

证券代码：002848

证券简称：高斯贝尔

公告编号：2022-037

高斯贝尔数码科技股份有限公司

关于深圳证券交易所 2021 年年报问询函回复的公告

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

高斯贝尔数码科技股份有限公司（以下简称“公司”或“高斯贝尔”）于 2022 年 6 月 10 日收到深圳证券交易所下发的《关于对高斯贝尔数码科技股份有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 505 号）。对于问询函中提及的事项，公司董事会高度重视，积极核查有关情况，现就相关问题回复如下：

一、2019 年至 2021 年，你公司的营业收入分别为 6.3 亿元、4.17 亿元和 5.76 亿元，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为 1015.24 万元和 -3.67 亿元和 -1.25 亿元，扣非后净利润分别为 -3418.79 万元 -3.8 亿元和 -1.39 亿。

（1）请你公司结合报告期内行业发展情况、主要产品及服务的销售情况、毛利率、期间费用等因素，说明你公司最近三年主业持续亏损的原因。

回复：

1、按产品分类，公司收入及毛利率对比分析

单位：万元

产品分类	2021 年			2020 年			2019 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
数字电视产品	18,984.05	17,437.02	8.15%	17,917.82	16,852.94	5.94%	31,801.27	27,266.34	14.26%
家居智能产品	19,584.95	17,372.35	11.30%	12,423.24	11,248.60	9.46%	18,434.76	13,545.48	26.52%
新材料	3,970.54	4,041.96	-1.80%	2,139.03	2,487.60	-16.30%	2,105.67	2,677.62	-27.16%
智慧项目	4,879.59	4,811.11	1.40%	1,946.73	1,956.76	-0.52%	4378.19	4482.95	-2.39%
其他产品及服务	6,336.56	5,037.32	20.50%	4,863.31	5,545.52	-14.03%	4,914.09	3,586.84	27.01%
其他业务	3,917.49	4,904.30	-25.19%	2,501.29	2,707.44	-8.24%	1,466.59	1,084.87	26.03%
合计：	57,673.18	53,604.06	7.06%	41,791.42	40,798.86	2.38%	63,100.57	52,644.10	16.57%

公司 2021 年营业收入比上年增加 38%，毛利率比上年同期增加 4.6 个百分点。传

统数字电视产品、智能家居产品，新材料、智慧项目毛利较上年均有所上升。但是总体收入仍然较 2019 年有较大下降，总体毛利仍然偏低。从公司所处的行业：①智慧项目（含智慧校园和智慧家居市场），是公司处于转型期的业务，在市场上尚未取得竞争优势，业务规模小，毛利低。②新材料业务：虽然业务量及利润率较前两年度有较大的增加，但主要产品尚处于国内重要厂商及机构的认证过程中，认证期比较长，市场尚未形成规模，固定费用高，导致毛利低，暂未取得明显市场优势。③公司传统产品-数字电视产品，境内主要受广电部门招标减少及电信、移动等运营商竞争影响，业务近年来一直较为低迷。境外主要受疫情的持续影响，业务开展困难，近年业务尚未完全恢复。

同时受疫情的持续影响以及中美贸易摩擦、公司业务依赖的主芯片缺货及部份主料价格上涨等因素，既严重影响了公司对外接单，同时在一定程度上也影响了公司毛利。

2、公司期间费用与同行业上市公司对比分析

（1）期间费用合计分析

单位:万元

公司名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	营业收入	期间费合计	占收入比	营业收入	期间费合计	占收入比	营业收入	期间费合计	占收入比
高斯贝尔	57,673.17	15,339.32	26.60%	41,791.42	18,827.45	45.05%	63,100.57	13,826.31	21.91%
四川九洲	354,403.32	52,563.51	14.83%	329,994.02	61,909.71	18.76%	315,142.74	64,688.97	20.53%
同洲电子	13,924.44	12,178.74	87.46%	28,846.88	16,482.91	57.14%	78,227.60	26,604.34	34.01%
银河电子	142,478.24	36,283.27	25.47%	149,708.32	33,390.80	22.30%	120,033.74	33,322.39	27.76%

（2）期间费用构成分析

①管理及研发费用

单位:万元

公司名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	营业收入	管理及研发	占收入比	营业收入	管理及研发	占收入比	营业收入	管理及研发	占收入比
高斯贝尔	57,673.17	9387.92	16.28%	41,791.42	10,867.89	26.01%	63,100.57	7,864.27	12.46%
四川九洲	354,403.32	45,270.89	12.77%	329,994.02	48,943.33	14.83%	315,142.74	46,542.32	14.77%

