证券代码:002512　　证券简称:达华智能　　公告编号:2023-030

# 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 2022 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 2023 年 6 月 5 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 2021 年年报的问询函》(公司部年报问询函【2023】第 267 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、报告期内,你公司实现营业收入 17.42 亿元,同比下降 22.25%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称净利润)-3.27 亿元万元,同比上升 36.47%;扣除非经常性损益后净利润(以下简称扣非后净利润)-2.62 亿元,同比上升 39.10%,已连续五年为负。其中第四季度实现营业收入 4.61 亿元,同比上升 125.51%。

(1)请结合公司经营及发展情况、毛利率及期间费用的变动情况、同行业可比公司情况等,说明你公司报告期营业收入下滑而净利润较 2021 年增长的原因及合理性;

公司回复:

公司经营及发展情况、毛利率及期间费用的变动情况如下:

单位:万元

| 项 目 | 2022 年 | 2021 年 | 变动 | 变动趋势 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 174,244.69 | 224,109.93 | -49,865.24 | -22.25% |
| 营业成本 | 157,488.88 | 205,722.58 | -48,233.70 | -23.45% |
| 毛利 | 16,755.81 | 18,387.35 | -1,631.54 | -8.87% |
| 毛利率 | 9.62% | 8.20% | | 1.42% |
| 销售费用 | 4,907.08 | 5,893.15 | -986.07 | -16.73% |
| 管理费用 | 12,203.40 | 17,413.21 | -5,209.81 | -29.92% |
| 研发费用 | 9,304.11 | 10,436.10 | -1,131.99 | -10.85% |
| 财务费用 | 11,372.66 | 8,503.85 | 2,868.81 | 33.74% |
| 信用减值损失 | -5,493.66 | -9,373.98 | 3,880.32 | -41.39% |
| 资产减值损失 | -968.39 | -13,128.99 | 12,160.60 | -92.62% |
| 归母净利润 | -32,672.38 | -51,430.71 | 18,758.33 | 36.47% |
| 扣非后净利润 | -26,212.79 | -43,039.02 | 16,826.23 | 39.10% |

同行业按产品类型毛利率对比如下:

| 序号 | 达华智能数据 | | | 同行业数据 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产品类型 | 2022 年毛利率 | 2021 年毛利率 | 同行业上市公司 | 产品类型 | 2022 年毛利率 |
| 1 | 电视机主板及智能显示类 | 8.37% | 4.38% | 视源股份 | 液晶显示主控板卡 | 13.33% |
| 2 | 项目开发及集成类 | 27.69% | 15.04% | 恒锋信息 | 智慧城市行业综合解决方案、软件开发及维护服务 | 24.57% |
| | | | | 万达信息 | 软件开发、系统集成及运营服务 | 26.41% |

注:以上数据来源于各公司披露的 2022 年年度报告。

公司报告期营业收入下滑而净利润较 2021 年增长(减亏)的原因:

1、收入下降,毛利率上升。报告期营业收入同比上期下降 22.25%,公司聚焦“一网一屏”产品的研发、制造、销售,“关停并转”不符合战略发展的亏损子公司,同时剥离大量毛利贡献低下的业务,使报告期内营业收入暂时性减少,通过调整,公司电视机主板及智能显示产品、项目开发及集成类毛利率得到显著提升,公司毛利率与同行业同类型产品的毛利率相近。

2、强化管理,控制费用。报告期内公司加强内部管理,实行内部资源协同机制体制改革,清理冗余资源,本期销售、管理、研发费用有较大的节约与优化。

3、减值损失下降。根据《企业会计准则第 8 号 - 资产减值》及相关会计政策规定,基于谨慎性原则,2022 年计提减值合计 6,462.05 万元,2021 年计提减值合计 22,502.97 万元, 同比减少 71.28%。

(1)信用减值损失明细如下:

单位:万元

| 项目 | 本期发生额 | 上期发生额 |
|---|---|---|
| 其他应收款坏账损失 | -123.73 | -1,484.75 |
| 长期应收款坏账损失 | -3,412.68 | -1,661.47 |
| 应收账款坏账损失 | -1,957.25 | -6,227.76 |
| 合计 | -5,493.66 | -9,373.98 |

(2)资产减值损失明细如下:

单位:万元

| 项目 | 本期发生额 | 上期发生额 |
|---|---|---|
| 存货跌价损失及合同履约成本减值损失 | -336.25 | -1,239.98 |
| 长期股权投资减值损失 | -570.20 | -1.73 |
| 固定资产减值损失 | 0.00 | -607.40 |
| 在建工程减值损失 | 0.00 | -2,665.94 |
| 无形资产减值损失 | 0.00 | -1,897.42 |
| 商誉减值损失 | 0.00 | -6,695.13 |
| 合同资产减值损失 | -61.94 | -21.39 |
| 合计 | -968.39 | -13,128.99 |

