股票代码:002052 股票简称:*ST同洲 公告编号:2020-045

深圳市同洲电子股份有限公司关于2019年年报问询函的回复的公告

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

深圳市同洲电子股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年5月25日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市同洲电子股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函[2020]第105号),公司就相关事项进行了认真核查和分析,并对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出了书面说明回复。现将回复内容公告如下:

1.报告期内公司营收7.80亿元,同比上年下降2.33%,扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)为-1.94亿元。2014年至2019年,你公司扣非后净利润连续六年为负。

(1)请结合你公司所处市场环境、行业竞争格局、各项产品近三年销售量、主要客户变动情况、同行业可比公司情况等,分析说明你公司近年扣非后净利润持续为负的主要原因,未来拟采取的改善经营业绩的具体措施以及你公司可持续经营能力是否存在重大不确定性。

回复:

(一)公司近3年扣除非经常损益后的净利润持续为负的原因

1.公司近3年扣除非经常损益后的净利润及相关财务指标情况

项目	2019年	2018年	2017年
扣除非经常性损益后的净利润	-194,087,406.06	-284,991,662.70	-83,236,281.28
其中:营业收入	779,521,152.16	798,133,417.18	672,865,178.73
营业成本	626,070,499.50	703,607,539.91	521,466,242.42
毛利额	153,450,652.66	94,525,877.27	151,398,936.31
毛利率	19.69%	11.84%	22.50%
销售费用	101,913,508.85	84,025,183.53	63,848,006.83
管理费用	98,109,827.85	121,693,229.29	77,973,971.75
研发费用	74,512,841.69	64,063,046.31	34,974,521.65
财务费用	19,032,173.52	21,069,627.55	34,503,896.80
信用减值损失	23,905,743.18		
资产减值损失	25,721,479.04	124,599,619.01	13,374,550.38

公司近年扣除非经常性损益后的净利润均为负数,主要是随着互联网数字信息化发展,市场竞争环境发生了巨大的变化,公司原有主要的有线电视业务受到了严峻的挑战。2014-2016年公司实施的战略、业务转型调整未达预期,进而导致银行抽贷、资金紧张,致使公司遭遇了客户订单交付延迟、供应商信心缺失、人才流失等方面的冲击,收入规模急速下滑,过重的成本费用负担、闲置资产减值处置等因素使得公司业绩受到重挫。

通过一系列的经营策略调整,2017-2019年公司资金问题得以基本解决,运营效率逐步加强,经营业绩也稳步回升,但原材料价格波动、期间费用居高不下、资产减值损失等原因导致近3年扣除非经常损益后的净利润持续为负。为了适应行业从数字化、定制化向智能化、多功能化的高速发展,公司进一步转型升级,积极布局人工智能、云计算、大数据、物联网等新兴领域,创造新的发展契机和利润增长点,持续提升盈利能力。

对比行业内可比上市公司,创维数字(000810)近三年扣非后净利润持续为正;四川九州(000801)2017年和2019年扣非后净利润为负值、2018年为正值;银河电子(002519)2017年和2019年扣非后净利润为正值、2018年为负值;高斯贝尔(002848)近三年扣非后净利润为负值。

2.公司2017年扣除非经常性损益后的净利润为-8,323.63万元,具体原因主要包括:

(1)2017年公司营业收入实现恢复性增长,同比增长19.41%。但要适应行业从数字化、定制化向智能化、多功能化的高速发展,公司还需进一步拓宽智慧、物联等领域,发展智慧广电、智慧家庭、智慧社区、物联网、超高清视频等业务,才能为公司带来新的收入增长点。公司在上述领域有所投入,但短期产出效果还不够明显。

(2)期间费用占营业收入的比例较高,公司通过人员结构优化、精简办公场所、淘汰落后设备、严控费用开支等措施,减少了公司本报告期的成本费用,但销售费用、管理费用、财务费用三项期间费用占营业收入比为31.40%,仍然处于高位。公司仍需进一步削减固定费用、降低变动费用,改善成本费用结构,才能保证公司在主营业务上实现盈利。

3.公司2018年扣除非经常性损益后的净利润为-28,499.17万元,具体原因主要包括:

(1)毛利率下降,2018年公司通过创新、高质量的产品及专业的贴身服务,继续精耕细作广电运营商市场,海外大力拓展南亚、东南亚、欧洲、北美等市场,公司营业收入取得了18.62%的增长;但由于受市场供需失衡影响,公司产品所需的电容电阻等电子元器件、DDR、FLASH存储芯片价格上涨,公司营业成本上升幅度大于营业收入的上升幅度,毛利率较2017年下降10.66%。