同洲电子	13,924.44	9,780.86	70.24%	28,846.88	11,058.66	38.34%	78,227.60	15,007.01	19.18%
银河电子	142,478.24	31,635.63	22.20%	149,708.32	27,226.42	18.19%	120,033.74	25,787.43	21.48%

②营业费用

单位:万元

公司名称	2021年			2020年			2019年		
	营业收入	营业费用	占收入比	营业收入	营业费用	占收入比	营业收入	营业费用	占收入比
高斯贝尔	57,673.17	4,174.94	7.24%	41,791.42	5,744.56	13.75%	63,100.57	6,337.00	10.04%
四川九洲	354,403.32	7,160.56	2.02%	329,994.02	10,517.74	3.19%	315,142.74	13,006.77	4.13%
同洲电子	13,924.44	1,944.46	13.96%	28,846.88	3,296.88	11.43%	78,227.60	9,694.11	12.39%
银河电子	142,478.24	4,376.63	3.07%	149,708.32	5,115.95	3.42%	120,033.74	6,699.75	5.58%

③财务费用

单位:万元

公司名称	2021年			2020年			2019年		
	营业收入	财务费用	占收入比	营业收入	财务费用	占收入比	营业收入	财务费用	占收入比
高斯贝尔	57,673.17	1,776.46	3.08%	41,791.42	2,215.00	5.30%	63,100.57	-374.96	-0.59%
四川九洲	354,403.32	132.06	0.04%	329,994.02	2,448.64	0.74%	315,142.74	5,139.88	1.63%
同洲电子	13,924.44	453.42	3.26%	28,846.88	2,127.37	7.37%	78,227.60	1,903.22	2.43%
银河电子	142,478.24	271.01	0.19%	149,708.32	1,048.43	0.70%	120,033.74	835.21	0.70%

上表可见，公司 2019~2021 年期间费用占销售比率分别为 21.91%、45.09%、26.60%，2021 年度比上年同期有所下降，但还是高于 2019 年度。在同行业中，2021 年期间费用占比仅低于同洲电子。主要原因是销售规模尚未恢复，固定费用分摊过高。

综上，公司 2021 年度亏损主要原因如下：

1) 营业收入：2021 年上市公司实现营业收入 57,673.13 万元，较 2020 年增加 15,881.76 万元，增长 38%，但未达到公司正常的盈亏平衡规模。受疫情影响，公司海外市场复苏缓慢，2021 年海外收入为 2.39 亿元，较疫情之前（2019 年 3.83 亿元）下降 1.44 亿元，下降 37.6%。

2) 产品毛利影响：2021 年销售综合毛利率为 7.06%，较上年增加 4.6 个百分点，但是较疫情前（2019 年的 16.57%）下降 9.51 个百分点，降幅 57.39%。主要原因为市场恢复缓慢，同时芯片供应不足价格上涨，产品产能不饱和，分摊的固定成本高。

3) 期间费用：2021 年公司期间费用为 15,339.32 万元，虽然经过公司的优化控

制，较上年减少 3,488.13 万元，但因收入量过少，毛利过低，利润无法覆盖期间费用。

(2) 2019 年至 2021 年，你公司净资产分别为 6.76 亿元、3.52 亿元和 2.26 亿元。请结合你公司主营业务持续亏损、净资产持续下降等可能导致持续经营能力存在不确定性的因素，充分提示你公司面临的各项风险，包括但不限于被实施退市风险警示的风险和流动性风险等，并说明你公司已采取或拟采取的改善持续经营能力的措施。

回复：

2019-2021 年，公司扣非后净利润分别为-3418.79 万元-3.8 亿元和-1.39 亿，净资产分别为 6.76 亿元、3.52 亿元和 2.26 亿元，存在主营业务持续亏损、净资产持续下降的情形。若公司后续持续亏损导致出现一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，或一个会计年度经审计的期末净资产为负值的情形，将会面临可能被实施退市风险警示的风险；同时若公司后续持续亏损，将会影响公司的经营性现金流，导致出现流动性风险。

针对上述可能面临的风险，公司已采取相关措施进行应对：

1、2022 年 2 月，公司完成出售全资子公司深圳市高斯贝尔家居智能电子有限公司 100%股权的相关事项，出售对价为 9,030 万元，此举为公司带来的投资收益约为 6,496 万元。

