

关于福建福日电子股份有限公司
2019年年度报告的信息披露监管
问询函的回复



华兴会计师事务所(特殊普通合伙) HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址:福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel):0591-87852574
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354
邮政编码(Postcode):350003

关于福建福日电子股份有限公司 2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复

华兴所(2020)函字G-013号

上海证券交易所:

根据贵所于2020年6月3日下发的《关于福建福日电子股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0655号)(以下简称“问询函”)的要求,华兴会计师事务所(特殊普通合伙)以下简称(“我们”或“年审会计师”)作为福建福日电子股份有限公司(以下简称“公司”或“福日电子”)的年审会计师,对问询函的相关问题回复如下:

一、关于公司经营业务

问题1.年报显示,公司扣非后归属母公司股东的净利润连续四年为负,非经常性损益对业绩有较大影响,且近年来资产处置较为频繁。其中,2019年度公司实现扣非后归属母公司股东的净利润-3,499.49万元,非流动资产处置损益金额达8,038.55万元。请公司补充披露:(1)结合各业务板块行业环境和业务特点,分析主营业务亏损的主要因素以及目前所面临的困难、业务发展障碍和风险,以及公司拟采取的措施;(2)分产品列示公司前十大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、货款结算情况、是否存在关联关系,说明近三年公司主要客户和供应商是否存在较大变化,变化原因和对公司业务的影响;(3)结合近三年主要资产处置的基本情况、经营状况、交易对手方、定价公允性、处置损益等方面,补充披露公司连续处置相关资产的主要考虑,以及前期取得相关资产是否审慎。

问题回复:

(一)结合各业务板块行业环境和业务特点,分析主营业务亏损的主要因素以及目前所面临的困难、业务发展障碍和风险,以及公司拟采取的措施

1. 通讯产业

(1) 行业环境

根据IDC发布的全球智能手机出货量数据显示,2019年全球智能手机市场出货量总计为13.71亿部,较2018年同比下滑2.3%。近年来,通讯终端行业竞争持续加剧,市场需求仍然低迷,品牌厂商竞争激烈,手机ODM市场加速呈现领头羊集中的趋势。

(2) 业务特点

公司通讯产业主要业务由控股子公司深圳市中诺通讯有限公司(以下简称“中诺通讯”)承接,中诺通讯是国内前五的手机ODM厂商,主要为国内外大品牌客户和国外运营商客户提供智能通讯产品的整体产品解决方案,业务涵盖方案设计、产品研发、生产和交付。

(3) 近几年的经营状况

中诺通讯自并购以来已连续6年实现盈利,特别是2018年以来营业收入实现大幅增长,2019年实现营业收入79.16亿元,纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润5,876.73万元。

中诺通讯近三年主要财务数据如下:

项目	2019年	2018年	2017年
营业收入(万元)	791,555.05	781,595.43	431,767.51
归属于母公司所有者的净利润(万元)	7,024.13	8,963.26	4,331.44
本期计提的资产减值损失及信用减值损失(万元)	8,490.65	4,345.29	2,012.89

注:

中诺通讯合并归母净利润7,024.13万元=中诺通讯(不含迅锐通信及优利麦克)归母净利润2,893.51万元+迅锐通信归母净利润(中诺合并口径)4,260.45万元*51%+优利麦克归母净利润(中诺合并口径)2,452.61万元*80%-内部交易未实现利润4.30。

迅锐通信归母净利润(中诺合并口径)4,260.45万元=迅锐通信归母净利润(对外报表口径)4,579.90万元-并购时点长期资产评估增值的折旧摊销影响319.45万元。

优利麦克归母净利润(中诺合并口径)2,452.61万元=优利麦克归母净利润(对外报表口径)2,696.56万元-并购时点长期资产评估增值的折旧摊销影响243.95万元。

2. LED产业: LED封装产品、LED应用产品

(1) 行业环境

近两年,LED行业整体增速放缓,大规模扩产产能相继释放,市场竞争进一步加剧,价格战持续升温。此外,国际贸易摩擦等因素对行业发展也带来一定的负面冲击。

(2) 业务特点

LED封装业务:近年来LED行业深度整合,销售价格持续大幅下滑,同行企业差距逐步

拉大。LED封装业务多以客户定制化订单为主，提供从LED封装工艺结构设计、光学设计、LED器件封装、技术服务到标准光源模组集成的LED光源整体解决方案。

LED显示屏业务：显示屏业务处于LED产业的下游，属于终端应用，LED显示屏业务以客户需求为基础，提供显示屏研发、设计、制造和服务为一体的整体解决方案，产品系列包括小间距LED显示屏、固装LED显示屏、租赁LED显示屏、体育场馆LED显示屏等。

（3）近几年的经营状况

深圳市源磊科技有限公司（以下简称“源磊科技”）自2014年并购以来，已经连续多年实现盈利，但受行业环境及自身经营因素影响，2019年度首次出现亏损。2019年度源磊科技实现营业收入3.78亿元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润-1,816.76万元。

深圳市迈锐光电有限公司（以下简称“迈锐光电”）从2016年度至2019年度连续四年亏损，2019年度实现营业收入2.31亿元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的净利润-3,100.31万元。

（4）公司LED产业亏损的主要原因

源磊科技2019年度亏损的主要原因：①受中美贸易摩擦、经济大周期及行业周期叠加的不利影响，产品价格出现较大幅度的下滑，增量不增收；②产能规模有限，成本控制跟不上价格下滑，毛利率出现下滑；③产品价格大幅下行，本期计提存货跌价准备金额大幅增加。

迈锐光电2019年度亏损的主要原因：①研发投入不足，公司主打产品与同行业企业相比在技术、成本上均没有优势；②销售规模较小，在采购上没有优势；③公司以中小客户、小批量订单为主，产线切换较为频繁，生产效率难以提高，导致人工成本占比较高。

3. 内外贸业务

（1）行业环境

据海关统计，2020年前5个月，我国货物贸易进出口总值11.54万亿元人民币，比去年同期（下同）下降4.9%。其中，出口6.2万亿元，下降4.7%；进口5.34万亿元，下降5.2%。

（2）业务特点

内贸业务：主要由全资子公司福建福日实业发展有限公司（以下简称“福日实业”）母公司承担，客户多为国有、上市公司等大型集团企业，主要通过投标方式取得订单，自主采购分批供应，外贸业务主要由控股子公司福建福日科技有限公司（以下简称“福日科

技”）承担，主要通过展销会、电子销售平台寻找国外意向客户，向国内厂家采购出口。

（3）近几年的经营状况

福日实业母公司主要从事内贸业务，除个别年度出现亏损外，均实现盈利，其中2019年福日实业母公司实现销售收入14.31亿元，扣非后净利润355.78万元。福日科技从事外贸业务，除个别年度出现亏损外，均实现盈利，其中2019年实现销售收入13.98亿元，纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的270.15万元。

综上所述，公司主营业务亏损的主要因素源于LED业务；此外，母公司业务主要以投资及管理职能为主，2019年母公司扣非并剔除内部交易抵销影响后净利润-2,652.71万元，子公司蓝图节能纳入福日电子合并口径的扣非后归属于母公司所有者的-900.61万元；此外，2019年合并层面计提源磊科技商誉减值1,222.77万元，也导致主营业务进一步亏损。公司近年来虽然通讯业务均实现盈利，但盈利能力仍不足以覆盖上述因素造成的亏损。

4. 公司目前所面临的困难、业务发展障碍和风险

（1）销售订单

全球新型冠状病毒疫情蔓延，对公司正常生产经营造成了较大的负面影响。虽然国内疫情已得到有效控制，但海外疫情仍在持续，造成全球消费乏力和整体经济放缓，市场需求严重下滑，公司各子公司及其客户的海外订单萎缩，营收下降。

（2）原材料供应链

通讯、LED行业所需原材料零部件种类繁多，缺一不可。目前全行业受疫情影响对公司原材料供应链影响很大，可能会出现原材料供应不足导致实际产能无法迅速提升的情况。

（3）产能规模有限

公司目前的LED产品产能规模同头部竞争对手相比显著偏小，导致面向国际大客户的接单能力受限，同时也缺少规模成本优势，受市场波动影响较大。

5. 公司拟采取的措施

（1）通讯产业方面

①推进自动化改造，提升自有产能，减少产品外发比例；②手机业务进一步聚焦核心市场，深化与相关大品牌、大运营商业务合作，拓展新产品研发；③加大力度开拓与国内外一、二线智能电子厂家的合作，推动其他电子产品线 ODM\OEM 业务发展。

（2）LED光电产业方面

①加大研发投入，优化研发流程，调整产品结构，关停亏损产品；②通过工艺优化、

生产自动化和智能化、物料组合优化等措施，进一步提质、降本、增效；③重整销售渠道，调整管理模式，提高产品毛利率。

(3) 贸易产业方面

①结合各子公司的主营产品，打造面向国家大型基础设施建设项目、各类企事业终端用户及海外客户，涵盖LED、电子、建材、通讯设备等内外贸平台；②推进内控管理，完善风险防控体系；加强与央企、国企的供应合作；③调整产品出口结构，向高附加值产品转型。

(二) 分产品列示公司前十大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、货款结算情况、是否存在关联关系，说明近三年公司主要客户和供应商是否存在较大变化，变化原因和对公司业务的影响

1. 通讯产品

(1) 2019年度前十大客户情况

序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品或服务	货款结算情况			是否 存在 关联 关系
				本期收款金额(万元)		期末应收 账款余额 (万元)	
				收以前年度 欠款	收本期欠款		
1	通讯产品客户 1	264,529.06	智能手机整机	98,889.36	257,155.29	43,884.99	否
2	通讯产品客户 2	156,687.99	智能手机整机	26,859.87	125,491.10	30,612.21	否
3	通讯产品客户 3	92,315.43	智能手机整机	7,286.17	62,060.96	41,409.22	否
4	通讯产品客户 4	70,720.19	智能手机整机	2,289.22	66,469.64	4,250.55	否
5	通讯产品客户 5	43,976.90	智能手机整机	5,950.91	40,649.74	3,327.16	否
6	通讯产品客户 6	21,757.61	手机套件散料		25,438.06	-3,710.50	否
7	通讯产品客户 7	19,275.51	功能性手机		16,980.22	2,314.01	否
8	通讯产品客户 8	14,386.96	手机成品和成套散件	43,606.77	13,938.28	452.35	否
9	通讯产品客户 9	10,703.31	智能手机整机		9,413.06	2,732.81	否
10	通讯产品客户 10	8,091.62	智能手机整机	628.22	956.37	7,135.27	否
	合计	702,444.58		185,510.52	618,552.73	132,408.05	

注：上表期末应收账款余额负值系尚未执行完毕订单的预收款项。

近三年公司通讯产品最大的客户营业收入占中诺通讯营业收入的比重由2017年的40.00%、2018年的56.62%下降至2019年的33.42%，期间通讯产品客户2、3的营业收入占比逐渐提高，由2017年的6.58%提升至2019年的31.45%，变化主要源于公司销售策略的改变。

公司以前年度的销售策略是围绕通讯产品客户1为主，搭配其他中小客户。从2018年度

开始，为避免单一客户的依赖风险，逐步提高大品牌商比例，陆续引进其他知名品牌客户，加大与其他客户的合作，以及通过并购优利麦克导入北美市场的主要客户UN**、A**及R*C*llc等、通过子公司迅锐通信开发东南亚市场，新增大客户V***等。通过销售策略的变革，逐步改善对单一大客户的业务依赖，有利于构建与多品牌商长期合作的业务模式，持续稳定业务全面发展。

(2) 2019年度前十大供应商情况

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存在 关联关系
				本期付款 金额(万元)	期末应付账款 余额(万元)	
1	通讯产品供应商 1	86,429.81	LCM	120,832.02	13,687.78	是
2	通讯产品供应商 2	61,438.11	内存、套片等	96,333.96	-1,232.80	否
3	通讯产品供应商 3	50,433.79	物料	41,972.37	7,500.17	否
4	通讯产品供应商 4	37,307.20	通讯产品	36,819.17	488.03	否
5	通讯产品供应商 5	30,450.95	内存、套片等	34,591.30	57.91	否
6	通讯产品供应商 6	21,217.21	手机套片	27,840.53	979.10	否
7	通讯产品供应商 7	14,453.32	摄像头	18,179.31	6,283.68	否
8	通讯产品供应商 8	14,307.53	壳料	16,231.15	6,799.12	否
9	通讯产品供应商 9	13,544.81	屏、摄像头	17,274.27	2,103.40	否
10	通讯产品供应商 10	10,761.02	壳料	12,057.83	3,431.40	否
	合计	343,343.75		422,131.91	40,097.79	

公司通讯产品业务营业收入由2017年的43.18亿元，发展到2018年78.16亿元、2019年的79.16亿元，营业规模增长80%以上，2018年、2019年供应商较2017年变化较大，主要是加大与行业主要供应商江西合力泰科技有限公司的合作。2018、2019两年主要材料供应商稳定，除通讯产品客户2、3为B/S模式，即客户卖料以外，其他如核心零部件手机套片，结构件摄像头、屏幕等供应商均较为稳定。自从2018年开始，中诺通讯通过与供应商稳定长期合作关系，规模化采购方式，提高了采购议价能力，料件供给保障能力，对于稳定生产，降低生产成本起到至关重要的作用。

基于公司与主要客户、供应商的合同条款约定和商业秘密的考虑，披露主要客户、供应商的全称将可能影响公司市场竞争，故公司各业务板块客户、供应商名称仅以代号形式披露。

2. LED封装产品

(1) 2019年度前十大客户情况

序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品或服务	货款结算情况		是否存在 关联 关系
				本期收款金 额(万元)	期末应收账款 余额(万元)	
1	LED封装产品客户1	3,341.98	贴片	3,756.89	2,589.46	否
2	LED封装产品客户2	2,516.53	贴片	3,453.39	576.07	否
3	LED封装产品客户3	1,877.77	贴片	2,046.78	780.1	否
4	LED封装产品客户4	1,565.40	贴片	1,957.01	399.31	否
5	LED封装产品客户5	1,257.91	贴片	1,315.07	373.36	否
6	LED封装产品客户6	1,190.25	灯丝	2,252.02	661.5	否
7	LED封装产品客户7	1,085.35	灯丝	1,321.71	303.81	否
8	LED封装产品客户8	967.95	贴片	1,074.40	143.38	否
9	LED封装产品客户9	864.56	灯丝	859.60	383.79	否
10	LED封装产品客户10	810.32	贴片	896.00	570.83	否
	合计	15,478.02		18,932.87	6,781.61	

公司LED封装产品业务的主要客户近三年相对变化不大，其中：2017年度的主要客户因被竞争对手并购，导致2018年及之后几无交易；另外，2017年开始，积极大力投入开发国际客户，开拓国外市场，海外客户的营业收入排名呈现上升态势。

(2) 2019年度前十大供应商情况

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品或服务	货款结算情况		是否存 在关 联 关系
				本期付款金 额(万元)	期末应付账款 余额(万元)	
1	LED封装产品供应商1	6,922.09	芯片	7,739.67	1,982.90	否
2	LED封装产品供应商2	5,709.92	芯片	6,821.63	1,628.08	否
3	LED封装产品供应商3	1,483.90	支架	1,292.98	831.62	否
4	LED封装产品供应商4	1,327.86	支架	2,271.92	415.00	否
5	LED封装产品供应商5	1,000.52	支架	1,185.18	567.76	否
6	LED封装产品供应商6	883.51	金线	975.83	252.32	否
7	LED封装产品供应商7	770.54	胶水	981.10	170.66	否
8	LED封装产品供应商8	745.47	芯片	356.10	543.09	是
9	LED封装产品供应商9	555.67	胶水	661.34	219.56	否
10	LED封装产品供应商10	465.18	金线	490.11	207.04	否
	合计	19,864.66		22,775.85	6,818.02	

公司LED封装产品业务近三年主要供应商相对稳定，大部分均与公司保持长期合作，建立长期稳定的供应商体系，能够提高采购议价能力及料件供给保障能力，有利于稳定生产，降低生产成本。

3. LED显示屏产品

(1) 2019年度前十大客户情况如下:

序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
				本期收款金 额(万元)	期末应收账款 余额(万元)	
1	LED显示屏产品客户1	3,679.01	LED显示屏	3,129.12	1,514.07	否
2	LED显示屏产品客户2	1,623.05	LED显示屏	1,653.45	401.34	否
3	LED显示屏产品客户3	1,233.56	LED显示屏	278.26	566.88	否
4	LED显示屏产品客户4	1,015.25	LED显示屏	896.48	190.71	否
5	LED显示屏产品客户5	717.98	LED显示屏	808.67	-90.69	否
6	LED显示屏产品客户6	688.76	LED显示屏	1,010.56	3.07	否
7	LED显示屏产品客户7	608.23	LED显示屏	327.07	284.92	否
8	LED显示屏产品客户8	494.38	LED显示屏	361.76	668.14	否
9	LED显示屏产品客户9	449.15	LED显示屏	481.47	29.44	否
10	LED显示屏产品客户10	445.54	LED显示屏	331.13	152.62	否
合计		10,954.92		9,277.97	3,720.51	

公司LED显示屏产品业务近三年来主要新增客户为国外北美区客户M*R*I*,该客户系公司战略合作伙伴,近两年来销售金额保持较大增长趋势。

近三年减少的主要客户:①香港**有限公司,该公司目前正在准备转型其他行业,因此从2019年开始减少了后续订单。②LED显示屏产品客户D*S*R*L因其拖欠货款,为避免风险,公司于2019年度与其终止合作。

(2) 2019年度前十大供应商情况

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
				本期付款金 额(万元)	期末应付账款 余额(万元)	
1	LED显示屏产品供应商1	1,914.17	灯珠	2,100.20	391.06	否
2	LED显示屏产品供应商2	1,092.02	灯珠	1,254.65	247.38	否
3	LED显示屏产品供应商3	994.06	灯珠	729.86	480.66	否
4	LED显示屏产品供应商4	570.38	PCB板	765.95	238.51	否
5	LED显示屏产品供应商5	438.82	灯珠	353.69	226.86	否
6	LED显示屏产品供应商6	403.17	IC	575.23	207.36	否
7	LED显示屏产品供应商7	390.03	系统	204.72	238.94	否
8	LED显示屏产品供应商8	369.41	PCB板、套件	340.88	79.37	否
9	LED显示屏产品供应商9	321.29	IC	190.14	216.32	否
10	LED显示屏产品供应商10	302.51	箱体	193.32	157.64	否
合计		6,795.85		6,708.62	2,484.12	

公司LED显示屏产品业务近三年来主要新增供应商为国外北美区LED显示屏产品供应商2，其系公司战略合作伙伴，公司与其交易采用进料加工模式，向该公司进口原材料日亚灯珠，公司加工成显示屏出口销售给该公司。

此外，主要材料如灯珠、IC考虑销售价格和毛利的影响，除客户指定品牌外，导入性价比相对优势的供应商，如灯珠的供应商5、箱体的供应商10等，替代没有成本优势的供应商等。

(三) 结合近三年主要资产处置的基本情况、经营状况、交易对手方、定价公允性、处置损益等方面，补充披露公司连续处置相关资产的主要考虑，以及前期取得相关资产是否审慎

1. 2019年度主要资产处置情况如下：

单位：万元

序号	处置资产项目名称	交易对手方	处置价格	处置损益	定价依据
1	福建福顺微电子有限公司30%股权	福建省电子信息(集团)有限责任公司	15,258.897	7,317.63	以经福建省国资委备案确认的最近一期福顺微公司股东全部权益评估值为依据
2	福日实业房屋拆迁确认的资产处置利得	福州市台江区住房保障和房产管理局	1,039.70	993.85	房屋征收补偿方案
合计			16,298.60	8,311.48	

(1) 福建福顺微电子有限公司30%股权

福建福顺微电子有限公司(以下简称“福顺微公司”)成立于1996年3月,本公司持有其30%股权。福顺微公司主营各种半导体分立器件和集成电路芯片的加工。截止2018年6月30日,福顺微公司资产总额为34,893.25万元,负债总额为8,422.36万元,净资产为26,470.89万元;2018年上半年营业收入14,572.92万元,净利润2,525.66万元。公司2018年第二次临时股东大会审议通过《关于转让福建福顺微电子有限公司30%股权暨关联交易的议案》,公司以现金15,258.897万元将所持有的福顺微公司30%股权协议转让给福建省电子信息(集团)有限责任公司(以下简称“信息集团”)。2019年3月20日,福顺微公司已完成本次股权转让的工商变更登记手续。

处置资产的主要考虑:公司为聚焦手机通讯及LED光电等主营业务的发展,持续提升上市公司核心产业的竞争力和市场地位,同时为公司未来发展提供了资金支持。

公司1996年与台湾友顺合资成立的福顺微公司,主营半导体分立器件制造,不存在取得时的审慎性问题。

(2) 福日实业房屋拆迁确认的资产处置利得

2019年1月份,福日实业位于福州市台江区国货西路的房产因南公园周边地块旧屋区改造项目政府规划拆迁,应收拆迁款1,039.70万元,拆迁款金额是根据福州市台江区南公园片区国有土地上房屋协议征收补偿方案确定,确认的资产处置利得为993.85万元。

处置资产主要是因为福州市南公园周边地块旧屋区改造项目政府规划拆迁而导致的,不存在取得时的审慎性问题。

2. 2018年度主要资产处置情况如下:

单位:万元

序号	处置资产项目名称	交易对手方	处置价格	处置损益	定价依据
1	福建福日电子配件有限公司100%股权	福建省和格实业集团有限公司	6,129.74	6,693.29	以经福建省国资委备案确认的最近一期福日配件股东全部权益评估值为依据
合计				6,693.29	

福建福日电子配件有限公司(以下简称“福配公司”)成立于1986年,系福日实业控制下的全资子公司。福配公司主要从事国内供应业务及物业管理。截止2018年8月31日(评估基准日),福配公司资产总额为17,798.12万元,负债总额为17,687.16万元,净资产为110.96万元;2018年1-8月营业收入14,433.05万元,净利润75.03万元。公司2018年第二次临时股东大会决议审议通过《关于转让所属公司福建福日电子配件有限公司100%股权暨关联交易的议案》,福日实业以现金6,129.74万元将所持有的福配公司100%股权转让给福建省和格实业集团有限公司。截止2018年12月11日,福日配件已办妥上述股权转让的工商变更登记手续。

处置资产的主要考虑:公司为聚焦手机通讯及LED光电等主营业务的发展,持续提升上市公司核心产业的竞争力和市场地位,同时为公司未来发展提供了资金支持。

福配公司成立于1986年,为福日电子的子公司,2018年,由于经营需要福日电子将股权转让给全资子公司福日实业,不存在取得时的审慎性问题。

3. 2017年度主要资产处置情况如下:

