

关于大富科技（安徽）股份有限公司  
2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复  
天职业字[2022]33874 号

---

目 录

关于大富科技（安徽）股份有限公司 2021 年年度报告  
的信息披露监管问询函的回复—————1

# 天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

## 关于大富科技（安徽）股份有限公司

### 2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

深圳证券交易所：

大富科技（安徽）股份有限公司（以下简称“大富科技”、“公司”）于 2022 年 5 月 24 日收到贵所出具的创业板年报问询函[2022]第 451 号《关于对大富科技（安徽）股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”或“会计师”）作为大富科技的年审会计师，于 2022 年 5 月 24 日收到了大富科技转来的贵所出具的问询函。按照该问询函的要求，基于大富科技对问询函相关问题的说明以及会计师对大富科技 2021 年度财务报表审计已执行的审计工作。现就有关问题回复如下：

在本问询函回复中，除特别注外，所涉及公司财务数据均为合并口径；若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

#### 问题 1：

报告期内，你公司实现营业收入 236,640.31 万元，同比减少 8.28%，其中其他业务收入为 6,212.73 万元；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”）-36,794.18 万元；经营活动产生的现金流量净额（以下简称“经营活动现金流量净额”）为 2,736.81 万元，同比减少 82.63%。你公司扣非后净利润自 2016 年起已连续六年为负，经营活动现金流量净额自 2019 年起连续下降。

（1）请你公司结合行业发展情况、公司主营业务发展情况、主要产品或服务核心竞争力及毛利率变化情况、费用支出情况、非经常性损益主要构成项目具体情况、同行业可比公司相关情况，分析扣非后净利润连续六年为负的具体原因及合理性，详细说明你公司基本面及主营业务、核心竞争力、持续经营能力是否发生重大不利变化及其依据，你公司为改善主营业务盈利能力已采取或拟采取的具体措施。

（2）请你公司结合业务特点、信用政策、结算周期、产品平均售价与原材料平均采购成本的主要内容、数据及其变化情况，分析经营活动现金流量净额连续下降的具体原因与合理性，并说明你公司以前年度是否存在通过放宽信用

政策虚增收入的情形，相关收入确认是否真实、准确。

(3) 请你公司说明其他业务的主要内容、客户类型及其他业务收入的具体构成情况。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请你公司结合行业发展情况、公司主营业务发展情况、主要产品或服务核心竞争力及毛利率变化情况、费用支出情况、非经常性损益主要构成项目具体情况、同行业可比公司相关情况，分析扣非后净利润连续六年为负的具体原因及合理性，详细说明你公司基本面及主营业务、核心竞争力、持续经营能力是否发生重大不利变化及其依据，你公司为改善主营业务盈利能力已采取或拟采取的具体措施。

#### 一、公司发展历程

公司成立于 2001 年，从为意大利弗雷通信加工滤波器金属结构件开始，经过与德国凯仕林的合资生产滤波器，逐步拓展到滤波器的完全自主设计。

2006 年公司成为华为、爱立信的供应商，2011-2012 年，公司并购了国外 7 家老牌滤波器厂商，彻底终结了欧美企业在滤波器行业的领先地位，成为全球最大的滤波器设计制造供应商。但是，在滤波器行业中主要客户群体只有华为、爱立信、诺基亚等为代表的通信主设备商，因此行业市场规模存在天花板，公司对高度集中的下游大客户缺乏议价能力，为了摆脱行业规模天花板的限制、摆脱对单一产品/客户的依赖，公司不断尝试核心能力共享化，弥补产业空白的领域，以打开市场空间和价值空间。

2013 年起公司开始逐步拓展移动通信射频 (R) 之外的业务领域，包括消费类电子 (E)、汽车零部件业务 (A) 等，随着消费类电子业务及汽车零部件产品及市场份额的提升，其毛利率水平也在不断增长，并有效地弥补了通信业务下滑带来的负面影响，形成了以 ERA 三大业务为主的共享智造平台提供制造赋能服务。消费类电子和汽车零部件业务给公司贡献了较为稳定的效益，但从业务、产品本身在产业链中所处的位置来看，依然无法摆脱代工的属性，依然可能面临议价能力低、行业竞争激烈、客户转单等困境，因此公司继续向产业链

前端延伸，在产品制程的自主可控层面发力，培育配天智造的工业母机产品，力求为行业提供装备赋能服务，提供智能生产加工的整体解决方案。同时，公司向产业链后端拓展，形成了包括以大富网络、大富智慧健康为代表的创作赋能服务和健康赋能服务，打造能够为个体创造更多价值的直接面向 C 端用户的产品，以打开市场空间和价值空间。公司成立至今的主营业务战略布局情况具体如下图所示：



## 二、费用支出情况

### 1、2016-2021 年费用支出情况

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	合计	
营业收入	240,740	177,930	182,149	233,757	218,555	236,640	1,289,770	
归属于上市公司股东的净利润	12,467	-51,176	2,471	-35,452	3,555	-28,954	-97,089	
人力成本	56,967	55,503	60,783	71,069	67,724	77,298	389,343	
折旧摊销	18,557	21,936	23,109	21,480	22,105	27,022	134,209	
研发费用	14,807	18,714	19,499	22,335	23,125	23,356	121,836	
外延 并购 的影 响	华阳微电子	3,974	16,986	424	635	250	---	22,269
	大盛石墨	2,107	7,758	410	26,500	686	---	37,462
	三卓韩一	---	3,320	1,247	2,805	---	---	7,372
	大富光电	---	885	331	261	87	599	2,162
	百立丰	---	---	595	4,760	595	---	5,950
	SCHOK LLC	---	---	1,373		---	---	1,373
	大凌实业	---	1,586	3,569	7,485	2,893	---	15,533
	重工机械	1,138	1,786	2,690	3,764	949	---	10,326
	北泰(重工技术)	6,583	7,864	8,426	---	---	---	22,872
	小计	13,802	40,184	19,065	46,210	5,459	599	125,319
内伸 发展 的影 响	大富方圆	201	---	---	---	---	---	201
	大富精工	249	1,218	1,858	---	---	---	3,325
	小计	450	1,218	1,858	---	---	---	3,527
新业务孵化的费用支出	484	1,021	1,863	2,416	3,646	6,671	16,101	
外延并购、内伸发展及新业务孵化影响合计	14,736	42,424	22,786	48,626	9,105	7,270	144,947	
剔除外延并购、内伸发展及新业务孵化影响后的归属于上市公司股东的净利润	27,203	-8,752	25,257	13,174	12,660	-21,685	47,858	

注：①参股公司华阳微电子、大盛石墨、三卓韩一、大富光电的影响金额主要为：参股公司亏损\*公司持股比例+公司对长期股权投资计提减值准备对公司净利润的影响；

②预付股权款百立丰、SCHOK LLC 的影响金额为：公司对其往来款计提的坏账准备金额对公司净利润的影响；

③控股公司大凌实业、重工机械、重工技术的影响金额主要为：控股公司扣非后亏损\*公司持股比例+公司对其往来款计提坏账准备对公司净利润的影响；

④控股公司大富方圆、大富精工的影响金额为：列示的数据为初创时期，还属亏损状态。

剔除公司外延并购、内伸发展、新业务孵化费用支出的影响，公司主营业务盈利能力有所回升。如上表所示，对公司净利润产生较大影响的主要因素有：

#### （1）投资并购的影响

公司为了摆脱原有单一通信滤波器行业、产品、客户相对狭窄，市场天花板较低的限制，充分利用公司垂直整合的共享智造平台的产能，2013年起在消费类电子和汽车零部件领域积极开展各项拓展工作。其中，对外并购的多个企业整合效果不及预期，在后续剥离或关停的过程中，产生了较大的一次性减值负面影响。但公司自主培育的大富方圆、大富精工等消费类电子子公司，以及自主培育的汽车零部件业务均有较好的业务能力，在近几年盈利能力持续增强，为平衡公司产能，弥补通信业务低谷期导致的产能不足和利润下滑起到了关键作用。大富方圆、大富精工近三年的收入及利润情况如下：

单位：万元

公司名称	2019年		2020年		2021年	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
大富方圆	28,073	5,629	43,718	10,430	62,526	14,886
大富精工	9,770	1,345	17,992	3,313	82,090	4,068

投资并购所带来的负面影响是短期的，长期来看，拓展消费类电子业务和汽车零部件业务对公司的可持续发展是必要的，业绩趋势也是逐步向好的。

#### （2）折旧摊销的影响

公司作为通信设备制造企业，与同行普遍采取重资产的模式一样，公司具有一定的资产规模，主要是为了保证关键生产加工环节的自主可控。公司通信业务的生产加工环节包括压铸、机加工、表面处理、电镀、电装等环节，上述环节均需要投入一定规模的厂房、一定数量的机器设备，公司一直坚持打造具备垂直一体整合能力的机电共享智造平台，因此随着下游客户产品制式的变化及需求量的增加，公司需不断加大对固定资产的投入。

#### （3）新业务孵化的影响

为了进一步摆脱单纯 B2B 业务的议价能力差、市场发展空间有限等问题，公司进一步自主培育了网络设计平台，向网络设计业务、网络健康业务拓展，逐步开展 B2G、B2C 等新业务模式。自主培育这些新业务也为近年来公司的盈利能力造成了短期负面影响，但目前发展情况良好，将为公司带来新的盈利增长点，对公司长期可持续发展具有重要意义。

#### （4）人力成本攀升的影响

公司虽连续六年扣非后净利润为负，但仍坚持履行企业社会责任，近六年公司支付的员工薪酬总额持续增长，但高管人均薪酬相较 2016 年下降 6.77%，公司薪酬体系充分照顾普通员工，公司在社会就业方面做出了积极贡献。

### 2、针对上述费用支出，公司拟采取的措施

### (1) 针对投资带来的影响，公司拟采取的措施

未来的投资并购公司将持续围绕主营业务、围绕产业链上下游开展，在投资标的的选择上将采取更加谨慎、深入的投资决策程序，并将深入参与投资标的的生产经营管理，以期实现并购达到双赢的目的。自 2019 年以后，公司缩小对外投资，谨慎并购，未来公司也将缩减对外投资规模，围绕目前“一体一网”业务深入发展。

### (2) 针对固定资产偏重，公司拟采取的措施

公司将积极开展土地厂房、机器设备等固定资产的盘活工作，包括：推出老旧设备改造盘活的整改计划，在工厂的自动化改造工程中实现闲置设备的重复利用；推进闲置厂房的招租、出售等资产盘活工作，实现现金流的回笼。

### (3) 针对人力成本偏高，公司拟采取的措施

面临需求下滑、上游材料成本上涨等成本压力，公司已经开始了全方位自动化、智能化、无人化等改造和再设计工程，尤其是滤波器腔体制造车间，将采取“滴滴模式”“美团模式”实现全智能数字化高效生产车间，实现减少普工、不依赖技工、取代现场质控等，通过技术优化以及智能设备的导入，实现人力结构的优化，以“人力升级”的模式替代简单的“机器换人”。

## 三、非经常性损益主要构成项目

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
非流动资产处置损益	-131.99	-1,735.60	16,330.81	424.03	7,825.84	2,206.10
收到的政府补助	12,618.76	2,409.88	19,662.70	3,685.67	4,103.27	2,916.11
募集资金理财收益	-	338.89	2,320.96	4,222.26	3,838.90	4,639.41
其他	2,515.35	367.77	78.16	3,030.17	3,289.61	-60.98
减：所得税影响额	1,882.77	241.84	4,656.80	2,087.40	1,542.98	1,081.69
少数股东权益影响额（税后）	97.69	143.54	39.56	94.22	116.32	779.19
合计	13,021.66	995.56	33,696.27	9,180.51	17,398.32	7,839.76

## 四、公司所属行业、主营业务、主要产品或服务核心竞争力

公司从为意大利弗雷通信加工滤波器金属结构件开始，经过与德国凯仕林的合资生产滤波器，逐步拓展到滤波器的完全自主设计。2011-2012年，公司并购了国外7家老牌滤波器厂商，彻底终结了欧美企业在滤波器行业的领先地位，成为全球最大的滤波器设计制造供应商。但是，在滤波器行业中，因市场规模有限且客户群体有限，主要客户群体只有华为、爱立信、诺基亚等为代表的通信主设

备商，因此滤波器行业中的企业之间需要通过激烈的竞争来争取用户、获得市场份额。

正是因为公司所处的通信射频行业市场规模存在天花板，公司对高度集中的下游大客户缺乏议价能力。因此，公司认为主营业务不宜单一依赖该领域，否则在行业低谷阶段，产能将无法得到有效利用。因此，公司自 2013 年起开始逐步拓展移动通信设备行业之外的业务领域，包括精密电子、汽车行业等。这些新业务的拓展，为弥补 2014 年之后公司在通信业务低谷期的收入下滑，平衡产能起到了关键作用。同时，随着精密电子业务产品及市场份额的提升，其毛利率水平也在不断增长，并有效地弥补了通信业务下滑带来的负面影响。

目前，公司主营业务是移动通信基站射频产品、智能终端产品、汽车零部件的研发、生产和销售。其中，移动通信基站射频产品包括射频器件、射频结构件等移动通信系统的核心部件，产品主要应用于 2G-5G 全系列移动通信系统。公司基于射频器件制造领域多年的工艺和技术积累，依托共享智造平台及创新能力，紧密围绕着移动通信行业开展“跨界不跨行”的业务拓展，涵盖智能终端、消费类电子等众多领域。面向 5G 移动通信所开启的万物互联时代，公司向客户提供通信基站核心产品、智能终端金属结构件、精密汽车结构件等产品。

公司拥有独立完整的研发、生产、采购及流通环节的产品销售模式，根据市场需求及自身情况，独立进行生产经营活动。公司不断改进生产技术工艺，严控产品质量，提升工业自动化制造水平，增加产品附加值；同时积极拓展市场渠道布局，加强上下游产业链整合，有序开拓国内外市场，提高业务整体销售规模。

公司致力于打造“从硬件到软件，从部件到系统”的具备垂直整合能力的三大平台：共享智造平台、装备技术平台、网络设计平台，公司依托三大平台优势，聚焦移动通信、智能终端、汽车等业务领域。经过多年的发展和积累，在共享智造平台上，公司已拥有从模具设计及制造、成型、加工、表面处理到电子装配等完整的生产环节。装备技术平台支撑着共享智造平台的发展和完善，起到了连接产品设计、底层网络及关键制造体系的纽带作用，在装备技术平台上，公司实现了从核心零部件、软硬件到整机、单机自动化解决方案、产线自动化解决方案、黑灯工厂的全产业链自主化。在网络设计平台上，公司已拥有神经元并行计算机语言（NPL）、3D 设计及动画制作软件 Paracraft 创意空间、可多人在线异地实时同步设计的 3D 设计软件 NPLCAD 等。公司凭借着自主创新的研发能力、纵向一体化的精密制造能力、原创的计算机语言及 3D、AI 引擎开发能力等核心优势，为国内外客户提供一站式的专业服务。

## 五、扣非后净利润连续六年为负的具体原因及合理性

### 1、公司所处主要行业之一移动通信设备行业需求存在明显的周期波动

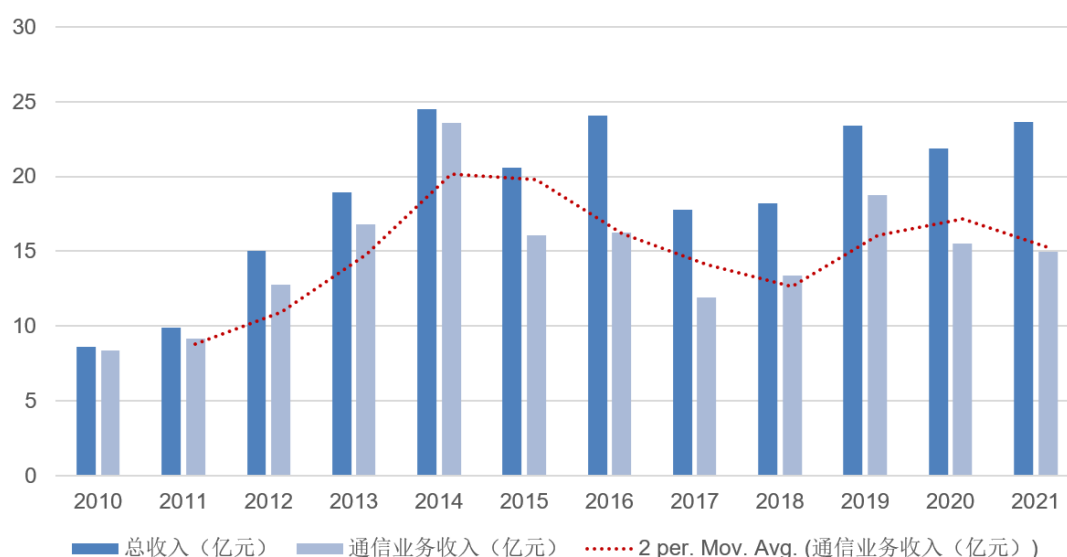


公司的主营业务主要面向移动通信、智能终端、汽车零部件等业务领域提供精密机电产品，为移动通信行业提供以滤波器为代表的射频器件，仍然是公司最重要的收入来源。移动基站属于通信网络的基础设施，其投资规模和速度与各国对通信产业的支持力度息息相关，而射频器件制造业的行业规模最终取决于通信网络的建设速度。自上市以来，公司总收入及通信业务收入情况如下表所示：

单位：亿元

年度	总收入	通信业务收入	通信业务收入占比
2010	8.63	8.36	96.87%
2011	9.90	9.18	92.73%
2012	15.04	12.73	84.64%
2013	18.95	16.77	88.50%
2014	24.51	23.55	96.08%
2015	20.61	16.04	77.83%
2016	24.07	16.27	67.59%
2017	17.79	11.93	67.06%
2018	18.21	13.35	73.31%
2019	23.38	18.77	80.28%
2020	21.86	15.54	71.09%
2021	23.66	14.99	63.36%

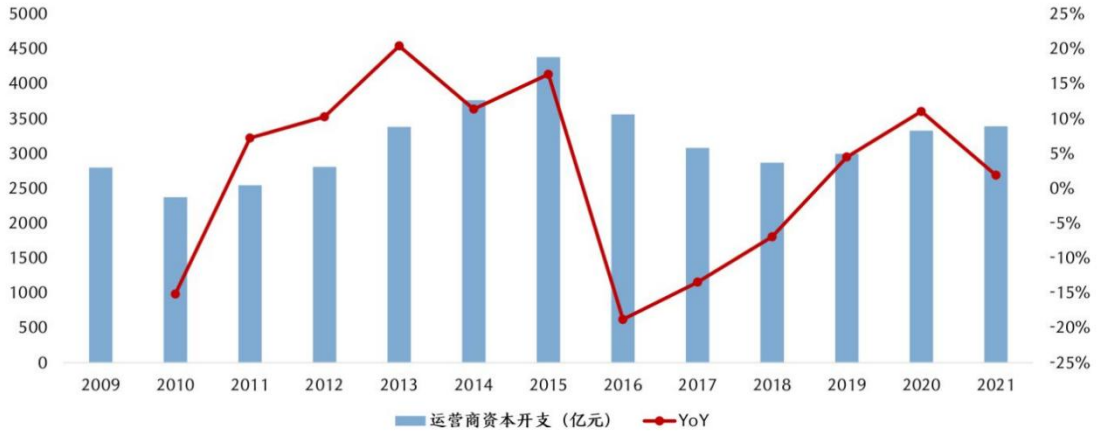
主营业务及通信业务收入



由以上图表可知，2014 年之前公司收入主要来源于通信业务。然而，随着移动通信设备行业代际更替，需求存在明显的波动性。以国内三大运营商 2009-2021 年的资本开支为例，2009 年 1 月工信部发放 3G 牌照后，三大运营商