2、积极参与大项目的招投标工作，2022 年 1 月和 2 月，公司分别中标中广电广播电影电视设计研究院的地面数字电视 700 兆赫频率迁移项目——子项目 1：地面数字电视发射机、多工器货物及服务（云南省）和子项目 2：天馈线货物及服务（甘肃省），合计中标金额约 10,000.74 万元人民币。2022 年 3 月，公司中标中国电信新疆公司 2022 年泛智能终端（WIFI6 路由器）集中采购项目，中标金额为 1,377 万元人民币。

上述相关项目的相继落地，为公司转型进入三大通信运营商领域打开了新局面，未来公司将继续积极参与三大通信运营商及广电网络的其它招投标项目，根据客户的具体要求及市场需求，不断优化产品结构，以满足市场需要，获取更多的中标订单，

抢占更多的市场份额，提升业务收入。

3、在智慧项目上，公司将持续加大智慧城市行业产品的研发，争取承接更多优势项目，巩固并加强与运营商的合作关系，重点聚焦江西、四川、山东等地区的智慧类项目、校园信息化和校园安全类项目。并着手布局开拓海外市场的智慧学校、商业办公安防监控系统集成项目领域，提升业务收入。

4、在新材料业务上，公司将充分发挥自身的研发技术能力，利用微波终端应用的十年以上经验，抓住通过国内知名通讯厂商认证的契机，全面投入高频高速覆铜板的市场推广及应用。同时开发出更多的新产品，布局 Mini LED、封装、光伏领域，不断增加及完善公司的产品类型，增强公司的竞争力，同时与多家国内龙头企业逐步展开多方面的合作，形成产品市场效应，逐步提升业务收入。

经过相关努力，公司 2022 年第一季度实现营业收入 11,897 万元，净利润为 4,846 万元，经营活动产生的现金流量净额为 1,868 万元，现金及现金等价物净增加额为 1,115 万元。公司的持续经营能力得到改善，业绩及流动性出现好转，目前不存在面临可能被实施退市风险警示的风险。

二、报告期末，你公司的资产负债率为 67.27%，较 2020 年上升 11.38%，流动比率为 1.01，速动比率为 0.64，现金比率为 0.05，均较 2020 年末有所上升。请结合你公司货币资金、现金流情况、融资能力、债务规模等量化分析你公司长期及短期偿债能力，充分提示可能存在的相关风险。

回复：

公司关键报表项列示：

单位：万元

报表项	2021 年末	2020 年末	本期末较上年末增减额	备注
货币资金	2,164.76	6,278.47	-4,113.71	
存货	15,811.04	13,861.44	1,949.60	
应收票据及应收账款	21,757.75	29,807.07	-8,049.32	
流动资产合计	42,979.84	52,153.13	-9,173.29	

报表项	2021 年末	2020 年末	本期末较上年末增减额	备注
使用权资产	2,564.18	--	2,564.18	
非流动资产合计	26,629.68	27,858.30	-1,228.62	
资产总计	69,609.51	80,011.43	-10,401.92	
短期借款	5,153.00	7,194.19	-2,041.19	
应付票据及应付账款	20,582.51	25,646.20	-5,063.69	
其他应付款	9,203.28	4,813.64	4,389.64	
一年内到期的非流动负债	2,239.34	28.80	2,210.54	2021 年末主要为长期应付款及租赁负债
流动负债合计	42,515.52	43,163.39	-647.87	
长期借款	23.35	52.15	-28.80	
租赁负债	1,951.27	--	1,951.27	
长期应付款	1,105.56	--	1,105.56	
非流动负债合计	4,313.11	1,552.61	2,760.50	
负债总计	46,828.63	44,716.00	2,112.63	

1) 债务规模及结构分析

①上表可见，公司 2021 年末流动负债及负债总计分别比上年末减少 647.87 万元和增加 2,112.63 万元，若扣除 2021 年因实施新租赁准则确认列示的租赁负债余额 2,564.18 万元后，公司本期末的流动负债规模为 41,902.61 万元、负债总规模为 44,264.45 万元，分别较上年末实际减少 1,260.78 万元和 451.55 万元。

②报告期末，其他应付款内容主要为因公司发展生产经营向控股股东“潍坊滨城投资开发有限公司”及关联方“潍坊滨桥投资中心（有限合伙）”借入的本金及利息共计 7,972.50 万元；长期应付款内容为公司因经营需要向“远东国际融资租赁有限公司”借入的资金，该项借款偿还方式为“两年内分 24 期等额归还”，报告期末本项结余为 2,607.08 万元（含一年内到期）。

上述表明，公司负债规模正逐步减少，并通过调整负债结构及偿还方式等手段，有效降低了公司债务风险。

③报告期末，公司流动比率与速动比率分别为 1.01 及 0.64，偿债能力指标偏弱，但公司流动资产能够覆盖流动负债。公司期末流动资产为 42,979.84 万元，较上年末