序号	处置资产项目名称	交易对手方	处置价格	处置损益(万元)	定价依据
1	蓝图三金项目转让收益	三金公司	/	1,739.88	诉讼赔偿
合计				1,739.88	

福日电子控股子公司福建蓝图节能投资有限公司(以下简称“蓝图公司”)于2010年8月21日与福建三金钢铁有限公司(以下简称“三金公司”)签订了《余热发电项目节能技术服务合同》及《TRT发电项目节能技术服务合同》(以下简称“节能服务合同”),TRT发电项目于2012年9月8日建成投产发电,余热发电项目于2013年9月8日成功并网发电。

2014年7月，三金公司在未告知蓝图公司的情况下，与福建省三钢（集团）有限责任公司（以下简称“三钢集团”）签订资产转让协议，但三金公司及三钢集团未对公司三金发电项目的未来做出安排。2016年12月，取得福建省高院终审判决，2017年蓝图公司陆续收到判决执行款合计8,100.18万元，确认处置三金节能项目资产收益1,739.88万元。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理人员，了解公司所处的行业状况、法律环境与监管环境以及其他外部因素，了解公司制订的目标、战略、相关经营风险及拟采取的措施，确定与已审计财务报表不存在重大不一致。

(2) 对主要客户及供应商的交易事项进行核查：在全国工商系统查询经函证的主要客户、供应商的基本信息；核查客户、供应商经营范围是否与业务性质一致；核查客户、供应商股东情况，是否存在关联关系；进行实质性分析程序，对主要客户、供应商近几年的增减变动情况进行分析；对主要客户及供应商进行访谈，对报告期内公司与其交易进行核实；对报告期内主要供应商和客户的期末应收或应付款余额和报告期交易发生额执行函证程序，核实交易的真实性、准确性、完整性；通过检查报告期内销售合同、订单、采购合同、入库单、出库记录、发票、出库单、银行单据等相关原始单据并且与记账凭证进行交叉核对，核实销售与采购的真实性、准确性、完整性，以及会计处理的正确性。

(3) 对公司近三年主要资产处置情况进行核查：获取处置主要资产的董事会、股东大会决议的相关资料，检查相关交易协议以及资产交割资料，与公司公开披露的相关公告进行对照，检查决策审批程序是否符合相关法律法规等文件的要求；执行访谈程序，深入了解主要资产处置的具体交易情况，对交易所涉及的金额、性质、合同主要条款以及资产交割情况等事项进行核实；检查公司资产处置的记账凭证，与交易协议、评估报告、专项审计报告、相关公告等进行核对。

经核查，我们认为：上述公司补充披露的主营业务亏损的主要因素以及目前所面临的困难、业务发展障碍和风险，与公司实际业务情况相符；分产品列示公司前十大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、货款结算情况，与公司实际业务情况相符，交易对手方与公司关联情况属实；近三年公司主要客户和供应商变化原因和对公司业务的影响，与公司实际业务情况相符。公司最近三年主要资产处置均按照规定的程序进行，其会计处理符合企业会计准则的要求。

问题 2. 年报显示, 报告期内公司贸易业务收入为 28.20 亿元, 同比增长 16.95%, 占收入的比例为 25%; 毛利率为 1.79%, 同比减少 0.30 个百分点。公司贸易业务占比较高, 毛利率较低。请公司补充披露: (1) 结合公司与客户、供应商购销协议的主要条款, 以及库存、运输和价款结算、风险转移等因素, 说明贸易收入的确认是按照总额法还是净额法, 相应会计处理的依据及合理性; (2) 近三年公司贸易业务的具体产品类别, 各类别产品销售收入、及占比、毛利率, 前十大主要客户、和供应商及其关联关系、购销金额及占比、购销产品内容、货款结算情况、资金流向等; (3) 分析开展贸易业务的必要性, 以及与公司现有业务的关联性。

问题回复:

(一) 结合公司与客户、供应商购销协议的主要条款, 以及库存、运输和价款结算、风险转移等因素, 说明贸易收入的确认是按照总额法还是净额法, 相应会计处理的依据及合理性

1. 公司贸易业务包括内贸业务和外贸业务。内贸业务的主要经营主体为福日实业、外贸业务的主要经营主体为福日科技。

福日实业主要通过参与招投标或竞争性谈判等方式, 与客户签订项目物资买卖合同。福日实业根据客户提交的送货通知书或物资计划单以销定采、组织货源, 根据市场行情自主选择上游供应商, 预付货款采购客户所需货物。货物由供应商按购销合同的约定送至指定的工地, 经指定收货人员验收并在本公司的送货单上进行签收。福日实业按合同约定以银行转账、银行承兑汇票等结算方式支付货款。招标方按合同约定以银行转账、银行承兑汇票等结算方式, 于月底对账后7天到6个月向福日实业支付货款, 部分项目预留5%-10%的质保金到质保期结束后支付。

福日科技经营外贸业务, 主要通过国内外大型展会等途径获取国外客户订单。福日科技接受国外客户订金或信用证后, 以销定采、组织货源, 自主选择国内供应商。供应商生产完工并经福日科技验货合格后, 根据与国外客户签订的合同条款安排出运。福日科技收到国外客户货款后电放提单给客户; 或根据信用证条款让船公司签发提单, 福日科技提交全套信用证议付单据向银行索汇。福日科技主要以转账或电汇方式向供应商付款, 签订购销合同后按合同约定预付一定比例的货款, 发货后按合同约定支付余款。国外客户的付款方式有以下几种: A. 信用证, 即合同签订后客户开具100%不可撤销信用证(包括即期信用证和远期信用证, 远期信用证有30天、90天、180天等); B. 货前TT, 即合同签订后客户支

付30%定金，出运后取得正本提单后支付70%余款；C. OA, 即赊销，主要针对信誉好的老客户，福日科技通过购买中信保，控制坏账风险。

2. 贸易收入的确认

公司贸易业务收入是按照总额法确认的。会计处理的依据如下：

《企业会计准则第14号-收入》及其应用指南的规定，当企业向客户销售商品涉及其他方参与其中时，企业应当确定其自身在该交易中的身份是主要责任人还是代理人。企业为主要责任人的，应当按照其自行向客户提供商品而有权收取的对价总额确认收入；企业为代理人的，应当按照其因安排他人向客户提供特定商品而有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额可能是按照既定的佣金金额或比例确定，也可能是按照已收或应收对价总额扣除应支付给提供该特定商品的其他方的价款后的净额确定。

内外贸业务具备以下特征：（1）能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（2）有能力自主选择使用哪一个供应商提供的商品或服务；（3）有权自主决定所交易商品的价格，包括采购和销售；（4）承担来源于客户或供应商的信用风险。

因此福日实业及福日科技在销售商品交易中的身份是主要责任人，而非代理人，贸易收入按总额法确认是符合企业会计准则的规定，是合理的。

（二）近三年公司贸易业务的具体产品类别，各类别产品销售收入、及占比、毛利率，前十大主要客户和供应商及其关联关系、购销金额及占比、购销产品内容、货款结算情况、资金流向等资金流向

1. 近三年公司贸易业务的具体产品类别，各类别产品销售收入、及占比、毛利率

单位：万元

序号	产品类别	2019年度			2018年度			2017年度		
		销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
1	建材	129,679.35	45.98%	1.90%	104,447.20	43.31%	2.38%	37,491.30	12.54%	3.10%
2	鞋帽服装	127,141.53	45.08%	1.68%	105,145.26	43.60%	1.90%	86,583.58	28.95%	-1.36%
3	机电	22,346.36	7.92%	1.58%	17,457.43	7.24%	2.19%	17,033.30	5.70%	3.11%
4	石化				10,770.79	4.47%	0.54%	154,040.00	51.51%	0.55%
5	其他	2,854.30	1.01%	3.63%	3,324.65	1.38%	3.52%	3,899.74	1.30%	2.63%
	合计	282,021.55	100.00%	1.79%	241,145.34	100.00%	2.09%	299,047.91	100.00%	0.49%

注：2017年度鞋帽服装外贸业务毛利率为负，主要系2017年人民币汇率单边上升的影响。

2. 前十大主要客户、和供应商及其关联关系、购销金额及占比、购销产品内容、货款结算情况、资金流向等

(1) 前十大客户情况如下:

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易业务 收入比例	销售产品内 容	货款结算情况		是否存 在关联 关系
						本期收款 金额(万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	贸易业务客户 1	51,835.49	18.38%	鞋	52,756.92	-6,813.68	否
	2	贸易业务客户 2	17,442.35	6.18%	建材	19,709.86	-	否
	3	贸易业务客户 3	11,190.83	3.97%	建材	11,536.00	2,209.52	否
	4	贸易业务客户 4	10,321.12	3.66%	建材	11,662.87	-	否
	5	贸易业务客户 5	9,297.72	3.30%	电子元器件	10,506.42	-	否
	6	贸易业务客户 6	9,203.32	3.26%	建材	12,829.36	322.65	否
	7	贸易业务客户 7	8,446.63	3.00%	建材	4,564.38	6,885.91	否
	8	贸易业务客户 8	8,407.69	2.98%	建材	4,850.00	4,686.34	否
	9	贸易业务客户 9	7,256.82	2.57%	建材	9,986.66	2,547.74	否
	10	贸易业务客户 10	7,201.59	2.55%	建材	8,137.79	-	否
			合计	140,603.56	49.86%		146,540.26	9,838.48
2018	1	贸易业务客户 1	31,026.09	12.87%	鞋	33,675.99	-5,892.25	否
	2	贸易业务客户 4	18,061.86	7.49%	建材	20,951.75	-	否
	3	贸易业务客户 11	12,840.56	5.32%	建材	12,493.45	2,650.93	否
	4	贸易业务客户 12	11,291.08	4.68%	鞋	11,935.97	-1,702.36	否
	5	贸易业务客户 13	10,495.42	4.35%	鞋	10,373.24	-1,246.05	否
	6	贸易业务客户 9	9,614.65	3.99%	建材	9,132.34	4,287.60	否
	7	贸易业务客户 14	8,540.41	3.54%	建材	6,610.00	3,869.32	否
	8	贸易业务客户 15	8,416.75	3.49%	鞋	8,553.16	-1,160.54	否
	9	贸易业务客户 16	8,057.46	3.34%	石化	9,427.23	-	否
	10	贸易业务客户 16	6,559.73	2.72%	建材	7,055.51	748.34	否
			合计	124,904.00	51.80%		130,208.65	1,554.98
2017	1	贸易业务客户 18	139,012.92	46.49%	石化	160,995.16	-	否
	2	贸易业务客户 1	13,732.93	4.59%	鞋	12,832.93	-3,242.34	否
	3	贸易业务客户 17	12,877.83	4.31%	石化	15,067.06	6.41	否
	4	贸易业务客户 12	9,519.20	3.18%	鞋	9,619.20	-1,057.47	否
	5	贸易业务客户 13	9,378.00	3.14%	鞋	9,777.67	-1,368.23	否
	6	贸易业务客户 9	7,808.48	2.61%	建材	6,775.62	2,360.30	否

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易业务 收入比例	销售产品内 容	货款结算情况		是否存 在关联 关系
						本期收款 金额(万元)	期末应收账款 余额(万元)	
	7	贸易业务客户 15	6,502.87	2.17%	鞋	6,964.93	-1,024.13	否
	8	贸易业务客户 19	5,975.01	2.00%	机电	5,685.73	-248.68	否
	9	贸易业务客户 20	3,550.15	1.19%	建材	2,300.00	1,853.67	否
	10	贸易业务客户 21	2,853.74	0.95%	鞋	2,767.83	-128.01	否
		合计	211,211.12	70.63%		232,786.13	-2,848.48	

注：上表期末应收账款余额负值系尚未执行完毕订单的预收款项。

(2) 前十大供应商情况如下：

年度	序号	客户名称	采购金额 (万元)	占贸易业务 成本比例	采购产品 内容	货款结算情况		是否存 在关联 关系
						本期付款金 额(万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2019	1	贸易业务供应商 1	36,584.93	13.21%	建材	42,432.07	-2,856.26	否
	2	贸易业务供应商 2	34,943.56	12.62%	建材	39,486.22	-	否
	3	贸易业务供应商 3	33,807.23	12.21%	鞋	31,085.29	-357.01	否
	4	贸易业务供应商 4	32,327.60	11.67%	建材	35,110.68	-2,833.93	否
	5	贸易业务供应商 5	27,124.49	9.79%	鞋	35,346.81	-4,696.14	否
	6	贸易业务供应商 6	11,857.37	4.28%	鞋	15,035.94	-5,288.74	否
	7	贸易业务供应商 7	9,251.46	3.34%	电子元器件	10,454.15	-	否
	8	贸易业务供应商 8	8,499.07	3.07%	建材	9,196.64	1,257.99	否
	9	贸易业务供应商 9	5,067.53	1.83%	建材	4,979.12	995.52	否
	10	贸易业务供应商 10	4,031.13	1.46%	建材	5,636.99	-1,029.61	否
		合计	203,494.36	73.47%		222,097.31	-14,808.18	
2018	1	贸易业务供应商 3	41,702.96	17.66%	鞋	52,514.20	-9,473.88	否
	2	贸易业务供应商 4	21,663.72	9.18%	建材	24,854.29	-1,654.27	否
	3	贸易业务供应商 2	18,053.99	7.65%	建材	20,942.63	-	否
	4	贸易业务供应商 1	22,433.72	9.50%	建材	23,565.38	676.58	否
	5	贸易业务供应商 6	13,635.97	5.78%	鞋	16,094.69	-3,651.63	否
	6	贸易业务供应商 8	11,515.94	4.88%	建材	11,825.01	829.86	否
	7	贸易业务供应商 11	8,000.00	3.39%	石化	9,360.00	-	否
	8	贸易业务供应商 12	6,505.25	2.76%	建材	6,635.20	688.12	否
	9	贸易业务供应商 9	6,472.94	2.74%	建材	7,234.73	220.99	否
	10	贸易业务供应商 13	3,200.58	1.36%	鞋	3,856.44	-353.66	否
		合计	153,185.08	64.88%	-	176,882.57	-12,717.89	

年度	序号	客户名称	采购金额 (万元)	占贸易业务 成本比例	采购产品 内容	货款结算情况		是否存 在关联 关系
						本期付款金 额(万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2017	1	贸易业务供应商 14	138,154.09	46.43%	石化	157,940.28	-8,000.00	否
	2	贸易业务供应商 3	24,192.37	8.13%	鞋	29,298.02	-5,335.12	否
	3	贸易业务供应商 1	20,328.11	6.83%	建材	24,029.45	-2,403.63	否
	4	贸易业务供应商 15	15,033.75	5.05%	石化	17,619.72	-30.24	否
	5	贸易业务供应商 6	11,560.59	3.88%	鞋	13,967.38	-3,374.67	否
	6	贸易业务供应商 16	8,980.44	3.02%	鞋	7,379.17	-487.13	否
	7	贸易业务供应商 4	4,088.45	1.37%	建材	7,396.94	-3,241.71	否
	8	贸易业务供应商 17	3,007.62	1.01%	鞋	4,078.05	-1,594.88	否
	9	贸易业务供应商 13	2,769.36	0.93%	鞋	2,328.56	-209.90	否
	10	贸易业务供应商 18	2,082.11	0.70%	鞋	2,301.98	-35.60	否
			合计	230,196.88	70.36%		266,339.55	-24,712.88

注：上表期末应付账款余额负值系尚未执行完毕订单的预付款项。

(三) 分析开展贸易业务的必要性，以及与公司现有业务的关联性

长期以来贸易业务均为公司主营业务之一。福日实业长期开展国内贸易业务，至今已近十五年，在行业内积累了大量优质客户及渠道，与大型央企及政府事业单位保持着长期稳定的合作关系，树立了优质的品牌形象。福日科技自成立以来一直从事外贸进出口业务，至今已近20年，近年来福日科技出口量一直保持增长，福日科技主要通过参加国内外大型展会，依靠外贸进出口团队的专业服务，积累了大型品牌采购客户。

目前集团内子公司部分材料采购已经通过福日实业进行统一采购。未来公司考虑在市场环境成熟的情况下，充分发挥内外贸业务的优势，结合集团各子公司的主营产品，打造面向国家大型基础设施建设项目、各类企事业终端用户及海外客户，涵盖LED、电子、建材、通讯设备等全品类的内外贸平台。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司的收入确认方法，并结合合同条款分析收入确认是否符合准则规定；

(2) 取得并核查收入成本表，执行分析性程序；

(3) 抽查合同、收款凭据、发票、出入库单等资料，并执行函证程序，确认公司与前

十大主要客户和供应商的交易真实性、准确性与完整性；

(4) 通过公开网站核查前十大客户供应商与公司是否存在关联关系。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司贸易收入按照总额法确认是依据企业会计准则的规定及具体协议条款的约定确定的，会计处理依据充分、合理；上述公司补充披露的近三年贸易业务的具体产品类别，各类别产品销售收入、及占比、毛利率，前十大主要客户、和供应商及其关联关系、购销金额及占比、购销产品内容、货款结算情况、资金流向等情况，与公司实际业务情况相符，交易对手方与公司关联情况属实。

问题 3. 年报显示，2017 年至 2019 年，公司归属母公司股东的净利润分别为 -11,254.99 万元、4,165.57 万元、4,408.47 万元，经营性现金流净额分别为 5,953.16 万元、-28,006.57 万元、13,858.99 万元。请公司分析说明归属母公司股东的净利润与经营性现金流净额差异较大的原因及合理性。

问题回复：

公司2017年至2019年归属母公司股东的净利润与经营性现金流量净额之间的关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
归属于母公司所有者的净利润	4,408.47	4,165.57	-11,254.99
净利润	5,000.29	2,916.54	-11,232.82
将净利润调节为经营活动现金流量涉及的主要项目：			
其中：资产减值准备	11,987.07	18,407.90	19,184.02
投资损失	-7,345.67	-12,220.72	-4,386.48
存货的减少	43,938.42	-52,283.53	-12,565.20
经营性应收项目的减少	25,643.35	-206,678.95	-24,774.90
经营性应付项目的增加	-80,302.54	205,800.34	29,804.74
经营活动产生的现金流量净额	13,858.99	-28,006.57	5,953.16

上述调整项目构成公司净利润与经营性现金流量净额之间的差异，主要原因如下：

(一) 资产减值准备

1. 坏账损失

随着公司经营规模的逐步扩大，应收款项的坏账损失亦呈现逐年上升趋势，其中2019

年度较以前年度增幅较大,主要原因是北京锤子数码科技有限公司(以下简称“锤子数码”)经营情况恶化,公司将应收该公司的货款4,128.39万元扣减预计期后可回款金额后全额计提坏账准备3,654.49万元。

2. 存货跌价损失

公司的销售收入从2017年度的82.03亿元上升到2018年度的109.89亿元,相应存货的规模从11.05亿元上升至16.21亿元,相应的存货跌价损失亦由2,659.44万元上升5,124.35万元。

3. 商誉减值损失

根据商誉减值测试的结果,公司分别于2017年度、2018年度、2019年度确认计提商誉减值准备11,950.09万元、1,704.00万元及1,222.78万元。

4. 其他非流动资产减值损失

因蓝图节能与酒钢集团翼城钢铁有限责任公司存在关于《干熄焦余热发电项目及捣固焦改造项目节能技术服务合同》的纠纷,公司分别于2017年度及2018年度计提其他非流动资产减值损失1,192.74万元、7,771.68万元。

(二) 投资损失

1. 2017年度,公司确认投资收益4,386.48万元,主要为处置长期股权投资产生的投资收益(福日光电移交破产管理人)2,414.65万元,处置可供出售金融资产取得的投资收益(出售股票收益)941.83万元;

2. 2018年度,公司确认投资收益12,220.72万元,主要为处置长期股权投资产生的投资收益(处置子公司福日配件股权)6,693.29万元,处置可供出售金融资产取得的投资收益(出售股票收益)4,912.22万元;

3. 2019年度,公司确认投资收益7,345.67万元,主要为处置福顺微电子30%股权产生的投资收益7,317.63万元。

(三) 存货

存货各年末余额的增减变动主要是广东以诺通讯有限公司(以下简称“广东以诺”)存货变化的影响。广东以诺的存货变化如下:

1. 2017年度,广东以诺基于对主要原材料套片及内存的市场价格波动及供需情况作出判断后,针对存在大概率供应紧张的预测,在2017年末加大库存的采购和存储规模,使得当期期末原材料增加8,726.29万元。

2. 2018年度,广东以诺存货中的原材料、自制半成品及在产品、库存商品等项目较2017年度增加83,795.90万元,主要是由于广东以诺2018年客户订单量较2017年大幅增加,其中仅从通讯产品客户1取得的收入就增加约27亿元,并且本年新增了通讯产品客户2等,因此存货金额相应大幅增长。

3. 2019年度,广东以诺存货中的原材料、自制半成品及在产品、库存商品等项目较2018年度减少41,064.31万元,主要是为应对行业竞争加剧的风险,广东以诺加强内部组织机构的整合,提升生产效率,降低库存所致。

(四) 经营性应收项目

经营性应收项目的增减,会导致净利润与经营性现金流量之间的差异。其中:

1. 2017年度,公司经营性应收项目增加24,774.90万元,除主要经营性保证金增加11,071.11万元外,其他经营性应收款项增加13,703.79万元,主要是子公司福日实业、源磊科技、迈锐光电本期收入增加,其他经营性应收款项相应增加所致。

2. 2018年度,公司经营性应收项目增加206,678.95万元,除主要经营性保证金增加25,049.76万元外,其他经营性应收款项增加181,629.20万元,主要是子公司中诺通讯本期营业收入增加349,827.92万元,应收账款相应增加138,118.68万元所致。

3. 2019年度,公司经营性应收项目减少25,643.35万元,除主要经营性保证金增加1,844.74万元外,其他经营性应收款项减少27,488.09万元,主要系迅锐通信加大回款力度,应收账款减少46,575.65万元所致。

(五) 经营性应付项目

经营性应付项目的增减,会导致净利润与经营性现金流量之间的差异。其中:

1. 2017年度,公司经营性应付项目增加29,804.74万元,主要是子公司中诺通讯本期使用票据结算增加,应付票据增加25,585.91万元。

2. 2018年度,公司经营性应付项目本期增加205,800.34万元,其中:应付票据增加67,127.08万元,其他经营性应付款项的增加138,673.26万元。

(1) 应付票据的增加主要系子公司中诺通讯本期增加采用应付票据结算,相应增加应付票据46,351.66万元。

(2) 其他经营性应付款项的增加主要是中诺通讯本期营业收入大幅增加,相应采购应付账款增长103,362.87万元所致。

3. 2019年度,公司经营性应付项目减少80,302.54万元,其中:应付票据减少21,020.80

万元，其他经营性应付款项的减少59,281.74万元。

(1) 应付票据的减少主要系中诺通讯本期采用应付票据方式结算减少38,496.39万元所致。

(2) 其他经营性应付款项的减少主要是子公司中诺通讯的应付账款减少61,078.90万元，为应对行业竞争加剧的风险，该公司加强内部组织机构的整合，提升生产效率，降低库存，使得本期应付账款相应减少，以及2020年春节提前，较2018年末提前向部分供应商付款结算。

