

深圳市金溢科技股份有限公司

关于深圳证券交易所 2021 年年报问询函的回复公告

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

深圳市金溢科技股份有限公司（以下简称“公司”或“金溢科技”）于 2022 年 5 月 13 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对深圳市金溢科技股份有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 266 号）（以下简称“《问询函》”）。公司董事会对此高度重视，立即组织相关人员对《问询函》相关问题进行了认真核查，现就《问询函》相关情况回复如下：

一、你公司主营高速公路 ETC 设备业务，2021 年度营业收入为 3.02 亿元，同比减少 80.71%，扣除后的营业收入为 2.6 亿元；2020 年和 2019 年度营业收入分别为 15.64 亿元、28.6 亿元。请结合主营业务所处行业发展状况、市场需求变化趋势、市场竞争、业务开展及销售订单等情况，详细说明本期营业收入大幅减少的原因及合理性，你公司经营环境是否发生重大不利变化，主营业务收入下滑是否具有持续性，充分提示可能面临的经营风险。

【公司回复】：

（一）本期营业收入大幅减少的原因及合理性

1、高速公路 ETC 所处行业过去三年发展状况、市场需求变化

智慧交通行业属于技术密集型产业，行业受政府对交通基础设施建设的政策影响较大，并随着宏观经济波动而呈现一定的周期性变化。

2019 年，国家实施取消省界收费站工程，大力推进高速公路电子不停车快捷收费应用，全年 ETC 用户增长达到 1.2 亿，ETC 的装车率达到 80% 以上。ETC 行业受益于取消省界收费站政策推动而呈现高景气度，行业出现爆发性增长。各省大力开展高速 ETC 相关工程建设以及 ETC 用户推广，ETC 相关设备需求量大增，公司业绩实现大幅增长。

2020 年度，高速公路 ETC 路侧设备市场需求仍维持在较高水平。虽然 2019 年末取消省界收费站工程基本完成，但 ETC 收费系统仍需不断完善，市场需求主要来自于对老旧设备、识别率不足的设备进行更换，门架天线的备份需求，以及新建高速公路带来的 ETC 路侧设备需求。

2021 年度，高速 ETC 市场经过快速发展，相应场景下的 ETC 技术和应用已相对成熟，后装 ETC 标签的需求经过 2019 年的高峰期后，趋于平稳，行业发展回归常态。目前后装市场增量主要依赖于新增用户安装、设备更换、设备升级改造以及收费公路里程增长等带来的需求。

2、同行业收入变化

ETC 行业企业营业收入同交通行业基础设施建设稳步发展。根据公司与同行业公司北京万集科技股份有限公司（以下简称“万集科技”）、上海华铭智能终端设备股份有限公司（以下简称“华铭智能”）2014 年至 2018 年期间的营业收入显示，在行业常态发展下，ETC 行业年均营业收入为 4.6 亿元，具体情况如下：

2014 年-2018 年 ETC 企业营业收入

单位：人民币，亿元

年度	金溢科技	万集科技	华铭智能
2014 年	4.27	1.15	2.75
2015 年	7.52	2.99	6.18
2016 年	6.69	3.60	5.73
2017 年	6.23	2.21	5.48
2018 年	6.04	3.01	5.11
2018 年及以前年度平均收入	6.15	2.59	5.05
行业年均营业收入	4.60		

注：万集科技收入仅列示 ETC 业务营业收入。

资料来源：各公司披露的年度报告及招股说明书，华铭智能 2017 年以前 ETC 业务营业收入数据来源于华铭智能子公司北京聚利科技股份有限公司（以下简称“聚利科技”）招股说明书。

2019 年-2021 年 ETC 企业营业收入

单位：人民币，亿元

年度	金溢科技	万集科技	华铭智能
2019 年	28.60	30.18	11.20
2020 年	15.64	12.50	9.46
2021 年	3.02	5.37	2.22

注：万集科技收入仅列示 ETC 业务营业收入。

资料来源：各公司年报。

综上所述，结合 2014 年-2018 年 ETC 行业年平均收入情况，综合考虑 2019 年行业政策刺激带来非常规业态对未来市场需求的透支，ETC 行业企业收入整体呈现大幅下滑趋势，2021 年度公司高速公路 ETC 业务营业收入下滑符合市场发展规律。

（二）公司经营环境是否发生重大不利变化，主营业务收入下滑是否具有持续性

1、ETC 所处行业未来发展趋势、市场需求变化趋势

后装 ETC 市场作为传统 ETC 业务基本盘，依靠每年新增高速公路里程及 ETC 渗透率提升带来的增量市场，以及设备更换、升级改造带来的汰换市场需求，保证行业内企业得以持续、稳定地经营发展。目前市场经过两年库存消化，当前车载 OBU 重新进入补库存阶段。同时，终端消费者对于 OBU 需求也较 2021 年有所增长，一方面是 2019 年前的存量 OBU 替换需求，2019 年前安装的 OBU 因电池消耗及电子元器件灵敏度降低，开始陆续进入更换周期；另一方面是尚未安装 ETC 车辆的加装需求。根据交通运输部数据，后装 OBU 的渗透率约为 80%，按全国乘用车约 3 亿量的保有量计算，目前尚有 6000 万辆车未安装 ETC-OBU，有望贡献一部分的加装需求。综合补库存和终端需求增加这两方面因素，我们预计公司 ETC 业务 2022 年有望回暖。

前装 ETC 市场作为 ETC 企业未来重点拓展阵地，也将承载着 ETC 行业发展的未来。根据工信部发布的相关通知，自 2021 年 1 月 1 日起，乘用车、客车、货车及专用车可选装采用直接供电方式的 ETC 车载装置（即前装 ETC-OBU），标志着 ETC 从后装进入到前装时代。随着政策推广力度加深，前装 ETC 配置的

普及，预计将为生产销售 ETC 设备企业带来较为稳定、持续的市场需求。

与此同时，随着国家在新基建、交通强国政策推动下，智慧交通的推进力度不断加大，ETC 设备作为 ETC 企业进入智能网联领域的载体，必将从单一的 ETC 功能朝着多场景、多样化功能需求产品升级，行业也将从 ETC1.0 时代迈向 ETC2.0 时代。ETC2.0 产品不仅支持 ETC 收费，还能给车辆提供超时空、超时态的路侧信息，赋能智能汽车从交通工具升级为智慧交通服务，基于大数据的智慧公路拓展应用将得以推广实现。随着 ETC 设备功能多样化升级，将 ETC 产品从高速 ETC 向智慧停车、城市交通管理、汽车金融等领域延伸，打造 ETC+业务生态，也将为 ETC 企业打开更广阔的车联网后服务市场。

2、高速公路 ETC 行业市场竞争、业务开展及销售订单情况

（1）市场竞争格局

我国对 ETC 企业实行产品资质准入制，企业产品只有通过交通部交通工程监理检测中心的检测后，才能参与 ETC 建设招投标，因此国内市场中 ETC 企业数量较少。目前，在国内 ETC 行业企业中，公司与万集科技、聚利科技在车载 ETC 产品方面的销售量相对较高。

（2）业务开展及销售订单情况

公司从车、路两端出发，积极探索智慧交通系统构建之道，以“技术创新+客户需求”双轮驱动，聚焦智慧高速、智慧城市、智慧网联三大业务领域，为行业客户提供一站式整体解决方案。

2022 年，公司紧贴客户需求，挖掘新业务机会，积极拓展新项目，截至 2022 年 3 月 31 日，公司实现营业收入 8356.63 万元，在手订单和意向订单约 1.9 亿元，经营业绩较上年同期有所提升。

综合上述行业发展趋势、业务拓展情况分析，公司经营环境未发生重大不利变化，所处行业经过 2021 年触底后，2022 年将回归常态，在稳中有增的市场需求背景下，公司预计主营业务收入不会面临持续性下滑的可能。

（三）可能面临的风险

1、行业政策对公司经营带来的业绩波动风险

公司业务属于智能交通领域，该领域的发展受国家政策的影响较为显著。公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持性政策及国家在交通基础设施行业

的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响，业绩可能产生相应波动。如果未来国家对智能交通有关领域的支持政策或支持力度发生变化，公司经营业绩可能受到一定程度影响。

针对上述风险，公司将加大研发力度，扩充产品序列，拓展新的业务领域和客户群体，积极探索新的商业模式，使自身持续保持竞争优势。

2、市场竞争风险

公司所处的行业产品需要相对较高的研发投入以支撑技术和产品不断升级。虽然公司目前具有较强的技术优势和市场占有率优势，但随着其他同行业厂商在市场拓展和技术研发方面的不断投入和积累，公司能否继续保持上述竞争优势存在一定风险。随着市场竞争的程度加剧，可能会影响公司的盈利能力，同时，市场上新进入者有可能会采用低价策略增加其市场份额，从而造成市场的平均价格下滑，相应影响公司的盈利能力。

针对上述市场竞争风险，公司将持续“固老拓新”，通过有效的市场和产品策略拓展新的产品应用与服务，确保持续保持市场领先地位。公司将全面布局市场营销网络、渠道建设、团队建设，及时调整相应的市场策略。公司将继续加大研发投入，持续改进产品和提升用户体验。根据行业最新发展态势，不断拓展新的业务发展机会，大力开拓新的应用市场，积极参与国家相关建设项目，以“多头并进”的策略降低业务风险。

3、新业务拓展及技术创新风险

公司近年来积极发展新业务，将产品从 ETC 向智慧公路、V2X、城市智慧停车、城市交通管理等方向延伸，不断拓宽城市交通、车联网的应用场景，但上述新业务商业模式尚未成熟，关键应用场景有待进一步挖掘。同时，部分新技术还需经过大规模验证才能最终推向市场，相关问题成为制约上述技术和产品大规模推广应用的重要原因。公司为新业务发展投入大量资金和人力成本，如新业务市场拓展进度未达预期或公司的技术创新最终未能被市场接纳，新增的技术研发及市场开拓投入将对公司业绩造成影响，公司业绩将可能出现急剧下滑的风险。

针对新业务拓展及技术创新风险，公司将在新业务拓展及新技术产品开发之前做好相关市场调研，充分把握技术发展趋势和市场需求方向，制定精准的业务规划和市场策略，同时通过加强多方合作来分散相应风险。

4、疫情影响的风险

目前，新冠疫情在局部地区仍存在反复，尚未完全结束，如果疫情大面积反弹，将可能导致交通领域的工程建设、业务开展、商务活动的开展难度加大。受此影响，经济复苏力度、汽车销售量和交通出行需求可能会有所降低，交通基础设施投资建设进度会放缓，车主的安装需求也会减弱，可能对公司业绩造成一定影响。

针对可能发生的影响，公司会加强对疫情的关注和防控，保障员工健康，灵活调整业务拓展策略，尽量减轻疫情对生产经营的影响。同时，公司 ETC 技术非接触的特性、对无人值守方式的支持，亦可助力国家的疫情防控。

二、你公司 2021 年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”）为-2.06 亿元，同比减少 131.25%；2020 年和 2019 年度扣非后净利润分别为 6.6 亿元、8.56 亿元。请结合收入和成本构成、折旧及期间费用等因素，说明本期扣非后净利润大幅减少的原因，已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施，是否对你公司持续经营能力产生不利影响，并进行充分的风险提示。