52,153.13 万元减少 9,173.29 万元，减少主要内容为应收类款项的收回，公司资产流动性良好。2021 年公司营业收入为 57,673.17 万元，较上年同期 41,791.42 万元增加 15,881.75 万元，公司业务正走出疫情困境，随着 2022 年公司中标国家 700 兆频移项目的落地实施，该类业务将成为公司业绩增长新亮点。业绩的回升及资产良好的流动性，能为公司偿债能力提供有效保障。

2) 融资能力

①公司与多家银行机构建立并保持着长期合作关系，具有良好的信用基础。报告期末公司银行融资及 2022 年新授信详情如下：

单位：万元

银行机构	报告期末融资情况			2022 年新授信	
	类别	金额		额度	进展
交通银行	流贷	2,000.00	2021.5.11-2022.5.11	7,000.00	续授信，审批中
	流贷	2,000.00	2021.5.24-2022.5.24		
光大银行	流贷	785.00	2021.7.30-2022.7.30	5,000.00	续授信，审批中
微众银行	流贷	368.00	2021.8.01-2022.8.01	未申请	
广发银行	长贷	23.35	2015.10.21-2023.10.20	未申请	
华夏银行	--	--	--	5,000.00	审批中
北京银行	--	--	--	1,000.00	已通过

②公司于 2021 年开展了非银行金融机构授信与融资，并已获得“远东国际融资租赁有限公司”长期资金 3,050.00 万元，该类融资具有期限较长、使用灵活等优点。

公司银行融资额度较小且结构合理，融资能力较强，这即增强了债务偿付能力、又能保障公司生产经营的临时资金需求。

3) 现金流情况

单位：万元

报表项	2021 年	2020 年	本期较上年同期增减幅	备注
经营活动现金流入	66,727.58	57,959.57	8,768.01	
经营活动现金流出	71,426.19	62,410.21	9,015.98	
经营活动现金流量净额	-4,698.60	-4,450.64	-247.96	

报表项	2021年	2020年	本期较上年同期增减幅	备注
投资活动现金流入	40.71	3,891.76	-3,851.05	
投资活动现金流出	1,796.30	2,547.05	-750.75	
投资活动现金流量净额	-1,755.60	1,344.70	-3,100.30	
筹资活动现金流入	14,418.25	12,132.68	2,285.57	
筹资活动现金流出	11,547.98	6,641.73	4,906.25	
筹资活动现金流量净额	2,870.27	5,490.95	-2,620.68	

①报告期末，公司货币资金余额为 2,164.76 万元，较上年末 6,278.47 万元减少 -4,113.71 万元，该部分资金主要用于了公司的再经营发展及部份到期债务偿还。

②2021 年公司经营活动现金流量净额为-4,698.60 万元，与上年同期基本持平。本报告期公司营业收入为 57,673.17 万元，经营活动产生的现金流入为 66,727.58 万元，经营活动现金流入量大于营业收入，表明公司生产经营及经营现金流情况运转正常，公司债务偿还风险较小。

综上，报告期末公司偿债能力指标虽偏弱，但公司经营活动及现金流正常，公司融资能力能应对各类临时性资金需求，公司的偿债能力有保障、债务风险较小。

三、你公司原实际控制人刘潭爱承诺你公司 2021 年度实现的净利润不低于 2,000 万元人民币，若你公司未完成前述业绩承诺，刘潭爱应在年度审计报告出具后 10 日内以现金方式向高斯贝尔进行补偿。请你公司披露截至目前刘潭爱履行业绩补偿承诺的具体进展，并结合业绩承诺相关协议具体条款说明你公司是否积极主张相关权利，是否存在损害上市公司利益的情形。

回复：

公司原实际控制人刘潭爱先生的 2021 年度业绩承诺触发相关补偿事项后，公司积极通过电话告知、电子邮件发送正式的《履行告知函》等方式，要求刘潭爱先生及其连带责任人深圳高视伟业创业投资有限公司（以下简称“高视创投”）履行相关差额补偿责任。截止目前，公司尚未收到刘潭爱先生及其连带责任人高视创投应当支付的业绩承诺差额补偿款项。

由于公司不是《股份转让协议》的签约方，仅是《股份转让协议》中的标的公司，

无法作为适格的当事人提起有关仲裁或诉讼，因此公司积极商请并协助控股股东潍坊滨城投资开发有限公司（以下简称“滨城投资”）根据协议约定通过提交仲裁申请的方式，要求刘潭爱先生及其连带责任人高视创投履行相关差额补偿责任。潍坊仲裁委员会已于2022年5月27日正式立案受理控股股东滨城投资提交的关于与刘潭爱先生、高视创投股权转让纠纷一案的仲裁申请。