综上所述，公司2017年至2019年归属母公司股东的净利润与经营性现金流量净额之间的差异系源于公司的生产经营活动事项，具有合理性。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

复核并重新计算经营性现金流净额，分析将净利润调节为经营活动现金流量所涉及的主要项目，并对资产减值准备、投资损失、存货、经营性应收项目及经营性应付项目发生的主要原因及金额进行分析性复核。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司说明的2017年至2019年归属母公司股东的净利润与经营性现金流量净额之间的差异较大的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性。

问题 4. 年报显示，公司分季度营业收入分别为 27.34 亿元、30.19 亿元、27.61 亿元、28.63 亿元，归属母公司股东的净利润分别为 1,368.24 万元、3,571.01 万元、-1,597.05 万元、1,066.27 万元，而经营活动现金流净额分别为-1,985.47 万元、12,832.90 万元、14,349.57 万元、-11,338.02 万元。公司分季度财务数据变动幅度较大，且经营活动现金流与净利润存在一定差异。请公司补充披露：（1）结合公司实际业务开展和进度、业务结算模式等情况，以及同行业可比公司情况，分析公司在分季度营业收入相对稳定的背景下，归母净利润、经营活动产生的现金流净额等财务数据变动较大的原因；（2）各季度归母净利润与经营活动现金流净额出现大幅背离的原因及合理性。

问题回复：

（一）结合公司实际业务开展和进度、业务结算模式等情况，以及同行业可比公司情况，分析公司在分季度营业收入相对稳定的背景下，归母净利润、经营活动产生的现金流净额等财务数据变动较大的原因

1. 同行业对比

(1) 公司2019年度分季度营业收入、归母净利润、经营活动产生的现金流净额列示如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入(万元)	273,392.61	301,925.77	276,114.90	286,308.36
归属于母公司净利润(万元)	1,368.24	3,571.01	-1,597.05	1,066.27
经营活动产生的现金流量净额(万元)	-1,985.47	12,832.90	14,349.57	-11,338.02

(2) 闻泰科技2019年度分季度营业收入、归母净利润、经营活动产生的现金流净额列示如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入(万元)	488,638.12	654,775.59	1,043,960.40	1,811,403.64
归属于母公司净利润(万元)	4,294.96	15,324.86	33,430.07	49,712.40
经营活动产生的现金流量净额(万元)	31,238.73	85,388.87	-2,096.68	-325,550.77

备注：闻泰科技自2019年11月将安世控股及上层基金纳入合并范围，第四季度财务数据已剔除安世控股及上层基金涉及的半导体和新型电子元器件研发和制造业务相关数据。

(3) 传音控股2019年度分季度营业收入、归母净利润、经营活动产生的现金流净额列示如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入(万元)	490,321.08	560,095.80	635,114.10	849,061.98
归属于母公司净利润(万元)	37,343.24	44,446.75	48,270.89	49,269.43
经营活动产生的现金流量净额(万元)	-12,126.68	96,331.53	149,050.37	170,796.68

从同行业可比公司来看，归母净利润、经营活动产生的现金流净额等财务数据季度波动较大，与营业收入不完全匹配。本公司在分季度营业收入相对稳定的背景下，归母净利润、经营活动产生的现金流净额等财务数据变动较大，这主要受公司实际业务开展和进度、业务结算模式等因素影响所致。

2. 公司2019年各季节营业收入与归母净利润之间的变动分析

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	273,392.61	301,925.77	276,114.90	286,308.36
营业成本	258,769.02	278,556.51	258,325.88	254,433.79
各项税费	20,027.12	21,127.78	18,736.26	24,983.81
减值损失	-784.80	-420.33	77.95	-10,859.90

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
其他收益	858.82	1,072.63	888.25	1,231.71
投资收益及资产处置损益	7,253.29	994.70	-166.69	5.82
营业外收支	23.03	-9.84	-60.67	81.26
净利润	1,639.76	3,749.76	-952.04	562.81
归属于母公司净利润	1,368.24	3,571.01	-1,597.05	1,066.27

如上表可知,各季节营业收入与归母净利润之间存在较大变动的主要原因是毛利变动、取得投资收益及资产处置收益以及减值准备的计提等的影响。其中:

(1) 毛利的季度变动

公司的子公司中诺通讯占公司的整体比重较大,其产品毛利率的变化对公司分季度毛利影响较大,具体如下:

单位:万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	公司	中诺通讯	公司	中诺通讯	公司	中诺通讯	公司	中诺通讯
营业收入	273,392.61	219,373.85	301,925.77	207,850.06	276,114.90	176,458.85	286,308.36	187,872.29
营业成本	258,769.02	207,536.36	278,556.51	188,987.65	258,325.88	160,593.30	254,433.79	159,729.79
毛利额	14,623.59	11,837.49	23,369.26	18,862.41	17,789.02	15,865.55	31,874.57	28,142.50
毛利率	5.35%	5.40%	7.74%	9.08%	6.44%	8.99%	11.13%	14.98%

从上表可以看出,中诺通讯第一季度的毛利率偏低为5.40%,第二季度与第三季度基本保持稳定,第四季度毛利率偏高,达到14.98%。结合该公司实际业务开展和进度分析,中诺通讯第一季度主要以通讯产品客户1、3等老客户的旧项目订单为主,这些业务的毛利率相对较低,特别是通讯产品客户1订单价格下降10%,导致第一季度中诺通讯的毛利率偏低。从第二季度开始,随着毛利率相对较高的业务产品客户逐步实现销售,中诺通讯的毛利率逐步恢复正常。特别是第四季度,中诺通讯新开发的客户V**Company在第四季度集中出货,单季度实现营业收入1.6亿元,其毛利率达到21.88%,提升了中诺通讯第四季度的毛利率。此外,中诺通讯材料采购的平均价格受市场因素影响,呈现逐渐下降趋势,亦使得中诺通讯第四季度的毛利率较第一季度有较大的提升。

(2) 投资收益及资产处置损益的季度变动

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
投资收益	7,314.32	5.36	1.12	24.87	7,345.67
资产处置收益	-61.03	989.34	-167.81	-19.05	741.45
合计	7,253.29	994.70	-166.69	5.82	8,087.12

公司2019年投资收益项目第一季度变化较大,主要由于确认对信息集团转让福顺微公司股权转让收益7,317万元;资产处置损益中第二季度变化较大主要由于福日实业因土地被台江区人民政府征收而实现资产处置收益993.85万元。

(3) 减值损失的季度变动

公司的减值损失包括信用减值损失及资产减值损失,主要集中在2019年度第四季度,其中:由于锤子数码经营情况恶化,扣除可回收金额后对其应收款项计提3,654万减值准备;根据期末存货可变现净值计提存货跌价准备5,001万元;公司对源磊科技商誉的减值测试,计提商誉减值损失1,222.78万元。

3. 公司2019年各季节营业收入与经营现金流量净额之间的变动分析

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	273,392.61	301,925.77	276,114.90	286,308.36
销售商品、提供劳务收到的现金	329,094.69	290,698.72	378,187.15	253,666.52
购买商品、接受劳务支付的现金	319,868.57	265,133.39	330,781.22	247,116.42
购销活动收到的现金流量净额	9,226.12	25,565.33	47,405.93	6,550.10
经营活动产生的现金流量净额	-1,985.47	12,832.90	14,349.57	-11,338.02

公司的子公司中诺通讯占公司的整体比重较大,其购销活动收到的现金流量净额的变化对公司各季节营业收入与经营现金流量净额之间的变动影响较大。具体如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	219,373.85	207,850.06	176,458.85	187,872.29
销售商品、提供劳务收到的现金	268,517.56	192,924.48	268,987.56	189,538.10
购买商品、接受劳务支付的现金	259,268.12	172,459.19	235,361.70	182,479.47
购销活动收到的现金流量净额	9,249.44	20,465.30	33,625.86	7,058.63

中诺通讯第一季度及第四季度购销活动收到的现金流量净额较少,第二季度及第三季度购销活动收到的现金流量净额较多,这主要受实际业务开展和进度、业务结算模式等因素的影响。一般来说,中诺通讯提供给客户的信用期为60天,提供给新客户的信用期相对较短。

中诺通讯第一季度购销活动收到的现金流量净额较少,主要原因是2019年的春节在2月5日,公司会在1月份提前支付部分款项来提前锁定部分关键物料和支持供应商度过春节。

中诺通讯第二季度及第三季度购销活动收到的现金流量净额较多,主要原因是:第一

季度及第二季度出货量较大，随着应收账款账期临近，客户按照合同的约定逐步于第二季度及第三季度还款，特别是第三季度达到高峰。并且，随着信用期较短的新客户订单的生产，这部分新客户贷款的回收增加了现金流量净额。

中诺通讯第四季度购销活动收到的现金流量净额较少，主要原因是：受国际经济形势的影响，公司第三季度的营业收入下降，导致第四季度应收账款的回款相对减少；其次，为应对行业竞争加剧风险，公司降低存货库存，同时考虑2020年1月下旬的春节，公司在12月底进行提前支付供应商款项锁定部分关键物料和进行春节期间生产备料。

（二）各季度归母净利润与经营活动现金流净额出现大幅背离的原因及合理性

公司各季度归母净利润与经营活动现金流净额出现差异的主要原因是源于公司的生产经营活动产生，具体如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归母净利润	1,368.24	3,571.01	-1,597.05	1,066.27
净利润	1,639.76	3,749.76	-952.04	562.81
将净利润调节为经营活动现金流量涉及的主要项目：				
其中：资产减值准备	784.80	420.33	-77.95	10,859.90
投资损失	-7,314.32	-5.36	-1.12	-24.87
递延所得税资产减少	63.16	-14.45	-261.86	-3,049.48
存货的减少	47,050.56	-4,821.50	-15,925.94	17,635.30
经营性应收项目的减少	-18,749.72	3,918.52	-2,976.05	43,450.60
经营性应付项目的增加	-30,354.78	4,915.07	28,475.91	-83,338.75
经营活动产生的现金流量净额	-1,985.46	12,832.89	14,349.57	-11,338.02

净利润与经营性现金流净额的变动趋势不一致主要原因系：

第一季度归属于母公司股东的净利润为1,368.24万元而经营活动现金流量净额为-1,985.46万元，主要是：①第一季度确认对信息集团转让福顺微公司股权转让收益7,317万元；②第一季度由于处于春节期间，经营性应收项目金额增加18,749.72万元。同时，为应对2019年春节，公司在1月份提前支付部分款项来提前锁定部分关键物料和支持供应商度过春节，因经营性现金流入小于经营性现金支出，导致第一季度经营性现金流净额为负。

第二季度与第三季度归属于母公司股东的净利润与经营活动现金流量净额变动趋势基本相同，均是经营性现金流净额为正且超过归属于母公司股东的净利润，主要原因是：第一季度及第二季度出货量较大，随着应收账款账期临近，客户按照合同的约定逐步于第二

季度及第三季度还款。另外，占用供应商的资金较多，这两个季度经营性应付项目的增加分别增加4,915.07万元及14,349.57万元。

第四季度归属于母公司股东的净利润为1,066.27万元而经营活动现金流量净额为-11,338.02万元，主要是：①确认计提资产减值损失10,859.90万元，具体见问题4第（一）点第（2）小点；②公司第四季度加大应收款项的回款力度，经营性应收项目减少43,450.60万元；③子公司广东以诺确认可抵扣亏损递延所得税资产增加2,787.62万元；④为应对行业竞争加剧风险，公司第四季度降低存货库存17,635.30万元，第四季度获取农银金融资产投资有限公司以货币方式向中诺通讯增资人民币7亿元，公司在资金许可的条件下增加支付供应商的货款，经营性应付项目减少83,338.75万元。

综上所述，各季度归母净利润与经营活动现金流净额之间的波动系源于公司的生产经营活动事项，具有合理性。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈，对与收入确认有关控制权转移时点进行了分析评估；通过分析性复核程序，了解收入是否出现异常波动情况并分析变动原因；抽样检查与收入确认相关的支持性文件，以评价收入确认的真实性；对主要的销售客户实施函证程序，对重要客户进行访谈，以评价收入确认的真实性和完整性。

（2）具体分析收入与归属于母公司的净利润之间的关系，并对各季度毛利变动、投资收益及资产处置收益以及减值准备的计提等项目进行分析性复核。

（3）对现金流量表实施分析性复核程序，复核并重新计算经营性现金流净额，并对异常项目作进一步检查；具体分析收入与经营活动产生的现金流净额之间的关系。

（4）按季度分析将净利润调节为经营活动现金流量所涉及的主要项目，并对资产减值准备、投资损失、递延所得税资产、存货、经营性应收项目及经营性应付项目发生的主要原因及金额进行复核。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的在分季度营业收入相对稳定的背景下，归母净利润、经营活动产生的现金流净额等财务数据变动较大的原因，与公司实际业务情况相符；各季度归母净利润与经营活动现金流净额出现大幅背离的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性。

问题 5. 年报显示, 报告期内公司在国外、华南地区、华东地区实现的营业收入占比近九成, 其中, 国外、华南地区实现的营业收入分别为 52.05 亿元、30.14 亿元, 同比增速分别为 65.20%、-41.48%; 毛利率分别为 9.80%、6.51%, 同比分别增加 3.97 个百分点、减少 1.42 个百分点。公司国外营业收入大幅增长, 但华南地区营业收入大幅下滑, 且境内外毛利率变化方向相反。请公司补充披露: (1) 结合公司销售策略、客户订单等情况, 说明国外对应的营业收入大幅增长的原因及可持续性, 以及华南地区营业收入大幅下滑的原因和合理性; (2) 结合同行业可比公司情况、产品价格、成本变化情况等, 量化分析公司国外和华南地区毛利率变动方向相背离且差异较大的原因及合理性。

问题回复:

(一) 结合公司销售策略、客户订单等情况, 说明国外对应的营业收入大幅增长的原因及可持续性, 以及华南地区营业收入大幅下滑的原因和合理性

报告期内, 公司国外和华南地区实现的营业收入及毛利率变动情况如下:

单位: 万元

分地区	2019年			2018年			营业收入增加金额	营业收入增幅
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率		
国外地区	520,518.18	469,521.51	9.80%	315,081.06	296,729.94	5.82%	205,437.12	65.20%
华南地区	301,441.23	281,821.78	6.51%	515,085.79	474,236.65	7.93%	-213,644.56	-41.48%

1、国外地区实现的营业收入及毛利率变动情况

公司国外地区实现的营业收入大幅增长主要来自于中诺通讯, 报告期内, 中诺通讯的销售策略从2018年较为依赖单一客户模式, 逐步过渡到2019年多客户多项目的业务发展模式, 降低单一客户依赖度, 提升企业风险防范能力。

自2018年11月收购深圳市优利麦克科技开发有限公司(以下简称“优利麦克”), 该公司主要客户群体集中在境外地区, 2019年度优利麦克实现营业收入13.59亿元, 较2018年度(该年度仅2018年12月纳入合并报表范围)实现的营业收入0.98亿元增加12.61亿元。

另外, 中诺通讯成功开拓通讯产品客户2, 2019年度对该客户实现营业收入15.66亿元, 相比2018年度实现的营业收入3.19亿元增加12.47亿元。

中诺通讯大力拓展国外市场, 海外客户除通讯产品客户2以外, 旗下两家主要子公司深圳市迅锐通信有限公司(以下简称“迅锐通信”)与优利麦克, 其业务范围涵盖东南亚、南亚次大陆以及北美地区, 合作的品牌商以及电信运营商均为在行业内或区域内具有一定影响, 已签订合作框架协议, 未来将长期合作, 具有可持续性。

2、华南地区实现的营业收入及毛利率变动情况

公司华南地区营业收入大幅下滑的主要原因是中诺通讯的主要客户通讯产品客户1业务下滑所致。2018年度，中诺通讯对通讯产品客户1实现营业收入为44.64亿元，2019年度，受到中美贸易战影响，且持有的通讯产品客户1订单主要是其面向海外市场的，导致订单减少，中诺通讯对通讯产品客户1实现营业收入为26.48亿元，同比下降41.44%。

(二) 结合同行业可比公司情况、产品价格、成本变化情况等，量化分析公司国外和华南地区毛利率变动方向相背离且差异较大的原因及合理性

如问题5.(一)列示的“国外地区实现的营业收入及毛利率变动情况”可知，公司国外地区毛利率由5.82%上升至9.80%，主要系将中诺通讯子公司优利麦克纳入合并报表范围产生的影响。2019年度，优利麦克实现境外营业收入为13.59亿元，毛利率为14.25%，该公司境外营业收入较大幅度提升了公司国外收入比重，且其毛利率较高，对公司国外业务毛利率提升影响较大。

优利麦克是一家主要从事海外业务的国内移动设备手机方案提供商，目前已与海外主要电信运营商建立了紧密的合作关系，主营业务是移动通讯设备的ODM服务。优利麦克取得订单后，按照客户的需求设计手机方案，委托厂商购买指定原材料进行生产。与同行业上市公司传音控股的亚洲等其他区域业务的毛利率相比(如下表)，其毛利率基本保持一致。

单位	地区	营业收入	营业成本	毛利率
优利麦克	北美	135,937.15	116,562.78	14.25%
传音控股	亚洲等其他区域	559,740.99	470,406.92	15.96%

如问题5.(一)列示的“华南地区实现的营业收入及毛利率变动情况”可知，公司2019年华南地区毛利率由7.93%下降至6.51%，主要受通讯产品客户1业务下滑影响。通讯产品客户1一直为中诺通讯在华南地区主要客户，其收入占华南地区收入比重达到85%-90%。由于2019年度通讯产品客户1对中诺通讯订单报价平均价格较2018年下降4.05%，导致2019年度通讯产品客户1业务毛利率由7.01%下降至6.31%，对华南地区毛利率影响显著。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；

(2) 通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈，对与收入确认有关的控制权转移时点进行了分析评估；

(3) 抽样检查与收入确认相关的支持性文件，以评价收入确认的真实性；

(4) 对主要的销售客户实施函证程序，对重要客户进行访谈，以评价收入确认的真实性和完整性；

(5) 检查并重新计算收入的地区分布信息，通过分析性复核程序，了解收入在地区分布出现异常波动情况并分析变动原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的国外对应的营业收入大幅增长以及华南地区营业收入大幅下滑的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性；公司补充披露的国外和华南地区毛利率变动方向相背离且差异较大的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性。

问题 6. 年报显示，2017-2019 年研发投入分别为 2.34 亿元、3.58 亿元、4.52 亿元，同比增速分别为 38%、53%、26%，资本化率分别为 3.59%、2.34%、18.08%。公司近三年研发投入增速较高，且 2019 年资本化率大幅提升。请公司补充披露：（1）近三年研发项目及成果、对应投入金额、资金流向、确认资本化的时点、条件及资本化金额，并结合研发项目收益情况，说明研发投入逐年大幅增长的原因和合理性，并说明是否存在研发资金最终流向关联方或与控股股东、董监高等有潜在的关联关系或利益安排的其他方的情形；（2）结合研发项目收益情况，说明研发投入逐年大幅增长的原因和合理性；（3）结合公司对研究阶段与开发阶段的划分依据及标准，与同行业进行对比，说明研发投入资本化率的核算过程及合理性，是否存在通过提高研发投入资本化率的方式进行不当盈余管理的情形。

问题回复：

（一）近三年研发项目及成果、对应投入金额、资金流向、确认资本化的时点、条件及资本化金额，并结合研发项目收益情况，说明研发投入逐年大幅增长的原因和合理性，并说明是否存在研发资金最终流向关联方或与控股股东、董监高等有潜在的关联关系或利益安排的其他方的情形

1. 公司2017-2019年研发项目的具体情况

(1) 2017年度研发项目明细情况

序号	研发项目	本期投入金额 (万元)						资金是否流向关联方	确认资本化的时点	资本化条件	资本化金额 (万元)
		直接投入	人员人工	折旧与摊销	测试费	其他费用	合计				
1	MSM8953	9.16	683.17	12.66	-	123.80	828.80	否			
2	ONTIM 剪贴板应用软件 V1.0	-	155.70	-	-	-	155.70	否	2017年12月	取得软件著作权	
3	ONTIM 健康生活应用软件 V1.0	-	159.88	-	-	-	159.88	否	2017年12月	取得软件著作权	
4	ONTIM 网络摄像机应用软件 V1.0	-	168.73	-	-	-	168.73	否	2017年12月	取得软件著作权	
5	ONTIM 协同信息应用软件 V1.0	-	176.11	-	-	-	176.11	否	2017年12月	取得软件著作权	
6	ONTIM 遥控器应用软件 V1.0	-	178.33	-	-	-	178.33	否	2017年12月	取得软件著作权	
7	手机无线支付的非接触式点对点高频无线通信技术研发	190.02	570.78	57.04	-	85.92	903.76	否			
8	双摄像头的场发射阵列平面阴极成像高清显示技术研发	136.43	503.63	113.13	-	135.90	889.09	否			
9	手机的关键帧纹理引擎音频测试技术	140.67	352.39	6.86	-	125.31	625.23	否			
10	手机操作系统防呆恢复程序技术研发	43.50	909.08	4.57	-	68.47	1,025.62	否			
11	使用前摄亮度调节美颜技术的第四代移动通信终端 Yangon	116.87	491.26	21.77	-	108.43	738.33	否			
12	使用宽带码分多址技术的第三代移动通信终端产品 A1000	121.47	479.44	17.62	-	17.01	635.55	否			
13	使用时分双工技术的第四代移动通信终端产品 JMMTLX0	123.69	455.88	22.81	-	15.84	618.21	否			
14	使用四核处理器的第四代移动通信终端产品 安卓 Go	142.44	530.29	22.81	-	19.54	715.07	否			
15	使用八核处理器的第四代移动通信终端产品 K522E	162.21	472.97	18.66	-	16.47	670.31	否			
16	其他 92 项研发项目	5,839.31	6,643.19	1,204.60	-	1,188.81	14,875.91				
	合计	7,025.76	12,930.84	1,502.53	-	1,905.50	23,364.64			838.75	

