

问询函专项说明

天健函〔2022〕3-224号

深圳证券交易所：

由深圳市金溢科技股份有限公司（以下简称金溢科技公司或公司）转来的《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）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、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。（问询函第 3 条）

（一）ETC 设备产品的营业成本构成情况

2020-2021 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。

2020-2021 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

2020-2021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

年 度	排名	供应商名称	采购金额	占比 (%)	主要产品
	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) 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

2020-2021 年，公司整体销售收入、毛利率情况

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 市场需求激增，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 设备近三年的收入结构波动原因进行分析。

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，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公司，主要通过公开招投标方式进行，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

根据公司内部对毛利率敏感性的分析测算，OBU 单位售价较上期下降 23.06%，对毛利率的影响百分比为-16.60%，单位成本较上期上涨 5.63%，对毛利率的影响百分比为-4.05%，单位售价下降且单位成本上升，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。

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：一是受整体行业环境影响，同行竞争激烈导致单位售价下滑；二是 RSU 产品更新迭代、产品结构发生变化导致。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，剔除安装调试成本后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

公司主要销售 ETC 产品，同行业可比公司主要有北京万集科技股份有限公司（以下简称万集科技）和上海华铭智能终端设备股份有限公司（以下简称华铭智能），公司与同行业公司 ETC 相关产品收入及毛利率情况具体如下：

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、2020 年度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

（五）核查过程及结论

1. 我们实施的核查程序如下：

（1）了解与收入确认、采购、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企业进行对比分析，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，公司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。

二、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。（问询函第 4 条）

(一) 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

1. 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) 同行业可比公司收入确认政策

公司	政策
万集科技	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： 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； 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

	<p>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相关规定，与同行业可以公司相比基本一致。

(2) 信用政策及信用期限

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。

2. 期后回款及已到期尚未回款情况，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，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。

(二) 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

1. 应收账款账龄

公司及同行业公司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：由于同行业公司万集科技、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，为了保证应收账款的可比性，公司将合同资产、其他非流动资产-合同资产在1年以内列示

注2：以上同行业公司数据来源于各公司2021年报公布数据

由上表可知，公司与同行业公司应收账款账龄均主要集中在1年以内及1-2年两个区间，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如下：

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：上表期后回款金额均截止至2022年4月30日

从上表体现，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. 主要欠款方偿还能力

公司主要客户群体以高速公路运营公司、系统集成商为主，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. 预期信用损失测算过程及测算依据

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) 确定历史数据集合

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
1-2 年	13,346.04	15,319.66	3,915.20	4,570.68
2-3 年	5,700.28	1,966.22	2,793.64	2,098.76
3-4 年	735.44	1,798.79	611.31	1,690.61
4-5 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

单位：万元

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	14,595.46	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) 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 迁徙率(%)	2019-2020 迁徙率(%)	2018-2019 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	100.00	100.00	100.00	100.00	E	E*F	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	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 迁徙率(%)	2019-2020 迁徙率(%)	2018-2019 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) 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,具体情况如下:

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,由于超质保期2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,具体情况如下:

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) 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	21年考虑5%前瞻性下预计信用损失率	21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	5.00
1-2年	13,346.04	1,034.32	1,334.60	-300.29	10.00
2-3年	5,700.28	892.66	1,710.08	-817.42	30.00
3-4年	735.44	263.87	367.72	-103.84	50.00
4-5年	425.29	425.29	340.23	85.06	80.00
5年以上	564.69	564.69	564.69		100.00
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	21年考虑5%前瞻性下预计信用损失率	21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. 与同行业公司比较分析

与同行业公司比较分析，2021年12月31日坏账准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款期末余额	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：公司应收账款期末余额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。

(三) 核查过程及结论

1. 我们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货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（包括应收账款货款账龄、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，于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。

三、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。（问询函第 5 条）

（一）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

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 & 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。

（五）核查程序及核查结论

针对上述问题，我们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，通过存货监盘获取信息与公司实际计提存货跌价情况比较分析存货跌价计提的合理性、审慎性；

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。

四、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。（问询函第 6 条）

（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深圳市金溢科技股份有限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

深圳市金溢科技股份有限公司近 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 年金溢科技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年金溢科技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. 公司投资的深圳镓华微电子有限公司涉嫌财务造假,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、智能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；积极处理深圳镓华微电子有限公司的诉讼案件，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。

（三）核查程序及核查结论

针对上述问题，我们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。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：朱中伟

中国·杭州

中国注册会计师：龙海燕

二〇二二年六月二十七日