(2)期间费用增加,2018年公司销售费用、管理费用、研发费用较上年增加52.59%。主要是报告期公司进一步加大新一代的智能机顶盒、智能路由、智能网关、智能音箱等智能产品以及CoNET物联网解决方案和“雪亮工程”解决方案等的研发投入,研发人力成本及相关费用较上期大幅增加;其次公司对部分技术落后、库龄较长、无法再次投入使用以及停止经营及推广的业务所涉及的呆滞库存进行报废处置,报废损失4064万元。第三,公司大力拓展国内及海外市场,相关业务招待费、推广费上升。

(3)资产减值损失增加,2018年公司计提应收款项坏账准备8,048.75万元,除了按照账龄分析法计提增加外,主要是对部分单项金额在100万元以上的预计回收困难的其他应收款计提了4,694.97万元坏账准备;对技术落后、改制消耗困难、客户取消订单造成备料呆滞等存货计提跌价准备3,008.95万元;对参股公司湖北同洲信息港有限公司出现减值迹象的长期股权投资计提减值准备1,317.92万元。

4.公司2019年扣除非经常性损益后的净利润为-19,408.74万元,具体原因主要包括:

(1)2019年收入较上年同期略有下降,主要是由于第三、四季度公司部分客户处于采购波动期,订单释放放缓;新开发的物联网业务正在建设交付中尚未完工验收;以及公司在第四季度主动优化订单质量,放弃了部分回款周期长且利润率低的客户订单,并重点拓展和支持回款周期短且利润率高的客户订单。

(2)2019年部分原材料价格回落,公司产品毛利率较上年同期有所提升。但下半年受客户采购波动周期影响订单量下降,毛利水平虽有提升,仍无法覆盖经营成本;加上资金使用效率低下、融资成本高等因素,导致公司业绩续亏。

(3)2019年第四季度公司适时优化经营策略,重新梳理、整顿部分收益不佳的业务,并对相关业务团队进行优化调整,影响了公司当期利润。

(4)2019年末依照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,对存货、应收款项、固定资产、对外投资等资产进行减值测试,减值计提总额较上年同期减少。

(二)2020年公司持续经营能力分析及经营业绩改善措施

1.2019年公司终止2015年度非公开发行股票募集资金投资项目并将剩余募集资金及利息永久补充流动资金,缩小了贷款规模,有效提高资金使用效率,降低了公司的融资成本。2020年公司将继续保持与各家银行的良好合作关系,开发新的融资渠道和融资模式。同时公司将重点加强应收账款清欠管理,降低库存占用资金,盘活公司资产,提高资产周转效率,加强现金流的预测、平衡和筹划,确保公司持续发展的资金需求。

2.2020年将通过“平台+运营+终端+服务”的模式,充分利用公司端到端的优势,为广电及运营商用户提供节目内容和关联服务。布局于智能融合型机顶盒、智能网关、ONU、CM、EOC接入式终端,TVOS、IPTV、GPON、EPON等,利用与广电运营商深度合作及国内市场规模效应,推进研发、供应链、市场的融合,提升终端毛利率。

海外市场将保持传统产品优势,加强ATV产品、宽带接入产品以及混合型产品研发及市场投入。继续推进现有客户的全业务合作,重点布局亚太、拉丁美洲等新兴市场的数字电视整转平移机会,提升美欧高端市场升级改造的市场份额。

3.公司将继续在全业务媒体融合平台、融合Portal、融合CDN、智能运维等关键产品和技术进行研发投入与应用,加强新一代智能终端、智能网关、多媒体终端等产品的研发与市场推广;并积极进行融媒体平台的国际化研发,实现全媒体平台向海外市场的拓展。同时公司将加大在以物联网为核心的智慧园区、智慧建筑、城市物联网应用云平台等领域的投入,继续加强和阿里、腾讯、华为等厂商的合作,积极融入产业生态、拓展销售渠道,提高新型业务的产值规模和利润,全面向“物联化”、“智慧化”升级,持续提升公司的核心竞争力,持续推动全球数字视讯、物联网、全媒体终端、Google TV OTT终端研发与市场拓展,以满足家庭的智慧化升级需求,并拓展业务覆盖到建筑、园区和城市范畴。

