

证券代码：002681

证券简称：奋达科技

公告编号：2022-027

## 深圳市奋达科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

深圳市奋达科技股份有限公司（以下简称“奋达科技”、“上市公司”或“公司”）于近日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对深圳市奋达科技股份有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 212 号，以下简称“《问询函》”），要求公司对相关事项做出书面说明。

收到《问询函》后，公司高度重视，立即组织公司相关人员和相关中介机构对《问询函》提及的问题进行逐项核查落实。截至目前，公司和相关中介机构已对《问询函》中相关问题完成了确认工作，中介机构也已经出具相关专项说明。公司对《问询函》的答复具体如下：

**问题 1：会计师对你公司 2021 年财务报告出具保留意见，涉及事项为：你公司于报告期内出售子公司深圳市富诚达科技有限公司（以下简称“富诚达”）100%股权，转让价格为 5.02 亿元，交易对方山东麦滔科技有限公司（以下简称“麦滔科技”）未如期支付股权转让款，截至协议约定期限 2022 年 3 月 31 日，你公司未收到第二期转让款 9,538 万元。你公司与麦滔科技签署股权转让协议备忘录，约定第二期转让款分两笔于 4 月 20 日支付完毕。截至 4 月 21 日，第二期转让款尚余 4,538 万元未收到。会计师无法获取充分、适当的审计证据证实交易对方未能履约的原因，无法预计该事项对交易最终金额可能产生的影响。**

(1) 报告期末，你公司其他应收款-股权转让款余额为 2.46 亿元。请核查并说明麦滔科技未按约定支付股权转让款的具体原因及合理性，期后催收和回款情况，结合麦滔科技资产、资金状况分析说明其履约能力，剩余股权转让款的可收回性，你公司已采取、拟采取收款的保障措施，以及坏账准备计提的充分性。

(2) 富诚达已完成工商变更，你公司认定对其丧失控制权的时点为 2021 年 12 月 31 日。请结合上述股权转让的资产交割及转让价款支付等情况，说明相关风险报酬是否转移，处置损失的确认依据及合理性，会计处理过程以及是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 请年审会计师具体说明就该保留意见涉及事项所采取的审计程序、已获得的审计证据，未能获取审计证据、未采取或无法采取替代程序的原因及合理性，该保留意见事项可能对公司财务报表产生的具体影响，包括但不限于会计科目及金额。

公司回复：

一、报告期末，你公司其他应收款-股权转让款余额为 2.46 亿元。请核查并说明麦滔科技未按约定支付股权转让款的具体原因及合理性，期后催收和回款情况，结合麦滔科技资产、资金状况分析说明其履约能力，剩余股权转让款的可收回性，你公司已采取、拟采取收款的保障措施，以及坏账准备计提的充分性。

#### (一) 未按约定支付股权转让款的具体原因及合理性

2022 年 2 月以来，国内疫情持续反弹，受新冠疫情等不可抗力因素影响，双方尚未完成《股权转让协议》约定的第二期股权转让款支付条件，从而导致部分第二期股权转让款尚未支付。

根据 2022 年 4 月 15 日公司与麦滔科技签署的《备忘录》，双方确认本次关于第二期股权款支付时间的调整系疫情等不可抗因素导致，双方均不存在违反合同相关约定或未履行合同义务的情形，双方对上述支付延迟不存在争议或潜在纠纷。

根据中国信息通信研究院发布数据显示，2022 年 1-3 月，国内市场手机总体出货量累计 6,934.6 万部，同比下降 29.2%，其中，2022 年 3 月，国内市场手机出货量 2,146.0 万部，同比下降 40.5%，手机消费市场需求低迷。

综上所述，麦滔科技未按约定支付股权转让款主要系受新冠疫情等不可抗力因素影响，与整体市场环境相吻合，系合理的。

## **（二）期后催收和回款情况**

2021 年度审计报告出具后，公司继续积极催收暂未收到的第二期股权转让款的剩余款项。截至本回复披露日，公司已收到 1,000 万元第二期股权转让款剩余款项，第二期股权转让款尚有 3,538 万元未收到。

考虑到目前新冠疫情等不可抗力因素，本着有利于推动股权转让协议的顺利履行，实现双方互利共赢，公司通过与麦滔科技友好协商，双方书面确认，于富诚达完成在深圳、东莞的所有环评、安评、消防等合规手续后付清第二期股权转让款剩余款项。

## **（三）结合麦滔科技资产、资金状况分析说明其履约能力，剩余股权转让款的可收回性**

麦滔科技成立于 2021 年 12 月 23 日，注册资本 50,000 万元，麦滔科技系为收购富诚达设立的特殊目的主体，其穿透后的股东之一为淄博市张店区人民政府国有资产监督管理局，麦滔科技的股东方具备较强的信誉和资本实力，具备支付股权转让款的履约能力。

截至本回复披露日，麦滔科技剩余未支付的股权转让款共计 18,598 万元，其中超过约定期限未支付的金额为 3,538 万元，主要系因新冠疫情等不可抗力因素影响，基于麦滔科技股东方良好的信誉和资本实力，公司认为，收回本次股权转让的剩余股权转让款不存在重大不确定性的风险。

## **（四）公司已采取、拟采取收款的保障措施，以及坏账准备计提的充分性**

### **1、公司已采取、拟采取收款的保障措施**

为保障出售富诚达股权转让款的收回，公司与交易对方麦滔科技于 2021 年 12 月 27 日签署的《股权转让协议》，对股权转让价款支付的时间、金额，以及违约责任进行了明确约定。

按照协议约定，协议生效后 5 个工作日内，且在 2021 年 12 月 31 日之前支付第一期股权转让款，麦滔科技向公司指定的账户支付本次股权转让价格的 51%，即人民

币 256,020,000 元；第二期股权转让价款在 2022 年 3 月 31 日之前，或双方一致同意时间的 5 个工作日内，支付本次股权转让价格的 19%，即人民币 95,380,000.00 元；第三期股权转让价款在 2022 年 9 月 30 日之前，麦滔科技将转让价款支付至 85%，即麦滔科技向公司指定的账户支付本次股权转让价格的 15%，即人民币 75,300,000.00 元；第四期股权转让价款在 2022 年 12 月 31 日之前，麦滔科技将剩余款项（本次股权转让价格的 15%）支付至公司指定账户，即人民币 75,300,000 元。

公司于 2021 年 12 月 30 日收到了第一期股权转让款，金额为人民币 256,020,000 元。因受新冠疫情等不可抗力因素影响，经交易双方协商确认，同意对第二期股权转让款支付时间进行调整。截至本回复披露日，公司已收到第二期股权转让款 6,000 万元，第二期股权转让款剩余 3,538 万元约定于富诚达完成在深圳、东莞的所有环评、安评、消防等合规手续后付清。

此外，公司在《股权转让协议》中对交易对方未按期支付股权对价款进行了如下约定，如果非由公司原因造成麦滔科技未能完全按照协议的条款和条件将转让价款支付给公司，则公司有权要求麦滔科技承担股权转让协议约定的股权转让价款的 20% 的违约金并终止协议履行。

综上所述，截至本回复披露日，除因受新冠疫情等不可抗力因素影响导致第二期股权转让价款支付较原协议约定有所延迟外，双方均不存在违反合同相关约定或未履行合同义务的情形，双方对上述支付延迟不存在争议或潜在纠纷，公司已在《股权转让协议》中对交易对方未按期支付股权对价款的违约责任进行了明确约定，为公司收回相关股权对价款提供了切实保障。

## **2、坏账准备计提的充分性**

对于应收款项，无论是因销售产品或提供劳务而产生的应收款项还是包含重大融资成分，公司始终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。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

公司基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对应收款项坏账准备按照

合并范围内组合以及账龄分析组合，合并范围内组合不计提坏账准备，账龄分析组合以账龄为基础计算其预期信用损失，具体如下：1年以内（含1年）的按3%，1至2年（含2年）的10%，2至3年（含3年）的按30%、3年以上的按100%。

截至2022年3月31日，公司应收股权转让款余额为245,980,000元，账龄1年以内，根据公司的坏账准备计提政策，公司已按应收款项余额的3%计提坏账准备7,379,400元，相应的坏账准备计提充分。

**二、富诚达已完成工商变更，你公司认定对其丧失控制权的时点为2021年12月31日。请结合上述股权转让的资产交割及转让价款支付等情况，说明相关风险报酬是否转移，处置损失的确认依据及合理性，会计处理过程以及是否符合《企业会计准则》的规定**

#### **（一）股权转让的资产交割及转让价款支付情况**

根据奋达科技与交易对方麦滔科技于2021年12月27日签署的《股权转让协议》，双方约定在协议生效后5个工作日内，且在2021年12月31日之前，麦滔科技向奋达科技指定账户支付本次股权转让总对价的51%，即2.56亿元；同时，在奋达科技收到上述第一期股权转让款后，应尽快将富诚达的经营权进行交割（包括但不限于由麦滔科技改选董事会、变更法定代表人、变更营业执照、公司公章、财务专用章、各银行账户管理员UKey等），且应在收到前述股权转让价款后30个自然日内完成本次股权转让工商变更登记。

依据上述协议约定：（1）交易对方麦滔科技于2021年12月30日向公司支付了第一期股权转让款2.56亿元，占本次股权转让总对价的51%；（2）2021年12月31日，富诚达就本次交易在深圳市市场监督管理局完成了股东变更登记等手续，富诚达股东变更为麦滔科技，持股比例为100%；（3）2021年12月31日，麦滔科技完成了富诚达董事会改选、法定代表人变更等全部经营权交接事宜，并领取了新的营业执照。综上，麦滔科技于2021年12月31日取得了富诚达的控制。

#### **（二）相关风险报酬是否转移，处置损失的确认依据及合理性，会计处理过程以**

## 及是否符合《企业会计准则》的规定的说明

根据《企业会计准则》相关规定，同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：

- (1) 企业合并合同或协议已获有权机构审议通过；
- (2) 企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准；
- (3) 参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续；
- (4) 合并方或购买方已支付了合并价款的大部分(一般应超过 50%)，并且有能力、有计划支付剩余款项；
- (5) 合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

本次交易不涉及国家有关主管部门审批，根据前述股权转让的资产交割及转让价款支付情况，麦滔科技于 2021 年 12 月 31 日取得了富诚达的控制，即奋达科技于 2021 年 12 月 31 日已将风险报酬转移，奋达科技在 12 月 31 日确认投资损益是合理的，符合《企业会计准则》的规定。

**三、请年审会计师具体说明就该保留意见涉及事项所采取的审计程序、已获得的审计证据，未能获取审计证据、未采取或无法采取替代程序的原因及合理性，该保留意见事项可能对公司财务报表产生的具体影响，包括但不限于会计科目及金额。**

### 会计师回复：

我们接受委托，对奋达科技 2021 年度财务报表进行了审计，并于 2022 年 4 月 27 日出具了保留意见的审计报告（报告编号：亚会审字（2022）第 01530058 号）。

