证券代码:000690　证券简称:宝新能源　公告编号:2022-004

广东宝丽华新能源股份有限公司关于全资子公司完成工商变更登记的公告

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。

因工作需要,近日广东宝丽华新能源股份有限公司全资子公司陆丰宝丽华新能源电力有限公司(以下简称“陆丰电力”)完成了法定代表人的工商变更登记手续,并取得陆丰市市场监督管理局核发的《营业执照》。

陆丰电力法定代表人变更为王华清先生。

除上述变更外,陆丰电力其余工商登记事项不变。

特此公告。

广东宝丽华新能源股份有限公司董事会
二〇二二年四月十二日

证券代码:300769　证券简称:德方纳米　公告编号:2022-050

深圳市德方纳米科技股份有限公司关于向特定对象发行股票申请获得中国证监会注册批复的公告

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

深圳市德方纳米科技股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《关于同意德方纳米科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》(证监许可(2022)620号),批复内容如下:

一、同意你公司向特定对象发行股票的注册申请。

二、你公司本次发行应严格按照报送深圳证券交易所的申报文件和发行方案实施。

三、本批复自同意注册之日起12个月内有效。

四、自同意注册之日起至本次发行结束前,你公司如发生重大事项,应及时报告深圳证券交易所并按有关规定处理。

公司董事会将根据上述文件和相关法律法规的要求及公司股东大会的授权,在规定期限内办理本次向特定对象发行股票相关事宜,并及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

本次向特定对象发行股票的发行人和保荐机构的联系方式如下:

一、发行人:深圳市德方纳米科技股份有限公司

1、联系部门:董事会办公室

2、电话:0755-26918296

3、邮箱:ir@dynanonic.com

二、保荐机构:华泰联合证券有限责任公司

1、保荐代表人:李逍、董瑞超

2、联系部门:股票资本市场部

3、电话:0755-81902090、0755-81902091

4、邮箱:yuanxinyi@htsc.com、liuzhanpeng@htsc.com(请发送认购意向函后电话确认)

特此公告。

深圳市德方纳米科技股份有限公司
董事会
2022年4月11日

证券代码:600898　证券简称:ST美讯　公告编号:临2022-18

国美通讯设备股份有限公司关于上海证券交易所对公司2021年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

国美通讯设备股份有限公司(下称“公司”或“国美通讯”)于2022年3月24日收到上海证券交易所下发的《关于国美通讯设备股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2022】0200号)(下称“《问询函》”)。公司收到《问询函》后高度重视,并立即组织相关人员对有关问题逐项落实,现就有关问题回复并公告如下:

问题一:年报显示,2021年公司实现营业收入23,568.85万元,同比下降74.92%,营业收入大幅下滑主要是智能家居类贸易业务有所收缩,2021年智能家居类贸易业务实现营业收入1,161.48万元,较2020年5.84亿元,同比下降98%。请公司补充披露:(1)结合行业发展,说明公司智能家居类贸易业务基本情况,包括但不限于商业模式、经营情况、盈利水平等;(2)结合公司决策程序及内部控制,详细列示公司近两年开展智能家居类贸易业务的前五大客户名称及销售金额、前五大供应商名称及采购金额,说明相关贸易业务中上述客户和供应商的最终资金来源与去向,是否与公司控股股东及其关联方存在业务往来或大额资金往来,是否存在其他应当披露的关系,上下游资金流向是否存在异常,相关业务是否具有真实性;(3)报告期内,智能家居类贸易业务大幅下滑的具体原因。请年审会计师结合审计程序,审慎全面地发表意见。

回复:

(一)结合行业发展,说明公司智能家居类贸易业务基本情况,包括但不限于商业模式、经营情况、盈利水平等

2017至2019年,公司以手机及主板等移动智能终端的研发、制造、销售业务为主,受国内手机行业整体持续下滑、市场集中度持续提高影响,手机智能终端ODM产业亦呈现加速集中化趋势,小规模的ODM厂商生存压力和转型压力增大;同时公司发展自有品牌手机战略的失败,导致公司在2018年后连续亏损,资金紧张,在微烈的行业竞争中,市场份额进一步挤压。2019年,公司停止发展自有品牌手机业务;2020年,公司开展一系列资产重组,在置出不良资产的同时,保持了公司的核心制造业务资产,并获得现金好价,改善财务状况,增强公司持续经营能力。重组之后,公司主营业务虽仍为制造业务为主,但产品模式及产品类型较以往不同,产品类型以智能终端等电子设备产品为主,主要包括电子价签、对讲机、扫码机、智能模块、智能可穿戴产品等,产品模式以OEM为主,ODM业务所占比例较前期大幅下降。2020年及2021年,公司制造业务的主要产品包括电子价签、行车记录仪、摄像头、对讲机,2019年公司制造业务的主要产品为手机整机、主板、存储器。在此种行业背景及公司业务发展之下,加之2020年疫情、重组等各方面因素影响,公司当期的制造业务的生产活动规模小,为保持持续经营能力,合理保证现金流和员工收入,公司利用渠道、信息和资源优势开展了贸易类业务。

