 家)	印度、以列、巴西、埃及等国
21	其余境内小额	448.89	448.89	100	销售货款	2010-2019	是	因疫情、客户拖欠等因素相关款项收回存在较大不确定性的的国内应收小额款项(共 9 家)	境内
	合计	20,475.02	15,325.85	74.85					

2)按单项计提坏账准备的应收账款账龄、业务背景、客户资信及催收情况

单位:万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	账龄 1 年内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	业务背景	客户资信	催收情况
1	客户 1	9,257.19	695.87	2,516.78	6,044.54		客户 2015 年与公司开展合作,截至 2020 年底总销售额为 4.68 亿,累计回款额为 3.72 亿,是公司印度市场系统推广的重要合作伙伴。	客户 2015.5.27 日成立,注册资金 10 万卢比,民营企业,主营电子产品进出口。	1.公司协同客户与其下游运营商直接追款。 2.通过 CAS 服务器、技术支持方式施加影响。 3.商讨折扣或打包方式。 4.通过法律手段催收。
2	客户 2	2,055.47	9.85	252.43	928.09	865.10	2013 年建立合作,因巴基斯坦政府对数字化推动较慢,为抓住巴基斯坦市场,通过放款半年的方式将售数字电视前端以及机顶盒,后因政府未能及时推进数字化,导致账款产生。	成立于 2000 年,独资企业,主营数字电视前端产品,IP 网络解决方案,数字电视广播系统。	1.协同客户与其下游运营商直接对接催款 2.通过 CAS 服务器、技术支持方式施加影响 3、商讨折扣或打包方式 4.通过法律手段催收
3	客户 3	957.31		85.80	803.59	67.92	该客户是南美主亚那的卫星和无线收费数字电视系统运营商,此笔欠款为 2017-2019 年期间给客户出货的机顶盒订单,未能收回金额。	客户成立于 2001.11.1,股份制,主营数字电视产品,数字电视技术服务等。	继续跟催,如果 2021 年仍无法收回,将通过信保追讨。
4	客户 4	866.66			351.68	514.98	客户为当地代理商,给运营商提供机顶盒,该笔欠款为 2017-2018 年销售机顶盒,未收回全部货款而造成的。	该公司已查不到资信信息。	相关款项收回可能性不大
5	客户 5	826.17	152.16	556.56		117.45	泰国的代理商,给泰国的运营商和经销商提供机顶盒。	该客户信用情况一般,受疫情影响,存在一定风险	用新订单和新业务该次回老款,两年内收完。
6	客户 6	721.95				721.95	是巴西的代理商,此欠款是 2013-2014 年给客户。	该客户信用情况较差。	长期拖欠,确认无法收回。
7	客户 7	1,093.95				1,093.95	巴西机顶盒经销商,该笔欠款为 2017 年销售机顶盒未收回全款造成。	客户成立于 2001.5.15,主营电子产品制造。	1.由公司欧款小组寻求打包给第三方收款机构。2.通过中信保索赔。
8	客户 8	563.31				563.31	2010 年-2018 年期间与公司签订机顶盒销售合同	客户成立于 2000.4.28,国有股份性质,主营业务为广播电视节目传送,广播电视视频点播业务等,目前该客户正常经营,未被列入失信人执行名单。	期后已收回(2021.2.9 已收回)
9	客户 9	490.94	6.52	1.65	30.15	452.62	喀麦隆节目源提供商和无线收费系统运营商,此笔欠款为销售机顶盒,未收回全部货款造成。	当地无线收费数字电视运营商,与公司有十余年的合作历史。	持续跟催,同时关注客户国疫情及经营状况
10	客户 10	473.71				473.71	2012 年至 2014 年与公司签订的机顶盒合同	客户成立于 2003.8.7,国有股份性质,已被列入失信被执行人,并处于法院主动破产清算中。	对方已走破产重组程序,寻求可执行标的。
11	客户 11	355.58				355.58	2016 年建立合作,客户自营网络正值扩张,大量提供机顶盒。因政府放缓数字化,导致库存积压,后因市场原因,客户销售出现困难。	成立于 2006 年,可偿还资