#### **1、我们就该保留意见涉及事项所采取的审计程序、已获得的审计证据：**

- (1) 对麦滔科技的管理层进行了访谈；
- (2) 通过国家企业信用信息公示系统等对麦滔科技的工商公示信息进行了查询；

(3) 对麦滔科技进行了函证，并得到满意的回函结果；

(4) 检查了第一期 51%股权转让款 256,020,000.00 元及第二期部分股权转让款 50,000,000.00 元的银行回单，截至 2022 年 4 月 27 日，奋达科技未全部收到麦滔科技第二期股权转让款；

(5) 取得富诚达股权转让协议、股权转让补充协议及相关审批资料；

(6) 查询富诚达相关工商变更情况；

(7) 取得处置时的审计报告、评估报告，核查转让价款的公允性；

(8) 访谈奋达科技治理层及管理层，了解处置富诚达的原因、会计处理等；

(9) 复核奋达科技处置富诚达会计处理的正确性。

## **2、未能获取审计证据、未采取或无法采取替代程序的原因及合理性**

我们对上述事项进行了必要分析和充分讨论，但无法对麦滔科技未能履约的情况获取进一步的审计证据，以合理确定其对交易最终金额可能产生的影响。

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条的规定：当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：

①在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；

②注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报(如存在)对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

我们对麦滔科技未能履约的情况无法获取进一步的审计证据，以合理确定其对交易最终金额可能产生的影响。故我们对奋达科技财务报表出具了保留意见的审计报告。

## **3、该保留意见事项可能对公司财务报表产生的具体影响，包括但不限于会计科目及金额**

针对上述事项，由于我们对麦滔科技未能履约的情况无法获取进一步的审计证据，以合理确定其对奋达科技财务报表的影响，故无法确定保留意见涉及事项对奋达科技财务报表影响的具体会计科目及金额。

**问题 2：**报告期内，你公司实现营业收入 41.68 亿元，同比增长 17.81%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）2,666.6 万元，同比减少 83.66%；主营电声、健康电器、智能可穿戴及移动智能终端金属结构件产品营业收入分别为 14.62 亿元、10.23 亿元、8.23 亿元、5.29 亿元，当期毛利率分别为 11.16%、16.25%、-6.34%、-1.89%，产品毛利率均较上年有所下降，其中，智能可穿戴产品毛利率较上年度减少近 28 个百分点。

（1）请结合行业发展状况、竞争格局、上游采购成本及下游销售价格的变化情况及发展趋势，你公司主要产品销量、售价及毛利率变化、产品结构及成本变化、折旧及期间费用等因素，说明 2021 年营业收入增长、扣非后净利润大幅减少的具体原因及合理性。

（2）请结合经营环境、你公司主营业务开展及订单情况、产品营业成本构成及驱动因素等说明电声、健康电器、智能可穿戴产品本期收入增长、毛利率下降的具体原因及合理性，并结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程按产品逐一说明收入与成本是否配比、毛利率与行业同类产品是否存在重大差异。

（3）报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 8,544.8 万元，同比减少 82.15%。请结合你公司收入确认政策、应收账款信用政策以及当期经营性活动现金收付项目的变化情况，说明营业收入、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：



一、请结合行业发展状况、竞争格局、上游采购成本及下游销售价格的变化情况及发展趋势，你公司主要产品销量、售价及毛利率变化、产品结构及成本变化、折旧及期间费用等因素，说明 2021 年营业收入增长、扣非后净利润大幅减少的具体原因及合理性

(一) 行业发展状况、竞争格局、上游采购成本及下游销售价格的变化情况及发展趋势

### 1、行业发展状况、竞争格局

2020 年 1 月开始，全球爆发“新型冠状病毒肺炎”疫情，2021 年以来疫情仍然持续反复，全国各地相继出台并严格执行了停工停产、限制物流与人流等疫情防控措施，对各行各业造成了不同程度的影响。此外受国际贸易摩擦、芯片短缺、大宗商品价格持续上涨、海运费用上升、人民币汇率提升等因素叠加，消费电子行业整体经营环境艰难。

公司主营业务产品为消费电子整机及其核心部件。2021 年，受宏观经济环境、消费者预期、市场饱和度等因素影响，消费电子行业整体下游需求低迷。加之行业竞争日趋加剧，行业景气度下降。

就公司经营的具体细分产品而言，也存在一定的差异，具体如下：

#### (1) 电声产品

经过 30 年来的高速发展，我国已经发展成为世界电声产品的生产和出口大国，电声行业发展较成熟，行业集中度较低，市场竞争充分、激烈，近年来市场需求呈现波动上升趋势，根据中国电子音响行业协会报告显示，2021 年中国电子音响行业主要产品的产值预计达 3,647 亿元，同比增长 9.30%。智能音箱是近年来的行业亮点，智能音箱在功能及内容方面的升级，扩展了应用场景，并逐步构建智能生态圈，带动了电声行业的进一步发展，根据 IDC 报告，虽然 2021 年中国智能音箱出货量同比收缩，但在结构和产品升级下，市场销售额同比增长 15%；特别是带屏智能音箱因能提供游戏、影音、教育等更加丰富的应用场景，呈现快速增长态势，根据 Strategy Analytics

研究显示，2021年第三季度，智能屏的销量为1,120万台，同比增长近19%。

## （2）健康电器

欧美地区居民购买力强，社交、派对文化悠久，健康电器首先在欧美发达国家兴起。近年来随着消费者生活水平提高，国内健康电器市场普及率持续上升，市场规模稳步攀升。中国凭借完整的产业链、优质的服务以及出色的外观设计等优势，成为全球最重要的生产基地之一。健康电器行业内参与者持续增加，市场竞争日趋激烈。未来健康电器的竞争仍然将以产品创新驱动，技术路线、工业设计、产品性能、用户体验等综合因素决定产品的市场认可度。

## （3）智能可穿戴产品

智能可穿戴产品发展时间较短，但近年来随着技术进步、居民购买力的提升行业增速较快。在经历了高速增长后，智能可穿戴行业市场需求逐渐释放，2021年用户对可穿戴产品的消费回归理性，智能可穿戴产品出货量增速放缓，竞争程度愈发激烈。市场研究机构Canalys数据显示，2021年全球可穿戴腕带（含手环、手表）设备出货量达到1.93亿台，同比增长4.3%。受厂商策略、市场需求及价格上浮等方面的影响，智能手环竞争加剧，出货量下降，IDC报告显示，2021年中国手环市场出货量1,910万台，同比下降26.30%；智能手表和医疗健康级穿戴产品成为市场主要驱动力，份额不断提升，2021年中国手表市场出货量3,956万台，同比增长21.4%。

## （4）移动智能终端金属结构件

近年来受市场饱和度提升，手机性能过剩等因素影响，消费者换机意愿和频率下降，智能手机出货量自2017年起整体呈现下降趋势，IDC的报告显示，2022年一季度全球智能手机出货量同比下滑8.9%。下游增速放缓，导致上游金属结构件行业竞争程度加剧。此外受新冠疫情进一步影响，短期内移动智能终端金属结构件行业的景气程度持续下降。

## 2、上游采购成本及下游销售价格的变化情况及发展趋势

受国际贸易摩擦、芯片短缺、大宗商品价格持续上涨、海运费用上升等因素影响，公司上游采购成本呈现较明显的上升趋势。具体而言，第一，由于电子元器件供给不足，芯片、连接器、电阻、电容、二极管等器件价格上涨；第二，随着大宗商品价格持续上升，铜材、钢材、塑胶原料、包材、五金、线材等持续涨价；第三，受疫情影响，海运一柜难求，海运费用呈上升趋势。

但受宏观经济环境、消费者预期、市场饱和度等因素影响，消费电子行业整体下游需求低迷，上游成本的上升较难实现向下游的传导。同时外销产品售价受人民币升值的影响，存在一定幅度下降。

## （二）公司主要产品销量、售价及毛利率变化、产品结构及成本变化、折旧及期间费用等

近两年，公司主要产品销量、售价及毛利率变化、产品结构及成本变化情况如下：

单位：万套、万元

产品	年度	销量	销售额	占比	成本	毛利率
电声产品	2021年	817.27	146,188.79	35.08%	129,874.89	11.16%
	2020年	1,108.28	118,372.22	33.46%	100,389.09	15.19%
健康电器	2021年	1,380.32	102,343.87	24.56%	85,717.81	16.25%
	2020年	952.08	66,152.71	18.70%	49,509.38	25.16%
智能可穿戴产品	2021年	1,081.93	82,278.18	19.74%	87,498.65	-6.34%
	2020年	383.90	63,357.53	17.91%	49,898.43	21.25%
移动智能终端金属结构件	2021年	68,711.87	52,914.87	12.70%	53,912.41	-1.89%
	2020年	157,797.44	87,577.30	24.76%	84,239.02	3.81%

近两年，电声产品销量分别为 1,108.28 万套和 817.27 万套，销售额分别为 118,372.22 万元和 146,188.79 万元，收入占比分别为 33.46%和 35.08%，毛利率分别为 15.19%和 11.16%。电声产品是公司核心的收入来源，整体销售额呈上升趋势，收入占比保持相对稳定，毛利率呈下降趋势。毛利率下降的主要原因包括原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响。

近两年，健康电器销量分别为 952.08 万套和 1,380.32 万套，销售额分别为 66,152.71 万元和 102,343.87 万元，收入占比分别为 18.70%和 24.56%，毛利率分别为 25.16%和 16.25%。健康电器近年来销售额增长较快，销售占比呈上升趋势，但由于原材料价格上升、人民币汇率升值、人工成本上升和市场竞争加剧等因素影响，毛利率呈下降趋势。

近两年，智能可穿戴产品销量分别为 383.90 万套和 1,081.93 万套，销售额分别为 63,357.53 万元和 82,278.18 万元，收入占比分别为 17.91%和 19.74%，毛利率分别为 21.25%和-6.34%。公司智能可穿戴产品近年来销售额增长较快，销售占比呈小幅上升趋势，但毛利率下降幅度较大。近年来智能可穿戴行业市场需求增速放缓，面对日趋激烈的竞争环境，公司试图通过低价策略抢占市场份额，与客户签订了大额的低价合同订单，但由于新产品工艺磨合导致产品良率下降、原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响，成本上升未能得到有效传导，导致毛利率大幅下滑。