其中:

1)2022 年长期应收款信用减值增加主要原因为公司对外支付的长期应收款因债务人经营情况变化,现经济实力欠佳,综合考虑还款能力,出于谨慎性原则,根据应收保理款组合减值政策计提坏账准备。

2)2022 年应收账款信用减值损失同比 2021 年大幅下降主要原因为 2021 年应收账款期末余额较 2020 年增幅较大,且 2020 年至 2021 年应收账款金额从 3-4 年(坏账计提比例 30%)变动至 4 年以上(坏账计提比例 100%)的金额较大,对应计提信用减值损失金额约 2,508 万,2021 年包含本期处置的子公司的应收账款信用减值损失金额 876 万,2021 年新增单项计提坏账金额 716 万,故 2021 年应收账款信用减值损失金额大;2022 年应收账款期末余额下降,且一年以内应收账款金额占比较大,故 2022 年应收账款信用减值损失金额小。具体账龄情况如下:(其中 2020 年应收账款期末余额剔除 2021 年已处置子公司部分)

单位:万元

| 账龄 | 2022 年账面余额 | 2021 年账面余额 | 2020 年账面余额 |
|---|---|---|---|
| 1 年以内 | 20,195.46 | 32,075.07 | 21,728.28 |
| 1—2 年 | 2,027.92 | 1,279.94 | 644.07 |
| 2—3 年 | 704.23 | 509.46 | 890.26 |
| 3—4 年 | 639.14 | 529.1 | 3,581.23 |
| 4 年以上 | 4,634.32 | 4,415.03 | 1,495.27 |
| 合计 | 28,201.07 | 38,808.60 | 28,339.11 |

3)2022 年存货跌价损失较 2021 年减少主要原因为金锐显 2021 年根据市场行情和销售策略、存货的状态、库龄等情况综合考虑,计提存货跌价准备 450 万,计提经市场询价后无任何变现价值的存货跌价准备金额 600 万,2021 年整体存货跌价损失较大;2022 年公司根据订单情况对新增的存货加强了日常周转管理,期末存货余额相比 2021 年大幅下降,基于 2021 年已提存货跌价准备的基础上,需补计提的存货跌价损失较小,故 2022 年存货跌价损失较小。

4)2022 年长期股权投资减值损失由公司投资的联营企业造成。2022 年联营企业发放委托贷款及垫款金额因无法收回计提了减值,导致本年度净资产下降,进而公司持有联营企业股权账面价值减少。

综上,报告期营业收入下滑而净利润较 2021 年增长(减亏),体现了公司强化战略落地及改革成效,是合理的。

(2)请结合公司经营情况、同行业可比公司情况等,说明你公司第四季度营业收入同比大幅增长的原因及合理性;

公司回复:

2021 年第四季度的收入中将全年部分收入由总额法改为净额法予以扣减, 导致 2021 年第四季度收入下降较多;2022 年第四季度开始,市场开放,前几年压抑需求有所放开,部分业务逐步恢复;公司 2022 年第四季收入对比同业上市第四季度收入变动幅度差距不大。

(3)请结合市场环境、所处行业发展及竞争状况、经营情况及核心竞争力、同行业可比公司情况等说明你公司扣非后净利润持续多年为负的原因,说明你公司生产经营环境是否发生重大不利变化,相关不利因素是否会构成持续影响;

公司回复:

本公司的主要业务是“一网一屏”,涉足的主要行业包括卫星互联网和互联网电视产业。行业详细情况及核心竞争力情况请参照公司 2023 年 4 月 29 日披露的《2022 年年度报告》第三节“管理层讨论及分析”。

公司扣非后净利润持续多年为负主要原因为:

(1)公司近几年处于战略转型,新旧业务整合阶段,新业务前期投入较大,且部分新业务尚处于市场培育期,虽产生收入,但本年度尚处于亏损阶段;

(2)由于历史原因,公司存在一定的历史包袱:

①公司融资成本较高,2022 年利息及贴现费用 7,953.18 万元;2021 年利息及贴现费用 8,857.14 万元;2020 年利息及贴现费用 15,209.45 万元。

②根据《企业会计准则第 8 号 - 资产减值》及相关会计政策规定,近三年计提信用减值损失、资产减值损失的合计金额分别为:2022 年 6,462.05 万元、2021 年 22,502.97 万元、2020 年 432.74 万元。

③较高的折旧摊销, 近三年计提的折旧摊销合计金额分别为:2022 年 6,997.32 万元,2021 年 6,504.63 万元,2020 年 8,623.39 万元。