【公司回复】：

（一）本期扣非后净利润大幅减少的原因

1、公司 2019 年-2021 年合并利润表各项指标情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一、营业收入	30,155.51	156,364.60	286,015.59
减：营业成本	18,665.09	57,858.77	149,122.46
税金及附加	478.26	-123.29	3,978.00
销售费用	10,534.61	10,563.42	14,126.29
管理费用	9,406.71	10,712.88	11,524.91
研发费用	8,293.28	12,420.47	10,068.40
财务费用	-2,002.11	-3,152.52	-1,682.87
加：其他收益	3,989.43	11,002.19	6,041.85
投资收益（损失以“-”号填列）	1,047.91	605.64	989.82
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	76.88	-	-

信用减值损失（损失以“-”号填列）	-1,322.99	9.04	-3,028.98
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-11,186.56	-2,483.19	-910.00
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-39.67	-	1.97
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-22,655.33	77,218.55	101,973.07
加：营业外收入	144.93	179.80	135.07
减：营业外支出	619.05	5,047.77	289.64
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-23,129.44	72,350.58	101,818.51
减：所得税费用	-3,856.20	9,455.19	14,550.27
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	-19,273.25	62,895.39	87,268.23
归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	-19,273.24	63,063.10	87,526.49
少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-0.01	-167.70	-258.26
非经常性损益净额	1,349.82	-2,931.45	1,905.54
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	-20,623.06	65,994.54	85,620.95

2019年、2020年、2021年归属于上市公司股东的扣非后净利润分别为8.56亿元、6.60亿元、-2.06亿元，下滑明显。其中，2021年较2020年同比减少131.25%。

2、扣非后净利润大幅减少的原因主要包括以下几个方面：

（1）营业收入下降

受2019年国家取消高速公路省界收费站的政策刺激，2019年-2020年的业务超常规增长，2020年开始到2021年高速ETC行业的发展逐渐回归常态，2021年受国家相关政策调整及市场环境等综合因素影响，业务量比前两年减少，公司整体营业收入大幅下降，从2020年15.64亿元降为2021年3.02亿元，下降12.62亿元，降幅80.71%。

（2）毛利率下降

公司主营高速公路ETC设备产品2020年实现营业收入15.33亿元，毛利率63.26%。2021年高速公路ETC设备产品实现营业收入2.81亿元，毛利率40.19%，较上年下降23.07%。毛利率下降主要原因包括：销售价格下降、产品销售结构变化、双工厂模式下生产成本上升等。毛利率下降原因分析详见“问题三”回复

内容。

（3）期间费用率上升

2021 年公司采取费用控制措施，销售费用、管理费用、研发费用三项费用整体下降 16.21%，其中销售费用下降 0.27%、管理费用下降 12.19%、研发费用下降 33.23%。但因收入下降幅度达 80.71%，期间费用降幅低于收入降幅，期间费用率整体上升 72.08%。

2020 年底佛山生产基地启用、广州万科云办公区入驻前装修，2021 年研发质量管控类设备增多，导致三项费用中折旧费用较上期上升 61.78%。

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动率(%)
营业收入	30,155.51	156,364.60	-80.71
销售费用	10,534.61	10,563.42	-0.27
管理费用	9,406.71	10,712.88	-12.19
研发费用	8,293.28	12,420.47	-33.23
期间费用合计	28,234.60	33,696.77	-16.21
其中：折旧费用	2,027.25	1,253.06	61.78
期间费用率（%）	93.63	21.55	72.08

期间费用中，销售费用的降幅相对较低，主要原因为返修率、单位返修成本上升导致当期发生和计提售后服务费用上升，从 2020 年度 1,846.91 万元上升到 2021 年度 5,099.04 万元，同比增长 176.08%。售后服务费用上升原因分析详见“问题八”回复内容。

（4）信用减值/资产减值准备计提增加

2020 年-2021 年信用减值/资产减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动率(%)
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-1,322.99	9.04	14,739.46
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-11,186.56	-2,483.19	350.49
其中：存货跌价损失	-9,801.48	-2,217.04	342.10
股权投资减值损失	-1,762.48	-	100.00

其他	377.40	-266.15	-241.80
合计	-12,509.55	-2,474.15	405.61

注：其他为合同资产、其他非流动资产对应减值损失。

应收账款方面：公司的应收账款期末余额较高，超过 2021 年收入水平，应收账款账龄延长，坏账风险上升。公司客户主要为高速公路运营商、智能交通系统集成商、银行等大型国企，有其特殊的行业背景。受疫情影响，客户压缩资金预算，部分项目延期付款，账龄变长导致本期新增计提信用减值损失 1,322.99 万元。

存货方面：为应对 2019 年政策红利带来的行业爆发性增长，公司于 2019 年采购大量存货，虽然 2020 年行业趋于平稳后取消部分采购订单，依然有部分存货因 2021 年销售订单减少、产品升级换代等原因没有及时消耗，导致本报告期计提存货跌价准备 9,801.48 万元。

长期股权投资方面：2022 年初，公司获悉参股公司深圳镓华微电子有限公司（以下简称“镓华微电子”）涉嫌在投资协议签订过程中向公司提供虚假财务数据，严重影响公司对镓华微电子的估值，CHARLES CHUNLI LIU 作为镓华微电子的实际控制人及董事长，涉嫌存在严重违反投资协议约定的行为，给公司利益造成严重损害。基于此，公司认为镓华微电子的股权投资出现减值迹象，经专业机构评估测算后，计提减值准备 1,762.48 万元。镓华微电子减值准备依据分析详见“问题七”回复内容。

（5）其他收益下降

本报告期公司其他收益合计 3,989.43 万元，较上年减少 7,012.76 万元，降幅 63.74%。其中受业务量下降影响，本报告期公司软件退税金额较上年减少 7,122.22 万元，降幅达 76.85%。

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动率(%)
软件退税	2,145.19	9,267.41	-76.85
其他	1,844.24	1,734.77	6.31
其他收益合计	3,989.43	11,002.19	-63.74

综上所述，受营业收入下降、毛利率下降、期间费用率上升、减值计提增加、

其他收益下降等综合因素影响，本报告期公司扣非后净利润大幅减少。

（二）已采取和拟采取改善经营业绩的具体措施

1、业务创收方面

当前我国正处于交通强国建设的高质量发展阶段，智慧交通领域将迎来新的发展机遇，公司多项业务将全面受益于交通强国战略的政策红利。2022 年度，公司将根据内外部环境变化，优化现有业务体系，依托原有技术及产品应用市场，明确智慧高速、智慧城市、智慧网联三大板块业务发展方向，并推动业务升级。

在智慧高速业务板块，公司将基于传统 ETC 业务，对原有项目进行升级维护，保证市场占有率稳中有升；在智慧城市业务板块，总结 ETC 拓展应用推广经验，摸索出 ETC 在停车场和路边停车场景中可复制的业务模式，拓展 ETC 无感加油、无感充电等创新应用场景；在智慧网联业务板块，公司将深挖客户价值，结合主机厂 ETC2.0 和 ETC 国标 2.0 的技术演进，打造可持续的前装业务盈利模式。

公司将坚持聚焦战略，以“技术创新+客户需求”双轮驱动，进一步加强业务解决方案的研发和集成能力，努力打造高水平专业化解决方案支撑团队，探索出以解决方案带动产品销售的业务模式，通过为客户提供智慧交通整体解决方案，带动核心产品服务的销售。

2、降本控费方面

在组织架构升级、人才密度提升、流程效率提升、资源整合等方面持续优化。公司将加强预算管理，强化预算对费用管控的约束机制，对重点降本控费项目成立总经理督办团队。研发部门及供应链、质量中心等，在控制成本的基础上保质保供。公司各业务板块日常经营活动过程中，严格按照预算控制成本和费用。

3、资产管理方面

加强货币资金、应收账款、存货、物业等公司重要资产管理。货币资金管理上，在风险可控前提下优化理财结构，提升理财效益；应收账款管理方面，建立跟踪、催收、考核机制，实现存量及增量应收账款的快速回流；存货管理上，加强原材料的安全库存测算，做好排产工作，避免存货超期造成损失；物业管理方面，提高物业使用效率，退租部分物业，盘活自有物业，将闲置的物业对外出租赚取收益。

在深入开展创收降本控费分析的基础上，明确 2022 年度的创收降本控费目标，落实责任，通过流程、制度、机制等手段，深入推进全员、全过程、全要素的创收降本控费工作。

综上所述，公司预计主营业务收入不会面临持续性下滑的可能，公司内部通过各种手段强化降本控费，2021 年度出于谨慎性原则充分计提资产减值，后续通过加强资产管理，提高资产流动性，提升资产质量，公司预计导致当期扣非净利润大幅减少的因素不会对公司持续经营能力产生不利影响。

（三）可能面临的风险

1、行业政策对公司经营带来的业绩波动风险

公司业务属于智能交通领域，该领域的发展受到国家政策的影响较为显著。公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持性政策及国家在交通基础设施行业的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响，公司业绩也受政策刺激因素影响可能产生相应波动。如果未来国家对智能交通有关领域的支持政策或支持力度发生变化，公司经营业绩可能将受到一定程度影响。

针对上述风险，公司将加大研发力度，扩充产品序列更多系列的新产品，拓展新的业务领域和客户群体，积极探索新的商业模式，使自身持续保持竞争优势。

2、新业务拓展及技术创新风险

公司近年来积极发展新业务，将产品从 ETC 向智慧公路、V2X、城市智慧停车、城市交通管理等方向延伸，不断拓宽城市交通、车联网的应用场景，但上述新业务商业模式尚未成熟，关键应用场景有待进一步挖掘。同时，部分新技术还需经过大规模验证才能最终推向市场，相关问题成为制约上述技术和产品大规模推广应用的重要原因。公司为新业务发展投入大量资金和人力成本，如新业务市场拓展进度未达预期或公司的技术创新最终未能被市场接纳，新增的技术研发及市场开拓投入将对公司业绩造成影响，公司业绩将可能出现下滑风险。

针对该风险，公司将在新业务拓展及新技术产品开发之前做好相关市场调研，充分把握技术发展趋势和市场需求方向，制定精准的业务规划和市场策略，同时通过加强多方合作来分散相应风险。

3、经营管理风险

随着智能交通行业的不断演化发展，公司发展定位从单一产品供应商转向以

解决方案带动系统和产品销售的综合服务商。公司战略规划、制度建设、组织设置、内部控制等方面都面临更高的要求和挑战。如果公司管理层不能恰当调整公司的组织结构、管理体系，加强人才储备以适应公司内外部环境的变化，公司未来可能存在管理能力滞后于经营规模增长的风险。

针对该风险，公司将进行系统、全面的组织设计与优化，进一步完善内部控制，持续优化公司整体管理能力，加强推动各职能部门不断学习，持续提高管理人员业务能力，加强内部管理体系建设，使企业管理更加制度化、科学化，尽量消除企业快速发展所带来的管理滞后风险。

4、应收账款回收风险

公司的客户主要为交通管理部门、高速公路运营公司、系统集成商及银行，虽然主要客户信誉良好，但业务合同的执行周期及结算周期一般较长，应收账款仍存在回收周期过长甚至逾期的情况，存在不能按期收回、甚至发生坏账的风险。公司应收账款数额较大，将加剧公司运营资金压力，若应收账款发生损失将对公司的财务状况和经营成果产生不利影响。

针对该风险，公司将进一步完善风险控制和制定政策约束，对销售人员进一步强化应收账款的考核指标，专门成立应收账款催收小组，加强对应收账款的跟踪和催收，降低公司应收账款坏账风险。