投资在后续年份稳步上升。在 2013 年工信部发放 4G 牌照后，三大运营商投资在 2015 达到峰值之后逐年下滑，至 2017、2018 年跌至谷底，2019 年随着 5G 牌照的发放重新开始回升，公司下游客户需求存在明显的周期性波动，具体情况详见下图所示：

图：三大运营商资本开支情况（亿元）



资料来源：三大运营商财报、信达证券研究报告

2、为抵御通信行业周期性波动拓展新的业务领域，在业务的孵化阶段影响了公司的业绩

公司自 2013 年起开始逐步拓展移动通信设备行业之外的业务领域，包括精密电子、汽车行业等。这些新业务的拓展，为弥补 2014 年之后公司在通信业务低谷期的收入下滑，平衡产能起到了关键作用。同时，随着精密电子业务产品及市场份额的提升，其毛利率水平也在不断增长，并有效地弥补了通信业务下滑带来的负面影响。具体情况如下表：

单位：亿元

年份	总收入	通信业务		精密电子及汽车业务	
		收入	毛利率	收入	毛利率
2014 年	24.51	23.55	28.45%	0.54	24.65%
2015 年	20.61	16.04	22.99%	4.32	12.13%
2016 年	24.07	16.27	22.37%	7.30	17.56%
2017 年	17.79	11.93	12.82%	5.30	9.49%
2018 年	18.21	13.35	11.95%	4.37	14.31%
2019 年	23.38	18.77	20.07%	4.35	25.50%
2020 年	21.86	15.54	13.19%	5.94	36.24%
2021 年	23.66	14.99	-5.83%	8.06	34.82%

2016-2021年，公司围绕R（通信射频）向E（消费类电子）和A（汽车零部件）拓展，在ERA（一体）业务的基础上向网络教育创作和网络健康管理（一网）深入。

在通信射频领域，公司强化天线与滤波器一体化集成（AFU）、5G结构件新工艺技术等，并创造性提出了全新的有源天线单元（AAU）解决方案，提升了典型的AAU性能，有效缩小整机尺寸与重量，同时提升产品的可制造性、降低成本。

在消费类电子领域，公司从最初为手机、平板、电脑提供金属部件，逐步巩固了自身核心优势，在管材、型材、冲压、拉伸等环节的优势能力不断得到客户的认可，目前能够提供金属外壳、连接器、高精密金属部件、充电组件、发热组件等，覆盖了包括手机、电脑、平板等3C产品以及智能手表、智能笔、耳机、电子烟等可穿戴产品。

在汽车零部件领域，公司形成了从汽车金属零部件产品的交付到以空调压缩机系统等子系统模块的综合性生产交付能力。同时，公司在新能源车轮毂电机领域、新能源车底盘技术、新能源车电池模组自散热等领域进行了研发储备。

消费类电子和汽车零部件业务给公司贡献了较为稳定的效益，但从业务、产品本身在产业链中所处的位置来看，依然无法摆脱代工的属性，依然可能面临议价能力低、行业竞争激烈、客户转单等困境，因此公司继续向产业链前端延伸，在产品制程的自主可控层面发力，培育配天智造的工业母机产品，力求为行业赋能，提供智能生产加工的整体解决方案。同时，公司向产业链后端拓展，打造能够为个体创造更多价值的直接面向C端用户的产品。

在网络教育创作和网络健康管理领域，公司培育大富网络，以大富网络承载网络教育创作赋能服务平台，发展编程教育+工业5.0（教科文健产商金）的B to B/C/G业务；培育大富健康，以大富智慧健康承载网络健康管理赋能服务平台，发展本草+中医+大数据+中医检测仪器+教育的B to B/P/C/G业务。

公司新业务孵化的费用支出逐年上升，主要因为业务发展进入关键阶段，对其加大投入，以期开拓市场，实现从无到有的突破，尽快产生效益。2016-2021年，公司因新业务孵化的费用支出情况如下：

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
新业务孵化的费用支出	484	1,021	1,863	2,416	3,646	6,671

公司因部分新业务发展不及预期，而产生相应的减值，下表中减值对应的业务均为消费类电子业务，具体情况如下：

单位：万元

项目	减值类型	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
----	------	-------	-------	-------	-------	-------

项目	减值类型	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
华阳微电子	长期股权投资减值	3,200	18,367	---	---	---
大盛石墨	长期股权投资减值	2,000	5,500	300	26,500	---
三卓韩一	长期股权投资减值	---	3,500	---	3,300	---
百立丰	坏账准备	---	---	700	5,600	700
SCHOK LLC	坏账准备	---	---	1,373	---	---
大凌实业	固定资产减值、存货跌价、坏账准备	---	---	3,435	6,360	---
合计		5,200	27,367	5,807	41,760	700

### 3、资产偏重影响公司业绩

#### (1) 行业可比公司普遍为重资产经营模式

单位：万元

公司	固定资产净值	总资产	营业收入	固定资产周转率	固定资产占总资产比值
武汉凡谷	32,772.87	298,754.66	183,752.33	5.57	11.0%
春兴精工	152,543.92	620,458.07	267,329.53	1.84	24.6%
世嘉科技	38,838.05	159,891.88	129,818.00	3.24	24.3%
灿勤科技	27,289.23	220,174.64	33,358.30	1.50	12.4%
摩比发展	32,550.70	155,889.80	66,138.90	1.88	20.9%
大富科技	110,417.36	626,373.27	236,640.31	2.04	17.6%

资料来源：各公司 2021 年财报

公司固定资产占总资产比值为 17.6%，固定资产周转率为 2.04，均处于行业中游水平，与可比行业公司相关情况基本一致。

#### (2) 近六年公司资产折旧、摊销情况

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	平均
固定资产	138,981	144,752	130,140	125,555	121,809	110,417	128,609
无形资产	40,365	38,093	29,884	38,133	36,698	36,392	36,594
固定资产折旧	15,070	17,889	19,133	18,183	19,069	23,547	18,815
无形资产摊销	1,811	3,160	2,958	2,581	2,097	2,731	2,556

注：固定资产、无形资产为期末净值；固定资产折旧含使用权资产折旧

公司作为通信设备制造企业，与同行普遍采取重资产的模式一样，公司具有一定的资产规模，主要是为了保证关键生产加工环节的自主可控。公司通信业务的生产加工环节包括压铸、机加工、表面处理、电镀、电装等环节，上述环节均需要投入一定规模的厂房、一定数量的机器设备，公司一直坚持打造具备垂直一体整合能力的机电共享智造平台，因此随着下游客户产品制式的变化及需求量的增加，公司对固定资产的投入会不断增加。公司在机电共享智造平台上具备了完

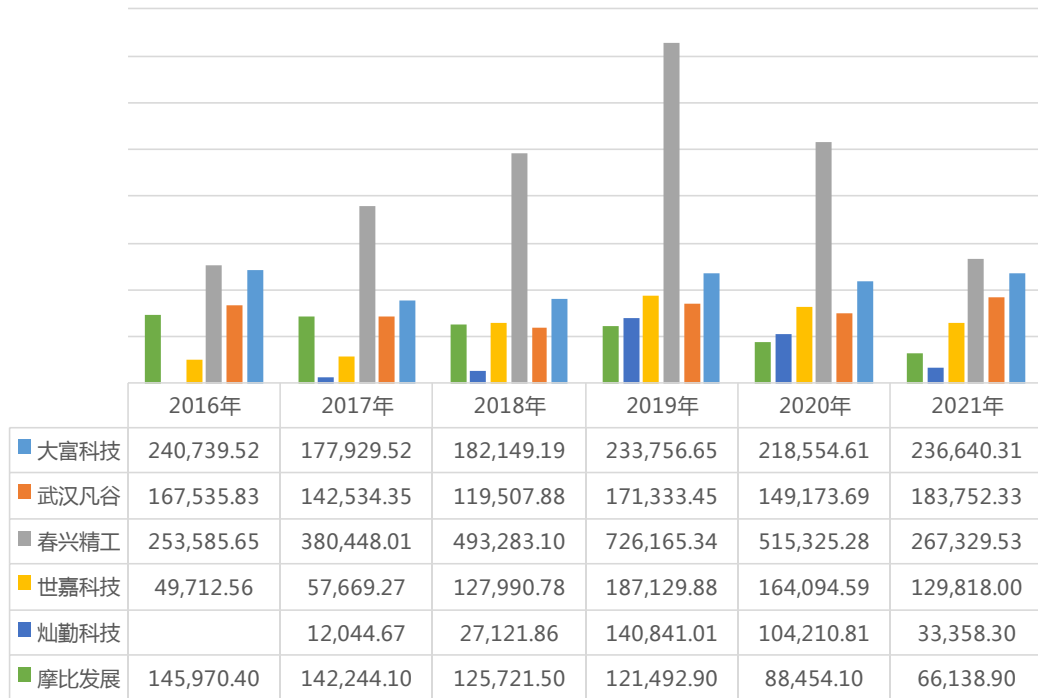
善的加工能力，虽然能够在客户需求向上波动时快速响应，但是在客户需求向下波动时，固定资产规模较大的弊端也会体现出来，即收入下降和产品单价低而无法完全覆盖固定资产折旧摊销产生的费用。

以 2021 年为例，公司总资产 62.64 亿元，其中固定资产 11.04 亿元，报告期内，包括土地厂房、机器设备在内的固定资产折旧摊销金额为 2.35 亿元，公司固定资产、无形资产规模较大，相应的折旧摊销较高，对当期利润带来负面影响。随着企业规模的增长，总资产中固定资产所占比例也在增加，因此成本费用也在增加，直接影响公司利润。

## 六、与同行业公司对比

### 1、收入情况

同行业2016-2021年收入情况（单位：万元）

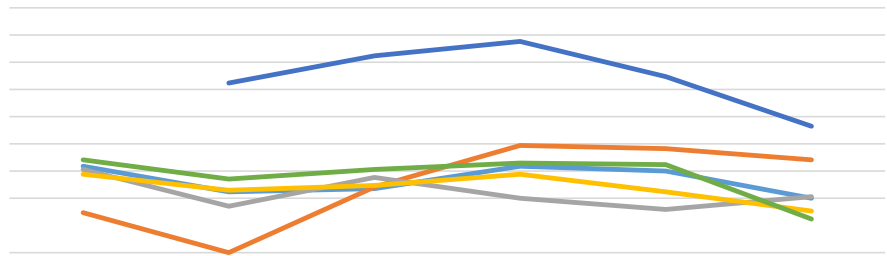


资料来源：各公司财报

公司所处的通信行业，受行业周期波动影响较大，2017、2018 年处于 4G 低谷期，2019 年 5G 建设逐步放量，2020 年之后受到疫情冲击及美国对产业链实施制裁，上述行业及政治经济环境对产业产生了深远影响，公司及同行业公司的收入变化基本与行业趋势吻合。

## 2、毛利率情况

同行业公司2016-2021年毛利率



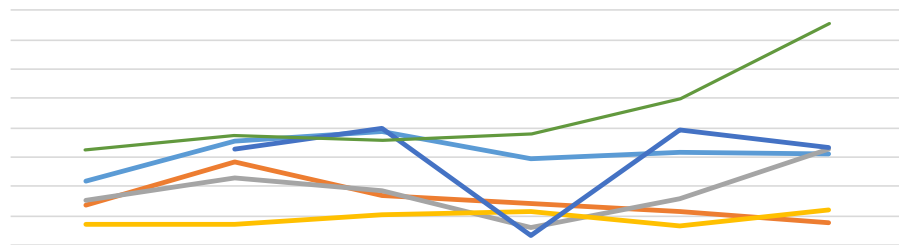
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
— 大富科技	22.1%	12.3%	13.9%	21.7%	20.4%	10.4%
— 武汉凡谷	4.8%	-9.8%	14.2%	29.4%	28.2%	24.5%
— 春兴精工	21.1%	7.3%	17.8%	10.2%	6.3%	10.8%
— 世嘉科技	19.3%	13.1%	15.0%	18.8%	12.4%	5.4%
— 灿勤科技		52.3%	62.3%	67.7%	54.9%	36.7%
— 摩比发展	24.2%	17.3%	20.5%	23.0%	22.6%	2.5%

资料来源：各公司财报

2016-2021 年，公司毛利率水平的变化与同行业公司基本保持一致的趋势，同行业公司的毛利率在 2017 年和 2021 年均出现探底，这也充分的反映出行业周期波动对整个产业链的影响。

## 3、期间费用率情况

同行业公司2016-2021年期间费用率



	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
— 大富科技	16.0%	22.9%	24.5%	19.7%	20.7%	20.7%
— 武汉凡谷	11.8%	19.2%	13.4%	12.2%	10.7%	8.8%
— 春兴精工	12.6%	16.4%	14.4%	8.1%	13.1%	21.4%
— 世嘉科技	8.6%	8.7%	10.2%	10.8%	8.2%	11.0%
— 灿勤科技		21.3%	24.8%	6.6%	24.6%	21.8%
— 摩比发展	21.2%	23.8%	22.9%	23.9%	30.0%	42.7%

资料来源：各公司财报

2016-2021 年，公司费用率占比高于同行业公司，主要是由于研发费用支出较高导致，公司研发费用率约 10%，同行业公司研发费用率基本在 2%-6%之间。

公司深耕我国科技工业高端装备及智能设计与制造，长期围绕基础工业领域的核心技术难题攻关研发，储备产能和关键技术，致力填补我国工业制造的薄弱环节，坚定不移的走探究中国工业科技核心技术自主化和可持续发展之路。基础工业领域核心技术研发不是一蹴而就的，而是需要长期的投入、专研、检验、测试，短期内不仅不能形成规模营收而且会因大量的研发人员、研发资源以及相关管理、市场人员的投入而花费大量资金导致成本费用的上升。但从更长的时间周期来看，公司在新业务、新项目、核心技术方面的投入是必然和必要的。

## 七、公司持续经营能力未发生重大不利变化及其依据

### 1、公司战略布局

公司所处的通信射频行业市场规模存在天花板，公司对高度集中的下游大客户缺乏议价能力。因此，公司认为主营业务不宜单一依赖通信领域，公司尝试在移动通信设备行业之外的业务领域进行布局。目前，公司主营业务为“一体”+“一网”，一体（工业 4.0）包括：智能设计制造赋能服务平台+智能装备技术赋能服务平台，一网（工业 5.0）包括：网络教育创作赋能服务平台+网络健康管理赋能服务平台。

智能设计制造赋能服务平台：E（消费电子）、R（通信射频）、A（汽车零部件）三大业务，公司将继续依托精密部件垂直一体化的生产能力，巩固在通信射频领域的先发优势，强化在消费电子及汽车零部件领域的后发优势。在通信视频领域，公司将积极探索滤波器新技术形态，推动实施性能更具优势、更易于量产化、自动化装备技术门槛更低的新技术解决方案；在消费类电子领域，公司深入发展金属管材、金属型材、金属粉末成型、冷锻成型、深拉伸、超薄材料焊接等核心技术，产品已经实现从核心部件向核心组件的多元化跃升，同时，公司将与国内顶尖科研机构联合开展钛金属、精密合金加工技术的研发；在汽车零部件领域，公司将继续坚持做精做专，纵向拓展已有客户的产品品类，围绕核心业务相关的新材料、新能源、新装备、新工艺的研发。

智能装备技术赋能服务平台：公司以高端数控加工中心为代表的工业装备技术平台相关业务，基于核心部件、软硬件的自主化能力，整机定制开发能力，MES 系统开发能力等，公司子公司配天智造已经有能力面向通信、汽车零部件、军工等行业提供具备生产状态实时监控、生产排程实时统计、快速切换程序、在线监测、自动化物流等丰富功能的，实现“减少普工，不依赖技工，取代现场 QC”的黑灯工厂解决方案。未来，将通过出售“装备”“生产管理执行系统”“单体

黑灯工厂解决方案”的模式实现盈利，这也是公司智能装备赋能服务区别于传统机床厂商的重要标志。

网络教育创作赋能服务平台：以大富网络为载体，大富网络是一家探索面向个人的 3D 设计, 人工智能与未来教育的软件公司。大富网络原创了 NPL 神经元并行计算机语言，ParaEngine 分布式 3D 引擎，生产力工具 Paracraft，面向代码的 CAD 工业设计平台。大富网络致力于孵化 NPL 应用企业，赋能中国下一代的教育与工业，并通过技术授权实现盈利。

网络健康管理赋能服务平台：以大富智慧健康为载体，大富智慧健康是一家专注于健康科技创新、中医智能化升级的高新技术企业。大富智慧健康目前已经形成了一套融百家之长，以望闻问切查为输入，经审病查机辨机施治的人工智能算法和大数据系统，并开发了涵盖应用层、平台层、连接层、感知层、执行层在内的智慧中医诊疗系统。后续将以智能硬件、云服务、AI 智能系统为核心，打造业界领先的健康管理和大数据解决方案，形成智慧健康产业链。我们将按照中国传统医学的医理医道求发展，用现代科技持续升级智慧中医诊疗系统，构建中国健康 5.0 的智慧中医互联网体系。

## 2、公司经营及财务情况

由于公司对多元化业务领域进行长期战略布局，公司的收入结构得到了不断优化。公司通信业务收入占比逐年降低，消费类电子和汽车零部件业务收入占比逐年增长。报告期内，公司实现营业收入 236,640 万元，较上年增加 18,086 万元，同比增长 8.3%，其中：通信业务收入 149,871 万元，较上年减少 5,501 万元，同比下降 3.5%；消费类电子业务收入 62,402 万元，较上年增加 14,282 万元，同比增长 29.7%；汽车零部件业务收入 18,154 万元，较上年增加 6,880 万元，同比增长 61%。

截至报告期末，公司总资产 62.64 亿元，净资产 46.80 亿元，账面现金总额 20.03 亿元，包括货币资金 8.61 亿元，其他流动资产和交易性金融资产中的理财产品 11.42 亿元。公司资产负债率仅为 23.7%，远低于同行的平均水平，公司资金成本及债务风险均较低。报告期内，公司经营活动现金流入金额为 28.19 亿元，同比增长 12.07%，客户回款稳定，公司资金风险整体较低。