④尚未关停并转的非“一网一屏”战略方向子公司产生较大亏损。

(3)近年来,国际经济环境问题,芯片、面板及上游材料产能稀缺,价格上涨,对公司利润产生重大影响。

(4)国际政局的动荡,以美元计价的应付款项产生较大的汇兑损失,2022 年产生汇兑损失 4,201.50 万元。

(5)近几年关停并转非战略方向的子公司及业务线,产生一定的损耗,如人员安置费等。

随着公司战略性调整的不断深入,管理模式的优化,注重优化公司人效比,调整长短期借款负债结构,置换高成本融资借款,深化非战略资产的剥离,剥离贡献率低下的业务线,2022 年已取得初步性的改革成果, 电视机主板及智能显示类及项目开发及集成类的毛利率对比上年均有一定幅度的提升。六家战略方向子(孙)公司中 4 家子(孙)公司取得盈利,其中金锐显及新东网合计盈利 3,041.54 万元,较 2021 年 -6,373.05 万元同比增长 147.73%,其他两家子公司因为处于前期建设或投入期,尚未产生盈利,经济效益将逐步体现。

报告期内,公司在“一网”部分,已基本完成各类资源规整融汇,多年积累的先进综合通信服务能力、数字科技技术能力以及渠道建设能力集中支撑促进卫星互联网通信业务发展,夯实底座,拓宽创收渠道。卫星互联网通信与物联网智慧数字应用相结合,已形成各类海洋应用、应急应用与政企行业应用融合产品,正在产生新型创收能力。与此同时,卫星通信终端已形成量产能力,海洋渔获等“一网”增值类业务也在有序展开。

公司在“一屏”部分,深耕多年的主板生产制造能力以及技术研发实力与商业显示屏生产制造已形成协同。公司将加快福米产业园的施工进度,深度融合偏光片贴片、模组制造,融合数字技术打造智慧商用显示终端和智显屏行业应用解决方案,逐步延伸扩充至屏显完整产业链。

综上,目前公司处于“一网一屏”战略深化改革落地阶段,并取得初步改革成果,且历史包袱影响越来越小。公司生产经营环境未发生重大不利变化,相关不利因素逐步减少,不会构成持续影响。

(4)请结合目前行业环境、业务经营情况、在手订单情况等说明你公司改善经营业绩和持续经营能力的具体措施。

公司回复:

目前国际政治经济局势仍然体现较为紧张及动荡的态势,但上游供应链紧张有一定缓解,面板行业短暂产能过剩周期预计很快将恢复。公司将继续深化管理机制体制改革,协同融合上市公司内部资源,加强业务后端支撑,建设强渠,加大新型产品的研发与推广,加大增值类业务的发展,严控成本费用支出,强化人效管理,继续盘活上市公司资产,加快非战略资产的处置,减少不必要的损耗。基于 2022 年初步改革成果的基础上进一步深化,围绕“一网一屏”,专注主业。截止目前,公司尚未执行完毕的在手订单超过 4 亿,公司将进一步加快福米产业园的建设、投产步伐以及公司“通信网”产业的发展,进一步增强公司的盈利能力。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们主要执行了以下审计程序:

(1)了解、评价和测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2)通过检查主要销售合同或订单、了解货物签收及退货的政策、与管理层沟通等程序,识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款, 评价不同模式收入确认会计政策是否适当,评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(3)执行分析性复核程序,分析营业收入及毛利变动的合理性;

(4)实施收入细节测试,选取样本检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售发票、发运通知单、出库单、销售结算单、客户验收单、银行回单等支持性凭证,并抽样执行函证程序;

(5)针对资产负债表日前后确认的产品销售收入,选取样本核对出库单、销售结算单、客户签收单等相关支持性文件,评价收入确认是否记录在恰当的会计期间。

2、核查结论

经核查,我们认为公司回复的说明与我们在执行 2022 年度财务报表审计过程中了解的信息一致,公司的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2、报告期末,你公司资产负债率为 69.39%,流动比率为 0.54,速动比率为 0.28。请结合债务水平、可动用货币资金余额、运营资金周转安排、投融资安排等,说明你公司现有可支配的货币资金能否满足日常经营需要;并结合现金流情况、资本性支出、偿债及融资安排等分析说明你公司是否存在流动性风险,以及拟采取的风险防范措施。

公司回复:

报告期末公司流动负债 23.83 亿,其中包含预收处置长期股权投资按合同阶段性付款收取股权转让款 9700 万,待达到出表条件后冲减长期股权投资;流动负债中包含 2.29 亿向特定对象发行履约保证金,目前向特定对象发行事宜正推进中,如果向特定对象发行事宜进展顺利,此部分保证金将转入所有者权益。不考虑以上事项,流动负债为 20.57 亿元,速动比率为 32%,流动比率为 63%,短期偿债能力指标属于低位,同时报告期资本性投入增加,短期流动性有较大的压力。公司近三年平均存货周转次数为 5.34 次,平均应收账款周转次数为 4.96 次,周转水平较快,变现能力强,存货与应收账款资金占用率小,目前通过做好资金计划,基本可以满足经营活动的需要。截止目前,公司流动性存在一定风险。

风险防范措施:

(1)加强财务管理

公司合并净资产 14.85 亿,归母净资产 7.54 亿,通过调整资产负债结构,资产 / 负债流动与非流动内部结构, 可以有效增强短期与长期偿债能力。公司将加速非战略非流动资产的处置、置换,回收流动资金,加强融资结构优化,调整短期与长期借款比重,减轻短期偿债压力,置换高成本贷款,降低利息支出。

(2)推动融资

1)权益性融资:

①加快向特定对象发行事宜推进,吸收权益投资,快速降低整体资产负债率,补充流动资金,迅速提升速动 / 流动比率,扭转流动性危机。

公司第四届董事会第九次会议、第四届监事会第七次会议及 2022 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司符合非公开发行 A 股股票条件的议案》、《关于公司非公开发行 A 股股票方案的议案》、《关于公司非公开发行 A 股股票预案暨关联交易的议案》等相关议案。鉴于《上市公司证券发行注册管理办法》等注册制相关法律法规已于 2023 年 2 月 17 日正式实施,根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行注册管理办法》等相关规定及股东大会的授权,将本次发行方案的名称调整为“关于公司向特定对象发行 A 股股票方案”,公司已于 2023 年 6 月 4 日召开公司第四届董事会第十八次次会议、第四届监事会第十三次会议,审议通过《关于公司符合向特定对象发行 A 股股票条件的议案》、《关于调整公司向特定对象发行 A 股股票方案的议案》、《关于公司向特定对象发行 A 股股票预案(修订稿)的议案》等相关议案,对方案内容进行修订。

②引入公司优质资产战略投资者。

2)债务性融资

①固定资产贷款,降低自有资金资本性投入,增加手持自有资金用于经营活动。公司子公司福米科技已向福建海峡银行股份有限公司福州鼓楼支行申请人民币 160,000 万元的固定资产贷款,银行已作部分放款。公司将继续推动其他重要固投项目贷款融资。

②申请低息流动贷款。

(3)加强公司资金的计划性和有序性,提高资金使用效率和风险管控能力。

(4)继续强化内部管理,深化“一网一屏”业务深耕,降本提质增效,提升盈利能力。

3、你公司向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 41.78%,向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 54.21%。

(1)请说明前五名客户及供应商与你公司的交易内容、合作年限、结算周期及方式、是否为你公司关联方等,以及近三年前五名客户及供应商名单、对应交易金额及占比、是否为你公司关联方、变动情况及变动原因等;

公司回复:

①报告期公司前五名客户交易情况如下:

| 序号 | 销售产品 | 客户名称 | 销售额(万元) | 占年度销售额比例 | 合作年限 | 结算周期及方式 | 是否关联方 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 电视机主板 | 客户 1 | 21,665.45 | 12.43% | 3 年以上 | 款到发货<br>现款结算 | 否 |
| 2 | 电视机主板 | 客户 2 | 15,869.51 | 9.11% | 3 年以上 | 月结<br>银行承兑结算 | 否 |
| 3 | 电视机主板 | 客户 3 | 13,168.22 | 7.56% | 3 年以上 | 款到发货<br>银行承兑结算 | 否 |
| 4 | 电视机主板 | 客户 4 | 12,189.03 | 7% | 本年新增 | 款到发货<br>现款结算 | 否 |
| 5 | 电视机主板 | 客户 5 | 9,909.14 | 5.69% | 3 年以上 | 账期 60 天<br>现款结算 | 否 |
| | 小计 | | 72,801.35 | 41.78% | | | |