4.2020年公司将继续加强供应链管理,推行关键物料验证多种品牌兼容、国产化替代等多项降成本措施。以智能制造为方向,以机器人项目为切入点,提高自动化水平,减少人力成本。根据市场导向,开拓OEM业务和人体工学业务,丰富业务结构、提升利润空间。

5.2019年公司通过业务整顿、团队优化,将有效降低2020年人力成本,提升人均效能。公司将进一步削减控制各项运营成本费用,降低运营成本,提升运营效率。

(2)报告期内你公司营业收入为7.80亿元,同比上年下降2.33%,产品销量为4,413,314台,同比上年增长20.65%。请你公司说明报告期营业收入与产品销量变动不一致的原因及合理性。

回复:

(一)营业收入与产品销量变动情况

产品	2019年			2018年			营业收入	
	营业收入	销量	单价	营业收入	销量	单价	增减额	增减幅度
有线电视接入设备	459,910,003.16	3,199,990	143.72	588,545,426.65	3,341,077	176.15	-128,635,423.49	-21.86%
卫星电视用户终端设备	170,518,639.69	1,099,639	155.07	35,285,186.22	221,500	159.3	135,233,453.47	383.26%
其他设备	41,459,802.20	113,685	364.69	46,119,307.89	95,463	483.11	-4,659,505.69	-10.10%
小计	671,888,445.05	4,413,314	152.24	669,949,920.76	3,658,040	183.14	1,938,524.29	0.29%
平台交付及运维	18,460,091.91			26,326,868.52			-7,866,776.61	-29.88%
其他业务	89,172,615.20			101,856,627.90			-12,684,012.70	-12.45%
小计	107,632,707.11			128,183,496.42			-20,550,789.31	-16.03%
合计	779,521,152.16	4,413,314	176.63	798,133,417.18	3,658,040	218.19	-18,612,265.02	-2.33%

公司2019年营业收入77,952.12万元中与产品销量有关的收入包括:有线电视接入设备、卫星电视用户终端设备和其他设备,共67,188.84万元,较2018年增加193.85万,增幅0.29%。

(二)营业收入与产品销量变动不一致的原因及合理性

产品	收入、销量、单价的因素分析					
	销量变动对收入影响金额	单价变动对收入的影响	合计	销量变动对收入影响幅度	单价变动对收入影响幅度	合计
有线电视接入设备	-24,853,096.36	-103,782,327.14	-128,635,423.49	-4.22%	-17.63%	-21.86%
卫星电视用户终端设备	139,888,479.20	-4,655,025.73	135,233,453.47	396.45%	-13.19%	383.26%
其他设备	8,803,264.39	-13,462,770.08	-4,659,505.69	19.09%	-29.19%	-10.10%
合计	123,838,647.24	-121,900,122.95	1,938,524.29	18.48%	-18.20%	0.29%

2019年与销量有关的营业收入较2018年增加193.85万元,增幅0.29%,从产品销量和单价两方面来看:销量上升20.65%影响收入增加12,383.86万元,增幅18.48%;单价降低19.05%影响收入减少12,190.01万元,降幅18.20%。

其中,有线电视接入设备销量下降影响收入下降4.22%,单价下降影响收入下降17.63%;卫星电视用户终端设备销量上升影响收入上升396.45%,单价下降影响收入减少13.19%;其他设备销量上升影响收入提高19.09%,单价下降影响收入减少29.19%。

公司销量上升主要原因是海外新兴市场的开拓,2018年国外收入占总收入26.41%,2019年占比提升到62.33%,主要集中在东南亚、南美等地区,这些地区数字电视整转平移相对于国内市场延后,出货机型在功能配置、技术参数等都比国内市场要低,所以整体平均单价低于2018年。

综上分析,公司营业收入与产品销量变动不一致是合理的。

2.报告期末,你公司货币资金账面余额为1.01亿元。请以列表形式补充说明你公司货币资金存放地点、存放类型、资金用途、是否存在未披露的受限情形,并结合你公司短期债务情况说明公司是否存在流动性风险。

回复:

(一)公司货币资金存放地点、存放类型、资金用途、受限情形

项目	年末余额	存放地点		存放类型		资金用途	受限情形
		境内	境外	活期	保证金		
库存现金	3,491.59	3,491.59		3,491.59		日常经营	未受限
银行存款	99,251,284.97	81,813,082.72	17,438,202.25	99,251,284.97		日常经营	未受限
其他货币资金	2,047,665.68	2,047,665.68			2,047,665.68	开具保函和汇票的保证金	受限
合计	101,302,442.24	83,864,239.99	17,438,202.25	99,254,776.56	2,047,665.68		