## 3、公司技术实力

作为行业领先的高新技术企业，公司持续储备前瞻性技术、开展技术研发创新。公司在研发技术上的投入一直保持在较高水平，最近三年，公司年均研发投入约 2.33 亿元。通过持续的研发投入，进一步稳固了公司在行业内的领先优势和地位，为公司在 5G 时代的快速发展奠定了坚实基础。



报告期内，公司共申请专利 384 件，其中发明 131 件、实用新型 243 件、外观设计 8 件、PCT 专利 2 件；共获得授权专利 176 件，其中发明 16 件、实用新型 159 件，外观设计 1 件。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已申请专利 2394 件，其中发明专利 1066 件、实用新型 1095 件、外观设计 53 件、PCT180 件；已获得授权专利 947 件，其中发明 220 件、实用新型 692 件、外观设计 35 件。

综上所述，从宏观环境发展上看，公司“一体一网”的布局与国家倡导的产业方向高度契合，但这些行业、领域的发展是曲折前进的过程，需要技术的积累和时间的沉淀，并且在曲折前进的过程中会遇到市场爆发黎明前的黑暗。公司具有较强的生产、市场、研发等核心竞争力，公司将致力于持续提升管理创新，激发组织活力，不断提高经验效率，实现公司的可持续发展，公司的持续经营能力不存在重大不利变化。

## 八、公司拟采取的措施

### 1、提升内部管理

(1) 供应链管理整合资源，加大对供应链的管理力度，整合协调整个生产加工过程的供应链活动，使得公司能更好的利用优势资源，降低公司采购成本、提升生产效率，快速响应客户市场变化、提高综合服务水平，促进公司整体效能的提升。

(2) 组织架构升级稳定经营，从 2021 年起公司开始逐步对整体生产运营进行组织架构升级调整，在分业务成立事业部的同时统筹管理各区域运营，持续夯实企业核心竞争力和技术创新能力，最大限度确保公司从容应对行业和市场环境的变化。为了进一步完善公司长效激励机制，提高团队凝聚力和竞争力，促进公司长远健康发展，公司 2022 年已经推出了员工持股计划。

### 2、提高智能水平

(1) 智能制造助力加工环节，公司已完成对配天智造的收购，配天智造将助力公司生产自动化升级改造。目前，配天智造已经有能力面向通信、汽车零部件、军工等行业提供具备生产状态实时监控、生产排程实时统计、快速切换程序、在线监测、自动化物流等丰富功能，实现“减少普工、不依赖技工、取代现场 QC”的黑灯工厂解决方案。

(2) 推进“机器替人”减少人工，公司已经推出针对深圳、安徽两地的全面智能化升级改造方案，后续随着产线“滴滴物流模式”的落地，将实现普工需求的大幅度下降，将拥有充足弹性产能满足客户不同峰值阶段的交付需求，同时能够有效的解决当前人力成本居高的现状。

### 3、增强市场管控

(1) 销售价格调整，提升产品价值，公司所处行业有着客户集中、客户规模巨大的特性，因此行业普遍存在议价能力偏弱的特点，公司努力通过各种方式与部分客户达成部分产品的价格调整，同时公司也将梳理产品编码，增强对单位附加值高的产品的投入。

(2) 贵金属成本联动，降低材料风险，考虑到金属原材料价格波动对生产成本的影响，公司已经与大部分客户约定售价与金属等原材料成本联动，后续如果金属等原材料成本再出现明显上涨，公司产品的价格会随之进行调整。

#### 4、拓展开源业务

公司已围绕着“一体两翼业务”向“一体一网业务”的优化拓展。其中在“一体”的智能设计制造赋能服务平台上：已为移动通信、消费电子、汽车零部件、军工、机器人本体等行业提供赋能服务，在纵向垂直整合加工能力上具备绝对优势。在“一体”的智能装备技术赋能服务平台上：已掌握自主可控的平台型核心技术，数控机床产品业内领先，电动汽车领域研发储备了全新新能源车核心动力和整车结构系统。在“一网”的网络教育创作赋能服务平台上：该平台是国内完全自主可控的基础编程语言及 3D 建模平台，包含原创的计算机语言 NPL、三维动画引擎、四维动画创作平台、工业设计软件、数据库等核心技术、分布式存储技术。基于原创的 3D 引擎 Paracraft 及相关平台技术，构建了基于网页、适用于所有应用的物联网操作系统和基于网络载体的全在线工业创造、设计、仿真、制造、3D 打印、分享、物流、支付的物联网平台，成为实现中国工业设计软件自主可控的有力抓手。在“一网”的网络健康管理赋能服务平台上：已经形成了包括中药、望闻问切查等诊疗手段、艾灸等治疗手段、大医云系统、智慧器械等自主化核心要素在内的智慧中医平台。

公司将加大各业务板块的市场开拓力度，紧跟行业形势变化和客户需求，发挥生产供应优势和优质客户资源优势，积极加强与重要客户的深度合作，抢占市场机遇，在竞争激烈的市场环境中把握主动权。2022 年，公司通信业务的毛利率已出现改善迹象（2022 一季度公司通信业务毛利率较 2021 年增长 4.79 个百分点，其中 2022 年 3 月通信业务毛利率为 2.65%，较 2021 年增长 8.48 个百分点）。公司将继续稳步提升产品竞争力、深挖优势业务垂类、拓宽供销渠道、提高经营管理成效，进而达到逐步提振公司业绩的目标。

**(二) 请你公司结合业务特点、信用政策、结算周期、产品平均售价与原材料平均采购成本的主要内容、数据及其变化情况，分析经营活动现金流量净额连续下降的具体原因与合理性，并说明你公司以前年度是否存在通过放宽信用政策虚增收入的情形，相关收入确认是否真实、准确。**

#### 一、2019-2021 年经营性现金流情况

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年
销售商品、提供劳务收到的现金	270,028.15	238,767.84	256,524.91
收到的税费返还	790.28	2,254.31	12,202.53
收到其他与经营活动有关的现金	51,221.55	10,467.64	13,122.86
经营活动现金流入小计	322,039.98	251,489.79	281,850.30
购买商品、接受劳务支付的现金	150,948.74	117,838.24	157,812.58
支付给职工以及为职工支付的现金	71,069.46	67,723.58	77,298.02
支付的各项税费	13,147.31	20,935.62	18,685.93
支付其他与经营活动有关的现金	28,528.21	29,233.74	25,316.96
经营活动现金流出小计	263,693.72	235,731.18	279,113.49
经营活动产生的现金流量净额	58,346.26	15,758.61	2,736.81

## 二、公司业务模式、信用政策、结算周期

公司主营业务是移动通信基站射频产品、智能终端产品、汽车零部件的研发、生产和销售。公司拥有独立完整的研发、生产、采购及流通环节的产品销售模式，根据市场需求及自身情况，独立进行生产经营活动。公司按照订单及客户的需求预测安排生产，根据所需材料直接向供应商采购，产品生产加工完成后，直接销售给下游客户。

公司客户主要是国内外领先的移动通信主设备商、智能终端厂商与汽车厂商等，包括华为、爱立信、诺基亚、苹果、英美烟草、博世等全球一流优质客户。公司经过多年的积累，与相关客户建立了长期稳定的合作关系，一般给予主要客户开票后 90-120 天的结算周期。

公司 2019-2021 年应收账款与收入比未发生重大变化，且各期末一年以内应收账款余额占公司期末应收账款账面余额均在 90%左右。

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年
主营业务收入	231,201.98	214,766.77	230,427.58
应收账款账面余额	71,909.85	73,130.36	72,438.40
其中：1年以内	62,368.39	67,953.06	68,161.71
1年以内账龄金额占比	86.73%	92.92%	94.10%
1-2年	5,832.49	1,085.72	1,398.00
2-3年	522.98	1,655.50	316.46
3年以上	3,185.99	2,436.08	2,562.24
应收账款/收入	31.10%	34.05%	31.44%

### 三、产品平均售价与原材料采购成本数据及其变化

受国内外疫情、政治、经济环境影响，公司射频器件、消费类电子、汽车零部件等产品的上游原材料价格大幅攀升，订单式生产模式下，公司产品售价对成本的上升存在一定的反映滞后性，导致公司盈利能力及经营性现金流量出现一定下滑。具体 2019-2021 年公司产品单位售价及主要原材料单位成本详见下表：

项目	2019年	2020年	2021年	2021年同比增减
产品销售均价				
其中：射频产品（元/件）	319.94	238.48	222.58	-6.67%
智能终端结构件（元/件）	0.90	1.14	1.11	-2.63%
汽车零配件（元/件）	23.89	26.28	30.95	17.77%
原材料均价				
其中：铝材（元/KG）	13.04	13.4	17.6	31.34%
银板（元/G）	3.48	3.49	4.84	38.68%
电解铜（元/G）	0.0453	0.0425	0.0627	47.53%

注：上表中“射频产品”平均单价不含介质滤波器产品；2019-2021年介质滤波器收入占通信业务收入比重分别为：2.03%、7.54%、2.28%。

### 四、公司经营活动现金流量净额连续下降的具体原因

2019年，公司经营活动现金流净额为 58,346.26 万元，其中“收到其他与经营活动有关的现金”金额为 51,221.55 万元，主要是出售大富重工股权后，大富重工按照双方协议约定向公司支付了剩余往来款 4.43 亿，扣除其影响后，2019 年的经营活动现金流净额为 1.40 亿元，与 2020 年基本一致。

2021年，公司经营活动现金流净额为 2,736.81 万元，主要原因是原材料价格上涨及备库存增加，以及人力成本上升，导致支付的“购买商品、接受劳务支付的现金”及“支付给职工以及为职工支付的现金”增加。

综上，公司经营活动现金流量净额连续下降具有合理性，公司以前年度不存在通过放宽信用政策虚增收入的情形，相关收入确认真实、准确。

### （三）请你公司说明其他业务的主要内容、客户类型及其他业务收入的具体构成情况。

2021年公司其他业务明细如下：

单位：万元

主要内容	客户类型	具体构成	金额
废料收入	废品收购公司	公司处理生产过程中边角料及报废物料等产生的收入	4,177.03
补偿款收入	客户	客户支付呆滞库存补偿款	1,325.69

主要内容	客户类型	具体构成	金额
其他收入	有需求的公司	公司出租设备、厂房等产生的租金收入等	710.01
合计			6,212.73

#### (四) 请会计师核查并发表明确意见。

##### 1、核查程序：

(1) 了解公司的所处行业情况、业务特点、信用政策及产品售价及原材料价格变化情况，分析扣非后净利润为负的具体原因及合理性；

(2) 询问公司管理层是否存在影响公司持续经营能力的事项及公司的应对策略，了解、分析、评价公司管理层对持续经营的假设以及未来应对是否合理，是否恰当；

(3) 了解和评估管理层对营业收入确认相关内部控制的设计，测试关键控制执行的有效性；

(4) 对产品进行毛利率变动分析，检查毛利率波动的主要原因并分析合理性，与同行业可比上市公司毛利进行对比分析；

(5) 对收入和成本执行分析程序，包括：对本期各月度收入、成本、毛利波动分析，对主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序；

(6) 获取了公司经营活动现金流量明细，结合业务模式、信用政策、结算周期等分析经营活动现金流量净额连续下降的原因与合理性；

(7) 获取并复核公司的非经常性损益明细表，检查非经常性损益分类计算的准确性。

##### 2、核查意见

经核查，会计师认为公司扣非后净利润连续六年为负的原因合理，公司关于可持续经营的判断是合理的，公司经营活动现金流量净额连续下降原因合理，本期未发现公司通过放宽信用政策虚增收入的情形。

##### 问题 2:

报告期内，你公司射频产品实现营业收入 149,871.16 万元，毛利率为-5.83%，较上年同期减少 19.02 个百分点。其中，滤波器产品产能利用率为 42.74%，较上年同期减少 44.22 个百分点。

(1) 请你公司结合射频产品涉及的固定成本与变动成本具体构成情况、上

下游市场变化情况、产品平均销售价格及原材料平均采购价格及其变化情况、同行业可比公司情况等，量化分析报告期内射频产品毛利率大幅下滑至负数的具体原因与合理性，是否与行业趋势相符，并说明你公司以低于成本价的价格销售射频产品的具体原因与商业合理性，相关主要客户与你公司是否存在关联关系。

(2)请你公司说明报告期内滤波器产品存在产能闲置的具体原因及合理性，闲置产能相关固定资产减值测试的具体情况、相关会计处理及其合规性，并结合滤波器产品市场容量、竞争程度以及你公司持有的在手订单情况、后续经营规划等，说明闲置产能的具体消化措施，并充分提示相关风险。

(3) 请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请你公司结合射频产品涉及的固定成本与变动成本具体构成情况、上下游市场变化情况、产品平均销售价格及原材料平均采购价格及其变化情况、同行业可比公司情况等，量化分析报告期内射频产品毛利率大幅下滑至负数的具体原因与合理性，是否与行业趋势相符，并说明你公司以低于成本价的价格销售射频产品的具体原因与商业合理性，相关主要客户与你公司是否存在关联关系。

一、2021年通信业务收入、成本、固定成本、变动成本情况

(1) 公司通信业务

单位：万元

项目	2020年	2021年	差异
通信业务收入	155,371.99	149,871.16	-5,500.82
通信业务成本	134,880.43	158,606.13	23,725.70
通信业务毛利率	13.19%	-5.83%	-19.02%
变动成本	95,487.25	112,898.48	17,411.22
固定成本	39,393.17	45,707.66	6,314.48
变动成本/收入	61.46%	75.33%	13.87%
固定成本/收入	25.35%	30.50%	5.14%

(2) 同行业毛利率情况

公司	2020年	2021年	差异
公司通信业务	13.19%	-5.83%	-19.02%
武汉凡谷	28.2%	24.5%	-3.7%

公司	2020年	2021年	差异
春兴精工	6.3%	10.8%	4.5%
世嘉科技	12.4%	5.4%	-7.0%
灿勤科技	54.9%	36.7%	-18.2%
摩比发展	22.6%	2.5%	-20.1%

资料来源：各公司财报

2021年，公司通信业务毛利率水平的变化与同行业公司基本保持一致的趋势，总体呈现下滑趋势。公司通信业务变动成本占收入比重增加13.87个百分点，固定成本占收入比重增加5.14个百分点，主要系产品单价下滑、原材料价格大幅上涨及固定资产、无形资产折旧摊销所致。

## 二、产品上下游市场、产品单价、原材料单价变化情况

受国内外疫情、政治、经济环境影响，公司射频器件产品的上游原材料铝锭的价格大幅攀升；同时美国对中国部分企业实施严厉制裁仍未取消，影响到公司下游客户的需求释放，公司产品售价受到一定影响。具体公司2019-2021年公司射频产品单位售价及主要原材料单位成本详见下表：

项目	2019年	2020年	2021年	2021年同比增减
通信业务产品销售均价				
其中：射频产品（元/件）	319.94	238.48	222.58	-6.67%
原材料均价				
其中：铝材（元/KG）	13.04	13.40	17.60	31.34%
银板（元/G）	3.48	3.49	4.84	38.68%
电解铜（元/G）	0.0453	0.0425	0.0627	47.53%

注：上表中“射频产品”平均单价不含介质滤波器产品；2019-2021年介质滤波器收入占通信业务收入比重分别为：2.03%、7.54%、2.28%。

## 三、射频产品各项成本对毛利率的影响

报告期内，射频产品各项成本的上涨对公司产品毛利率产生较大影响。公司2021年通信业务材料、人工及制造费用占收入比，较2020年均出现一定程度的增长，尤其通信业务材料占收入比，2021年通信业务材料/通信业务收入较2020年增加10.07个百分点。

单位：万元

项目	2020年	2021年	差异
通信业务收入	155,371.99	149,871.16	-5,500.83
通信业务成本	134,880.43	158,606.13	23,725.70
通信业务毛利率	13.19%	-5.83%	-19.02%
通信业务材料	68,387.03	81,070.48	12,683.45
通信业务材料/通信业务收入	44.02%	54.09%	10.07%

项目	2020年	2021年	差异
通信业务人工	26,767.69	31,445.85	4,678.16
通信业务人工/通信业务收入	17.23%	20.98%	3.75%
通信业务制造费用	39,725.71	46,089.81	6,364.10
通信业务制造费用/通信业务收入	25.57%	30.75%	5.18%

#### 四、射频产品毛利率大幅下滑至负数的具体原因与合理性

##### 1、原材料大幅上涨影响公司毛利率

2021年公司射频产品主要原材料银板、电解铜、铝材等金属材料价格大幅上涨，主要原材料采购成本涨幅及现货价格如下图表所示：

品名	采购单位	2020年平均单价（元）	2021年平均单价（元）	单价波动比例
银板	G	3.49	4.84	38.68%
电解铜	G	0.0425	0.0627	47.53%
铝材	KG	13.40	17.60	31.34%



数据来源：同花顺FinD

##### 2、重资产导致固定成本较高

单位：万元

年份	项目	大富科技	武汉凡谷	春兴精工	世嘉科技	灿勤科技	平均
2021年	固定资产	110,417	32,773	152,544	38,838	27,289	72,372
	无形资产	36,392	8,261	14,031	5,717	10,272	14,935
	固定资产折旧	23,547	5,704	23,023	6,879	2,498	12,330
	无形资产摊销	2,731	401	426	433	84	815
2020年	固定资产	121,809	33,192	137,917	41,281	17,122	70,264
	无形资产	36,698	8,325	5,334	6,038	10,260	13,331



年份	项目	大富科技	武汉凡谷	春兴精工	世嘉科技	灿勤科技	平均
	固定资产折旧	19,069	6,221	24,970	5,724	2,061	11,609
	无形资产摊销	2,097	376	402	496	54	685
2019年	固定资产	125,555	34,205	180,761	41,149	15,589	79,452
	无形资产	38,133	8,581	8,286	6,570	776	12,469
	固定资产折旧	18,183	8,057	26,104	4,715	1,370	11,686
	无形资产摊销	2,581	367	478	507	21	791
2018年	固定资产	130,140	34,036	201,903	33,872	7,335	81,457
	无形资产	29,884	8,640	10,267	5,992	662	11,089
	固定资产折旧	19,133	8,569	24,103	3,836	679	11,264
	无形资产摊销	2,958	362	522	472	21	867
2017年	固定资产	144,752	42,636	208,332	18,885	4,261	83,773
	无形资产	38,093	10,860	13,936	2,823	683	13,279
	固定资产折旧	17,889	9,579	21,023	1,431	593	10,103
	无形资产摊销	3,160	368	586	86	72	854
2016年	固定资产	138,981	49,610	119,071	10,316	---	79,494
	无形资产	40,365	11,123	13,411	2,716	---	16,904
	固定资产折旧	15,070	9,505	12,528	1,325	---	9,607
	无形资产摊销	1,811	379	410	74	---	669

