证券代码:002512　　证券简称:达华智能　　公告编号:2021-042

福州达华智能科技股份有限公司关于回复深圳证券交易所 2020 年年报问询函的公告

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。

福州达华智能科技股份有限公司(以下简称“公司”)于 2021 年 5 月 25 日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对福州达华智能科技股份有限公司 2020 年年报的问询函》(公司部年报问询函【2021】第 183 号)(以下简称“《问询函》”),收到《问询函》后,公司对《问询函》所关注的问题逐个进行了认真核查,现回复如下:

1、你公司 2020 年财务报告被大华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)出具了保留意见的审计报告,保留意见事项涉及你公司的子公司厦门东东东科技有限公司(简称“东东东公司”)销售返佣,期末应收返利余额为 2,464.8 万元,因无法查证东东东公司在贸易链条中的真实定位,会计师无法判断东东东公司获取全额返佣收入的合理性及再分配该返佣收入的可能性。

(1)请你公司说明东东东公司从事业务的具体内容、经营模式及销售返佣金额的确认过程和会计处理,该公司最近三年经营业绩、收入、利润、资产等指标占比上市公司的情况,对你公司财务报告是否存在重大影响,结合收入确认政策、相关交易实质说明东东东公司全额确认返佣收入的判断依据和合理性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复:

1)公司介绍

东东东公司成立于 2014 年 7 月,注册资本为人民币 3,000 万元,是达华智能全资孙公司,东东东公司目前的主要业务为电子产品的相关贸易及信息系统集成服务等。

2)销售返佣业务模式

东东东公司利用多年积累的手机采购与销售渠道,联系手机的上下游企业以及资金合作方共同打造手机贸易产业链,并从该项业务中销售达量佣金以及部分的销售差价。具体模式如下:

手机供应商 → 资金合作方 → 东东东公司 → 客商

东东东公司自身或通过资金合作方向手机供应商签署协议采购手机,然后再差价销售给下游客商,另外东东东公司与手机供应商签署了产品销售佣金协议。按照产品销售佣金协议的约定,自 2020 年 3 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日止,东东东公司自身或通过资金合作方目供应商采购额达到一定指标时,供应商同意向东东东支付销售达量指标佣金。由于整个贸易环节全部由东东东公司为主导,开拓采购与销售渠道、承担采购资金保证风险,故其他方不参与佣金分成,由供应商直接与东东东公司结算佣金。

具体达量指标佣金政策如下:

采购额指标	佣金比例
0.00 元以上至 30,000,000.00(含)元	4%
30,000,000.00 元以上至 80,000,000.00(含) 元	6%
80,000,000.00 元以上	8%

截止 2020 年 12 月 31 日,东东东公司或通过资金合作方分别与三家独立第三方供应商确认的采购额分别为 102,910,000.00 元、146,464,870.00 元及 159,710,950.00 元,对应不含税佣金收益分别为 5,691,320.83 元、8,978,480.84 元、9,978,184.75 元,不含税佣金收益合计 24,647,986.42 元,计提坏账准备 5%后,增加当期利润 23,341,643.14 元。

东东东公司在以前年度一直从事手机销售与集成业务。从 2014 年开始,东东东公司与电信运营商持续合作“存话费送手机”或融合套餐营销等形式的业务,由东东东公司采购手机,加价销售电信营运商或通过话费分成的方式获取收益。在此类型业务中,东东东公司积累了大量手机贸易经验与上下游采购销售资源,由于销量大且稳定,公司资信良好,故与手机供应商的合作过程中,可以采购到市场紧销商品或给予价格优惠。2017 年、2018 年与 2019 年东东东公司在手机贸易业务实现销售收入分别为 43,182.35 万元、21,319.55 万元、389.08 万元。

以前年度东东东公司采用直采直销的方式,手机由东东东公司采购并存放于指定仓库中,按需向客户销售手机。手机存货由公司指派人员定期盘点,东东东公司承担对应的存货风险(如实物丢失、存货跌价等);同时东东东公司可以根据客户的要求对手机进行开发或加载相关应用软件;采购产品的资金全部为自有资金。从上述业务模式可以看出,公司在向客户转让产品前,已经取得该产品的控制权,且自第三方取得产品控制权后,可以根据客户要求进一步提供服务,对商品整合后转让给客户。根据《企业会计准则》的要求,公司在该业务链中作为主要责任人,故收入确认采用总额法。