(2) 2018 年研发项目明细表

序号	研发项目	本期投入金额 (万元)						资金是否流向关联方	确认资本化的时点	资本化条件	资本化金额 (万元)
		直接投入	人员人工	折旧与摊销	测试费	其他费用	合计				
1	Austin	1.16	810.68	10.56	-	56.33	878.73	否			
2	Dura	3.17	1,091.71	76.03	11.27	250.70	1,432.87	否			
3	Oscar	0.47	718.07	17.94	-	100.49	836.97	否			
4	SDM710	14.85	807.27	104.08	-	66.84	993.03	否			
5	Sprout	93.90	658.85	31.48	-	127.54	911.77	否			
6	ONTIM 协同信息应用软件 V1.0	-	182.10	-	-	-	182.10	否	2018 年 12 月	取得软著权 182.10	
7	ONTIM 剪贴板针应用软件 V1.0	-	169.56	-	-	-	169.56	否	2018 年 12 月	取得软著权 169.56	
8	ONTIM 遥控器应用软件 V1.0	-	174.77	-	-	-	174.77	否	2018 年 12 月	取得软著权 174.77	
9	ONTIM 网络摄像机应用软件 V1.0	-	165.51	-	-	-	165.51	否	2018 年 12 月	取得软著权 165.51	
10	ONTIM 健康生活应用软件 V1.0	-	145.18	-	-	-	145.18	否	2018 年 12 月	取得软著权 145.18	
11	手机移动端关机来电提醒技术的研发	267.52	535.22	19.36	-	68.73	890.83	否			
12	手机高集成下载网络定位三合一天线技术的研发	316.79	706.27	29.83	-	52.04	1,104.94	否			
13	手机人脸 ID 立体识别技术的研发	395.93	579.28	24.15	-	36.16	1,035.52	否			
14	手机人眼虹膜高精识别技术的研发	367.14	535.93	38.93	-	25.09	967.09	否			
15	手机三摄立体塑颜技术的研发	535.65	602.17	30.65	-	12.86	1,181.34	否			
16	其他 92 项研发项目	5,971.81	16,273.82	938.36	-	1,581.22	24,765.20				
	合计	7,968.39	24,156.40	1,321.37	11.27	2,377.99	35,835.41			837.13	

(3) 2019 年研发项目明细表

序号	研发项目	本期投入金额 (万元)						资金是否流向关联方	确认资本化的时点	资本化条件	资本化金额 (万元)
		直接投入	人员人工	折旧与摊销	测试费	其他费用	合计				
1	M3901-P 汇总	56.64	1,545.03	58.00	386.73	309.62	2,356.01	否	2019 年度	开发正式立项	1,394.43
2	OPPO	-	649.57	-	-	97.86	747.43	否	2019 年度	开发正式立项	122.93
3	SDM632 汇总	30.26	911.07	44.14	44.64	2.22	1,032.33	否	2019 年度	开发正式立项	1,032.33
4	U3 汇总	0.01	44.56	0.12	6.54	3.20	54.43	否	2019 年度	开发正式立项	54.43
5	Alaska2018 汇总	-	142.47	0.07	-	0.07	142.61	否	2019 年度	开发正式立项	7.82
6	Armstrong	-	78.15	0.07	-	12.40	90.62	否	2019 年度	开发正式立项	90.62
7	Dura	0.75	1,838.39	0.32	66.79	8.70	1,914.96	否			
8	Kama2	31.81	332.82	7.07	7.03	1.58	380.30	否	2019 年度	开发正式立项	40.49
9	Kunlun2	91.51	397.88	57.48	30.16	25.73	602.76	否	2019 年度	开发正式立项	124.15
10	Kunlun3	4.46	126.78	6.53	59.11	63.19	260.07	否	2019 年度	开发正式立项	260.07
11	M6102	263.03	1,050.68	31.07	17.66	70.64	1,433.09	否	2019 年度	开发正式立项	1,433.09
12	M6206	15.26	878.59	12.83	21.38	10.65	938.71	否	2019 年度	开发正式立项	938.71
13	Paramore	0.00	138.40	0.14	-	4.62	143.16	否	2019 年度	开发正式立项	143.16
14	Q2151	0.36	872.71	0.89	6.26	4.29	884.51	否	2019 年度	开发正式立项	884.51
15	Q2801	-	186.31	0.02	-	4.99	191.32	否	2019 年度	开发正式立项	160.59
16	Q2801C	-	64.49	0.01	-	1.34	65.83	否	2019 年度	开发正式立项	65.83
17	Q6322	1,101.44	557.84	15.57	19.16	51.69	1,745.71	否			
18	Q7101	9.03	1,209.64	30.25	25.47	78.34	1,352.73	否	2019 年度	开发正式立项	8.94
19	Q7103	9.43	202.38	6.01	2.40	2.60	222.83	否	2019 年度	开发正式立项	222.83
20	Sprout+	-	70.25	0.18	0.85	0.20	71.48	否	2019 年度	开发正式立项	0.85
21	T6	1.54	730.93	0.22	13.21	43.28	789.17	否	2019 年度	开发正式立项	708.02

序号	研发项目	本期投入金额(万元)						合计	资金是否流向关联方	确认资本化的时点	资本化条件	资本化金额(万元)
		直接投入	人员人工	折旧与摊销	测试费	其他费用	合计					
22	U2+	0.00	36.59	0.06	2.47	2.78	41.90	否	2019年度	开发正式立项	41.90	
23	ZB634KL	0.76	918.27	15.25	8.97	4.48	947.73	否	2019年度	开发正式立项	17.23	
24	ONTIM 存储卡管理应用软件 V1.0	-	108.79	-	-	-	108.79	否	2019年11月	取得软著权	108.79	
25	ONTIM 开机启动管理应用软件 V1.0	-	114.98	-	-	-	114.98	否	2019年11月	取得软著权	114.98	
26	ONTIM 空间清理应用软件 V1.0	-	111.48	-	-	-	111.48	否	2019年11月	取得软著权	111.48	
27	ONTIM 跑分应用软件 V1.0	-	116.16	-	-	-	116.16	否	2019年11月	取得软著权	116.16	
28	ONTIM 长截图应用软件 V1.0	-	120.89	-	-	-	120.89	否	2019年11月	取得软著权	120.89	
29	LTE 终端 M6201 项目的研发	7.46	354.92	3.48	0.64	4.73	371.23	否	2019年度	开发正式立项	371.23	
30	LTE 终端 M6206 项目的研发	23.12	822.39	12.90	-	315.42	1,173.83	否				
31	LTE 终端 Q6322 项目的研发	416.66	832.24	18.36	-	104.01	1,371.28	否				
32	LTE 终端 E300 项目的研发	429.47	810.31	13.45	-	83.07	1,336.30	否				
33	LTE 终端 A305 项目的研发	520.93	954.60	25.54	-	193.09	1,594.16	否				
34	LTE 终端 Q5301 项目的研发	-	190.76	-	-	-	190.76	否	2019年度	开发正式立项	22.45	
35	ZS660KL	13.80	5.74	0.08	-	0.09	19.70	否	2019年度	开发正式立项	19.70	
36	Q5009	27.08	602.85	4.63	981.15	19.44	1,635.15	否				
37	其余 93 项研发项目	6,682.45	15,852.58	1,292.36	3,408.52	1,646.04	28,881.95					
	总计	9,737.27	33,982.49	1,657.09	5,109.12	3,170.38	53,656.35				8,738.61	
	减: 手机开发项目支出结转调整(注)						7,906.56					
	合计						45,749.78					

注: 手机开发项目支出结转调整系研发投入之手机项目开发支出结转为当期损益。

2. 公司2017-2019年研发成果

公司2017-2019年取得的研发成果显著，具体的研发成果包括：软件著作权76项、专利161项（其中发明专利17项、实用新型132项、外观设计12项）。

（二）结合研发项目收益情况，说明研发投入逐年大幅增长的原因和合理性

公司的研发投入以及形成的研发成果，对公司生产经营的影响是全面、综合的，直接或间接地推动公司技术开发、生产工艺、产品的提升等各方面的发展和提升，并最终体现为公司营业收入、营业毛利的变化。

公司2017-2019年研发投入及与研发投入相关的业务板块营业收入、营业毛利的情况如下：

项目	2019年		2018年		2017年	
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例
营业收入	855,720.09	-0.24%	857,751.87	64.56%	521,241.27	23.76%
其中：通讯产品	791,555.05	1.27%	781,595.43	81.02%	431,767.51	17.71%
研发项目收益	82,604.17	18.11%	69,936.58	37.54%	50,849.20	22.83%
其中：通讯产品	74,508.89	26.64%	58,835.71	57.04%	37,465.60	11.59%
研发投入	45,749.78	27.67%	35,835.41	53.37%	23,364.64	38.66%
其中：通讯产品	41,087.75	31.35%	31,280.23	67.23%	18,705.06	44.25%

公司研发投入逐年大幅增长的原因主要如下：

1. 随着公司业务规模的不断增长，客观上要求研发的持续投入

2017-2019年公司通讯产品的营业收入从43.18亿元上升到79.16亿元，增加35.98亿元，增幅为83.33%，业务规模的扩张需要研发的持续投入予以支持，公司2019年度的研发投入较2017年度增加2.24亿元，增幅为119.66%。研发的持续投入亦带动了通讯产品的营业收入、毛利的增长，形成良性循环。

2. 客户群体、市场需求的变化

通讯产品为公司研发投入的主要业务单元，近年来对客户群体进行调整，从原来主要依赖单一通讯产品客户1，发展为通讯产品客户1、2、3等多客户国内业务。公司还重点开拓海外市场，形成了在大中华区、南亚次大陆和南北美洲三大市场的国外客户格局。客户群体的变化，使得公司必须保持研发投入增速，以应对市场需求。

同时，公司由原来的生产中低档手机逐步转型为注入ODM研发方案设计并生产中高档智能手机，并加大力度开拓与国内外一、二线智能电子厂家的合作，推动其他电子产品

线ODM\OEM业务的发展；公司的手机芯片开发技术也从之前的高通单一平台逐步发展为高通、展讯、联发科三大平台并存；近年来公司积极开拓海外市场，海外市场的产品技术标准及门槛要求，也需要核心研发技术作为坚实后盾进行支撑。

3. 技术更新的必要性

技术作为企业的核心资源，技术和产品创新是企业发展的动力。公司积极开展产品技术研发创新，提升企业的竞争力及生命力。2017年研发投入开发多个手机项目，为以后年度业务的稳定及增长做好辅垫；2018年主要投入于开发高档智能手机技术，为成功拓展海外市场打下基础；2019年积极响应国家5G的建设以及未来产品升级作准备，公司加大了对5G手机技术的研发。

以上因素使得公司近年来保持着较高的研发投入，以应对企业发展的要求。所以公司研发投入逐年大幅增长具有合理性。

（三）结合公司对研究阶段与开发阶段的划分依据及标准，与同行业进行对比，说明研发投入资本化率的核算过程及合理性，是否存在通过提高研发投入资本化率的方式进行不当盈余管理的情形

1. 对研究阶段与开发阶段的划分依据及标准

公司研发项目研究阶段支出与开发阶段支出的划分标准：研究阶段支出指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查所发生的支出；开发阶段支出是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等所发生的支出。

公司内部自行开发的无形资产，在研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发项目开发阶段的支出，只有同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

对于以前期间已经费用化的开发阶段的支出不再调整。

与同行业可比上市公司闻泰科技的研究阶段与开发阶段的划分依据及标准进行对比，公司的划分依据及标准与其并无重大差异。

2. 研发投入资本化率

公司2017-2019年研发投入资本化率及与同行业上市公司（闻泰科技）对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度		备注
	福日电子	闻泰科技	福日电子	闻泰科技	福日电子	闻泰科技	
本期费用化研发投入	37,011.17	131,960.77	34,998.29	73,205.52	22,525.88	55,686.80	
本期资本化研发投入	8,738.61	76,783.30	837.13	31,659.74	838.75	23,074.18	
研发投入合计	45,749.78	208,744.07	35,835.41	104,865.26	23,364.64	78,760.98	
研发投入资本化的比重	19.10%	36.78%	2.34%	30.19%	3.59%	29.30%	
相关数据：							
本期研发费用	37,011.17	131,960.77	34,998.29	73,205.52	22,525.88	55,686.80	
小计	37,011.17	131,960.77	34,998.29	73,205.52	22,525.88	55,686.80	
本期资本化研发投入							
本期开发支出转入无形资产	572.30	40,019.86	837.13	18,240.35	838.75	23,074.18	
本期开发支出净增加额	8,166.31	28,346.33		13,419.39		-2,199.44	
本期开发支出其他变动		8,417.12				2,199.44	注1、2
小计	8,738.61	76,783.30	837.13	31,659.74	838.75	23,074.18	

注1：闻泰科技2019年开发支出本期其他减少84,171,160.47元，为合并范围变动的影 响，计算资本化率时闻泰科技将其加回处理。

注2：闻泰科技2017年开发支出净增加额-21,994,389.63元，闻泰科技在计算时不作 为资本化研发投入，故作为其他变动处理。

公司研发投入资本化率的计算方法、取数口径与同行业公司相比无重大差异； 2017-2019年研发投入资本化率分别为3.59%、2.34%、19.10%，同行业可比上市公司闻 泰科技2017-2019年研发投入资本化率分别为29.30%、30.19%、36.78%，公司各年的研 发投入资本化率均低于同行业可比公司。

公司2019年度的资本化率较前两个年度大幅提高，主要是由于公司对于手机项目的 开发支出列报调整影响所致。2017-2018年公司对于手机项目的开发支出，通过“存货” 项目（在产品、库存商品）对为客户开发的手机项目所发生的开发支出进行核算、列报， 并在手机项目开发完成开始执行出货时，按手机出货量占预期总体出货量的比率结转损 益。为更好核算、管理为客户开发手机项目过程中形成的自有知识产权，公司从2019年

开始将手机项目开发所形成的开发支出，调整为“开发支出”进行核算、列报，并在手机项目开发完成开始执行出货时，按手机出货量占预期总体出货量的比率，结转损益。

如剔除2019年手机项目开发支出列报调整的影响，2019年度研发投入资本化率为1.52%，与前两年相比逐年降低。公司不存在通过提高研发投入资本化率的方式进行不当盈余管理的情况。

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期费用化研发投入	37,011.17	34,998.29	22,525.88
本期资本化研发投入	572.30	837.13	838.75
研发投入合计	37,583.47	35,835.41	23,364.64
研发投入资本化的比重	1.52%	2.34%	3.59%

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解、评估和测试公司关于研发支出的内部控制。获取并查阅公司报告期内主要研发项目的情况表、研发项目立项报告，检查相关研发项目是否立项、审批，核算制度是否得到有效执行；

(2) 查阅研发费用明细账，了解各项费用的支出情况和费用归集情况，了解本期研发费用变动的的原因，对研发费用变动进行分析；

(3) 与同行业可比公司进行比较，结合公司业务模式分析差异原因；

(4) 抽查研发人员薪酬计算、分配表和发放表、银行付款凭证等，复核研发人员平均工资的合理性

(5) 检查研发费用材料领用单据，复核折旧及摊销等的分摊计算；

(6) 对研发费用进行截止测试，评价相关费用是否记录于恰当的会计期间；

(7) 对研发支出资本化和费用化的时点、金额是否符合会计准则进行检查和确认，检查研发支出进行资本化时点的具体依据；

(8) 结合关联方交易审计程序，检查研发费用中发生的关联方交易情况及款项支付情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的研发投入逐年大幅增长的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性，不存在研发资金最终流向关联方或与控股股东、董监高

等有潜在的关联关系或利益安排的其他方的情形；研发投入资本化率的核算过程符合企业会计准则的规定，具有合理性，不存在通过提高研发投入资本化率的方式进行不当盈余管理的情形。

问题 7. 年报显示，报告期内公司销售费用金额为 1.98 亿元，同比增长 61.32%，其中，运输费及港杂费、代理服务费金额分别为 6,511.33 万元、3,457.70 万元，上年同期分别为 2,712.93 万元、13.88 万元，增幅较大。请公司补充披露上述运输费及港杂费、代理服务费所涉主要项目的情况，包括项目名称、交易对手方、交易事项等。

问题回复：

1. 2019年度运输费及港杂费涉及的主要项目情况如下：

序号	项目名称	交易对手方	交易金额(万元)	交易事项
1	通讯产品	运输费及港杂费交易对手方 1	2,329.97	运输及港杂费
2	通讯产品	运输费及港杂费交易对手方 2	608.77	运输及港杂费
3	通讯产品	运输费及港杂费交易对手方 3	308.22	运输及港杂费
4	通讯产品	运输费及港杂费交易对手方 4	304.71	运输及港杂费
5	贸易产品	运输费及港杂费交易对手方 5	285.59	运输及港杂费
6	通讯产品	运输费及港杂费交易对手方 6	243.37	运输及港杂费
7	LED 光电产品	运输费及港杂费交易对手方 7	195.48	运输及港杂费
8	贸易产品	运输费及港杂费交易对手方 8	143.13	运输及港杂费
9	贸易产品	运输费及港杂费交易对手方 9	108.62	运输及港杂费
10	LED 光电产品	运输费及港杂费交易对手方 10	93.81	运输及港杂费
11	通讯产品等	其余 389 个交易对手方	1,889.66	运输及港杂费
合计			6,511.33	

注：

F*T*LIMITED 为私人股份有限公司，该公司股东为J**，与公司不存在关联关系。优利麦克主要客户在美国，但在美国未设立销售团队，故优利麦克与F*T*LIMITED合作，委托其开展美国的货物销售、项目手机测试等事宜，具体情况如下：

(1) 运费

2019年1-2月的空运费（由香港到美国的空运费）是由F*T*LIMITED代理，每PCS支付2美金。2019年3月至今是由公司找货代公司负责航空运输，自行支付运费，均价在每PCS 1.8元美金，航班也由香港到美国，增加了广州到美国的路线，降幅5-10%，费用得到一定的控制。

(2) 佣金

佣金（系货物到美国后的清关、打包，重新按照运营商的要求更换标贴、组装，以及售后服务等）按每PCS支付1美金。随着业务模式逐渐确立及完善，2020年开始，上述服务由客户自行承担，不再委托代理。

(3) 测试费用

公司的手机主要是在美国销售，国内的频段无法支持，且项目手机测试认证需得到美国运营商的认可才能批量出货。由于公司在美国没有专业的测试人员，需委托F*T*LIMITED代理寻找在美国的实验室进行专业技术测试，测试费用经公司确认后承担。

F*T*LIMITED在美国代理的项目手机测试的实验室主要有：I*G*、A*W*、M*N*、N*、P* E*L*, LLC、D*V*T*& C*, LLC 等实验室。美国运营商项目的高门槛即是项目手机的测试费用较高，平均每个项目测试费用约50-80万美金。

2. 2019年度代理服务费涉及的主要项目情况如下：

序号	项目名称	交易对手方	交易金额（万元）	交易事项
1	通讯产品	代理服务费交易对手方 1	1,298.13	销售佣金
2	通讯产品	代理服务费交易对手方 2	1,230.56	销售佣金
3	通讯产品	代理服务费交易对手方 3	830.36	销售佣金
4	通讯产品	通讯产品客户 34	98.64	销售佣金
合计			3,457.69	

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解、评估和测试公司关于费用支出的内部控制。

(2) 查阅销售费用明细账，了解各项费用的支出情况和费用归集情况，了解本期销售费用变动的原因，对销售费用变动进行分析；

(3) 抽查销售费用发生单据、合同协议及银行付款凭证等支持性文件，检查销售费用发生的真实性、完整性；

(4) 对销售费用进行截止测试，评价相关费用是否记录于恰当的会计期间；

(5) 结合关联方交易审计程序，检查销售费用中发生的关联方交易情况及款项支付情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的2019年度运输费及港杂费、代理服务费所涉及主要项目的情况，与公司实际业务情况相符。

问题 8. 年报显示, 报告期内公司“支付的其他与经营活动有关的现金”中付现费用金额 3.01 亿元。请公司补充付现费用的具体情况, 包括对象、金额、形成原因及交易对方是否与公司存在关联关系等。

问题回复:

2019年度公司“支付的其他与经营活动有关的现金”中付现费用具体情况主要如下:

序号	支付对象	支付金额(万元)	形成原因	是否与公司存在关联关系
1	代理服务费交易对手方 1	5,031.31	运费/代理服务费/研发费用	否
2	支付给员工个人报销	2,327.37	日常经营费用报销	否
3	运输费及港杂费交易对手方 1	2,252.18	运费	否
4	支付对象 1	1,267.87	项目研发	否
5	支付对象 2	935.43	房租水电维修费	否
6	代理服务费交易对手方 3	837.14	市场费	否
7	支付对象 3	625.05	电费	否
8	支付对象 4	525.63	日常经营	否
9	支付对象 5	439.32	进口代理费	否
10	支付对象 6	400.49	租金	是
11	支付对象 7	117.23	租金及物业费	是
12	支付对象 8	5.72	租金	是
13	其余 854 个支付对象	15,321.59	付现费用	否
	合计	30,086.33		

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项, 我们主要执行了如下核查程序:

(1) 检查对现金及现金等价物的界定是否符合规定, 界定范围在前后期会计期间是否保持一致

(2) 获取并复核公司按直接法编制的现金流量表工作底稿及相关明细资料, 将其中的数据与经审计后的相关数据进行核对, 将现金流量表与工作底稿中的数据进行核对;

(3) 对现金流量表实施分析性复核程序, 并对异常项目作进一步检查;

(4) 对现金流量的各项目进行测试;

(5) 对现金流量表披露事项进行检查;

(6) 结合关联方交易审计程序, 检查与关联方发生的现金收付业务。

2. 核查意见

经核查, 我们认为: 上述公司补充披露的付现费用的具体情况, 包括对象、金额、形成原因, 与公司实际情况相符, 交易对手方与公司关联情况属实。

二、关于公司资产情况

问题 9. 年报显示, 2017-2019 年公司应收账款账面余额分别为 13.56 亿元、28.31 亿元、23.90 亿元, 其中, 2019 年坏账准备计提金额为 1.75 亿元, 账面价值为 22.15 亿元, 占总资产约 30%。请公司补充披露: (1) 近三年应收账款前十名的对象名称、账面余额、坏账准备、交易背景及标的, 并核实交易对手方是否为公司关联方; (2) 分析近三年应收账款账面余额大幅波动的原因及合理性; (3) 结合同行业可比上市公司及公司实际情况, 说明公司坏账计提政策的合理性, 以及公司坏账准备的计提的合理性和充分性。

问题回复:

(一) 近三年应收账款前十名的对象名称、账面余额、坏账准备、交易背景及标的, 并核实交易对手方是否为公司关联方

公司近三年应收账款前十名情况如下:

单位: 万元

年度	序号	客户名称	期末金额	坏账准备	交易背景及标的	是否为公司关联方
2019	1	通讯产品客户 1	43,884.99	438.85	手机及手机配件	否
	2	通讯产品客户 3	41,409.22	414.09	手机及手机配件	否
	3	通讯产品客户 2	30,612.21	306.12	手机及手机配件	否
	4	通讯产品客户 14	7,135.26	71.35	手机及手机配件	否
	5	贸易业务客户 7	6,885.91	344.30	建材	否
	6	贸易业务客户 8	4,686.34	234.32	建材	否
	7	通讯产品客户 4	4,250.55	42.51	手机及手机配件	否
	8	通讯产品客户 11	4,128.39	3,654.49	手机及手机配件	否
	9	贸易业务客户 22	3,789.20	189.46	建材	否
	10	通讯产品客户 23	3,761.90	752.38	委托出口手机套件	否
		合计	150,543.97	6,447.87		
2018	1	通讯产品客户 1	98,889.36	988.89	手机及手机配件	否
	2	通讯产品客户 8	43,250.70	432.51	手机成品和成套散件	否
	3	通讯产品客户 2	26,793.75	267.94	手机及手机配件	否
	4	通讯产品客户 3	7,286.17	72.86	手机及手机配件	否
	5	通讯产品客户 5	5,950.91	59.51	手机及手机配件	否
	6	贸易业务客户 9	4,287.60	214.38	建材	否
	7	通讯产品客户 23	3,870.04	38.70	委托出口手机套件	否

年度	序号	客户名称	期末金额	坏账准备	交易背景及标的	是否为公司关联方
	8	贸易业务客户 14	3,869.32	193.47	建材	否
	9	通讯产品客户 11	3,039.99	30.40	手机及手机配件	否
	10	贸易业务客户 23	2,769.78	138.49	建材	否
	合计		200,007.62	2,437.15		
2017	1	通讯产品客户 16	47,652.24	476.52	手机及手机配件	否
	2	通讯产品客户 13	7,080.57	70.81	手机及手机配件	否
	3	LED 封装产品客户 1	5,396.28	152.05	发光二极管	否
	4	通讯产品客户 24	4,848.85	48.49	手机主板	否
	5	通讯产品客户 11	4,431.88	44.32	手机及手机配件	否
	6	通讯产品客户 25	2,715.97	116.30	手机及手机配件	否
	7	贸易业务客户 9	2,360.30	118.02	建材	否
	8	LED 显示屏产品客户 2	1,984.90	99.25	LED 显示屏	否
	9	通讯产品客户 26	1,926.62	96.05	手机及手机配件	否
	10	贸易业务客户 20	1,853.67	92.68	建材	否
	合计		80,251.28	1,314.49		

(二) 分析近三年应收账款账面余额大幅波动的原因及合理性

公司近三年应收账款账面余额的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年			2018 年			2017 年
	账面余额	变动金额	变动幅度	账面余额	变动金额	变动幅度	账面余额
应收账款	238,989.53	-44,104.10	-15.58%	283,093.63	147,521.73	108.81%	135,571.90

2018年应收账款较2017年增加147,521.73万元，同比增长108.81%，主要是受2018年通讯产品营业收入大幅增长的影响。

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	变动金额	变动幅度
营业收入	1,098,897.21	820,289.19	278,608.02	33.96%
其中：通讯产品	781,595.43	431,767.51	349,827.92	81.02%
应收账款	283,093.63	135,571.90	147,521.73	108.81%

2018年通讯产品收入增长主要由于通讯产品客户1、3等主要客户订单增加、引进通讯产品客户2、8等新客户的影响。通讯产品类主要客户2018年营业收入、应收账款与2017年对比如下：

单位：万元

主要客户	2018年		2017年		增加额	
	营业收入	应收账款	营业收入	应收账款	营业收入	应收账款
通讯产品客户1	442,516.86	98,889.36	172,686.91	47,652.24	269,829.95	51,237.12
通讯产品客户8	46,802.34	43,250.70			46,802.34	43,250.70
通讯产品客户2	31,890.06	26,793.75		-	31,890.06	26,793.75
通讯产品客户3	35,392.90	7,286.17	28,419.00	7.93	6,973.90	7,278.24
合计	556,602.16	176,219.98	201,105.91	47,660.17	355,496.25	128,559.81

2019年应收账款较2018年减少44,104.10万元，同比减少15.58%，应收账款的减少主要是通讯产品客户的应收账款减少所致，其最终原因系通讯产品类客户结构调整的影响。

单位：万元

项目	2019年	2018年	变动金额	变动幅度
营业收入	1,137,741.64	1,098,897.21	38,844.43	3.53%
其中：通讯产品	791,555.05	781,595.43	9,959.62	1.27%
应收账款	238,989.53	283,093.63	-44,104.10	-15.58%

公司以前年度通讯产品类的客户结构主要是以通讯产品客户1为主要客户，从2018年开始，陆续引进通讯产品客户2、3以及并购的子公司优利麦克主要客户UN*与ANS等。通讯产品客户1的销售占比逐步下降，通讯产品客户2、3项目销售占比逐渐提高，同时开拓的海外主要客户的结算周期短、货款回笼更快。通讯产品类主要客户2019年营业收入、应收账款与2018年对比如下：

单位：万元

主要客户	2019年		2018年		增加额	
	销售收入	应收账款	销售收入	应收账款	销售收入	应收账款
通讯产品客户1	264,529.06	43,884.99	442,516.86	98,889.36	-177,987.80	-55,004.37
通讯产品客户2	156,687.99	30,612.21	31,890.06	26,793.75	124,797.93	3,818.46
通讯产品客户3	92,315.43	41,409.22	35,392.90	7,286.17	56,922.53	34,123.05
通讯产品客户4	70,720.19	4,250.55		2,289.22	70,720.19	1,961.33
通讯产品客户5	43,976.90	3,327.16	8,039.44	5,950.91	35,937.46	-2,623.75
通讯产品客户6	21,757.61				21,757.61	-
通讯产品客户7	19,275.51	2,314.01	10,310.74	91.07	8,964.77	2,222.94
通讯产品客户8	14,386.96	452.35	46,802.34	43,250.70	-32,415.38	-42,798.04
通讯产品客户9	10,703.31	2,732.81			10,703.31	2,732.81
合计	694,352.96	128,983.30	574,952.34	184,551.18	119,400.62	-55,567.57

综上所述，公司近三年应收账款账面余额大幅波动具有合理性。

(三) 结合同行业可比上市公司及公司实际情况, 说明公司坏账计提政策的合理性, 以及公司坏账准备的计提的合理性和充分性

公司对于《企业会计准则第14号——收入》所规定的、不含重大融资成分(包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况)的应收款项, 按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

公司以共同风险特征为依据, 按照客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为不同组别

项目	确定组合的依据
应收合并范围内关联方组合	应收合并范围内关联方的应收款项
账龄组合	以应收款项的账龄作为信用风险特征

对于划分为应收合并范围内关联方组合的应收账款不计提坏账准备; 对于划分为账龄组合的应收账款, 公司采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型, 参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表, 计算预期信用损失。

公司应收账款坏账准备政策是根据行业特点、客户的信用情况, 结合公司应收款项账龄结构、债务单位的信用状况、财务状况和现金流量状况、历史坏账损失、公司的控制措施等情况制定的。公司将应收账款按类似信用风险特征(账龄)进行组合, 并基于所有合理且有依据的信息, 包括前瞻性信息, 对应收账款坏账准备的预期信用损失率进行估计, 与同行业上市公司进行对比如下:

项目	福日电子		工业富联	闻泰科技	卓翼科技	同行业平均水平
0-6月	1	5	1	0	0	0.33
7-12月	5		1	10	10	7.00
1-2年	20		10	20	25	18.33
2-3年	70		30	50	50	43.33
3-4年	100		100	100	80	93.33
4-5年	100		100	100	100	100.00
5年以上	100		100	100	100	100.00

从上表可看出, 公司应收账款的预期损失率与同行业上市公司相比基本相当, 部分账龄段的预期损失率甚至高于同行业上市公司平均水平, 公司应收账款坏账准备的计提政策较为稳健, 具有合理性。

公司2019年末应收账款坏账准备计提情况如下:

单位：万元

项目	2019 年度		
	账面余额	坏账准备	计提比例%
按单项计提坏账准备	5,184.81	4,710.91	90.86
按组合计提坏账准备	233,804.72	12,826.26	5.49
1 年以内	218,425.70	4,230.20	1.94
1-2 年	7,135.49	1,427.10	20.00
2-3 年	3,581.94	2,507.35	70.00
3 年以上	4,661.61	4,661.61	100.00
合计	238,989.53	17,537.17	7.34

其中单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

名称	2019 年度			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
通讯产品客户 11	4,128.39	3,654.49	88.52	经营情况恶化，扣减预计期后可回款金额后全额计提
福建福日光电有限公司	876.20	876.20	100.00	已由法院破产管理人接管
通讯产品客户 28	41.44	41.44	100.00	胜诉，收回可能性低
通讯产品客户 29	51.90	51.90	100.00	胜诉，收回可能性低
通讯产品客户 28	86.87	86.87	100.00	胜诉，收回可能性低
合计	5,184.81	4,710.91	90.86	--

公司对于单项计提坏账准备的应收账款，已根据预计期后可收回的可能性及金额进行计提，计提比例为90.86%；对于按类似信用风险特征（账龄）组合的应收账款已按估计的预期损失率进行计提，计提比例为5.49%。年末应收账款坏账准备总体计提比例达7.34%，坏账准备的计提是充分且合理的。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解并评价与应收账款相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性，执行控制测试；

(2) 对应收账款执行分析性程序；

(3) 结合销售收入对应收账款借方发生额进行核查，检查应收账款借方发生额与销售收入匹配性；

(4) 对重要客户应收账款进行检查复核，取得并核对相关合同、发票、结算单等应收款项确认资料；

(5) 针对已收回的货款，检查银行对账单、银行收款单据等原始凭证，检查应收账款贷方发生额并核对公司银行进账单汇款方与公司主要客户一致性；

(6) 对于大额应收账款客户实施函证程序，追查核实期后回款情况；

(7) 查阅企业会计准则及公司会计政策，并通过网上查询同行业可比公司的信息，对比分析公司应收账款坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的要求；复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(8) 获取应收账款账龄分析明细表，对应收账款的账龄结构进行分析并结合公司的坏账准备计提政策复核坏账准备计提的充分性；

(9) 结合关联方交易审计程序，检查与关联方的往来情况及款项支付情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的近三年应收账款前十名的对象名称、账面余额、坏账准备、交易背景及标的等情况，与公司实际业务情况相符，交易对手方与公司关联情况属实；公司近三年应收账款账面余额大幅波动的原因，与公司实际业务情况相符，具有合理性；公司的坏账计提政策符合企业会计准则的规定，坏账准备的计提充分、合理。

问题 10. 报告期末，公司存货账面余额为 11.59 亿元，存货跌价准备计提金额为 1.07 亿元，占存货账面余额比例约 9%。请公司结合存货的具体构成、相关产品价格的变动情况及趋势，以及同行业可比公司存货跌价准备计提情况，说明公司当期存货跌价准备计提的充分性和合理性。

问题回复：

报告期末公司存货跌价准备计提总体情况如下：

项目	存货原值（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	53,012.28	2,842.22	50,170.06
自制半成品及在产品	17,100.83	557.20	16,543.63
库存商品（产成品）	31,354.73	6,668.23	24,686.50
发出商品	2,203.84	172.76	2,031.08
委托加工物资	12,272.71	451.89	11,820.82
合计	115,944.39	10,692.30	105,252.09
存货跌价准备计提比例		9.22%	

其中，各主要业务板块的存货跌价准备计提具体情况如下：

1. 通讯产品

项目	存货原值（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	49,530.24	2,237.77	47,292.47
自制半成品及在产品	13,138.27	429.67	12,708.60
库存商品（产成品）	17,208.88	2,747.80	14,461.08
发出商品	1,509.09		1,509.09
委托加工物资	12,270.83	451.89	11,818.94
合计	93,657.31	5,867.14	87,790.18
存货跌价准备计提比例		6.26%	

公司该业务板块主要从事手机ODM业务，包括设计、研发，采购材料代生产加工整机。关键零部件由客户指定供应商提供，由公司自主采购的材料，通用性较强、周转速度快，产品售价较为平稳且维持正毛利，在2019年5月至2020年4月期间，主要客户单位产品的未税平均售价稳定在187.51元/台至199.61元/台，波动率为3.12%。

截止报告期末，通讯产品业务板块存货跌价准备计提比例为6.26%，同行业可比公司（闻泰科技、卓翼科技和工业富联）报告期末存货跌价准备计提比率为2.77%-7.41%，平均值为5.28%，公司通讯产品业务的存货跌价计提比率介于同行可比公司区间内且高于平均，通讯产品业务的存货跌价准备计提是合理和充分的。

项目	闻泰科技	卓翼科技	工业富联	平均值	本公司
存货账面余额（万元）	597,687.86	30,077.92	4,283,294.90		93,657.31
存货跌价准备（万元）	29,909.96	2,229.99	118,699.80		5,867.14
存货跌价准备占账面余额比率	5.00%	7.41%	2.77%	5.06%	6.26%

2. LED封装

项目	存货原值（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	490.94	123.82	367.12
自制半成品及在产品	615.56		615.56
库存商品（产成品）	6,429.08	1,076.45	5,352.63
合计	7,535.58	1,200.27	6,335.31
存货跌价准备计提比例		15.93%	

2019年，LED行业整体增速放缓，行业竞争进一步加剧，价格战持续升温，2019年发光二极管销售均价同比下滑26.44%。报告期末LED封装业务板块存货跌价准备计提比例为15.93%，同行业可比公司（瑞丰光电、聚飞光电、鸿利智汇和万润股份）报告期末存货跌

价准备计提比率为9.79%-15.36%，平均值为12.54%，公司LED封装业务板块存货跌价准备计提比例略超同行业可比公司及平均值，公司已充分合理的计提当期的存货跌价准备。

项目	瑞丰光电	聚飞光电	鸿利智汇	万润股份	平均值	本公司
存货账面余额（万元）	19,874.16	24,987.37	45,553.34	24,770.79		7,535.58
存货跌价准备（万元）	2,443.26	3,838.03	4,460.97	3,145.02		1,200.27
存货跌价准备占账面余额比率	12.29%	15.36%	9.79%	12.70%	12.54%	15.93%

3. LED显示屏

项目	存货原值（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	2,717.91	246.72	2,471.20
自制半成品及在产品	1,123.93		1,123.93
库存商品（产成品）	7,509.82	2,721.22	4,788.61
发出商品	391.61	36.17	355.44
委托加工物资	1.88		1.88
合计	11,745.16	3,004.11	8,741.06
存货跌价准备计提比例		25.58%	

报告期末LED显示屏业务存货跌价准备计提比率为25.58%，高于与同行业可比公司，主要是因为：公司LED显示屏业务与同行业公司相比，规模较小，材料采购价格不具有优势；近年来光电行业产品市场竞争激烈，产品售价处于不断下降趋势，以公司主打两款产品为例：P1.875产品的售价降幅达20%；P3.91产品的售价降幅为13.75%。此外公司对历年客户退货、销售订单取消或减少而形成的积压库存产品计提了大额的跌价准备。

项目	艾比森	利亚德	平均值	本公司
存货账面余额（万元）	36,715.00	456,063.77		11,745.16
存货跌价准备（万元）	1,772.59	26,082.23		3,004.11
存货跌价准备占账面余额比率	4.83%	5.72%	5.27%	25.58%

综上所述，公司当期存货跌价准备的计提是充分和合理的。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，年审会计师主要执行了如下核查程序：

(1) 了解公司存货相关的内部控制，并测试内控的有效性。通过查阅标的公司存货相关内部控制制度文件，对相关管理人员进行了询问，执行穿行测试等方式，了解公司存货内部控制制度，存货控制流程是否存在风险；

(2) 对存货实施监盘程序，核查存货账面数与实际库存数是否一致、是否存在毁损积压；

- (3) 对期末存货库龄进行分析，核查是否存在滞销存货；
- (4) 获取期末存货及存货跌价准备明细，检查是否完整；
- (5) 检查分析存货是否存在减值迹象以判断被审计单位计提存货跌价准备的合理性；
- (6) 根据成本与可变现净值孰低的计价方法，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值，检查其合理性；
- (7) 考虑不同存货的可变现净值的确定原则，复核其可变现净值计算正确性；
- (8) 检查公司存货跌价准备的会计处理是否正确。

2. 核查意见

经核查，年审会计师认为：公司已充分、合理的计提了当期存货跌价准备。

问题 11. 年报显示，报告期末公司固定资产账面原值 9.86 亿元，累计折旧 3.67 亿元，减值准备 364.71 万元，账面净值 6.15 亿元，资产类型主要为机器设备、房屋及建筑物。请公司补充披露：（1）按照主要产品分别列示各产品对应的主要生产区域分布、项目总投资额、建设完成期、主要产能及实际产量、相关资产期末账面净值；（2）结合各主要产品产能、销售情况，分析说明目前固定资产相关项目投入的经济效益，以及相应减值计提的充分性和合理性。

问题回复：

（一）按照主要产品分别列示各产品对应的主要生产区域分布、项目总投资额、建设完成期、主要产能及实际产量、相关资产期末账面净值

序号	主要产品	主要生产区域	项目总投资额 (万元)	建设完成期	主要产能	实际产量	相关资产期末账面净值 (万元)
1	手机	广东东莞以诺 SMT 贴片车间	18,496.31	成立以来持续扩产	2400 万台/ 年	1778 万台/ 年	11,587.17
2		广东东莞以诺组装车间	3,719.63				3,013.00
3		广东东莞以诺其他辅助车间	238.63				212.82
4		广东东莞以诺厂区房屋建筑物	8,779.98	2013.12			7,283.45
5	发光二极管	深圳源磊科技有限公司	19,802.37	成立以来持续扩产	144.93 亿只	108.28 亿只	11,317.32
6		福州高新开发区	1,329.42	待推进			1,256.85
7	LED 显示屏	广东惠州迈锐公司小间距车间	2,693.14	成立以来持续更新改造	66,000 平方米	31,972.19 平方 米	1,878.91
8		广东惠州迈锐公司组装车间	3,685.84				1,123.72
10		广东惠州迈锐公司厂区房屋建筑物	15,072.47	2015.4.27			13,299.37
合计			73,817.78				50,972.62

(二) 结合各主要产品产能、销售情况, 分析说明目前固定资产相关项目投入的经济效益, 以及相应减值计提的充分性和合理性

1. 通讯产品

公司通讯产品固定资产计划产能为2,400万台/年, 2019年度实际产量为1,778万台, 销量为1,739万台、产能利用率达到74.08%; 该部分固定资产2019年度实现销售收入达到60亿元, 毛利率约在6.5%, 剔除计提的减值损失后营业利润为4,490.08万元(即2019年度折旧费用4,021.64万元已完全得到补偿), 表明该部分资产的经济绩效已经达到预期; 此外公司分别于2017年以及2019年通过产线智能制造升级改造, 采取维护更新、添置新设备等措施, 分别投入资金9,950万元及4,850万元, 提升产线的自动化, 通过及时的更新改造, 相关设备的使用寿命大大延长。综上所述, 公司通讯产品相关的固定资产不存在减值迹象, 相关的固定资产未计提减值。

2. LED封装产品

LED封装产品的发光二极管产能为144.93亿只, 2019年实际产量108.28亿只, 销量106.80亿只, 整体产能利用率为74.71%。2019年LED封装产品收入3.78亿元, 剔除计提的资产减值损失后营业利润为-1,984.87万元, 虽然目前该部分资产的经济绩效未达预期, 但随着行业增长以及尾端企业的淘汰, 产品价格得以回升, 同时公司通过内部优化, 节约相应成本开支, 公司LED封装产品的营业收入、毛利水平下滑趋势将会得到扭转, 根据公司对未来五年的经营预测, 公司的营业利润将很快会转正, 短期内该项固定资产对应的折旧费用将会得以补偿。同时公司为满足技术、生产的需求变化, 近年不断追加对LED封装产品的生产设备进行投资, 2017-2019年度固定资产分别增加4,655.94万元、727.48万元、1,596万元, 延长了固定资产的使用寿命, 提升了资产的使用效率。综上所述, 公司LED封装产品相关的固定资产不存在减值迹象, 相关的固定资产未计提减值。

3. LED显示屏产品

公司LED显示屏产品产能为66,000平方米, 2019年实际产量为31,972.19平方米, 销量为32,507.82平方米, 产能利用率48.44%, 其产能利用率不高主要受公司经营策略尚处于调整实施过程的影响。LED显示屏产品2019年实际营业收入23,103.62万元, 毛利率9.74%, 剔除计提的资产减值损失后营业利润-4,151.15万元。

公司LED封装产品相关的固定资产2019年末净值为16,302万元，其中：房屋建筑物净值为13,299.37万元，该部分固定资产的公允价值超过其账面净值；机器设备净值为3,002.63万元，该部分机器设备均是近几年投入使用，其成新率较高，另外，随着公司战略的调整，以小间距产品生产为主，未来LED显示屏产品的营业收入、毛利率和营业利润将得到提升，该部分机器设备的折旧费用将会得到弥补。

综上所述，公司LED显示屏产品相关的固定资产预计可收回金额将不低于其账面净值，固定资产未计提减值准备。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解并评价与固定资产相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性，执行控制测试；

(2) 检查固定资产的所有权或控制权；检查本期固定资产的增加和减少；检查折旧的计提；

(3) 检查本年度增加的固定资产的原始凭证，包括施工合同、发票、付款单据、建设合同等是否完整，计价是否正确；

(4) 实施固定资产监盘程序，实地检查重要固定资产；

(5) 检查固定资产的抵押、担保情况。结合对银行借款等的检查，了解固定资产是否存在重大的抵押、担保情况；

(6) 查明固定资产减值准备计提的方法是否合理，前后期会计处理是否一致、正确，依据是否充分；检查固定资产可收回金额的判断及与账面价值对比，查验确认减值的依据，并查核固定资产减值准备本期计提数是否正确。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的各产品对应的主要生产区域分布、项目总投资额、建设完成期、主要产能及实际产量、相关资产期末账面净值，与公司的实际情况相符；公司固定资产减值准备的计提符合企业会计准则的规定，是充分和合理的。

问题 12. 年报显示，报告期末公司商誉账面原值为 7.30 亿元，减值准备 1.83 亿元，其中本期计提深圳市源磊科技有限公司（以下简称源磊科技）商誉减值准备 0.12 亿元，账面余额为 5.48 亿元，主要由深圳市中诺通讯有限公司（以下简称中诺通讯）、深圳市