1、业务模式

该类贸易交易的业务模式主要为通过自身贸易渠道和代理渠道获取买卖信息,从上游供应商购入商品,向下游需求方销售商品,从中获取交易差价,进行撮合贸易。公司根据不同的客户采取不同的业务操作,一是代客采购模式(2020年采购占比89.32%),由公司业务人员通过自身的客户渠道获取购货信息,通过各种资源筛选可以合作的供应商或厂家,沟通供货相关需求,完成匹配后,上报公司管理层决策。决策后在收到客户100%的货款后,按照事先约定的支付方式直接向供应商进行货物采购,完成向客户的交付;二是垫款采购模式(2020年采购占比10.68%),公司根据客户采购的需求,从市场上询价、报价,但由于客户需要的产品属于紧销产品,为保证客户的稳定及产品的足量交付,在与供应商较难协商的情况下,公司也会采取预付货款采购的方式,客户在收到货物并收到我司开具的足额发票后向我司支付采购款。无论采取何种采购模式,一般货物是按客户的要求配送至指定的地点,公司在取得客户的收货记录后确认当期的收入结转对应成本。

2、经营情况与盈利水平

贸易业务普遍具有周转性高、毛利率低的特点,公司2020年及2021年,通过贸易业务分别实现毛利额509.07万元、315.25万元,对公司当期经营业绩影响小,业务依赖性和业务重要性较低,不具有可持续性。

公司在核算2020年、2021年财务类退市指标营业收入时,已经将该类贸易收入作为与主营业务无关的收入进行扣除。

(二)结合公司决策程序及内部控制,详细列示公司近两年开展智能家居类贸易业务的前五大客户名称及销售金额、前五大供应商名称及采购金额,说明相关贸易业务中上述客户和供应商的最终资金来源与去向,是否与公司控股股东及其关联方存在业务往来或大额资金往来,是否存在其他应当披露的关系,上下游资金流向是否存在异常,相关业务是否具有真实性

1、公司近两年贸易业务的前五大客户名称及销售金额、前五大供应商名称及采购金额

近两年贸易业务的前五大客户的名称及销售金额如下:

单位:万元

客户名称	2021年度	客户名称	2020年度
深圳金正方科技股份有限公司	875.86	温州坤迪科技有限公司	39,849.40
国美智能科技有限公司1	114.72	上海涵妍通信技术有限公司	8,853.80
天津鹏盛物流有限公司1	70.82	温州市麦捷贸易有限公司	6,233.22
温州市麦捷贸易有限公司	22.13	上海雅宫实业有限公司	2,656.80
上海金平屋字技术发展有限公司	21.02	上海金平屋字技术发展有限公司	233.28
合计	1,104.55	合计	57,826.51

注1:上述两客户为公司关联方。

如上表所示,2021年公司贸易类业务采购额大幅下降,主要原因同上。

2、客户和供应商资金来源与去向、与公司控股股东及其关联方是否存在业务往来或大额资金往来、业务真实性等相关情况说明

(1)经查询工商资料,公司贸易类主要客户的工商情况如下:

期间	客户名称	实际控制人	成立时间
2021年	深圳金正方科技股份有限公司	朱奎	2009年4月13日
	国美智能科技有限公司1	黄光裕	2015年9月25日
	天津鹏盛物流有限公司1	黄光裕	2010年12月16日
	温州市麦捷贸易有限公司	钱浩	2013年7月23日
	上海金平屋字技术发展有限公司	金梓强	1993年9月20日
2020年	温州坤迪科技有限公司	王艳玲	2018年4月4日
	上海涵妍通信技术有限公司	胡晓琦	2004年8月30日
	温州市麦捷贸易有限公司	钱浩	2013年7月23日
	上海雅宫实业有限公司	孙动雨	2010年5月25日
	上海金平屋字技术发展有限公司	金梓强	1993年9月20日

注1:上述两客户国美智能科技有限公司和天津鹏盛物流有限公司为公司关联方。

(2)经查询工商资料,公司贸易类主要供应商的工商情况如下:

期间	供应商名称	实际控制人	成立时间
2021年	北京智芯半导体科技有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2019年8月8日
	域适都智能装备(天津)有限公司上海分公司	Resideo Technologies, Inc.	2018年7月6日
	朝阳国际贸易(上海)有限公司	张建明	2019年11月8日
	佛山市海霄电器有限公司	李锦海	2017年7月16日
	中山市顺优电器有限公司	李爱春	2017年4月14日
2020年	诚璞实业发展有限公司	何朔远	2011年3月9日
	上海奇酷供应链管理有限公司	单以青	2015年12月8日
	国药福芝养老产业发展有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2018年10月10日
	上海嘉裔实业有限公司	冯灿	2014年7月29日
	上海衡谟实业有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2018年1月11日

(3)公司2021年的贸易客户中,国美智能科技有限公司和天津鹏盛物流有限公司系公司关联方。

公司获悉上述非关联方主要供应商及客户的资金来源及去向、业务或大额资金往来的相关说明,查询相关公开信息资料,并经向控股股东及关联方了解,除上述两家关联方企业外,在国美通讯与贸易客户的业务中,公司控股股东及其关联方不存在为贸易客户提供资金资助的情形,贸易客户的货款资金来源于自有资金。

根据关联方反馈,公司通过对客户以及供应商的核对确认,销售客户中温州坤迪科技有限公司、上海涵妍通信技术有限公司、温州市麦捷贸易有限公司、以及供应商中诚璞实业发展有限公司及上海奇酷供应链管理有限公司与公司控股股东及其关联方存在贸易业务,但相关的贸易商与关联方发生的贸易业务与本公司贸易业务不存在关联关系,关联方未参与公司的贸易流转。在关联方与上述贸易商发生的业务与本公司贸易业务的贸易流中,从业务发生时间、交易内容以及交易金额上均未发现相同或者类似内容。公司于2020年发生的智能家居贸易业务具有商业实质,业务独立、真实,符合公司收入确认原则,但贸易业务不具有可持续性,公司目前及未来仍专注于制造业务的主业发展。

上述贸易业务相关的采购和销售合同均根据公司内部控制制度,并按照内部决策流程、相关法律法规以及公司章程的规定履行了相应的审批程序。涉及关联交易的情况亦按照股东大会决议执行,未超出年度销售或采购额度预计。

(三)智能家居类贸易业务大幅下滑的具体原因

公司在非公开发行申请材料及反馈回复中已公开披露:公司于2020年发生的智能家居贸易业务具有商业实质,但不具有可持续性,不属于公司主要经营业务和人力资源相关的、实际从事的主营业务范畴业务。该类贸易业务的毛利率低、业务依赖性和重要性较低,不具有可持续性。

重大资产重组完成后,公司的资产质量和现金流状况明显改善,已将主要生产经营资源和精力,投入到恢复制造生产的主线上,未来主营业务仍然为移动智能终端产品的研发、生产与销售。

因此,智能家居类贸易业务不是公司目前可持续发展的战略方向,在通过系列资产重整计划而使得资产质量和现金流状况改善后,公司已将主要经营方向调整为恢复制造生产,由此导致智能家居类贸易业务大幅下滑。

(四)会计师意见

1、审计程序

针对智能家居贸易业务收入,会计师执行了以下程序:

(1)了解和评估与收入确认相关的内部控制设计,并测试关键内部控制运行的有效性;

(2)检查销售合同或协议,识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求,评价管理层制定的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定;

(3)对营业收入及毛利率实施分析性程序,分析收入与毛利率波动的合理性;

(4)抽样检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、出库单、运输凭证、销售发票等,以评价收入确认的真实性和准确性;

(5)对主要客户、供应商进行访谈并对本期的交易金额、期末余额实施函证程序;

(6)访谈、查询主要客户、供应商的工商信息,评价公司是否与主要客户、供应商存在关联关系;

(7)对资产负债表日前后的销售发票进行截止测试,检查期后退货情况,评价收入是否计入恰当的会计期间;

(8)获取上市公司及控股股东关于资金来源及贸易交易相关声明;

(9)获取上述主要客户及供应商关于资金来源及贸易交易相关声明;

(10)检查与收入确认相关的信息在财务报表中的列报和披露情况。

2、核查意见

(1)限于会计师固有的审计和核查手段,我们无法获得贸易业务中上述客户和供应商的资金流水。经查询相关公开信息资料、访谈及获取相关声明了解,国美智能科技有限公司和天津鹏盛物流有限公司系国美通讯关联方,除上述两家关联方企业外,其他客户和供应商与本公司、控股股东及其关联方无关联关系,最终资金来源为自有资金。