上述前五名客户中“客户 4”为 2022 年新增客户,其他客户均是合作三年以上的客户,年均交易额相对稳定,与公司无关联关系。

②公司近三年前五名客户交易情况如下:

| 序号 | 销售产品 | 客户名称 | 2022 年 | | 2021 年 | | 2020 年 | | 是否关联方 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 金额 | 占年度销售额比例 | 金额 | 占年度销售额比例 | 金额 | 占年度销售额比例 | |
| 1 | 电视机主板 | 客户 1 | 21,665.45 | 12.43% | 16,523.15 | 7.37% | 18,940.66 | 8.96% | 否 |
| 2 | 电视机主板 | 客户 2 | 15,869.51 | 9.11% | 10,856.11 | 4.84% | 16,325.10 | 7.72% | 否 |
| 3 | 电视机主板 | 客户 3 | 13,168.22 | 7.56% | 3,742.97 | 1.67% | 8,242.11 | 3.90% | 否 |
| 4 | 电视机主板 | 客户 4 | 12,189.03 | 7.00% | | 0.00% | | 0.00% | 否 |
| 5 | 电视机主板 | 客户 5 | 9,909.14 | 5.69% | 5,204.28 | 2.32% | 2,322.12 | 1.10% | 否 |
| 6 | 电视机主板 | 客户 6 | 5,881.98 | 3.38% | 27,618.22 | 12.32% | 25,427.53 | 12.02% | 否 |
| 7 | 电视机主板 | 客户 7 | 3,766.05 | 2.16% | 11,957.41 | 5.34% | 8,535.79 | 4.04% | 否 |
| 8 | 电视机主板 | 客户 8 | 6,852.51 | 3.93% | 8,110.26 | 3.62% | 10,779.19 | 5.10% | 否 |
| 9 | 电视机主板 | 客户 9 | 120.20 | 0.07% | 4,089.33 | 1.82% | 11,572.47 | 5.47% | 否 |
| 合计 | | | 89,422.09 | 51.32% | 88,101.73 | 39.31% | 102,144.97 | 48.30% | |
| 其中:前五名客户销售额 | | | 72,801.35 | 41.78% | 75,065.15 | 33.49% | 83,044.95 | 39.27% | |

近三年同行业前五大销售额占总销售额比例如下:

| 公司 | 2022 年 | | 2021 年 | | 2020 年 | | 近三年前五大客户销售额占总销售额比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 前五名客户合计销售额 | 占年度销售总额比例 | 前五名客户合计销售额 | 占年度销售总额比例 | 前五名客户合计销售额 | 占年度销售总额比例 | |
| 达华智能 | 72,801.35 | 41.78% | 75,065.15 | 33.49% | 83,044.95 | 39.27% | 37.86% |
| 视源股份 | 547,144.16 | 26.07% | 586,524.13 | 27.63% | 507,862.45 | 29.65% | 27.66% |
| 万达信息 | 51,027.23 | 15.82% | 37,635.89 | 10.71% | 42,900.29 | 14.27% | 13.50% |
| 恒锋信息 | 22,802.44 | 44.26% | 34,749.93 | 56.75% | 32,896.14 | 65.51% | 55.50% |

以上数据来源于各公司 2020、2021、2022 年年报。

以上分析并对比同行业,可以看出,近三年前五名客户销售额占比在正常范围内波动,客户各年交易额也随着市场竞争在正常范围内正常波动,销售集中度在正常范围内,客户销售依赖度不高。

③报告期公司前五名供应商交易情况如下:

| 序号 | 采购产品 | 供应商名称 | 2022 年采购额(万元) | 合作年限 | 结算周期及方式 | 是否关联方 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 集成电路 | 供应商 1 | 39,614.07 | 3 年以上 | 月结<br>现款结算 | 否 |
| 2 | 集成电路 | 供应商 2 | 28,015.87 | 3 年以上 | 月结<br>现款结算 | 否 |
| 3 | 人工智能训练服务系统/人工智能推力服务平台/微模块/暖通系统/电气系统/云平台基础设施建设 | 供应商 3 | 7,227.32 | 3 年以上 | 按合同约定分期支付, 到货三个月内支付尾款 | 否 |
| 4 | AI 算力使能子系统/AI 计算子系统 | 供应商 4 | 7,117.39 | 本年新增 | 按合同约定分期支付, 收到货物之日起 120 日内支付尾款 | 否 |
| 5 | 线路板 | 供应商 5 | 3,393.91 | 3 年以上 | 账期 90 天<br>银行承兑结算/现款结算 | 否 |
| | 小计 | | 85,368.56 | | | |
| | 占年度采购总额比例 | | 54.21% | | | |