2020 年上半年受到疫情影响,手机供应链上下游企业均出现资金紧缺情况,普遍采取快速流转策略,较少直接持有存货。东东东公司亦相应地调整了经营策略,运用行业资源及上市公司信用优势,联合当地国有控股企业作为资金合作方共同参与上述业务,利用资金优势扩大销售量赚取少量销售差价(毛利率非常小),并获取销售达量的返利收益,该销售模式是行业内通用的业务模式。

该业务模式销售毛利较小,主要的利润体现在采购达量返佣的收益。在贸易过程中,由东东东公司上游的手机供应商直接发货到下游客户指定地点,公司并不承担对应的存货风险。该业务模式与以前年度的手机业务模式在收益的来源与货物的控制权上有所不同,公司在该业务链中,产品是由最终上游公司直接发货给下游客户,在向下游客户转让产品前并未取得产品的控制权,公司在该业务中作为代理人角色,故按净额法确认收入。

2021 年公司将继续开展电子产品的贸易业务,产品主要围绕公司熟悉的电子产品及元器件,包括但不限于手机、电视芯片及液晶面板等。截止目前,东东东公司实现手机等电子产品贸易订单已超过 1 亿元,该业务是持续性发展的,非偶发性业务。

3)东东东公司近三年主要财务数据及上市公司占比

项目	2018 年	上市公司占比	2019 年	上市公司占比	2020 年	上市公司占比
收入	216,806,711.34	7.52%	12,194,600.35	0.53%	31,131,208.41	1.47%
净利润	-27,560,685.17	1.58%	-39,246,753.53	-79.09%	1,356,577.42	6.74%
资产总额	254,182,198.48	4.38%	213,801,258.74	3.91%	314,406,584.40	7.19%
净资产总额	23,314,903.17	2.04%	-15,931,850.36	-1.21%	-14,575,272.94	-1.09%

★于 2020 年,收入、净利润、资产总额及净资产总额占比上市公司均低于 10%,对上市公司财务报表不存在重大影响

★东东东公司 2020 年的手机贸易业务如果按总额法确认收入应为 35,496 万元,按净额法为确认收入 180.67 万元。

4)佣金收入确认判断依据

销售返利根据客户采购一定数量或一定金额,给予金额返还或抵扣下次货款,通常的形式为年底结算。给予客户返利既可以稳定客户关系,增加客户粘性又可以提高销量,因此给予客户返利的情况十分常见。

新收入准则强调合同的履约义务,给予客户返利视为向客户提供了一项重大权利,应当将给予客户的返利作为单项履约义务。东东东公司与供应商所签署的《产品销售佣金框架协议》中明确规定,销售达到一定数量时,将支付销售达量佣金。东东东公司在年度销售结束后,达到合同规定的销售量,并取得供应商的佣金确认函并据此确认佣金收益。

在此项业务中,资金合作方及东东东公司均依据自身的优势获取其对应风险的收益。对于资金合作方而言,其优势在于国有控股企业拥有充足的营运资金及较低的融资成本,参与该业务的原因是 1.认可东东东公司的业务拓展能力,达华智能在通讯行业有丰富的经验,熟悉行业风险及合作伙伴经营情况;2. 得到达华智能上市公司对上述业务提供的足额连带担保责任及公司所拥有的房产(不动产权证号:京(2019)朝不动产权第 0092060 号)为抵押物,总担保金额为 42,000 万元(在 2020 年 4 月 29 日发布的编号:2020-016 的公告中,公司为东东东公司融资担保上限金额为 90,000 万元)。资金合作方的目标是获取稳定及低风险的收益,在获取了达华智能上市公司足额信用担保及不动产抵押后,基本上是承担相对有限的商业信用风险,其收益已经在约为采购金额 5%左右的贸易差价体现,因而并不参与销售佣金的分配;东东东公司为上市公司的金资子公司,运用其对行业的经验,从众多行业参与方中选择规模大、信誉好的手机经销商进行合作,同时运用了上市公司信用优势,上市公司为东东东公司此项业务提供了连带担保责任,承担了该业务的主要商业风险。其目标是获取扣除资金合作方贸易差价以外的超额收益,主要的收益来源于销售佣金。因此,东东东公司全额确认返佣收入具有商业合理性,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

5)产品采购情况如下

产品采购以 Iphone 为主,涉及 Iphone 11、Iphone 11pro、Iphone11 pro max、Iphone 12 pro、IphoneXS,采购数量 67579 台,采购总金额 409,085,820.00 元(含税)。以上货物由于存在采购时间差异,同一款货物在价格上有小幅浮动,采购价以当日供应商报价为准。