三、你公司主营 ETC 设备产品本期实现营业收入为 2.81 亿元，当期毛利率为 40.19%，较上年减少 23 个百分点。请补充说明 ETC 设备产品的营业成本构成情况，包括但不限于成本类别、金额及占比，主要供应商、采购模式及采购价格波动情况，并结合产品销量、售价及波动情况说明当期毛利率大幅下降的具体原因，对比行业同类产品情况，分析说明你公司近三年产品毛利率波动的合理性，是否与同行业公司情况存在重大差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）ETC 设备产品的营业成本构成情况

2020 年-2021 年，公司分项目的营业成本构成如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度	
	营业成本	占比 (%)	营业成本	占比 (%)
高速公路 ETC 设备	16,805.86	90.04	56,312.41	97.33
智能停车场设备	246.79	1.32	280.15	0.48
其他	1,612.44	8.64	1,266.22	2.19
小 计	18,665.09	100.00	57,858.77	100.00

公司的产品主要是高速公路 ETC 设备，占公司营业成本的 90% 以上。

2020 年-2021 年，公司高速公路 ETC 设备产品的营业成本构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
直接材料	12,774.14	76.01	47,065.91	83.58
直接人工	1,892.34	11.26	3,637.78	6.46
制造费用	2,139.39	12.73	5,608.72	9.96
合 计	16,805.86	100.00	56,312.41	100.00

2020 年-2021 年，公司高速公路 ETC 设备营业成本中直接材料分别为 47,065.91 万元和 12,774.14 万元，占比分别为 83.58% 和 76.01%，为高速公路 ETC 设备营业成本的主要构成部分。

2021 年，高速公路 ETC 设备营业成本中直接材料占比下降，直接人工和制造费用的占比增加的原因主要有两个方面：一方面，公司的募投项目佛山智能交通射频识别与电子支付产品生产基地项目于 2020 年 10 月正式投产，房屋折旧、生产设备折旧等固定制造费用增加，进而导致制造费用占比增加；另一方面，公司的业绩发生大幅下滑，2021 年的生产量较 2020 年减少，规模效应下降，而且双工厂运营导致生产场地和生产人员分散，规模效应进一步下降，而直接材料受规模效应影响较小，导致直接人工和制造费用的占比增加。

（二）主要供应商、采购模式及采购价格波动情况

1、公司主要供应商分析

2020 年-2021 年，公司主要供应商材料采购情况如下：

单位：万元

年度	排名	供应商名称	采购金额	占比(%)	主要产品
2021 年度	1	A 供应商	2,326.22	15.97	芯片
	2	B 供应商	2,021.69	13.88	车载专用智能算法录像机
	3	C 供应商	1,029.33	7.06	磷酸铁锂电池
	4	D 供应商	633.83	4.35	塑胶件
	5	E 供应商	562.02	3.86	板材
	合 计			6,573.09	45.11
2020 年度	1	A 供应商	2,087.59	13.53	芯片
	2	F 供应商	1,380.34	8.95	塑胶件
	3	G 供应商	903.78	5.86	LCD 屏
	4	E 供应商	782.14	5.07	板材
	5	H 供应商	682.42	4.42	磷酸铁锂电池
	合 计			5,836.28	37.83

公司主要供应商存在替换的情况，采购的主要物料未发生明显变化。2021 年 LCD 屏的采购量下降是因为 2020 年末 LCD 屏库存量高，当期主要系消化原有库存。

2、采购模式

公司主要采用“以产定采，适度备货”的采购模式。公司根据生产计划、原材料库存等情况，制定原材料的采购计划。公司采购部门会根据市场整体供需情况、价格变动情况以及供应商的交货周期等因素进行综合考虑，对生产计划所需要的主要原材料建立适当的安全库存。

公司建立了完善的采购管理体系，制定了《生产性采购管理程序》等相关制度，实现采购部门与销售、外协、研发和财务等部门对采购流程的共同控制，以维持公司日常运营及其它活动的正常进行，并不断提高采购质量，控制采购成本，确保公司利益最大化。

3、采购价格波动情况

公司采购原材料主要采取“以销定产”与“以产定采”的采购模式，根据客户订单安排原材料采购，采购的生产主料包括芯片、PCB 板、电池、塑胶件及 LCD 屏等，根据客户订单情况进行适量备货。

2020年至2021年，公司的主要材料的采购价格波动较小，除PCB板价格变动高于5%外，其他主要物料价格波动均在5%以内，价格波动主要是随市变化。公司高速公路ETC设备产品所使用原材料主要是标准芯片、PCB板、磷酸铁锂电池、锂亚电池、塑胶件及LCD屏等，这几类原料价格体系成熟透明，国内外供应商众多，供应充足。公司已形成完善成熟的供应体系和价格体系，供应商选择较多，单个厂商几乎难以对公司的供应体系和价格体系产生实质性的影响。同时公司会综合考虑供货质量、价格和供货及时性等因素，更换供应商或将采购量在可替代供应商之间分配，以增强公司对供应商的议价能力。公司的主要材料的采购价格相对稳定，年度间采购价格没有明显波动。

（三）产品销量、售价及波动情况

2020-2021年，公司整体销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入	占比(%)	毛利率(%)	收入	占比(%)	毛利率(%)
高速公路 ETC 设备	28,099.38	93.18	40.19	153,268.45	98.02	63.26
智能停车场设备	386.15	1.28	36.09	1,029.56	0.66	72.79
其他	1,669.98	5.54	3.45	2,066.60	1.32	38.73
合 计	30,155.51	100.00	38.10	156,364.60	100.00	63.00

由上表可知，公司2020年和2021年营业收入主要来源于高速公路ETC设备，分别占当年营业收入的98.02%、93.18%。高速公路ETC设备整体销售收入呈下降趋势，主要系2019年受国家高速公路省界收费站取消政策，ETC市场需求爆增，当年度销售量井喷，2020年进入消化阶段，随着高速公路基建项目的安装验收完工，政策红利消失，相关销售逐渐下降，行业进入稳步发展阶段，市场需求量下降，导致公司高速公路ETC设备业务收入较2020年大幅下降。公司2021年高速公路ETC设备整体毛利率较2020年下降23.07个百分点，具体分析如下：

1、产品结构变化对毛利率的影响

高速公路ETC设备主要收入来源于路侧设备（RSU）和车载设备（OBU）。2019年-2021年，RSU的结构比分别为8.82%、49.39%及35.04%；OBU的结构

比分别为 84.27%、46.50%及 44.58%。RSU 设备毛利率较高，近三年收入结构占比波动较大，使其对 ETC 设备综合毛利贡献率由 2019 年的 7.14%上涨至 2020 年的 40.57%，而 2021 年又下降至 26.02%，对各年的综合毛利率均影响较大；而 OBU 设备 2020 和 2021 年收入结构占比波动不大，其对 2021 年综合毛利率的影响主要由自身毛利率下降导致，故此处主要对 RSU 收入结构波动进行分析。

RSU 收入结构波动主要受行业政策影响，2019 年国家大力推进并开展高速公路电子不停车快捷收费应用的相关工作，公司凭借资质于当年中标及签订路侧设备（RSU）项目，但由于该路侧设备（RSU）属于基建项目，合同的执行需经产品生产、运输交付、安装调试、客户验收等环节有一定周期，产品也需经验收合格后才能确认相关收入，导致该产品的完工、交货验收均集中在 2020 年度。而随着 2020 年全国高速公路车道改造工程的完工，RSU 的整体需求逐渐趋于饱和，RSU 产品销售从供方市场转为需方市场，需求逐渐转为对老旧设备、识别率不足的设备进行更换，门架天线的备份，以及新建高速公路应用，使得 2021 年 RSU 收入结构占比较 2020 年减少，从而影响 2021 年 ETC 设备综合毛利率。

公司 RSU 产品毛利率较高的原因主要是由其产品特性、售后维护、客户群体等方面导致其定价较高。从产品特性来看，RSU 产品不同于 OBU 产品，RSU 产品对于客户而言属于固定资产投资类，使用寿命长。功能上，高效识别、定位精准，极速通行，综合性能较强导致销售定价较高。公司主要 RSU 产品采用射频信号分集接收技术，弱信号识别力强，采用相控阵智能定位技术实时定位 OBU 二维坐标，能够有效解决跟车干扰和旁道干扰；采用高性能主频 CPU 和多个协处理器，多核强劲运算，保障车辆极速通行的同时标识成功率高达 99.99%；防护等级上，由于长期置于户外，RSU 产品需满足 IP65 等级，要防水、防护雷击浪涌、适应高寒高热等各种气候，其外壳设计复杂，且需要用防护等级高的线缆进行远距离数据传输；电源防护上，产品设备功耗较大，需要兼容 220V 供电，对电源防护的要求较高。

从产品售后维护来看，RSU 产品质保期限一般为 2-3 年，售后服务费用较高导致销售定价较高。根据合同约定，为保证 2-3 年的车道交易成功率，公司将持续为客户提供设备现场维护服务。由于 RSU 产品主要安装在高速公路出入口及高速公路主干道的龙门架上，安装地点距离城市较远且安装过程涉及高空作业等，相应产生售后人工费用较高。

从客户群体来看，RSU 产品主要客户为高速公路运营公司，主要通过公开招标方式进行，招投标程序合法合规、定价公允。由于 ETC-RSU 细分市场实行产品资质准入制，企业的产品只有通过交通运输部授权的交通部交通工程监理检测中心检测后，才能参加各省市高速公路 ETC 建设的招投标，RSU 产品检验标准准入资质壁垒较高，产品技术含量较高，较高的产品定价符合客户预期。

2、单位售价及单位成本变动对毛利率的影响

(1) 高速公路 OBU 设备毛利率变动情况

根据公司内部对毛利率敏感性的分析测算，OBU 单位售价同比下降 23.06%，对毛利率的影响为-16.60%，单位成本同比上涨 5.63%，对毛利率的影响为-4.05%，单位售价下降，单位成本上升，综合导致 2021 年度 OBU 毛利率同比下降 20.65%。

单位售价大幅下降主要系受行业环境影响：2019 年受国家取消高速公路省界收费站政策影响 ETC 需求井喷，同行业公司超额备货抢占市场，行业供给大于需求但消化有限，导致整个行业库存大量积压，且下游客户通过招投标或竞价程序选择供应商，同行竞争加剧，导致价格下滑降幅较大。

单位成本上涨主要是由于市场需求量减少、产量减少，以及双工厂运行模式产能过剩，导致单位制造费用增加带来的单位成本上涨。

(2) 高速公路 RSU 设备毛利率变动情况

①单位售价变动对其毛利率波动的影响

2021 年度 RSU 设备单位售价的变动主要有两个原因，一是受整体行业影响，同行竞争激烈导致单位售价下降；二是 RSU 产品更新迭代、产品结构发生变化。

②单位成本的变动对其毛利率波动的影响

本期单位成本较上期下降 17.53%，主要是安装调试成本的影响，剔除安装调试成本，单位成本呈上涨趋势，主要是因为产量减少、双工厂运行模式产能过剩导致单位制造费用增加，相应的单位成本增加。

综上所述，受产品销售结构变化、销售价格下降、双工厂模式下单位成本上升等因素综合影响，2021 年高速公路 ETC 设备整体毛利率较 2020 年下降 23.07 个百分点。

(四) 公司及同行业 ETC 产品近三年整体销售收入及毛利率情况

单位：万元

项目	ETC 设备产品收入			毛利率		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金溢科技	28,099.38	153,268.45	282,607.82	40.19%	63.26%	47.74%
万集科技	53,736.96	124,992.26	301,765.94	45.35%	64.58%	47.69%
华铭智能	22,227.27	94,616.81	112,034.41	21.17%	47.55%	53.12%