迅锐通信有限公司等组成，商誉账面原值分别为 3.45 亿元、1.06 亿元，其中，仅 2017 年对中诺通讯计提 0.45 亿元减值准备。公司前期并购标的深圳市迈锐光电有限公司业绩承诺未达标，源磊科技压线完成业绩承诺，且均在承诺期满后业绩大幅下滑或亏损，并全额计提减值。请公司补充披露：（1）各标的资产并表以来历年商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和计算过程；（2）结合公司前期收购时的盈利预测，以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况，对比历年业绩的实际实现情况，说明商誉减值计提金额和计提期间的合理性和恰当性；（3）各标的资产并表以来主要财务数据、主要客户及供应商情况，包括但不限于客户或供应商名称、销售或采购产品、销售或采购金额、收入或成本确认的依据、应收账款及回款情况，是否为关联交易等；（4）结合以往并购标的自并购后的业绩、经营、商誉减值情况，说明公司并购决策的审慎性和资产评估作价的公允性；（5）结合行业发展趋势、标的公司的业务开展情况等，分析是否存在商誉继续减值的风险，如是，进行充分的风险提示。

问题回复：

（一）各标的资产并表以来历年商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和计算过程

1. 历年商誉减值测试方法

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定对商誉进行减值测试，具体方法如下：

商誉至少在每年年度终了进行减值测试。公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资

产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

2. 资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果

(1) 资产组或资产组组合认定的标准、依据

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》及《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，在购买日将商誉分摊至相关资产组或资产组组合，并在后续会计期间保持一致。公司在认定资产组或资产组组合时，充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合相对独立，能够独立产生现金流量。

(2) 基于管理层认为以下资产组为相对独立的资产组，公司已将企业合并取得的商誉分摊至下列资产组或者资产组组合进行减值测试：

A. 公司2013年9月末以现金收购迈锐光电，编制合并报表时形成商誉10,469.09万元。迈锐光电商誉分摊至迈锐光电资产组，迈锐光电资产组包括迈锐光电合并主体的全部资产和全部负债。

B. 公司2014年10月末以现金收购源磊科技，编制合并报表时形成商誉2,926.78万元。源磊科技商誉分摊至源磊科技资产组。源磊科技资产组包括源磊科技合并主体的全部资产和全部负债。

C. 公司2014年12月末发行股份收购中诺通讯，编制合并报表时形成商誉42,027.73万元（其中包含并购前中诺通讯并购北京讯通安添通讯科技有限公司形成的商誉7,518.04万元）。中诺通讯商誉分摊至中诺通讯资产组，中诺通讯资产组包括中诺通讯合并主体的部分资产和负债（剔除福日电子收购中诺通讯后由中诺通讯收购的迅锐通信及优利麦克资产组，同时剔除了2019年12月农银金融资产投资有限公司以现金方式增资中诺通讯的7亿元人民币现金）。

D. 子公司中诺通讯2016年12月收购迅锐通信51%股权，编制合并报表时形成商誉10,592.92万元。迅锐通信商誉分摊至迅锐通信资产组，迅锐通信资产组包括迅锐通信合并主体的全部资产和全部负债。

E. 子公司中诺通讯2018年11月收购优利麦克80%股权，编制合并报表时形成商誉6,617.21万元。优利麦克商誉分摊至优利麦克资产组，优利麦克资产组包括优利麦克合并主体的全部资产和全部负债。

3. 商誉减值测试具体步骤和计算过程

(1) 将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试

(2) 预测相关资产组或资产组组合的可收回金额

相关资产组或资产组组合的可收回金额是依据管理层预测，采用未来现金流量的现值模型计算。

A. 预测期，根据公司历史经营状况及行业发展趋势等资料，采用两阶段模型，即未来5年预测期根据公司实际情况和政策、市场等因素对资产组企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，之后为稳定期，稳定期增长为零。

B. 减值测试中采用的关键数据包括：收入增长率、毛利率、成本费用率等。公司根据历史经验及对市场发展的预测确定上述关键数据。

C. 公司采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。各资产组各期采用的折现率如下表所示：

折现率	迈锐光电资产组	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组	优利麦克资产组
2019年(税前)	不适用	12.63%	14.48%	14.17%	14.33%
2018年(税前)	不适用	12.73%	14.20%	12.40%	14.32%
2017年(税后)	11.61%	12.08%	10.64%	10.64%	不适用
2016年(税后)	10.70%	10.70%	11.73%	不适用	不适用
2015年(税后)	10.41%	10.70%	11.73%	不适用	不适用
2014年(税后)	11.26%	不适用	不适用	不适用	不适用

注：2017年度及以前，由于商誉减值测试评估对象为商誉所在资产组对应的股东全部权益价值，净现金流量口径为税后现金流量，折现率为税后折现率；2018年起，根据《企业会计准则第8号—资产减值》《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，商誉减值测试评估对象为商誉所在资产组价值，净现金流量口径为税前现金流量，折现率为税前折现率。

(3) 商誉减值测试计算表

A. 2019年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2019年末	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组	优利麦克资产组
商誉账面余额(1)	2,926.78	42,027.73	10,592.92	6,617.21
商誉减值准备余额(2)	1,704.00	4,471.00		
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	1,222.78	37,556.73	10,592.92	6,617.21
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	1,174.83		10,177.51	1,654.30
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	2,397.60	37,556.73	20,770.43	8,271.51
资产组的账面价值(6)	19,331.80	89,040.75	22,874.09	7,387.19
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	21,729.40	126,597.48	43,655.16	15,658.70
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)(按万元取整)	19,315.00	131,650.00	54,966.00	15,701.00
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8) [若(7)-(8)>(5),则(9)=(5)]	2,397.60			
并购时点持股比例(10)	51%	100%	51%	80%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)	1,222.78			

其中，各资产组可收回金额的估值情况如下表列示：

估值情况	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组	优利麦克资产组
资产评估机构	福建中兴资产评估 房地产土地估价有 限责任公司	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司		
评估报告 号	闽中兴评字(2020) 第EA70004号	联合中和评报字(2020)第 1051号	联合中和评报字(2020)第 1052号	联合中和评报字(2020)第 1053号
评估报告 名称	《福建福日电子股 份有限公司以财务 报告为目的进行商 誉减值测试涉及的 深圳市源磊科技有 限公司资产组可收 回金额项目资产评 估报告》	《福建福日电子股份有限公司 因编制财报目的需要对该经济 行为所涉及的福建福日电子股 份有限公司并购深圳市中诺通 讯有限公司100%的股权所形 成的商誉相关的包括商誉在内 资产组或者资产组组合的预计 净现金流现值资产评估报告》	《深圳市中诺通讯有限公司 因编制财报目的需要对该经济 行为所涉及的深圳市中诺 通讯有限公司并购深圳市迅 锐通信有限公司51%股权所 形成的商誉相关的包括商誉 在内资产组或者资产组组合 的预计净现金流现值资产评 估报告》	《深圳市中诺通讯有限公司 因编制财报目的需要对该经济 行为所涉及的深圳市中诺 通讯有限公司并购深圳市优 利麦克科技开发有限公司 80%股权所形成的商誉相关 的包括商誉在内资产组或者 资产组组合的预计净现金流 现值资产评估报告》
估值结果 (万元)	19,315.00	131,650.00	54,966.00	15,701.00

B. 2018年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2018 年末	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组	优利麦克资产组
商誉账面余额(1)	2,926.78	42,027.73	10,592.92	6,617.21
商誉减值准备余额(2)		4,471.00		
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	2,926.78	37,556.73	10,592.92	6,617.21
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	2,812.00		10,177.51	1,654.30
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	5,738.78	37,556.73	20,770.43	8,271.51
资产组的账面价值(6)	21,569.54	91,253.50	18,549.15	5,023.81
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	27,308.32	128,810.24	39,319.59	13,295.32
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)	24,874.00	131,940.00	43,600.00	13,804.74
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8)	2,434.32			
持股比例(10)	70%	100%	51%	80%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)(按万元取整)	1,704.00			

其中，各资产组可收回金额的估值情况如下表列示：

估值情况	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组	优利麦克资产组
资产评估机构	福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司		北京中天衡平国际资产评估有限公司
评估报告号	闽中兴评字(2019)第JG40005号	闽联合中和评报字(2019)第1033-1号	闽联合中和评报字(2019)第1033-2号	中天衡平评字[2019]11017号
评估报告名称	《福建福日电子股份有限公司以财务报告为目的拟进行商誉减值测试涉及的深圳市源磊科技有限公司资产组价值资产评估报告》	《福建福日电子股份有限公司因编制财报目的需要对并购所形成的部分商誉拟进行减值测试事宜所涉及的包括商誉在内资产组或者资产组合的净现金流现值评估报告书》	《深圳市中诺通讯有限公司因编制财报目的需要对并购所形成的部分商誉拟进行减值测试事宜所涉及的包括商誉在内资产组或者资产组合的净现金流现值评估报告书》	《深圳市中诺通讯有限公司以财务报告为目的拟进行商誉减值测试所涉及的深圳市优利麦克科技开发有限公司资产组合可回收价值评估项目资产评估报告》
估值结果(万元)	24,874.00	131,940.00	43,600.00	13,804.74

C. 2017年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2017年末	迈锐光电资产组	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组
商誉账面余额(1)	10,469.09	2,926.78	42,027.73	10,592.92
商誉减值准备余额(2)	2,990.00			
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	7,479.09	2,926.78	42,027.73	10,592.92
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	3,268.27	2,812.00		10,177.51
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	10,747.36	5,738.78	42,027.73	20,770.43
资产组的账面价值(6)	4,698.72	25,810.72	65,662.46	12,910.57
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	15,446.08	31,549.50	107,690.19	33,681.00
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)	4,628.96	37,814.39	103,219.40	34,191.35
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8) [若(7)-(8)>(5),则(9)=(5)]	10,747.36		4,470.79	
持股比例(10)	69.59%	51.00%	100.00%	100.00%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)(按万元取整)	7,479.09		4,471.00	

备注：中诺通讯资产组可收回金额根据股东全部权益价值的评估结果120,656.99万元扣除按持股比例计算的迅锐通信股东全部权益价值为基础确定。

其中，各资产组可收回金额的估值情况如下表列示：

估值情况	迈锐光电资产组	源磊科技资产组	中诺通讯资产组	迅锐通信资产组
资产评估机构	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司	厦门市大学资产评估土地房地产估价有限责任公司	福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司	
评估报告号	闽联合中和评报字(2018)第3007号	大学评估[2017]FZ0033号	闽联合中和评报字(2018)第3008号	闽联合中和评报字(2018)第3008号附件
评估报告名称	《福建福日电子股份有限公司因拟进行商誉减值测试事宜涉及的深圳市迈锐光电有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》	《福建福日电子股份有限公司拟股权收购涉及的深圳市源磊科技有限公司股东全部权益价值评估报告书》	《福建福日电子股份有限公司因拟进行商誉减值测试事宜涉及的深圳市中诺通讯有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》	《福建福日电子股份有限公司因拟进行商誉减值测试事宜涉及的深圳市迅锐通信有限公司股东全部权益价值项目资产评估说明》
估值结果(万元)	4,628.96	37,814.39	120,656.99	34,191.35

D. 2016年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2016年末	迈锐光电资产组	源磊科技资产组	中诺通讯资产组
商誉账面余额(1)	10,469.09	2,926.78	42,027.73
商誉减值准备余额(2)			
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	10,469.09	2,926.78	42,027.73
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	4,574.87	2,812.00	
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	15,043.95	5,738.78	42,027.73
资产组的账面价值(6)	10,670.74	24,187.62	66,863.10
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	25,714.69	29,926.40	108,890.83
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)	21,420.21	37,015.87	111,050.16
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8)	4,294.48		
持股比例(10)	69.59%	51.00%	100.00%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)(按万元取整)	2,990.00		

E. 2015年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2015年末	迈锐光电资产组	源磊科技资产组	中诺通讯资产组
商誉账面余额(1)	10,469.09	2,926.78	42,027.73
商誉减值准备余额(2)			
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	10,469.09	2,926.78	42,027.73
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	4,574.87	2,812.00	
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	15,043.95	5,738.78	42,027.73
资产组的账面价值(6)	24,145.36	21,068.06	55,063.29
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	39,189.31	26,806.84	97,091.02
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)	39,658.30	37,631.45	100,402.06
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8)			
持股比例(10)	69.59%	51.00%	100.00%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)(按万元取整)			

F. 2014年末商誉减值测试计算表

单位：万元

2014年末	迈锐光电资产组
商誉账面余额(1)	10,469.09
商誉减值准备余额(2)	
商誉的账面价值(3)=(1)-(2)	10,469.09
未确认归属于少数股东权益的商誉价值(4)	4,574.87
包含未确认少数股东权益的商誉价值(5)=(3)+(4)	15,043.95
资产组的账面价值(6)	21,828.37
包含整体商誉的资产组的公允价值(7)=(5)+(6)	36,872.32
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)(8)	36,944.76
整体商誉减值损失(大于0时)(9)=(7)-(8)	
持股比例(10)	69.59%
按比例计算应确认的当期商誉减值损失(11)=(9)*(10)(按万元取整)	

(二) 结合公司前期收购时的盈利预测, 以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况, 对比历年业绩的实际实现情况, 说明商誉减值计提金额和计提期间的合理性和恰当性

1. 公司前期收购时的盈利预测, 以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况, 与历年业绩的实际实现情况对比如下:

(1) 迈锐光电

单位：万元

项目	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
一、营业收入							
1. 预测数据							
并购时点预测	41,165.17	46,040.45	50,196.04	52,705.84	52,705.84		
2014年商誉减值预测			48,869.10	50,613.50	50,591.34	50,003.26	48,003.30
2015年商誉减值预测				40,462.51	43,641.01	47,045.83	48,515.49
2016年商誉减值预测					45,135.79	52,139.41	57,877.23
2017年商誉减值预测						37,739.51	44,532.62
2. 实际实现情况	37,587.66	44,668.78	36,606.53	16,564.32	34,308.65	24,395.12	23,103.62

项目	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
二、营业利润							
1. 预测数据							
并购时点预测	3,445.58	3,979.59	4,304.40	4,128.59	3,976.27		
2014年商誉减值预测			3,954.61	3,802.14	3,797.06	3,776.54	3,674.32
2015年商誉减值预测				4,083.36	4,426.98	4,844.67	5,095.97
2016年商誉减值预测					1,961.39	3,065.36	5,099.29
2017年商誉减值预测						-4,151.35	-2,671.97
2. 实际实现情况	3,929.08	4,161.32	2,901.50	-7,403.49	-6,663.54	-8,218.96	-4,952.44

迈锐光电自2015年起各年业绩的实际实现情况不及预期并提取商誉减值准备的主要原因如下：

A. 2014年末商誉减值测试时，当年度迈锐光电经营状况良好，迈锐光电结合行业状况以及其自身历年的经营情况，预测2015年营业收入仍可实现小幅增长。然而，2015年迈锐光电的生产基地从深圳搬迁到惠州，搬迁停工等因素超出预期，导致公司2015年营业收入不升反降；并且随着惠州生产基地于2015年下半年投产转为固定资产后，折旧费及基建贷款的利息支出增加，使得2015年迈锐光电实际业绩不及预期。

B. 2015年末商誉减值测试时，公司原预计未来随着生产经营的正常化，公司营业收入将有所回升，经营业绩预期恢复接近2014年水平。然而厂房搬迁造成公司骨干员工流失，新招人员技术不熟练，造成生产良品率下降，成本上升，订单无法按时交付，2016年度公司销售收入大幅下滑，毛利率也大幅降低。同时惠州生产基地的折旧与基建贷款利息增加成本近1,300万元。因此2016年迈锐光电大额亏损。

C. 2016年末商誉减值测试时，公司基于在手订单的增长，预测营业收入将增长至历史较好水平，经营业绩预计将扭亏为盈。而迈锐光电2017仍然持续亏损，主要由于毛利率提升低于预期，2017年在收入翻番的基础上，产品价格下调，产品综合毛利率基本与2016年持平；同时由于收入的倍增伴随着运营费用的增长。因此2017年迈锐光电继续亏损。

(2) 源磊科技

单位：万元

项目	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
一、营业收入						
1. 预测数据						
并购时点预测	25,001.34	34,499.47	40,667.35	42,596.95	41,319.04	41,319.04
2015年商誉减值预测			39,174.67	43,092.14	45,246.74	47,509.08
2016年商誉减值预测				47,086.75	51,442.27	53,757.18
2017年商誉减值预测					63,173.71	68,274.99
2018年商誉减值预测						51,920.10
2. 实际实现情况	23,893.35	30,134.36	37,946.62	48,015.03	44,504.83	37,793.65
二、营业利润						
1. 预测数据						
并购时点预测	3,310.20	3,937.34	4,640.06	4,165.13	3,745.60	3,768.04
2015年商誉减值预测			4,697.07	5,166.77	5,283.58	5,392.09
2016年商誉减值预测				4,800.00	5,611.53	5,438.12
2017年商誉减值预测					5,505.98	6,120.72
2018年商誉减值预测						2,715.74
2. 实际实现情况	3,424.61	3,921.68	4,585.45	2,544.75	1,626.91	-1,891.04

源磊科技自2017年起各年业绩的实际实现情况不及预期，且由盈转亏并提取商誉减值准备的主要原因如下：

A. 2015年以来各家头部竞争对手纷纷借助资本市场，扩大其竞争优势。比如源磊科技2017年第二大客户，当年销售收入超人民币4,000万元，被竞争对手所并购，2018年及其后几乎无交易，优质客户的流失导致公司实现营业利润未达预期。

B. 2018年下半年以来，行业周期以及中美贸易战的叠加影响，行业需求增长放缓，市场整体竞争剧烈，源磊科技2018年度及2019年度营业收入有所下滑。

C. 2017年开始，源磊科技为追赶头部竞争对手而增加投入，一方面高薪引入相关团队，改造内部装备及相应流程；另一方面开始进行福州新厂的规划与推进，以期有产能承接上述订单；同时，为打造后续业绩增长基础和抗风险能力，积极投入相近产品领域。这些投入因整个市场行情出现重大变化，相应项目推进进度有所放缓，收益尚未能得到体现。

(3) 中诺通讯（不含迅锐通信及优利麦克）

单位：万元

项目	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
一、营业收入						
1. 预测数据						
并购时点预测	209,417.67	236,417.47	261,262.63	272,954.00	276,643.75	274,556.58
2015年商誉减值预测			313,141.89	344,456.08	361,678.88	379,762.83
2016年商誉减值预测				352,181.80	387,399.98	406,769.98
2017年商誉减值预测					223,659.58	234,486.85
2018年商誉减值预测						848,457.83
2. 实际实现情况	156,631.17	231,517.68	366,816.58	293,283.92	672,251.40	597,632.94
二、营业利润						
1. 预测数据						
并购时点预测	8,399.63	11,398.62	14,184.45	15,126.83	15,198.71	14,958.68
2015年商誉减值预测			10,554.43	11,609.87	11,621.20	11,576.18
2016年商誉减值预测				10,148.18	11,163.00	11,036.40
2017年商誉减值预测					2,445.87	3,714.38
2018年商誉减值预测						7,160.03
2. 实际实现情况	8,094.79	9,822.28	11,501.48	1,166.44	3,611.53	-184.67

备注1：并购时点、2017年商誉减值预测数据根据评估报告中各主体收益法预测数据简单加总列示。

中诺通讯2017-2019年各年度营业收入基本达到甚至超过预测的情况下，业绩不及预期的主要原因如下：

A. 收益法预测是站在现金流的角度，未预测资产减值损失。2017-2019年各年度实际资产减值损失（含信用减值损失）金额分别为：692万元、1,708万元、4,880万元。其中2019年单项计提应收北京锤子数码科技有限公司款项坏账准备3,654万元。

B. 总体来看，2017年到2019年，4G智能手机行业进入存量竞争，全球手机出货量稳中有降，手机厂商竞争进入白热化状态。ODM手机厂家更趋减少，目前主要厂家仅剩华勤、闻泰、中诺、龙旗、天珑等5家大厂，价格竞争更加残酷，普遍毛利率从2014-2016年的毛利率10%以上，下滑到7%左右。受贸易战影响，新的ODM项目出现暂停和减少，订单数量下降，深刻影响ODM的接单模式和交付模式。

C. 从中诺通讯自身发展来看，2017年第四季度通讯产品客户1项目出现临时性减少订

单，原来预计700万台出货量下调为350万台，导致2017年度收入下滑，相应的营业利润大幅下滑，2017年度提取了相应的商誉减值准备。2018年度，中诺通讯营业收入从29亿元上升到67亿元，但营业利润上升较少，这主要是因为随着快速发展，各方面成本上升，毛利率偏低所致。2019年度，中诺通讯从67亿元下滑到59.7亿元，剔除偶发因素后，营业利润与2018年度基本保持水平，主要的原因是：主要客户通讯产品客户1的出货量受中美贸易战影响，原来的老项目订单数量从2000万台下降到1500万台，并进行阶梯型降价，使得营业收入下降。在多客户和多项目、大订单和小订单并行情况下，相应的运营成本上升。另外，为了保持持续的竞争力，开拓新的客户，适应新客户的需求，特别是在手机的方案设计和开发能力方面，同时2019年智能手机开始进入5G时代，需要在5G芯片平台全新领域进行手机方案设计，中诺通讯在研发投入上持续增加。

(4) 迅锐通信

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年	2019年
一、营业收入				
1. 预测数据				
并购时点预测	237,190.09	190,389.63	256,603.08	238,398.63
2017年商誉减值预测			202,548.20	232,930.43
2018年商誉减值预测				189,264.19
2. 实际实现情况	218,432.11	184,134.73	117,487.71	95,672.23
二、营业利润				
1. 预测数据				
并购时点预测	4,594.65	5,673.16	6,242.54	5,081.30
2017年商誉减值预测			5,477.97	5,135.01
2018年商誉减值预测				7,625.20
2. 实际实现情况	4,487.43	5,207.68	6,438.15	4,739.83

注：并购时点商誉减值预测数据根据评估报告中各主体收益法预测数据简单加总列示。

迅锐通信2018年预测收入和实际收入差异较大，主要系2018年因为国内客户订单量不达预期，但由于该部分订单的毛利贡献较低，营业利润仍实现预测水平；2019年的预测收入和实际收入差异较大，主要是因为2019年印度客户未按预计推出新产品，新产品计划延期。

2019年的预测营业利润和实现情况差异较大，一方面由于收入不及预期，另一方面由于产品更新迭代导致部分存货减值，公司计提3,000万左右的存货跌价损失。

(5) 优利麦克

单位：万元

项目	2018年	2019年
一、营业收入		
1. 预测数据		
并购时点预测	97,369.16	120,155.89
2018年商誉减值预测		110,794.62
2. 实际实现情况	99,829.51	135,937.16
二、营业利润		
1. 预测数据		
并购时点预测	1,752.07	970.04
2018年商誉减值预测		2,881.06
2. 实际实现情况	2,711.56	2,820.78