6)期后回款情况

截止目前,东东东公司已收到供应商返佣款 1945.76 万元,余款 666.93 万预计将在 2021 年 6 月 30 日前付清。下游客户的本期应收账款已全部收回,没有产生坏账。

(2)请会计师针对保留意见涉及事项,分别说明在 2020 年和上一年度审计工作中所采取的审计程序、获得的审计证据,详细说明本年就该事项无法发表意见的具体原因,涉及的会计科目、金额及相关会计处理,对财务报表的影响范围及程度,并对比上述因素的变化情况说明是否存在前后判断不一致的情形,对审计意见的具体影响。

会计师回复:

公司 2019 年及以前年度不存在该类销售返佣业务,保留意见涉及事项的业务于 2020 年度才开展,因此并不存在前后判断不一致的情形。

针对该销售贸易及返佣业务,我们执行的审计程序和获取的审计证据如下:

①询问了公司管理层该业务背景与交易模式,取得了公司该业务的说明;

②获取并检查了东东东公司本期与客户签署的销售协议、订货单、提货及签收单、增值税发票,并检查了公司与该业务相关的银行收付款回单;

③向下游客户询证了本期销售交易金额及往来余额,取得了对方回函确认;

④获取并检查了东东东公司本期与供应商签署的采购协议、订货单、提货及签收单、增值税发票,并检查了公司与该业务相关的银行收付款回单;

⑤获取并检查了东东东与最终供应商签署的佣金协议及佣金结算确认函,我们根据佣金协议重新测算佣金金额;

⑥向该业务链中的最终供应商函证本期销售返佣金额;

⑦检查了公司期后收到最终供应商已支付的佣金银行回单;

⑧查阅了同业行类似业务毛利率,并与公司贸易业务直接产生的毛利与佣金比率进行比较。

我们就该事项发表保留意见的原因如下:

我们已执行的审计程序及获得的审计证据,尚不足以说明东东东公司在该手机贸易链条中居于主导地位并参与到手机货物控制权的确认时点,因此对东东东公司接从最终供应商独家获得全额返佣收入的商业合理性存疑;该佣金收入总额 24,647,986.42 元,对达华智能 2020 年合并净利润影响重大但不具有广泛性。如果东东东公司不能独家享有该全额返佣收入,而需与上下游经销商按各自承担的责任义务或贡献大小重新分配该返佣收入,则可能影响到营业收入、应交税费、其他应收款及其他应付款等会计科目的部分调整。

2、报告期内,你公司实现营业收入 21.15 亿元,同比减少 7.35%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)-2.5 亿元,经营活动产生的现金流量净额为 -1.99 亿元。年报显示“疫情给公司经营带来一定压力”。请按主营产品类别逐项说明报告期内你公司业务开展情况,详细说明本年营业收入下降、扣非后净利润亏损、经营活动现金流量净额为负值的具体原因,疫情对你公司生产经营的具体影响及影响程度,对你公司持续盈利能力进行详细分析,说明拟采取的改善经营业绩的具体措施并评估其有效性。

回复:

本年度公司业务有序开展,随着公司战略性的调整,聚焦主营业务,整合资源,大力发展“一网一屏”业务,在以后年度,营业收入将会有所增长,收入结构更加趋向合理。根据公司主营产品类别

1)公司本年营业收入下降原因分析

分产品分析

	2020 年		2019 年		同比增减
	金额(元)	占收入比重	金额(元)	占收入比重	
营业收入合计	2,114,908,524.08	100%	2,282,668,017.19	100%	-7.35%
电视机主板	1,734,200,742.54	82.00%	1,814,443,909.66	79.49%	-4.42%
系统集成	173,937,747.71	8.22%	155,105,445.76	6.79%	12.14%
物联网 RFID 电子标签	122,772,849.62	5.81%	221,833,046.86	9.72%	-44.66%
其他	83,997,184.21	3.97%	91,285,614.91	4.00%	-7.98%

按产销量分析

产品分类	项目	单位	2020 年	2019 年	同比增减
电视机主板	销售量	万 PCS	1,618.49	1,754.44	-7.75%
	生产量	万 PCS	1,607.22	1,760.8	-8.72%
物联网 RFID 卡和电子标签	销售量	万张	7,272.32	10,534.94	-30.97%
	生产量	万张	7,301.94	10,342.94	-29.40%

