证券代码:603738　证券简称:泰晶科技　公告编号:2021-038

泰晶科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2020年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

泰晶科技股份有限公司(以下简称“泰晶科技”或“公司”)于近日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于泰晶科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2021】0370号)(以下简称“《工作函》”)。根据上海证券交易所审核相关要求,公司对《工作函》中的总共六个问题回复披露如下:

问题1:年报显示,除贸易业务外,公司主要客户分为终端电子产品生产厂商、石英晶体元器件生产厂商两大类。2020 年公司对(台湾)希华晶体科技股份有限公司(以下简称“希华晶体”)实现销售收入 7658 万元,向其采购商品8017万元。希华晶体同时为公司的客户及供应商。请公司:(1)区分客户类型,分别披露主要销售产品类型、销售金额及毛利率情况,并说明不同类型客户的销售方式、销售价格及毛利率等是否存在较大差异,如是,补充说明差异的原因及合理性;

公司所发、生产、销售的石英晶振产品属于国家制造业电子元器件中的基础元器件,根据行业生态特性,基于不同采购、销售、生产模式形成了以终端电子产品生产厂商和石英晶体元器件生产厂商为主的两大主要客户类型。按客户类型分主要销售产品类型的销售情况如下:

公司终端电子产品生产厂商主要销售产品情况:

产品类型	销售金额(万元)	销售毛利率
SMD系列	27,883.28	22.29%
TF系列	8,284.25	12.54%
S系列	1,269.59	13.05%
总计	37,437.12	19.82%

公司石英晶体元器件生产厂商主要销售产品情况:

产品类型	销售金额(万元)	销售毛利率
SMD系列	12,664.09	28.29%
TF系列	589.00	22.73%
S系列	24.65	23.83%
总计	13,277.74	28.04%

公司对终端电子产品生产厂商和石英晶体元器件生产厂商两种不同类型客户的销售方式一致。但因对终端电子产品生产厂商和石英晶体元器件生产厂商销售产品类型型号存在差异,导致销售价格及毛利率存在一定差异,差异原因分析如下:

石英晶振下游客户分类广、应用场景广泛,涉及型号品类多样,产品技术参数指标各异,不同型号品类产品所处竞争格局不同,同一类型产品应用行业(如工业应用、国防安全、电力安全、金融安全、消费级、汽车电子等)对元器件规格要求亦也有不同,导致终端电子产品生产厂商和石英晶体元器件生产厂商的销售价格及毛利率存在差异。

其中公司TF系列在生产过程中会产生不同参数的产品,不同参数产品能满足终端电子产品生产厂商的不同需求,公司对不同参数产品进行差异化定价销售,导致不同参数产品毛利率存在一定的差异。石英晶体元器件生产厂商采购的与终端电子产品生产厂商采购的同参数产品毛利率基本无差异。

S系列产品对石英晶体元器件生产厂商主要为对单一客户零星销售,该客户采购量不大,产品质量要求较高,对该客户销售具有较高的单价。

二、补充披露报告期内除希华晶体外,是否还存在其他同为供应商及客户的情况,如是,请列明供应商及客户的情况,主要的同为供应商及客户的具体名称、购销内容与金额、收付款政策等;

公司在披露报告期内除希华晶体外其他同为供应商及客户的情况,如是,请列明供应商及客户的情况,主要的同为供应商及客户的具体名称、购销内容与金额、收付款政策等;

公司名称	交易内容	交易金额	期末往来余额	收付款政策
希华晶体科技股份有限公司	销售晶振	7,657.97	1,993.81	月结60天
	采购材料	8,017.17	2,946.34	月结60天
武汉市杰精精密电子有限公司	提供劳务	45.37	31.18	月结60天
	采购材料	426.16	25.21	月结60天
公司A	销售V晶振	3,170.98	827.04	月结90天
	采购W晶振	111.90	18.11	月结60天
公司B	销售晶振	1,026.27	324.32	月结60天
	采购材料	697.80	291.39	月结60天
公司C	销售晶振	778.32	356.46	月结60天
	采购材料	475.07	187.70	月结60天

单位:万元

注:1、同一控制下具有相同业务性质的客户(供应商)合并列式;

2、武汉市杰精精密电子有限公司为公司关联方,公司授权定履行股东大会审批流程,按市场价格进行关联交易。

三、按交易对方分别披露公司向同一方销售及采购的原因、交易背景,相关业务是否属于委托加工业务,是否具备商业实质,相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定,公司业务模式的信息披露内容是否准确。