资料来源：同花顺 iFinD；固定资产、无形资产为期末净值；固定资产折旧含使用权资产折旧

公司作为通信设备制造企业，与同行普遍采取重资产的模式一样，公司具有一定的资产规模，主要是为了保证关键生产加工环节的自主可控。随着企业规模的增长，总资产中固定资产所占比例也在增加，因此成本费用也在增加，直接影响公司利润。以 2021 年为例，包括土地厂房、机器设备在内的固定资产折旧摊销金额为 2.35 亿元，相比同行业上市公司而言，公司固定资产、无形资产规模较大，相应的折旧摊销较高，对当期利润带来负面影响。（详见本文一（一）中“资产偏重影响公司业绩”之回复）

### 3、公司所处主要行业之一移动通信设备行业需求存在明显的周期波动

移动基站属于通信网络的基础设施，射频器件制造业的行业规模最终取决于通信网络的建设速度。随着移动通信设备行业随着代际更替，需求存在明显的波动性。以国内三大运营商 2009 年-2021 年的资本开支为例，2009 年 1 月工信部发放 3G 牌照后，三大运营商投资在后续年份稳步上升。在 2013 年工信部发放 4G 牌照后，三大运营商投资在 2015 达到峰值，至 2017、2018 年跌至谷底，2019 年随着 5G 牌照的发放重新开始回升，公司下游客户需求存在明显的周期性波动。（详见本文一（一）中“公司所处主要行业之一移动通信设备行业需求存在明显的周期波动”之回复）

## 五、公司以低于成本价格销售射频产品的原因与商业合理性

虽然公司通信业务毛利率为负数，但公司依然向客户交付产品，主要是出于以下几方面因素考虑：

### 1、高沉没成本

公司如收窄通信业务规模，在固定费用陆续发生的背景下，将导致前期投入无法收回，公司将会面临人员遣散、机器设备处置等问题，带来更多费用支出。

### 2、商业模式的需要

公司采取订单式生产销售模式，目前已与包括华为、爱立信、诺基亚在内的通信主设备商订立了长期供货协议，如果不能按约交付产品的话，公司将面临客户严厉的违约处罚措施，给公司带来更多的损失。

### 3、维持市场地位和客户关系

随着国内经济发展面临需求收缩和供给冲击，同时中美贸易战影响到公司下游客户的需求释放，对公司盈利能力产生较大影响；公司作为全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商之一，考虑到上述系行业内正常周期性波动，在行业发展处于波谷期时更应该维持市场地位，维护主要客户的关系，以便行业态势发展转好时，占据市场主要地位。

目前，公司已经与主要客户达成了因大宗原材料上涨而导致的产品单价增加的偿付机制，并调整了部分价格明显偏低的产品。后续公司将通过优化生产经营管理，降低行业周期性波动及原材料、人工等成本上涨带来的不利影响，摊薄固定费用，提升毛利率。

综上所述，公司以低于成本价格销售射频产品是具备商业合理性的。

## 六、公司主要客户与你公司是否存在关联关系

报告期内，公司通信业务的主要客户为华为、爱立信等通信主设备商，销售收入 152,304 万元，占公司报告期内销售收入 64.36%。公司与上述主要客户不存在关联关系。

**（二）请你公司说明报告期内滤波器产品存在产能闲置的具体原因及合理性，闲置产能相关固定资产减值测试的具体情况、相关会计处理及其合规性，并结合滤波器产品市场容量、竞争程度以及你公司持有的在手订单情况、后续经营规划等，说明闲置产能的具体消化措施，并充分提示相关风险。**

### 一、滤波器产品存在产能闲置的具体原因及合理性

公司在年报中披露的滤波器产能是由金属滤波器和介质滤波器两者产能简单相加。介质滤波器较金属滤波器具有体积小、重量轻、使用量大的特征，单位设备的产出数量远高于金属滤波器，因此当介质滤波器产量下降时，会对公司整体滤波器产能利用率产生较大影响。

公司滤波器出现产能闲置，主要原因系介质滤波器产能闲置所致，闲置主要原因如下：

### 1、整体市场需求不及预期

介质滤波器由于体积小、重量轻、单个成本低等特点，主要用于 5G Massive MIMO 模式的基站射频单元 AAU（有源天线单元）。在 2019 年 5G 建设初期，市场预期、行业判断、客户预测等均对介质滤波器的未来发展持高度乐观态度，认为介质滤波器将成为 5G 基站滤波器的主要组成部分，需求量极大。但经过这两年的发展，行业对介质滤波器的实际需求情况不及预期：一方面，介质滤波器目前仍未被所有主设备商普遍大规模采用；另一方面，介质滤波器并未普遍应用于各种不同类型的基站射频单元中。

### 2、下游客户需求处于波谷期

目前，中国 5G 基站数量占有全球较高的比例，在 2019、2020 年的 5G 建设初期，国内运营商较大规模地建设了 Massive MIMO 模式的基站，在这种情况下对介质滤波器的需求较高，2020 年公司介质滤波器产能利用率也相对较高。2021 年，国内运营商转而开始大规模建设低频非 Massive MIMO 模式的基站，例如中国移动/广电的 700MHz 基站、电信/联通的 2100MHz 基站等，这种模式的射频单元主要采用金属滤波器，使得 2021 年的介质滤波器的下游需求明显下滑，整体处于低谷。

### 3、与同行业公司可比

根据灿勤科技 2021 年年度报告显示，受到国内 5G 基站建设进程的影响，其微波介质陶瓷元器件产品的产能利用率仅为 9.18%；武汉凡谷 2021 年年度报告则显示，武汉凡谷陶瓷材料有限公司（主要业务为介质滤波器相关）2021 年营业收入 3,559.90 万元，同比下降 46.7%。

综上所述，公司基于行业发展趋势和判断，在 2019 年前后建成了较高的介质滤波器产能，但由于 2021 年由于整体市场需求不及预期、当年度市场需求处于低谷等因素，介质滤波器产能出现暂时闲置。

## 二、闲置产能相关固定资产减值测试及会计处理

如上所述，由于介质滤波器单位设备产出较金属滤波器较大的特征，导致介质滤波器产能出现暂时闲置对公司整体滤波器的产能产生重大影响，上述仅系计

算口径的问题导致产能利用率下降，且考虑到介质滤波器可与金属滤波器共用部分生产设备，实际公司固定资产并不存在明显减值迹象。

即便如此，2021 年公司仍从整体层面对公司固定资产进行了减值迹象判断。针对存在明显减值迹象的固定资产聘请了专业评估机构对固定资产进行评估，对固定资产出现减值的设备，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。2021 年公司整体计提固定资产减值准备 3,496.38 万元。

### 三、闲置产能的具体消化措施

#### 1、介质滤波器未来市场发展趋势

由于传统金属腔体滤波器无法实现高抑制的系统兼容问题，微波介质陶瓷滤波器将成为未来 5G 重要的解决方案。未来随着国内外 5G 网络建设持续深入，介质滤波器的需求将恢复正常水平。原因如下：

##### (1) 5G 基站整体建设需求将保持平稳

根据工信部数据，截至 2021 年底，全国移动通信基站总数达 996 万个，其中 4G 基站达 590 万个，5G 基站为 142.5 万个，2021 年 5G 基站净增超 65 万个。2020 年、2021 年 5G 基站的建设数量分别为 60 万个、65 万个。对比 4G 基站的建设历史可以预计，国内 5G 基站的建设数量在未来几年还将继续保持高位。

##### (2) 介质滤波器的特点决定了其更适用于中频 Massive MIMO 模式的基站

Massive MIMO 模式的基站单元采用了大规模多路收发技术，无线模块将天线阵列和射频单元集成在一起，称为有源天线单元（AAU）。AAU 中每一路都需要独立的滤波器单元，每个 AAU 通常需要 32 个或者 64 个滤波器单元，因此在中频段可以做到体积小、重量轻的介质滤波器具备相对优势。

##### (3) Massive MIMO 模式的基站未来仍将大规模建设

Massive MIMO 技术在 5G 时代开始大规模应用，是 5G 的关键技术之一，ITU 定义的 5G 三大典型应用场景中，增强移动宽带（eMBB）和海量机器类通信（mMTC）都要依赖 Massive MIMO 模式基站的大规模部署。

5G 技术仍在不断演进，随着流量需求的不断增长，3GHz 以上的中频段甚至毫米波基站建设需求会持续增长，5G-Advanced 也将引入更多频谱资源。高频段的传播损耗大，以中国移动 4.9GHz、潜在的 6GHz 和毫米波为例，这些频段相比于 2.6GHz 的传播损耗要大很多（仅在空间传播损耗上就分别比 2.6GHz 多 5dB、7dB、20dB）。要实现这些频谱与 2.6GHz “共站共覆盖”，满足万兆体验连续覆盖需求，Massive MIMO 技术的应用必不可少，华为近期甚至提出了超大规模天线阵列（ELAA-Massive MIMO）创新方案。

该方案一方面走向更大规模天线阵列，在 5G 部署初期，华为和中国移动一起率先实现了 2.6GHz 频段 192 阵子的 MM 规模商用，随着容量和覆盖需求的增长，共同创新了 256 阵子的 Meta AAU，实现了覆盖增加 20%、能耗下降 20%。而更高频段要达到和 2.6GHz 频段相同的覆盖，需要走向更大规模天线阵列，4.9GHz 基站需要 700 个以上振子，6GHz 需要 1000 个以上振子，毫米波则需要 2000 个以上振子。另一方面走向更大规模的通道。2.6GHz 频段传统 AAU 以 64 通道为主（其他还有 32 通道），而未来 5G-Advanced 时代新频段 AAU 将采用 ELAA-Massive MIMO 将走向更大规模的通道，提供更大的网络容量、更优的用户体验。如前所述，每个独立通道都需要一个单独的滤波器单元，通道数越多，对滤波器的需求量将越大。

#### （4）中频 Massive MIMO 模式的基站未来仍将大规模建设

5G 的主流频段是 2.6GHz，3.5GHz 和 4.9GHz 等中频段，这些频段上具有较大的可用带宽，能够满足 5G 海量数据流量的需求。而 700MHz、800MHz、900MHz 等低频段的特点则是频率低、覆盖距离远、绕射能力强、信号穿墙能力强、组网成本低。按照全国信号覆盖为目标进行基站建设来算，相比于其他频段动辄两百万个以上的数量，700MHz 频段仅需五十万个左右便可以实现全国覆盖。低频段基站信号覆盖广、穿透能力强、适合大范围连续网络覆盖，可用于广大农村、城乡结合部以及城区，采用低频段组网能够极大降低建网和运营成本。

然而 700MHz 等低频段的缺点是可用带宽低。业界推测其可提供的无线数据速率可能只有 220-440Mbps，如此速率甚至比 LTE-FDD 载波聚合的 600Mbps 还要低，无法满足 5G 的大容量需求。我们认为 5G 网络若要发挥其真正的大带宽、海量接入等优势，中频 Massive MIMO 模式的基站建设必将持续进行。2021 年，全年移动互联网接入流量达 2,216 亿 GB，比上年增长 33.9%，移动互联网月户均接入流量（DOU）达到 13.36GB/户·月，其中 12 月当月 DOU 达 14.72GB/户，创历史新高。疫情影响下，非接触性服务普及率大幅提高，用户对网上购物、在线办公等移动互联网应用的依赖度持续加深。未来，随着移动互联网用户习惯的逐渐养成，流量需求必将继续不断攀升，更高频段的 5G 网络需求将成为市场热点。

华为无线产品线总裁杨超斌曾明确表示：“中频频段是 5G 建网的主流。5G 商用以来，中频大带宽配合 Massive MIMO 技术实现了 5G 初心，为消费者带来 10 倍体验提升，中频大带宽配合 Massive MIMO 技术，能够有效提升小区容量，应对流量增长，降低网络比特成本，这是中国建设最好的 5G 网络的基础。”

近期，GSMA 发布《中频 5G 服务的社会经济效益》报告认为：现有证据表明，在最初的 5G 发布之后，对中频频谱的需求将继续加强。虽然低频段频谱提供了显著的范围和室内穿透能力，而高频段无线电波在短距离内提供了巨大的容量，但中频段频率提供了这两种理想结果之间的折衷方案。增强型移动宽带、固定无

线接入、物联网和工业 4.0 等新的移动宽带用例依赖于中频频谱。这些用例将增加移动服务对社会和经济的影响。到 2030 年，中频段平均需要 2GHz 的额外频谱才能以符合 ITU 的 IMT-2020 (5G) 要求的性能提供 5G 服务。中频 5G 将在未来十年提供 5G 创造的 9,600 亿美元社会经济价值的近 65%。

目前，国内 5G 网络中，移动与广电主要采用 700MHz（低频）+2.6GHz（中频）组网，电信与联通采用 2100MHz（低频）+3.5GHz（中频）组网。综上所述，我们认为在 2021 年，由于在 5G 网络建设初期，运营商需要优先考虑 5G 的整体覆盖，让更多的地区和用户能够接收到 5G 信号，体验 5G 网络，推广 5G 套餐，因此将建设重心放在了低频、单站覆盖范围更大的 700MHz、2.1GHz 基站上。2021 年全年建设基站超过 65 万个，而四大运营商的 700MHz+2.1GHz 基站招标数量就已达到了 72 万个。这一方面说明了国内 2021 年对采用介质滤波器的中频 AAU 需求量处于波谷，另一方面，如前所述，五十万个 700MHz 基站即可实现全国覆盖，未来随着低频覆盖基本完成，随着流量需求和热点覆盖需求的持续增长，运营商将重新将 5G 基站建设重心挪到中频基站上，相应介质滤波器的市场需求也将恢复到正常水平。

## 2、公司的应对措施

面临 2021 年介质滤波器下游市场需求不及预期的情况，公司在现阶段已开展了一些应对措施，临时消化当前稼动率不足的部分产能：

### （1）充分利用共用产能

在面临介质滤波器下游需求处于低谷时，公司与其他单纯提供介质滤波器的友商相比存在明显优势：公司同时向客户提供金属滤波器产品。介质滤波器本质上仍然是射频滤波器产品，在设计、制造、原材料等方面有重复可共用之处，公司可以通过各种方式合理利用暂时闲置的资产，将部分可与金属滤波器共用的设备调整至金属滤波器产线等。可与金属滤波器共用的资产包括：场地、模具制造、加工设备、表面处理设备、装配设备、调试设备、性能测试设备、可靠性测试设备、实验仪器等，公司随着下游需求情况，适时进行动态优化调整。

### （2）积极开拓市场

介质滤波器的制造过程包括模具制造、压制成型、烧结、金属化、调试测试等，除调试测试外，该制造过程的生产线体完全可以用来生产其它行业应用的陶瓷产品，包括汽车、军工、家电等。例如在目前成长性较好的新能源汽车领域，陶瓷产品就有较多的应用。目前，公司已经开始积极开拓介质产品在基站介质滤波器之外的其它应用场景，将产能通过其它行业或产品进行综合利用。

### **(三) 请会计师核查并发表明确意见。**

#### **1、核查程序**

(1) 了解、评价并测试与销售收入相关内部控制设计及执行的有效性；

(2) 了解重要客户背景，分析其成立时间、实力规模、经营业务等情况是否与交易匹配一致，及客户合同条款的合理性，判断客户是否与公司存在关联关系；

(3) 对收入执行实质性分析程序，对射频产品进行毛利率变动分析，检查毛利率波动的主要原因并分析合理性，与同行业可比上市公司毛利进行对比分析；

(4) 与公司管理层了解公司目前经营状况、在手订单情况、后续经营规划及产能利用情况，了解公司以低于成本价的价格销售射频产品的原因与商业合理性；

(5) 结合固定资产盘点程序，重点监盘固定资产减值迹象资产，确认其存在性及使用状态，获取、分析并评价管理层认定存在减值迹象的固定资产是否恰当；

(6) 获取评估报告及固定资产减值测试过程，复核并评价专家工作，评估专家的胜任能力，对其工作成果进行复核并评价合理性，包括各项假设、参数、指标等数据，复核公司对固定资产减值准备金额计提的准确性。

#### **2、核查意见**

经核查，会计师认为公司报告期内射频产品毛利率大幅下滑至负数的原因合理，毛利率变动与行业趋势相符；公司与主要客户不存在关联关系，以低于成本价的价格销售射频产品具备商业合理性；报告期内公司产能闲置原因合理，与同行业公司可比，公司固定资产减值相关会计处理合规，符合企业会计准则的规定。

#### **问题 3:**

报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额占年度销售总额的比例为**64.36%**。你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额为**37,690.43**万元，占应收账款期末余额合计数的比例为**52.03%**。报告期末，你公司其他应收款账面余额为**11,897.18**万元，坏账准备为**9,953.43**万元，其中账龄3年以上的其他应收款主要是应收重庆百立丰科技有限公司（以下简称“百立丰”）和SCHOK LLC的投资款，合计期末余额为**8,271.80**万元。

(1) 请你公司结合所处行业特点、销售模式、同行业可比公司情况等，对

比最近三年向前五大客户销售金额，说明报告期内客户集中度较高的原因及合理性，你公司是否存在大客户依赖风险及你公司拟采取的应对措施。

(2) 请你公司说明向前五大客户销售的主要产品种类、对应金额，截至报告期末对前五大客户的应收账款余额、账龄、坏账准备金额，截至回函日对前五大客户应收账款的回款情况、逾期金额以及坏账准备计提是否充分，前五大客户与 2020 年、2019 年相比是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因。

(3) 请你公司说明前五大应收账款欠款方是否与前五大客户一致，如否，请说明非前五大客户的欠款方名称、是否与你公司存在关联关系，相关应收账款的账龄、账面余额、坏账准备、账面价值、期后回款比例、尚未回款的具体原因（如适用）、坏账准备计提是否充分，以及你公司针对上述应收账款已采取及拟采取的催收措施。

(4) 请你公司说明对百立丰和 SCHOK LLC 进行投资的交易背景、合同条款约定、款项支付安排及支付情况、商业合理性、相关会计处理及其合规性，并结合百立丰、SCHOK LLC 的基本情况、股权结构等，核查其是否与你公司或你公司大股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排，相关其他应收款是否构成对外财务资助或非经营性资金占用，如是，请说明具体情况及你公司拟采取的追偿措施。

(5) 请会计师核查并发表明确意见。

(一) 请你公司结合所处行业特点、销售模式、同行业可比公司情况等，对比最近三年向前五大客户销售金额，说明报告期内客户集中度较高的原因及合理性，你公司是否存在大客户依赖风险及你公司拟采取的应对措施。

一、公司近三年销售前五大及占收入比

单位：万元

2019 年			2020 年			2021 年		
客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
客户一	132,610	56.73%	客户一	89,549	40.97%	客户一	85,618	36.18%
客户二	21,168	9.06%	客户二	19,478	8.91%	客户二	18,703	7.90%



2019年			2020年			2021年		
客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
客户三	11,495	4.92%	客户三	15,835	7.25%	客户三	16,895	7.14%
客户四	7,760	3.32%	客户四	15,757	7.21%	客户四	16,306	6.89%
客户五	7,394	3.16%	客户五	13,926	6.37%	客户五	14,782	6.25%
合计	180,427	77.19%	合计	154,544	70.71%	合计	152,304	64.36%