根据公司控股股东声明,并通过对客户以及供应商的核对确认,销售客户中温州坤迪科技有限公司、上海涵妍通信技术有限公司、温州市麦捷贸易有限公司、以及供应商中诚璞实业发展有限公司及上海奇酷供应链管理有限公司与公司控股股东及其关联方存在贸易业务,本公司控股股东及其关联方在贸易业务,但相关的贸易商与关联方发生的贸易业务与本公司贸易业务不存在关联关系,关联方未参与公司的贸易流转。在关联方与上述贸易商发生的业务与本公司贸易业务的贸易流中,从业务发生时间、交易内容以及交易金额上均未发现相同或者类似内容。公司于2020年发生的智能家居贸易业务具有商业实质,业务独立、真实,符合公司收入确认原则,但贸易业务不具有可持续性,公司目前及未来仍专注于制造业务的主业发展。

(2)经查询工商资料,公司贸易类主要客户的资金来源及去向、业务或大额资金往来的相关说明,查询相关公开信息资料,并经向控股股东及关联方了解,除上述两家关联方企业外,在国美通讯与贸易客户的业务中,公司控股股东及其关联方不存在为贸易客户提供资金资助的情形,贸易客户的货款资金来源于自有资金。

根据关联方反馈,公司通过对客户以及供应商的核对确认,销售客户中温州坤迪科技有限公司、上海涵妍通信技术有限公司、温州市麦捷贸易有限公司、以及供应商中诚璞实业发展有限公司及上海奇酷供应链管理有限公司与公司控股股东及其关联方存在贸易业务,但相关的贸易商与关联方发生的贸易业务与本公司贸易业务不存在关联关系,关联方未参与公司的贸易流转。在关联方与上述贸易商发生的业务与本公司贸易业务的贸易流中,从业务发生时间、交易内容以及交易金额上均未发现相同或者类似内容。公司于2020年发生的智能家居贸易业务具有商业实质,业务独立、真实,符合公司收入确认原则,但贸易业务不具有可持续性,公司目前及未来仍专注于制造业务的主业发展。

(3)公司2021年的贸易客户中,国美智能科技有限公司和天津鹏盛物流有限公司系公司关联方。

(4)经查询工商资料,公司贸易类主要供应商的工商情况如下:

期间	供应商名称	实际控制人	成立时间
2021年	北京智芯半导体科技有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2019年8月8日
	域适都智能装备(天津)有限公司上海分公司	Resideo Technologies, Inc.	2018年7月6日
	朝阳国际贸易(上海)有限公司	张建明	2019年11月8日
	佛山市海霄电器有限公司	李锦海	2017年7月16日
	中山市顺优电器有限公司	李爱春	2017年4月14日
2020年	诚璞实业发展有限公司	何朔远	2011年3月9日
	上海奇酷供应链管理有限公司	单以青	2015年12月8日
	国药福芝养老产业发展有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2018年10月10日
	上海嘉裔实业有限公司	冯灿	2014年7月29日
	上海衡谟实业有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	2018年1月11日

如上所示,公司人工成本和制造费用等固定成本占比较高,此类业务模式需要以薄利多销、高周转进行业务驱动。2020年,公司固定成本占比高、变动成本占比低,原因主要为当年业务规模(扣除与主营业务无关及不具有商业实质后)较小且主要进行OEM业务,OEM业务仅为纯加工业务,技术含量相比ODM业务较低。2021年,公司扣除后的业务规模大幅增加且ODM业务相比2020年增长,ODM业务是进料加工的设计、组装等一体化制造,变动成本提升、固定成本占比有所下降。

公司目前业务处于恢复期,2021年扣除与主营业务无关的营业收入的增速为89.36%,经营利润和净利润的亏损程度大幅降低,客户开拓和业务增速情况较好。

2、毛利率情况

2020年和2021年的公司毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2021年			2020年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
主营业务	23,036.76	22,340.04	3.02%	69,744.90	69,573.61	0.25%
其他业务	532.09	27.40	94.85%	24,229.38	11,633.66	51.99%
合计	23,568.85	22,367.44	5.10%	93,974.28	81,207.27	13.59%

如上表所示,公司2020年的综合毛利率为13.59%,其中主营业务毛利率为0.25%;2021年主营业务毛利率上升为3.02%。公司2020年其他业务收入毛利率较高,原因为公司2020年将投资性房地产增资至济南济联京美经贸有限公司,母公司层面视同处置投资性房地产导致其他业务收益增加所致。