境内银行存款中有8,010.05万存放于深圳,境外银行存款存放地是香港。其他货币资金存放地是深圳,为存放于银行账户的保函保证金、汇票保证金,已在年报“所有权或使用权受限制的资产”中进行了披露,公司不存在未披露的受限情形。

(二)公司短期债务的流动性风险情况

1.公司2019年末流动资产和流动负债情况如下:

流动资产	年末余额	流动负债	年末余额
货币资金	101,302,442.24	短期借款	74,475,000.00
应收账款	354,372,501.11	应付票据	71,127,506.40
应收款项融资	18,151,504.67	应付账款	108,119,025.95
预付款项	9,769,083.54	预收款项	17,421,656.31
其他应收款	49,970,368.66	应付职工薪酬	46,810,727.30
存货	55,431,309.86	应交税费	7,986,925.06
其他流动资产	26,801,007.03	其他应付款	222,813,022.55
合计	615,798,217.11	合计	548,753,863.56

2.公司短期债务的流动性风险情况:

2019年末公司流动负债总额54,875.39万元,流动资产总额61,579.82万元,流动比率为1.12,速动比率为1.02。

年末流动负债中,短期借款7,447.50万元到期日为2020年1月份,截止回函日,公司已如期归还上述借款,并筹措到新的借款5,168.13万元。应付票据及应付账款合计17,924.65万元,付款账期在3至6个月之间,平均周转天数为116天。应付职工薪酬4,681.07万元,其中1,080.95万元为计提的工会经费和职工教育经费,主要是用于以后期间实际发生的职工服务、工会活动、岗位培训等,无固定支付期。其他应付款22,281.30万元中包含收到的转让参股公司股权首笔款项7,650万元,待股权过户完成后,将从其他应付款中转出。剔除以上无需立即支付的流动负债外,流动资产对流动负债的覆盖率为1.33。

年末流动资产中,货币资金10,130.24万元除其他货币资金204.77万元处于受限状态,其他均为日常生产经营可支配的资金。应收账款35,437.25万元,收款账期为3至9个月之间,平均周转天数为172天。应收款项融资1,815.15万元,主要都是流动性强的银行承兑汇票。其他应收款4,997.04万元,包括项目保证金、往来款、账龄较长的预付款,公司正积极督促款项的结算。存货5,543.13万,主要是原材料备料和待完工出货的成品半成品,平均周转天数是39天。

综上所述,公司的流动资产均为变现能力较强的资产,有能力偿还所有的短期负债,能够保证短期债务的到期偿付,因此公司短期债务的流动性风险较小。

3.截至报告期末,公司的参股公司湖北同洲信息港有限公司(以下简称“湖北同洲”)非经营性占用的公司资金余额为3,297.92万元。请你公司补充披露上述占用产生的时间、原因、过去三年同湖北同洲资金往来情况、上述占用的会计处理、以及合资方与公司是否存在关联关系,相关资金占用是否已经过相应的审批程序并披露等。请年审会计师核查并发表意见。

回复:

(一)上述占用产生的原因、时间、过去三年同湖北同洲资金往来情况

湖北同洲于2012年成立,原属于公司全资子公司。截至报告期末湖北同洲非经营性占用公司资金3,297.92万元,主要是在2012至2015年期间形成。湖北同洲与汉口银行股份有限公司荆州分行于2014年10月23日签订的《流动资金借款合同》,汉口银行荆州分行向湖北同洲发放流动资金贷款2,500万元,该笔贷款于2015年10月到期,2015年10月21日,公司代湖北同洲归还了此笔借款从而形成2,500.00万元的资金占用,其余款项为公司与湖北同洲之间的往来款。

2015年底,公司将湖北同洲51%的股权对外转让,转让完成后公司仍持有湖北同洲49%的股权。由于控制关系的发生转变,在新的股权架构下,原属于内部往来的款项变成关联方往来。过去三年公司与湖北同洲资金往来情况如下:

年份	年初占用资金余额	年度占用累计发生额	年度偿还累计发生额	年末占用资金余额
2017年	32,979,196.53	-	-	32,979,196.53
2018年	32,979,196.53	-	-	32,979,196.53
2019年	32,979,196.53	-	-	32,979,196.53