④近三年公司前五名供应商交易情况如下:

| 序号 | 采购产品 | 供应商名称 | 2022 年 | | 2021 年 | | 2020 年 | | 是否关联方 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 金额 | 占年度采购额比例 | 金额 | 占年度采购额比例 | 金额 | 占年度采购额比例 | |
| 1 | 集成电路 | 供应商 1 | 39,614.07 | 25.15% | 27,059.61 | 13.15% | 30,040.67 | 16.34% | 否 |
| 2 | 集成电路 | 供应商 2 | 28,015.87 | 17.79% | 27,988.41 | 13.60% | | 0.00% | 否 |
| 3 | 人工智能训练服务系统/人工智能推力服务平台/微模块/暖通系统/电气系统/云平台基础设施建设 | 供应商 3 | 7,227.32 | 4.59% | | 0.00% | | 0.00% | 否 |
| 4 | AI 算力使能子系统/AI 计算子系统 | 供应商 4 | 7,117.39 | 4.52% | | 0.00% | | 0.00% | 否 |
| 5 | 线路板 | 供应商 5 | 3,393.91 | 2.16% | 3,478.79 | 1.69% | 3,162.68 | 1.72% | 否 |
| 6 | 集成电路 | 供应商 6 | 1,486.89 | 0.94% | 14,185.70 | 6.90% | 43,917.88 | 23.89% | 否 |
| 7 | 线路板 | 供应商 7 | 3,094.50 | 1.96% | 5,404.61 | 2.63% | 1,094.75 | 0.60% | 否 |
| 8 | 贴片无线模块 | 供应商 8 | 1,170.93 | 0.74% | 4,191.94 | 2.04% | 2,605.67 | 1.42% | 否 |
| 9 | 电子产品 | 供应商 9 | | 0.00% | 376.07 | 0.18% | 4,890.58 | 2.66% | 否 |
| 合计 | | | 91,120.88 | 57.86% | 82,685.13 | 40.19% | 85,712.25 | 46.63% | |
| 其中:前五名供应商采购额 | | | 85,368.56 | 54.21% | 78,830.27 | 38.32% | 84,617.50 | 46.04% | |

| 公司 | 2022 年 | | 2021 年 | | 2020 年 | | 近三年前五大供应商采购额占总采购额比例比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 前五名供应商合计采购额 | 占年度采购总额比例 | 前五名供应商合计采购额 | 占年度采购总额比例 | 前五名供应商合计采购额 | 占年度采购总额比例 | |
| 达华智能 | 85,368.56 | 54.21% | 78,830.27 | 38.32% | 84,617.50 | 46.04% | 45.49% |
| 视源股份 | 350,183.05 | 26.59% | 480,342.69 | 32.60% | 349,814.28 | 29.64% | 29.73% |
| 万达信息 | 14,974.66 | 6.40% | 15,351.92 | 6.35% | 11,678.59 | 7.36% | 6.62% |
| 恒锋信息 | 12,391.18 | 40.94% | 7,619.39 | 21.95% | 5,264.35 | 15.05% | 25.29% |

以上数据来源于各公司 2020、2021、2022 年年报。

以上分析并对比同行业可以看出,近三年前五名供应商采购额占比较在正常范围内波动,供应商各年交易额也随着市场竞争及环境变化在正常范围内波动, 同行业各公司因具体细类业态的差异,公司前五大供应商采购额占采购总额比例相对其他三家略高一些,但均属于正常范围的差异,各年比例变动也在正常范围的波动。

(2)请结合所处行业特点、销售及采购模式等,说明你公司销售集中度、采购集中度与同行业可比公司相比是否存在重大差异,如是,请说明原因及合理性。

公司回复:

本报告期公司主营业务包括电视机主板及智能显示类产品、系统集成、技术开发、智慧应用解决方案、卫星通信服务、卫星终端销售等。

其中,电视机主板是电视机制造的下游配件供应商,属于完全竞争行业,产品销售价格竞争很激烈。目前与客户的交易主要由战略合作客户和项目竞标合作客户,战略合作客户的交易额及占比相对比较稳定,项目竞标客户由于竞标存在一定的不确定性,因此年度间的交易额会有所波动,导致前五名客户及交易额有所变化波动;

在采购方面,产品的核心器件为进口芯片,其采购供应商及占比相对比较稳定;国内的线路板及其他原材料,公司通过竞标等多种采购方式来降低物料采购成本,供应商的交易额在年度间会有所波动,属于市场竞争引起的正常波动。

公司销售集中度、采购集中度与同行业可比公司相比不存在重大差异。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们主要执行了以下审计程序:

(1)获取前五名客户、供应商交易的明细,了解交易产品;

(2)检查与前五大供应商及客户的采购及销售合同、出入库单、货运物流单、付款银行回单等;

(3)进行收入及成本的截止测试;

(4)对与前五大供应商及客户之间的银行对账单流水明细进行双向核查。

(5)核查了期后的回款情况,以及相应的资金流水、银行对账单等;

2、核查结论

经核查, 我们未发现公司上述回复说明与我们在年审期间核实到的情况存在重大不一致情况。

4、报告期末,你公司应收账款账面余额合计 3.98 亿元,其中账龄在 3 年以上的应收账款账面余额为 1.67 亿元,占比 41.97%;按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 4,888.15 万元,已全额计提坏账准备。