(1)2016-2018年公司与同行业公司的毛利率对比

2016年-2018年,公司主要收入来源为ODM、OEM业务及自有品牌手机业务,贸易类业务收入少,毛利润和毛利率情况较好,后期出现连续大额亏损主要原因为商誉减值、资产减值、自有品牌手机业务亏损,上述正常经营年份的毛利率和毛利润情况如下:

单位:万元

项目		2016年1	2017年	2018年	2019年
营业收入		34,290.50	196,906.48	245,597.59	54,301.44
	ODM	31,620.63	185,063.44	234,002.21	49,166.31
	OEM	2,669.87	11,842.04	11,596.38	5,135.13
营业成本		30,310.28	177,979.28	225,834.33	56,699.37
	ODM	28,258.59	167,491.10	213,228.56	47,420.64
	OEM	2,051.69	10,488.18	12,605.77	9,278.73
毛利润		3,980.21	18,926.20	19,763.26	-2,397.93
	ODM	3,362.04	17,572.34	20,773.65	1,745.67
	OEM	618.17	1,353.86	-1,010.39	-4,143.60
毛利率		11.61	9.61	8.05	-4.42
	ODM	10.63	9.50	8.88	3.55
	OEM	23.15	11.43	-8.71	-80.69
公司正常年均毛利率		8.95			

同春科技 6.56 7.63 7.56 9.36

工业富联 15.81 13.65 11.07 11.17

比亚迪电子 8.00 11.00 10.00 7.00

同行业公司平均水平 10.15 10.76 9.54 9.18

注1:2016年10月公司重大资产购买完成后,公司将德景电子11月和12月的经营效益并入合并报表,主要业务为ODM、OEM业务。

由上表所示,正常经营年度的公司制造业务的毛利率和毛利润情况较好,与同行业可比公司具有可比性,具有合理性。

(2)公司与同行业公司2020年度的毛利率对比

公司与同行业上市公司2020年度的同类产品毛利率统计:

单位:万元

公司名称	收入	成本	毛利	毛利率
ST美讯	21,875.28	21,493.81	381.47	1.74%
同春科技	4,166,718.37	3,662,099.12	504,619.25	12.11%
工业富联	25,401,849.60	22,702,790.80	2,699,058.80	10.63%
比亚迪电子	7,312,107.50	6,349,223.20	962,884.30	13.17%

注:上表中除本公司外,其余未披露2021年年报,同行业公司取2020年度数据进行比较。

如上表所示,相比同行业可比公司,本公司的毛利率水平较低,原因主要为:

①公司主营业务类型为代工生产,需要以薄利多销、高周转进行业务驱动;

②公司正在进行产线升级,原产线自动化不足,导致人工成本投入较大,费控能力需要进一步提升;

③公司生产未呈现规模化效应,由于无法承接整单业务,导致频繁更换产线满足客户需求,产能利用率未得到有效释放。

④公司制造业务产品结构,导致公司现有业务毛利率较低。2020年及以后,公司主要产品结构发生变动,本报告期内公司制造业务前五大客户收入占公司整体制造业务收入的比例88.82%,其主要产品电子价签、行车记录仪、摄像头的毛利率分别为2.45%、8.24%、2.25%,平均毛利率为3.34%。2019年及之前,公司主要产品为手机整机与主板,产品平均毛利率为7.72%(2016-2019年度)。

综上,公司正常经营年度的平均毛利率与同行业其他公司不存在明显差异,公司现阶段毛利率水平较低,原因主要为公司长期未对生产线进行技术更新与升级,现有生产线的整体技术水平有所落后,对于高端产品的承接能力有限;且前期由于大力发展自有品牌手机的经营战略失误,财务状况和现金流大幅恶化,业务开展陷入困境,客户关系和生产经营能力受到严重影响,导致应收账款、预付款项段处于生产经营恢复期,收入规模较小,且产品结构发生变动,毛利率水平相比同行可比公司较低具有合理性。

2020年以来,公司通过非公开发行、重大资产重组等一系列资产重整计划,大幅改善财务状况、现金流水平和生产线技术先进性,同时停止自有品牌手机业务,客户和订单开拓增速较高。公司募投项目的生产线智能化改造和信息化系统建成投产后,利用现有和新增产能,对高端产品的承接能力增强,基于市场和客户积累,公司经营情况向好的趋势较强。

