



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街  
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,  
No. 8, Chaoyangmen Beidajie,  
Dongcheng District, Beijing,  
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288

telephone: +86 (010) 6554 2288

传真: +86 (010) 6554 7190

facsimile: +86 (010) 6554 7190

## 关于深圳证券交易所《关于对深圳市智动力精密技术股份有限公司的年报问询函》的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部:

贵部于 2023 年 5 月 5 日下发创业板年报问询函〔2023〕第 152 号（以下简称“问询函”）收悉，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为深圳市智动力精密技术股份有限公司（以下简称“公司”或“智动力”）2022 年财务报表审计机构，我们对问询函中提到的需要年审会计师发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查意见说明如下：

### 问题 1、关于商誉

你公司收购广东阿特斯科技有限公司（含广东度润光电科技有限公司，以下简称“商誉所在资产组”）形成商誉 12,242 万元，因本期结构件和光学件业务经营业绩不及预期，截至报告期末上述商誉已全额计提减值准备。因未能取得有关公司上述商誉减值测试合理性的充分、适当的审计证据，年审会计师对你公司 2022 年度财务会计报告出具了保留意见的审计报告。请你公司：

(3) 请会计师详细说明就公司上述商誉减值测试所实施的审计程序、取得的审计证据、需要但尚未取得的审计证据情况及未取得的原因，是否存在审计受限、已发现错报等情形，审计意见是否恰当；说明就商誉所在资产组的主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据（涉及抽样的，应说明抽样原则及覆盖比例），并就相关资产、收入成本的真实性、准确性进行核查并发表明确意见。

(一) 请会计师详细说明就公司上述商誉减值测试所实施的审计程序、取得的审计证据、需要但尚未取得的审计证据情况及未取得的原因，是否存在审计受限、已发现错报等情形，审计意见是否恰当。

## 1、会计师就公司上述商誉减值测试所实施的审计程序、取得的审计证据

商誉所在资产组 2021-2022 年的净利润分别为 8,166.43 万元和-6,971.44 万元，出现因收购少数股权而形成的业绩承诺期结束后，出现业绩大幅下滑的情况。并且会计师关注到公司管理层对于商誉资产的盈利预测基础在 2021 年与 2022 年有着明显转变，导致了 2022 年商誉全额计提减值准备，故会计师将其作为 2022 年度审计的重点审计领域。

根据 2022 年 9 月 30 日财政部发布的财会【2022】28 号《关于加大审计重点领域关注力度控制审计风险进一步有效识别财务舞弊的通知》（以下简称：28 号文）中关于财务舞弊易发高发领域及重点应对措施第八条“商誉相关舞弊风险应对措施”的相关指引。

同时，结合中国注册会计师协会 2022 年 12 月 22 日修订的《中国注册会计师审计准则第 1321 号——会计估计和相关披露的审计》（以下简称“1321 号文”）的要求对商誉减值进行考虑。

基于上述情况，会计师采取的应对措施如下：：

(1)会计师在风险评估阶段评价了智动力管理层进行商誉减值测试相关的内部控制涉及和运行的有效性。

(2)对智动力管理层进行访谈，了解阿特斯业绩下滑的原因及管理层拟采取的应对措施，业务转型情况，管理层对未来的预测判断等，并获取管理层对未来盈利情况的预测及相关的行业研究报告；对阿特斯及度润的重要客户进行现场走访，了解其 2022 年客户销售变化情况及未来业务合作情况。

(3)会计师评价了智动力管理层聘请开展商誉减值测试评估专家的胜任能力、专业素质和客观性。

(4)商誉减值测试过程中，会计师评价了智动力委聘的评估机构银信资产评估有限公司的工作结果或结论的相关性和合理性，工作结果或结论与其他审计证据的一致性。同时，会计师复核了智动力管理层对商誉减值测试方法的合理性及一致性，评价管理层在减值测试中采用的关键假设的合理性并核实与上年关键假设的变化，