近两年，移动智能终端金属结构件销量分别为 157,797.44 万套和 68,711.87 万套，销售额分别为 87,577.30 万元和 52,914.87 万元，收入占比分别为 24.76%和 12.70%，毛利率分别为 3.81%和-1.89%。移动智能终端金属结构件近年来销售额下降较快，销售占比呈大幅下降趋势，主要由于市场产能饱和，行业竞争程度加剧，公司主动减少产量。毛利率下降主要由于原材料价格上升、人民币汇率升值等因素影响。2021 年，公司已将富诚达对外出售，未来移动智能终端金属结构件的收入利润对公司的经营影响将进一步缩小。

近两年，公司销售收入和折旧及期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	差异
营业收入	416,784.96	353,772.87	63,012.09
折旧	13,788.45	15,256.56	-1,868.11
销售费用	9,785.17	8,212.69	1,572.48
管理费用	24,599.29	15,857.99	8,741.30

研发费用	30,583.30	21,228.28	9,355.02
------	-----------	-----------	----------

公司 2021 年营业收入为 416,784.96 万元，较 2020 年增加 63,012.09 万元，增幅为 17.81%；公司期间费用合计 64,967.76 万元，较 2020 年增加 19,668.80 万元，增幅为 43.42%，主要系管理人员调薪和加大了智能穿戴、智能音箱、智能门锁、健康电器等新项目、新产品研发投入所致，期间费用变动合理。

### （三）2021 年营业收入增长、扣非后净利润大幅减少的具体原因及合理性

公司营业收入、毛利、扣非后净利润情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	差异
营业收入	416,784.96	353,772.87	63,012.09
营业成本	375,958.88	293,549.03	82,409.85
毛利	40,826.08	60,223.84	-19,397.76
扣非后净利润	2,666.60	16,318.67	-13,652.07

近两年，公司营业收入增长 63,012.09 万元，但扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润下降 13,652.07 万元，主要由于公司毛利下降 19,397.76 万元，毛利下降的核心原因如下：

#### 1、原材料采购价格持续上涨

受国际贸易摩擦、芯片短缺、大宗商品价格持续上涨、海运费用上升等因素影响，公司上游采购成本呈现较明显的上升趋势。具体而言，第一，由于电子元器件供给不足，芯片、连接器、电阻、电容、二极管等器件价格上涨；第二，随着大宗商品价格持续上升，铜材、钢材、塑胶原料、包材、五金、线材等持续涨价；第三，受疫情影响，海运一柜难求，海运费用呈上升趋势。

#### 2、美元兑人民币汇率呈持续下降趋势

近两年，公司境外销售规模与汇兑损益的关系如下：

项目	2021 年	2020 年
境外收入（万元）	262,590.74	267,804.52
占比	63.00%	75.70%
期初汇率	6.5249	6.9762
期末汇率	6.3757	6.5249
汇率波动率	-2.29%	-6.47%

美元兑人民币汇率



近年来，美元兑人民币汇率呈持续下降趋势，2019 年末、2020 年末和 2021 年末汇率分别为 6.9762、6.5249 和 6.3757，2020 年和 2021 年分别下降 6.47% 和 2.29%。公司业务以外销出口为主，外销业务占比为 63.00%，美元结算的业务占比为 71.38%，美元汇率下降直接影响公司利润率水平。

### 3、人工成本大幅上升

2021 年以来疫情仍然持续反复，全国各地相继出台并严格执行了停工停产、限制物流与人流等疫情防控措施，大量外地员工返乡未能及时返岗，疫情形势下招工难度大幅提升，公司通过劳务派遣公司输送生产性员工的比例大幅提高，导致人工成本的大幅上升。

### 4、智能可穿戴产品公司通过低价策略抢占市场份额

近年来智能可穿戴行业市场需求增速放缓，面对日趋激烈的竞争环境，公司试图通过低价策略抢占市场份额，与客户签订了大额的低价合同订单，但由于新产品工艺

磨合导致产品良率下降、原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响，成本上升未能得到有效传导，导致毛利率大幅下滑。

综上所述，公司 2021 年营业收入增长、扣非后净利润大幅减少符合公司的实际经营环境和经营状况，具备合理性。

二、请结合经营环境、你公司主营业务开展及订单情况、产品营业成本构成及驱动因素等说明电声、健康电器、智能可穿戴产品本期收入增长、毛利率下降的具体原因及合理性，并结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程按产品逐一说明收入与成本是否配比、毛利率与行业同类产品是否存在重大差异

(一) 结合经营环境、你公司主营业务开展及订单情况、产品营业成本构成及驱动因素等说明电声、健康电器、智能可穿戴产品本期收入增长、毛利率下降的具体原因及合理性

2021 年电声产品、健康电器、智能可穿戴产品收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
电声产品	146,188.79	129,874.89	11.16%	118,372.22	100,389.09	15.19%
健康电器	102,343.87	85,717.81	16.25%	66,152.71	49,509.38	25.16%
智能可穿戴产品	82,278.18	87,498.65	-6.34%	63,357.53	49,898.43	21.24%

### 1、电声产品

电声行业发展较成熟，行业集中度较低，市场竞争充分、激烈，近年来市场需求呈现波动上升趋势。带屏智能音箱因能提供游戏、影音、教育等更加丰富的应用场景，呈现快速增长态势，是 2021 年电声行业发展的主要驱动因素之一。电声产品是公司核心的收入来源，整体销售额呈上升趋势，订单状况良好，收入占比保持相对稳定，但毛利率呈下降趋势。毛利率下降的主要原因包括原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响。

2020-2021 年电声产品营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		与上年同期成本 占比增减幅度
	金额	占比	金额	占比	
直接材料	107,627.32	82.86%	81,204.74	80.89%	1.97%
直接人工	12,584.88	9.69%	11,805.76	11.76%	-2.07%
制造费用	9,675.68	7.45%	7,378.60	7.35%	0.10%

毛利率下降的具体原因如下：

影响因素	原材料	汇率	工资	其他	毛利率变动
2021 年较 2020 年	-4.33%	-5.18%	-0.50%	5.98%	-4.03%

(1) 原材料价格上涨

原材料价格上涨对毛利率的影响测算如下：

项目	2021 年
主要原材料的平均价格增幅	5.88%
原材料占生产成本比例	82.87%
营业成本（万元）	129,874.89
对毛利的近似影响 <sup>注1</sup> （万元）	-6,327.72
营业收入（万元）	146,188.79
对毛利率的近似影响 <sup>注2</sup>	-4.33%

注 1：对毛利的近似影响=营业成本×主要原材料的平均价格增幅×原材料占生产成本比例

注 2：对毛利率的近似影响=对毛利的近似影响/营业收入

(2) 人民币汇率上升

人民币汇率上升对毛利率的影响测算如下：

项目	2021 年	
美元出口收入	美元（万元）	16,983.31
	人民币（万元）	109,661.73



上年平均汇率	6.8974
当年平均汇率	6.4515
由于人民币升值使营业收入下降金额=当年美元出口收入*（上年平均汇率-当年平均汇率）（万元）	7,572.86
营业收入（万元）	146,188.79
汇率变动使综合毛利率下降百分比	-5.18%

### （3）人工成本上升

工资上涨对毛利影响的近似计算如下：

项目	2021 年
工资水平涨幅	5.82%
营业成本（万元）	129,874.89
直接人工占生产成本比例	9.69%
对的毛利近似影响（万元） <sup>注1</sup>	-732.44
营业收入（万元）	146,188.79
对综合毛利率的近似影响 <sup>注2</sup>	-0.50%

注 1：对毛利的近似影响=-营业成本×直接人工占生产成本比例×工资水平涨幅

注 2：对综合毛利率的近似影响=对毛利近似影响/营业收入

### （4）其他因素

上述因素对产品毛利率的冲击，公司采取了一系列措施进行对冲，①积极与客户协商，通过适当提高老产品价格，分担汇率风险；②在新产品定价时，考虑到汇率风险，有意识地提高基础定价；③加强研发力度，依靠产品技术创新，提升产品的溢价空间和毛利空间。公司通过以上措施对毛利率下降的对冲为 5.98%。

综上，公司 2021 年电声产品毛利率较上年同期下降 4.03% 具有合理性。

## 2、健康电器

近年来随着消费者生活水平提高，国内健康电器市场普及率持续上升，市场规模稳步攀升。健康电器行业内参与者持续增加，市场竞争日趋激烈。健康电器近年来销售额增长较快，销售占比呈上升趋势，订单充足，但由于原材料价格上升、人民币汇

率升值、人工成本上升和市场竞争加剧等因素影响，毛利率呈下降趋势。

2020-2021 年健康电器营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	70,554.33	82.31%	39,765.93	80.32%
直接人工	10,277.56	11.99%	6,451.07	13.03%
制造费用	4,885.91	5.70%	3,292.37	6.65%
合计	85,717.80	100.00%	49,509.37	100.00%

毛利率下降的具体原因如下：

影响因素	原材料	汇率	工资	其他	毛利率变动
2021 年较 2020 年	-2.70%	-5.70%	-0.71%	0.20%	-8.91%

(1) 原材料价格上涨

原材料价格上涨对毛利率的影响测算如下：

项目	2021 年
主要原材料的平均价格增幅	3.91%
原材料占生产成本比例	82.31%
营业成本（万元）	85,717.81
对毛利的近似影响 <sup>注1</sup> （万元）	-2,758.67
营业收入（万元）	102,343.87
对毛利率的近似影响 <sup>注2</sup>	-2.70%

注 1：对毛利的近似影响=-营业成本×主要原材料的平均价格增幅×原材料占生产成本比例

注 2：对毛利率的近似影响=对毛利的近似影响/营业收入

(2) 人民币汇率上升

人民币汇率上升对毛利率的影响测算如下：

项目		2021 年
美元出口收入	美元（万元）	13,084.69
	人民币（万元）	84,405.86
上年平均汇率		6.8974
当年平均汇率		6.4515
由于人民币升值使营业收入下降金额=当年美元出口收入*（上年平均汇率-当年平均汇率）（万元）		5,834.46
营业收入（万元）		102,343.87
汇率变动使综合毛利率下降百分比		-5.70%

### （3）人工成本上升

工资上涨对毛利影响的近似计算如下：

项目	2021 年
工资水平涨幅	7.03%
营业成本（万元）	85,717.81
直接人工占生产成本比例	11.99%
对的毛利近似影响（万元） <sup>注1</sup>	-722.51
营业收入（万元）	102,343.87
对综合毛利率的近似影响 <sup>注2</sup>	-0.71%

注 1：对毛利的近似影响=-营业成本×直接人工占生产成本比例×工资水平涨幅

注 2：对综合毛利率的近似影响=对毛利近似影响/申报报表营业收入

综上，公司 2021 年健康电器产品毛利率较上年同期下降 8.91%具有合理性。

### 3、智能可穿戴产品

智能可穿戴产品在经历了高速增长后，智能可穿戴行业市场需求逐渐释放，2021 年用户对可穿戴产品的消费回归理性，智能可穿戴产品出货量增速有所下降，竞争程度愈发激烈，特别是智能手环出货量下滑幅度较大。