(二)公司具体经营情况及盈利状况,说明公司仍然专注于上述业务的主要考虑及合理性

1、行业发展态势向好

当前,我国发展的内外部环境深刻变化,新发展格局下,稳步发展制造业是创新驱动经济高质量发展的主力军。根据国家统计局数据,2021年计算机、通信和其他电子设备制造业行业增加值同比增长15.70%,从行业情况看,计算机通信电子设备行业PMI年均值均在扩张区间上行,行业发展态势向好。

目前公司所处ODM、OEM代工行业具有较大的市场空间,国内代工行业的产业链的成熟度和稳定性高,在全球均具有很强的优势地位,受海外疫情影响,国内该行业的产业链竞争力不断增强。

2、公司制造业务收入规模及盈利能力稳步提升

2021年,公司主营业务收入基本来源于制造业务收入,扣除与主营业务无关的收入后,公司制造业务收入21,502.35万元,较上年扣除后营业收入11,355.27万元同比增长89.36%。虽然与同行业公司相比,仍然存在较大差异,但经过系列资产重整计划后,财务状况和资产质量大幅提升,客户开拓和订单增速较高,经营趋势好转。

3、公司通过募投项目改善产线的自动化水平,有望推动公司加速拓展客户及订单规模

公司通过非公开发行新建募投项目,提升产线的智能化、技术水平和生产效率,加速扩展客户和订单的效果较好,快速恢复往年可比经营水平并推动后续发展的潜力较强。

综上,公司所处的智能终端等电子产品制造行业市场空间广阔,行业态势向好;根据同行业可比公司的毛利率和盈利水平,在正常生产经营年度下,公司平均毛利率水平与同行业公司差异较小;现阶段,公司主营业务毛利率较低的原因主要为业务规模较小、尚未完全覆盖人工成本和制造费用等固定成本所导致。公司正在积极拓展客户和订单资源,同时借助大股东的业务资源支持,业务规模具有较大的成长空间,具有较高的增长潜力和可持续经营能力。

(三)结合公司连续4年扣非后净利润为负值以及毛利率等情况,说明公司持续经营能力是否存在不确定性及判断依据

1、导致公司前期出现大亏损的风险因素

最近四年,公司净利润、净资产指标如下:

单位:万元

项目	2021年	2020年	2019年	2018年
扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润	-4,161.45	-17,589.28	-81,971.93	-50,798.86
净资产	21,363.02	12,233.02	-67,649.06	23,981.55
主营销售毛利率(%)	3.02	0.25	-3.90	2.71
资产负债率(%)	65.51	80.76	144.88	91.21
现金比率(%)	43.51	48.46	7.35	11.1

2019年及之前,公司出现重大亏损,原因主要为:①收购德景电子产生商誉导致的商誉减值准备;②自有品牌手机业务相关的经营毛利润为负、广告和促销费用支出较高、相关管理和销售人员薪酬支出增加、存货减值;③借款的财务费用利息支出较高;④应收账款计提的坏账准备金额较高;⑤2019年起,公司资金流紧张,当年经营资源投入能力较弱,产能保障能力减弱;既有生产线的技术能力难以完全满足客户的需求,对于高度集成和复杂的电子产品的生产能力和效率受到影响,基本停止了手机等高端复杂产品的生产,生产毛利率和订单获取能力均受到影响,导致经营规模和营业收入水平下降。

上述导致重大亏损的风险中,自有品牌手机业务亏损因素、商誉减值风险等因素已经随着公司出售德景电子及停止手机业务的战略得到消除;此外,公司现金流紧张及生产线技术滞后状况也随着出售位于济南的投资性房地产和非公开发行股票得到或将要得到明显改善。前期导致公司重大亏损、持续经营能力重大不确定性的风险已基本消除。

2、目前生产经营现状

经过2020年的重大资产重组及非公开发行等系列资产重整计划后,公司的财务状况和日常经营状况明显好转,加之导致前期出现大额亏损的重大风险因素(如商誉、资产减值、自有品牌手机业务亏损)基本消除,公司生产经营状况呈现下列特点:

(1)公司利润亏损金额大幅缩小

公司净利润亏损金额由2018年和2019年的合计-132,770.79万元,减少至2021年的-4,161.45万元,经营趋势好转。

(2)公司前期重大亏损的风险因素已基本消除

2020年,公司为了消除持续经营能力面临的重大不确定性,积极应对面临的经营危机,分别从以下四个方面改善公司经营情况:①稳定银企关系、积极争取银行信贷支持;②优化人员结构、降低人员成本;③对业务进行梳理,停止国美手机等亏损项目,形成工厂OEM/ODM业务+行业机+智慧零售的业务模式;④实施一揽子资本重整计划,主要包括:出售德景电子并剥离不良资产;出售济联京美以增加净资产及货币资金;非公开发行增加净资产及货币资金。