公司已积极采取有关措施主张相关权利，不存在损害上市公司利益的情形。公司后续将继续采取相关措施，不断地敦促原实际控制人及其连带责任人履行补偿责任。

截止目前，潍坊仲裁委员会尚未审理上述仲裁申请，公司后续将根据上述仲裁的实际进展及执行情况，以及原实际控制人及其连带责任人的履约情况，及时履行信息披露义务。

四、报告期末，你公司应收账款账面余额 3.96 亿元，坏账准备期末余额 1.79 亿元，其中按照按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 1.88 亿元，坏账准备余额为 1.52 亿元。请你公司以列表形式披露按单项计提坏账准备应收账款的形成原因、形成时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，说明对相关应收账款单项计提坏账准备的原因及合理性，核实相关营业收入是否真实、准确。

回复：

1、单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：万元

单位简称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	应收款项内容	形成时间年度区间	商业实质是/否	计提原因	所属国度
客户一	8,560.94	5,564.61	65	销售货款	2018~2020	是	2020年受国内外新冠疫情的影响，公司与该客户的交易量减少，且其是运营商，受新冠疫情影响，无法收取收视费，经营出现困难；2020年5月以来，中印政治形势紧张，相关款项的可收回性存在重大不确定性，经管理层谨慎评	印度

单位简称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	应收款项内容	形成时间年度区间	商业实质是/否	计提原因	所属国度
							估, 对其计提坏账准备	
客户二	2,024.53	2,024.53	100	销售货款	2017~2020	是	客户经营困难, 面临破产风险	巴基斯坦
客户三	1,068.93	1,068.93	100	销售货款	2017	是	部分货款有投保中信保, 历史未投保部分, 客户拒绝回应。	巴西
客户四	929.69	738.41	79.43	销售货款	2017~2019	是	疫情严重, 客户已逃离本国, 该国经济风险较大	圭亚那
客户五	846.84	846.84	100	销售货款	2017~2018	是	客户公司已停业, 相关款项收回可能性不大	印度尼西亚
客户六	718.02	359.01	50	销售货款	2018~2019	是	该客户应收款主要系 2018 年交易形成, 近两年交易量极少, 相关款项的可收回性存在重大不确定性	泰国
客户七	705.45	705.45	100	销售货款	2013~2014	是	长期无法收回, 2020 年之前已全额计提	巴西
客户八	476.59	476.59	100	销售货款	2017~2020	是	疫情影响客户经营困难, 情况极糟糕	喀麦隆
客户九	473.71	473.71	100	销售货款	2013~2014	是	诉讼胜诉, 但对方已走破产程序无可执行标的, 2020 年之前已全额计提	中国
客户十	347.45	347.45	100	销售货款	2016	是	疫情严重, 客户运营困难, 且印度经济风险较大	印度
客户十一	227.75	227.75	100	销售货款	2018~2020	是	疫情导致该公司业务停滞濒临破产	美国
客户十二	207.21	207.21	100	销售货款	2017	是	疫情原因该公司已停业, 处严重亏损状态, 评估风险较大	尼泊尔
客户十三	197.31	197.31	100	销售货款	2017~2020	是	诉讼后对方资产能力差, 评估风险较大	中国
客户十四	168.62	168.62	100	销售货款	2015~2016	是	印度疫情严重, 该公司已停止运营, 评估风险较大	印度
客户十五	139.52	139.52	100	销售货款	2019	是	印度疫情严重, 该公司运营困难	印度
客户十六	109.02	109.02	100	销售货款	2015~2016	是	印度疫情严重, 客户已停止运营, 恢复正常运营可能性较小	印度
客户十七	103.13	103.13	100	销售货款	2016	是	欠款期长, 加之印度疫情严重, 评估风险较大	印度

单位简称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	应收款项内容	形成时间年度区间	商业实质是/否	计提原因	所属国
客户十八	102.83	78.98	76.8	销售货款	2017~2020	是	疫情导致业务停滞，且客户已停业，扣除预计中信保索赔后净额计提	喀麦隆
其余境外小额	968.57	968.57	100	销售货款	2010~2019	是	因疫情、国际形势、长期拖欠等因素相关款项收回存在较大不确定性的境外应收小额款项（共 44 家）	印度、以色列、巴基斯坦等
其余境内小额	484.56	484.56	100	销售货款	2010~2019	是	因疫情、客户拖欠等因素相关款项收回存在较大不确定性的的国内应收小额款项（共 20 家）	境内
合计	18,860.67	15,290.20	81.07					