优利麦克各期的预测数据基本已经实现。

2. 说明商誉减值计提金额和计提期间的合理性和恰当性

2017年、2016年公司分别计提迈锐光电商誉减值损失7,479.09万元、2,990.00万元，合计10,469.09万元，2017年末迈锐光电商誉净值为0。

2019年、2018年公司分别计提源磊科技商誉减值损失1,222.78万元、1,704.00万元，合计2,926.78万元，2019年末源磊科技商誉净值为0。

2017年公司计提中诺通讯商誉减值损失4,471.00万元，2019年末、2018年末、2017年末中诺通讯商誉净值均为37,556.73万元。

公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，每年年度终了对商誉进行减值测试，商誉减值测试过程见本问题（一）回复。公司聘请专业的评估机构对商誉所在资产组的可收回金额进行评估，相关资产组的可收回金额低于其账面价值时，确认商誉的减值损失。因此商誉减值计提金额和计提期间是合理的、恰当的。

(三) 各标的资产并表以来主要财务数据、主要客户及供应商情况，包括但不限于客户或供应商名称、销售或采购产品、销售或采购金额、收入或成本确认的依据、应收账款及回款情况，是否为关联交易等

1. 各标的资产并表以来主要财务数据

详见本问题(四)回复。

2. 各标的资产并表以来主要客户及供应商情况

(1) 迈锐光电

A. 并表以来各年度前五大客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	LED 显示屏产品客户 1	3,679.01	LED 显示屏	3,129.12	1,514.07	否
	2	LED 显示屏产品客户 2	1,623.05	LED 显示屏	1,653.45	401.34	否
	3	LED 显示屏产品客户 3	1,233.56	LED 显示屏	278.26	566.88	否
	4	LED 显示屏产品客户 4	1,015.25	LED 显示屏	896.48	190.71	否
	5	LED 显示屏产品客户 5	717.98	LED 显示屏	808.67	-90.69	否
			合计	8,268.86		6,765.98	2,582.31
2018	1	LED 显示屏产品客户 2	3,367.10	LED 显示屏	5,678.10	223.86	否
	2	LED 显示屏产品客户 1	1,955.01	LED 显示屏	990.98	964.18	否
	3	LED 显示屏产品客户 11	879.71	LED 显示屏	358.94	-72.91	否
	4	LED 显示屏产品客户 12	726.73	LED 显示屏	393.19	481.65	否
	5	LED 显示屏产品客户 7	514.13	LED 显示屏	322.69	-79.88	否
			合计	7,442.68		7,743.90	1,516.89
2017	1	LED 显示屏产品客户 2	3,594.55	LED 显示屏	2,221.71	1,984.90	否
	2	LED 显示屏产品客户 8	1,365.81	LED 显示屏	479.40	1,122.19	否
	3	LED 显示屏产品客户 20	747.86	LED 显示屏	-	887.66	否
	4	LED 显示屏产品客户 16	687.83	LED 显示屏	795.63	-39.36	否
	5	LED 显示屏产品客户 17	829.93	LED 显示屏	660.48	-	否
			合计	7,225.99		4,157.21	3,955.39
2016	1	LED 显示屏产品客户 15	809.47	LED 显示屏	608.01	420.05	否
	2	LED 显示屏产品客户 2	620.10	LED 显示屏	1,194.74	0.98	否
	3	LED 显示屏产品客户 12	588.15	LED 显示屏	303.12	224.09	否
	4	LED 显示屏产品客户 20	567.64	LED 显示屏	217.97	618.01	否

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
	5	LED显示屏产品客户 21	468.97	LED显示屏	548.69	-	否
	合计		3,054.33		2,872.53	1,263.14	
2015	1	LED显示屏产品客户 22	1,824.18	LED显示屏	1,448.05	1,114.38	否
	2	LED显示屏产品客户 20	1,387.92	LED显示屏	1,385.35	268.34	否
	3	LED显示屏产品客户 23	1,201.35	LED显示屏	1,355.75	680.77	否
	4	LED显示屏产品客户 24	1,144.54	LED显示屏	1,459.61	-58.25	否
	5	LED显示屏产品客户 25	932.12	LED显示屏	1,509.43	660.57	否
	合计		6,490.11		7,158.19	2,665.80	
2014	1	LED显示屏产品客户 25	2,411.56	LED显示屏	2,170.85	1,079.42	否
	2	LED显示屏产品客户 26	1,438.36	LED显示屏	1,697.88	-56.37	否
	3	LED显示屏产品客户 20	826.71	LED显示屏	560.94	265.77	否
	4	LED显示屏产品客户 11	745.32	LED显示屏	895.71	-174.78	否
	5	LED显示屏产品客户 27	735.77	LED显示屏	3.60	857.26	否
	合计		6,157.71		5,328.97	1,971.30	

B. 并表以来各年度前五大供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2019	1	LED显示屏产品供应商 1	1,914.17	灯珠	2,100.20	391.06	否
	2	LED显示屏产品供应商 2	1,092.02	灯珠	1,254.65	247.38	否
	3	LED显示屏产品供应商 3	994.06	灯珠	729.86	480.66	否
	4	LED显示屏产品供应商 4	570.38	PCB板	765.95	238.51	否
	5	LED显示屏产品供应商 5	438.82	灯珠	353.69	226.86	否
	合计		5,009.45		5,204.35	1,584.48	
2018	1	LED显示屏产品供应商 1	2,880.93	灯珠	3,479.15	313.89	否
	2	LED显示屏产品供应商 2	1,031.68	灯珠	940.34	259.85	否
	3	LED显示屏产品供应商 11	935.89	PCB板	1,304.84	355.65	否

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
	4	LED显示屏产品供应商3	755.19	灯珠	2,028.21	79.78	否
	5	LED显示屏产品供应商12	750.06	箱体	1,129.43	729.00	否
	合计		6,353.75		8,881.97	1,738.17	
2017	1	LED显示屏产品供应商3	3,321.15	灯珠	2,656.29	1,229.46	否
	2	LED显示屏产品供应商12	1,745.23	箱体	1,620.50	985.85	否
	3	LED显示屏产品供应商1	1,605.68	灯珠	2,540.57	441.56	否
	4	LED显示屏产品供应商16	1,321.20	IC	1,319.97	858.76	否
	5	LED显示屏产品供应商11	1,003.73	PCB板	627.75	571.74	否
	合计		8,996.99		8,765.07	4,087.37	
2016	1	LED显示屏产品供应商1	1,678.77	表贴灯	2,254.34	1,103.48	否
	2	LED显示屏产品供应商12	1,642.40	箱体	2,024.79	564.43	否
	3	LED显示屏产品供应商16	1,174.72	IC	1,690.45	632.93	否
	4	LED显示屏产品供应商7	831.09	系统	489.02	642.49	否
	5	LED显示屏产品供应商19	564.40	表贴灯	440.38	220.25	否
	合计		5,891.39		6,898.99	3,163.58	
2015	1	LED显示屏产品供应商1	2,626.85	表贴灯	2,590.30	1,393.66	否
	2	LED显示屏产品供应商12	1,875.64	箱体	2,334.71	667.61	否
	3	LED显示屏产品供应商20	1,795.91	LED灯管	2,397.30	981.69	否
	4	LED显示屏产品供应商16	1,482.77	IC	1,481.64	948.96	否
	5	LED显示屏产品供应商21	1,222.42	PCB板	1,401.00	507.83	否
	合计		9,003.59		10,204.96	4,499.75	
2014	1	LED显示屏产品供应商20	3,143.66	LED灯管	2,412.74	1,277.77	否
	2	LED显示屏产品供应商1	2,316.61	表贴灯	2,421.61	910.55	否
	3	LED显示屏产品供应商22	2,256.36	表贴灯	2,712.12	786.48	否
	4	LED显示屏产品供应商12	1,655.14	箱体	1,601.40	807.82	否
	5	LED显示屏产品供应商16	1,461.14	IC	1,013.78	695.76	否
	合计		10,832.91		10,161.65	4,478.39	

(2) 源磊科技

A. 并表以来各年度前五大客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品或 服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	LED 封装产品客户 1	3,341.98	发光二级管	3,756.89	2,589.46	否
	2	LED 封装产品客户 2	2,516.53	发光二级管	3,453.39	576.07	否
	3	LED 封装产品客户 3	1,877.77	发光二级管	2,046.78	780.10	否
	4	LED 封装产品客户 4	1,565.40	发光二级管	1,957.01	399.31	否
	5	LED 封装产品客户 5	1,257.91	发光二级管	1,315.07	373.36	否
			合计	10,559.59		12,529.14	4,718.30
2018	1	LED 封装产品客户 1	3,763.29	发光二级管	7,230.97	2,556.39	否
	2	LED 封装产品客户 6	2,771.02	发光二级管	2,219.34	1,563.60	否
	3	LED 封装产品客户 2	2,738.16	发光二级管	1,658.88	1,431.87	否
	4	LED 封装产品客户 3	2,348.48	发光二级管	1,647.88	959.08	否
	5	LED 封装产品客户 4	2,285.72	发光二级管	2,882.80	564.34	否
			合计	13,906.67		15,639.87	7,075.28
2017	1	LED 封装产品客户 1	4,661.68	发光二级管	3,027.85	5,396.28	否
	2	LED 封装产品客户 14	4,138.50	发光二级管	4,755.37	86.68	否
	3	LED 封装产品客户 11	2,854.64	发光二级管	2,570.20	1,461.26	否
	4	LED 封装产品客户 6	2,473.44	发光二级管	4,196.02	560.34	否
	5	LED 封装产品客户 10	2,161.83	发光二级管	2,680.00	839.63	否
			合计	16,290.09		17,229.44	8,344.19
2016	1	LED 封装产品客户 1	3,541.66	发光二级管	4,399.87	2,969.97	否
	2	LED 封装产品客户 10	3,166.21	发光二级管	4,358.00	990.29	否
	3	LED 封装产品客户 6	2,417.05	发光二级管	980.11	1,862.44	否
	4	LED 封装产品客户 17	1,672.42	发光二级管	1,479.54	181.68	否
	5	LED 封装产品客户 18	1,000.97	发光二级管	1,113.18	144.66	否
			合计	11,798.31		12,330.69	6,149.04
2015	1	LED 封装产品客户 1	4,729.49	发光二级管	5,204.04	3,226.10	否
	2	LED 封装产品客户 10	1,644.29	发光二级管	280.00	1,643.82	否
	3	LED 封装产品客户 19	1,485.97	发光二级管	1,595.17	275.84	否
	4	LED 封装产品客户 20	1,149.01	发光二级管	1,282.48	958.37	否
	5	LED 封装产品客户 21	1,103.46	发光二级管	1,806.25	16.70	否
			合计	10,112.22		10,167.95	6,120.84

B. 并表以来各年度前五大供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额 (万元)	
2019	1	LED 封装产品供应商 1	6,922.09	芯片	7,739.67	1,982.90	否
	2	LED 封装产品供应商 2	5,709.92	芯片	6,821.63	1,628.08	否
	3	LED 封装产品供应商 3	1,483.90	支架	1,292.98	831.62	否
	4	LED 封装产品供应商 4	1,327.86	支架	2,271.92	415.00	否
	5	LED 封装产品供应商 5	1,000.52	支架	1,185.18	567.76	否
			合计	16,444.29		19,311.38	5,425.36
2018	1	LED 封装产品供应商 1	6,312.61	芯片	5,495.43	1,843.81	否
	2	LED 封装产品供应商 12	5,948.45	芯片	6,734.20	1,938.21	否
	3	LED 封装产品供应商 11	4,114.24	芯片	9,142.11	-	否
	4	LED 封装产品供应商 4	1,672.91	支架	1,221.21	1,178.12	否
	5	LED 封装产品供应商 12	1,263.29	芯片	1,593.15	307.33	否
			合计	19,311.51		24,186.09	5,267.47
2017	1	LED 封装产品供应商 11	11,694.09	芯片	11,621.10	4,391.18	否
	2	LED 封装产品供应商 2	5,939.39	芯片	6,808.92	1,766.98	否
	3	LED 封装产品供应商 12	1,836.59	芯片	2,706.78	431.82	否
	4	LED 封装产品供应商 13	1,387.08	支架	1,479.95	670.37	否
	5	LED 封装产品供应商 16	1,397.95	芯片	1,862.31	-226.71	否
			合计	22,255.11		24,479.07	7,033.63
2016	1	LED 封装产品供应商 11	6,630.64	芯片	7,374.83	2,330.19	否
	2	LED 封装产品供应商 2	5,060.84	芯片	5,027.65	1,626.82	否
	3	LED 封装产品供应商 12	1,958.54	芯片	2,292.32	989.79	否
	4	LED 封装产品供应商 6	1,885.54	金线	2,465.72	456.39	否
	5	LED 封装产品供应商 5	1,561.37	支架	1,263.02	793.26	否
			合计	17,096.93		18,423.53	6,196.44
2015	1	LED 封装产品供应商 11	4,442.89	芯片	3,281.80	1,947.17	否
	2	LED 封装产品供应商 12	3,549.87	芯片	5,086.65	990.62	否
	3	LED 封装产品供应商 6	1,811.22	金线	1,609.36	716.02	否
	4	LED 封装产品供应商 2	2,103.00	芯片	2,346.78	733.27	否
	5	LED 封装产品供应商 20	741.40	芯片	820.86	72.25	否
			合计	12,648.38		13,145.45	4,459.33

(3) 中诺通讯(未合并迅锐通信和优利麦克)

A. 并表以来各年度前五大客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品客户 1	264,529.06	通讯产品	356,044.65	43,884.99	否
	2	通讯产品客户 2	156,687.99	通讯产品	152,350.97	30,612.21	否
	3	通讯产品客户 3	92,315.43	通讯产品	69,347.13	41,409.22	否
	4	通讯产品客户 9	10,703.31	通讯产品	9,413.06	2,732.81	否
	5	通讯产品客户 23	5,126.07	通讯产品	2,908.55	2,883.91	否
			合计	529,361.86		590,064.36	121,523.14
2018	1	通讯产品客户 1	442,516.86	通讯产品	462,639.78	98,889.36	否
	2	通讯产品客户 10	48,604.92	通讯产品	57,059.82	3,039.99	否
	3	通讯产品客户 3	35,392.90	通讯产品	33,944.84	7,286.17	否
	4	通讯产品客户 2	31,890.06	通讯产品	5,240.47	26,793.75	否
	5	通讯产品客户 12	11,117.67	通讯产品	12,489.36	637.13	否
			合计	569,522.41		571,374.27	136,646.40
2017	1	通讯产品客户 16	172,686.91	通讯产品	203,322.38	47,652.24	否
	2	通讯产品供应商 5	28,419.00	通讯产品	48,496.66	7.93	否
	3	通讯产品客户 13	23,943.86	通讯产品	16,820.31	7,080.57	否
	4	通讯产品客户 7	17,947.17	通讯产品	19,799.84	85.02	否
	5	通讯产品客户 11	5,783.02	通讯产品	2,334.25	4,431.88	否
			合计	248,779.96		290,773.44	59,257.64
2016	1	通讯产品客户 16	224,983.63	通讯产品	259,244.72	48,540.23	否
	2	通讯产品客户 3	85,217.29	通讯产品	101,745.23	15,254.36	否
	3	通讯产品客户 30	14,501.03	通讯产品	17,509.53	590.06	否
	4	通讯产品客户 7	10,133.22	通讯产品	8,243.23	2,051.62	否
	5	通讯产品客户 31	5,606.66	通讯产品	7,646.11	3,655.31	否
			合计	340,441.82		394,388.83	70,091.58
2015	1	通讯产品客户 3	84,205.62	通讯产品	114,492.59	17,295.36	否
	2	通讯产品客户 16	62,725.10	通讯产品	41,894.62	44,556.11	否
	3	通讯产品客户 30	29,924.78	通讯产品	28,855.71	3,359.36	否
	4	通讯产品客户 31	10,989.14	通讯产品	8,415.30	4,511.44	否
	5	通讯产品客户 1	8,253.61	通讯产品	9,521.92	1,834.97	否
			合计	196,098.25		203,180.13	71,557.23

B. 并表以来各年度前五大供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品或服务	货款结算情况		是否存在 关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品供应商 1	76,472.94	LCM	120,832.02	12,995.22	是
	2	通讯产品供应商 2	61,438.11	内存、套片等	96,333.96	-1,232.80	否
	3	通讯产品供应商 3	50,433.79	物料	41,972.37	7,500.17	否
	4	通讯产品供应商 5	30,450.95	内存、套片等	34,591.30	57.91	否
	5	通讯产品供应商 7	14,453.32	摄像头	18,179.31	6,283.68	否
			合计	233,249.11		311,908.96	25,604.18
2018	1	通讯产品供应商 1	71,545.10	LCM 等	59,946.50	32,032.60	是
	2	通讯产品供应商 9	39,347.07	LCM	44,222.25	3,535.95	否
	3	通讯产品供应商 2	37,580.70	物料	21,797.13	35,700.75	否
	4	通讯产品供应商 11	25,790.89	摄像头	27,892.99	4,897.92	否
	5	通讯产品供应商 12	23,803.43	手机套料	27,638.20	193.77	否
			合计	198,067.19		181,497.07	76,360.99
2017	1	通讯产品供应商 15	23,196.47	LCD	21,135.28	11,710.27	否
	2	通讯产品供应商 17	14,735.68	LCD	16,171.70	3,172.31	否
	3	通讯产品供应商 5	13,617.94	手机套料	23,827.33	257.08	否
	4	通讯产品供应商 19	11,214.06	前壳组件	7,197.72	6,801.86	否
	5	通讯产品供应商 2	10,722.49	套片、内存	15,731.92	-484.90	否
			合计	73,486.64		84,063.95	21,456.62
2016	1	通讯产品供应商 5	49,994.58	套片、存储器等	60,881.61	10,773.84	否
	2	通讯产品供应商 2	42,999.91	集成电路	47,099.21	3,293.46	否
	3	通讯产品供应商 32	25,820.63	摄像头	32,811.07	3,149.44	否
	4	通讯产品供应商 1	18,180.38	显示屏、摄像头	21,028.38	5,133.89	否
	5	通讯产品供应商 15	8,114.16	LCM	4,604.93	6,744.51	否
			合计	145,109.67		166,425.20	29,095.14
2015	1	通讯产品供应商 5	60,506.39	显示器、套片、存储器	69,789.54	12,009.25	否
	2	通讯产品供应商 2	9,439.17	集成电路	10,559.37	1,089.20	否
	3	通讯产品供应商 1	9,189.18	LCM	8,252.94	3,573.85	是
	4	通讯产品供应商 32	7,779.81	摄像头	1,615.76	7,868.73	否
	5	通讯产品供应商 33	5,413.43	PCBA	5,530.27	5.96	否
			合计	92,327.97		95,747.88	24,546.99

(4) 迅锐通信

A. 并表以来各年度前五大客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品或服务	货款结算情况		是否存在 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品客户 6	21,757.61	手机套件散料	25,438.05	-3,710.50	否
	2	通讯产品客户 7	14,954.47	功能性手机	12,659.19	2,314.03	否
	3	通讯产品客户 8	14,386.96	手机成品和成套散件	57,545.03	452.35	否
	4	广东以诺通讯有限公司	8,821.56	手机、物料	6,174.67	4,187.79	是
	5	通讯产品客户 32	7,982.62	手机、物料	7,982.62	-	否
			合计	67,903.22		109,799.55	3,243.68
2018	1	通讯产品客户 8	46,802.34	手机成品和成套散件	4,588.30	43,250.70	否
	2	广东以诺通讯有限公司	15,733.96	手机、物料	21,751.97	377.38	是
	3	通讯产品客户 33	7,597.38	物料	7,597.38	-	否
	4	通讯产品客户 17	5,412.75	主板、物料	5,674.96	-	否
	5	福建福日实业发展有限公司	6,115.56	物料	6,720.46	373.60	是
			合计	81,662.00		46,333.07	44,001.68
2017	1	广东以诺通讯有限公司	42,751.30	手机、物料	44,951.98	3,831.07	是
	2	通讯产品客户 17	18,242.28	主板、物料	20,108.88	255.77	否
	3	通讯产品客户 18	11,595.10	主板、物料	9,086.46	-4.53	否
	4	通讯产品客户 19	11,360.87	手机、物料	15,290.42	235.02	否
	5	通讯产品客户 20	10,073.57	手机、物料	12,005.28	-219.25	否
			合计	94,023.12		101,443.02	4,098.09

B. 并表以来各年度前五大供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品或服务	货款结算情况		是否存在 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品供应商 6	21,217.21	套片	27,840.53	979.10	否
	2	通讯产品供应商 1	9,956.87	屏/TP	12,618.80	692.56	是
	3	广东以诺通讯有限公司	10,294.69	主板/内存等	6,046.18	5,860.55	是
	4	通讯产品供应商 22	5,818.48	套片	5,818.48	-	否
	5	通讯产品供应商 23	1,987.36	摄像头	1,978.34	251.30	否
			合计	49,274.61		54,302.33	7,783.52

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2018	1	通讯产品供应商 6	23,085.87	套片	22,290.09	7,532.47	否
	2	通讯产品供应商 24	7,597.38	内存	7,597.38	0.00	否
	3	通讯产品供应商 25	6,188.36	NFC	5,462.09	744.11	否
	4	通讯产品供应商 26	3,044.64	光板	2,438.26	1,430.12	否
	5	通讯产品供应商 27	2,991.33	内存	1,103.24	1,934.46	否
			合计	42,907.59		38,891.06	11,641.16
2017	1	通讯产品供应商 6	14,955.80	套片	20,979.54	6,395.15	否
	2	通讯产品供应商 16	14,840.00	内存	14,840.00	-	否
	3	通讯产品供应商 18	12,097.19	内存	11,943.86	138.96	否
	4	通讯产品供应商 20	9,143.81	屏	9,193.91	1,496.00	否
	5	通讯产品供应商 21	8,773.25	内存	9,195.87	-	否
			合计	59,810.05		66,153.18	8,030.11

(5) 优利麦克

A. 并表以来各年度前五大客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	提供的产品或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期收款金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品客户 4	70,720.19	通讯产品	68,758.86	4,250.55	否
	2	通讯产品客户 5	43,976.90	通讯产品	46,600.65	3,327.16	否
	3	通讯产品客户 10	8,091.62	通讯产品	1,584.59	7,135.26	否
	4	通讯产品客户 34	3,705.57	通讯产品	1,581.20	2,124.37	否
	5	通讯产品客户 36	1,334.46	通讯产品		1,345.36	否
			合计	127,828.74		118,525.30	18,182.70

B. 并表以来各年度前五大供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
2019	1	通讯产品供应商 4	37,307.20	通讯产品	36,819.17	488.03	否
	2	通讯产品供应商 28	14,903.64	通讯产品	17,403.85	2,927.86	否
	3	通讯产品供应商 29	8,574.81	通讯产品	6,853.08	1,721.73	否