注：以上数据来源于同行业公司披露的定期报告。

从上表可知，近三年公司及同行业公司 ETC 相关产品收入均呈下降趋势，2021 年金溢科技 ETC 产品销售收入较 2020 年下降 81.67%，万集科技同比 2020 年下降 57%，华铭智能同比 2020 年下降 76.55%，公司与同行业 ETC 产品相比，近三年销售收入变动趋势一致，不存在重大异常。

公司与同行业万集科技公司 ETC 相关产品近三年毛利率变动幅度较一致，2021 年度金溢科技较万集科技毛利率低，受本期新增贸易业务影响，剔除该业务后公司与万集科技毛利波动情况存在差异，主要系本期双工厂运行模式导致产能过剩成本增加、毛利减少。具体情况如下：

单位：万元

项 目	ETC 设备产品收入	毛利率 (%)
金溢科技	28,099.38	40.19
贸易业务	2,223.86	9.09
剔除贸易业务后	25,875.52	42.86
万集科技	53,736.96	45.35

公司 2021 年度毛利率为 40.19%，华铭智能 2021 年度毛利率为 21.17%，与同行业华铭智能公司 ETC 相关产品毛利率变动幅度差异较大，由下表可知，主要系产品结构变动影响，2021 年度华铭智能 RSU 在三家中占比为 19.74%，OBU 为 25.51%，均呈较低的占有率导致该公司 2021 年度毛利较低，而 2019 年、2020 年两类产品结构差异较大，RSU 产品占比较高导致毛利较高。

近三年本公司及同行业万集科技、华铭智能 ETC 主要产品销量情况如下：

项 目	OBU (万只)			RSU (套)		
	金溢科技	万集科技	华铭智能	金溢科技	万集科技	华铭智能
2021 年度	233.19	334.48	194.45	7,853.00	13,560.00	5,267.00
2020 年度	1,020.81	273.49	765.64	34,556.00	37,668.00	21,642.00
2019 年度	3,678.85	2,863.10	1,096.13	10,732.00	33,945.00	13,255.00

注：以上数据来源于同行业公司披露的定期报告

近三年同行业 OBU、RSU 市场占有率如下：

项 目	同行业 OBU 占有率 (%)			同行业 RSU 占有率 (%)		
	金溢科技	万集科技	华铭智能	金溢科技	万集科技	华铭智能
2021 年度	30.60	43.89	25.51	29.43	50.82	19.74
2020 年度	49.56	13.28	37.17	36.81	40.13	23.06
2019 年度	48.16	37.48	14.35	18.53	58.59	22.88

注：以上数据为每年度每类产品占三家销量合计的比例

【年审会计师回复】：

（一）年审会计师核查程序及核查结论

1、会计师实施的审计程序主要包括：

（1）了解与收入确认相关、与采购相关、与成本核算相关的内部控制设计和执行的有效性，评价其内部控制是否有效；

（2）执行访谈程序，向公司管理层了解行业发展趋势及本年产品战略布局的变化；

（3）了解供应商信息、采购模式，获取公司采购台账，分析供应商采购金额区间分布、采购价格波动的合理性；通过公开信息查询主要供应商工商资料，了解主要供应商基本情况、结合对供应商采购规模，识别是否存在显失公允的异常交易及其他的交易安排等情况；

（4）对公司管理层、财务部门及生产部门负责人进行访谈，了解公司生产工艺及成本核算方法，评价成本核算方法与公司生产工艺是否相匹配；检查直接材料、直接人工和制造费用的归集和分配，评价其是否合理和适当；

（5）复核公司产品的成本明细构成，分析成本明细的金额波动及合理性，重新计算单位成本的准确性；

（6）获取与主要供应商的交易合同，并结合检查采购入库单、采购发票、记账凭证、付款审批及付款单等原始凭证，测试采购真实性和准确性；

（7）获取各业务类别、产品明细收入成本明细表，执行分析程序，分析公司主要产品的单价变动、毛利率波动情况、本年与上年主要产品销量的变化情况；

（8）对收入及毛利率实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，

并分析波动原因。如按月度对本期和上期毛利率进行比较分析，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因；比较本期各月各类业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合经营规律，查明异常现象和重大波动的原因；通过查询巨潮资讯等公开网站，获取同行业上市公司情况，将本期重要产品的毛利率与同行业公司进行对比分析，检查是否存在异常；获取重要客户基本信息，并对本期和上期前十大销售客户的销售情况进行对比分析，对重要客户和异常客户进行分析；

（9）对本期销售收入执行函证程序，核实收入的真实性；

（10）对主要客户进行视频询问、电话询问程序，了解业务具体情况。

经核查，我们认为金溢科技公司当期毛利率大幅下降主要系 2019 年受国家高速公路省界收费站取消政策，ETC 市场需求爆增，当年度销售量井喷，2020 年进入消化阶段，随着高速公路基建项目的安装验收完工，相关销售逐渐下降，行业进入稳步发展阶段，市场需求量下降，客户主要是通过招投标或竞价程序选择供应商，同行以低价抢市场消耗库存为策略，销售价格大幅下降，导致产品当期毛利率大幅下降；对比同行业同类情况，近三年产品毛利率波动情况与行业整体趋势一致，毛利率波动较为合理，不存在重大差异。

四、报告期末，你公司应收账款余额为 3.78 亿元，占营业收入的比例为 125.52%，本期计提坏账准备 1,395.21 万元；你公司累计已计提坏账准备 8,468.92 万元，整体计提比例为 22.38%，较上年增长 8 个百分点。

（1）请结合收入确认政策、信用政策及信用期限说明你公司应收账款余额较大的原因，期后回款情况及已到期尚未回款金额，是否存在无法收回的风险，与之相关的收入确认是否谨慎，如上述款项无法回收，是否将对你公司产生重大不利影响。

（2）请结合应收账款账龄、期后回款及历史回款情况、主要欠款方偿还能力，并结合预期信用损失率的测算过程和测算依据，对比同行业公司情况，说明坏账准备的计提是否充分、合理。请年审会计师结合已执行的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

【公司回复】：

（一）结合收入确认政策、信用政策及信用期限说明应收账款余额较大的

原因

1、收入确认政策

(1) 企业会计准则的规定

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建商品；③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

(2) 公司收入确认会计政策

公司主要销售与不停车收费系统相关的 OBU 和 RSU、RFID、停车场收费系统产品等，属于在某一时点履行的履约义务。

公司销售分为内销和外销。其中，内销产品收入确认需满足以下条件：①公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户签收或验收的相关凭证；②未取得客户签收或验收的相关凭证的，满足合同约定视同接受产品条件或客户实际接受产品；③客户实际接受产品、产品销售收入金额已确定、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

外销产品收入在公司已根据合同约定将产品交付给承运人并报关，取得报关单和提单，且产品销售收入金额已确定，已收取货款或取得了收款权力且相关的

经济利益很可能流入时确认。

(3) 同行业公司收入确认政策对比

公司	政策
万集科技	<p>收入确认的具体方法：公司销售商品按照业务类别不同，可分为需要安装的产品和不需要安装产品两种情况；收入确认方法因产品类别或销售模式的不同而有所区分，公司收入确认时点、依据和方法分别为：</p> <p>①公司销售的计重收费系统、超限检测系统、高低速动态称重系统、路侧单元等产品需要安装调试，在工程完工验收合格后取得客户确认的完工证书时确认收入，确认依据为经客户确认的完工证书，收入确认方法为一次性确认收入；</p> <p>②公司销售的便携式称重系统、车载单元、发行器等产品不需要安装，在客户确认收货时确认收入，确认依据为经客户确认的发货清单，收入确认方法为一次性确认收入；</p> <p>③公司技术服务收入在劳务已经提供，收到合同款项或取得收取合同款项的权利时，确认劳务收入，具体确认方法为在技术服务合同服务期内平均确认收入。</p>
华铭智能	<p>公司 ETC 系列产品、车载设备等产品销售收入确认的时间及依据：</p> <p>①直销模式下收入确认的具体原则：A.公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户签收并接受产品的凭证；B.产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。</p> <p>②代销模式下收入确认的具体原则，公司与代销客户定期按月（季）进行对账结算，并据此确认收入。</p> <p>③技术服务收入确认的具体原则，技术服务主要系产品软件升级服务，在服务完成后确认销售收入。</p>

综上所述，公司的收入确认会计政策符合企业会计准则的规定，与同行业公司相比基本一致。

2、信用政策、信用期限

公司主要向银行、政府交通管理部门、高速公路运营商、智能交通领域系统集成商提供 ETC 产品。公司采取分期收款为主，按行业惯例销售款一般在合同签订、到货验收、质保期满等节点分期收取，并根据不同的客户性质、项目、金额等情况实行差异化的信用期限。

公司与客户在签订合同时虽然约定了具体付款时间，但为应对市场变化，进一步巩固公司市场份额，公司对建立了长期合作关系的优质客户，在回款得到保证的前提下，给予较为宽松的付款期限。公司日常根据客户的信用等级和信用额度综合评价后，对不同类型的客户进行分类。对于规模较大、信誉良好的客户实

际给予 9 个月左右的信用账期，对于规模较小的客户给予 3-6 个月信用账期。

公司每年的项目主要通过市场招投标公平公开取得，在招标文件中已对具体的付款方式、结算周期进行明确的规定，公司无统一格式化合同，招投标约定的信用政策随着行业政策的变化而变化，2019 年由于国家政策影响 ETC 行业爆发，产品的需求大于供给，信用政策的约定更有利于供给方，随着政策红利消失，行业进入稳定发展阶段，信用政策也随之宽松。

（二）期后回款情况及已到期尚未回款金额，是否存在无法收回的风险，与之相关的收入确认是否谨慎，如上述款项无法回收，是否将对公司产生重大不利影响

截至 2022 年 4 月 30 日，2021 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

应收账款余额	期后回款	占比	回款后应收账款余额	已到期尚未回款	占比
37,849.69	7,766.08	20.52%	30,083.61	28,090.40	93.37%

由上表可知，截至 2021 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款率为 20.52%，期后回款良好；但期后已到期尚未回款占 2021 年 12 月 31 日回款后应收账款余额的 93.37%，占比较高，存在逾期未收回的情况。

公司主要客户为交通管理部门、高速公路运营公司、系统集成商及银行为主，有较好的信用保障，恶意拖欠款项的可能性较小。在业务实际操作过程中，由于部分客户办理结算付款手续流程较长或提升资金使用效率等原因会出现不能按照合同约定的付款期限付款的情况，以及受新冠疫情影响等原因导致回款期限较长。由于客户群体及行业的特殊性，导致应收账款余额较大，与之相关的收入确认谨慎。应收账款期后回款率为 20.52%，已到期未回款金额占回款后应收账款余额的比例较高，存在逾期收回、发生坏账的风险。若后期应收账款回款情况欠佳，将会对公司的财务状况和经营成果产生不利影响。

对此，公司持续完善风险控制和制定政策约束，对销售人员进一步强化应收账款的考核指标，专门成立应收账款催收小组，加强对应收账款的跟踪和催收，加速资金回笼，以降低公司应收账款坏账风险。