2、单项计提坏账准备的应收账款账龄、业务背景、客户资信及催收情况

序号	单位简称	期末应收账款余额	账龄				期后回款情况	业务背景	客户资信	催收情况
			1年内	1-2年	2-3年	3年以上				
1	客户一	8,560.94	0.00	679.97	2,459.27	5,421.70	489.78	客户 2015 年与公司开展合作，截至 2020 年底总销售额为 4.68 亿，累计回款额为 3.72 亿，是公司印度市场系统推广的重要合作伙伴。	客户 2015.5.27 日成立，注册资金 10 万卢比，民营企业，主营电子产品进出口。	1、公司协同客户与其下游运营商直接追款。 2、通过技术支持方式施加影响。 3、商讨折扣或打包方式。 4、通过法律手段催收。

2	客户二	2,024.53	0.00	9.63	246.87	1,768.03	4.85	2013年建立合作,因巴基斯坦政府对数字化推动较慢,为抓住巴基斯坦市场,通过放款半年的方式销售数字电视前端以及机顶盒,后因政府未能及时推进数字化,导致账款产生。	成立于2000年,独资企业,主营数字电视前端产品,IP网络解决方案,数字电视广播系统。	1、公司协同客户与其下游运营商直接追款。 2、通过技术支持方式施加影响。 3、商讨折扣方式。 4、通过法律手段催收。
3	客户三	1,068.93	0.00	0.00	0.00	1,068.93		巴西机顶盒经销商,该笔欠款为2017年销售机顶盒未收回全款造成。	客户成立于2001.5.15,主营电子产品制造。	1.由公司收款小组继续跟踪沟通催收。
4	客户四	929.69	0.00	0.00	83.84	845.85	63.84	该客户是南美圭亚那的卫星和无线收费数字电视系统运营商,此笔欠款为2017-2019年期间给客户出货的机顶盒订单,未能收回全款。	客户成立于2001.1.1,股份制,主营数字电视产品,数字电视技术服务等。	客户口头表达了愿意以折扣方式处理欠款的意见,现正在协商中。

5	客户五	846.84	0.00	0.00	0.00	846.84		客户为当地代理商,给运营商提供机顶盒,该笔欠款为2017-2018年销售机顶盒,未收回全部货款而造成的。	该公司已查不到资信信息。	相关款项收回可能性不大
6	客户六	718.02	0.00	148.68	543.83	25.51	90.39	泰国的代理商,给泰国的运营商和经销商提供机顶盒。	该客户信用情况一般,受疫情影响,存在一定风险	继续跟踪催收,目前客户已在少量逐步回款。同时在寻求法律途径。
7	客户七	705.45	0.00	0.00	0.00	705.45		是巴西的代理商,此欠款是2013-2014年给客户。	该客户信用情况较差。	长期拖欠,确认无法收回。
8	客户八	476.59	0.00	6.38	1.62	468.59	3.12	喀麦隆节目源提供商和无线收费系统运营商,此笔欠款为销售机顶盒,未收回全部货款造成。	当地无线收费数字电视运营商,与公司有十余年的合作历史。	持续跟催,同时关注客户国疫情及经营状况
9	客户九	473.71	0.00	0.00	0.00	473.71		2012年至2014年与公司签订的机顶盒合同	客户成立于2003.8.7,国有股份性质,已被列入失信被执行人,并处于法院主动破产清算中。	对方已走破产重组程序,寻求可执行标的。

10	客户十	347.45	0.00	0.00	0.00	347.45		2016年建立合作,客户自营网络正值扩张,大量囤货机顶盒。因政府放缓数字化,导致库存积压,后因市场原因,客户销售出现困难。	成立于2006年,可偿还资金为1500万卢比,私营(合伙企业),主营有线运营(多系统运营商)。	1、通过技术支持方式对运营商施加影响, 2、商讨折扣方式分次收回
11	客户十一	227.75	3.83	4.14	91.36	128.42	3.83	加勒比海区域的运营商兼代理商,该笔欠款为销售机顶盒未收回全款造成。	与公司达成长期合作关系,疫情对该公司的经营造成重大影响。	客户因疫情影响经营困难,客户提出采取债务折扣方式解决,目前正在协商中。
12	客户十二	207.21	0.00	0.00	0.00	207.21		客户为有线电视运营商,2016年与公司合作,因本地股东投资资金延误,造成项目开通延后,公司货款一直未能按期支付,2020年疫情进一步影响该客户日常经营,目前客户经营困难。	项目没有开通,公司处于非正常运营状态,客户资信情况较差。	公司本地股东变化,要求新股东如有投资,公司将继续作为产品提供方,客户在支付新订单款的同时,支付部分之前欠款。