经过上述整顿措施,前期导致重大亏损的主要风险因素已基本消除。

(3)公司的财务状况和资产质量较好

公司的净资产为正且逐年增加,资产负债率不断下降,现金储备明显增加,短期偿债能力不断增强。

2021年,公司完成上述一揽子资本重整计划后,公司净资产由2020年末的12,233.02万元提升至2021年末的21,363.02万元,资产负债率由2020年末的80.76%降低为65.51%,流动负债高于流动资产的差额降低为1,014.04万元。

2021年,公司的财务状况和资产质量大幅提升,对业务开展的保障能力较强,是回归主业和恢复发展的元年。经过近两年的努力,公司客户开拓和订单获取增速较高,营业收入(扣除与主营业务无关和不具有商业实质后)的增速较高;目前出现的经营亏损是业务转型恢复过程中的暂时性亏损,没有对公司净资产、资金链、生产经营能力造成实质性重大风险。

(4)公司盈利能力趋势增强

2021年,公司主营业务(制造业务)稳步提升且盈利能力得到改善。2021年公司实现营业收入(扣除与主营业务无关和不具有商业实质后)金额2.15亿元,较2020年同类业务收入1.14亿元增长89.36%。

公司近三年主营毛利率分别为-3.90%、0.25%及3.02%,主营业务毛利率增加,盈利能力趋势较好。

(5)公司的市场基础和客户资源较好

转型以来,公司充分发挥原作为移动通讯设备制造领域的优势,拓展多种智能终端产品,目前已经与中国移动、汉朔科技股份有限公司、上海保资智能科技有限公司、上海七十迈数字科技有限公司、浙江大华科技有限公司、上海创米科技有限公司等建立了业务合作关系。浙江大华科技有限公司系国内领先监控设备提供和解决方案服务商,汉朔科技股份有限公司及上海保资智能科技有限公司系国内电子价签的龙头企业,上海创米科技有限公司属小米供应链体系,均具有较强的经济实力。截至回复日,公司在手订单1.23亿,此外,公司客户会向公司提供分批次、连续性的订单,客户预计意向订单2.07亿,同时,公司将积极拓展新客户、挖掘新订单。

综上,公司已经消除了导致前期持续亏损的重大因素,经过2020年的一系列重组及非公开发行后,公司资产结构和财务状态得到极大改善,2021年公司虽然仍处于亏损状态,但与以往相比,亏损金额大幅减少,与主业相关的营业收入较前期展现了持续的增长性和盈利性,公司持续经营能力不存在重大不确定性。

(四)会计师意见

1、国美通讯主营业务毛利率近年来处于较低水平,主要原因为公司目前以代工业务为主,产线升级尚未完成,尚未形成规模优势,且产品结构发生变动。公司2016-2018年度毛利率与同行业公司具有可比性,但2019年开始由于公司产品结构调整及一系列资本整合,目前业务尚处于恢复期,主营业务毛利率较低具有合理性。

2、公司所处的智能终端等电子产品制造行业市场空间广阔,行业态势向好;根据同行业可比公司的毛利率和盈利水平,在公司前述正常生产经营状态下,公司平均毛利率水平与同行业可比公司差异较小;现阶段,公司目前主营业务毛利率较低的原因主要为业务规模较小,尚未完全覆盖人工成本和制造费用等固定成本。公司正在积极拓展客户和订单资源,同时借助大股东的业务资源支持,业务规模具有较大的成长空间,具有较高的增长潜力和可持续经营能力。

3、2019年以前,公司持续经营亏损,主要系自有品牌手机业务导致的亏损、计提大额商誉减值准备、现金流紧张等多方面因素所致。2020年以来,公司完成系列资本重整计划,主要包括:①出售德景电子并剥离不良资产;②出售济联京美以增加净资产及货币资金;③非公开发行增加净资产及货币资金。自有品牌手机业务亏损因素、商誉减值风险等因素已经随着公司出售德景及停止手机业务的战略得到消除;此外,公司现金流紧张及生产线技术滞后状况也随着出售位于济南的投资性房地产和非公开发行股票得到明显改善。前期导致公司重大亏损、持续经营能力重大不确定性的风险已基本消除。