(二)上述占用资金的会计处理

截至2019年12月31日,占用资金余额为3,297.92万元,在其他应收款中核算。

(三)合资方与公司是否存在关联关系

合资方成都兆云股权投资基金管理有限公司与公司不存在关联关系。

(四)相关资金占用是否已经过相应的审批程序并披露

2015年12月22日召开的第五届董事会第三十四次会议审议通过了《关于拟对外转让所持有的湖北同洲信息港有限公司51%股权的议案》,由于2015年股权转让后控股关系的转变,原属于内部往来的款项变成关联方往来,相关资金占用自2015年度起至2019年度,均经公司董事会审议,并在《控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表的专项审核报告》中进行了披露。

会计师的核查意见:

我们检查了湖北同洲非经营性占用的公司资金3,297.92万元形成时间、账务处理,以及最近三年公司与湖北同洲资金往来情况;我们检查了2015年公司转让湖北同洲股权的资料,在国家企业信用信息公示系统里核查了湖北同洲的工商信息和合资方的工商信息;我们检查了公司2015年度至2019年度各年的《控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表的专项审核报告》。经核查我们认为,湖北同洲非经营性占用公司资金3,297.92万元主要在2012年至2015年之间形成,因为公司于2015年底对外转让了湖北同洲51%的股权,公司对湖北同洲的内部往来变成关联方往来;公司近三年内与湖北同洲无资金往来;合资方与公司不存在关联关系;湖北同洲非经营性占用公司资金3,297.92万元在2015年度至2019年度期间,各年均经董事会审议并如实披露。

4.报告期内,你公司海外销售收入为4.86亿元,同比上年增长130.51%,毛利率为16.79%,同比上年增长8.53%。销售费用为1.02亿元,主要是报告期拓展海外市场的业务推广费增加。

(1)请补充披露公司2019年度海外销售的主要产品、国家、销售渠道、信用政策、主要客户并说明海外销售毛利率上升的原因、截至回函日海外销售是否存在销售退回及销售回款情况。

回复:

(一)2019年海外主要客户销售情况

主要客户	国家	主要产品	销售渠道	信用政策	2019年			2018年		
					营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
客户1	马来西亚	有线电视接入设备、卫星电视用户终端设备	直销	预付20%,80%余款发货后100天内付	191,168,049.88	152,621,835.80	20.16%	26,764,309.80	20,024,856.69	25.18%
客户2	哥伦比亚	有线电视接入设备	直销	到货120天	138,918,538.96	131,045,440.86	5.67%	33,685,171.94	33,655,295.20	0.12%
客户3	美国	有线电视接入设备、其他设备	直销	发货90天	44,375,393.19	30,972,410.60	30.20%	-	-	-
客户4	斯里兰卡	卫星电视用户终端设备	直销	发货45天	41,827,955.68	32,207,600.78	23.00%	10,441,921.89	9,072,092.13	13.12%
客户5	俄罗斯	有线电视接入设备	直销	发货90天	10,917,923.88	8,854,771.42	18.90%	-	-	-
合计					427,207,861.58	355,702,059.47	16.74%	70,901,403.63	62,752,244.03	11.49%

不同客户之间毛利率差异的原因:

客户1、客户4、客户5毛利率处于18.90%-23.00%之间,毛利率差异较小;存在一定差异的主要是客户2和客户3。客户2位于南美非发达地区,属于低端机型市场,出货机型较单一,单价较低,出货量大,毛利率较低;客户3为2019年新增北美高端市场客户,该市场处于升级改造阶段,出货机型的功能配置较高,单价较高,毛利率高于海外平均水平。

2019年海外销售按产品类别的毛利率情况如下:

产品	2019年海外销售情况			
	营业收入	营业成本	占海外营业收入比例	毛利率
有线电视接入设备	316,946,553.69	272,572,473.26	65.23%	14.00%
卫星电视用户终端设备	162,428,714.27	126,491,695.88	33.43%	22.12%
其他设备	1,154,866.96	1,069,685.71	0.24%	7.38%
其他业务	5,337,726.70	4,136,045.45	1.10%	22.51%
合计	485,867,861.61	404,269,900.30	100%	16.79%