## 二、公司所处行业特点、销售模式

公司所处移动通信设备行业，通过生产并交付的射频器件产品至设备集成商，最终安装于移动运营商投资建设的移动基站中。目前移动通信设备集成商集中度较高，华为、爱立信、诺基亚、中兴、三星几乎占据了全球移动通信无线接入设备网络（RAN）设备的全部市场份额，同行业企业的下游客户基本集中于上述五家主设备商，客户集中是本行业的普遍特征。

公司主要采用订单式定制生产模式，公司根据招投标获取客户产品订单，并与客户沟通滤波器产品的外形及技术参数标准后，进行试制产成品样品并交付客户验收；待客户验收样本质量、参数合格后，公司根据客户对产品的批量下单进行生产并定向销售。

## 三、同行业可比公司前五大客户销售情况

公司	2019年占销售总额比	2020年占销售总额比	2021年占销售总额比
武汉凡谷	97.66%	97.39%	97.27%
春兴精工	50.04%	45.72%	30.66%
世嘉科技	84.24%	77.52%	68.72%
大富科技	77.19%	70.71%	64.36%

资料来源：各公司财报

## 四、报告期内客户集中度较高的原因及合理性

鉴于行业内通信设备集成商呈现集中态势，公司生产的通信射频器件客户亦与行业保持一致呈现集中态势，且公司作为国内领先的通信射频器件制造商，历年来与国内外行业领先的主设备供应商进行长期、稳定的战略合作，客户囊括了全球前三大移动通信主设备商，客户集中度较高的情况系行业特征决定的，不存在大客户依赖风险。

（二）请你公司说明向前五大客户销售的主要产品种类、对应金额，截至报告期末对前五大客户的应收账款余额、账龄、坏账准备金额，截至回函日对

前五大客户应收账款的回款情况、逾期金额以及坏账准备计提是否充分，前五大客户与 2020 年、2019 年相比是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因。

一、公司前五大客户交易基本情况

单位：万元

客户名称	主要产品种类	销售金额	应收账款 账面余额	其中：账龄 6 个月以内金额	坏账准 备金额	截至回函日 回款金额
客户一	滤波器、塔放、合路器等移动通信基站射频核心器件	85,618	11,505	11,501	352	11,505
客户二	滤波器、结构件等移动通信基站射频核心器件	18,703	6,024	5,963	233	6,024
客户三	金属外壳等智能终端结构件	16,895	7,671	7,667	289	7,671
客户四	滤波器、塔放、合路器等移动通信基站射频核心器件	16,306	7,315	6,988	411	7,315
客户五	滤波器、结构件等移动通信基站射频核心器件	14,782	5,176	5,010	285	5,176
合计		152,304	37,690	37,129	1,570	37,690

如上表所示，公司前五大客户的账龄基本在 6 个月以内，客户处于行业领先地位，信用较高，履约能力较强，且均按账期及时回款，历史未出现相关信用风险。截至本问询函回复日，报告期末上述款项均已收回。

二、坏账准备计提是否充分

公司预期信用损失率和同行业公司比较表：

名称	大富科技	灿勤科技	春兴精工	世嘉科技	武汉凡谷
3 个月以内	3.00%	5.00%	---	---	---
4-6 个月	5.00%				
7-12 个月	10.00%	10.00%	5.00%	5.00%	5.32%
1 年以内小计	---	---			
1-2 年	30.00%	20.00%	10.00%	10.00%	27.72%
2-3 年	50.00%	50.00%	30.00%	50.00%	51.62%
3-4 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	57.92%
4-5 年					83.02%
5 年以上					100.00%

资料来源：各公司财报

公司前五名客户均为资信情况较好、历史回款率较高的大客户，履约能力强，对比同行业可比上市公司的预期信用损失情况，公司计提比例相对较高。

综上，公司对前五大客户应收账款坏账准备计提充分。

### 三、公司近三年前五大客户变动情况

单位：万元

2019年			2020年			2021年		
客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
客户一	132,610	56.73%	客户一	89,549	40.97%	客户一	85,618	36.18%
客户二	21,168	9.06%	客户二	19,478	8.91%	客户二	18,703	7.90%
客户三	11,495	4.92%	客户三	15,835	7.25%	客户三	16,895	7.14%
客户四	7,760	3.32%	客户四	15,757	7.21%	客户四	16,306	6.89%
客户五	7,394	3.16%	客户五	13,926	6.37%	客户五	14,782	6.25%
合计	180,427	77.19%	合计	154,544	70.71%	合计	152,304	64.36%

如上表所示，公司报告期前五大客户与2020年、2019年相比未发生重大变化。

(三) 请你公司说明前五大应收账款欠款方是否与前五大客户一致，如否，请说明非前五大客户的欠款方名称、是否与你公司存在关联关系，相关应收账款的账龄、账面余额、坏账准备、账面价值、期后回款比例、尚未回款的具体原因（如适用）、坏账准备计提是否充分，以及你公司针对上述应收账款已采取及拟采取的催收措施。

公司2021年前五大应收账款欠款方与前五大客户一致，具体情况详见下表：

单位：万元

客户名称	销售前五大		应收账款前五大	
	销售金额	销售排名	应收账款期末余额	应收账款余额排名
客户一	85,618	第一名	11,505	第一名
客户二	18,703	第二名	6,024	第四名
客户三	16,895	第三名	7,671	第二名
客户四	16,306	第四名	7,315	第三名
客户五	14,782	第五名	5,176	第五名
合计	152,304	---	37,690	---

(四) 请你公司说对百立丰和 SCHOK LLC 进行投资的交易背景、合同条款约定、款项支付安排及支付情况、商业合理性、相关会计处理及其合规性，并结合百立丰、SCHOK LLC 的基本情况、股权结构等，核查其是否与你公司

或你公司大股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排，相关其他应收款是否构成对外财务资助或非经营性资金占用，如是，请说明具体情况及你公司拟采取的追偿措施。

#### 一、重庆百立丰科技有限公司

##### 1、投资的交易背景及商业合理性

2018 年公司拟对重庆百立丰科技有限公司（以下简称“百立丰”）实施收购是基于当时向产业链上下游拓展，丰富 5G 业务发展内涵而做出的决策。百立丰当时是重庆本土最大的手机及智能终端研发制造企业，专注于智能终端研发、移动互联网运营以及智能制造生态链产业园打造，形成了以智能终端为基础纵向布局产业链上游面板、内存、芯片等核心资源，横向拓展智能硬件、智能家居、软件研发等生态链系统。公司作为全球最大的移动通信滤波器设计制造商，拥有纵向一体化的精密制造能力和研发能力。2018 年处于 5G 产业大发展的风口，在拟收购时公司认为百立丰可与公司形成协同效应。通过百立丰与国内三大移动运营商密切的合作渠道、智能终端设备的制造能力，将有利于公司在 5G 产业中获取更广泛的渠道、为客户提供更加多样化的产品和服务，获取更丰厚的市场利润。

##### 2、合同条款

2018 年 5 月 23 日，公司与百立丰主要售股股东签订了《深圳市大富科技股份有限公司支付现金购买重庆百立丰科技有限公司 51%股权之框架协议》（以下简称“框架协议”），根据框架协议约定，“第二条本次交易对价支付及安排（一）本框架协议签署后，大富科技向黄明权支付人民币 17,000 万元现金作为预付款。各方一致同意：本框架协议签署次日，甲方可直接支付预付款中的 7,000 万元至黄明权指定的标的公司账户，此部分预付款用于标的公司日常经营活动；本框架协议签署 15 日内，甲方支付预付款中的 10,000 万元人民币至黄明权指定账户，此部分预付款用于通过二级市场购买大富科技股票，大富科技可监管该股票账户和对应的资金账户，该部分购买的股票全部锁定，锁定期同本条第（三）款中关于股票锁定的约定；……（三）……其中全体业绩承诺人所持有的该等购买股票全部锁定，于业绩承诺期内按照业绩承诺实现情况分四年等比例解除限售锁定，作为全体业绩承诺人实现标的公司业绩承诺的担保；……”。为了保障上述资金用途，《框架协议》中约定，7,000 万元人民币资金将直接支付至目标公司账户，指定用于标的公司日常经营活动；10,000 万元人民币用于购买上市公司股票，上市公司可监管该股票账户和对应的资金账户，且该部分购买的股票全部锁定，作为全体业绩承诺人实现标的公司业绩承诺的担保。

##### 3、款项支付

2018年5月23-24日，公司向百立丰支付预付款7,000万元用于其日常经营活动。剩余10,000万元预付款涉及证券账户及资金账户共管事宜，因协议相关方就证券账户及对应资金账户的监管事宜未达成一致，实际操作不可行，因此剩余预付款人民币10,000万元未支付。

#### 4、会计处理

##### (1) 预付款项会计处理

鉴于2018年5月公司预付7,000万元款项时点，仅系预支付至出让方的股权款项，且用于日常经营，同时公司实际未取得对应股权，未对百立丰派驻董事，并不享有对百立丰的权益和享受可变回报，因此公司将上述预付投资款计入其他应收款核算。

##### (2) 预付款项后续会计处理

2019年1月28日，由于百立丰未能提供中介机构核查所需的相关资料等，独立财务顾问无法对百立丰的收入、成本、费用等的真实性、准确性及完整性等发表意见，无法开展进一步的核查程序，项目无法继续推进。为维护公司及全体股东利益，公司决定终止本次重大资产重组事项。

由于对方在公司的持续催促下仍然没有返还预付款，公司于2019年向深圳国际仲裁院提起了仲裁，公司就百立丰相关股东财产申请了财产保全措施，由于在保全时，尚未发现可执行的财产线索，基于财务审慎原则，公司对上述其他应收款7,000万元全额计提坏账准备。

#### 5、关联关系说明

百立丰基本情况如下：

(1) 注册地址：重庆市南岸区江溪路9号一号厂房

(2) 注册资本：14,666.67万人民币

(3) 成立日期：2013年11月05日

(4) 法定代表人：李福昌

(5) 经营范围：电子产品、通讯产品、手机、移动通信终端产品、数码产品、计算机软硬件的技术开发、生产与销售；货物进出口、技术进出口。

(6) 股东情况：

单位：万元

序号	股东	投资数额	出资比例 (%)
1	黄明权	4,231.33	28.85

序号	股东	投资数额	出资比例 (%)
2	北京奇虎科技有限公司	2,200.00	15.00
3	李福昌	1,950.67	13.30
4	重庆乐丰实业有限公司	1,671.99	11.40
5	重庆西证渝富成长股权投资基金合伙企业(有限合伙)	1,466.67	10.00
6	杨伟文	601.33	4.10
7	王春岩	513.33	3.50
8	郑时红	366.67	2.50
9	张志青	366.67	2.50
10	黄明辉	359.33	2.45
11	华丽	146.67	1.00
12	刘觉敏	146.67	1.00
13	李迎冰	146.67	1.00
14	刘东阳	146.67	1.00
15	张宏	146.67	1.00
16	刘业浩	117.33	0.80
17	贺国强	88.00	0.60

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》7.2.1-7.2.3的规则，公司对于百立丰是否为关联方的判断参考依据如下：

- (1) 百立丰没有直接或者间接控制上市公司；
- (2) 百立丰不是上市公司控股股东直接或间接控制的企业；
- (3) 百立丰不是上市公司关联自然人直接或者间接控制的企业，上市公司关联自然人亦未在百立丰担任董事、高级管理人员；
- (4) 百立丰未持有上市公司5%以上的股份，与持有上市公司5%以上股份的法人不是一致行动人。

综上，百立丰与公司及公司大股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，公司对百立丰的应收款不构成对外财务资助或非经营性资金占用。

## 二、SCHOK LLC

### 1、交易背景及商业合理性

公司为拓展国际业务，拟对 SCHOK LLC（以下简称“SCHOK”）进行投资。希望通过双方的合作，实现：（1）拓展移动通信射频器件、射频结构件产品的国际市场，加强与美国通信主设备商的合作；（2）利用公司纵向一体化的精密制造能力及 SCHOK 公司丰富的产品线，发展公司在平板电脑与智能手机等领域的

新产品线，并在国外市场及中国市场拓展新产品线；（3）拥有美国自己的研发基地，并以此广泛接触美国的人才资源库。

公司基于整体战略考虑，向智能终端的产业链下游延伸发展，希望建立自己的智能终端独立品牌，在当时对 SCHOK 进行投资，是符合公司当时对智能终端整体战略布局的。

## 2、合同条款

2018年3月23日，公司与 SCHOK 签订 Units Purchase Agreement (UPA)，以 700 万美元的对价持有其 30% 的股权。根据 UPA 协议约定，标的股权分两次交割。第一期：协议签署并获得政府审批后 10 日内支付 200 万美元；第二期：第一次交割结束之日起 60 天内公司支付 500 万美元。协议签署后，双方应立即配合相关部门的审核。若在协议签署后 90 天内未能获得相关部门的批准，则各方均可选择终止协议，且无需承担因此而产生的任何责任。根据 UPA 协议约定，无论何种原因（包括但不限于中国或美国政府未批准，情况变化或不可抗力等）导致协议终止，SCHOK 应在 UPA 协议终止后 90 天内全额退还投资款。对于任何延迟还款行为，自还款期限届满之日起全部款项偿还完毕之日止，按日加收 0.05% 的滞纳金。

2018年4月20日，公司与 SCHOK 签署了补充协议，补充协议约定，公司将根据 UPA 协议约定向 SCHOK 预付 200 万美元投资款。若获得中国政府批准，第一期支付的 200 万美元作为投资款，若未获得中国政府批准，则 SCHOK 应在 UPA 协议终止后 90 天内全额退还投资款。对于任何延迟还款行为，自还款期限届满之日起全部款项偿还完毕之日止，按日加收 0.05% 的滞纳金。

公司在美国德州东区联邦法院对 SCHOK 针对预付 200 万美元投资款事项提起诉讼，诉讼请求除要求其偿还 200 万美元投资款外，还包括律师费、诉讼费等因诉讼而产生的其他费用、法律允许范围内的上述金额的所有利息以及法院认为可以采取的其他进一步救济措施。

## 3、款项支付

考虑到在海外并购过程中涉及发改委、商务部、外汇管理局等政府部门的审批，存在不确定性。因此，双方协商约定总投资额分两期支付，公司已于补充协议签订后支付第一期投资款项 200 万美元。

## 4、会计处理

### （1）预付款项的会计处理

鉴于 2018 年 4 月公司预付 200 万美元时点，仅系预支付至出让方的股权款项，且用于日常经营，同时公司实际未取得对应股权，未对 SCHOK 派驻董事，并不享有对 SCHOK 的权益和享受可变回报，因此公司将上述预付投资款计入其他应收款核算。

## (2) 预付款项后续处理

由于智能终端整体市场下行，品牌越来越向头部集中的状况背景下，SCHOK 公司前期销售的型号较少且评价较差，计划推出的新机型也未如期推出；经与 SCHOK 管理层了解，公司投入的 200 万美元也已全部用于 SCHOK 的日常运营，目前已无资金用于经营发展；因此公司判断 SCHOK 市场开发无法取得进展，且如 SCHOK 无法获得新的投资，将面临资金链断裂的风险。

结合上述情况以及 SCHOK 位于美国，公司认为从法律层面追讨很难收回该款项，因此，对该笔款项进行专项评估和测试，并对其全额计提坏账准备。

## 5、关联关系说明

SCHOK LLC 基本情况如下：

注册地址：美国特拉华州威明顿

设立时间：2010 年 6 月

经营范围：特拉华州有限公司法典允许的经营活动（SCHOK 主要从事智能手机、平板电脑等 3C 产品的研发、生产和销售）

<b>Members</b>	<b>Units</b>	<b>%</b>
Samuel Gutierrez	75	25.773%
Sara Soriano de Teresa	78	26.804%
Jorge Azpe	45	15.464%
Andrés Ruzo	39	13.402%
Link America LLC	30	10.309%
OH Activos, S.A.P.I. de C.V.	18	6.186%
Guillermo Daniel Guzman Senties	3	1.031%
Leonardo González López	3	1.031%
<b>Total</b>	<b>291</b>	<b>100%</b>

股东情况：

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》7.2.1-7.2.3 的规则，公司对于 SCHOK 是否为关联方的判断参考依据如下：



(1) SCHOK 没有直接或者间接控制上市公司；

(2) SCHOK 不是上市公司控股股东直接或间接控制的企业；

(3) SCHOK 不是上市公司关联自然人直接或者间接控制的企业，上市公司关联自然人亦未在 SCHOK 担任董事、高级管理人员；

(4) SCHOK 未持有上市公司 5%以上的股份，与持有上市公司 5%以上股份的法人不是一致行动人。

综上，SCHOK 与公司及公司大股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，公司对 SCHOK 的应收款不构成对外财务资助或非经营性资金占用。

#### **(五) 请会计师核查并发表明确意见**

##### **1、核查程序**

(1) 了解评估内控，了解和评估并测试大富科技销售与收款相关内部控制的设计、执行的有效性；

(2) 通过执行合同检查程序，获取并检查公司与前五大客户签订的重要合同协议，结合公司适用的新收入准则，对合同关键条款，如发货及验收、付款及结算、换货及退货政策，分析评估公司收入确认政策的恰当有效性；

(3) 执行前五大客户背景调查程序，查询客户的工商资料，分析其成立时间、实力规模、经营业务等情况是否与大富科技存在交易匹配一致性，通过分析了解相关合同条款以及单价等资料，分析大富科技与客户是否存在关联关系；

(4) 执行函证程序，根据前五大客户的交易金额和应收账款期末余额执行函证程序，检查确认收入金额和应收账款期末余额的准确性；

(5) 对前 5 大客户回款情况进行细节测试；

(6) 执行重新测算程序，针对应收账款的坏账损失，获取并复核预期信用损失模型，测算公司坏账计提的准确性；

(7) 关注公司的应收账款的账龄，以及单项计提的完整性，通过天眼查经营情况以及公司应收账款账龄的逾期情况以及诉讼情况，获取公司单项计提的完整性，并对单项计提金额的准确、恰当合理性进行分析复核；

(8) 访谈公司管理人员了解百立丰和 SCHOK LLC 投资的交易背景以及商业合理性；检查百立丰和 SCHOK LLC 投资相关的合同条款约定，了解款项的支付安排以及实际的支付情况；

(9) 检查百立丰和 SCHOK LLC 投资的账务处理是否符合《企业会计准则》的规定，及账务处理的准确性。

## 2、核查结论

经核查，会计师认为公司报告期内客户集中度较高的原因合理，前五大应收账款欠款方与前五大客户一致，公司前五大客户与 2020 年、2019 年相比未发生重大变化，公司对前五大客户坏账准备计提充分；公司对于百立丰、SCHOK LLC 的投资具有商业合理性、会计处理合规，未发现存在关联关系或其他利益安排，相关其他应收款未构成对外财务资助或非经营性资金占用。