公司目前净资产为正且逐年增加,资产负债率不断下降,现金储备明显增加,短期偿债能力不断增强;主营业务收入不断增加,主营毛利率不断上升。此外,公司充分发挥原作为移动通讯设备制造领域的优势,拓展多种智能终端产品,目前已经与中国移动、汉朔科技股份有限公司等多家知名企业建立了业务合作关系。

公司为了应对未来持续经营不确定性,主要采取如下措施:一是利用募集资金,推动产线升级,打造高质量的智能终端产品制造基地;二是多措并举,夯实主业发展,同时积极探索引入新业务和新产品;三是深化内部改革、促进管理降本增效。

截至本报告回复,公司净资产为21,363.02万元,资产负债率65.51%,现金比率43.51%,结合公司未来在手订单情况,我们认为企业对持续经营能力的判断是合理的。

问题二:年报显示,公司前五名客户销售额19,428.67万元,占年度销售总额82.43%,较2020年的63.52%大幅上升;前五名供应商采购额8,806.65万元,占年度采购总额44.78%。请公司补充披露:(1)前五名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、收入确认政策、结算周期及方式等,并说明销售集中度较高且较前期大幅增加,及采购集中度较高的原因和合理性;(2)报告期内主要客户及供应商是否发生变化,以及前增客户、供应商的具体情况,包括但不限于名称、涉及产品、交易时间、交易金额、截至期末的结算情况等;(3)是否存在客户、供应商为同一方或存在关联关系的情形,如是,请披露相关客户及供应商名称、涉及的采购或销售业务的产品和具体金额,并说明相关业务发生原因及合理性;(4)公司与前五名供应商、前五名客户及其最终销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来,前五名供应商、客户是否与公司控股股东及其关联方存在业务往来或大额资金往来,是否存在关联交易非关联化的情形。请年审会计师结合审计程序,审慎全面地发表意见。

回复:

(一)前五名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、收入确认政策、结算周期及方式等,并说明销售集中度较高且较前期大幅增加,及采购集中度较高的原因和合理性;

1、主要客户情况

2021年,公司前五大客户的主要情况如下:

单位:万元、%

客户名称	销售金额	收入占比	结算方式和账期	业务类型	产品名称及类型
汉朔科技股份有限公司	7,986.44	33.89	月结60天,承兑	其中OEM业务436.77万元;其中ODM业务7,549.67万元	电子价签
上海保资智能科技有限公司	4,180.37	17.74	月结90天,电汇	ODM	电子价签
上海七十迈数字科技有限公司	3,115.49	13.22	月结30天,电汇	OEM	行车记录仪等汽车电子
浙江大华科技有限公司	3,018.31	12.81	月结60天,电汇	OEM	摄像头等安防设备
上海创米科技有限公司	1,128.07	4.79	月结30天,电汇	OEM	摄像头等安防设备
合计	19,428.67	82.45			

公司对上述客户的收入确认政策为产品交付签收时确认收入。

在ODM业务中,公司采购原材料后对原材料具有保管义务,承担了相关的风险,并对取得的各项原材料进行了加工、组装,加工过程中涉及到SMT贴片、组装、检测等程序,最终整合成产成品交付客户,根据《企业会计准则第14号-收入》相关规定,按照成品的对价总额确认收入;在OEM业务中,公司只提供加工劳务,加工过程中用到的原材料均由客户提供,原材料的物权自始至终并未转移,公司按净额法确认收入,仅将加工费计入收入。

2021年,公司前五名客户的销售集中度为82.45%,2020年公司前五名客户的销售集中度为63.52%,两者可比性较低。2021年公司前五大客户均为移动通讯业务客户,而2020年公司前五大客户中,贸易收入客户占据三席,扣除贸易收入所带来的影响,2021年及2020年,公司前五大制造业客户占当期移动通讯业务的占比分别为88.82%和70.45%,差异较小。

本期公司客户集中度较高且相较前期增加的原因主要为:

公司大力拓展大客户和战略客户,以建立长期战略合作关系。公司该项大客户战略符合代工行业特点,主要采用薄利多销、高周转、规模优势显著的业务模式;大客户战略能够节省沟通对接时间,降低检测、调试等协作磨合成本,提升生产效率。公司采用该种大客户战略取得了较好的经营效果,2021年,公司移动通讯业务收入相比2020年增长92.45%。

同时,为进一步增加公司业务利润及客户粘性,公司依靠前期搭建的供应链平台,进一步完善不同电子产品的供应链建设,为客户提供原材料采购、生产制造、物流配送等服务,以从供应链管理中获取一定的利润。

因此,公司2021年主要客户的集中度较高且较前期大幅增加的原因主要为:业务类型