由于疫情导致的芯片短缺,公司电视机主板、物联网 RFID 电子标签产销量同比均有不同程度下降,从而导致收入下降。

2)扣非后净利润亏损

项目	2020 年度(元)	2019 年度(元)	变动幅度
营业总收入	2,114,908,524.08	2,284,328,590.57	-7.42%
营业成本	1,837,971,128.71	1,957,188,793.61	-6.09%
毛利率%	13.09%	14.32%	-1.23%
期间费用	512,606,564.72	688,347,031.11	-25.53%
期间费用率%	24.24%	30.13%	-5.90%
归母净利润	20,116,434.35	49,624,706.35	-59.46%
扣非后归母净利润	-250,482,535.05	-622,370,393.90	-59.75%

由于受国内外形势影响情况下,本期公司营业收入减少的情况下,产品毛利率略有下降,同时虽热期间费用率比例有所下降,但利息支出为 1.52 亿元,还是处于较高水平。

3)经营活动现金流量净额为负

本期经营性现金流出 1.99 亿主要原因为:电视机主板与 RFID 电子标签的芯片业务以及卫星天线业务的采购支出较大(由于国际形势导致策略备货),另外卫星天线业务属于前期项目投入,根据收入准则尚未达到确认收入标准,导致总体看起来收入下降采购增加。2021 年将在保证正常经营的情况下,审慎审批大额的经营性物质采购支出。

4)公司聚焦回归主业,财务状况的整体趋势,正在逐步改善,融资渠道与方式多样化,能够解决短期流动性问题,经营维持良性发展,为主业持续盈利能力打下坚实基础,将围绕以下四个重点开展工作。

①聚焦主营业务,寻求新的利润增长点

公司以双核业务战略,聚焦“一网一屏”构建达华云生态,以海上卫星通讯业务、智慧屏两个战略转型的主要业务生态,相关产品和服务目前已投入商用阶段,后期将成为新的利润增长点。

②清理资产,及时止损

继续减持公司持有上市公司股票(新媒股份,股票代码:300770),用于偿还短期贷款以及补充经营性流动资金,减少财务费用,截至本向询披露之日,公司已经全部出售新媒股份股票,收回资金 5518 万元;清理类类金融资产和非主营业务且处于亏损的子公司,减少资金占用并及时止损。

③增加权益资金,减少财务费用

公司拟非公开发行股票募集资金 11.60 亿元,引入新的控股股东,缓解公司偿债压力,优化资本结构,降低财务费用,此信息已于 2020 年 9 月 17 日批露增发股份的预案;对符合公司战略发展的子公司,拟引进国有企业进行战略性投资,解决子公司在新业态、新发展过程中的资金需求,定增方案公司正在努力推进。

公司 2021 年第一次临时股东大会审议通过福州市金融控投集团有限公司董事长韩芝玲女士任公司第四届董事,参与公司的管理工作,为后期非公开发行股票进行人事储备。公司于 2021 年 5 月 19 日公告(公告编号:2021-031),拟引入福州新区开发投资集团有限公司、福州长乐区城市建设投资控股有限公司出资 6.68 亿元设立子公司,经营液晶显示面板清洗与偏光片贴合,显示屏电子 IC 和 PCB 封装业务,有利于解决“一网一屏”战略的顺利实施,是公司在目前产品基础的升级延升,为公司的未来发展奠定稳定的基础。

④加快往来款项回收,提高资金利用率

公司持续加快往来款项的回收,提供资金的利用效率,截止 2020 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日,公司应收款项余额分别约为 4.59 亿元及 6.05 亿元,其他应收账款余额分别约为 0.86 亿元及 6.46 亿元,同比分别减少约 1.54 亿元及 5.6 亿元。

需要提示的风险是:如果无法改善经营增加收益,并获得多渠道的资金,公司可持续经营能力将会有所影响。

3、2020 年,你公司营业收入扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后为 18.53 亿元,营业收入扣除金额为 2.62 亿元。请说明营业收入扣除项目的具体内容及对应金额,并结合营业收入构成、行业特点、自身经营模式、扣除与主营业务的关联程度和交易商业实质等情况,说明你公司扣除项目的判断依据,扣除金额是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

公司主要从事非接触式智能卡、智能电子标签、互联网电视主板、系统集成、技术开发、卫星终端产品和应用解决方案的研发、设计、生产及销售。公司本次扣除的与主营业务无关的业务收入是指与公司正常经营业务无直接关系,或者虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。2020 年度营业收入扣除项目和判断依据如下:

项目	金额	判断依据
材料销售	20,792.33 万元	受疫情影响造成终端客户取消订单,对应的通用物料做销售处理。
技术服务费及设备销售	3,136.61 万元	部分搭载自行研发技术系统的设备销售,与公司主营业务无直接关联。
租金及水电费收入	528.58 万元	部分闲置办厂房出租及水电收入,与公司主营业务无直接关联关系。
其他服务收入	1,738.68 万元	其他与公司主营业务无关的服务收入。
合计	26,196.20 万元	