（三）结合应收账款账龄、期后回款及历史回款情况、主要欠款方偿还能

力，并结合预期信用损失率的测算过程和测算依据，对比同行业公司情况，说明坏账准备的计提是否充分、合理。

1、应收账款账龄

公司及同行业 2021 年 12 月 31 日应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

项 目	金溢科技		万集科技		华铭智能	
	2021/12/31	占比 (%)	2021/12/31	占比 (%)	2021/12/31	占比 (%)
1 年以内	23,456.23	50.25	57,546.62	50.87	28,055.69	34.85
1-2 年	15,310.87	32.80	30,211.42	26.71	32,295.75	40.11
2-3 年	5,892.33	12.62	16,207.76	14.33	9,561.36	11.88
3-4 年	835.03	1.79	3,643.02	3.22	5,180.49	6.43
4-5 年	464.31	0.99	2,380.73	2.10	2,810.88	3.49
5 年以上	724.20	1.55	3,134.39	2.77	2,610.92	3.24
合 计	46,682.97	100.00	113,123.94	100.00	80,515.09	100.00

注 1：由于同行业万集科技、华铭智能未将质保期内质保金调整至合同资产、其他非流动资产，为了应收账款的完整性，公司将 1 年以内数据中包含合同资产、其他非流动资产-合同资产数据。

注 2：以上同行业公司数据来源于各公司 2021 年年度报告公布数据。

由上表可知，公司与同行业应收账款账龄主要集中在 1 年以内及 1 至 2 年两个区间，本公司与同行业公司万集科技、华铭智能账龄 1 年以内及 1 至 2 年应收账款金额占比分别为 83.05%、77.58%、74.96%。与同行业公司相比，公司应收账款账龄分布情况不存在重大异常。

2、期后回款及历史回款情况

近三年应收账款期后回款情况列示下表：

单位：万元

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收账款期末余额	37,849.69	52,151.96	83,761.80
期后回款金额	7,766.08	35,175.65	73,514.23
期后回款比例 (%)	20.52	67.45	87.77

注：以上期后回款数据均截止至 2022 年 4 月 30 日

从上表可以看出，公司应收账款回款周期较长。2020 年及 2019 年末应收账款，截至 2022 年 4 月 30 日，期后回款情况良好，2021 年回款比例较低，主要系部分客户应收账款尚在信用期及本期统计的回款时间较前期回款周期较短所致。

3、主要欠款方及偿还能力

公司客户群体以交通管理部门、高速公路运营公司、系统集成商及银行为主，通过公开信息网站查询，未见该部分客户存在信用异常的情况。该部分客户规模较大，财务状况良好，具有偿还能力。

4、预期信用损失率的测算过程和测算依据

公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，以货款账龄和质保金逾期天数为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款货款账龄和质保金逾期天数与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出，具体过程如下：

（1）第一步：确认历史数据集合

公司选取 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日应收账款情况以计算历史损失率。

1) 账龄组合

为根据历史数据得出较为准确的账龄组合的迁徙率，账龄组合需剔除单项计提情况，剔除后的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
1 年以内	12,331.42	29,521.70	63,198.41	20,771.10

1至2年	13,346.04	15,319.66	3,915.20	4,570.68
2至3年	5,700.28	1,966.22	2,793.64	2,098.76
3至4年	735.44	1,798.79	611.31	1,690.61
4至5年	425.29	125.49	986.16	678.26
5年以上	564.69	982.64	638.69	457.47
合计	33,103.15	49,714.50	72,143.42	30,266.88

2) 质保金组合

账龄	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
质保期以内	8,833.28	12,591.44	9,928.22	3,991.48
超质保期1年以内	2,227.44	1,328.54	573.28	729.48
超质保期1-2年	1,135.93	322.15	358.97	163.43
超质保期2-3年	181.79	238.64	67.54	302.58
超质保期3年以上	122.38	114.69	221.91	394.39
合计	12,500.82	14,595.42	11,149.92	5,581.35

注：由于新收入准则自2020年开始实施，故自2020年开始将质保期内质保金调整至合同资产、其他非流动资产列示，逾期质保金于应收账款列示，上表中2020年、2021年质保期内数据为合同资产与其他非流动资产-合同资产金额。

(2) 第二步：计算平均迁徙率及历史损失率

迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。

1) 账龄组合

账龄	2020-2021年迁徙率(%)	2019-2020年迁徙率(%)	2018-2019年迁徙率(%)	三年平均迁徙率(%)	注释	历史损失率计算方法	历史损失率(%)
	c	b	a	d=(a+b+c)/3			
1年以内	45.21	24.24	18.85	29.43	A	A*B*C*D*E*F	2.17
1-2年	37.21	50.22	61.12	49.52	B	B*C*D*E*F	7.38
2-3年	37.40	64.39	29.13	43.64	C	C*D*E*F	14.91
3-4年	23.64	20.53	58.33	34.17	D	D*E*F	34.17

4-5 年	100	100	100	100.00	E	E*F	100.00
5 年以上	100	100	100	100.00	F	F	100.00

注：假设账龄 4 年以上迁徙率为 100%

2) 质保金组合

账龄	2020-2021 年迁徙率 (%)	2019-2020 年迁徙率 (%)	2018-2019 年迁徙率 (%)	三年平均 迁徙率 (%)	注释	历史损失率 计算方法	历史损 失率 (%)
	c	b	a	d= (a+b+c)/3			
质保期以内	17.69	13.38	14.36	15.14	A	A*B*C*D*E	5.28
超质保期 1 年以 内	85.50	56.20	49.21	63.64	B	B*C*D*E	34.84
超质保期 1-2 年	56.43	66.48	41.33	54.75	C	C*D*E	54.75
超质保期 2-3 年	100	100	100	100.00	D	D*E	100.00
超质保期 3 年以 上	100	100	100	100.00	E	E	100.00

注：假设超质保期 2 年以上迁徙率为 100%

(3) 第三步：结合前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第二步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。

1) 账龄组合

假设为 5% 的前瞻性考虑，由于 4 年以上账龄已假定为 100%，则上调 4 年以下账龄的预期信用损失率情况如下：

账龄	历史损失率 (%)	5% 前瞻性下的损失率 (%)
1 年以内	2.17	2.28
1-2 年	7.38	7.75
2-3 年	14.91	15.66
3-4 年	34.17	35.88
4-5 年	100.00	100.00
5 年以上	100.00	100.00

2) 质保金组合

假设为 5% 的前瞻性考虑，由于 4 年以上账龄已假定为 100%，则上调 2 年以下账龄的预期信用损失率情况如下：

账龄	历史损失率 (%)	5% 前瞻性下的损失率 (%)
质保期以内	5.28	5.54
超质保期 1 年以内	34.84	36.58
超质保期 1-2 年	54.75	57.48
超质保期 2-3 年	100.00	100.00
超质保期 3 年以上	100.00	100.00

(4) 第四步：计算坏账计提情况

1) 账龄组合

单位：万元

账龄	2021 年期末 账面余额	2021 年考虑 5% 前瞻性下预计信 用损失率	2021 年期末公 司原来坏账计 提比例下的坏 账准备	预期信用损 失率对 2021 年度财务数 据的影响	公司原来 坏账计提 比例 (%)
1 年以内	12,331.42	281.16	616.57	-335.41	5
1-2 年	13,346.04	1,034.32	1,334.60	-300.29	10
2-3 年	5,700.28	892.66	1,710.08	-817.42	30
3-4 年	735.44	263.87	367.72	-103.84	50
4-5 年	425.29	425.29	340.23	85.06	80
5 年以上	564.69	564.69	564.69	-	100
合计	33,103.15	3,461.99	4,933.90	-1,471.91	-

2) 质保金组合

单位：万元

账龄	2021 年 期末账 面余额	2021 年考虑 5% 前瞻性下预 计信用损失率	2021 年期末公 司原来坏账计 提比例下的坏 账准备	预期信用损 失率对 2021 年度财务数 据的影响	公司原来坏 账计提比例 (%)
质保期以内	8,833.28	489.36	883.33	-393.96	10.00
超质保期 1 年以内	2,227.44	814.80	1,113.72	-298.92	50.00

超质保期 1-2 年	1,135.93	652.93	1,135.93	-483.00	100.00
超质保期 2-3 年	181.79	181.79	181.79	-	100.00
超质保期 3 年以上	122.38	122.38	122.38	-	100.00
合计	12,500.82	2,261.27	3,437.15	-1,175.89	-

由上述计算可知，公司结合历史款项收回率、运用迁徙法计算的预期信用损失较按账龄分析法计提的坏账准备小，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和前后一致性原则，公司仍采用原坏账准备计提比例作为预期信用损失率。

5、同行业公司情况

与同行业公司比较分析，2021 年 12 月 31 日坏账准备综合计提情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款金额	坏账准备	坏账准备综合计提比例 (%)
万集科技	113,123.94	16,000.51	14.14
华铭智能	80,515.09	14,609.70	18.15
同行业平均	96,819.51	15,305.10	15.81
金溢科技	46,682.97	9,352.25	20.03

注 1：金溢科技应收账款数据包含质保期内质保金调整到合同资产、其他非流动资产部分。

注 2：以上同行业公司数据来源于该公司 2021 年报公布数据由上表可知，公司坏账准备计提比例高于同行业公司平均计提比例，略高于华铭智能，主要系公司根据信用风险特征，将质保金组合按其逾期天数单独拆分计算预计信用损失率计提坏账准备导致。

综上所述，公司应收账款坏账准备的计提充分、合理。

（四）年审会计师结合已执行的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

【年审会计师回复】：

1、会计师核查过程及结论

（1）会计师实施的核查程序主要包括：

1) 了解与收入确认、应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

3) 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、物流单及客户签收单等支持性文件；对于出口收入，以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

4) 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；

5) 通过天眼查、企查查等公开网站查询主要客户的注册资本、股权结构等基本情况、经营状况及涉诉情况；

6) 对主要客户进行视频询问、电话询问程序，了解业务具体情况，对应收账款可收回情况进一步进行判断；

7) 了解公司信用政策、收入确认政策，检查公司收入政策、信用政策是否发生变化；

8) 获取同行业公司 2021 年应收账款账龄分布情况、收入确认政策、坏账准备计提情况，与同行业公司进行对比分析；

9) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

10) 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；

11) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

12) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款贷款账龄和质保金逾期天数与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款贷款账龄、应收账款质保金逾期天数、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

13) 获取公司应收账款 2019 年、2020 年、2021 年期末余额的回款明细表，检查应收账款的期后回款情况；

14) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

经核查，我们认为公司的收入确认符合企业会计准则的相关规定，且与同行业上市公司的收入确认政策基本一致；对客户信用政策采取分期收款为主，公司

直接销售给客户的产品，主要是通过招投标或竞价程序，按行业惯例销售款一般在合同签订、到货验收、质保期满等节点分期收取，并根据不同的客户性质、项目、金额等情况实行差异化的信用期限。公司的客户主要为银行、政府交通管理部门、高速公路运营商、智能交通领域系统集成商等，信用情况良好，恶意拖欠款项的可能性较小，客户资金拨付流程复杂、进展缓慢及疫情等方面原因导致回款期延长，导致应收账款余额较大，与之相关的收入确认谨慎。根据企查查、天眼查等公开网站查询，未发现客户存在经营状况不良、破产等迹象，但根据历史应收账款回款情况来看，存在应收账款不能按期收回、发生坏账的风险；若后期应收账款回款情况欠佳，将会对公司的财务状况和经营成果产生不利影响。结合应收账款账龄、期后回款及历史回款情况、主要欠款方偿还能力、逾期信用损失率测算过程和测算依据、对比同行业公司情况，公司按照应收账款账龄组合、质保金组合计提坏账准备充分、合理。