关注盈利预测所使用基础数据和参数的相关性、准确性及完整性。

(5) 会计师对评估专家确定的阿特斯商誉相关资产组评估方法、计算过程、关键参数合理性、折现率等进行复核。

(6) 会计师对商誉资产组历次商誉减值准备测试情况和测试的结果的合理性进行比较分析。

## **2、会计师需要但尚未取得的审计证据情况及未取得的原因，存在审计受限、已发现错报等情形的情况，审计意见的恰当性**

会计师对商誉资产组历次商誉减值准备测试情况和测试结果的合理性进行了比较分析及复核，发现根据智动力管理层编制的从 2018 年取得商誉资产组控制权起至 2022 年各期的盈利预测情况，其收入增长率假设、毛利率假设、期间费用率等关键参数在 2022 年度出现了重大变化。2022 年，系商誉资产组首次出现未达到关键估计假设的年份，智动力管理层以变化后的情况作为未来预测期经营状况现金流的假设基础，进行了商誉减值测试并全额计提了商誉减值准备。

根据 IDC 于 2023 年 3 月 1 日发布的研究报告称，由于市场复苏速度慢于此前预期，IDC 修订了其全球智能手机预测，根据其最新的《全球季度手机追踪》预测，由于市场继续受到需求疲软和持续的宏观经济挑战的影响，2023 年智能手机出货量将下降 1.1%，降至 11.9 亿部，低于此前预测的 2.8%，实际市场复苏预计要到 2024 年才会出现，届时 IDC 预计同比增长 5.9%，随后是个位数的低增长，导致五年复合年增长率（CAGR）为 2.6%。智动力管理层对商誉资产组 2023 年以后年度经营数据参考了 IDC 相关的研究报告并作为估算确认的现金流的相关依据。

但同时，会计师关注到 IDC 在 2022 年多次修正了其对 2022 年及未来年度全球智能手机出货量的预测。2022 年 1 月，IDC 预计物流供应链的挑战将持续到 2022 年上半年，但其相信将在 2022 年第二季度和下半年恢复增长，许多市场的需求仍然强劲，消费者对 5G 和可折叠设备等新外形的兴趣日益浓厚。2022 年 6 月，IDC 发布的研究报告称，根据最新的全球手机季度跟踪预测，到 2022 年智能手机的出货量将下降 3.5%至 13.1 亿部，在连续三个季度下降和供需挑战增加之后，IDC 大幅下调了对 2022 年的预测，此前预测为增长 1.6%。2022 年 8 月，IDC 预计全球智能

手机市场的挫折将是短期的，市场将在 2023 年反弹，同比增长 5.2%。2022 年 12 月，IDC 发布的研究报告称，根据最新的全球手机季度跟踪预测，2022 年全球智能手机出货量将下降 9.1%。2023 年 1 月，IDC 发布了全球智能手机市场调研报告，2022 年全球智能手机出货量仅为 12.1 亿部，同比下跌 11.3%。

会计师对比了智动力管理层用于盈利预测的关键参数，如 2021 年的盈利预测中，对 2022 年-2026 年预测期内营业收入的平均值为 130,721.66 万元、预测期内营业收入的平均增长率为 2.76%、预测期内平均毛利率为 16.96%；2022 年的盈利预测中，对 2023 年-2027 年预测期内营业收入的平均值为 82,289.79 万元、预测期内营业收入的平均增长率为 1.36%，预测期内平均毛利率为 11.60%。

会计师认为两年的盈利预测数据存在较大差异，包括管理层预测的收入增长率假设、毛利率假设、期间费用率等关键参数在 2022 年度出现了重大变化。智动力管理层以商誉资产组 2022 年变化后的经营情况作为盈利预测的假设基础，并结合了 IDC 相关的研究报告进行估计。会计师在根据财政部发布 28 号文、审计准则的 1321 号文和 2018 年证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的指引下，亦无法实施其他替代审计程序获取充分、适当的审计证据以识别智动力管理层在不同的年度对商誉资产组经营预期的改变做出的会计估计的准确性和合理性，以及对 IDC 相关研究报告的预测在 2022 年及以后年度发生的重大转变无法进行判断。