2020 年公司其他业务收入增长主要是互联网电视机主板材料销售对比去年同期增长 1.25 亿元,材料销售增长较多一方面是由于 2020 年疫情影响和 LCD 屏严重缺货影响,造成终端客户的部分订单取消,取消订单对应的通用物料做销售处理。另一个方面是公司开发了国产化计算机主板及 OPS 模组主板,对其中的内存条 /SSD 等物料做了供应商年度采购计划,为了确保 2020 年的正常供应额度和最优采购价格做了策略集采和销售,是公司正常的经营调整。

上述收入是根据公司经营模式和主营业务的关联程度进行判断的,本次扣除的材料销售收入、租金收入均与公司主营业务无直接关联关系,具有偶发性和临时性。

会计师回复:

针对营业收入扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的核查,我们执行了以下审计程序:

1)取得并符合了公司各业务分部营业收入的构成情况;

2)了解并复核各业务分部相关收入的商业合理性,并分析营业收入中的扣除项与主营业务的关系;

3)根据《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》,结合公司经营范围,检查公司主营业务经营情况,复核管理层对收入扣除项目划分的合理性;

4)检查收入扣除相关披露的完整性、准确性;

核查结论:

基于已执行的审计程序,我们认为公司营业收入扣除列示的金额准确、完整。

4、报告期内,你公司确认债务重组收益 9,555.24 万元,处置金融资产取得投资收益 1.61 亿元,净利润实现扭亏为益。

(1)请说明债务重组背景、是否具备商业实质,并结合债务重组的具体方式、经济实质、债权债务人关系以及是否构成关联交易等,根据实质重于形式及谨慎性原则说明本期债务重组收益的确认依据及合理性,相关金额确认是否准确,会计处理是否符合《企业会计准则第 12 号——债务重组》的相关规定。

回复:

公司全资子公司香港达华智能科技股份有限公司(以下简称“香港达华”)与丰汇国际投资有限公司(Fenhui International Investment Limited)(以下简称“丰汇国际”)于 2017 年 签订《关于 TOPBEST COAST LIMITED 之股权转让协议》(以下简称:原股权转让协议)。原股权转让协议约定,香港达华以总价 7300 万美元受让丰汇国际持有的 TOPBESTCOAST LIMITED(以下简称“TOPBEST 公司”)100%的股权,香港达华应于 2017 年 9 月 19 日前分三次向丰汇国际支付完该股权转让款。同时约定,如果香港达华未能于 2017 年 9 月 19 日前支付完该股权转让款,应当自 2017 年 9 月 19 日起按 12%/ 年的利率标准向丰汇国际支付罚息。

香港达华已在 2017 年先后分五次向丰汇国际支付股权转让款 3700 万美元并已完成 TOPBEST 公司的股权交割。

受国际及中国境内经济环境、政策及行业监管等变化的影响,以及丰汇公司在提供相关文件资料和告知商业运营条件方面的不足,与原股权转让协议商谈时预想的情况及公司预定的经营发展计划有了重大改变。

2020 年双方经友好协商达成新的补充协议:(1)双方确认,丰汇国际已收到香港达华支付的股权转让款 3700 万美元;双方同意,剩余的股权转让款 3600 万美元延后至 2023 年 9 月 19 日支付。(2)修订未能按期支付股权转让款时的罚息计算,即自 2023 年 9 月 19 日(不含本日)起香港达华应就到期应付未付的股权转让款余额,按照 12%/ 年的利率标准向丰汇国际支付罚息。由此免除剩余股权转让款 3600 万美元从 2017 年 9 月 19 日起至 2023 年 9 月 19 日的罚息。

本年度债务重组收益如下表:

约定还款日	实际还款日	利率	天数	计息本金(万元·美元)	逾期利息(万元·美元)	备注
2017/7/1	2017/9/27	12%	88	500.00	14.47	
2017/7/1	2017/10/16	12%	107	500.00	17.59	
2017/9/20	2017/10/26	12%	36	500.00	5.92	
2017/9/20	2018/2/16	12%	149	3,800.00	186.15	
2018/2/10	2019/12/31	12%	689	3,600.00	815.47	
2020/1/1	2020/12/25	12%	359	3,600.00	424.83	
截至 2020/12/31 美元罚息小计					1,464.43	
截至 2020/12/31 美元汇率					6.5249	
截至 2020/12/31 人民币罚息					9,555.24	人民币;万元
报表债务重组收益金额					9,555.24	人民币;万元