近年来智能可穿戴行业市场需求增速放缓，面对日趋激烈的竞争环境，公司试图通过低价策略抢占市场份额，与客户签订了大额的低价合同订单，但由于新产品工艺磨合导致产品良率下降、原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影

响，成本上升未能得到有效传导，导致毛利率大幅下滑。

2020-2021 年智能可穿戴产品营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	70,060.17	80.07%	40,337.89	80.84%
直接人工	9,572.35	10.94%	5,344.12	10.71%
制造费用	7,866.13	8.99%	4,216.42	8.45%

毛利率下降的具体原因如下：

单位：万元

年度	项目	收入	成本	毛利率
2021 年	智能可穿戴产品	82,278.18	87,498.65	-6.34%
	H 客户大额低价订单	47,356.39	60,455.47	-27.66%
	剔除上述因素后	34,921.79	27,043.18	22.56%
2020 年	智能可穿戴产品	63,357.54	49,898.42	21.24%
	H 客户订单	9,935.43	10,066.68	-1.32%
	剔除 H 客户订单后	53,422.11	39,831.74	25.44%

公司与 H 客户签订了大额的低价合同订单毛利率为-27.66%，对公司毛利率造成较大拖累，剔除上述因素，公司 2021 年智能可穿戴产品毛利率为 22.56%，与 2020 年剔除 H 客户订单后的毛利率下降 2.88 个百分点，主要系原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响。

综上，公司 2021 年智能可穿戴产品毛利率下降主要由于大额低价订单所致，毛利率下降具有合理性。

(二) 结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程按产品逐一说明收入与成本是否配比、毛利率与行业同类产品是否存在重大差异

## 1、业务模式

公司根据产品的竞争程度和消费层次的差异性选择业务模式，公司采取 ODM 与 OBM 相结合的业务模式。针对行业发展成熟、品牌忠诚度高，自有品牌进入壁垒较高的市场和领域，公司以 ODM 模式选择为行业内知名品牌商、零售商提供产品设计开发和生产制造服务；在快速成长的市场和领域，品牌壁垒相对较低，公司以 OBM 模式采取物美价廉的定位获取品牌竞争力。

## 2、收入确认

公司收入确认政策具体如下：外销收入在货物出库，并报关出口后，依据出口发票、出口报关单和货运单据确认收入；内销收入在货物出库并移交给客户指定的托运方后，依据取得的托运方签收的货运单据确认收入。

## 3、成本归集及结转过程

公司严格按照会计准则进行成本费用归集和结转。按受益原则进行成本配比，按照谁受益，成本费用谁承担原则进行归集。通过成本归集，可以分别求得各个对象的成本总额，为进一步计算各该完工产品成本提供依据。对于直接材料、直接人工，按成本计算对象，如产品的品种、批次、生产加工步骤进行归集；而对于制造费用，采用适当合理的标准进行分摊，计入各产品成本。

公司严格按照配比原则进行成本结转，按照已确认收入部分对应的成本进行结转。对于应属本期的成本和费用，不论其款项是否付出，都作为本期的成本和费用处理；反之，不属于本期的成本和费用，即使款项在本期付出，也不应作为本期的成本和费用处理，遵循责权发生制原则，月末按照月末一次加权平均法结转产品成本。

## 4、收入与成本是否配比、毛利率与行业同类产品是否存在重大差异

### (1) 电声产品

电声产品收入与成本的配比关系如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年
收入	146,188.79	118,372.22
成本	129,874.89	100,389.09
毛利率	11.16%	15.19%

电声产品收入和成本均呈上升趋势，但成本的上升幅度高于收入上升幅度，主要原因包括原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素。总体而言，电声产品收入与成本匹配。

电声产品毛利率与行业同类产品比较情况如下：

项目	产品类别	2021年	2020年
歌尔股份	智能声学整机	10.33%	14.87%
国光电器	音箱及扬声器	8.58%	14.96%
奋达科技	电声产品	11.16%	15.19%

公司电声产品毛利率与同行业上市公司水平和变化趋势接近，公司电声产品毛利率变动合理。

## (2) 健康电器

健康电器收入与成本的配比关系如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年
收入	102,343.87	66,152.71
成本	85,717.81	49,509.38
毛利率	16.25%	25.16%

健康电器收入和成本均呈上升趋势，但成本的上升幅度高于收入上升幅度，主要原因包括原材料价格上升、人民币汇率升值、人工成本上升和市场竞争加剧等因素。总体而言，健康电器收入与成本匹配。

健康电器毛利率与行业同类产品比较情况如下：

项目	产品类别	2021年	2020年
新宝股份	小家电行业	17.26%	23.06%
奋达科技	健康电器	16.25%	25.16%

公司健康电器毛利率与同行业上市公司水平和变化趋势接近，公司健康电器毛利率变动合理。

### (3) 智能可穿戴产品

智能可穿戴产品收入与成本的配比关系如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年
收入	82,278.18	63,357.53
成本	87,498.65	49,898.43
毛利率	-6.34%	21.24%

智能可穿戴产品收入和成本均呈上升趋势，但成本的上升幅度远高于收入上升幅度。近年来智能可穿戴行业市场需求增速放缓，面对日趋激烈的竞争环境，公司试图通过低价策略抢占市场份额，与客户签订了大额的低价合同订单，但由于新产品工艺磨合导致产品良率下降、原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响，成本上升未能得到有效传导。智能可穿戴产品呈现毛利率为负的情形符合公司实际经营情况，具有合理性。

智能可穿戴产品毛利率与行业同类产品比较情况如下：

项目	产品类别	2021年	2020年
乐心医疗	智能可穿戴	5.51%	11.30%
华米科技	小米可穿戴产品	17.6%	16.5%
	自有品牌产品及其他	24.7%	30.1%
奋达科技	智能可穿戴产品	-6.34%	21.24%
	剔除H客户后	22.56%	25.44%

注：数据来源为各上市公司年报。

公司智能可穿戴产品毛利率大幅下降主要是受 H 客户大额低价订单因素拖累，剔除上述因素，公司 2021 年智能可穿戴产品毛利率为 22.56%，较剔除 H 客户后的 2020 年毛利率下降 2.88 个百分点，与同行业上市公司乐心医疗、剔除为关联方小米供货的“小米可穿戴产品”产品类别后的华米科技的毛利率下降趋势一致，与同行业上市公司华米科技的毛利率水平相近。

**三、结合公司收入确认政策、应收账款信用政策以及当期经营性活动现金收付项目的变化情况，说明营业收入、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因及合理性**

**（一）公司收入确认政策、应收账款信用政策以及当期经营性活动现金收付项目的变化情况**

**1、公司收入确认政策**

公司收入确认政策具体如下：外销收入在货物出库，并报关出口后，依据出口发票、出口报关单和货运单据确认收入；内销收入在货物出库并移交给客户指定的托运方后，依据取得的托运方签收的货运单据确认收入。近年来，公司收入确认政策未发生变化。

**2、应收账款信用政策**

公司与客户按照国际通行的商贸规则和惯例进行销售结算，客户主要采取电汇（T/T）、信用证（L/C）等付款手段，采取信用期为 30 天至 90 天不等的赊销方式进行结算。近年来，公司收入应收账款信用政策未发生重大变化。

**3、当期经营性活动现金收付项目的变化情况**

经营性活动现金流入项目的变化情况如下：

单位：万元



项目	2021年	2020年	增减幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	460,337.54	365,867.33	25.82%
收到的税费返还	31,850.71	22,239.47	43.22%
收到其他与经营活动有关的现金	18,416.67	17,204.58	7.05%
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>510,604.91</b>	<b>405,311.38</b>	<b>25.98%</b>

近两年，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比较情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年
销售商品、提供劳务收到的现金	460,337.54	365,867.33
营业收入	416,784.96	353,772.87
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比率	110.45%	103.42%

近两年，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 365,867.33 万元和 460,337.54 万元，呈上升趋势，主要由于公司业务规模持续增加所致；公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比重分别为 103.42% 和 110.45%，整体收现率较高，体现了公司较强的货款回收能力。

收到的税费返还主要为出口退税，近两年，公司收到的税收返还金额分别为 22,239.47 万元和 31,850.71 万元，主要由于业务规模增加导致的税收返还增加。

近两年，收到其他与经营活动有关的现金分别为 17,204.58 万元和 18,416.67 万元，主要包括收到的外部往来款、解冻货币资金、政府补助、利息收入、押金和保证金等。

经营性活动现金流出项目的变化情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	增减幅度
购买商品、接受劳务支付的现金	384,610.52	244,271.19	57.45%
支付给职工以及为职工支付的现金	96,590.10	72,319.19	33.56%
支付的各项税费	2,536.53	11,899.20	-78.68%
支付其他与经营活动有关的现金	18,322.97	28,951.69	-36.71%

经营活动现金流出小计	502,060.11	357,441.26	40.46%
------------	------------	------------	--------

近两年，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 244,271.19 万元和 384,610.52 万元，呈持续上升趋势，主要由于公司业务规模持续扩大所致。

近两年，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 72,319.19 万元和 96,590.10 万元，呈持续上升趋势，主要由于近年来员工人数持续增加、人力成本上升所致。

近两年，公司支付的各项税费分别为 11,899.20 万元和 2,536.53 万元，支付税费减少主要由于处置富诚达产生大额的可抵扣亏损所致。

近两年，公司支付其他与经营活动有关的现金分别为 28,951.69 万元和 18,322.97 元，主要包括支付的各项费用、外部往来款和冻结货币资金等。

## （二）营业收入、经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因及合理性

公司营业收入和经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	增减幅度
营业收入	416,784.96	353,772.87	17.81%
净利润①	-201.95	105,786.69	-100.19%
经营活动产生的现金流量净额②	8,544.80	47,870.12	-82.15%
差异=②-①	8,746.75	-57,916.57	-

近两年，公司营业收入分别为 353,772.87 万元和 416,784.96 万元，增长 17.81%；净利润分别为 105,786.69 万元和 -201.95 万元；经营活动产生的现金流量净额分别为 47,870.12 万元和 8,544.80 万元。收入上升的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅下降，主要是成本大幅上升、毛利率大幅下降导致的净利润下降。

2021 年，公司经营活动产生的现金流量净额较净利润高 8,746.75 万元，差异主要由于折旧摊销所致，公司经营活动的现金流量状况与净利润匹配。

综上所述，营业收入、经营活动产生的现金流量净额变动具备合理性。

#### 四、请年审会计师核查并发表明确意见

会计师回复：

##### 1、针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

- (1) 对公司的主要原材料采购单价进行分析并与市场价进行比较；
- (2) 分析公司主要产品的销售单价及销售数量对销售毛利的影响；
- (3) 结合收入确认及成本归集及结转，分析收入与成本的匹配性；
- (4) 按产品类别对公司毛利率变动情况进行分析；
- (5) 按客户类别对公司毛利率变动情况进行分析；
- (6) 将公司的毛利率与同行业上市公司进行比较并分析是否异常；
- (7) 检查主要客户合同相关条款，关注定价方式、验收方式、交货地点及期限、结算方式、信用政策等是否发生变化，并评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否与披露的会计政策一致。