综上所述，由于会计师无法获取充分、适当的审计证据以支撑智动力管理层对 2023 年以后年度相关预测会计估计的准确性和合理性是否恰当，因此会计师无法确定是否有必要对商誉减值准备金额作出调整，也无法确定应调整金额。因此会计师认为发表保留意见是恰当的。

**（二）说明就商誉所在资产组的主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据（涉及抽样的，应说明抽样原则及覆盖比例），并就相关资产、收入成本的真实性、准确性进行核查并发表明确意见**

**1、商誉所在资产组的主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据**

对于商誉资产组的认定，会计师根据证监会 2019 年 12 月 27 日发布的《2019 年度内部控制审计、商誉减值审计与评估专项检查情况的通报》中解释：“按照准

则要求，资产组一般以长期资产为主，不包括流动资产、流动负债、非流动负债、溢余资产与负债、非经营性资产与负债，除非不考虑相关资产或负债便难以预计资产组的可收回金额。”

根据上述解释商誉资产组中包含全部商誉的资产组账面价值为 42,726.67 万元，  
 明细如下：

单位：万元

项目	账面价值	考虑合并对价分摊后 账面价值
固定资产	8,678.05	8,678.05
在建工程	189.38	189.38
使用权资产	7,784.75	7,784.75
无形资产	33.43	1,093.02
长期待摊费用	683.79	683.79
其他非流动资产	294.66	294.66
<b>深圳智动力商誉账面原值（51%）</b>		<b>12,241.54</b>
<b>换算为 100%股权的商誉值</b>		<b>24,003.01</b>
<b>包含商誉的资产组账面价值（100%商誉）</b>		<b>42,726.67</b>

针对上述商誉资产组的主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据如下：

项目	实施的审计程序	取得的审计证据	抽样原则及覆盖比例
固定资产	<p>(1) 了解、评价并测试智动力与固定资产减值相关的内部控制制度的设计和运行情况；</p> <p>(2) 对固定资产情况进行了解，对重要固定资产进行监盘，并获取了对应的盘点表，检查固定资产的状况及本年度使用情况等，同时结合公司产能利用率情况，判断相关资产的减值情况；</p> <p>(3) 分析管理层于年末固定资产是否存在可能发生减值的迹象的判断，进行固定资产减值测试时采用的关键假设的合理性；</p> <p>(4) 对固定资产减值准备计算过程进行复核。对智动力拟计提的减值准备与相关部门负责人及相关技术人员进行了沟通，了解计提的具体事项、原因、计提的金额，获取并复核了相关减值准备测试明细表，以验证相关减值准备计提的准确性；</p> <p>(5) 检查管理层对固定资产与固定资产减值相关的披露。</p>	<p>(1) 固定资产明细及折旧计算表、固定资产的盘点表；</p> <p>(2) 获取本期新增重要固定资产合同及其附件；</p> <p>(3) 固定资产减值明细表等。</p>	<p>结合重要性原则和随机原则对阿特斯固定资产执行了监盘程序；固定资产监盘比例为 48.77%。</p>
使用权资产	<p>(1) 了解公司如何执行新租赁准则，并了解其相应的内部控制；</p> <p>(2) 获取了公司编制的使用权资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；</p> <p>(3) 检查相关合同的主要条款，询问公司将该合同识别为租赁或者包含租赁的理由，确认是否符合企业会计准则的规定；</p> <p>(4) 检查使用权资产是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。</p>	<p>(1) 使用权资产明细表；</p> <p>(2) 使用权资产的合同等。</p>	<p>不适用</p>
无形资产	<p>(1) 获取了公司编制的无形资产明细表，复核其加计数是否准确，并与明细帐和总帐余额核对相符；</p> <p>(2) 获取有关文件、资料，检查无形资产的构成内容和计价依据；</p> <p>(3) 检查无形资产的摊销方法，复核计算无形资产的摊销及其会计处理是否正确；</p> <p>(4) 检查无形资产与无形资产减值是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。</p>	<p>(1) 无形资产明细及摊销计算表；</p> <p>(2) 获取本期新增重要无形资产合同及其附件；</p> <p>(3) 无形资产减值明细表等。</p>	<p>不适用</p>
营业收入及成	<p>(1) 了解、评估并测试公司自审批客户订单至营业收入确认流程以及关键内部控制；</p>	<p>(1) 营业收入及成本明细</p>	<p>(1) 结合重要性原则和</p>