五、报告期末，你公司存货账面原值为 2.6 亿元，同比减少 9.08%，累计计提存货跌价准备 1.1 亿元，本期计提 9,801.48 万元。请结合业绩下滑原因及相关应对措施、在手订单情况等因素，分析说明你公司现有存货是否存在滞销风险，并结合存货类别、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。请年审会计师说明对报告期末存货监盘情况，存货跌价准备计提是否审慎合理。

【公司回复】：

（一）结合业绩下滑原因及相关应对措施、在手订单情况等因素，公司对现有存货是否存在滞销风险的说明

1、业绩下滑原因及相关应对措施

公司业绩下滑为整个高速公路 ETC 行业所面临的问题。

从产业政策来看，根据 2019 年 5 月 21 日《交通运输部办公厅关于大力推动高速公路 ETC 发展应用工作的通知》（交办公路明电[2019]45 号）要求“到 2019 年底，全国 ETC 用户新增 1 亿以上，各省（区、市）汽车 ETC 安装率达到 80% 以上，通行高速公路的车辆 ETC 使用率达到 90% 以上，高速公路基本实现不停车快捷收费。”公司业绩在 2019 年出现爆发式增长，目前政策红利已经消退，公司的营业收入回落政策发布前的水平。

从市场规模来看，根据交通运输部公布的数据，受上述政策刺激，2019 年一年新增的用户数远超过 ETC 在国内发展以来的历史总数。截至 2019 年 12 月 31 日，全国 ETC 用户数累计达到 2.04 亿，汽车保有量为 2.6 亿。ETC 潜在用户的发展空间经过爆发式增长后，已经进入低谷期，后期发展后劲不足。

公司目前业务主要服务于高速公路智能交通系统行业，主要产品集中应用于高速公路不停车收费系统，当前及未来一段时期的经营业绩仍然与各地高速公路建设进度密切相关。公司为实现企业长期稳健发展，积极拓展车路协同、汽车电子标识、ETC 智慧停车等多元化业务布局，但由于行业发展受国家政策、产业成熟度、市场认可度等多方面的影响，上述多元化业务布局尚处于培育期，还未形成大规模收入，造成当前及未来一段时期公司对高速公路 ETC 行业存在较大依赖。公司未来将加大 ETC、RFID、V2X 三大核心技术研发创新，全力推动从设备商向方案、系统、产品全线服务商转型，全面布局智慧高速、智慧城市、智能网联三大业务领域。

面对行业市场变化带来的存货周转低迷的问题，公司也在采取积极的举措，一方面，公司管理层牵头组织相关部门全面盘点库存，优化调整库存结构，清理冗余库存，努力达到盘活资产；另一方面，公司强化组织能力建设，持续提升研发投入，推进产品制造优势，在全国各地设有多处区域服务团队，能够快速响应客户需求，为客户提供从产品交付、设备安装、培训管理、售后维护管理的全程跟踪管理服务，有效扩大了业务范围，将大大促进业务增长。

2、在手订单情况

由于截至 2021 年 12 月 31 日，公司现有 ETC 产品在手订单 7,473.56 万元，公司在手订单较少，公司当前业绩下滑，公司的存货储量较高，存在一定的滞销风险。公司已根据实际情况对有呆滞风险的存货计提存货跌价准备。

（二）公司期末存货跌价准备计提的充分、合理性

1、公司存货的类别、库龄情况及市场需求

单位：万元

项 目	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	跌价准备	账面价值
原材料	17,471.67	3,597.80	2,094.80	10,954.07	825.01	10,414.44	7,057.23
在产品	29.82	29.82	-	-	-	-	29.82

库存商品	4,072.17	3,305.45	217.13	340.95	208.63	573.20	3,498.97
发出商品	4,066.42	2,936.27	375.51	747.45	7.19	40.58	4,025.84
合同履约成本	313.45	21.27	34.04	25.53	232.61	-	313.45
合 计	25,953.52	9,890.60	2,721.48	12,068.00	1,273.44	11,028.22	14,925.31

由上表可知，公司原材料的库龄区间主要分布在 2-3 年，系 2019 年采购。受 2019 年国家取消高速公路省界收费站的政策刺激，公司 2019 年下半年业绩大规模增长，公司的产品出现供不应求的情况，为了把握商机，在 2019 年采购了大量原材料。虽然 2020 年行业趋于平稳后取消部分采购订单，仍有较多原材料因 2020 年、2021 年销售订单减少、产品升级换代等原因没有及时消耗。

公司采取“以销定产、安全库存”相结合的生产模式，由于部分产品生产周期较长，需保持一定的安全库存，库存商品的库龄较短，主要集中在 1 年以内。库存商品按照商务中心预计售价减去销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，计提跌价准备。

发出商品都有相关的销售订单支持，合同售价减去估计的销售费用和相关税费高于发出商品的成本，一般不存在跌价。发出商品主要针对发出时间超过合理范围，又无预收款项或者预收款项不足以覆盖存货成本的商品计提跌价准备。

合同履约成本仅有两个项目，库龄较长主要是整体项目工程未验收，客户在整体项目验收后才能出具验收单。报告期末相关项目进展正常且公司存在足额预收款项，合同履约成本不存在减值。

2、货跌价准备计提是否充分、合理

(1) 存货跌价准备计提的方法

公司的存货主要包括原材料、库存商品和发出商品。公司存货跌价准备计提的总体原则依据《企业会计准则第 1 号—存货》的相关规定，报告期各期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；每期期末，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 测试过程、可变现净值的预计情况

公司各类存货的可变现净值测算情况如下：

单位：万元

项 目	期末余额	可变现净值	跌价金额
原材料	17,471.67	-	10,414.44
其中：存在跌价部分	11,526.11	1,111.67	10,414.44
不存在跌价部分	5,945.56	-	-
在产品	29.82	30.41	-
库存商品	4,072.17	8,999.96	573.20
其中：存在跌价部分	1,588.34	1,015.14	573.20
不存在跌价部分	2,483.83	7,984.82	-
发出商品	4,066.42	8,178.08	40.58
其中：存在跌价部分	211.17	170.59	40.58
不存在跌价部分	3,855.25	8,007.49	-
合同履约成本	313.45	753.77	-

1) 原材料、在产品的减值测试

原材料进行减值测试时，对于直接出售的材料，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的原材料，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，确定其可变现净值进行减值测试。

对于部分原材料由于其库龄较长、已经出现残次毁损等原因，无法直接出售或者加工成产品销售，预计只能作为废品处理，公司按照该部分产品作为废料可收取的金额作为可变现净值进行减值测试。

公司在产品为尚未生产完成的产品，全部用于加工成产成品后对外出售。资产负债表日公司以其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，确定其可变现净值进行减值测试。

公司根据存货的状况，如是否存在毁损、陈旧、库龄较长、过质保期及残次、无利用价值等状态对原材料进行了评审，评审发现超过质保期的原材料 10,175.94 万元、因残次等原因无法耗用的原材料 1,350.17 元，合计 11,526.11 万元。公司采用多家供应商询价的方式确认废料回收的价值，经测算其可变现净值

为 1,111.67 万元。可变现净值较高是因为废料中含有芯片，芯片的单个回收价值较高。

2) 对库存商品的减值测试

公司对库存商品进行减值测试时，首先对期末结存的库存商品判断其可执行销售合同情况，对于有对应销售合同的库存商品，公司依据其对应的销售合同约定价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值进行减值测试；对于暂时无对应销售合同的库存商品，公司以其未来预计可实现的销售为基础，同时考虑本年已实现销售的合同价格确定其可变现净值进行减值测试。对于呆滞或者质量不良的产品，只能作为废品处理，公司将该部分产品的可变现净值定义为 0 进行减值测试。

经测算，2021 年公司期末库存商品计提减值 573.20 万元。

3) 对发出商品的减值测试

公司对发出商品进行减值测试时，依据发出商品对应的销售合同价格同时结合项目的回款情况确认其可变现净值。发出商品主要针对发出时间超过合理范围，又无预收款项或者预收款项不足以覆盖存货成本的商品计提跌价准备。

4) 对合同履约成本的减值测试

公司对合同履约成本进行减值测试时，依据合同履约成本对应的销售合同价格同时结合项目的回款情况确认其可变现净值。

因 2021 年存货跌价准备对当年报表影响重大，公司特别聘请上海众华资产评估有限公司对存货进行全面评估，出具专项评估报告，报告号为 2022-沪众评报 0817 和 2022-沪众评报 0818。

综上所述，公司 2021 年末存货跌价主要是超过质保期的原材料，且已按照《企业会计准则第 1 号—存货》有关存货减值的规定计提了充分的跌价准备。

(三) 年审会计师说明对报告期末存货监盘情况，存货跌价准备计提是否审慎合理。

【年审会计师回复】：

1、报告期末存货监盘情况

(1) 监盘程序

1) 向公司财务部、仓管部等相关人员了解公司存货盘点制度及盘点情况；

2) 获取并查阅公司 2021 年度存货盘点计划，评价公司管理层制定的存货监盘计划，对监盘计划作出合理安排；

3) 获取公司的存货清单并与账面进行核对；

4) 在资产负债表日对存货实施现场监盘程序：① 针对已盘点的存货进行检查，将检查结果与公司盘点记录进行核对，形成相应记录；监盘过程中重点关注是否存在呆滞、报废毁损等情况；② 在检查已盘点的存货时，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的真实性及准确性；同时从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；③ 针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动执行存货倒轧程序，获取盘点日至报告日的变动明细，针对该明细执行抽样程序，查验相关文件包括出入库单、领料单等评估存货变动记录的准确性。

5) 存货监盘结束时，我们再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点。

(2) 监盘结果

存货监盘工作具体执行情况：

单位：万元

项 目	内 容
监盘范围	公司所有的原材料、在产品及库存商品
监盘地点	公司自有及租赁仓库
监盘人员	会计师
账面金额	21,573.66
抽盘金额	8,398.89
监盘比例	38.93%

2021 年 12 月 31 日我们对公司的存货实施监盘程序，检查存货的数量及状况，综合数量和金额两个方面抽取部分存货进行盘点。整体上公司的存货摆放整齐，存货存放在合适的存储环境，未发现明显差异。我们在监盘过程中发现公司存在大批量的原材料生产日期为 2019 年，这些原材料多数领用卡片上显示长时间未有领用记录，公司的原材料存在一定的呆滞风险。

2、存货跌价准备计提是否审慎合理

2021 年，公司计提的存货跌价准备如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	17,471.67	10,414.44	7,057.23
在产品	29.82	-	29.82
库存商品	4,072.17	573.20	3,498.97
发出商品	4,066.42	40.58	4,025.84
合同履约成本	313.45	-	313.45
合 计	25,953.52	11,028.22	14,925.31

2019 年下半年公司业绩大规模增长，ETC 产品出现供不应求的情况，为了把握商机，公司在 2019 年采购了大量原材料。虽然 2020 年行业趋于平稳后公司取消部分采购订单，仍有较多原材料因 2020 年、2021 年销售订单减少、产品升级换代等原因没有及时消耗。截至 2021 年 12 月 31 日，公司库龄超过 2 年的原材料有 11,779.08 万元。公司对原材料计提的存货跌价准备主要是针对库龄较长的原材料，这部分原材料已经超过质保期，材料的性能下降，难以满足公司对产品质量的要求。

公司计提存货跌价准备的情况与我们监盘时了解到的情况基本一致。监盘时我们发现公司的原材料库龄较长，2019 年生产的居多，相当数量的原材料长时间没有领用记录；同时，我们也向仓储人员了解到存货长时间储存，金属表面容易氧化，塑料制品容易脆化。监盘情况与公司存货跌价准备计提的情况可以相互印证。