公司2019年海外销售的产品主要包括有线电视接入设备、卫星电视用户终端设备、其他设备及其他业务,其中有线电视接入设备销售收入占海外营业收入比例为65.23%,卫星电视用户终端设备销售收入占海外营业收入比例为33.43%,这两项合计销售收入占海外营业收入比例为98.66%。有线电视接入设备中,客户2销售收入为138,918,538.96元,占整个有线电视接入设备的比例为43.83%,但该客户毛利率为5.67%,剔除该客户的影响后,有线电视接入设备的毛利率为20.50%,与卫星电视用户终端设备的毛利率22.12%相比,差异较小。客户2位于南美非发达地区,属于低端机型市场,出货机型较单一,单价较低,出货量大,毛利率较低。

(二)2019年海外销售毛利率上升原因

2019年海外销售整体毛利率为16.79%,较2018年提高8.53%,主要是原材料价格回落影响。2018年电阻电容主要厂商产能转移造成市场缺货而价格暴涨,2019年随着各厂商产能调整到位,电阻电容价格已回落企稳;2018年第四季度内存厂商开始陆续向下调价,2019年内存均价较2018年下降35%。

海外销售主要客户中,客户1因2019年销售产品机型变化,毛利率有所下降;客户2因2019年新产品出货、原材料价格下降等因素影响,毛利率较2018年提高5.55%;客户3为2019年新增北美高端市场客户,毛利率高于平均水平;客户4毛利率提升主要是受原材料价格回落影响。客户5为2019年新增客户,毛利率为18.90%。

(三)海外销售退回及销售回款情况

截至回函日海外销售不存在销售退回的情况。

截至回函日海外销售主要客户回款情况如下:

单位	2019年底应收账款余额	2020年初至回函日回款金额
客户1	-	-
客户2	38,507,534.32	38,691,517.57
客户3	17,390,968.98	13,403,006.63
客户4	8,321,758.99	11,901,650.95
客户5	1,366,329.23	560,077.21
合计	65,586,591.52	64,556,252.36

(2)请补充披露海外业务推广费的具体构成以及同比上年变动的情况。

海外业务推广费主要是公司为了开拓海外市场、获取订单向第三方销售代理机构支付的佣金,佣金模式为居间服务模式,其中主要代理机构的业务推广费如下:

单位	2019年业务推广费
单位1	16,245,528.91
单位2	5,736,001.82
单位3	2,879,834.96
单位4	1,954,577.32
其他	3,174,521.19
合计	30,052,464.20

2019年及2018年海外销售收入与业务推广费情况如下:

项目	2019年	2018年	增减变动
营业收入	485,867,861.61	210,780,392.11	130.51%
业务推广费	30,052,464.20	11,366,119.01	164.40%
业务推广费占营业收入比率	6.19%	5.39%	0.79%

2019年海外业务推广费同比去年增加164.40%,主要是随着海外收入的增长而同步上升;2019年业务推广费占营业收入比率同比去年增长0.79%,处于合理的变动范围。

(3)结合海内外销售的产品结构等对比分析海内外销售的毛利率差异、海外销售大幅增长的原因及合理性。请会计师对公司海外收入的真实性进行核查并发表意见。

回复:

(一)海内外销售毛利率变化情况

产品	国外			国内		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
有线电视接入设备	316,946,553.69	272,572,473.26	14.00%	142,963,449.47	116,391,312.22	18.59%
卫星电视用户终端设备	162,428,714.27	126,491,695.88	22.12%	8,089,925.42	8,028,859.57	0.75%
其他设备	1,154,866.96	1,069,685.71	7.38%	40,304,935.25	34,735,229.55	13.82%
平台交付及运维				18,460,091.91	1,811,783.05	90.19%
其他业务	5,337,726.70	4,136,045.45	22.51%	83,834,888.50	60,833,414.81	27.44%
合计	485,867,861.61	404,269,900.30	16.79%	293,653,290.55	221,800,599.20	24.47%

2019年公司整体销售毛利率为19.69%,其中国内销售毛利率24.47%,较国外销售毛利率高出7.68%。

对比国内外销售的产品结构,其中平均毛利率90.19%的平台交付及运维业务目前主要都是国内市场,提升了国内整体毛利率4.41个百分点。其次国外市场主要集中在东南亚、南美等地区,这些地区数字电视整转平移相对于国内市场延后,出货机型在功能配置、技术参数等都比国内市场要低,所以整体单价及毛利率要低于国内。卫星电视用户终端设备在国内市场出货量较低,2019年主要是外购整机出货,毛利率偏低。