公司存在向同一方销售及采购的情况,具体原因和交易背景如下:

1、向希华晶体销售晶振成品和采购原材料的原因、交易背景

希华晶体为石英晶振行业国际知名厂商,基于与希华晶体的稳定合作关系和采购的便捷性,公司根据不同客户(包括不限于希华晶体)产品需求向希华晶体采购晶振成品和采购原材料的原因,交易背景

2、向武汉市杰精精密电子有限公司提供劳务和采购原材料的原因、交易背景

公司根据自身产品工艺需求向武汉市杰精精密电子有限公司采购材料;公司子公司根据武汉市杰精精密电子有限公司需求提供劳务服务。

3、向公司A销售和采购晶振成品的原因、交易背景

公司能够提供符合公司A需求的晶振产品。同时,为满足公司客户对其他型号或品牌的石英晶振的需求,报告期内公司向公司A采购晶振成品对外销售。

4、向公司B、公司C销售晶振成品和采购原材料的原因、交易背景

与公司B、公司C签订相关合作协议,由公司采购主材后进行生产销售,实际交易过程中有如下情况:(1)公司向供应商(客户)发出采购订单,包括所需原材料种类、数量、单价及交货日期,在供应商(客户)交付原材料后取得所有权并承担原材料采购的资金和库存风险,发生毁损由公司自行承担,供应商(客户)没有原材料的管理权也不承担库存风险,公司在账期内向其支付货款资金;

主要基本合同条款内容如下:“第二条 2.甲方按照实际购入价格有偿提供主要原材料给乙方。”“第四条3.乙方收到甲方提供的材料后,从移交的时点开始,材料的所有权转移至乙方。由乙方承担保管责任,一切毁损、灭失的风险由乙方承担。”实际交易中以采购订单交付为准,公司根据对方报价并采购订单上确认,按采购订单确认的单价及交付数量在账期内支付原材料货款。

(2)产品销售时,公司向公司发出购买订单,包括产品型号类型,数量、单价及交货日期,销售价格参考市场价格制定,包括了主要材料成本、辅料成本、加工费、利润在内的全额销售价格,客户按照约定的支付方式及支付日期向公司支付产品货款,公司承担了最终产品销售对应应收账款的信用风险;

主要基本合同条款内容如下:“第9条 1.产品的价格,原则上是由乙方向甲方提交的报价书为基准,事先甲乙双方协商决定;2.甲乙双方就材料费、人工费、市价的动向及其他产品的价格等因素决定的基础上,并在本合同的有效期内有明显变动的,需要改价格时,双方可再次进行协议。”“第15条 关于所有权已转让给甲方的产品,货款按照甲乙双方规定的支付方式及支付日期内向乙方支付货款。实际交易中以订单交付为准。”“第六条 1.甲方提供给乙方的原材料以及加工发生后乙方提供给甲方的合格产品均依据甲乙双方共同确定的价格进行有偿结算。”“第10条1.标的物所有权和风险在甲方验收后由公司转移至甲方。”实际交易中以购买订单交付为准,公司根据客户订单需求向客户报价,客户对报价确认无误后向公司递交购买订单,按购买订单确认的单价及交付数量在账期内向客户收取货款。

(3)在产品生产过程中,公司需将采购的原料通过扩脚/整列、上胶、精密焊接、热处理、激光精调、压封等复杂工艺转换成客户所需成品。

根据客户需求,产品的供应来源不同,涉及到原材料模具的认证,同一型号不同设计、产品特性,未获得客户同意,无法更改,需继续沿用源设计要求,同时公司匹配客户需求,根据客户对产品原材料的特性要求,采购不同于公司自主研发生产的晶片等基材,生产产成品后完成对客户销售,采购及销售业务均具有商业实质。

根据中国证监会发行监管部于2020年6月10日发布的《首发业务若干问题解答》之“问题32”的回答,公司上述业务实质上购买和销售业务相对独立,按照实质重于形式原则,公司以原材料采购入库,获得原材料控制权并承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险,认定为单项采购业务,全额确认原材料采购成本入账;以向客户移交货物,对象产品交付完成后,对象产品的风险承担和所有权转移至客户,认定为单项销售业务,全额确认收入。因此,以总额法确认最终产品的销售收入符合公司与上述客户的实际合作情况。