综上所述，公司存货跌价准备的计提与公司存货所存在的实际情况相一致，存货跌价准备计提审慎合理。

3、核查程序及核查结论

针对上述问题，年审会计师实施的主要核查程序如下：

- （1）了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- （2）复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；
- （3）结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量

下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形；

(4) 访谈采购人员，针对主要材料，取得材料采购价格清单，关注最近一期材料市场价格是否明显低于库存材料成本；

(5) 访谈仓管人员，关注存货储存情况；向公司取得各类存货质保期清单，关注呆滞料的跌价准备计提是否合理、非呆滞料的各类存货库龄是否在质保期内，以评价管理层是否已合理估计可变现净值，判断存货跌价准备计提是否充分；

(6) 以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较；评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性，测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

(7) 利用评估专家的工作，评价专家的胜任能力、专业素质和客观性，了解专家的专长领域。

经核查，我们认为公司计提存货跌价准备的情况与我们实施监盘程序的获取到的审计证据基本吻合；公司根据存货可变现净值足额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提审慎合理。

六、年报显示，你公司 2021 年末递延所得税资产余额 6,372.94 万元，其中可抵扣亏损形成的暂时性差异 1.07 亿元，确认递延所得税资产 1,598.04 万元，较上年末增长 100%。请说明可抵扣亏损确认的递延所得税资产大幅增长的原因，对应主体的经营情况，未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关递延所得税资产确认是否合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

(一) 可抵扣亏损确认的递延所得税资产大幅增长的原因

报告期可抵扣亏损确认的递延所得税资产大幅增长的原因系公司母公司本期亏损较大所致。

(二) 对应主体的经营情况、未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损、相关递延所得税资产确认是否合理

公司母公司近 5 年的主要经营情况及财务状况具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	36,914.87	158,724.42	284,525.99	59,140.33	60,920.04
利润总额	-22,407.83	71,280.48	102,425.53	1,944.06	10,324.63
净利润	-18,646.64	61,874.40	87,875.26	2,027.25	9,185.30

由上表可知，2017 年-2020 年公司母公司的经营状况良好，具备盈利能力。公司 2021 年出现亏损主要是因为：

1、受 2019 年国家取消高速公路省界收费站的政策刺激，2019 年-2020 年的业务超常规增长，2020 年开始到 2021 年高速 ETC 行业的发展逐渐进入常态，2021 年受国家相关政策调整及市场环境等综合因素影响，业务量比前两年减少，公司整体营业收入大幅下降；

2、因业绩下滑，2019 年采购的原材料未能如期消耗，部分材料超过质保期，性能下降，存货跌价准备金额较高。2021 年公司母公司计提存货跌价准备 9,163.73 万元；

3、公司的应收账款期末余额较高，应收账款账龄延长，坏账风险上升。受疫情影响，客户压缩资金预算，部分项目延期付款，公司的应收账款期末余额较高，公司本期新增计提信用减值损失 1,319.20 万元；

4、返修率、单位返修成本上升导致当期发生和计提售后维修费上升；

5、公司投资的镓华微电子涉嫌财务造假，公司认为其股权投资出现减值迹象，经综合评估测算后，计提减值准备 1,762.48 万元。

公司 2021 年出现亏损主要是政策红利消失导致业绩下滑、存货和应收账款等资产管理不善、投资失败等原因导致，未来公司将主要从提升业绩、加强资产管理等方面着手提升公司的盈利能力，同时，谨慎投资，关注投资风险，避免不必要的损失。

（1）提升业绩

公司根据内外部环境变化，优化现有业务体系，依托原有技术及产品应用市场，明确了智慧高速、智慧城市、智慧网联三大板块业务发展方向，并推动业务升级。在智慧高速业务板块，公司将基于传统 ETC 业务，对原有项目进行升级维护，保证市场占有率稳中有升。在智慧城市业务板块，总结 ETC 拓展应用推广经验，摸索出 ETC 在停车场和路边停车场景中可复制的业务模式，拓展 ETC

无感加油、无感充电等创新应用场景；在智能网联业务板块，公司将深挖客户价值，结合主机厂 ETC2.0 和 ETC 国标 2.0 的技术演进，打造可持续的前装业务盈利模式。同时公司会加强业务解决方案的研发和集成能力，深入推进业务升级，公司将由单一产品的提供者商转向以解决方案带动系统和产品销售的综合服务商。

（2）加强资产管理

公司将加强应收账款、存货等重要资产管理。应收账款管理，建立跟踪、催收、考核机制，实现存量及增量应收账款的快速回流；存货管理，加强原材料的安全库存测算，做好排产工作，避免存货超期造成损失；优化产品工艺，提高产品质量，减少售后维护费。

除此之外，公司还有一些开源节流、降本控费的措施，如在风险可控前提下优化理财结构，提升理财效益；将闲置的房屋建筑物对外出租赚取收益；佛山工厂和广州工厂合并整合资源，降低费用；积极处理镓华微电子的诉讼案件，降低损失等。

公司预计未来能够产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关的递延所得税资产确认合理。

【年审会计师回复】：

（一）年审会计师核查程序及核查结论

针对上述问题，年审会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈公司管理层，了解公司亏损原因、经营情况、未来发展规划及盈利预测，分析判断确认递延所得税资产的合理性；

2、获取经管理层批准的未来期间的盈利预测，复核其各项财务指标的合理性，评估其编制是否符合行业趋势及公司自身情况，并考虑相关的特殊事项对未来财务预测可靠性的影响；

3、与公司聘请的税务师进行沟通，获取取得并查阅其计算的应纳税所得额，复核可抵扣亏损的金额；

4、复核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亏损的应纳税所得额为限；

5、执行检查、重新计算等审计程序，复核公司可抵扣亏损应确认递延所得

税资产相关会计处理的准确性。

经核查，我们认为公司可抵扣亏损确认的递延所得税资产是合理的。

七、报告期末，你公司其他非流动资产—股权投资款账面余额 9,000 万元，减值准备 1,762.48 万元，账面价值 7,237.52 万元，该款项系你公司支付给深圳镓华微电子有限公司（以下简称“镓华微电子”）的增资款。根据《关于对外投资进展暨仲裁的公告》，你公司作为申请人就协议纠纷向 CHARLES CHUNLI LIU、镓华微电子提起仲裁，该仲裁于 2022 年 2 月 11 日被受理。仲裁事项为：你公司获悉镓华微电子在本次增资中涉嫌提供虚假财务数据，严重影响其估值，要求 CHARLES CHUNLI LIU 和镓华微电子依约定的回购价格回购股权。请说明仲裁进展情况及你公司进一步应对保障措施，对上市公司的影响，包括但不限于影响金额及范围，并结合协议条款、可能的仲裁结果、减值准备的计提依据及计提过程，说明相关资产减值计提的充分性及是否符合《企业会计准则》的规定。

【公司回复】：

（一）仲裁案基本情况及进展情况

1、投资协议及增资协议情况

根据公司与镓华微电子签署的《增资协议之补充协议》中约定，在 CHARLES CHUNLI LIU（镓华微电子实际控制人及董事长）有严重违反交易文件且未在 30 日内及时补救的情况下，公司有权行使回购权，若公司要求镓华微电子或 CHARLES CHUNLI LIU 回购股权的，另一方对股权回购价款的支付承担连带责任。CHARLES CHUNLI LIU 在《增资协议》中明确承诺无不实披露、无重大违法违规行为、财务真实、不违反公司章程、确保核心人员稳定。

2、案件基本情况

公司与 CHARLES CHUNLI LIU、镓华微电子的股权回购纠纷一案，由深圳国际仲裁院受理，案号为（2022）深国仲涉外受 521 号。

本案仲裁请求为要求 CHARLES CHUNLI LIU 向公司支付股权回购款人民币 96,139,726.03 元、律师费、仲裁费、保全费、鉴定费等，镓华微电子对前述债务承担连带清偿责任。理由主要是镓华微电子在增资时向公司提供了虚假的财务数据、CHARLES CHUNLI LIU 作为镓华微电子的实际控制人具有严重违法违

规行为，违反增资协议，符合公司可以要求回购股权的情形。

3、案件基本进展

目前该案已组成仲裁庭，开庭时间为2022年7月14日。

（二）公司进一步应对保障措施

公司就本案申请了财产保全，已于2022年3月1日收到广东省深圳市中级人民法院的《查封、冻结通知书》（（2022）粤03财保16号），冻结了镓华微电子相关银行账户及CHARLES CHUNLI LIU个人银行账户及其对镓华微电子持有的股权，保全的财产价值已基本覆盖投资款，公司将严密监控保全期限，保障进入执行阶段有财产可供执行。仲裁审理方面，公司将积极搜集CHARLES CHUNLI LIU的其他违约行为，进一步充实证据、事实与法律依据。

（三）对上市公司的影响及减值计提过程

考虑到该项资产存在减值迹象，基于客观性、谨慎性与专业性等原则，公司委托外部独立第三方资产评估机构深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司对公司持有镓华微电子11.25%股权在估值基准日（2021年12月31日）的清算价值进行了估值，出具了估值报告（鹏信咨询字【2022】第133号）。估值类型为设定条件下的清算价值，估值方法为假设清算法。采用该方法的理由如下：考虑本次股权投资触发回购条款后实际确认为对镓华微电子的一项债权投资，公司需要对镓华微电子的投资在短时间内变现受偿，故采用假设清算法估值。因镓华微电子产品处于研发阶段，无法可靠估计公司所持该部分股权的公允价值减去处置费用后的净额，故以该股权预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。鉴于时间短，未采用折现率进行折现，故将清算估值作为可收回金额。经估值，清算后可收回金额为7,237.52万元，低于账面价值9,000万元。公司基于以上结论对该项资产计提减值，计提过程如下：

目前已申请冻结镓华微电子银行存款89,009,785.23元，预测应收银行存款利息1,401,904.12元，合计冻结资金90,411,689.35元。优先扣除的债务主要为应付职工薪酬和应交税费合计266,463.05元。可受偿的冻结资金=冻结资金的数量-优先扣除项目=90,411,689.35-266,463.05=90,145,226.30元。

同时考虑镓华微电子其他已出资股东的可能受偿及分配诉求9,907,356.97元，并根据增资协议约定的回购条款、预计结案时间及资金的整体占用时间，估算了

归属于本公司可能受偿的部分，约 80,237,869.33 元。

为达成诉讼执行需支付的各项费用，包含本案的仲裁费、保全费、鉴定费、律师费，预计应由本公司承担的运营费用，包括销售费用、管理费用及研发费用等，合计 7,862,654.97 元。

通过上述过程分析，债权的清算回收价值=80,237,869.33-7,862,654.97=72,375,214.36 元，即 7,237.52 万元。本期应计提的减值金额=9,000-7,237.52=1,762.48 万元，即减少本期利润 1,762.48 万元。

（四）相关资产减值计提的充分性及是否符合《企业会计准则》的规定

鉴于公司已对镓华微电子采取的仲裁及财产保全措施，我们认为上述权益风险可控，但基于谨慎性考虑，我们仍对该资产进行单项减值认定。在当前可获取的信息基础上，充分考虑了案件的进展及结果预判，以及其他股东的相关利益，预计了可收回金额，充分计提了该项资产的减值准备。镓华微电子的主要资金银行存款已经冻结，涉及该重大诉讼案件，对公司的日常运营将产生重大影响，发生了减值迹象。经鹏信资产评估师专业评估，该资产的可收回金额为 7,237.52 万元，低于其账面价值 9,000 万元，故该资产的账面价值减记至可收回金额 7,237.52 万元，同时计提相应的资产减值准备 1,762.48 万元，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