(二)海外销售增长的原因及合理性

2019年海外销售较上年同期增长130.51%,主要原因包括:(1)在市场策略上,2019年公司强化了从前端、平台、增值系统到终端产品的一站式端到端解决方案,增强国际主流运营商及合作伙伴对同洲品牌的认可度,抓住了新兴市场(如亚太及拉丁美洲)的数字电视整转平移机会,同时提升公司在美欧高端市场升级改造的市场份额。(2)在产品策略上,公司继续保持传统产品优势,加强ATV产品、宽带接入产品以及混合型产品研发及市场投入,不断完善和提升公司在国际市场的布局。(3)在人才策略上,针对重点目标市场,强化销售人员梯队建设,提高市场开拓效率。

因公司采取上述一系列措施,扩大了海外市场份额,海外收入的增长合理。

会计师的核查意见:

我们了解、评估并测试了公司有关收入循环的关键内部控制的设计和执行;我们选取样本检查销售合同,识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件,了解和评估公司的收入确认的方法、时点,并评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;我们结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析,并与上年数据进行比较,判断本年收入金额是否出现异常波动的情况;我们对本年记录的收入交易选取样本,核对销售合同,检查签收单或报关单和货运提单,评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;我们向重要客户实施独立的函证程序,询证本年发生的销售额及往来款项余额,确认业务收入的真实性、完整性;我们就报表日前后记录的收入交易,选取样本,从发货单据追查至明细账,再从明细账追查至发货单据,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。经核查我们认为,公司海外收入真实。

5.根据年报,你公司存货期末余额为5,543.13万元,较期初减少32.22%,主要是报告期原材料备料减少所致。报告期内公司管理费用为9,810.98万元,同比上年减少19.38%,其中存货报废46.55万元。2018年度公司存货报废产生的管理费用为4,064.00万元。请你公司结合公司生产经营情况、未来销售预期、备料安排以及存货报废情况说明:

(1)公司产品销量增长但原材料备料减少的原因,是否能满足公司正常生产经营的需要。

回复:

原材料备料是为了保证订单在未来规定的时间内完成交付而提前采购部分长周期物料。2018年末原材料账面余额7,307.2.41万元,是由于2019年第一季度客户订单集中交付需求量大而提前做了备料,2019年第一季度营业收入为30,146.34万元。2020年第一季度订单需求量减少,实现营业收入为8,651.61万元,较上年同期下降71.30%,因此2019年末原材料备料减少,账面余额3,272.27万元,能满足公司正常生产经营的需要。

(2)你公司存货库存管理及核算制度,相关财务记录是否真实、准确,结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况说明存货跌价准备的计提方法、具体计算过程和充分性。

回复:

(一)公司存货库存管理及核算制度情况

公司存货的库存及核算管理从采购入库、生产领用,到完工入库、销售出库等都在专业的ERP管理系统中运行。每一个环节的业务流程、关键控制点、操作步骤、权限审批都有详细的手册指引。公司定期与供应商、客户对账,对实物定期盘点,保证账实相符、财务记录的真实、准确。

(二)公司存货跌价准备计提情况

公司存货按照用途和状态分为原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工材料五大类。其中库存商品、发出商品主要是各种类型的机顶盒、智能网关、多媒体智能终端等;原材料主要包括主芯片、存储芯片、高频头、PCB线路板、电子配套料、五金塑胶材料、包装材料,以及企业务融合云平台、智能电视操作系统TVOS、物联网应用云平台用的服务器、编码器、存储器、数据库、调制器、码流转换器等。

2019年存货跌价准备增减情况如下:

项目	存货跌价准备				年末存货账面余额	跌价准备占比
	上年末余额	计提	转回或转销	年末余额		
原材料	19,478,538.20	8,077,205.61	13,393,151.23	14,162,592.58	32,722,702.81	43.28%
在产品	4,246,706.70	1,168,008.16	4,170,629.57	1,244,085.29	4,878,546.35	25.50%
库存商品	11,118,392.71	5,209,611.81	2,981,184.51	13,346,820.01	24,702,119.89	54.03%
发出商品	5,594,974.63	691,530.77	-	6,286,505.40	27,803,154.01	22.61%
委托加工材料	242,387.50	-	-	242,387.50	607,177.58	39.92%
合计	40,680,999.74	15,146,356.35	20,544,965.31	35,282,390.78	90,713,700.64	38.89%