项目	实施的审计程序	取得的审计证据	抽样原则及覆盖比例
本	<p>(2)选取样本检查销售合同,识别客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件,评价公司收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;</p> <p>(3)选取样本检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、出库单、客户对账单等,评价相关收入确认是否符合收入确认的会计政策;</p> <p>(4)根据客户交易的特点和性质,对重要客户的本年营业收入金额及年末应收账款余额执行函证程序;</p> <p>(5)就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对对账单及其他支持性文件,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间;</p> <p>(6)对毛利率变动以及收入与成本配比进行分析性复核。</p>	<p>表;</p> <p>(2)应收账款明细表;应付账款明细表</p> <p>(3)本期重要客户及供应商合同;</p> <p>(4)本期对客户与供应商的函证及回函;</p> <p>(5)细节测试选取的相关单据等。</p>	<p>随机原则对阿特斯本期营业收入及成本占比 80% 以上的项目执行了函证程序,结果如下;</p> <p>1) 营业收入回函及替代的金额占当期发生额比例为 84.42%;</p> <p>2) 应收账款回函及替代金额占当期期末余额比例为 87.11%;</p> <p>3) 采购的回函及替代金额占当期期末余额比例为 83.60%;</p> <p>4) 应付账款回函及替代金额占当期期末余额比例为 88.14%。</p>

## 2、就相关资产、收入成本的真实性、准确性进行的核查及明确意见

经核查，会计师认为，公司商誉所在资产组的资产、收入成本真实和准确，与资产组的经营情况相符。

## 问题 2、关于营业收入

报告期内，你公司实现营业收入 174,467 万元，同比下滑 19.45%，其中，功能性电子器件、结构性电子器件、光学件产品收入分别为 68,643 万元、95,660 万元、10,146 万元，同比分别下滑 13.38%、14.54%、59%，对应销量分别下滑 35.99%、16.91%、43.69%；功能性电子器件、结构性电子器件、光学件产品毛利率分别为 22.95%、5.27%、3.16%，同比分别下滑 4.15 个百分点、7.06 个百分点、14 个百分点。2023 年一季度，你公司综合毛利率下降至 1.84%。请你公司结合产品结构及销售价格变动、前五大客户及交易金额、成本结构及变动、产品技术水平和市场竞争力等分析上述产品 2022 年收入及毛利率下滑、2023 年一季度毛利率进一步大幅下滑的原因，功能性电子器件、光学件产品销量与收入下滑幅度不一致的原因，变动趋势及原因是否与同行业一致，业绩下滑相关影响因素是否具有持续性，后续拟采取的改善经营状况的措施。请会计师核查并发表明确意见。

一、结合产品结构及销售价格变动、前五大客户及交易金额、成本结构及变动、产品技术水平和市场竞争力等分析上述产品 2022 年收入及毛利率下滑、2023 年一季度毛利率进一步大幅下滑的原因

### （一）产品结构及销售价格变动

单位：万平方米、万 PCS、万元、元/平方米、元/PCS

业务板块	2022 年度			
	销量	收入	单价	收入占比
功能性电子器件	390.84	68,643.11	175.63	39.34%
结构性电子器件	8,056.56	95,659.67	11.87	54.83%
光学件	27,129.86	10,146.31	0.37	5.82%
业务板块	2021 年度			
	销量	收入	单价	收入占比
功能性电子器件	610.6	79,245.63	129.78	36.59%
结构性电子器件	9,696.10	111,930.04	11.54	51.68%
光学件	48,177.50	24,543.29	0.51	11.33%
业务板块	同比变化百分比			
	销量	收入	单价	收入占比
功能性电子器件	-35.99%	-13.38%	35.33%	2.75%
结构性电子器件	-16.91%	-14.54%	2.86%	3.15%
光学件	-43.69%	-58.66%	-26.59%	-5.51%