(1)请对比同行业公司账龄分布情况,说明你公司应收账款账龄较长的原因及合理性、前述应收账款长期挂账未能结算的原因,并结合应收账款逾期、客户回款和经营情况等,说明以前年度坏账准备计提是否充分;

公司回复:

同行业公司账龄分布情况如下:

单位:万元

| 账龄 | 达华智能 | 视源股份 | 恒锋信息 | 万达信息 |
|---|---|---|---|---|
| 1 年以内(含 1 年) | 20,378.32 | 21,343.16 | 20,683.82 | 32,585.13 |
| 1 至 2 年 | 2,027.92 | 250.79 | 9,865.29 | 5,509.89 |
| 2 至 3 年 | 704.23 | 105.31 | 3,405.50 | 12,913.35 |
| 3 年以上 | 16,716.75 | 1,374.46 | 7,662.80 | 25,144.05 |
| 合计 | 39,827.22 | 23,073.72 | 41,617.41 | 76,152.41 |
| 3 年以上占比 | 41.97% | 5.96% | 18.41% | 33.02% |

注:以上数据来源于各公司披露的 2022 年年度报告。

公司 3 年以上应收账款占比较高的原因主要系历史客户公司经营不善, 未能按照约定付款。根据沟通情况,已对部分客户提起诉讼。同行业可比公司中,系统集成及软件开发行业公司(恒锋信息、万达信息)3 年以上应收账款平均占比较高,为 25.72%,智能电视机主板卡行业公司(视源股份)3 年以上应收账款占比较低,为 5.96%。

针对上述应收账款,应收保理款或融资租赁款已按照信贷五级分类标准足额计提坏账,其余根据情况按单项计提或账龄组合足额计提。主要明细如下:

单位:万元

| 客户名称 | 3 年以上金额 | 长期挂账未能结算原因 | 坏账计提情况 |
|---|---|---|---|
| 客户 1 | 3,706.45 | 客户未能按照合同约定支付款项。已提起诉讼且案件已判决,客户未能按判决结果履行,正在对相关抵押物进行司法拍卖。 | 按可疑类,60%计提坏账 |
| 客户 2 | 2,253.06 | 客户未能按照合同约定支付款项。已提起诉讼且案件已判决,客户未能按判决结果履行,正在对相关抵押物进行司法拍卖。 | 按可疑类,60%计提坏账 |
| 客户 3 | 2,031.37 | 客户公司经营不善,未能按照合同约定支付款项,多次发函催款未果,拟提起诉讼。 | 按单项,100%计提坏账 |
| 客户 4 | 1,087.40 | 客户公司经营不善,未能按照合同约定支付款项。已提起诉讼。 | 按单项,100%计提坏账 |
| 客户 5 | 778.49 | 客户公司经营不善,未能按照合同约定支付款项。2023 年已提起诉讼,案件进行中。 | 按损失类,100%计提坏账 |
| 客户 6 | 660.36 | 客户公司经营不善,多次发函催款未果,回款困难,拟提起诉讼。 | 按账龄组合,100%计提坏账 |
| 客户 7 | 643.10 | 客户公司经营不善,多次发函催款未果,回款困难,拟提起诉讼。 | 按账龄组合,100%计提坏账 |
| 客户 8 | 513.63 | 客户公司经营不善,多次发函催款未果,回款困难,拟提起诉讼。 | 按账龄组合,100%计提坏账 |
| 客户 9 | 324.83 | 客户公司已处于破产程序中。 | 按单项,100%计提坏账 |
| 客户 10 | 264.83 | 客户公司经营不善,未能按照合同约定支付款项,已提起诉讼。 | 按单项,100%计提坏账 |
| 合计 | 12,263.52 | | |

(2)请说明按单项计提坏账准备的应收账款的形成时间、交易内容、回款情况、交易对方和你公司是否存在关联关系、判断无法收回的依据、你公司已采取的追偿措施,在此基础上说明前期相关收入确认是否谨慎合理。

公司回复:

单项计提坏账准备的应收账款明细列示如下:

| 客户名称 | 金额 | 应收账款形成时间 | 交易内容 | 回款情况 | 是否存在关联关系 | 无法收回的依据 | 已采取措施 | 收入确认是否谨慎 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户 1 | 233.56 | 2015 年 8 月 | 融资租赁款 | 未收回 | 否 | 客户公司可查询到的资产均已处置完毕,无可执行的资产。 | 客户公司已无可执行资产,待内部流程核定是否进行应收账款核销处理。 | 是 |
| 客户 2 | 156.37 | 2014 年 6 月 | 融资租赁款 | 未收回 | 否 | 客户公司可查询到的资产均已处置完毕,无可执行的资产。 | 客户公司已无可执行资产,待内部流程核定是否进行应收账款核销处理。 | 是 |
| 客户 3 | 324.83 | 2017 年之前 | 项目开发及咨询费 | 未收回 | 否 | 客户公司处于停滞状态,无支付能力。 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 4 | 223.00 | 2017 年之前 | 项目开发及咨询费 | 未收回 | 否 | 客户公司已处于破产程序中。 | 已申报破产债权,跟进财产清盘 | 是 |
| 客户 5 | 6.31 | 2017 年 4 月 | 软件服务款 | 未收回 | 否 | 客户已实际暂停项目经营,无支付能力 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 6 | 25.26 | 2017 年 4 月 | 货款 | 未收回 | 否 | 客户已实际暂停项目经营,无支付能力 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 7 | 2,031.37 | 2018 年 12 月 | 软件服务款 | 未收回 | 否 | 客户已实际暂停项目经营,无支付能力 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 8 | 2.50 | 2017 年 12 月 | 项目开发费 | 未收回 | 否 | 客户已实际暂停项目经营,无支付能力 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 9 | 182.86 | 2017 年 12 月 | 货款 | 未收回 | 否 | 法院宣告破产,资不抵债 | 已申报破产债权,跟进财产清盘 | 是 |
| 客户 10 | 61.25 | 2017 年 4 月 | 货款 | 未收回 | 否 | 法院判决结果无法执行 | 调查对方经营状态,跟进执行 | 是 |
| 客户 11 | 264.83 | 2018 年 3 月 | 宽带业务 | 未收回 | 否 | 客户公司法人失联 | 已上诉 | 是 |
| 客户 12 | 1,087.40 | 2013 年 1 月 | 硬件采购 | 未收回 | 否 | 客户资金流出现困难,无法及时付款 | 调查对方经营状态,继续催收,已提起诉讼。 | 是 |
| 客户 13 | 241.00 | 2016 年 9 月 | 宽带业务 | 未收回 | 否 | 年限时间较长,对方迟迟未付款 | 已上诉 | 是 |
| 客户 14 | 23.88 | 2017 年 12 月 | 服务费 | 未收回 | 否 | 年限时间较长,对方迟迟未付款 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 15 | 15.00 | 2018 年 1 月 | 咨询服务费 | 未收回 | 否 | 年限时间较长,对方迟迟未付款 | 调查对方经营状态,继续催收 | 是 |
| 客户 16 | 4.75 | 2017 年 11 月 | 硬件收入 | 未收回 | 否 | 客户失联 | 客户失联,无法采取措施 | 是 |
| 客户 17 | 0.80 | 2015 年 9 月 | 硬件收入 | 未收回 | 否 | 客户失联 | 客户失联,无法采取措施 | 是 |
| 客户 18 | 1.40 | 2015 年 10 月 | 硬件收入 | 未收回 | 否 | 客户失联 | 客户失联,无法采取措施 | 是 |
| 客户 19 | 1.76 | 2014 年 11 月 | 硬件收入 | 未收回 | 否 | 客户失联 | 客户失联,无法采取措施 | 是 |

上述收入确认严格按照《企业会计准则》的规定执行,单项计提应收账款坏账准备的原因主要是客户出现经营困难或失联等,故按照预期信用损失模型,结合公司会计政策单项计提减值准备。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们主要执行了以下审计程序:

(1) 了解和评价管理层与应收账款坏账准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2)结合行业特点及信用风险特征,评价管理层制定的相关会计政策是否符合企业会计准则的规定,评估所使用方法的恰当性以及预期损失率估计的合理性;

(3)对于按照单项计提坏账准备的应收账款,检查其发生减值的相关客观证据,复核管理层计算可收回金额的依据;

(4)对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款,结合信用风险特征及预期损失率估计情况,复核历史损失率及前瞻性的合理性;重新测算应收账款坏账准备的计提金额,评价管理层坏账准备计提的准确性;

(5)实施函证程序,并将函证结果与管理层记录的金额进行了核对;

(6)结合期后回款情况检查,评价管理层坏账准备计提的合理性。

2、核查结论

经核查, 我们未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致的情况。

5、报告期末,你公司存货账面余额 5.60 亿元,较期初增长 88.11%,计提跌价准备 2,932.99 万元,计提比例 5.24%;报告期存货周转率为 3.93,同比下降 41.43%。

(1)请结合产能变化及利用情况、原材料采购及产品销售情况、客户需求变动情况等,说明你公司在营业收入下滑的情况下存货大幅增长的原因及合理性;

公司回复:

1) 公司 2022 年与 2021 年存货账面价值对比表如下

单位:万元

| 项 目 | 2