(三)存货跌价准备的计提方法、具体计算过程和充分性

公司的存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。

原材料、在产品、委托加工材料主要是根据材料在订单上的可消耗情况、本身质量状况、以及结合库龄来测算其可变现净值。对于有订单可消耗的材料,用其生产完工的成品售价减去至完工时估计将要发生的其他材料成本、人工、制造费用以及在销售过程中估计要发生的销售费用、相关税费后的金额进行合理预计。对于无订单可消耗的材料,用估计的市场销售价格减去销售过程中估计要发生的销售费用、相关税费后的金额进行合理预计。年末原材料、在产品、委托加工材料存货跌价准备余额占各自账面余额的比例分别为43.28%、25.50%、39.92%,对跌价准备作了充分的预计。

库存商品、发出商品主要是根据产品的订单状况、质量状况、以及结合库龄来测算其可变现净值,用估计售价减去在销售过程中估计要发生的销售费用、相关税费后的金额进行合理预计。年末库存商品、发出商品存货跌价准备余额占各自账面余额的比例分别为54.03%、22.61%,对跌价准备作了充分的预计。

(3)近三年各项存货的报废金额及报废率、报废存货的范围,并结同行业可比上市公司情况说明存货报废金额大幅下降的合理性。

回复:

(一)公司近三年存货报废情况

1.公司2017年无存货报废情况

2.公司2018年存货报废情况

项目	2018年初账面余额	2018年报废金额	报废率
原材料	93,162,530.84	36,544,921.17	39.23%
在产品	8,959,883.46	2,133,088.01	23.81%
库存商品	57,399,307.85	26,232,598.08	45.70%
合计	159,521,722.15	64,910,607.26	40.69%

3.公司2019年存货报废情况

项目	2019年初账面余额	2019年报废金额	报废率
原材料	73,072,408.84	4,309,062.12	5.90%
在产品	15,519,797.15	871,019.83	5.61%
库存商品	25,449,786.80	2,314,941.65	9.10%
合计	114,041,992.79	7,495,023.60	6.57%

(一)同行业可比上市公司存货报废情况

根据同行业上市公司近三年的年报及资产核销公告,未找到存货报废金额的可比数据。

(二)存货报废金额大幅下降的合理性

2019年存货报废金额为749.50万元,较2018年减少5,741.56万元,降幅为88.45%,主要原因包括:

1.2018年原材料报废3,654.49万元。其中基于双屏互动功能芯片战略备料942.79万元,因推广不足导致呆滞,随着2018年替代方案芯片技术更新,此芯片已无市场价值,2018年作报废处置;前端平台项目终止导致服务器网络设备呆滞报废798.85万元;因客户订单取消导致无法消耗的专用物料报废483.10万元;中标备料后因客户回款差公司决定放弃供货报废167.42万元。

2018年在产品报废213.31万元,主要是因客户订单取消导致已生产的主板、面板等半成品无法改制再消耗故报废处置。

2018年库存商品报废2,623.26万元。其中由于产品更新换代,原标清、高清基本型机顶盒所配备机在今后市场中无翻新利用价值,故将用于售后维修的且超过保修期的单、双向标清、高清基本型机顶盒备机报废1,063.49万元;报废停止经营且不再研发生产及推广的一体机业务成品361.49万元;2018年起国内各省网公司招标机型均为智能机顶盒,故原标清、高清等基本型机顶盒不再有市场,公司已停止生产并报废相关机型的成品1,183.18万元。

2018年存货报废金额共6,491.06万元,减去已计提跌价准备2,422.75万元和报废变卖收入4.32万元,报废损失4,064.00万元。

2.2019年原材料报废430.91万元。其中因平台应用项目终止导致服务器网络设备及系统老化报废380.47万元;芯片质量问题报废16.67万元。

2019年成品报废231.49万元。其中已停止经营的一体机业务报废99.42万元;合作运营项目预计用户新增订购可能性较低,机顶盒报废107.15万元;因客户取消订单无法再消耗的机顶盒报废58.14万元。

2019年存货报废金额共749.50万元,减去已计提跌价准备699.22万元和报废变卖收入3.73万元,报废损失46.55万元。

综上所述,公司的存货报废主要是受报告期公司业务调整方向、订单执行情况、产品技术更新、市场环境等方面因素影响。2019年存货报废金额较上年同期大幅下降是合理的。

会计师的核查意见:

我们了解、评估并测试了公司有关采购、生产成本循环的关键内部控制的设计和执行;了解并测试了公司与存货相关的关键内部控制设计和运行的有