### 问题 5:

报告期末，你公司共有 9 家联营企业，合计账面价值为 45,820.20 万元。其中，乌兰察布市大盛石墨新材料股份有限公司（以下简称“大盛石墨”）、天津三卓韩一橡塑科技股份有限公司（以下简称“三卓韩一”）账面价值分别为 26,601.03 万元和 9,213.21 万元，前期已分别计提减值准备 34,300.00 万元和 6,800.00 万元，报告期内均实现盈利；剩余联营企业除安徽综科智能装备有限公司外，报告期内均为亏损状态。

(1) 请你公司说明对大盛石墨、三卓韩一进行投资的交易背景、合同条款约定、商业合理性、相关会计处理及其合规性，并结合其前期减值准备计提原因、你公司投资活动相关内部控制机制的主要内容和执行情况等，说明相关投资是否谨慎，相关内部控制机制是否存在缺陷，如是，请具体说明并提供整改方案。

(2) 请你公司结合报告期内亏损的联营企业的经营情况及亏损原因等，说明相关长期股权投资减值测试的具体情况以及报告期末未计提减值准备的具体原因与合理性。

(3) 请会计师核查并发表明确意见。

### 回复:

(一) 请你公司说明对大盛石墨、三卓韩一进行投资的交易背景、合同条款约定、商业合理性、相关会计处理及其合规性，并结合其前期减值准备计提原因、你公司投资活动相关内部控制机制的主要内容和执行情况等，说明相关投资是否谨慎，相关内部控制机制是否存在缺陷，如是，请具体说明并提供整改方案。

## 一、乌兰察布市大盛石墨新材料股份有限公司

### 1、交易背景及商业合理性

2015 年投资大盛石墨时，移动通信基站滤波器行业处于 4G 和 5G 之间的周期性低谷，公司面临主营业务单一、利润下降的情况，为寻求新的利润增长点，结合国家相关产业政策对新能源电动汽车的支持，决定投资石墨相关项目，与内蒙古瑞盛新能源有限公司合资成立了大盛石墨。

### 2、合同条款

2015 年 9 月，公司与瑞盛新能源、张彬签署了《投资总协议》，协议约定：公司与瑞盛新能源合资成立大盛石墨，以大盛石墨为平台，共同开展石墨烯等石墨应用的产品与项目的研发、生产和销售等。公司以人民币 6 亿元现金出资，持有大盛石墨 49% 股权；瑞盛新能源以其拥有的与石墨烯等石墨应用产品相关的资产和权益出资，持有大盛石墨 51% 股权。公司与瑞盛新能源及其实际控制人张彬约定，大盛石墨 2015 年净利润不低于 5,500 万元，2016 年净利润不低于 9,200 万元，2017 年净利润不低于 15,500 万元。若大盛石墨在上述任一会计年度实现的净利润低于承诺的净利润，瑞盛新能源承诺在会计师审计报告出具后以现金形式向大盛石墨进行补偿，瑞盛新能源控股股东张彬对前述现金补偿义务承担连带责任。

### 3、相关会计处理

公司初始投资后持有大盛石墨 49% 的股权，委派董事至大盛石墨董事会，构成对大盛石墨的重大影响，公司按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》确认初始投资按照权益法，计入长期股权投资核算；各期根据已审计财务报表按照权益法确认投资收益；当长期股权投资出现减值时，根据评估测试情况计提相应长期股权投资减值准备。

## 二、天津三卓韩一橡塑科技股份有限公司

### 1、交易背景及商业合理性

2015 年投资三卓韩一时，移动通信基站滤波器行业处于 4G 和 5G 之间的周期性低谷，公司面临主营业务单一、利润下降的情况，为寻求新的利润增长点，公司利用通信射频领域积累的制造经验以及依托精密机电一体化平台的加工优势，积极向下游智能终端领域进行布局。三卓韩一当时是全球领先的高性能硅橡胶、塑胶等精密制品生产企业，与公司在智能终端领域存在高度战略协同作用。公司投资三卓韩一有利于增强公司在智能终端产品线、业务链及客户资源的协同效应，全面提升智能终端领域的核心竞争力。

### 2、合同条款

2015年12月18日，公司与三卓韩一及其股东签署了《增资扩股协议》，经各方协商一致，以三卓韩一2014年经审计的归属于母公司净利润4,059万元的16倍作为估值基础，公司使用自有资金1.558亿元人民币对三卓韩一进行增资，增资完成后公司持有三卓韩一24%股权。为了保障上市公司及全体股东利益，经协商，三卓韩一实际控制人及股东魏枫频出具业绩承诺：三卓韩一未来三年（2015年-2017年）经审计的净利润（扣除非经常性损益后孰低）应在2014年经审计的净利润基础上每年保持30%以上的增长；或未来三年累计实现的净利润不低于人民币2亿元。若未来三年三卓韩一实现的净利润未达到承诺，差额部分在三卓韩一2017年年度报告公告之后二十个工作日内应由股东魏枫频以现金方式对三卓韩一进行补偿。

### 3、相关会计处理

公司初始投资后持有三卓韩一24%的股权，委派董事至三卓韩一董事会，构成对三卓韩一的重大影响，公司按照《企业会计准则第2号——长期股权投资》确认初始投资按照权益法，计入长期股权投资核算；各期根据已审计财务报表按照权益法确认投资收益；当长期股权投资出现减值时，根据评估测试情况计提相应长期股权投资减值准备。

#### 三、长期股权投资减值的原因及合理性

公司对大盛石墨及三卓韩一历年计提减值金额如下：

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	合计
大盛石墨	2,000	5,500	300	26,500	34,300
三卓韩一	---	3,500	---	3,300	6,800
合计	2,000	9,000	300	29,800	41,100

#### 1、长期股权投资-大盛石墨计提减值的理由及合理性

截至报告期末，公司对“长期股权投资-大盛石墨”累计计提减值准备金额34,300万元。其中主要系2019年计提减值准备金额26,500万元，占累计计提减值准备金额77.26%。

2019年公司对“长期股权投资-大盛石墨”计提减值26,500万元，主要系在国内天然石墨下游市场需求未出现明显提升的情况下，加上非洲石墨进口量大幅增加等因素的影响，国内的天然石墨供给格局受到严重冲击；另外受新能源补贴滑坡等因素影响，负极代加工主要客户因市场需求疲软导致订单不足、价格下滑严重；加之大盛石墨持有的“无形资产-采矿权”担保债权即将到期，“无形资产-采矿权”价值已经低于担保债权，潜在代偿风险进一步加大；导致大盛石

墨整体估值相较以前年度大幅下降。公司根据评估结果测算，对其计提 26,500 万元减值准备。

2016 年，由于因大盛石墨业绩首次亏损，且连续两年业绩承诺均未达成，公司基于财务审慎原则，对“长期股权投资-大盛石墨”计提减值准备人民币 2,000 万元；2017 年、2018 年，公司则基于谨慎性，聘请具有证券资格的评估机构对大盛石墨开展基于长期股权投资减值测试为目的的减值测试，根据评估测试情况计提了相应的长期股权投资减值准备。

## 2、长期股权投资-三卓韩一计提减值的理由及合理性

截至报告期末，公司对“长期股权投资-三卓韩一”累计计提减值准备金额 6,800 万元。其中主要系 2019 年计提减值准备金额 3,300 万元，2017 年计提减值准备金额 3,500 万元。

2019 年，三卓韩一通过加快对销售渠道转型、加大新技术新工艺新产品的研发力度、优化产能、精简结构等措施，全年净利润为 2,423.54 万元，实现了扭亏为盈。但考虑到三卓韩一的主要客户为国外客户，产品以对外销售为主，疫情对国内外的生活和经济产生了重大影响。基于谨慎性原则，公司聘请了第三方评估机构对三卓韩一开展基于长期股权投资减值测试为目的的评估。根据评估结果及与评估师的沟通，公司对三卓韩一的长期股权投资减值测试结果为，对三卓韩一长期股权投资减值准备计提 3,300 万元。

由于三卓韩一 2016 年至 2017 年连续两年经营业绩不及预期，业绩出现大幅下滑未能完成业绩承诺，公司基于谨慎性聘请具有证券资格的评估机构对三卓韩一开展基于长期股权投资减值测试为目的的减值测试，根据评估测试情况计提了相应的长期股权投资减值准备 3,500 万元。

## 四、相关投资谨慎性和相关内部控制情况说明

### 1、公司投资活动内部控制机制的有效性

根据《公司法》《证券法》等法律法规，公司制定了《内部控制制度》《对外投资管理制度》。

#### (1) 项目投资立项及可行性研究

《内部控制制度》第四十七条规定“公司总经理办公室负责对公司重大投资项目的可行性、投资风险、投资回报等事宜进行专门研究和评估，监督重大投资项目的执行进展，如发现投资项目出现异常情况，应及时向公司董事会报告。”

#### (2) 项目投资审议

《对外投资管理制度》第八条规定“公司对外投资达到下列标准之一时，由公司董事会审议：（1）对外投资总额占公司最近一期经审计总资产的50%以下，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；（2）对外投资（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的50%以下，或虽然占公司最近一个会计年度经审计营业收入50%以上，但绝对金额在5000万元以下；（3）对外投资（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以下，或虽然占公司最近一个会计年度经审计净利润50%以上，但绝对金额在500万元以下；（4）对外投资的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的50%以下，或虽然占公司最近一期经审计净资产50%以上，但绝对金额在5000万元以下；（5）对外投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以下，或虽然占公司最近一个会计年度经审计净利润50%以上，但绝对金额在500万元以下。”

## 2、公司投资活动内部控制执行的有效性

### （1）工作专项小组的成立

公司针对大盛石墨和三卓韩一的投资，由总经理作为项目主要负责人，组织独立财务顾问、律师事务所、会计师事务所等中介机构，成立投资项目工作专项小组。

### （2）项目投资前的尽职调查

对于大盛石墨的投资，公司聘请了长城证券股份有限公司、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）、锦天城律师事务所等专业机构，实施了项目投资尽职调查并出具了《长城证券股份有限公司、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）、锦天城律师事务所关于兴和县瑞盛石墨有限公司之联合尽职调查报告》；组织独立董事到内蒙古现场考察。

对于三卓韩一的投资，公司聘请了长城证券股份有限公司、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）、金杜律师事务所作为该项目的中介机构，并出具了《长城证券股份有限公司、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）、金杜律师事务所关于天津三卓韩一精密塑胶科技有限公司之联合尽职调查报告》。

### （3）项目投资前的充分研判

投资项目专项小组依据中介机构出具的专业意见，对投资前的项目行业成长性、项目前期的经营状况、项目风险、投资回报率进行了充分论证和研判；在充分论证及研判的基础上，结合公司经营与发展需求，将项目情况、可研报告等重要决策依据提交董事会审议。

#### (4) 提交相关权利机构审议

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》和公司《对外投资管理制度》等相关规定，上述交易不构成关联交易及重大资产重组，亦未达到股东大会审议范围，经公司董事会审批通过后即可实施。

因此，公司董事会在听取投资项目专项小组的意见及建议，在综合考虑国家宏观政策、行业发展前景、公司产业布局与项目协同效应等因素，对项目进行了充分讨论，并对相关议案进行审议和表决。

综上所述，公司在项目立项、审批时，严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》，公司的《内部控制制度》《对外投资管理制度》中对投资项目研判、投资决策流程、投资审批权限的要求履行，公司聘请财务顾问、审计师、律师对项目开展尽职调查工作，在尽职调查工作完成后，根据前述规则的要求将投资事项提交董事会审议。

在投资的过程中，公司执行了公司重大投资决策相关程序，对投资项目从公司战略方向、项目的行业成长性、竞争情况、项目风险、投资回报率等方面进行了分析判断，勤勉尽责。公司相关投资活动谨慎的，相关内部控制机制及执行不存在重大缺陷。

**(二) 请你公司结合报告期内亏损的联营企业的经营情况及亏损原因等，说明相关长期股权投资减值测试的具体情况及报告期末未计提减值准备的具体原因与合理性。**

#### 一、报告期内亏损联营企业的经营情况

单位：万元

被投资单位	成立日期	投资年份	持股比例	2021年			
				营业收入	营业成本	期间费用	净利润
蚌埠高新区战新产业发展基金（有限合伙）	2021年	2021年	50.00%	---	---	171.72	-171.72
北京北中大富科技有限公司	2021年	2021年	40.00%	0.86	---	22.97	-22.09
内蒙古华蒲科技有限公司	2020年	2021年	40.00%	---	---	42.93	-41.73
贺州大富中洲科技有限公司	2021年	2021年	49.00%	266.48	79.74	192.99	-14.75
金天环保材料科技（东莞）有限公司	2019年	2020年	16.67%	563.14	505.72	138.36	-81.6

被投资单位	成立日期	投资年份	持股比例	2021年			
				营业收入	营业成本	期间费用	净利润
深圳市帕拉卡科技有限公司	2016年	2021年	30.00%	374.85	215.12	572.57	-412.31

## 二、联营企业亏损原因及减值迹象

### 1、成立时间短，尚未开展业务

截至报告期末，蚌埠高新区战新产业发展基金（有限合伙）、北京北中大富科技有限公司、内蒙古华蒲科技有限公司、贺州大富中洲科技有限公司四家联营企业，均系成立时间较短公司，业务尚未具体开展，处于筹建期或市场拓展期；上述公司出现暂时性经营亏损主要系期间费用，属于正常经营情况，随着业务的逐步开展，将逐步实现盈利，并未出现对应减值迹象。

### 2、业务尚未全面开展

#### (1) 深圳市帕拉卡科技有限公司

帕拉卡主要从事 3D 动画编程工具，3D 动画编程少儿编程以及虚拟 3D 校园业务的研发和销售业务，在线编程学习，在国家双减政策发布并提倡重视孩子的素质教育契机下，帕拉卡利用自身素质教育的优势，走进校园与各大学校进行合作，实现学校与家庭的结合，未来市场潜力巨大。

2020 年 5 月，帕拉卡引入投资方嘉兴可桢创业投资合伙企业（有限合伙），嘉兴可桢创业投资合伙企业（有限合伙）以人民币 500.00 万元向帕拉卡增资，获取帕拉卡 10.53% 的股权，该次投资完成后帕拉卡整体估值为人民币 4,748.34 万元；2021 年 1 月，帕拉卡引入投资方拍快领航投资（深圳）合伙企业（有限合伙），拍快领航投资（深圳）合伙企业（有限合伙）以人民币 250.00 万元向帕拉卡增资，获取帕拉卡 5% 的股权，该次投资完成后帕拉卡整体估值为人民币 5,000.00 万元。2021 年 5 月，公司子公司大富网络以无形资产及独家授权许可作价 2,118.00 万元增资帕拉卡获取 30% 的股权，本次交易完成后帕拉卡整体估值为人民币 7,060.00 万元。

随着国家双减政策的逐步实施，以及帕拉卡公司业务的全面开展，公司认为帕拉卡未来将逐步实现盈利。且截至报告期末，较公司投资时点未见帕拉卡所处行业因素出现重大不利影响，公司业务未出现重大结构性调整；公司认为截至报告期末，公司持有长期股权投资-帕拉卡未出现明显减值迹象。

#### (2) 金天环保材料科技（东莞）有限公司



金天环保成立于 2019 年 8 月，主要从事五金制品、塑胶制品、环保材料、金属材料的研发、生产和销售业务，与公司智能终端精密金属结构件业务的开展形成产业协同。随着互联网技术以及移动通讯技术的飞速发展，智能终端正逐渐向功能多元化、智能化、集成化等方向迭代发展。根据 Statista 统计，2015 年至 2020 年全球消费电子市场规模的年复合增长率达到 2.90%；到 2025 年，预计全球消费电子市场规模将达到 10,980 亿美元。

公司于 2020 年 5 月以现金 100 万元投资金天环保并持有其 16.67% 股权。公司认为金天环保目前未出现盈利，主要系公司成立时间较短，尚未实现规模经济优势，出现正常暂时性亏损。随着智能终端行业的迭代发展，以及金天环保业务的全面开展，管理水平的提高，公司亦将逐步实现盈利。公司认为截至报告期末，公司持有“长期股权投资-金天环保”未出现明显减值迹象。

综上，公司对上述亏损企业投资以来的经营环境、产品研发及市场导入进度未发生不利变化，公司于资产负债表日对参股公司生产经营情况进行综合分析，判断公司对参股公司的投资并未出现减值迹象，未对其长期股权投资计提减值准备原因合理，符合《企业会计准则》的规定。

### **(三) 请会计师核查并发表明确意见。**

#### **1、核查程序**

(1) 了解、测试并评价与投资活动相关的内部控制的设计及运行的有效性；

(2) 向管理层了解大盛石墨、三卓韩一进行投资的交易背景、商业合理性，获取投资合同等资料，检查合同条款约定、相关会计处理的合规性；

(3) 与管理层沟通了解联营企业的经营情况，复核管理层对于长期股权投资减值迹象的判断；

(4) 获取联营企业财务报表，分析联营企业日常经营是否发生重大变化；

(5) 针对重大联营企业减值，获取评估机构评估报告，复核并评价专家工作，评估专家的胜任能力，对其工作成果进行复核并评价合理性，包括各项假设、参数、指标等数据，检查长期股权投资减值准备计提的准确性。

#### **2、核查结论**

经核查，会计师认为公司对大盛石墨、三卓韩一进行投资具有商业合理性、相关会计处理合规，公司投资活动相关内部控制机制不存在缺陷；对报告期内亏损的联营企业长期股权投资未计提减值准备原因合理。

### **问题 6:**

报告期末，你公司固定资产账面价值为 110,417.36 万元，占总资产的 17.63%。年报显示，相比同行业上市公司而言，你公司固定资产规模较大，相应的成本费用较高。请你公司以表格列示各类别固定资产的主要构成情况，包括但不限于名称、所属类别、入账时间、账面原值、累计折旧、减值准备、账面价值、使用状态、受限情况等，并结合业务开展情况、同行业可比公司情况等，说明固定资产规模与你公司生产经营需求的匹配性及合理性，相关资产价值确认、折旧和减值计提等会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

### 一、报告期末固定资产情况

单位：万元

项目	主要构成	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	占比%	成新率%
房屋及建筑物	厂房建筑物	61,392.63	16,176.93		45,215.70	40.95	73.65
机器设备	加工中心、压铸机等	159,885.89	102,783.46	3,987.62	53,114.81	48.10	35.71
运输设备	汽车、货车等	3,444.81	2,021.16	38.33	1,385.33	1.25	41.33
办公及其他设备	电脑、空调、模具等	34,424.69	22,916.89	806.28	10,701.52	9.69	33.43
合计		259,148.03	143,898.44	4,832.23	110,417.36	100.00	44.47

注：成新率=1-累计折旧/原值；上述资产均在使用，且未存在资产处于受限状态。

### 二、公司固定资产规模与生产经营需求的匹配性及合理性

#### 1、业务开展情况

公司基于射频器件制造领域多年的工艺和技术积累，依托共享智造平台及创新能力，紧密围绕着移动通信行业开展“跨界不跨行”的业务拓展，涵盖智能终端、消费类电子等众多领域。面向 5G 移动通信所开启的万物互联时代，公司向客户提供通信基站核心产品、模具、智能终端金属结构件、精密汽车结构件等产品以及上述产品的数控加工设备制造等横向、纵向一体化解决方案。