八、报告期末，你公司预计负债-产品质量保证余额为 3,318.88 万元，较上年末增长 499.23%；其他应付款-违约金余额为 2,997.05 万元，主要系你公司与持股 23%的参股公司山东高速信联支付有限公司于 2019 年签署《车载电子标签（OBU）供货协议》，根据协议约定的供货计划，你公司逾期交付 85.63 万台 OBU，应支付违约金共计 4,281.5 万元，截至报告期末已支付 1,284.45 万元。你公司本期销售费用-售后服务费用为 5,099.04 万元，同比增长 176.08%。请结合行业特点、你公司销售情况、业务模式、销售政策、售后政策及政策变化情况，说明产品质量保证金、售后服务费大幅上升的原因、计算依据及过程，你公司逾期交货的具体原因及对上市公司的影响，产品质量管理相关的内部控制制度及执行情况，你公司生产质量、效率是否受到重大不利因素的影响，如是，说明具体情况。

【公司回复】：

（一）产品质量保证金、售后服务费大幅上升的原因、计算依据及过程

1、行业特点、销售情况

在产品应用领域，公司属于智能交通行业，为国家重点支持和鼓励发展的行业。该行业的发展受到国家政策的影响较为显著，公司业务的发展受到国家对智能交通行业支持性政策及国家在交通基础设施行业的投资及交通治理、城市化进程等方面投入程度的影响。

公司近三年的销售情况如下：

单位：万元

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
高速公路 ETC 设备	28,099.38	93.18	153,268.45	98.02	282,607.82	98.81
智能停车场设备	386.15	1.28	1,029.56	0.66	1,798.59	0.63
其他	1,669.98	5.54	2,066.60	1.32	1,609.19	0.56
合计	30,155.51	100.00	156,364.60	100.00	286,015.59	100.00

公司的产品主要是高速公路 ETC 设备，占公司营业收入的 90% 以上。高速公路 ETC 设备主要为路侧设备（RSU）和车载设备（OBU）。2019 年受国家高速公路省界收费站政策对 ETC 设备的需求影响，OBU 和 RSU 产品销售量当年度井喷后，2020 年起 ETC 行业进入稳步发展期，ETC 产品出货量下降，公司 2019 年-2021 年的业务收入呈下降趋势，与整个行业的趋势相同。

2、业务模式、销售政策

公司的业务模式为集研发、采购、生产、销售一体化，坚持自主研发、自主创新的研发之路，自主采购原材料，采用自产为主辅以少量委外加工的生产模式，通过招投标方式进行设备销售。招标方为交通管理部门、高速公路管理局、道路运营方、系统集成商、金融机构等，本公司中标后为客户提供产品生产、施工安装和后续维护等，进而实现收入与盈利。

按行业惯例，销售款一般在合同签订、到货验收、质保期满等节点分期收取，并根据不同的客户资质、项目性质、金额大小等情况实行差异化的信用政策。

报告期内，公司业务模式和销售政策较前期未发生较大变化。

3、售后政策

公司销售的产品合同通常约定 2-5 年不等的质保期，在质保期内产品出现故障，公司需予以免费维修、更换等。报告期内，公司售后政策较前期未发生较大变化。

4、售后服务费大幅上升的原因

公司在资产负债表日对已销售但仍处于质保期内的产品，结合返修率、单位返修成本计提预计负债-产品质量保证金，确认销售费用-售后服务费用。在实际返回维修时，通过维修工单归集的实际维修成本，确认销售费用-售后服务费用。根据质保条款，只要公司产品在质保期内，就有免费维修、更换的义务。因此在资产负债表日，只要该产品仍在质保期内，则账面需保持合理的预计负债-产品质量保证金余额，待质保期结束，解除质保责任，转回计提的预计负债。返修率和单位返修成本每年根据历史数据，定期复核其合理性。

公司 2021 年产品质量保证金、售后服务费较 2020 年度大幅上升主要系 2021 年度返修率上升和单位返修成本增加所致。2021 年返修率高主要系 2019 年和 2020 年上半年销售的产品，因受 2019 年高速公路 ETC 行业受益于取消省界收费站政策推动，出现爆发性增长，产品供不应求，导致生产周期缩短，相应的产品在 2021 年出现集中性的返修，返修率历史新高。单位返修成本增加主要系 2021 年随着核算精细化，通过开设维修工单核算售后维修成本所致。

5、产品质量保证金、售后服务费计算依据及过程

根据公司的收入及产品结构明细情况，公司的主要销售产品为 OBU 和 RSU，因此公司仅对 OBU 和 RSU 计提预计负债-产品质量保证金。

2020 年、2021 年预计负债-产品质量保证金的计算依据及过程如下：

事项	产品类型	2021 年度	2020 年度
计提质保金基数（万台/套） （出货质保期内数量-发出商品数量）	OBU	5,204.07	5,416.31
	RSU	2.43	4.04
返修率	OBU	4.01%	0.91%
	RSU	9.07%	5.83%
单位返修成本（元）	OBU	15.48	9.10
	RSU	404.33	446.71
期末预计负债（万元）	OBU	3,229.83	448.77
	RSU	89.05	105.09

期末预计负债合计（万元）	3,318.88	553.86
期初预计负债（万元）	553.86	363.68
2021 年计提金额（万元）	2,765.02	190.18
其中：OBU	2,781.07	149.32
RSU	-16.05	40.86

计算公式：

预计负债-产品质量保证金=（出货质保期内数量-发出商品数量）*返修率*
单位返修成本

返修率=近 5 年返修数量/近 5 年出货数量

单位返修成本=维修工单归集的实际维修费用/实际维修数量

本期计提=期末预计负债-期初预计负债

（二）公司逾期交货的具体原因及对上市公司的影响

1、公司逾期交货的具体原因

公司与山东高速信联支付有限公司（以下简称“信联支付”）签署《车载电子标签（OBU）供货协议》，根据协议约定的供货计划，公司应当在 2019 年 7-9 月向信联支付供应指定型号的蓝牙 ETC 车载电子（OBU）不少于 895 万台。如公司产品供货时间、供货数量违反协议约定的，公司将按照每片 50 元×未到货数量对信联支付进行赔偿。考虑到在合同签署时提供的产品为公司成熟产品，且大额订单能为公司带来大规模的营业收入和利润，公司为满足客户的供货要求，在资金、人员、技术、产能等方面也已开展相关准备，不存在重大制约，具备履行合同的能力，存在违约的可能性较低，所以愿意接受严格的供货交期。

2019 年根据交通运输部《关于大力推动高速公路 ETC 发展应用工作的通知》的发文，要求“到 2019 年底，各省（区、市）汽车 ETC 安装率达到 80%以上，通行高速公路的车辆 ETC 使用率达到 90%以上，高速公路基本实现不停车快捷收费”。在合同履行过程中，受到上述政策的影响，整个行业都处于供不应求的状态，公司主要客户需按期完成主管或监管部门的任务，导致公司业务量集中式爆发，主要客户对货物需求都非常急迫。与此同时，由于政策带来的市场需求量急剧上升，上游物料供应商针对行业特殊要求的专用物料（电池、RF 射频芯片、蓝牙芯片等）供应短期承压，产品物料出现短缺。2019 年下半年，公司正处于产能爬坡期，虽已经通过外协等方式补充，但尚不能及时满足紧迫的交期，加上

物料供应短缺，因此造成对信联支付的交货延期。

2、逾期交货对公司的影响

公司在 2020 年就该违约事项确认预计负债 4,281.50 万元，同时确认营业外支出 4,281.50 万元，扣除所得税影响后，减少归属于母公司所有者的 2020 年净利润为 3,639.28 万元。2021 年 4 月 9 日与信联支付签署《<车载电子标签(OBU)供货协议>之补充协议》，双方一致同意并确认在《供货协议》履约过程中，公司存在未及时向信联支付交付 ETC 设备的情形，公司逾期交货行为已经构成违约，应当按《供货协议》约定向信联支付违约金 4,281.50 万元。同时，公司将该预计负债转入其他应付款核算，截至报告期末已支付 1,284.45 万元，剩余 2,997.05 万元待支付，该事项对 2021 年度及以后年度损益无影响。

（三）产品质量管理相关的内部控制制度及执行情况

公司从原材料质量、到生产过程质量、到成品出货质量均有完备的管控措施，所有管控均按照公司制定的《进料管理控制程序》、《首件确认规范》、《制程品质控制程序》、《制程异常管理规范》、《出货检验控制程序》、《检验管理程序》、《不合格品管理程序》等程序文件严格执行。

（四）公司生产质量、效率是否受到重大不利因素的影响

2019 年受国家高速公路省界收费站取消政策影响，ETC 设备的市场需求井喷，供不应求。2019 年下半年，公司正处于产能爬坡期，公司的产能面临挑战。为满足市场需求，在自有工厂无法保证及时供货的情况下，公司通过外协等方式补充产能。同时供应短期承压，产品物料出现短缺，上游生产周期缩短，造成公司在 2019 年生产的部分产品故障率上升。

公司高度重视产品质量，作为智慧交通先行者，致力于以创新科技推动行业发展的深耕精神，积极推进精细化管理，严把产品质量关，做好能及时应对市场需求的准备。基于前期大批量产过程的异常和市场反馈，公司对产品设计、物料质量保证、生产工艺改善等展开了系列活动：

1、研发质量提升活动：开展硬件方案验证修改优化活动、软件方案优化活动、系统产品压力、可靠性测试活动提升产品设计能力；

2、物料质量保证活动：启动供应商瘦身活动，淘汰问题多发供应商，培养提升优质供应商；购入高精度检测仪，提升来料检验能力；

3、生产工艺改善活动：通过 SMT 推动 SINGLE PPM 活动，提升产品质量的一致性和稳定性；建设智能数字化工厂、全流程推动信息化和物理防错体系。在管理上，按照 ISO9001:2008 质量管理体系要求，确保产品与服务的质量。同时，公司还导入 ISO/TS16949:2009 汽车行业质量管理体系、IECQQC080000 电气电子元器件和产品有害物质过程管理体系、ISO14001:2004 环境管理体系和 OHSAS18001:2007 职业健康安全管理体系，从而以多层面、多方位的质量控制体系生产产品。

佛山工厂制造生产基地于 2020 年 10 月份投入使用，配备多条 SMT（表面贴装技术）生产线和装配生产线，具有强大的批量生产能力。公司拥有行业领先的生产装备和生产技术，自主设计并研发了 TIA 全面集成的自动化装配生产线，实现了 OBU 从贴片到组装全过程自动化生产，自动化生产线的建设在提升生产效率的同时，也为公司产品质量提供了强有力的保障。随着佛山工厂制造生产基地的投产，公司减少外协生产，供应链保障及生产流程更加可控，不仅提升了公司生产质量和生产效率，同时也弥补了公司产能不足情况下外协生产暴露的产品质量管控问题。

2021 年 11 月 8 日，工信部发布了《关于制造业单项冠军第六批遴选和第三批通过复核企业名单的公示》，公司 OBU 产品被认定为第六批制造业单项冠军产品。该认定是国家为落实中国制造 2025，引导制造企业在细分产品领域专注创新和质量提升，培育具有全球竞争力的世界一流企业，促进我国制造业迈向全球中高端，由制造大国向制造强国转变而开展的专项培育提升行动。

综上所述，公司生产质量、效率未受到重大不利因素的影响。

特此公告。

深圳市金溢科技股份有限公司董事会

2022 年 6 月 29 日