##### 2、核查意见

经核查，会计师认为，公司对上述情况的说明属实。

**问题 3：**报告期内，你公司的子公司深圳市奋达智能技术有限公司净利润为-1.75 亿元。请结合该子公司主营业务开展情况说明亏损的具体原因，可能存在的经营风险，对上市公司的影响及后续经营计划。

公司回复：

##### 一、该子公司主营业务开展情况

子公司深圳市奋达智能技术有限公司主要从事智能可穿戴设备的研发、生产和销售，围绕运动识别及心率、血氧、血压等生命体征连续检测方面的核心技术体系，聚焦于高端户外运动、健身房以及健康医疗监护场景，致力于和全球知名企业合作开发前沿且具有竞争力的产品。主要产品形态包括智能手环、智能手表、平安钟等，主要客户包括 H、Philips、Decathlon、Wahoo、Keep 等。

近年来智能可穿戴行业市场需求增速放缓，面对日趋激烈的竞争环境，公司试图通过低价策略抢占市场份额，与客户签订了大额的低价合同订单，但由于新产品工艺磨合导致产品良率下降、原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素影响，成本上升未能得到有效传导，导致毛利率大幅下滑，出现了亏损的情况。

## 二、亏损的具体原因

2020 年 8 月奋达智能以相对较低的价格承接了 H 客户智能穿戴运动手环项目大额订单，自 2021 年 4 月份正式大规模量产出货。项目承接前，由于市场竞争激烈，公司希望通过低价策略拓宽市场、抢占市场份额。但由于奋达智能原管理团队对客户提出的生产工艺、流程标准认知及准备不足，生产部门对新上线的 MES 系统的作业流程控制不适应，造成自动化设备运转不顺畅，引起产线停线、人工配备超标、产品良率下降等。

此外，叠加原材料价格上升、人民币汇率升值和人工成本上升等因素，成本上升未能得到有效传导，导致毛利率大幅下滑，出现了亏损的情况。

奋达智能的智能可穿戴产品收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	项目	收入	成本	毛利率
2021 年	智能可穿戴产品	82,278.18	87,498.65	-6.34%
	H 客户大额低价订单	47,356.39	60,455.47	-27.66%
	剔除上述因素后	34,921.79	27,043.18	22.56%
2020 年	智能可穿戴产品	63,357.54	49,898.42	21.24%

	H 客户订单	9,935.43	10,066.68	-1.32%
	剔除 H 客户订单后	53,422.11	39,831.74	25.44%

公司与 H 客户签订了大额的低价合同订单毛利率为-27.66%，对公司毛利率造成较大拖累，剔除上述因素，公司 2021 年智能可穿戴产品毛利率为 22.56%，较 2020 年剔除 H 客户订单后的毛利率有所下降。在不考虑费用分摊的情况下，上述项目毛利亏损 13,099.08 万元，是奋达智能亏损的核心原因。

### 三、可能存在的经营风险

#### 1、管理团队调整的经营风险

上市公司对奋达智能就订单亏损事项进行了追责，对奋达智能管理层及生产制造团队核心班组成员进行及时调整更换，全新的核心管理团队可能仍然存在适应期和磨合期，公司存在因管理团队调整导致的经营风险。

#### 2、市场开拓风险

消费电子产品潮流持续变化，近年来智能可穿戴产品市场趋势变化较快，公司产品研发、营销等方面可能存在不适应新的市场需求的风险，新市场拓展、产品研发和推广等存在一定风险。

#### 3、竞争加剧的风险

随着产业链延伸以及其他大型制造厂商进入，智能可穿戴行业竞争激烈程度将愈发加剧，竞争对手可能通过降价等方式加大行业竞争，从而对公司产品竞争力产生不利影响，甚至导致产生公司丢失客户、丢失订单的风险。

### 四、对上市公司的影响及后续经营计划

#### 1、对上市公司的影响

奋达智能 2021 年出现大额的亏损，一方面，对 2021 年上市公司合并报表归属于母公司的净利润和经营活动产生的现金流量净额造成了较大不利影响，公司及时采取

了追责和更换管理团队的措施，积极与客户磋商谈判，争取将损失程度降低；另一方面，由于公司尊重合同约定精神，在亏损状况下仍然保质保量完成了合同订单的交付，在企业信誉方面获得客户高度评价和认可。

## 2、后续经营计划

### （1）就该事件发生的主要责任人进行了追责

上市公司对奋达智能就订单亏损事项进行了追责，对奋达智能管理层及生产制造团队核心班组成员进行及时调整更换，进一步加强价格审批内部控制制度的执行和完善，保证奋达智能的持续发展。

### （2）公司积极与客户磋商谈判，为未来持续合作争取更大的实质利益

上市公司管理层对奋达智能就订单亏损事项作出及时响应，就该产品项目与客户进行多次磋商谈判，为未来持续合作争取更大的实质利益，以最大程度减少此项目对公司的影响。

### （3）进一步加强管理水平和提高生产能力

借助此项目对公司造成的局部影响及契机，公司聚焦通过加快推进精益生产能力，升级优化生产流程；进一步完善质量管理体系，包括原材料品质标准、进料检验、制程生产、出货全流程；积极开拓新的价值客户，老客户产品保质准时交付，服务体验提升；内修研发和技术创新能力，压缩产品研发周期，加大血氧、血压、呼吸监测等技术领域的研发投入等一系列措施和策略持续提升经营获利能力。

**问题 4：报告期末，你公司递延所得税资产余额为 4.46 亿元，其中可抵扣亏损形成的暂时性差异 28.74 亿元，确认递延所得税资产 4.35 亿元，主要系本期出售富诚达确认大额可抵扣亏损。请详细说明可抵扣亏损的形成情况，递延所得税资产确认依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，未来期间是否能产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认是否谨慎、合理。请**

年审会计师结合已实施的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

公司回复：

### 一、可抵扣亏损形成和相关递延所得税资产的确认情况

公司可抵扣亏损形成和相关递延所得税资产的确认情况如下：

单位:万元

公司名称	项目	金额
奋达科技	A、2021年度税审可抵扣亏损金额 (A=③+④)	263,322.12
	其中：①、母公司对富诚达长期股权投资金额	311,527.54
	②、处置富诚达 100%股权对价	50,200.00
	③、处置富诚达 100%股权投资损失 (③=①-②)	261,327.54
	④、其他纳税调整金额	1,994.58
	B、2020年度税审可抵扣亏损金额	20,278.63
	C、累计可抵扣亏损金额 (C=A+B)	283,600.75
	D、2021年度累计确认递延所得税资产金额 (D=C*15%)	42,540.11
东莞欧朋达	E、2021年度欧朋达税审累计可抵扣亏损金额	3,790.21
	F、2021年度累计确认递延所得税资产金额 (F=E*25%)	947.55
G、合计税审可抵扣亏损金额 (G=C+E)		287,390.96
H、确认递延所得税资产 (H=D+F)		43,487.66

公司可抵扣亏损形成和递延所得税资产系由母公司奋达科技和东莞欧朋达形成。

2021年奋达科技纳税调整后的可抵扣亏损金额为263,322.12万元，其中主要为处置富诚达100%股权，长期股权投资实际损失金额261,327.54万元；2020年度奋达科技纳税调整后可抵扣亏损金额为20,278.63万元；累计可抵扣亏损金额合计为283,600.75万元。按照国家高新技术企业所得税15%计算，累计确认递延所得税资产金额为42,540.11万元。深圳市中联岳华税务师事务所有限公司出具了奋达科技《企业所得税汇算清缴纳税申报鉴证报告》，对纳税上述事项进行了鉴证。

2021年东莞欧朋达纳税调整后的累计可抵扣亏损金额为3,790.21万元，按照一般

企业所得税 25% 计算，累计确认递延所得税资产金额为 947.55 万元。深圳市中联岳华税务师事务所有限公司出具了东莞欧朋达《企业所得税汇算清缴纳税申报鉴证报告》，对纳税上述事项进行了鉴证。

## 二、递延所得税资产确认依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》第十五条规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

根据《企业所得税法》第十八条，企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年。

根据《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号），自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。

奋达科技预计未来 10 年能够产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，东莞欧朋达预计未来 5 年能够产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，因此确认递延所得税资产具备合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

## 三、未来期间是否能产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认是否谨慎、合理

### 1、奋达科技

奋达科技对未来 10 年盈利预测情况如下：

单位:万元

项目	预测期						
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027-2031 年	合计
一、营业收入	316,398.47	392,894.23	484,932.19	598,340.48	737,789.17	4,242,287.73	6,772,642.27



减：营业成本	271,055.29	334,036.12	409,993.74	503,414.88	618,310.47	3,555,461.34	5,692,271.84
加：营业税金及附加	2,065.42	2,362.14	2,771.00	3,274.07	3,891.28	22,374.86	36,738.77
销售费用	8,041.00	9,949.11	12,310.00	15,231.13	18,845.43	108,361.22	172,737.89
管理费用	6,340.69	7,023.07	7,787.75	8,578.69	9,452.83	54,353.77	93,536.80
研发费用	15,294.46	18,672.64	22,832.37	27,957.48	34,275.34	197,083.21	316,115.50
财务费用	3,098.91	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	18,400.00	34,298.91
投资收益	10,581.56	-	-	-	-	-	10,581.56
其他收益	1,964.00	2,096.89	2,261.31	2,464.74	2,716.45	15,619.59	27,122.98
<b>二、营业利润</b>	<b>23,048.26</b>	<b>19,748.04</b>	<b>28,298.64</b>	<b>39,148.97</b>	<b>52,530.27</b>	<b>301,872.92</b>	<b>464,647.10</b>
加：营业外收入	-	5,117.51	-	-	-	-	5,117.51
<b>三、利润总额</b>	<b>23,048.26</b>	<b>24,865.55</b>	<b>28,298.64</b>	<b>39,148.97</b>	<b>52,530.27</b>	<b>301,872.92</b>	<b>469,764.61</b>

公司预计未来 10 年能够产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，主要原因如下：

(1) 母公司所处的行业领域仍然具备良好的发展前景

奋达科技母公司主要从事消费电子产品的研发、生产和销售，具体产品包括电声产品和健康电器等，是公司的核心业务。近年来随着智能音箱应用的持续增加，特别是带屏智能音箱因能提供游戏、影音、教育等更加丰富的应用场景，电声产品呈现上行态势。随着消费者生活水平提高，健康电器市场普及率持续上升，市场规模稳步攀升。公司所处的电声产品、健康电器行业均具有良好的发展前景。