公司通信业务的生产加工环节包括压铸、机加工、表面处理、电镀、电装等环节，上述环节均需要投入一定规模的厂房、一定数量的机器设备，公司一直坚持打造具备垂直一体整合能力的机电共享智造平台，因此随着下游客户产品制式的变化及需求量的增加，公司需持续投入固定资产。公司具有一定的资产规模，主要是为了保证关键生产加工环节的自主可控。

公司三大业务固定资产情况如下：

单位：万元

项目	通信业务	消费类电子业务	汽车零部件业务	合计
房屋及建筑物	44,598	---	618	45,216
机器设备	41,243	7,450	4,422	53,115
运输设备	1,229	147	10	1,385
办公及其他设备	8,096	2,485	121	10,702
<b>小计</b>	<b>95,166</b>	<b>10,081</b>	<b>5,170</b>	<b>110,417</b>
主营业务收入	149,871	62,402	18,154	230,428
主营业务收入/固定资产	1.57	6.19	3.51	2.09

注：消费类电子业务的生产经营场所为租赁

2019-2021 年固定资产周转率具体如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	233,756.65	218,554.61	236,640.31
固定资产净值	125,554.91	121,809.11	110,417.36
平均固定资产净值	127,847.45	123,682.01	116,113.24
固定资产周转率（次）	1.83	1.77	2.04

本文选取的可比公司 2021 年固定资产周转率平均值为 2.68 次，公司近 3 年固定资产周转次数保持在 2 次左右。

近三年公司实现营业收入的波动小幅增长，2019-2021 年分别实现收入 23.38 亿元、21.86 亿元、23.66 亿元；但受国内外疫情、政治、经济环境影响，公司射频器件、消费类电子、汽车零部件等产品的上游原材料价格大幅攀升的影响，公司盈利能力大幅收窄，2019-2021 年，公司营业利润分别为-40,586.79 万元、5,175.89 万元、-27,493.15 万元；2019-2021 年归属于上市公司股东净利润分别为-35,451.74 万元、3,555.22 万元、-28,954.41 万元；近三年公司积极增加新产品研发投入，2019 年至 2021 年研发费用分别为 2.23 亿元、2.31 亿元及 2.34 亿元。

## 2、同行业固定资产对比分析

单位：万元

公司	固定资产净值	总资产	营业收入	固定资产周转率	固定资产占总资产比值
武汉凡谷	32,772.87	298,754.66	183,752.33	5.57	11.0%
春兴精工	152,543.92	620,458.07	267,329.53	1.84	24.6%
世嘉科技	38,838.05	159,891.88	129,818.00	3.24	24.3%
灿勤科技	27,289.23	220,174.64	33,358.30	1.50	12.4%
摩比发展	32,550.70	155,889.80	66,138.90	1.88	20.9%

公司	固定资产净值	总资产	营业收入	固定资产周转率	固定资产占总资产比值
大富科技	110,417.36	626,373.27	236,640.31	2.04	17.6%

资料来源：各公司 2021 年财报

公司固定资产占总资产比值为 17.6%，固定资产周转率为 2.04，均处于行业中游水平，与可比行业公司相关情况基本一致。

综上所述，公司固定资产规模较同行业公司不存在重大差异，公司固定资产规模与生产经营需求匹配合理。

### 三、公司资产价值确认、折旧和减值计提会计处理

公司根据企业会计准则的规定对固定资产进行会计处理：固定资产以取得时的实际成本入账，并从其达到预定可使用状态的次月起采用年限平均法计提折旧。资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。2021 年，公司根据企业会计准则的相关规定，计提了固定资产折旧 1.93 亿元，计提固定资产减值准备 3,496.38 万元。

综上所述，公司固定资产规模虽然在行业中处于较高水平，但固定资产规模的增长是企业不同阶段的必经过程，存量业务与增量业务处于动态发展的状态，因此公司固定资产规模与公司不同发展阶段的生产经营需求是匹配与合理的，相关资产价值确认、折旧和减值计提等会计处理符合企业会计准则的相关规定。

#### 请会计师核查并发表明确意见。

##### 1、核查程序

(1) 向管理层了解固定资产的未来使用计划及审批情况，并增加检查期后固定资产的实际使用情况；

(2) 了解公司固定资产相关的内部控制制度，通过访谈、检查等程序了解公司相关内部控制制度的设计和执行的有效性；

(3) 对于报告期内外购的固定资产，通过期末盘点确认固定资产的存在性，了解被审计单位的折旧政策是否符合规定，计提折旧范围是否正确，确定的使用寿命、预计净残值和折旧方法是否合理，复核本期折旧费用的计提是否正确，检查相关的账务处理是否符合会计准则的要求；

(4) 向公司管理层了解固定资产规模较大的原因、与公司生产经营需求的匹配性及合理性，并与同行业可比上市公司进行对比；

(5) 通过盘点程序检查固定资产的数量，观察固定资产的外观及使用状态是否存在减值迹象；

(6) 利用专家工作，聘请具有证券资格的评估机构评估闲置固定资产本期是否存在减值迹象；

(7) 根据审计准则执行利用专家工作的审计程序，评估专家的胜任能力，对其工作成果进行复核，包括各项参数，指标等数据。

## 2、核查结论

经核查，固定资产的规模与公司生产经营需求相匹配，公司固定资产规模与生产经营需求的具有匹配性，与同行业公司可比；本期固定资产价值的确认、折旧和减值计提等会计处理符合企业会计准则相关规定。

### 问题 7:

你公司在建工程大富科技研发中心项目和大富科技（蚌埠）研发总部期末余额分别为 15,193.05 万元和 25,503.65 万元，工程进度分别为 25.58%和 29.02%。请你公司以表格列示上述在建工程的实施主体、具体规划用途、开始建设时间、预计建成时间、预算金额、相关投入资金的具体流向等，并对比预计建成时间及项目进度，对于超期未完成建设或建设进度不及预期的，请说明具体原因及项目可行性是否发生重大不利变化，如是，请说明具体变化及对应在建工程的减值测试情况。请会计师核查并发表明确意见。

### 回复:

#### 一、重要在建工程基本情况

单位：万元

项目名称	实施主体	开始建设时间	预计建成时间	预算金额	期末余额	工程进度	具体规划用途	资金流向
大富科技研发中心项目	大富科技（安徽）股份有限公司	2019年9月	2022年12月	59,388.30	15,193.05	25.58%	研发、办公	工程款
大富科技（蚌埠）研发总部	安徽省大富智能无线通讯技术有限公司	2020年1月	2022年12月	87,880.00	25,503.65	29.02%	生产、办公	工程款

大富科技研发中心项目截至 2021 年 12 月主要工程款付款明细：

单位：万元

供应商名称	金额
深圳市鹏鑫建筑工程有限公司	14,656.10

供应商名称	金额
深圳市德普思建筑设计有限公司	434.00
深圳市大富山工程建设有限公司	121.45
深圳龙源精造建设集团有限公司	62.50
深圳市惠民电力建设有限公司	47.60
其他	1,648.00
合计	16,969.74

大富科技（蚌埠）研发总部截至 2021 年 12 月主要工程款付款明细：

单位：万元

供应商名称	金额
中建西部（安徽）建设工程集团有限公司/蚌埠中建西部建设工程有限公司	21,739.86
南通长城建设集团有限公司	418.59
中国建材国际工程集团有限公司蚌埠分公司	305.20
怀远县天宇建筑安装工程有限公司	195.19
安徽弘全建筑工程有限公司	117.06
其他	857.06
合计	23,632.97

## 二、项目可行性分析

### 1、大富科技研发中心项目

大富科技研发中心项目，位于深圳市光明区高新东片区光源一路以西，受疫情影响导致工程设备、材料供应、外埠劳务等长期无法满足工程进度，使工程进度出现一定程度的滞后。

项目建成主要用于产品的设计、研发以及市场客户的对接办公，截至目前，该项目主体结构及消防、水电正在同步施工，项目可行性未发生重大不利变化，未存在明显减值迹象。

### 2、大富科技（蚌埠）研发总部

大富科技（蚌埠）研发总部，位于安徽省蚌埠市迎宾大道西侧与姜顾路南侧交叉口，受国内疫情突发、反复、频发等不利因素影响，项目建设施工人员长期不能满员，导致工程进度滞后，工程建设不及预期。

项目建成主要用于生产经营及办公，截至目前，该项目建筑工程，消防及水、电、气供应设施正在施工，道路、绿化及其它配套设施亦同步施工，项目可行性未发生重大不利变化，未存在明显减值迹象。

**请会计师核查并发表明确意见。**

#### 1、核查程序

(1) 了解、测试并评价与长期资产投资相关的内部控制的设计及运行的有效性；

(2) 获取项目立项、审批及预算文件，获取公司编制的在建工程合同执行情况表，复核相关数据是否与账面记录以及实际情况一致；

(3) 检查在建工程本期凭证，以及相应的合同协议、结算单、验收单、工程量明细表、发票和付款回单等资料，核实在建工程项目本期发生金额的真实性及准确性；

(4) 与管理层讨论了解在建工程项目可行性，是否存在减值风险；

(5) 现场盘点在建工程；

(6) 对应付在建工程供应商款项余额实施函证程序。

## 2、核查结论

经核查，会计师认为经核查未发现上述在建工程项目可行性存在重大不利变化，未见明显减值迹象。

### 问题 8:

报告期内，你公司通信业务实现营业收入 149,871.16 万元，同比减少 3.54%。请你公司以表格列示上述业务涉及的存货项目在期末、期初的账面余额、存货跌价准备或合同履约成本减值准备以及账面价值，并结合行业发展趋势、竞争情况、存货用途、合同或在手订单情况、供应商退换货条款、存货销售可能性等，详细说明相关存货跌价准备计提的情况，包括成本、估计售价、所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本（如适用）、销售费用、相关税费的确定依据及金额以及存货跌价准备计算的过程，并说明报告期是否存在存货积压的情形，相关存货跌价准备计提是否及时、充分。请会计师核查并发表明确意见。

### 回复:

#### 一、通信业务存货期末、期初情况

单位: 万元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	9,217.87	3,233.58	5,984.29	6,155.80	1,196.25	4,959.55
半成品	16,167.82	4,878.86	11,288.96	13,383.13	2,605.62	10,777.51
库存商品	21,754.26	2,884.58	18,869.68	18,873.02	2,833.98	16,039.04

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
周转材料	3,657.71	1,103.75	2,553.95	3,789.43	1,386.92	2,402.51
合计	50,797.65	12,100.77	38,696.88	42,201.37	8,022.76	34,178.61

## 二、通信行业未来发展趋势及竞争格局

2021年是“十四五”启动之年，2021年3月通过的“十四五”规划纲要中一个突出的亮点是，将“加快数字化发展建设、数字中国”纳入国家发展的主旋律。在中央和地方政策的推动以及数字化进程加速的大背景下，5G商用发展持续深入，网络建设、技术标准、产业发展、应用培育方面均有序进行，2021年中国的5G网络覆盖从城市扩展到县城乡镇，截至2021年末，我国累计开通5G基站超142.5万个，建成全球最大5G网，2021年全年新建基站超65万个，5G网络覆盖全国所有的地级城市、98%的县城城区和80%的乡镇镇区。从全球的角度看，受新冠疫情冲击，全球基础设施建设速度放缓，基站建设进度明显放缓。

2022年2月28日，国新办就促进工业和信息化平稳运行和提质升级有关情况举行新闻发布会，会议指出，2022年是我国5G应用规模化发展的关键之年，按照党中央、国务院的总体部署，2022年要下功夫扎实推进5G网络建设，目标是2022年5G基站要新建60万个以上，计划到今年年底达到200万个5G基站。因此，预计后续年份公司通信业务下游需求整体稳定。

在中美贸易战、5G领域竞争激烈的背景下，基站滤波器的地位凸显，基站滤波器作为基站的核心器件，属于资金、技术密集型行业，行业壁垒高，业内公司盈利能力由于壁垒及下游需求波动影响呈周期性波动。随着国内主设备商华为、中兴的崛起，推动了国内上游产业链的发展，同时国外企业爱立信、诺基亚等主设备商出于降低成本的目的，也积极寻找性价比高的上游供应商，由于我国厂商在原料及劳动力上具有优势，因而逐步成为主流供应商，大量竞争对手涌入通讯行业，经过博弈后的优胜劣汰以及随着行业内技术的逐步发展，对于传统基站滤波器的国产替代的进程已基本完成，目前已形成稳定的竞争格局。

## 三、通信业务存货用途、在手订单情况、供应商退换货条款及存货销售可能性

单位：万元

项目	期末账面金额	存货跌价准备	期末账面价值	存货用途	期末在手订单金额	在手订单覆盖率
原材料	9,217.87	3,233.58	5,984.29	生产	37,573.77	97.10%
半成品	16,167.82	4,878.86	11,288.96	生产		
库存商品	21,754.26	2,884.58	18,869.68	销售		



项目	期末账面金额	存货跌价准备	期末账面价值	存货用途	期末在手订单金额	在手订单覆盖率
周转材料	3,657.71	1,103.75	2,553.95	生产		
合计	50,797.65	12,100.77	38,696.88	-	37,573.77	97.10%

注：在手订单覆盖率=在手订单金额/期末账面价值

#### 1、通信业务涉及存货用途

公司是全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商之一，拥有独立完整的研发、生产、采购及流通环节的产品销售模式，根据市场需求及自身情况，已形成了完善合理的生产流程。公司一般根据客户的定制化要求，采购基础金属材料，经过各项加工环节生产并销售基站滤波器的经营模式。报告期内公司采购原材料均系用于加工、生产、销售移动通信基站滤波器使用，报告期末公司期末存货库存商品用途均系销售，除库存商品外存货用途均系生产使用。

#### 2、通信业务在手订单覆盖率

截至报告期末公司通信业务存货余额 38,696.88 万元，在手订单金额 37,573.77 万元，在手订单覆盖率为 97.10%，未出现较低在手订单覆盖率情况；未能覆盖部分主要系公司正常生产经营过程中的备货所致。

#### 3、供应商退换货条款

公司是全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商之一，生产的通信基站滤波器主要原材料为未经加工的铝、银、铜等贵金属，公司供应商主要为铝及铝制品金属公司。根据公司与供应商的合同退换货条款，一般从供应商交付产品之日起 24 个月为质保期，卖方负责支付成本维修或替换有瑕疵产品。在实际执行过程中，由于公司采购原材料产品的金属的特殊性，一般不存在变质、损毁导致需退换货情况。

#### 4、销售的可能性

公司是全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商之一，公司主要客户面向规模及信用等级较高的华为、爱立信等大型通讯设备制造商。由于不同品牌滤波器存在不同的参数以及规格，公司针对客户采用订单式定制生产模式。具体如下：公司根据招投标获取客户产品订单，并与客户沟通滤波器产品的外形及技术参数标准后，进行试制产成品样品并交付客户验收；待客户验收样本质量、参数合格后，公司根据客户对产品的批量下单进行生产并定向销售。

根据上述业务模式，公司存货存在滞销的可能性较低。

#### 四、通信业务存货跌价测试相关参数的确定依据

##### 1、公司存货跌价计提方法及过程

报告期末，公司针对存货进行减值测试，存货期末按照成本与可变现净值孰低计量，当期末可变现净值小于账面成本时，按照账面价值与可变现净值之间的差额计提存货跌价准备。

对于直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

2、公司减值测试涉及存货成本、估计售价、所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用、相关税费确定的依据

##### (1) 公司减值测试存货成本确定依据

公司的存货成本一般由采购成本、加工成本构成。其中原材料、周转材料系公司对外购买，主要为采购成本，具体主要包括购买价款、相关税费、运输费等其他可归属于存货采购成本的费用；在产品及库存商品则主要系公司将原材料进行加工所成，对应存货成本包括原材料的采购成本及加工成本。

##### (2) 公司减值测试存货估计售价确定依据

公司主要采取订单式生产销售模式，库存商品估计售价一般根据产品订单价格确定。

##### (3) 销售费用及相关税费确定依据

公司存货减值测试涉及销售费用及相关税费(主要包括城建税、教育附加税、印花等与收入相关税费)，主要根据报告期内公司每单位销售收入对应耗费的销售费用和相关税费确定。

#### 五、通信业务存货积压情况分析

截至报告期末，公司从存货库龄及与同行业公司对比分析，认为公司存货不存在积压情况，详见以下分析：

### 1、存货库龄

通信业务存货期末账面余额 50,797.65 万元，其中 1 年以内存货金额合计占比 90.63%；对于库龄 2 年以上存货，公司已在考虑残值的基础上，全额计提存货跌价准备。

单位：万元

项目	6 个月之内	6 个月-1 年	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	7,709.41	601.45	397.55	509.46	9,217.87
半成品	13,068.49	1,610.10	894.30	594.93	16,167.82
成品	19,127.44	1,545.19	589.07	492.55	21,754.26
低值易耗品	1,964.19	409.52	411.11	872.89	3,657.71
合计	41,869.53	4,166.26	2,292.04	2,469.83	50,797.65

### 2、存货周转率

单位：万元

同行业公司	2021 年 12 月 31 日 存货账面余额	2020 年 12 月 31 日 存货账面余额	2021 年 营业收入	2021 年 存货货周转 率
武汉凡谷	49,004.52	44,858.48	183,752.33	3.92
世嘉科技	27,103.21	25,269.93	129,818.00	4.96
灿勤科技	14,167.73	16,296.99	33,358.30	2.19
可比公司平均	30,091.82	28,808.47	115,642.88	3.69
大富科技	70,911.54	59,814.42	236,640.31	3.62

资料来源：各公司财报

经与同行业公司对比分析，公司存货周转率保持在同行业平均水平，未见积压的情形。

### 3、对比同行业可比公司情况

单位：万元

同行业公司	2021 年 12 月 31 日 存货账面余额	2021 年 12 月 31 日 存货跌价准备金额	2021 年 存货减值比
武汉凡谷	49,004.52	15,128.98	30.87%
世嘉科技	27,103.21	5,478.21	20.21%
灿勤科技	14,167.73	883.72	6.24%
可比公司平均	30,091.82	7,163.64	23.81%

大富科技	70,911.54	14,496.60	20.44%
------	-----------	-----------	--------

资料来源：各公司财报

经与同行业的 2021 年计提存货跌价准备的比较，公司 2021 年存货减值比保持在同行业平均水平。

综上所述，公司认为结合行业发展趋势、竞争情况、存货用途、合同或在手订单情况、供应商退换货条款、存货销售可能性、存货跌价计提的方法、依据及与存货积压和同业对比分析显示，公司存货跌价准备不存在计提不充分情况。

**请会计师核查并发表明确意见。**

### 1、核查程序

(1) 了解、复核并评价了与存货跌价准备相关的关键内部控制设计及执行的有效性；

(2) 获取公司在手订单明细表，分析在手订单对存货覆盖率情况；

(3) 获取公司存货库龄表，复核其存货库龄划分的准确性；

(4) 访谈管理层，了解行业发展趋势、竞争情况、在手订单情况、存货积压情况、供应商退换货条款等；(5) 测算公司存货周周转率和跌价准备整体计提比例，并与同行业可比上市公司进行对比分析；