上述业务中采购及销售均具有商业实质,不属于委托加工业务,相关会计处理符合《企业会计准则》规定,公司对上述交易按照正常采购及销售模式进行披露,业务模式的信息披露准确。

四、年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为公司对不同类型客户的销售方式一致,销售价格及毛利率存在一定的差异,该差异具有合理性;公司报告期内除希华晶体外存在其他同为供应商及客户的情况,但采购及销售均具有商业实质,不属于委托加工业务,相关会计处理符合《企业会计准则》规定,关联交易交易价格公允,公司对上述交易按照正常采购及销售模式进行披露,业务模式的信息披露准确。

问题2:年报及相关公告显示,公司晶体元器件贸易业务主要由全资子公司深圳市泰晶实业有限公司、原控股孙公司深圳市泰电电子有限公司(以下简称“深圳泰电”)等分部开展。2020 年 10 月公司转让深圳泰电 20%股权,转让完成后,公司对深圳泰电持股比例降至31%。前期,公司累计对深圳泰电出资 306 万元。2019 年至 2020 年末,月,深圳泰电连续亏损累计 294 万元。报告期末,公司对深圳泰电向有应收账款 3113 万元未收回,金额约等于 2020 年公司全部贸易业务收入 3117 万元。此外,公司还对深圳泰电有 123 万元其他应收款。请公司:(1)结合贸易业务的主要产品、资金流向、销售区域情况,核实并披露公司贸易业务的上下游是否存在受同一方控制或存在关联关系的情形,是否涉及控股股东及其关联方;(2)补充披露公司对深圳泰电应收账款的账龄分布、坏账准备计提和预计收回情况,转让深圳泰电控制权后,是否存在大额应收账款回收风险,同时结合公司贸易业务的信用期政策,说明对深圳泰电应收账款是否符合行业收付款惯例,是否构成潜在资金占用;(3)补充披露公司对深圳泰电的其他应收款形成原因、账龄及预计归还时间;(4)补充披露深圳泰电近两年持续亏损的原因,公司前期出资设立深圳泰电的必要性与经济合理性,及后续转让控制权但仍保留少数股权的考虑。请年审会计师发表明确意见。

回复:

一、结合贸易业务的主要产品、资金流向、销售区域情况,核实并披露公司贸易业务的上下游是否存在受同一方控制或存在关联关系的情形,是否涉及控股股东及其关联方

(一)公司贸易业务主要产品及销售区域情况

深圳市泰晶实业有限公司及其子公司(以下简称“深圳泰晶”)和深圳市泰电电子有限公司及其子公司(以下简称“深圳泰电”)为公司贸易主体,销售公司自产成品并外采非自产成品同步配套销售,公司将深圳泰晶和深圳泰电等贸易公司销售的自产产品归入主营自产成品收入列示,销售的外采非自产成品归入主营贸易业务收入列示。

公司主营贸易业务收入的产品名称及主要销售公司业务开展情况如下:

单位:万元

收入类型	销售产品名称	销售主体公司	本年销售金额
主营贸易业务收入	非晶振类产品	深圳泰卓	2,500.66
	外采晶振		46.14
	外采晶振	其他内部公司	570.37
合计			3,117.17

公司主营贸易业务收入销售区域情况如下:

单位:万元

销售区域	本年销售金额
境内销售金额	2,642.18
境外销售金额	474.99

(二)公司贸易业务的上下游主要客户及供应商情况

深圳泰卓2020年1-10月主营业务销售情况如下:

单位:万元

产品类型	销售金额
自产晶振(含1612,2016,3215等)	4,630.56
非自产产品	2,546.80
合计	7,177.36

公司销售的外采非自产成品形成的贸易业务收入主要由股权转让前的深圳泰卓完成。

深圳泰卓前五名客户情况如下:

单位:万元

主要客户	产品型号	2020年1-10月销售金额	2020年1-10月销售毛利率
客户1	自产晶振	1,067.77	20.23%
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	1,079.14	[illegible]
客户2	自产晶振	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	[illegible]	[illegible]
客户3	自产晶振	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	[illegible]	[illegible]
客户4	自产晶振	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	54.42	[illegible]
客户5	自产晶振	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	221.28	[illegible]
客户6	自产晶振	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	138.91	10.00
合计		[illegible]	[illegible]

深圳泰卓前五名供应商情况如下:

单位:万元

供应商名称	产品或类型名称	2020年1-10月采购金额
供应商1	非晶振类产品	1,559.89
供应商2	非晶振类产品	249.97
供应商3	非晶振类产品	132.30
供应商4	非晶振类产品	120.99
供应商5	非晶振类产品	100.71
合　计		2,163.86

深圳泰卓作为公司的主要销售公司,主要产品除销售公司晶振产品外,另销售传感器以及其他元器件,主要客户面向手机、网通、IOT 以及 TWS等领域,且对主要客户销售金额自2017年起逐年增加。

公司贸易业务现金流主要为向上游支付采购货款及向下游收取销售商品款,贸易业务涉及的上游供应商和下游销售客户均为市场上主要经营实体公司,与公司并无任何关联关系。

经核实,公司贸易业务的上下游主要供应商及客户不存在受同一方控制或存在关联关系的情形,不涉及控股股东及其关联方。

二、补充披露公司对深圳卓泰应收账款的账龄分布、坏账准备计提和预计收回情况,转让深圳泰卓控制权后,是否存在大额应收账款回收风险,同时结合公司贸易业务的信用期政策,说明对深圳卓泰应收账款是否符合行业收付款惯例,是否构成潜在资金占用

(一)公司的贸易业务信用期政策

公司依据客户的注册资本、成立时间、纳税情况、财务状况、回款情况、人员规模、行业地位、社会信誉度等有关信息建立了客户信用档案,并定期对客户的信用情况进行评估,综合考虑其采购量和信用状况给予一定的信用期限,依据评估结果给予不同的信用政策。

对于贸易型企业,根据不同的情况,给予现款结算即款到发货、货到付款方式;或月结30天至90天的信用期,信用期到期后次月收款,即账期为60天至120天。

对于新开发的贸易客户,给予现款结算或月结30天信用期,即账期为60天;对与公司有过经营往来、信用良好的贸易客户给予月结60天的信用期,第3个月内收款,即账期为90天;对与公司有过经营往来、信用良好、采购规模大的贸易客户,给予月结90天的信用期,第4个月内收款,即账期为120天。

公司客户在信用期内提出延长付款申请的,公司会根据采购量、信用状况以及其终端用户的重要性、信用度等因素,适当延长付款周期,延长周期一般不超过180天。

(二)公司对深圳卓泰应收账款的账龄分布、坏账准备计提和预计收回情况

2020年,公司对深圳泰卓销售收入为5,596.02万元。截止2020年12月31日,公司对深圳泰卓应收账款余额3,113.73万元,均为账龄一年以内款项,按照公司坏账准备计提政策,已计提坏账准备155.69万元。根据公司与深圳泰卓销售方式,预计2021年收回上述款项,截止2021年6月5日已收回3,016.89万元。公司对深圳泰卓应收账款发生时间及截止2021年6月5日收回情况如下表:

单位:万元

销售期间	金额	2021年6月5日前回款情况	未回款金额
2020年12月	746.86	650.03	96.84
2020年11月	676.15	676.15	
2020年10月	722.40	722.40	
2020年9月	452.42	452.42	
2020年8月	322.28	322.28	
2020年7月	66.21	66.21	
2020年6月	54.89	54.89	
2020年5月	65.41	65.41	
2020年4月	7.10	7.10	
合　计	3,113.73	3,016.89	96.84

2020年,深圳泰卓因新冠疫情,经营受到较大影响,2020年下半年经营好转,销售规模快速扩大,资金需求增大,基于深圳泰卓原为公司控股子公司,交易规模大,特别是下游终端用户主要为全球知名的行业龙头,信用良好,公司在正常120天账期基础上,给予深圳泰卓应收账款延长账期至180天。另外在深圳泰卓承诺1月份支付货款的基础上,给予2020年4-6月形成的应收账款约127.40万元额外还款计划安排。2021年,公司加强应收账款催收,2021年1月份回款454.03万元,深圳泰卓完成支付货款承诺,2021年,公司加强应收账款催收,截止2021年6月5日,深圳泰卓应收账款均在延长后的180天账期内,符合公司信用政策。

(三)转让深圳泰卓控制权后,对深圳泰卓大额应收账款回收风险应对情况

公司转让深圳泰卓控制权后,并不存在大额应收账款回收风险,主要由下述两点措施予以保证:①深圳泰卓业务正在向好,处于成长上升期,优质客户信用良好,培育后逐步导入,每月回款基本正常;②深圳泰卓的实际控制人邵政铭本人已在转让协议中明确,邵政铭先生为公司对深圳泰卓享有的债权及深圳泰卓可能出现的违约责任承担连带责任担保。公司作为第二大股东,具有重大事项和资金流向的知情权,有条件对资金风险进行有效判断和干预,风险可控。