(2) 公司在消费电子领域具备核心竞争优势，历史上电声产品和健康电器业务持续保持盈利

公司在消费电子领域具备核心竞争优势，凭借稳定且不断拓展的优质客户群体、较强的研发和技术创新能力、快速反应的订单交付能力和过硬的产品质量和完善的质量管理体系，奋达科技母公司自上市以来，电声产品和健康电器业务持续保持盈利。除 2019 年因计提投资富诚达和欧朋达长期股权投资的减值准备而亏损外，母公司报表保持持续盈利。随着宏观经济和市场环境企稳，预计母公司仍然能够保持良好的盈

利水平。

(3) 母公司 2015 年净利润已达 31,549.42 万元，未来利润规模具备做大的基础，盈利预测较谨慎

母公司 2009 年净利润为 2,805.42 万元，经过一轮快速发展，2015 年净利润已达 31,549.42 万元，母公司未来利润规模具备做大的基础，盈利预测较谨慎。根据未来 10 年的盈利预测，母公司未来 10 年可实现利润总额 469,764.61 万元，足以弥补可抵扣亏损金额 283,600.75 万元。预计未来 10 年，很可能实现超过 283,600.75 万元的盈利，母公司能够产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异。

## 2、东莞欧朋达

东莞欧朋达现有递延所得税资产金额为 947.55 万元，金额较小，预计未来 5 年产生的利润足以覆盖 2021 年累计抵扣亏损金额。

综上所述，未来期间公司能够产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认谨慎、合理。

## 四、年审会计师已实施的审计程序、获取的审计证据及核查意见。

### 会计师回复：

#### 1、就上述事项所，会计师采取的审计程序及已获得的审计证据具体如下：

(1) 获取奋达科技期末递延所得税资产明细表及可抵扣暂时性差异数据与财务报表数据的勾稽关系核对表，复核并重新计算相关数据的准确性；

(2) 对管理层进行访谈，了解可抵扣亏损的形成原因，获取并检查奋达科技可抵扣亏损确认递延所得税资产的管理层认定依据，如盈利预测、汇算清缴报告；

(3) 查阅奋达科技新增的销售合同以及预收账款和发出商品明细；

(4) 了解奋达科技经营状况和管理层对预计盈利情况的评估；

(5) 结合奋达科技研发投入、生产及销售情况，询问管理层未来在研发、生产及

销售的预计投入情况，分析复核奋达科技未来研发投入、生产及销售投入金额明细表的合理性；

(6) 检查递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，并通过检查相关确认依据、重新计算可抵扣暂时性差异等程序，复核奋达科技可抵扣暂时性差异应确认的递延所得税资产相关会计处理是否符合企业会计准则的要求。

## 2、核查意见

结合与管理层、治理层以及奋达科技外部税务师的沟通访谈；取得奋达科技 2022 年度销售预测数据及 2022 年一季度的销售订单；对奋达科技的盈利预测报告及外部评估师的盈利预测复核报告复核后，会计师认为，奋达科技递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》的相关规定，未来期间能产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异。

**问题 5：报告期末，你公司存货账面价值为 4.18 亿元，占总资产比例为 8.53%；本期计提存货跌价准备 2,679.37 万元，转回或转销存货跌价准备 958.28 万元。请结合存货类别、库龄、市场需求、存货跌价准备计提的方法、测试过程、可变现净值的预计情况等说明存货跌价准备计提是否充分、合理，并结合已计提跌价准备存货实现销售情况说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表明确意见。**

公司回复：

一、结合存货类别、库龄、市场需求、存货跌价准备计提的方法、测试过程、可变现净值的预计情况等说明存货跌价准备计提是否充分、合理

### 1、存货类别、库龄、市场需求

近两年末，公司存货类别及存货跌价准备计提情况如下：

单位:万元

类别	2021-12-31			2020-12-31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	20,267.19	671.49	19,595.70	13,453.19	1,281.29	12,171.90
在产品	3,454.71	123.29	3,331.42	5,707.26	156.34	5,550.91
库存商品	9,555.89	270.69	9,285.20	17,409.20	1,757.83	15,651.36
发出商品	1,550.34	166.03	1,384.31	4,579.15	392.05	4,187.10
低值易耗品	-	-	-	551.98	0.17	551.81
委托加工物资	1,954.93	124.76	1,830.17	2,785.91	41.78	2,744.13
半成品	6,777.43	336.72	6,440.71	10,102.62	2,121.47	7,981.15
<b>合计</b>	<b>43,560.49</b>	<b>1,692.98</b>	<b>41,867.51</b>	<b>54,589.31</b>	<b>5,750.94</b>	<b>48,838.37</b>

近两年末，公司存货账面余额分别为 54,589.31 万元和 43,560.49 万元，存货跌价准备分别为 5,750.94 万元和 1,692.98 万元，账面价值分别为 48,838.37 万元和 41,867.51 万元。2021 年末，公司存货类别包括原材料、库存商品、半成品、在产品、委托加工物资、发出商品，其中原材料、库存商品和半成品占比较高。

2021 年末，公司存货库龄及存货跌价准备计提情况如下：

单位:万元

项目	账面余额		跌价准备		账面价值
	1 年以内（含）	1 年以上	1 年以内（含）	1 年以上	
原材料	19,002.08	1,265.11	-	671.49	19,595.70
在产品	3,454.71	-	123.29	-	3,331.42
库存商品	9,285.20	270.69	-	270.69	9,285.20
发出商品	1,283.19	267.16	-	166.03	1,384.31
委托加工物资	1,954.93	-	124.76	-	1,830.17
半成品	6,777.43	-	336.72	-	6,440.71
<b>合计</b>	<b>41,757.53</b>	<b>1,802.96</b>	<b>584.77</b>	<b>1,108.21</b>	<b>41,867.51</b>

2021 年末，公司 1 年以内的存货账面余额为 41,757.53 万元，跌价准备 584.77 万

元，跌价准备比例为 1.40%；1 年以上的存货账面余额为 1,802.96 万元，跌价准备 1,108.21 万元，跌价准备比例为 61.47%。其中一年以上的存货主要为原材料，包含了较多通用性较强的原材料，仍具有一定的变现能力。公司存货跌价准备的计提与库龄情况匹配，计提合理、谨慎。

公司主要采取“以销定产”经营模式，公司销售部门会制定年度、季度和月度销售预测，采购部门根据销售预测、现有客户订单和现有存货量综合考虑制定采购计划，并安排采购，生产部门组织生产，产品完工后，产成品由仓库管理。期末存货主要系根据客户订单采购或安排生产，由于客户订单已经锁定相关风险，市场客户需求确定，可变现能力较强；期末部分存货系根据销售预测和库存采购或安排生产，销售预测系根据每月实际的出货量动态调整，因此市场需求预测的准确性较高，该部分存货可变现能力较强。总体而言，公司存货减值风险较小。

公司主营业务产品为消费电子整机及其核心部件，存货对应的具体产品包括电声产品、健康电器和智能可穿戴产品等。近年来，公司电声产品、健康电器和智能可穿戴产品发展速度较快，市场需求旺盛。公司电声产品和健康电器保持持续盈利，存货跌价风险较小；智能可穿戴产品的短期亏损主要由于个别大额低价订单所致。总体而言，公司所在的消费电子领域仍然具有较好的市场前景。

2021 年末存货账面余额为 43,560.49 万元，存货跌价准备金额为 1,692.98 万元，存货跌价准备比例为 3.89%，期末存货账面价值为 41,867.51 万元。整体而言，公司存货的下游需求确定性强，跌价风险相对较小，存货跌价准备计提充分、合理。

## 2、存货跌价准备计提的方法、测试过程

公司严格按照《企业会计准则第 1 号—存货》的规定，按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，不同类别可变现净值的确定如下：

(1) 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

年审会计师履行的存货减值测试过程如下：

(1) 了解和评价管理层与存货减值测试相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 了解管理层计算的可变现净值所涉及的重大判断和假设，对其运用的重大判断和假设合理性进行考虑和评价；

(3) 获取存货减值计算表，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，检查管理层对存货跌价准备的计算过程，测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，以及存货跌价准备计提金额是否准确；

(4) 检查存货减值相关信息在财务报表中的列报和披露是否准确。

### 3、可变现净值的预计情况

2021 年存货跌价及对应产品的可变现净值的预计情况如下：

单位:万元

类别	期末存货账面余额			存在跌价部分的可变现净值	存货跌价准备
	合计	不存在减值	存在减值		
原材料	20,267.19	19,002.08	1,265.11	593.62	671.49
在产品	3,454.71	3,331.42	123.29	-	123.29
库存商品	9,555.89	9,285.20	270.69	-	270.69
发出商品	1,550.34	1,283.18	267.16	101.13	166.03

委托加工物资	1,954.93	1,829.72	125.21	0.45	124.76
半成品	6,777.43	6,196.16	581.27	244.55	336.72
合计	<b>43,560.49</b>	<b>40,927.76</b>	<b>2,632.73</b>	<b>939.75</b>	<b>1,692.98</b>

截止 2021 年末，公司存货账面余额为 43,560.49 万元，其中不存在减值迹象的存货为 40,927.76 万元，存在减值迹象的存货为 2,632.73 万元。公司对存在减值迹象的存货谨慎预计可变现净值为 939.75 万元，按照预测，公司计提存货跌价准备，期末存货跌价准备余额为 1,692.98 万元。

综上，公司计提存货跌价准备是充分、合理的。

#### 4、存货跌价准备计提的充分性、合理性

##### (1) 公司所在的消费电子领域仍然具有较好的市场前景

公司主营业务产品为消费电子整机及其核心部件，存货对应的具体产品包括电声产品、健康电器和智能可穿戴产品等。近年来，公司电声产品、健康电器和智能可穿戴产品发展速度较快，市场需求旺盛。公司电声产品和健康电器保持持续盈利，存货跌价风险较小；智能可穿戴产品的短期亏损主要由于个别大额低价订单所致。总体而言，公司所在的消费电子领域仍然具有较好的市场前景。

##### (2) 公司存货周转速度较快，库龄合理，存货可变现能力较强

近两年，公司存货周转率分别为 5.99 次/年和 8.99 次/年，存货周转速度较快且呈上升趋势。截至 2021 年末，1 年以上存货余额为 1,766.16 万元，占存货账面余额的 4.05%，长库龄的存货占比较少。总体而言，公司存货管理良好，存货周转速度较快，库龄合理，存货可变现能力较强。

##### (3) 公司主要采取“以销定产”的业务模式，大部分存货已通过订单锁定风险

公司目前主要采取“以销定产”经营模式，期末存货主要系根据客户订单采购或安排生产，由于客户订单已经锁定相关风险，市场客户需求确定，可变现能力较强；期末部分存货系根据销售预测和库存采购或安排生产，销售预测系根据每月实际的出货