13	客户十三	197.31	0.00	0.08	6.40	190.83		2017年与公司签订机顶盒销售合同	客户成立于1992.12.30,经营范围:电子及数字电视相关产品的技术开发与销售等,公司及法人已被限制高消费.	按新协议,货款已展期,后续密切关注.
14	客户十四	168.62	0.00	0.00	0.00	168.62		2011年建立合作,该客户主要协助公司在印度进行网络推广,公司通过放账方式销售前端系统以及机顶盒作为市场宣传用,应收账款主要产生于2015-2016年间。	客户成立于2008.11.17,注册资金500万卢比,私营,主营有线电视行业以及网络服务运营商。	1、通过技术支持方式对运营商施加影响, 2、商讨折扣方式分次收回。
15	客户十五	139.52	0.00	0.00	139.52	0.00		2015年建立合作,适逢印度数字化转换启动,客户大量囤货机顶盒及前端设备以满足市场需求,因印度政府政策原因,2018年之后机顶盒销售放款,货款主要产生于2019年间。	于2014.5.24成立,注册资金1.5亿卢比,上市有限公司,主营数字电视有线运营,是Rajasthan邦大运营商。	1、通过技术支持方式对运营商施加影响, 2、商讨折扣方式分次收回

16	客户十六	109.02	0.00	0.00	0.00	109.02		2015年建立合作,客户协助公司做前端印度推广,公司通过放款的方式销售前端以及部分终端产品,因市场竞争等因素,公司支持其他代理商客户。	客户成立于2007.3.6,注册资金100万卢比,私营,主营网络服务以及网络方案提供。	找印度现有一家客户或当地第三方收款机构打包处理。
17	客户十七	103.13	0.00	0.00	0.00	103.13		2016年建立合作,公司看重该客户合作,给予一定账期支持,造成部分账款未能收回。	客户成立于2007.3.6,注册资金100万卢比,私营,主营网络服务以及网络方案提供,是孟买主要运营商之一。	计划找印度现有一家客户或当地第三方收款机构打包处理(不做催收处理)
18	客户十八	102.83	0.00	0.00	0.00	102.83	21.63	喀麦隆有线电视运营商和盒子经销商,2009年开始合作至今,目前受疫情影响其销售和回款进度。	目前该客户经营困难,资信情况较差,疫情结束后重新进行评估和调查。	1、和客户保持联系,持续跟催, 2、同时关注客户国疫情变化以及客户经营状况。
19	其余境外 小额	968.57		31.18	226.44	710.95	94.66			持续跟催,通过中信保追讨
20	其余境内 小额	484.56	0.62	2.76	43.01	438.17				继续催客户回款,必要时走司法程序
	合计	18,860.67	4.45	882.82	3,842.16	14,131.24	772.1			

公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，规避应收账款风险，公司财务、营销、法务多维度联动管控。参考历史信用损失经验，考虑当前状况以及对未来经济状况的预测以及不同客户的信用风险特征，结合自身业务情况估计预期收取的现金流量，遵循谨慎性原则，经对截至 2021 年末的客户进行信用状况评估，计算预期信用损失，据此确定以单项为基础计量预期信用损失，并对以上客户单项计提应收账款坏账准备。由于新冠疫情的影响，全球经济处在疗伤复元期，加之 2021 年度疫情不同程度的反复，国际局势紧张，公司国外主要的印度市场预期信用欠理想，导致总体预期信用损失率仍居高不下。截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额 39,645.78 万元，坏账准备 17,919.92 万元，期末账面价值 21,725.86 万元，其中按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 18,860.67 万元，坏账准备 15,290.20 万元，单项计提坏账准备比例 81.07%，其中境外单项计提坏账准备 17,705.09 万元，占单项计提坏账准备 93.87%。2021 年较 2020 年按单项计提的应收账款账面余额变化不大，截止 2022 年 6 月 16 日，2021 年末应收账款单项计提客户累计期后回款 772.1 万元，占 2021 年末单项计提应收账款余额的 4%。综上因素单项计提坏账准备的应收账款符合公司实际情况，客观、公允地反映了应收账款期末的账面价值。