深圳泰卓股权转让完成后,目前为公司全资子公司的参股公司。在日常经营管理上,深圳泰卓是公司的重要销售公司之一,授予的信用额度和账期基本在公司的信用期政策范围内,超账期款项单独形成还款计划安排并已按期还款,符合行业惯例。深圳泰卓业务本身的资金完全用于正常的经营活动,公司未有对其形成财务资助,不构成潜在的资金占用。

三、公司对深圳泰卓的其他应收款形成原因、账龄及预计归还时间

2020年10月,公司全资子公司深圳市泰晶实业有限公司(以下简称“深圳泰晶”)与自然人邵政铭签署《股权转让协议》,深圳泰晶向邵政铭转让持有的20.00%深圳市泰卓电子有限公司股权,转让价格为245.94万元,交易事项详见公司公告编号“2020-036”《关于转让控股子公司股权的关联交易及后续安排的公告》。根据协议约定,股权转让款分两次支付,2020年10月15日邵政铭支付股权转让款123.00万元,2021年6月30日邵政铭支付剩余股权转让款122.94万元。截止2020年12月31日,公司已收到邵政铭支付股权转让款123.00万元,剩余股权转让款经深圳泰卓全体股东同意,由邵政铭委托深圳泰卓于2021年6月30日之前代为支付,并承诺承担相应的及时还款责任和相应利息。

四、深圳泰卓近两年持续亏损的原因,公司前期出资设立深圳泰卓的必要性与经济合理性,及后续转让控制权但仍保留少数股权的考虑

(一)公司前期出资设立深圳泰卓的必要性及经济合理性

2016年底,公司处于快速发展片式晶体阶段,需要强大的市场销售资源支撑,鉴于邵政铭及管理团队深耕电子元器件行业多年,下游客户生态资源丰富,经公司经理办公会同意,公司全资子公司深圳泰晶与自然人邵政铭共同以现金出资设立深圳泰卓,深圳泰卓注册资本为人民币600.00万元,深圳泰晶持有其51.00%股权,自然人邵政铭持有其49.00%股权,并于2017年1月5日完成工商登记。深圳泰卓主要从事晶体谐振器、其他电子元器件销售等,通过双方合作,以期进一步优化整合市场资源,拓展销售渠道。合作以来,该公司在开展大客户认证、导入优质客户方面发挥了重要作用。

(二)深圳泰卓近两年亏损情况说明

深圳泰卓近三年经营利润情况如下:

单位:万元

项目	2020年1-10月	2019年度	2018年度
营业收入	7,177.36	7,119.61	8,571.08
减:营业成本	6,463.94	6,508.34	7,774.08
税金及附加	3.36	8.64	8.17
销售费用	393.65	457.93	305.13
管理费用	130.03	166.61	176.81
财务费用	46.41	40.44	38.62
加:其他收益	1.43		0.14
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-158.63	-99.30	
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-77.61	-21.48	-7.77
营业利润(亏损以“-”号填列)	-94.85	-183.12	260.66

深圳泰卓近三年经营利润指标情况如下:

项目	2020年1-10月	2019年度	2018年度
毛利率	9.94%	8.59%	9.30%
销售费用率	5.48%	6.43%	3.56%
管理费用率	1.81%	2.34%	2.06%
营业利润率	-1.32%	-2.57%	3.04%

2018年以来,由于国际宏观形势的不确定因素显著提升,国内终端电子产品出口受阻,国产替代类电子元器件市场包括晶振产品竞争激烈,导致2019年销售收入下滑,毛利率略有下降,同时深圳泰卓为保障销售规模,加大销售投入,销售费用率上升导致出现亏损。2020年1-10月,深圳泰卓销售收入及销售毛利率均有所恢复,销售费用率有所下降,但2020年1-10月深圳泰卓按公司会计政策对各项资产进行减值测试,计提信用减值损失及存货跌价减值准备,导致2020年1-10月出现亏损。

1、销售费用情况分析

深圳泰卓近三年销售费用情况如下:

单位:万元

项目	2020年1-10月	2019年度	2018年度
职工薪酬	206.03	224.51	139.87
运费		45.73	52.03
交通费	9.59	15.23	13.38
业务招待费	66.48	60.60	56.78
广告费	19.83	12.30	
差旅费	16.29	28.76	28.23
办公费	9.37	14.54	10.44
培训费		13.29	
样品费	27.83	17.37	
其他	38.23	25.60	4.40
合　计	393.65	457.93	305.13

深圳泰卓销售费用主要为职工薪酬,深圳泰卓为保障销售规模,加大销售投入,职工薪酬、广告费、培训费及样品费用大幅增加,导致2019年销售费用比2018年增长50%。2020年1-10月,由于新收入准则变化,销售费用运费调整计入主营业务成本。2020年销售费用各项目与2019年相比略有增长,营业收入亦有所增加。

2、管理费用情况分析

深圳泰卓管理人员稳定,近三年管理费用保持稳定,受营业收入波动影响,管理费用率略有波动。

3、信用减值损失情况分析

深圳泰卓应收账款坏账计提情况如下表:

单位:万元

账龄	2020年10月31日			2019年12月31日		
	金额	预计损失率	坏账金额	金额	预计损失率	坏账金额
1年以内	2,748.81	5%	137.44	2,325.59	5%	116.28
1年至2年	99.64	23%	22.92	509.00	23%	117.07
2年至3年	470.91	46%	216.62			
合计	3,319.36	11%	376.98	2,834.59	8%	233.35

深圳泰卓其他应收款坏账计提情况如下表:

单位:万元

账龄	2020年10月31日			2019年12月31日		
	金额	预计损失率	坏账金额	金额	预计损失率	坏账金额
1年以内	4.47	14%	0.63	10.50	14%	1.47
1年至2年	10.50	23%	2.41	1.03	23%	0.24
2年至3年	1.03	37%	0.38	–		–
合计	16.00	21%	3.42	11.53	15%	1.71

公司根据会计政策采用迁徙矩阵模型计算应收账款和其他应收款不同账龄的预计损失率,按照计算的预计损失率计算应收账款和其他应收款期末应有坏账准备金额,并计提坏账准备计入信用减值损失。

2020年度,经过审批,深圳泰卓核销如下应收账款:

单位:万元

公司名称	核销金额
单位1	1.55
单位2	2.95
单位3	4.39
合计	8.89

由于公司应收账款余额小幅增加,同时账龄延长,坏账计提比例上升,导致计提信用减值损失较多。

4、资产减值损失情况分析

按照公司会计政策,公司对深圳泰卓截止2020年10月31日的存货进行减值测试,根据存货预计售价、预计税费及其他费用等确认存货可变现价值,按存货可变现价值与账面价值差额计提存货跌价准备,计入资产减值损失。

(三)后续转让控制权但仍保留少数股权的考虑

考虑到深圳泰卓管理团队深耕电子元器件行业多年,下游客户生态资源丰富,公司持有深圳泰卓31%的股权,仍然有利于开展后续重要市场资源上的协同和充分利用,利于公司高端市场的稳步开拓。

五、年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为公司贸易业务的上下游不存在受同一方控制或存在关联关系的情形,不涉及控股股东及其关联方;公司对深圳泰卓应收账款根据公司会计政策按账龄计提坏账准备,不存在大额应收账款回收风险;公司对深圳泰卓的应收账款符合行业收付款惯例,不构成潜在资金占用;公司前期出资设立深圳泰卓符合当时公司利益需求,具有必要性与经济合理性,公司基于未来合作及发展,转让了深圳泰卓控制权但保留少数股权。