量动态调整，因此市场需求预测的准确性较高，该部分存货可变现能力较强。总体而言，公司存货减值风险较小。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分、合理。

## 二、结合已计提跌价准备存货实现销售情况说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

本期转回或转销存货跌价准备的情况如下：

单位:万元

项目	转销	转回	转回或转销
原材料	218.60	-	218.60
在产品	2.52	-	2.52
库存商品	331.79	-	331.79
发出商品	260.41	-	260.41
委托加工物资	16.01	-	16.01
半成品	128.96	-	128.96
合计	<b>958.28</b>	-	<b>958.28</b>

存货跌价准备的转销指的是存货在出售或者领用时，随着存货的结转，按照其成本和对应的存货跌价准备一并结转；存货跌价准备的转回是指以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。近两年公司存货跌价准备均为转销，不存在转回的情况。

其中原材料、在产品、委托加工物资、半成品的存货跌价准备转销系由于该存货领用，进入下一步生产环节所致，相应的会计处理如下：

借：生产成本

    存货跌价准备

贷：原材料



在产品

委托加工物资

半成品

其中库存商品和发出商品的转销系由于产品实现对外销售所致，相应的结转成本的会计处理如下：

借：主营业务成本

    存货跌价准备

贷：库存商品

    发出商品

因此，已计提跌价准备的库存商品和发出商品实现对外销售，该部分存货跌价准备为 592.20 万元。

综上所述，本期转回或转销存货跌价准备的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 三、请年审会计师发表明确意见

#### 会计师回复：

#### 1、针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

(1) 了解和评价管理层与存货跌价准备计提相关的内部控制的设计，并对关键控制程序运行有效性进行测试；

(2) 对存货实施监盘程序，检查存货的数量及状况；

(3) 获取存货跌价准备计算表；

(4) 通过比较同状态产品历史售价，对管理层估计的预计售价进行评估，并与资产负债表日后的实际售价进行核对；

(5) 通过比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对管理层估计的销售费用和相关税费进行评估，并与资产负债表日后的实际发生额进行核对；

(6) 通过比较历史同类在产品至完工时仍需发生的成本，对管理层估计的至完工时将要发生成本的合理性进行评估；

(7) 对其可变现净值和跌价准备期末余额进行复核测算；

(8) 关注存货的库龄，对长库龄的存货重新评估存货的可变现情况。

## 2、核查意见

经核查，会计师认为，奋达科技对上述情况的说明属实，奋达科技存货跌价准备计提充分、合理，本期转回或转销存货跌价准备的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**问题 6:** 报告期末，你公司在建工程账面价值为 7.54 亿元，较上年末增长 124.95%，主要系新增石岩工业园二期 1 栋综合楼项目 2.55 亿元、清溪产业园工程本期新增 1.47 亿元。请你公司结合项目建设内容、购建用途和规划等说明工程建设的必要性，结合完工进度、预计总投资金额、预计完工时间等说明目前建设进度是否与公司计划相符。

回复：

公司 2021 年末在建工程项目的具体如下：

单位：万元

序号	项目	期末账面价值	期初账面价值	项目用途	预计总投资金额	完工进度	预计完工时间
1	清溪产业园二期工程	47,424.41	32,740.44	清溪产业园厂房建设	70,304.51	67.46%	2023.01
2	石岩工业园二期 1 栋综合楼	25,510.94	-	房产改造	6,700.00	25.37% <sup>注1</sup>	2022.12

3	石岩工业园二期-装修工程	1,572.97	-	主要是奋达二期西广场路面及景观建设	2,000.00	78.65%	2022.08
4	待验收设备	589.00	761.30	外购生产用设备处于入库待验收状态	589.00	100.00%	2022.06
5	清溪欧朋达产业园项目	264.74	-	主要是污水处理环保工程	600.00	44.12%	2022.06
	<b>合计</b>	<b>75,362.06</b>	<b>33,501.74</b>				

注 1：项目改造累计投入 1,700 万元。

公司上述在建工程的项目建设内容、构建用途和规划，以及建设必要性具体说明如下：

#### （1）清溪产业园二期工程项目

清溪产业园二期工程项目预计总投资 70,304.51 万元，主要用于东莞清溪产业园的厂房建设，建设完成后将新增建筑面积共 23.20 万平方米。清溪产业园主要为承接深圳园区各业务板块，以及未来扩大产能所需，有助于公司进一步降低制造成本，提升客户服务质量，而深圳园区则腾挪出用于企业孵化、研发、测试或出租等，有助于进一步提升公司资产使用效益，实现资源利用最优化，系必要的。

#### （2）石岩工业园二期 1 栋综合楼项目

石岩工业园二期 1 栋综合楼项目主要系为了提升房产的商业价值，公司计划投资 6,700.00 万元对石岩工业园二期 1 栋综合楼进行提升改造，从而由原投资性房地产科目转入在建工程科目 25,139.02 万元，导致石岩工业园二期 1 栋综合楼项目 2021 年末在建工程金额大幅增加。石岩工业园二期 1 栋综合楼改造项目有助于公司进一步提升园区办公环境，吸引高端人才以及租户，为公司创造更大的商业价值，系必要的。

#### （3）石岩工业园二期装修工程

石岩工业园二期装修工程主要为石岩工业园二期西广场路面及景观建设工程，预计总投资 2,000.00 万元，该装修工程可以提升工业园美观和环境，提高石岩奋达二期

的出租率，系必要的。

#### （4）待验收设备

待验收设备主要是外购生产用设备处于入库待验收状态，系公司生产经营所必须，系必要的。

#### （5）清溪欧朋达产业园项目

清溪欧朋达产业园项目主要系厂区污水处理环保工程建设，预计总投资额为600.00万元，主要满足园区污水处理建设所需，系必要的。

综上，上述工程建设具有必要性，建设进度与公司计划相符。

**问题 7：根据《关于深圳市富诚达科技有限公司 2019 年业绩承诺实现情况的专项审计报告》，富诚达原股东需进行补偿金额共计 19.35 亿元。截至 2020 年 7 月 15 日，富诚达原股东实际已补偿 17.8 亿元，与应补偿金额尚有 1.55 亿元差额。你公司承诺将在 2022 年 11 月 29 日前解决上述业绩补偿差额，如富诚达原股东未足额补偿上述差额，你公司控股股东及实际控制人肖奋承诺将就公司未追回之金额或股份承担担保责任。请说明截至目前业绩补偿差额 1.55 亿元的双方协商情况及解决进展，如富诚达原股东不如期支付，结合肖奋的资产及债务情况说明其履行担保责任的能力及可行性，无法收回上述款项对上市公司的影响及拟采取的保障措施。**

**公司回复：**

#### **一、双方协商情况及解决进展**

自 2020 年 10 月 23 日回复关注函后，公司多次通过邮件、电话等方式告知富诚达原股东，其作为业绩补偿的法定义务人，应以取得的上市公司股份 19,261,744 股对上述尚未补偿的 1.55 亿元业绩承诺进行补偿并依法予以注销，依法进行补偿后，富诚达原股东剩余的 10,573,429 股限售股可随时委托公司申请办理解禁。针对上述补偿措施，富诚达原股东未予以接受。

为推动富诚达原股东履行上述业绩补偿款的支付义务，更好地维护上市公司及中小投资者利益，2020年11月，公司及公司控股股东代表与富诚达原股东代表就上述业绩补偿款义务履行具体事宜进行现场协商，并提出由公司控股股东与富诚达原股东各承担50%的上述业绩补偿支付义务的方案，但富诚达原股东代表对该方案未予以接受。

鉴于通过上述沟通协商途径均未取得实质进展，为进一步加大追偿力度，公司于2021年6月签署了《聘请律师合同》，拟委托上海市锦天城（深圳）律师事务所就上述事项采取包括但不限于向深圳国际仲裁院提起仲裁、向人民法院提起诉讼等法律途径进行追偿，并随即开始了诉讼前的各项准备工作。但是，2021年以来，富诚达持续亏损，对上市公司经营业绩造成了较为严重的拖累，此外，富诚达所处金属结构件业务与公司原有主业存在较大差异，跨行业并购带来的资源优化整合存在较大难度，公司短期内无法扭转富诚达持续亏损局面。因此，为消除富诚达可能对公司带来的长期业绩拖累风险，以及将资源集中在公司原有优势主业，公司从战略上决定全面退出金属结构件业务，出售富诚达的股权。基于上述考虑，为减少诉讼可能对出售富诚达事项带来不必要的干扰，公司暂时中断了诉讼计划。

同时，公司积极督促控股股东肖奋遵守承诺，即如2022年11月29日前仍协商不成，未能足额追回补偿差额，则控股股东肖奋承诺对业绩补偿差额部分承担担保责任，扣除撤回仲裁费退费和上市公司享有的个人所得税退税部分后，按照《业绩补偿协议》计算应注销股份数，在半年内即2023年5月29日（即公司原董事文忠泽、董小林持有上市公司股票完全流通日）前注销公司股票，或向上市公司补偿等额现金。

综上，公司已就上述业绩补偿款的追偿做出了各项努力，公司与富诚达原股东就上述业绩补偿款的支付尚未达成一致意见。

## **二、控股股东履行担保责任的能力及可行性**

如富诚达原股东不如期支付，根据公司控股股东肖奋出具的承诺，以注销其持有的公司股票或向上市公司补偿等额现金承担保证责任。截至本披露日，肖奋持有

535,927,372 股公司股份，累计质押股份 425,832,733 股，未质押股份 110,094,639 股，为无限售流通股，且不存在其他权利受限情形，足以涵盖上述应补偿股数，具有较强的履约能力。

### 三、无法收回上述款项对上市公司的影响及拟采取的保障措施

根据以上分析，上市公司无法收回补偿的风险较低。公司未对上述款项进行会计处理，如无法收回，不会对公司业绩造成负向影响，也不会影响公司现金流以及正常生产经营活动；如能注销相应股份，根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，以 5 月 20 日收盘价 3.29 元/股测算，预计将增加当期净利润约 6,300 万元，可增厚公司当期业绩。

未来，在依法合规的前提下，公司将秉持“和为贵”原则，以友好协商解决上述业绩补偿事项为主，公司及律师团队将与富诚达原股东、公司控股股东保持耐心沟通，积极推动与富诚达原股东的谈判，提出双方接受的解决方案，尽最大努力维护上市公司及中小股东的利益，尽早完成上述业绩补偿款的追偿工作。同时，控股股东肖奋对上述承诺进一步确认：“本人确认并将严格履行富诚达原股东业绩补偿差额部分承担担保责任的承诺，如违反上述承诺，本人愿意承担由此引起的一切法律责任和接受中国证监会、深圳证券交易所等监管机构的处分。”