公司主要销售数字电视产品、家居智能产品、新材料产品、智慧项目、其他产品及服务，主要产品销售模式分为内销和外销，上述销售业务均属于在某一时间点履行的履约义务，销售收入确认的具体方法如下：内销收入在公司根据合同约定将产品交付给客户、客户确认货物符合相关技术标准和事先约定的标准并确认收货、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；外销产品收入主要采用 FOB 的贸易条款，“货物越过船舷”即标志着已将产品所有权的主要风险和报酬转移给购货方，根据合同约定将产品报关，取得报关单，外销产品已结关，并取得船运公司出具的提单，且已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。其他产品收入确认参照内销、外销产品收入确认的具体方法，其他服务收入在相关服务已提供，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

近年来，公司推动 5G 新材料、智慧项目等新型业务的发展，不断优化产业升级，主推数字电视及 5G 新材料两条主线，加大智慧应用类、广电 5G 频率迁移

等项目市场领域的开拓力度，提高企业发展水平。2021 年度公司实现营业收入 57,673.17 万元，其中内销 33,791.04 万元，占总收入比 59%，外销 23,882.13 万元，占总收入 41%。公司营业收入是真实、准确的。

五、报告期末，你公司的存货账面余额为 1.97 亿元，存货跌价准备金额为 3953.82 万元，跌价准备计提比例为 20%。请结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法、可变现净值确定依据等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理。

回复：

1、存货跌价准备计提方法及可变现净值的确定依据：

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

具体实施方式为：发出商品项目类将项目总收入与销售成本对比，产品类按单个类别销售额与销售成本对比，确定可变现净值；库存商品参考期末库存额对应的订单价格及 2021 年最后一次出售的价格减去预计费用（销售费用及运输费），确认可变现净值，期后无销售订单或本期无销售的参考同类产品的平均减值率；原材料及半成品对应到主要产品，按照产品大类的销售平均减值率计算可变现净值。呆滞存货的以不低于上年减值率进行计提，如发现新的减值现象，则补提跌价。有法律纠纷的获取其对应的合同、判决书、合同终止协议等计提。

2、公司 2021 年末存货类别账龄分布、存货跌价准备计提金额及比例：

单位：万元

库存	2021 年末	存货跌价	计提比	其中
----	---------	------	-----	----

类别	账面余额	准备计提金额	例	库龄1年以内	跌价准备计提金额	库龄1年以上	跌价准备计提金额
原材料	6,303.40	1,258.17	19.96%	5,212.92	696.19	1,090.49	561.98
在产品	2,283.15	75.10	3.29%	2,268.22	74.34	14.93	0.76
库存商品	4,803.28	756.11	15.74%	4,047.17	475.05	756.11	281.06
发出商品	4,760.65	1,580.04	33.19%	1,710.14	157.77	3,050.51	1,422.28
半成品	1,600.80	284.15	17.75%	1,358.27	190.27	242.53	93.88
委托加工物资	13.57	0.25	1.85%	13.57	0.25	-	-
合计	19,764.86	3,953.82	20.00%	14,610.30	1,593.86	5,154.56	2,359.96

2021年存货跌价准备计提金额为3,953.82万元，计提比例为20%。其中：

库龄1年以内的库存计提跌价准备1,593.86万元，计提比例：10.91%，与上年基本持平。

库龄1年以上的库存计提跌价准备2,359.96万元，计提比例：45.78%。发出商品的存货跌价准备计提比例较高，主要是由于公司与合肥该镁亚贸易有限公司、合肥协知行信息系统工程有限公司、永州市文体广电新闻出版局等单位发出商品1,150万元，根据法院仲裁情况及律师意见，全额计提了跌价准备。

其他库龄1年以上的库存，跌价准备计提比例为24.18%，主要因库龄影响其变现价值，导致其计提比例高于一年以内库存。

3、存货跌价准备计提充分性及合理性说明：

公司会定期开展存货检讨会议，对于因订单延误、生产备料等原因产生的库存，经研发和业务等部门确认后，后续订单需要使用的，则继续留存，短时间内不需要使用的，则会及时通过出售、折价退回原厂等方式处理减少损失。期末在库库存均为有订单或后续需要使用的库存。且因受疫情、中美贸易摩擦影响，芯片及主要电子材料价格均处于上涨趋势。

公司在确定库存可变现净值及计提跌价准时，充分考虑了市场行情、汇率变化、疫情影响、诉讼情况、费用等各方面因素，严格按照会计准则规定进行，并进行了期后材料及产品的价格对比检查。

综上，公司报告期存货跌价准备的计提是充分合理的。
特此公告。

高斯贝尔数码科技股份有限公司

董事会

2022年6月17日