(6) 评价管理层对存货的估计售价、存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；复核公司存货跌价准备的计算是否准确。

### 2、核查结论

经核查，会计师认为公司存货不存在积压的情况，相关存货跌价准备计提及时、充分。

#### 问题 11:

报告期末，你对已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票 6,161.89 万元终止确认。请以表格列示上述银行承兑汇票涉及银行的名称、信用等级及银行承兑汇票金额，并说明终止确认的具体依据以及是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定。

#### 回复:

一、上述银行承兑汇票终止确认的具体依据以及是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定：企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

报告期末公司已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票的承兑方主要系主体信用等级较高的大型银行，少数承兑银行虽为地方性银行或财务公司，但也具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低。作为支付的一种方式，供应商要求一般将风险较低、信用等级较高的银行承兑汇票背书转让支付款项，公司历史上未发生过被背书人或承兑银行因票据无法承兑向公司追索的情形。同时，截至本问询函回复日，上述票据均已到期兑付。

## 二、公司期末已背书或贴现且资产负债表尚未到期银行承兑汇票

截至报告期末，公司存在终止确认已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票 6,161.89 万元，终止确认方式均为背书转让用于支付供应商货款，不存在票据贴现的情况。上述银行承兑汇票具体信息如下表：

单位：万元

序号	承兑银行	信用等级	金额	到期日	是否已承兑
1	中国光大银行股份有限公司	AAA	680.94	2022-01-28	是
			5,152.07	2022-02-26	是
2	华融湘江银行股份有限公司	AAA	69.99	2022-02-05	是
			2.53	2022-06-03	是
3	招商银行股份有限公司	AAA	34.02	2022-03-29	是
			25.70	2022-05-02	是
4	晋中银行股份有限公司	AAA	50.00	2022-02-07	是
5	广东南粤银行股份有限公司	AA+	20.00	2022-05-04	是
			20.00	2022-05-16	是
6	上海浦东发展银行股份有限公司	AAA	16.95	2022-01-28	是
			13.27	2022-02-26	是
			5.00	2022-02-06	是
7	厦门银行股份有限公司	AAA	34.38	2022-03-14	是
8	中国重汽财务有限公司	AAA	20.34	2022-04-12	是
9	中信银行股份有限公司	AAA	10.00	2022-04-20	是

序号	承兑银行	信用等级	金额	到期日	是否已承兑
10	福建海峡银行股份有限公司	AA+	3.70	2022-01-11	是
11	浙商银行股份有限公司	AAA	3.00	2022-04-27	是
总计			6,161.89	---	---

注：上述信用等级数据来源于中国债券信息网，其中，中国重汽财务有限公司信用等级使用中国重汽信用等级。

综上，公司在银行承兑汇票背书转让时认为相关资产几乎所有的风险和报酬已经转移，将已背书的银行承兑汇票予以终止确认依据合理，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定。

**请会计师核查并发表明确意见。**

#### 1、核查程序

(1) 根据新金融工具准则规定、公司管理层对银行承兑汇票管理意图，了解公司应收票据终止确认的会计政策，复核已背书未到期银行承兑汇票金额准确性；

(2) 检查公司已背书未到期的银行承兑汇票是否符合《企业会计准则》的终止确认条件，及账务处理的准确性；

(3) 检查期末背书或贴现银行承兑汇票的具体情况，关注期后兑付情况。

#### 2、核查结论

经核查，会计师认为公司期末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票终止确认依据合理，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定。

#### **问题 12:**

报告期内，你公司重要子公司大富机电实现净利润-22,858.37 万元。报告期末，你公司因可抵扣亏损确认的递延所得税资产期末余额为 16,612.24 万元。

(1) 请你公司结合最近三年业务开展情况及主要财务数据，说明报告期内上述子公司亏损的具体原因、合理性、是否符合行业发展趋势，以及公司为改善其盈利能力已采取及拟采取的应对措施。

(2) 请你公司结合可抵扣亏损确认的递延所得税资产对应主体的经营情况、

在手订单情况、竞争情况、未来经营预期等，说明未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关递延所得税资产确认是否合理，减值准备计提是否充分。

(3) 请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请你公司结合最近三年业务开展情况及主要财务数据，说明报告期内上述子公司亏损的具体原因、合理性、是否符合行业发展趋势，以及公司为改善其盈利能力已采取及拟采取的应对措施。

一、公司近三年业务开展情况及财务数据

1、业务开展情况

近三年公司基于射频器件制造领域多年的工艺和技术积累，依托共享智造平台及创新能力，紧密围绕着移动通信行业开展“跨界不跨行”的业务拓展，涵盖智能终端、消费类电子等众多领域。面向 5G 移动通信所开启的万物互联时代，公司向客户提供通信基站核心产品、智能终端金属结构件、精密汽车结构件等产品。

但随着国内经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，全球贸易摩擦仍然在持续发酵，能源供给紧张、芯片供给短缺，外部黑天鹅事件频发，疫情和贸易摩擦严重冲击全球供应链的安全与稳定。公司是全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商，作为全球供应链的参与者，自然难以独善其身。

由于美国对中国部分企业实施严厉制裁仍未取消，影响到公司下游客户的需求释放，进而影响公司报告期内的经营业绩，近三年公司实现营业收入的波动小幅增长，2019-2021 年分别实现收入 23.38 亿元、21.86 亿元、23.66 亿元；但受国内外疫情、政治、经济环境影响，公司射频器件、消费类电子、汽车零部件等产品的上游原材料价格大幅攀升的影响，公司盈利能力大幅收窄，2019-2021 年，公司营业利润分别为-40,586.79 万元、5,175.89 万元、-27,493.15 万元；2019-2021 年归属于上市公司股东净利润分别为-35,451.74 万元、3,555.22 万元、-28,954.41 万元；近三年公司积极增加新产品研发投入，2019-2021 年研发费用分别为 2.23 亿元、2.31 亿元、2.34 亿元。

2、近三年主要财务数据

单位：万元

项目	总资产	总负债	归母净资产	营业收入	归母净利润	扣非后归母净利润
2019 年	620,560.75	121,319.33	499,554.97	233,756.65	-35,451.74	-44,632.25
2020 年	615,315.46	104,247.22	503,101.91	218,554.61	3,555.22	-13,843.10

项目	总资产	总负债	归母净资产	营业收入	归母净利润	扣非后归母净利润
2021年	626,373.27	148,139.32	467,971.88	236,640.31	-28,954.41	-36,794.18

## 二、大富机电亏损的具体原因及合理性

大富机电近3年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
2019年	281,839.13	212,651.54	69,187.60	105,810.13	4,846.61
2020年	294,127.22	229,294.64	64,832.58	100,652.84	-4,955.15
2021年	291,769.50	249,795.30	41,974.20	105,291.71	-22,858.37

大富机电为公司全资子公司，主营业务是研发、生产和销售移动通信网络基站设备部件，近年公司亏损的主要原因为：

(1)大富机电主要为通信业务，其受国内主要运营商整体延缓5G基站建设、国内外疫情反复及持续的影响，销售不及预期，以及部分客户产品单价下调；

(2)由于贵金属材料价格大幅度上涨，导致公司产品成本攀升；

(3)固定成本较大，产能未饱和，导致未实现规模经济效应，单位固定成本高；

(4)公司所属地区招工困难，导致人力成本上升。

## 三、公司为改善其盈利能力已采取及拟采取的应对措施

### 1、提升内部管理

(1)供应链管理整合资源，加大对供应链的管理力度，整合协调整个生产加工过程的供应链活动，使得公司能更好的利用优势资源，降低公司采购成本、提升生产效率，快速响应客户市场变化、提高综合服务水平，促进公司整体效能的提升。

(2)组织架构升级稳定经营，从2021年起公司开始逐步对整体生产运营进行组织架构升级调整，在分业务成立事业部的同时统筹管理各区域运营，持续夯实企业核心竞争力和技术创新能力，最大限度确保公司从容应对行业和市场环境的变化。为了进一步完善公司长效激励机制，提高团队凝聚力和竞争力，促进公司长远健康发展，公司2022年已经推出了员工持股计划。

### 2、提高智能水平

(1)智能制造助力加工环节，公司已完成对配天智造的收购，配天智造将助力公司生产自动化升级改造。目前，配天智造已经有能力面向通信、汽车零部件、军工等行业提供具备生产状态实时监控、生产排程实时统计、快速切换程序、



在线监测、自动化物流等丰富功能，实现“减少普工、不依赖技工、取代现场QC”的黑灯工厂解决方案。

(2) 推进“机器替人”减少人工，公司已经推出针对深圳、安徽两地的全面智能化升级改造方案，后续随着产线“滴滴物流模式”的落地，将实现普工需求的大幅度下降，将拥有充足弹性产能满足客户不同峰值阶段的交付需求，同时能够有效的解决当前人力成本居高的现状。

### 3、增强市场管控

(1) 销售价格调整，提升产品价值，公司所处行业有着客户集中、客户规模巨大的特性，因此行业普遍存在议价能力偏弱的特点，公司努力通过各种方式与部分客户达成部分产品的价格调整，同时公司也将梳理产品编码，增强对单位附加值高的产品的投入。

(2) 贵金属成本联动，降低材料风险，考虑到金属原材料价格波动对生产成本的影响，公司已经与大部分客户约定售价与金属等原材料成本联动，后续如果金属等原材料成本再出现明显上涨，公司产品的价格会随之进行调整。

(二) 请你公司结合可抵扣亏损确认的递延所得税资产对应主体的经营情况、在手订单情况、竞争情况、未来经营预期等，说明未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关递延所得税资产确认是否合理，减值准备计提是否充分。

#### 一、可抵扣亏损确认递延所得税资产对应主体的经营情况

2021年末，公司可抵扣亏损确认的递延所得税资产对应主体有大富科技（安徽）股份有限公司、安徽省大富机电技术有限公司、东莞市大富材料美容技术有限公司及深圳市大富铭仁科技有限公司四家公司，各家可抵扣亏损及递延所得税确认情况如下表：

单位：万元

项目	大富科技母公司	大富机电	东莞美容	大富铭仁	合计
递延所得税资产	9,212.55	7,198.53	148.48	52.68	16,612.24

注：报告期内，大富科技为高新技术企业，按15%征收企业所得税，证书编号为GR202034002613；大富机电为国家级高新技术企业，按15%征收企业所得税，证书编号为GR201934002579。

由上表可知，可抵扣亏损确认递延所得税资产对应主体共计四家，其中大富科技母公司、大富机电及东莞美容三家公司业务均主要系移动通讯智能器件生产和销售（东莞美容主要负责大富科技内部产品的表面处理业务），三者合计占已确认递延所得税资产99.68%；

大富铭仁为 2020 年 8 月新成立公司，主要业务为公司提供生产精密金属结构件，所属公司细分精密电子制造业，亏损原因为公司新成立的相关成本、费用，未产生收入所致。精密电子制造业属于高毛利板块业务，后期随着公司业务的正常开展，未来将持续盈利，存在足够的应纳税所得额。考虑到上述业务影响金额占比较小 0.32%，下文将主要对通讯板块公司业务进行详细说明。

大富科技、大富机电及东莞美容对应业务内容，及近两年经营情况如下：

单位：万元

公司	主营业务	2020 年			2021 年		
		销售收入	利润总额	净利润	销售收入	利润总额	净利润
大富科技母公司	生产、销售通信设备器件	217,103.08	-7,078.31	-5,234.99	250,621.47	-11,451.70	-12,994.51
大富机电单体	生产、销售通信设备器件	92,332.62	-6,322.50	-5,166.16	93,201.39	-28,661.87	-23,457.36
东莞美容	金属表面、非金属表面处理	8,320.22	290.10	209.91	12,090.32	-184.75	-138.56

## 二、对应主体公司竞争情况及未来经营预期

### 1、通信行业未来发展趋势及竞争格局的稳定

#### (1) 通信行业未来发展趋势

2021 年是“十四五”启动之年，2021 年 3 月通过的“十四五”规划纲要中一个突出的亮点是，将“加快数字化发展建设、数字中国”纳入国家发展的主旋律。在中央和地方政策的推动以及数字化进程加速的大背景下，5G 商用发展持续深入，网络建设、技术标准、产业发展、应用培育方面均有序进行，2021 年中国的 5G 网络覆盖从城市扩展到县城乡镇，截至 2021 年末，我国累计开通 5G 基站超 142.5 万个，建成全球最大 5G 网，2021 年全年新建基站超 65 万个，5G 网络覆盖全国所有的地级城市、98%的县城城区和 80%的乡镇镇区。从全球的角度看，受新冠疫情冲击，全球基础设施建设速度放缓，基站建设进度明显放缓。

2022 年 2 月 28 日，国新办就促进工业和信息化平稳运行和提质升级有关情况举行新闻发布会，会议指出，2022 年是我国 5G 应用规模化发展的关键之年，按照党中央、国务院的总体部署，2022 年要下功夫扎实推进 5G 网络建设，目标是 2022 年 5G 基站要新建 60 万个以上，计划到今年年底达到 200 万个 5G 基站。

公司基于射频器件制造领域多年的工艺和技术积累，持续专注于主营业务，致力于解决当前 5G 基站大规模建设推广的瓶颈阻碍，已成为全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商之一，和全球供应链的参与者。公司自主创新地开发了射频器件的研发、设计方法，为公司在 5G 时代的快速发展奠定了坚实基础。最近三年，公司年均研发投入约 2.33 亿元。通过持续的研发投入，进一步稳固了公司在行业内的领先优势和地位。因此，预计后续年份公司通信业务下游需求整体稳定。

## （2）通信行业竞争格局

在中美贸易战、5G 领域竞争激烈的背景下，基站滤波器的地位凸显，基站滤波器作为基站的核心器件，属于资金、技术密集型行业，行业壁垒高，业内公司盈利能力由于壁垒及下游需求波动影响呈周期性波动。随着国内主设备商华为、中兴的崛起，推动了国内上游产业链的发展，同时国外企业爱立信、诺基亚等主设备商出于降低成本的目的，也积极寻找性价比高的上游供应商，由于我国厂商在原料及劳动力上具有优势，因而逐步成为主流供应商，大量竞争对手涌入通讯行业，经过博弈后的优胜劣汰以及随着行业内技术的逐步发展，对于传统基站滤波器的国产替代的进程已基本完成，目前已形成稳定的竞争格局。

公司拥有二十年通信射频技术和滤波器全流程大批量制造的经验积累，以及多地产能储备，拥有纵向机电一体化的共享精密制造和研发能力，自主创新地开发了射频器件的研发、设计方法；从客户角度，公司客户主要系国内外领先的移动通信主设备商包括华为、爱立信等公司，从人才结构角度，公司以深圳、蚌埠为核心，形成了稳定、合理的高学历、高技术的人员层次结构，综合上述优势及多年努力发展，公司已成为全球最大的移动通信基站滤波器设计制造厂商。

## 2、公司未来经营

大富科技、大富机电及东莞美容作为公司通信行业的主要生产基地，公司积极进取，提升管理能力，降本增效持续提升产品质量与服务品质。

公司在共享智造平台上，将继续推进 E（消费电子）R（通信射频）A（汽车部件）三大业务共同发展的策略，持续深耕通信业务。同时，公司为了优化资源配置，将部分产能转移至安徽，为后续扩产及盈利能力提升奠定良好基础。公司拥有独立完整的研发、生产、采购及流通环节的产品销售模式，根据市场需求及自身情况，独立进行生产经营活动。公司将不断改进生产生产工艺，严控产品质量，提升工业自动化制造水平，增加产品附加值；同时积极拓展市场渠道布局，加强上下游产业链整合，有序开拓国内外市场，提升公司业绩。

## 三、对应主体公司未来可获得足够应纳税所得额的说明

大富科技、大富机电均为高新技术企业，根据《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）的规定：“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年。”因此大富科技未弥补完的亏损结转年限为10年，故截至2021年度大富科技、大富机电确认递延所得税资产对应未弥补亏损最早将于2027到期，最晚于2031年到期。

随着国新办发布促进工业和信息化平稳运行和提质升级的工作安排，公司将保持持续的订单的获取，目前公司在手订单金额5.17亿元；在产品定价方面，随着新订单的持续获取，订单价格对原材料价格的及时调整反映，公司产品价格出现明显上涨；公司产品的毛利率将逐步回归正常状态，公司2022年一季度毛利率较2021年度毛利率出现较大幅度上涨；在通讯技术方面，公司强化天线与滤波器一体化集成（AFU）、5G结构件新工艺技术，创造性提出了全新的有源天线单元（AAU）解决方案，提升了AAU性能，缩小整机尺寸与重量，提升产品的可制造性、降低了成本；同时，随着精密电子业务产品及市场的份额的提升，其毛利率水平也在不断增长，将有效地提高公司整体盈利能力，未来能够产生足够的应纳税所得额来抵扣可抵扣亏损。

根据公司一季度数据显示，大富科技、大富机电、东莞美容营业收入稳定，对应毛利率、销售净利率均较上期出现较大幅度上涨，公司盈利能力提升明显。具体数据如下：

单位：万元

公司	2021年		2022Q1	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
大富科技母公司	250,621.47	1.38%	61,640.08	3.25%
大富机电单体	93,201.39	-11.60%	19,771.29	2.02%
东莞美容	12,090.32	0.61%	3,228.61	6.40%

综上所述，公司评估认为未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可弥补亏损，且随着行业5G时代的快速发展需求、依托于国内外领先的移动通信主设备商背景以及高质量、水平的人员层次结构，公司未来将持续加强前瞻性技术的研发创新力度和速度，实现未来经营状况的战略性好转和盈利能力的提升，因此2021年末将相关可抵扣亏损确认递延所得税资产具有合理性，减值准备计提金额是充分的。

### （三）请会计师核查并发表明确意见。

#### 1、核查程序

- (1) 获取公司可抵扣亏损相关所得税资料, 复核可抵扣亏损金额的准确性;
- (2) 询问了解公司管理层沟通亏损的原因, 以及公司近期的经营计划、扭亏为盈的措施及相关盈利预测, 分析确认递延所得税资产依据是否充分合理;
- (3) 查阅有关税收优惠政策, 确认公司可抵扣期限的合理性;
- (4) 获取公司在手订单明细表, 分析未来是否能够产生足够应纳税所得额;
- (5) 获取了经管理层批准的未来期间的财务预测, 评价管理层对有关预测的关键假设指标的选择是否合理;
- (6) 分析比较预测的收入和毛利率等关键指标, 并对比分析公司的历史收入和毛利率, 对收入、毛利率等有关预测指标的合理性进行评估。

## 2、核查结论

经核查, 会计师认为公司未来期间很可能获得足够的应纳税所得额弥补亏损, 公司可抵扣亏损确认递延所得税资产依据合理。

[此页无正文]

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二零二二年六月十四日