问题3:年报及相关公告显示,公司持有深圳市鹏赫精密科技有限公司(以下简称“深圳鹏赫”)51%的股权,2018 年发起设立时自然人徵深圳鹏赫少数股东苏强、苏明和张文峰的定业绩承诺及相关补偿条款,设立当年深圳鹏赫即亏损 118 万元。2019 年度,深圳鹏赫继续亏损 635 万元。按照承诺约定,苏强、苏明和张文峰应在 2019 年期末分别以业绩承诺现金补偿 637 万元。而截止 2020 年年末,公司仅收到业绩承诺补偿金 195 万元。此外,公司 2020 年对深圳鹏赫发生非经营性往来借支 1335 万元,形成其他应收款余额 2288 万元。请公司:(1)补充披露深圳鹏赫 2020 年经审计和除非经常性损益后的净利润,是否达成当年业绩承诺,若未达成,是否已收到业绩补偿金;(2)结合深圳鹏赫主营业务开展及所处同行业可比公司情况,说明深圳鹏赫持续亏损,且亏损额逐年增加的原因及合理性,并评估与原投资目标是否存在较大偏差,前期投资决策是否审慎;(3)结合业绩承诺方的资金状况,说明其未足额补偿的原因,公司已采取和拟采取的追偿措施,以及相关措施的有效性和及时性;(4)补充披露公司向深圳鹏赫提供借款的发生时间、发生额、利率、出借原因及资金用途,是否存在潜在安排,其他少数股东是否同比例提供资金,是否存在相关资金流向关联方的情形;(5)说明在深圳鹏赫连续亏损后,公司仍向其提供借款的原因,是否报告公司利益;(6)结合问题(4),逐笔披露上述 2288 万元其他应收款项的账龄分布、款项内容、预计归还时间、是否构成潜在关联方资金占用,以及公司拟采取的保障资金安全的措施。请年审会计师发表明确意见。

回复:

一、补充披露深圳鹏赫 2020 年经审计扣除非经常性损益后的净利润,是否达成当年业绩承诺,若未达成,是否已收到业绩补偿金

深圳市鹏赫精密科技有限公司(以下简称“深圳鹏赫”)2019年和2020年经审计扣除非经常性损益后的净利润分别为-635.50万元和-571.54万元,均未达成当年业绩承诺。根据协议计算,2019年度和2020年度应补偿业绩承诺款分别为637.02万元、713.33万元,合计为1,350.35万元。

公司已收到业绩补偿金额195.00万元,剩余未收到业绩承诺补偿金正在和股组织清收。

二、结合深圳鹏赫主营业务开展及所处同行业可比公司情况,说明深圳鹏赫持续亏损,且亏损额逐年增加的原因及合理性,并评估与原投资目标是否存在较大偏差,前期投资决策是否审慎

(一)深圳鹏赫亏损原因及同行业可比公司情况

深圳鹏赫经营范围包括电子产品、通讯数码产品、五金电子配件、连接器、数据线材和模具的技术开发及销售;线路板的销售;电子元器件的销售;一类、二类、三类医疗器械的销售;KN95口罩(民用)的销售;国内贸易,货物及技术进出口。深圳鹏赫主要产品为多类型定制屏蔽件(五金冲压件),主要应用于手机、对讲机、平板电脑、笔记本电脑、播放器、机顶盒、智能电视、安防监控设备、摄影录像设备、无线模块、智能电表、数据采集器、广告机等领域。深圳鹏赫主要客户集中在手机、数码产品、无线终端或模块、通讯等领域。

深圳鹏赫近三年经营利润情况如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年11-12月
营业收入	5,414.31	1,843.02	243.46
减:营业成本	5,046.91	1,902.91	206.04
税金及附加	33.62	0.39	
销售费用	230.91	87.22	24.78
管理费用	348.89	317.28	92.72
研发费用	121.10	26.55	
财务费用	95.32	55.35	3.56
加:其他收益	20.35	0.31	
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-49.99	-17.76	
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-59.10	-71.07	-34.67
营业利润(亏损以“-”号填列)	-551.18	-635.20	-118.32

深圳鹏赫近三年营业收入情况如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年11-12月
屏蔽罩等金属结构件	3,406.33	1,843.02	243.46
口罩业务	2,007.98		
合计	5,414.31	1,843.02	243.46

2020年初,新冠疫情爆发,口罩需求大增,深圳鹏赫为支援国家抗疫工作,申请了口罩相关认证,开展口罩业务。疫情舒缓后,深圳鹏赫其他业务逐步恢复正常,2020年12月深圳鹏赫停止了口罩业务。口罩业务为特殊情况下进行的暂时性业务,在疫情不发生重大变化情况下,预计未来深圳鹏赫不开展口罩业务。

深圳鹏赫近三年经营利润指标情况如下:

项目	2020年度	2019年度	2018年11-12月
毛利率	6.79%	-3.25%	15.37%
销售费用率	4.26%	4.73%	10.18%
管理费用率	6.44%	17.22%	38.09%
营业利润率	-10.18%	-34.46%	-48.60%