上述罚息的豁免属于改变原协议罚息相关条款的债务重组,交易对手丰汇国际为独立第三方,与公司不存在关联性,公司认为与该罚息豁免协议属于正常的商业交易协议的补充调整,并不构成权益性交易,该信息于 2021 年 4 月 30 日公告,公告编号:2021-022。因此我们认为基于债务重组准则并结合该补充协议的经济实质,本期债务重组收益的确认是合理的,确认的金额准确,会计处理符合《企业会计准则第 12 号——债务重组》的相关规定。

会计师回复:

针对该债务重组事项,我们执行了以下审计程序:

①询问了公司管理层债务重组的商业背景,获得并检查了本期签署的补充协议,并评价该债务重组事项的商业背景的合理性;

②重新查阅了前期获取的原股权转让协议,交割凭证及银行付款凭证并与补充协议相关条款进行比较核对;

③通过公开途径查询了债权人的公司注册信息;

④向债权人函证包括重大协议条款、合同款项及付款信息、是否存在其他利益安排,并通过函证直接向债权人获取了对方基本信息、地址及联系人等信息,分析上述交易是否构成关联交易安排;

⑤我们重新测算了债务重组收益的金额,评价公司确认债务重组收益金额的准确性。

通过执行上述审计程序,我们认为,公司本期确认的债务重组收益符合符企业会计准则相关规定。

(2)请说明金融资产的明细情况、投资收益的计算过程、确认收益的时点及依据等,会计处理及是否符合会计准则的相关规定。

回复:

本报告期产生的投资收益为 1.61 亿元,主要为出售持有的新媒股份(股票代码:300770)股票,处置明细表如下。

成交日期(确定投资收入日)	成交数量(万股)	发生金额(万元)	应交增值税(万元)	分红派息(万元)	期初公允价值(万元)	处置时点确认的投资收益
		1	2	3	4	5=1-2+3-4
2020 年 5 月	163.98	25,652.59	1,117.96	159.57	19,499.53	16,085.40
2020 年 6 月	221.09	37,096.70	1,649.56		26,290.68	
2020 年 11 月	208.78	16,280.59	753.62		13,792.69	
合计		79,029.88	3,521.14		59,582.90	

注:新媒股份 2020 年 7 月向全体股东每 10 股派现金红利 9.00 元(含税),同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股。

以上投资收益的计算过程、确认时点、确认依据、会计处理过程符合《企业会计准则》的规定。

会计师回复:

针对处置金融资产取得投资收益我们执行了以下程序:

① 取得了公司本期处置金融资产投资收益明细;

② 取得了公司持有的金融资产变动明细;

③ 取得了本期处置金融资产投资的交易回单和银行回单;

④ 重新测算了处置金融资产的投资收益金额确认的准确性;

通过执行上述审计程序,我们认为,公司本期处置金融资产投资收益的确认符会计准则相关规定。

(3)请结合近三年主营业务盈利能力、非经常性损益情况说明你公司是否对非经常性损益存在重大依赖,请充分提示风险。

回复:

项目	2020 年度(元)	2019 年度(元)	2018 年度(元)
营业总收入	2,114,908,524.08	2,284,328,590.57	2,868,654,251.07
营业成本	1,837,971,128.71	1,957,188,793.61	2,604,814,280.67
毛利率	13.09%	14.32%	9.20%
归属于母公司股东的净利润	20,116,434.35	49,624,706.35	-1,741,970,491.73
非经常性损益	270,598,969.40	671,995,100.25	565,776.18
扣非后归母净利润	-250,482,535.05	-622,370,393.90	-1,742,536,267.91

在 2018 年中美贸易摩擦,世界范围内的贸易保护主义盛行,世界经济缺乏上涨动力;受国际市场影响及结构性调整等政策影响,国内经济下行压力空前,在国家去金融杠杆的背景下,公司的金融资产,包括但不限于融资租赁、保险经纪业务、小额贷款业务等均出现了较大的减值迹象,导致公司报表出现较大的亏损。金融机构持续压缩公司的贷款规模,公司的金融机构贷款从 2017 年 12 月 31 日的 33.41 亿元缩减至 2020 年 12 月 31 日 10.95 亿元,为应对贷款规模的压降,公司积极处置相关金融资产,回收资金,但由于相关资产处置需要较长的时间,在应对金融机构压降贷款规模的过程中,公司抽取了大量经营性资金应对,导致原有的主营业务无法扩大再生产,长账龄的经营业务大幅度萎缩,不可避免影响了主营业务的经营业绩,具体表现在公司的主营业务收入逐年下降。在另一方面,金融机构在压降贷款规模的同时,根据风险定价,提高融资利率,公司持续支付较大金额的融资成本,2018 年至 2020 年,公司分别支付的利息费用为 2.49 亿元、2.19 亿元及 1.52 亿元,占扣非后归母净利润的比例为 14.29%、35.19%及 60.68%。