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购的产品 或服务	货款结算情况		是否存 在关联 关系
					本期付款金额 (万元)	期末应付账款 余额(万元)	
	4	通讯产品供应商 30	7,206.80	通讯产品	6,597.36	609.44	否
	5	通讯产品供应商 31	5,782.37	通讯产品	7,340.22	0.97	否
		合计	73,774.82		75,013.68	5,748.03	

(四) 结合以往并购标的自并购后的业绩、经营、商誉减值情况，说明公司并购决策的审慎性和资产评估作价的公允性

1. 并购标的自并购后的业绩、经营、商誉减值情况

(1) 迈锐光电

单位：万元

业绩、经营、商誉减值情况	对赌期			2016年	2017年	2018年	2019年
	2013年	2014年	2015年				
总资产	36,401.29	45,248.81	52,378.66	47,635.27	51,389.61	41,778.13	37,126.00
净资产	7,862.80	18,615.40	21,134.24	15,152.21	8,556.65	-1,055.01	-6,037.73
营业收入	37,587.66	44,668.78	36,606.53	16,564.32	34,308.65	24,395.12	23,103.62
归属于母公司所有者的净利润	3,400.20	3,750.70	2,518.84	-5,273.89	-5,468.46	-7,193.41	-3,686.90
扣非后归属于母公司所有者的净利润	业绩承诺	3,000.00	3,500.00	3,900.00	/	/	/
	实际完成	3,388.00	3,637.31	2,650.54	/	/	/
商誉减值情况	/	/	/	2,990.00	7,479.09	/	/

(2) 源磊科技

单位：万元

业绩、经营、商誉减值情况	对赌期			2017年	2018年	2019年	
	2014年	2015年	2016年				
总资产	24,697.99	32,917.19	43,021.79	47,051.65	44,186.89	44,717.60	
净资产	11,259.42	14,770.94	18,919.88	21,433.43	18,082.68	16,728.95	
营业收入	23,893.35	30,134.36	37,946.62	48,015.03	44,504.83	37,793.65	
归属于母公司所有者的净利润	2,976.74	3,511.52	4,148.94	2,513.54	1,649.25	-1,353.73	
扣非后归属于母公司所有者的净利润	业绩承诺	2,900.00	3,400.00	4,000.00	/	/	/
	实际完成	2,963.45	3,408.49	4,033.96	/	/	/
商誉减值情况	/	/	/	/	1,704.00	1,222.78	

(3) 中诺通讯 (不合并迅锐通信和优利麦克)

单位: 万元

业绩、经营、商誉减值情况	对赌期			2017年	2018年	2019年
	2014年	2015年	2016年			
总资产	127,405.65	179,024.56	198,149.84	259,817.18	430,625.43	430,055.79
净资产	41,954.07	52,307.31	64,883.87	87,106.87	122,694.61	190,627.79
营业收入	156,631.17	231,517.68	366,816.58	293,283.92	672,251.40	597,632.94
归属于母公司所有者的净利润	8,190.72	10,353.24	12,576.57	2,229.02	5,574.51	2,893.51
扣非后归属于母 公司所有者的净 利润	业绩承诺	8,000.00	10,000.00	12,000.00	/	/
	实际完成	8,038.90	10,036.92	12,145.05	/	/
商誉减值情况	/	/	/	4,471.00	/	/

(4) 迅锐通信

单位: 万元

业绩、经营、商誉减值情况	对赌期			2019年	
	2016年	2017年	2018年		
总资产	48,927.56	64,970.80	82,950.43	64,011.61	
净资产	7,792.06	11,792.51	17,750.54	22,394.92	
营业收入	218,432.11	184,134.73	117,487.71	95,672.23	
归属于母公司所有者的净利润	4,021.57	4,607.21	5,829.62	4,579.90	
扣非后归属于母 公司所有者的净 利润	业绩承诺	3,800.00	4,500.00	5,200.00	/
	实际完成	3,973.42	4,596.52	5,609.12	/
商誉减值情况	/	/	/	/	

(5) 优利麦克

单位: 万元

业绩、经营、商誉减值情况	对赌期		
	2018年	2019年	2020年
总资产	19,537.40	33,341.46	/
净资产	4,130.79	6,919.62	/
营业收入	99,829.51	135,937.16	/
归属于母公司所有者的净利润	2,437.71	2,696.56	/
扣非后归属于母 公司所有者的净 利润	业绩承诺	2018年、2019年和2020年三个会计年度合并报表归属母公司所有者的净利润(扣除非经常性损益)合计不低于6000万元,其中2018年、2019年和2020年每个会计年度报表归属母公司所有者的净利润(扣除非经常损益)分别不低于1500万元	
	实际完成	2,392.04	2,630.82
商誉减值情况	/	/	/

2. 公司并购决策的审慎性

公司并购上述子公司，均是基于业务发展需要，结合标的公司所处行业及标的公司自身的发展情况，通过前期接洽、立项、尽职调查、组织财务审计、可行性研究、资产评估、福日电子经营班子、董事会及股东会审议等一系列程序后取得，并购程序严格按照福建省国资委、上海证券交易所、证监会等相关程序执行，同时在上述公司的并购协议中均约定了业绩承诺条款，并切实履行。并购后，源磊科技、中诺通讯、迅锐通信均已实现业绩承诺；优利麦克2018-2019年度已实现业绩承诺，2020年为业绩承诺期的最后一年；迈锐光电2013-2014年度已实现业绩承诺，2015年未实现业绩承诺，原股东已兑现业绩承诺补偿。综上，公司并购决策符合审慎性原则。

3. 资产评估作价的公允性

(1) 各项目并购时点的评估情况

序号	项目名称	评估机构	报告文号	估值金额 (万元)	评估方法
1	福建福日电子股份有限公司拟收购深圳市迈锐光电有限公司股权项目	北京中企华资产评估有限责任公司	中企华评报字(2013)第3311号	21,539.41	资产基础法、收益法
2	福建福日电子股份有限公司拟收购深圳市中诺通讯股份有限公司100%股权项目	北京中企华资产评估有限责任公司	中企华评报字(2014)第3253号	81,373.66	资产基础法、收益法
3	福建福日电子股份有限公司拟收购深圳市源磊科技有限公司51%股权项目	北京中企华资产评估有限责任公司	中企华评报字(2014)第3468号	21,090.76	资产基础法、收益法
4	深圳市中诺通讯有限公司拟收购深圳市迅锐通信有限公司股权项目	北京中企华资产评估有限责任公司	中企华评报字(2016)第3999号	32,022.71	资产基础法、收益法
5	深圳市中诺通讯有限公司拟股权收购所涉及的深圳市优利麦克科技开发有限公司项目	福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司	闽中兴评字(2018)第1010号	12,922.00	资产基础法、收益法

(2) 公司通过以下几方面对上述资产评估作价的公允性进行核实：

A. 评估机构的专业胜任能力及客观性

上表所列评估机构均为公司按照福建省国资委规定的选聘程序聘请的具有证券、期货相关业务许可证的专业评估机构，委派的经办评估师任职资格合格，具备资产评估专业能力；评估机构及其委派的经办评估师与交易所涉及相关当事各方除业务关系外，无其他关联关系，亦不存在现实及预期的利益或冲突，具有客观性。

B. 了解评估机构选择的评估假设的合理性

上述各项目资产评估的假设前提均按照国家有关法律、法规及规范性文件进行，并遵循了市场通用惯例与准则，符合评估对象的实际情况，未发现与评估假设前提相悖的

事实存在，评估假设前提具有合理性。

C. 了解评估机构选择的评估方法的合理性

上述各项目资产评估根据评估目的、评估对象、评估资料收集情况及标的公司的实际情况，均采用了收益法和资产基础法两种方法对标的公司价值进行了评估。资产基础法评估是以企业资产负债表为基础对企业价值进行评定估算，受企业资产重置成本、资产负债程度等影响较大；而收益法评估主要从企业未来经营活动所产生的净现金流角度反映企业价值，受未来盈利能力、资产质量、企业经营能力、经营风险的影响较大。基于并购目的，各项目资产评估最终均采用收益评估结果作为评估最终结果。

D. 了解评估机构选取的价值类型的合理性

上述各项目资产评估所选取的价值类型均为市场价值。所谓市场价值是指评估对象在评估基准日公开市场条件下进行正常、公平交易可以实现的价值的估计数额。市场价值符合公司的评估目的。

E. 了解评估机构选取的原始数据的可靠性

公司了解询问专家为确信原始数据是否相关和可靠而实施的程序；根据公司对标的公司尽职调查了解的情况，复核或测试评估机构使用的原始数据，公司没有发现评估机构选取的原始数据不可靠。

经核实，公司认为各项目评估机构提供的资产评估结果是公允的。

（五）结合行业发展趋势、标的公司的业务开展情况等，分析是否存在商誉继续减值的风险，如是，进行充分的风险提示。

2020年一季度以来，受新冠疫情影响，中诺通讯及其子公司迅锐通信、优利麦克均受到不同程度的影响，目前主要困难表现为：

一是订单减少。2020年一季度，通讯产品客户1、3等大客户出货量较预期减少，其中通讯产品客户1约减少15%，通讯产品客户3约减少51%，二季度目前执行订单也较计划减少，下半年订单存在一定的不确定性。

二是原材料供应紧张。受全球新冠疫情影响，手机ODM所需的原材料，如内存、套片、电容电阻等元器件出现不同程度的供应紧张，价格上涨，导致经营成本增加。

三是海外新项目开拓难度增大。目前海外新冠疫情尚不明朗，展会及航班等大面积取消，人员入关限制，堵塞了公司和海外客户的有效沟通渠道，影响公司海外新客户和

新项目的拓展，可能影响下半年的订单。

四是海外运输周期延长。受疫情影响，海外航班大量取消，部分产品运输方式由空运转向海运，运输周期延长30天以上，产品销售回款速度相应延长。

整体来看，中诺通讯、迅锐通信及优利麦克均受新冠疫情影响，2020年一季度营业收入较上年同期下滑，二季度较一季度有所恢复。若下半年全球新冠疫情影响继续加剧，超出我们对未来业绩的预计，导致2020年经营业绩不达预期，则商誉存在减值风险。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 复核各标的资产并表以来历年商誉减值过程；

(2) 取得并复核历次商誉减值涉及的评估报告，对第三方估值专家的胜任能力、专业素质和客观性进行了评价；

(3) 将相关资产组的实际经营结果与以前年度相应的预测数据进行比较，以评价管理层对现金流量的预测是否可靠。；

(4) 核对各标的资产并表以来主要财务数据；

(5) 通过检查合同、收付款凭据、出入库凭据等，复核各标的资产并表以来主要客户及供应商的交易情况，并通过公开网站信息，核实主要客户及供应商是否与公司存在关联关系；

(6) 取得并检查并购时点的决策文件，如审计评估报告、董事会决议等，评估公司并购决策的审慎性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的各标的资产并表以来历年商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和计算过程，与公司实际情况相符；结合公司前期收购时的盈利预测，以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况，对比历年业绩的实际实现情况，公司商誉减值计提金额和计提期间合理、恰当；各标的资产并表以来主要财务数据、主要客户及供应商情况，包括但不限于客户或供应商名称、销售或采购产品、销售或采购金额、收入或成本确认的依据、应收账款及回款情况，与公司实际业务情况相符，交易对手方与公司关联情况属实；公司并购决策是审慎性的、资产评估作价是公允的。

问题 13. 年报显示, 报告期末公司因支付保证金、借款抵押等原因, 公司受限资产共计 13.98 亿元, 其中货币资金为 5.17 亿元、固定资产为 2.63 亿元、无形资产为 0.28 亿元、应收账款 4.14 亿元、其他非流动资产 1.76 亿元。请公司补充披露相关受限资产所涉及的交易事项或融资安排、资金去向、限制期限或解除限制条件等具体情况, 是否存在资金最终流向关联方或与控股股东、董监高等有潜在的关联关系或利益安排的其他方的情形。

问题回复:

2019年末公司受限资产明细如下:

序号	受限资产	金额(万元)	涉及的交易事项或融资安排	资金去向	限制期限	解除限制的条件
1	货币资金	98.39	保函保证金	保函	3个月-5年	履约解除
2	货币资金	223.59	诉讼冻结的存款	诉讼	不确定	判决执行后
3	货币资金	42.59	政府补助监管户	供应商		使用前向银行提交文件
4	货币资金	500.00	受托支付	供应商	5天	支付货款
5	货币资金	9,432.00	信用证保证金	供应商	6个月-1年	承兑解除
6	货币资金	12.21	远期结售汇保证金	外汇	3-6个月	交割/退回
7	货币资金	41,373.01	银行承兑汇票保证金	供应商	3个月-1年	承兑解除
	货币资金小计	51,681.79				
8	应收账款	41,409.22	银行借款质押	供应商	6个月	贷款清偿后解除
	应收账款小计	41,409.22				
9	固定资产-设备	5,509.17	售后回租机器设备	设备供应商	3年	融资租赁款清偿后解除
10	固定资产-房屋建筑物	20,830.93	银行借款抵押	供应商、工资、承建商	1年-7年	贷款清偿后解除
	固定资产小计	26,340.10				
11	无形资产-土地使用权	2,768.3	银行借款抵押	供应商、工资、承建商	1年-7年	贷款清偿后解除
	无形资产小计	2,768.33				
12	其他非流动资产-节能项目资产	2,424.61	酒钢集团翼城钢铁有限责任公司干熄焦余热发电项目及捣固焦改造项目			翼城钢铁公司破产财产处置分配后解除
13	其他非流动资产-长期大额存单	15,223.51	银行承兑汇票的开票保证金质押	供应商	1年	承兑解除
	其他非流动资产小计	17,648.12				
	合计	139,847.56				

上表所列受限资产所涉及的交易事项或融资安排是基于公司经营业务所需。资金流向关联方明细如下:

关联方	关联关系	关联交易内容	金额（万元）
福建合力泰科技有限公司	同受同一实际控制人控制	采购商品	2,826.37
江西合力泰科技有限公司	同受同一实际控制人控制	采购商品	13,282.34

以上关联交易均是基于正常生产经营活动所需而进行的交易，公司已履行相应的关联交易审批流程并已按规定进行信息披露。除上述事项外，不存在资金最终流向其他关联方或与控股股东、董监高等有潜在的关联关系或利益安排的其他方的情形。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 取得并检查受限资产相关的合同、诉讼资料等相关文件，确认受限资产所涉及的交易事项；

(2) 检查受限资产所涉及交易事项对应的银行账户流水，核实对应的资金去向，并确认是否流向关联方；

(3) 检查董事会决议等关联交易审批流程，确认上述关联交易是否已按规定进行信息披露。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的相关受限资产所涉及的交易事项或融资安排、资金去向、限制期限或解除限制条件等具体情况，与企业实际业务情况相符；部分资金最终流向关联方是基于正常生产经营活动所需，公司已履行相应的关联交易审批流程并已按规定进行信息披露。

三、其他

问题 14. 年报显示，报告期末，公司付息债务（短期借款、应付债券）达 10.97 亿元，公司账面还存在应付票据及应付账款 28.14 亿元，资产负债率为 61.86%。同时，公司货币资金为 17.58 亿元，同比大幅增长 70.41%，占流动资产比重达到 31.19%。此外，公司其他非流动资产-长期大额存单金额为 1.52 亿元，公司解释主要系本期存入的期限 3-5 年的大额定期存单。请公司补充披露：（1）公司货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度的原因及合理性；（2）公司在债务规模较高的同时货币资金余额较高且本期购买长期大额存单的原因及合理性；（3）是否存在与关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况；（4）结合资金情况和 2020 年度的具体偿债安排等，充分提示说明公司的财务压力和流动性风险，明确是否存在难以按期偿还有关债务的风险。

问题回复：

（一）公司货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度的原因及合理性

1. 公司货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度的原因

2019年末公司货币资金与营业收入增长幅度列示如下：

单位：万元

项目	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	较上年增长幅度
货币资金	175,764.25	103,140.62	70.41%
2019年12月中诺通讯收到农银投资汇入的投资款	70,000.00		
剔除上述投资款的影响后货币资金	105,764.25	103,140.62	2.54%
营业收入	1,137,741.64	1,098,897.21	3.53%

公司货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度的原因主要系2019年12月20日子公司中诺通讯收到农银投资汇入的投资款7亿元。

2. 根据上表列示剔除上述投资款影响后，公司2019年末货币资金较2018年末的增长幅度为2.54%，与营业收入的增长幅度3.53%基本匹配。

综上，公司货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度具有合理性。

（二）公司在债务规模较高的同时货币资金余额较高且本期购买长期大额存单的原因及合理性

公司2019年末期末其他非流动资产中持有长期大额存单金额为1.52亿元，系子公司福日实业本期存入的期限3-5年的大额定期存单本息。

福日实业的有息负债为短期借款，2019年末余额8,000万元，较年初余额减少7,463.80万元。2019年，福日实业为了保证正常资金周转、降低资金使用成本，利用自有资金购买面额1,000万-3,000万元的银行3-5年可质押的定期存单合计1.5亿元，并根据自身贸易业务需要将定期存单进行质押，以开具银行承兑汇票进行贷款支付。相对于银行贷款利率，福日实业购买银行存单，并将存单质押后开具银行承兑汇票以支付货款，相应财务成本较低。因此，福日实业结合贸易业务的特点，使用可质押存单开具银行承兑汇票支付货款可以保证公司资金流动性的同时，减少财务费用、有效降低资金的使用成本，具备合理性。

（三）是否存在与关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况

公司不存在与关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况。

(四) 结合资金情况和2020年度的具体偿债安排等, 充分提示说明公司的财务压力和流动性风险, 明确是否存在难以按期偿还有关债务的风险

1. 公司资金情况

在经营活动取得的现金流方面, 2019年度, 公司销售商品、提供劳务收到的现金保持稳定增长, 现金收入比同比亦有所上升, 经营获现能力有所提高, 公司2019年经营活动现金净流量由2018年的净流出2.80亿元变为净流入1.39亿元。

在筹资活动取得的现金流方面, 2019年度, 公司收到中诺通讯战略投资者投入的7.00亿元现金, 增强了公司的资金实力和融资能力, 降低了资产负债率和融资成本。2019年公司借款取得的现金及偿还债务支付的现金均较2018年大幅下降。截至2019年末, 公司获得银行授信合计33.17亿元, 其中未使用授信额度13.56亿元, 间接融资虽然成本较高但渠道相对畅通。从短期偿债能力指标情况来看, 2019年末公司流动比率和速动比率均较2018年末有所上升, 公司经营性净现金流比亦由负转正, 经营性净现金流对流动负债的保障程度有所好转。从长期偿债能力指标情况来看, 2019年末公司总债务规模同比小幅下降, 同时EBITDA规模有所增长, 当年公司EBITDA对债务本息的覆盖程度同比均有所上升, 公司整体偿债能力有所增强。具体数据计算如下:

	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	计算口径
金融机构债务(亿元)	24.10	26.07	长短期借款+应付票据+应付债券+长期应付款
EBITDA(亿元)	2.35	1.90	息税前利润(EBIT)+折旧费用+摊销费用
流动比率	126.69%	112.52%	流动资产/流动负债
速动比率	94.68%	76.73%	(流动资产-存货)/流动负债
经营现金流流动负债比	3.11%	-5.22%	经营性现金流净额/流动负债
EBITDA利息保障倍数	3.20	3.01	EBITDA/利息支出
总债务/EBITDA	10.28	13.73	

2. 2020年度的具体偿债安排

公司将于2020年度到期金融机构债务约22.61亿元, 其中短期借款约9.92亿元, 应付票据约12.16亿元, 一年内到期的非流动负债0.53亿元。公司已于2020年3月启动非公开发行A股股票事项, 计划通过非公开发行股票方式融资6.09亿元, 并将其中4.09亿元用于偿还银行借款和公司债券, 以缓解公司的偿债压力。本次非公开发行股票事项已通过公司董事会和股东大会审议通过, 尚需中国证监会核准后方可实施, 存在一定的不确定性。

同时, 若本次非公开发行未通过核准, 发行人将通过以下资金来源进行偿债安排:

(1) 2019年末公司货币资金余额17.58亿元（其中受限资金5.17亿元的主要构成为银行承兑汇票保证金及信用证保证金5.08亿元），可直接用于到期债务的偿付；

(2) 2019年度公司经营性净现金流为1.39亿，已由负转正。2020年经营性净现金流为公司偿债资金主要来源之一；

(3) 截至2019年末，公司已取得的银行授信合计33.17亿元，其中未使用授信额度13.56亿元。

综上，得益于中诺通讯引入的战略投资，公司财务杠杆水平有所下降；2019年公司总债务规模小幅下降，但债务负担仍较重，且短期债务占比较高，存在一定的财务压力和流动性风险，公司计划于2020年通过非公开发行股票方式解决公司的财务压力。若非公开发行股票计划未顺利实施，公司将通过自有资金、经营性现金流和银行借款等方式进行偿债，不存在难以按期偿还有关债务的风险。

【年审会计师核查意见】

1. 针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理人员，了解货币资金规模增长的原因、购买长期大额存单的目的等；

(2) 执行分析性程序，分析本期货币资金变动的原因及其合理性；

(3) 取得并核查长期大额存单质押的相关合同文件，确认交易事项；

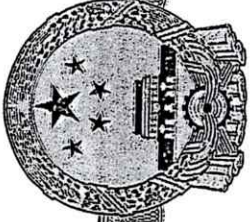
(4) 执行函证程序，确认不存在与关联方联合或共管账户情况、不存在货币资金被他方实际使用的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：上述公司补充披露的货币资金规模增长幅度远大于营业收入增长幅度的原因，与企业实际业务情况相符，具有合理性；公司在债务规模较高的同时货币资金余额较高且本期购买长期大额存单的原因，与企业实际业务情况相符，具有合理性；公司不存在与关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况。

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年7月24日



营业执照

(副本) 副本编号: 1-1

统一社会信用代码
91350100084343026U



扫描二维码登录
“国家企业信用信
息公示系统”了解
更多登记、备案、
许可、监管信息。

名称 华兴会计师事务所 (特殊普通合伙)

成立日期 2013年12月09日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2013年12月09日 至 长期

执行事务合伙人 林宝明

主要经营场所

福建省福州市鼓楼区湖东路152号中
山大厦B座7-9楼

经营范围 审查会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)



登记机关

仅供出具报告使用

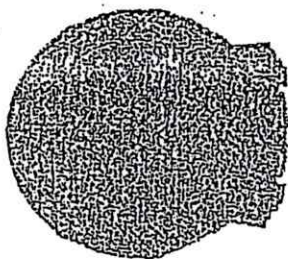
证书序号 0001939

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称：华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：林宝明

主要经营场所：福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：35010001

批准执业文号：闽财会(2013)46号

批准执业日期：2013年11月29日



证书序号: 000395

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准
华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：林宝明

仅供出具报告使用

证书号：47

发证时间：二〇一二年十月十日

证书有效期至：二〇一三年十月十日