深圳鹏赫规模偏小,处于成长初期,2018年10月以来,因国际贸易摩擦、电子行业景气度下滑、下游客户订单趋向头部化,深圳鹏赫议价能力偏弱,导致2019年销售未达预期,加之自动化装备投入不足,人工成本高,产品毛利率为负数亏损;2020年因疫情影响,客户订单取消造成的前期模具开发费用未能产生效益,同时深圳鹏赫部分员工来自于湖北疫区,生产经营恢复受到较大影响,销售收入虽然较2019年大幅增加,但是产品毛利率依旧较低,无法覆盖深圳鹏赫管理费用,导致持续亏损。同时由于持续的研发投入以及从控股股东借入资金应计利息增加,导致深圳鹏赫亏损较大,但2020年较2019年亏损有所减少。

以五金冲压件业务为主营业务的同行业可比公司2019-2020年归母净利润变动情况如下:

证券代码	公司简称	2018年同比	2019年同比	2020年同比
836976.NQ	杰思股份	-52.46%	-442.14%	未披露
603629.SH	利通电子	5.02%	-31.63%	-26.94%
300136.SZ	信维通信	11.11%	3.25%	-4.66%

近两年受市场环境及疫情影响,上述公司归母净利润持续下滑。

(二)公司投资深圳鹏赫情况及决策过程

2018年8月31日,经公司总经理办公会审议批准,公司及其控股子公司深圳市科成精密五金有限公司和苏强、苏明、张文峰签署《发起设立协议书》,共同投资设立深圳市鹏赫精密科技有限公司,并于2018年9月完成工商注册登记。深圳鹏赫注册资本为人民币1,000万元,其中,公司及其控股子公司合计认缴出资510万元人民币,占深圳鹏赫注册资本的51%;张文峰2018年11月以货币出资100万元,占深圳鹏赫注册资本的10%;苏强2018年11月以货币出资200万元,占深圳鹏赫注册资本的20%;苏明2018年11月以货币出资190万元,占深圳鹏赫注册资本的19%。公司设立深圳鹏赫旨在相关电子元器件封装材料、模具及产品的研发、生产、市场开发等方面与公司及子公司深圳市科成精密五金有限公司形成优势互补及产业协同。

市场宏观环境的变化以及突发疫情影响,导致深圳鹏赫当前情况与投资目标存在一定的偏差。但深圳鹏赫设立之前,公司开展了充分的投研尽调,鉴于合作方良好的客户资源,与公司主营业务具有行业协同性,有利于促进公司主营业务的开展,公司履行了相应资产评估和投资流程,投资决策遵循了《对外投资管理制度》等相关内部控制制度相关规定和管理要求,具有审慎性。

三、结合业绩承诺方的资金状况,说明其未足额补偿的原因,公司已采取和拟采取的追偿措施,以及相关措施的有效性和及时性;

自业绩未达预期开始,公司即开始与业绩承诺方多次沟通,业绩承诺方已支付补偿金195万元,剩余业绩补偿金442.02万元因资金周转困难尚未支付。业绩承诺方将在2021年年底前完成剩余业绩补偿金支付,并同意以其合法资产承担连带清偿责任。通过中国执行信息公开网查询,苏强、苏明和张文峰均不是失信被执行人。通过业绩承诺方的调查表和天眼查平台,截至本回复出具日,张文峰持有霍尔果斯建新国际房地产开发有限公司10%股份,投资金额300万元;苏强持有深圳市鹏鼎生物科技有限公司100%股份,投资100万元,为该公司法定代表人、执行董事、总经理;苏明、苏强共同投资深圳市鹏赫伟业科技有限公司,各自出资25万元,持股比例分别为50%,苏明为该公司法定代表人、执行董事、总经理。公司对于账期内未收到业绩补偿款正资计提坏账准备61.88万元,如若上述款项预期无法收回,将重新评估可回收性并充分计提坏账准备。同时公司将进一步加大追偿力度,必要时将采取司法手段。

四、补充披露公司向深圳鹏赫提供借款的发生时间、发生额、利率、出借原因及资金用途,是否存在潜在安排,其他少数股东是否同比例提供资金,是否存在相关资金流向关联方的情形

(一)公司向深圳鹏赫提供资金情况

深圳鹏赫为公司控股子公司,公司2019年起向深圳鹏赫提供资金支持其经营发展,公司向深圳鹏赫提供资金明细情况如下(下表不包含已偿还金额):

单位:万元

发生时间	发生额	利率	出借原因
2019-2-28	200.00	8.00%	经营活动借款
2019-3-15	300.00	8.00%	经营活动借款
2019-9-21	150.00	8.00%	经营活动借款
2019-10-