以前两个年度,公司对非经常性损益存在一定的依赖性,未来年度将会采取相应的措施逐步改善此状况。截止 2020 年 12 月 31 日,公司的金融机构贷款规模下降至 10.95 亿元,2021 年,公司将持续推进非核心业务的资产处置,加大力度催收应收账款,加快库存商品流通,引入通过定向增发引入权益资金的方式,持续降低贷款规模,降低财务费用的支出,同时补充围绕“一网一屏”战略业务的经营资金。随着资产处置及业务重组的措施推进,公司的亏损总额持续收窄,目前公司整体情况稳定向好,在补充经营性资金的情况下,公司盈利能力将得到提升。

公司主业持续经营风险提示:1)“一网一屏”战略实施效果如未能达到预期,则利润空间不足;2)公司权益性资金无法及时到账的情况下,经营性资金仍需通过项目配套融资的方式取得。

会计师回复:

公司近三年的财务报告数据显示,公司近两年的非经常性损益对公司利润贡献较大,近两年公司业绩对非经常性损益存在重大依赖。

5、2020 年,你公司主营电视机主板产品实现营业收入 17.34 亿元,毛利率为 10.08%,较上一年度减少 3 个百分点;系统集成产品实现营业收入 1.74 亿元,同比增加 12.14%;物联网 RFID 电子标签产品实现营业收入 1.23 亿元,同比减少 44.66%。

(1)请说明你公司电视机主板业务主要产品销售订单及售价和行业当前的竞争态势,对比你公司产品定位、市场份额、成本构成及成本驱动因素变化等情况说明当期毛利率下降的原因,你公司产品是否具有市场竞争力、持续盈利能力,拟采取改善和提升主营业务经营能力的具体措施。

回复:

2020 年公司电视机主板产品实现营业收入 17.34 亿元,毛利率为 10.08%,较上一年度减少 3 个百分点。毛利率下降原因如下:

1)客户结构变化

2020 年 1-12 月外销客户收入占比由 2019 年的 20%下降至 17%,外销业务毛利率下降 37%,收入额下降 34%,影响整体毛利率下降 1.4%。

2020 年前五客户销售额与 2019 年相比变化不大,明细如下:

序号	销售产品	2020 年前五客户	2020 销售金额(万元)	2019 前五大客户名称	2019 销售金额(万元)	增长率
1	电视机主板	客户一	25,427.53	客户一	29,100.31	
2	电视机主板	客户二	18,940.66	客户二	23,827.28	
3	电视机主板	客户三	16,325.10	客户三	16,353.87	
4	电视机主板	客户四	11,572.47	客户四	10,455.29	
5	电视机主板	客户五	10,779.19	客户五	10,043.49	
	小计		83,044.95		89,780.24	-7.50%
	占比		55%		51%	

2020 年外销客户收入数量占比 2019 年的 20%下降至 17%,金额占比由 2019 年的 23%下降至 16%,外销业务毛利率下降 46%,收入额下降 34%。销售明细如下:

海外销售	金额(万元)	收入占比	毛利率
2020 年	23,664.30	16%	9.49%
2019 年	35,916.15	23%	17.67%
增长率	-34%	-32%	-46%

2)产品收入结构变化

2020 年 1-12 月新产品及其它业务销售同期对比增长 212%。

2020 年与 2019 年各类产品销售情况如下表:

	2020 年发生额			2019 年发生额			增长率
项目	销量	营业收入	收入占比	销量	营业收入	收入占比	
收入合计(1+2)	1,643.14	173,420.07	100%	1,754.44	181,444.39	100%	-4%
1、其他业务收入	-	21,557.58	12%	-	5,790.93	3%	311%
2、主营收入(3+4)	1,643.14	151,862.50	88%	1,754.44	175,653.46	97%	-15%
其中:主板销售收入	1,643.14	151,862.50	88%	1,754.44	175,653.46	97%	-15%