**问题 8：你公司对富诚达的担保额度为 5,200 万元，报告期末，你公司实际担保余额为 4,579 万元，股权转让协议约定于 2022 年 6 月 30 日前完成上述担保的解除、替换或清理事宜。请说明具体解决方案及目前进展，如尚未解决，说明具体原因、是否存在解决障碍、对上市公司的影响及拟采取的进一步应对措施。**

#### 公司回复：

2021 年 8 月，富诚达因经营发展需要向海通恒信国际融资租赁股份有限公司申请 5,200 万元的融资，公司第四届董事会第二十一次会议审议通过了《关于为全资子公司融资提供担保的议案》，同意为该笔融资提供连带责任保证，担保期限为二年。

2021年12月，公司与麦滔科技签订《关于收购深圳市富诚达科技有限公司100%股权之股权转让协议》（以下简称“《协议》”），决定将持有的富诚达100%股权转让给麦滔科技，根据《协议》约定，双方同意于2022年6月30日前在满足监管部门要求的前提下共同完成上述担保的解除/替换/清理事宜。

截至本回复披露日，富诚达已偿还1,250.78万元本金，公司实际担保余额为3,949.22万元。目前麦滔科技与公司严格按照《协议》履行上述约定，不存在履约障碍，目前公司正与融资机构、富诚达、麦滔科技积极协商上述担保事项解决方案。如在2022年6月30日前未完成上述担保的解除、替换或清理事宜，公司将进一步加强与麦滔科技、富诚达及融资机构的沟通，通过富诚达提前还款、融资机构同意解除公司担保或更换担保方等方式解决；如仍未解决，公司将根据沟通情况采取法律手段如仲裁等维护公司合法利益。

**问题9：截至2022年5月9日，你公司控股股东及实际控制人肖奋持有公司股份5.36亿股，占公司总股本的29.37%，其中被质押的股份累计4.26亿股，占其所持股份比例79.46%。**

**（1）请结合肖奋资产、资金状况，说明其还款资金来源及资金偿付能力，股份质押是否存在平仓风险，拟采取的应对措施。**

**（2）请说明实际控制人股票质押对上市公司控制权稳定性、经营管理产生的影响，你公司防范大股东资金占用相关内控制度的执行情况，核查并说明是否存在大股东占用或者变相占用上市公司资金的情形；除上述质押股份外，实际控制人持有的你公司股份是否还存在其他权利受限的情形，如存在，请说明具体情况并按规定及时履行信息披露义务。请年审会计师、独立董事核查并发表明确意见。**

公司回复：

**一、请结合肖奋资产、资金状况，说明其还款资金来源及资金偿付能力，股份质押是否存在平仓风险，拟采取的应对措施**

## （一）公司控股股东的还款资金来源及资金偿付能力

公司控股股东肖奋先生股票质押融资均处在正常履行状态，不存在逾期归还本息的情形。控股股东可通过投资分红、金融机构借款、资产处置、减持股票、其他收入等多种途径筹措资金，用以偿还股票质押借款，具备足够的资金偿付能力。具体如下：

### 1、不动产类资产

公司控股股东通过其控股的深圳市奋达投资有限公司（持股 99.2%）持有三围奋达科技工业园，该园区位于深圳市宝安区西乡街道宝安大道与航空路交叉口，占地约 2.4 万平方米，建筑面积约 4.6 万平方米，按市场价 1.3 万元/平方米测算，目前市场价约 60,000 万元。目前该园区房产主要用于对外出租，年分红金额约 2,000 万元。此外，肖奋还通过深圳市特发保淳投资有限公司（持股 40%）、深圳市鸿联骏投资发展有限公司（持股 30%）持有油库、仓储物业等资产，目前正积极筹划纳入旧城改造项目，资产可得到进一步升值。

### 2、股权类资产

公司控股股东持有公司股份 5.36 亿股，以 5 月 20 日收盘价 3.29 元/股测算，持有市值约 17.63 亿元；此外，其一致行动人合计持有公司股份 1.88 亿股，以 5 月 20 日收盘价 3.29 元/股测算，持有市值约 6.19 亿元，肖奋及其一致行动人合计持有公司市值约 23.82 亿元，足于覆盖其目前融资金额，在不影响其控股权地位的前提下，可以减持部分公司股票用于偿还借款本息。

此外，肖奋通过深圳市泓锦文一股权基金合伙企业（有限合伙）投资持有 A 股上市公司三六零安全科技股份有限公司（股票代码：601360.SH）部分股权，可通过现金分红或减持股票获得现金用于偿还借款。

### 3、金融机构融资

肖奋信用状况良好，并与金融机构保持良好的合作关系，因此，其可通过金融机构借款等方式进行融资，偿还股票质押借款。



## **（二）股份质押是否存在平仓风险，拟采取的应对措施**

除质押给长沙市信庭至善科技投资合伙企业（有限合伙）2,438 万股（占其持股比例为 4.55%）公司股票设置补仓线且补仓线设置较低，未设置平仓条件，其余股票质押未设置警戒线和平仓条件，上述质押股票平仓风险较小。公司控股股东拥有一定规模的现金及现金等价物和其他可变现资产，即使股价触及补仓线，可通过追加保证金、追加抵质押物、现金偿还债务或提前回购所质押的股份等多种方式化解相关风险。此外，控股股东自 2014 年实施第一笔股票质押事项至今，未曾出现强制平仓的情况。

公司控股股东及其一致行动人已充分认识高质押比例给其本人及公司带来的风险，未来将通过自有资金、投资分红、资产处置、减持股票、其他收入等多种方式获取的资金用于偿还融资机构贷款，进一步降低质押比例；同时采取延期质押、重新质押、追加保证金等方式降低风险，努力落实《关于进一步提高上市公司质量的意见》（国发[2020]14 号）。

**二、请说明实际控制人股票质押对上市公司控制权稳定性、经营管理产生的影响，你公司防范大股东资金占用相关内控制度的执行情况，核查并说明是否存在大股东占用或者变相占用上市公司资金的情形；除上述质押股份外，实际控制人持有的你公司股份是否还存在其他权利受限的情形，如存在，请说明具体情况并按规定及时履行信息披露义务。请年审会计师、独立董事核查并发表明确意见**

### **（一）控制人股票质押对上市公司控制权稳定性、经营管理产生的影响**

实际控制人将股份质押给债权人系出于合法的融资需求，未将股份质押融入资金用于非法用途，股票质押均未设置平仓线，质押融资依约正常履行中，可以自有、自筹资金按期足额偿还融资款项，不会因逾期偿还或者其他违约情形导致实际控制人所控制公司股份被质权人行使质押权，股票质押对上市公司控制权稳定性风险可控。

公司高度关注控股股东股票质押情况及质押风险，同时在上市公司运作过程中，坚持与控股股东在资金、业务、人员方面的独立性，不存在控股股东非经营性资金占用，以及通过关联交易、违规担保侵害上市公司利益的情形。因此，不会对公司经营

管理产生重大不利影响。

## （二）公司防范大股东资金占用相关内控制度的执行情况

为建立防止大股东占用公司资金的长效机制，杜绝控股股东及关联方资金占用的发生，公司已建立的内控制度及执行情况如下：

（1）《公司章程》规定了“占用即冻结”的机制，即发现控股股东侵占公司资产的，立即申请对控股股东所持股份进行司法冻结。凡不能对所侵占公司资产恢复原状，或以现金、公司股东大会批准的其他方式进行清偿的，通过变现控股股东所持股份偿还侵占资产。

（2）公司按相关规定制订了《关联交易决策制度》《对外担保管理办法》等内部管理制度；

（3）公司制定并严格执行《印章管理制度》的规定，加强印章管理与使用，落实“双人保管、先审后用、用必登记”的用章规范，做到用印审批、用印登记、文件留档等相关工作要求；

（4）财务部门根据资金管理规定的审批权限和程序管理资金收支、银行存款账户、票据及银行印鉴等，重点把控对资金使用的申请、审批、复核、支出等流程；

（5）增强内审监察部对公司经营和内部控制关于资金往来、对外担保等关键环节的“事前、事中、事后”的审计监察职能；

（6）组织公司实际控制人、控股股东及公司董事、监事、高级管理人员和印章管理人员学习上市公司规范运作相关法律法规和证券监管部门相关规章制度，进行不定期培训。

根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于奋达科技 2021 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明》（亚会专审字（2022）第 01530014 号），2021 年度公司大股东不存在非经营性资金占用。经自查，公司为防范大股东资金占用相关的内控制度健全且有效执行。截至 2021 年度报告披露日，

公司不存在控股股东及其他关联方占用公司资金的情况，也不存在应披露而未披露的资金占用情形。

除上述质押股份外，实际控制人持有的公司股份不存在其他权利受限的情形。

### **(三) 年审会计师、独立董事核查并发表明确意见**

#### **1、年审会计师意见**

##### **(1) 针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：**

①获取并查阅公司章程，了解章程中是否存在对实际控制人股权质押进行权力限制的相关约定；

②对公司管理层人员进行访谈，了解实际控制人股权质押对上市公司生产经营、公司治理等产生的影响，以及公司防范大股东资金占用相关内控制度情况；

③通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站进行网络检索，核查控股股东及实际控制人的资信状况，核查其是否存在失信记录、重大诉讼或仲裁，所持公司股份是否存在诉讼或司法冻结等情形，是否存在其他权利受限的情形；

④获取公司关联方清单、往来科目明细、银行流水等，核查是否存在非正常的资金流水。

##### **(2) 核查意见**

经核查，会计师认为，奋达科技不存在大股东占用或者变相占用上市公司资金的情形；核查未发现实际控制人持有股份存在其他权利受限的情形。

#### **2、独立董事意见**

##### **(1) 基于上述事项，独立董事履行如下主要核查程序：**

①获取公司关于防范大股东资金占用的相关内控制度，并核查相关内控制度的执行情况；

②核查公司重要往来明细账及银行对账单流水记录，检查资金流水记录的完整性和准确性，关注是否存在未被记录的异常资金往来交易；

③对公司管理层人员进行访谈，了解实际控制人股权质押对上市公司生产经营、公司治理等产生的影响；

④通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站进行网络检索，核查控股股东及实际控制人的资信状况，核查其是否存在失信记录、重大诉讼或仲裁，所持公司股份是否存在诉讼或司法冻结等情形，是否存在其他权利受限的情形；

⑤通过公司 Ukey 登录进入中国证券登记结算有限责任公司系统中的“股份冻结数据查询”进行查询。

经核查，独立董事认为，奋达科技不存在大股东占用或者变相占用上市公司资金的情形，未发现实际控制人持有股份存在其他权利受限的情形。

特此公告。

深圳市奋达科技股份有限公司董事会

2022年5月24日