3)竞争引起产品及客户降价

2020 年产品销售平均销售收入下降 9%、平均成本下降 5%,售价下降影响整体毛利率下降 4%。整体成本中的原材料、人工费用、制造费用与 2019 年相比结构占比基本持平,无重大异常变化。

2020 年与 2019 主营业务成本结构占比如下:

成本项目	2020 年	2019 年
主板销售成本(1+2)	136,333.53	153,248.01
1、原材料	121,622.38	136,931.03
2、加工费	14,711.15	16,316.98
原材料成本占比	89.21%	89.35%
加工费成本占比	10.79%	10.65%
主板销售收入	149,622.87	175,653.46
原材料收入占比	81.29%	77.96%
单片原材料成本	74.02	78.05

综上所述,2020 年毛利率下降主要是市场竞争及环境影响所致。

2020 年公司互联网智能电视的销售占比 53%,出货量占全球 8%。公司目前主营业务是设计制造电视机主板,是电视机制造的下游原材料供应商,产品销售价格竞争激烈。电视机主板类型主要为传统电视和互联网智能电视,目前主要客户为国内电视机制造商、加工商及海外电视机制造商。由于客户对价格的敏感,为保持竞争力,未来公司持续优化产品结构,降低销售价格,以保持市场份额。另外,为公司持续保持研发投入,在设计方面,加快新品的研发,以保证市场优先,提高整体盈利能力;另一方面实施目标成本管理,通过优化产品结构设计和工艺生产设计,降低产品生产成本。在生产制造方面,公司加大了工厂的智能化改造,提高生产工艺的智能化比例,以降低产品加工成本和稳定生产品质,减少生产环节的消耗,提高净收益。

(2)请结合报告期内业务开展情况说明系统集成、电子标签产品营业收入变动的具体原因,对比说明相关产品 2020 年与 2019 年的毛利率是否发生重大变化,并结合同行业公司、同类产品等说明相关产品毛利率是否与行业公司存在重大差异,如是,请说明原因。

回复:

系统集成业务以子公司新东网科技有限公司为主要经营主体。

2020 年主营系统集成产品实现营业收入 13,234.04 万元,2020 年成本 9315.06 万元,毛利率 29.61%。

2019 年主营系统集成产品实现营业收入 12,474.60 万元,对应成本 9938.00 万元,毛利率 20.33%。

明细结构如下图,其中软件收入成本结构主要为人工费用、差旅费用、项目运营办公性支出等;硬件收入成本结构主要为外购成本、人工费用、差旅费用等。成本方面受 20 年疫情影响,多采用远程办公方式,以及受社保的优惠政策等影响,软件收入、硬件收入的成本都有所降低。

产品名称	2020 年		2019 年	
	收入(万元)	成本(万元)	收入(万元)	成本(万元)
软件收入	11853.09	8049.11	10201.24	7747.52
硬件收入	1380.95	1265.95	2273.36	2190.47
合计	13234.04	9315.06	12474.6	9938.00

公司管理层通过对市场行情分析,2020 年公司聚焦主营,聚焦通信生态与智慧生态,打造核心产品和平台,2020 年各通信业务区域在原有业务稳定的基础上,拓展新业务领域,拓展了新市场陕西电信、内蒙古移动、辽宁电信、北京电信、长沙移动、甘肃电信等,在新增业务区域的大前提下,还增加了新业务:贵州电信电渠运营、北京权益平台、四川电信权益平台、湖北电渠抖音运营,河南电信 OMS 系统建设、湖北电渠视频实时认证等。2020 年产品收入规模在 2018 年明显下滑后,2019 年、2020 年逐步提升,主业客户群体稳定,新拓电信之外的移动、联通,与三大通信运营商的合作稳定。

公司经营层提高业务复制范围,加强项目中管控,注重人员复用、各区域各项目组联动,以降低各项目的直接成本,同经探索研发 + 产品的经营模式,促进产品化规模与能力,形成有效的产品权益平台等,以求达较高的毛利润率。公司系统集成业务 2020 年毛利率为 29.61%,同比增长近 10%。同业公司亚信科技中国有限公司(港股代码:01675),围绕中国电信基础网络运营支撑系统,以及为大型企业自主创新、转型升级提供大型软件产品与定制化服务,2020 年毛利润 38.25%;天源迪科信息技术有限公司(A 股代码:300047),从事计算机信息系统集成和应用系统研究开发,重点涉及电信、海关、公安、金融等行业领域,是中国电信集团五个 IT 核心合作伙伴之一。2020 年运营业务及应用软件及服务,毛利率为 30.98%。对标以上两家同业上市公司的公开资料,公司的同类系统集成毛利基本