由上表可知，公司功能性电子器件、结构性电子器件及光学件在销量和收入方面的不匹配主要由于产品单价的变化，其变化的主要原因如下：

1、产品自身特点：由于公司根据客户不断变化的需求向其供应定制化产品，产品规格型号繁多，各个规格销售单价存在一定差异，导致单价存在一定程度的波动；

2、外部环境影响：消费电子行业不景气以及市场竞争加剧导致终端客户对其供应链存在压价需求。

## （二）最终客户的销售占比及差异情况

2022 年，公司的前五大客户收入占比情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例
客户 O	57,928.69	33.20%
客户 S	38,100.28	21.84%
客户 W	15,866.11	9.09%
客户 R	7,083.64	4.06%
客户 T	6,778.00	3.88%
<b>合计</b>	<b>125,756.72</b>	<b>72.07%</b>

2021 年，公司的前五大客户收入占比情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例
客户 O	69,042.62	31.88%
客户 S	49,525.23	22.86%
客户 W	12,420.81	5.73%
客户 T	10,416.80	4.81%
客户 H	7,317.17	3.38%
<b>合计</b>	<b>148,722.63</b>	<b>68.66%</b>

由上表可知，公司 2022 年主要客户未发生重大变化，前两大客户销售金额占营收比例仍然保持在 50.00%以上，客户结构基本保持稳定，前五大客户销售金额占比差异较小，客户集中度基本保持稳定。

## （三）各业务板块毛利率变化

业务板块	2022 年毛利率	2021 年毛利率	同比变动
功能性电子器件	22.95%	27.10%	-4.15%
结构性电子器件	5.27%	12.33%	-7.06%
光学件	3.16%	17.02%	-13.86%

由上表可知，各业务板块的毛利率都有一定幅度的下降，导致公司整体毛利率下降。各业务板块毛利率变化原因如下：

### 1、功能性电子器件业务板块毛利率下滑原因

功能性电子器件业务毛利率下降的原因如下：

(1) 由于主要客户 2022 年的经营业绩下降，竞争压力增加，对供应商订单价格水平下降；

(2) 产品结构变化，高毛利率产品占比下降，产品结构情况如下：

单位：万元

产品品类	2022 年			2021 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
功能性电子器件	61,863.05	90.12%	20.82%	68,827.35	86.85%	25.12%
光学胶	6,780.06	9.88%	42.44%	10,418.28	13.15%	40.20%
合计	68,643.11	100.00%	22.95%	79,245.63	100.00%	27.10%

### 2、结构性电子器件业务板块毛利率下滑原因

公司结构性电子器件业务同比 2021 年销量及收入均下降，下降幅度基本一致，毛利率下降 7.08%的原因主要如下：

(1) 越南智动力：2022 年，全球手机终端厂商出货量下降，竞争加剧，导致越南智动力结构性电子器件订单量下降；由于越南智动力该板块前期投入较大，订单量下滑导致产能无法得到充分释放（相关投资背景及现状详见问题 6 回复一、（二）1、（1）），且良率提升较慢，规模效应不明显，无法摊薄固定成本的负面影响；

(2) 阿特斯毛利率下降的具体分析详见问题 1 回复一、（四）2、阿特斯经营业绩情况说明。

### 3、光学件业务板块毛利率下滑原因

受到国内各大消费电子品牌厂商出货量下滑的影响，度润 2022 年的营收规模大幅下降，量价齐跌导致光学件整体毛利率大幅下降，具体分析详见问题 1 答复一、（四）3、度润经营业绩情况说明。

#### 4、2023 年第一季度毛利率进一步大幅下滑的原因

##### （1）市场环境等因素带来的订单量及单价的影响

中国市场智能手机出货量不达预期。根据 IDC 发布的统计数据，2023 年第一季度，中国智能手机市场持续低迷，从 2022 年第一季度至 2023 年第一季度，连续 5 个季度出货量同比下降幅度超 10%。2023 年第一季度出货量约 6,544 万台，同比下降 11.8%。vivo、OPPO 和小米智能手机出货量持续下降，分别同比下降 14.9%、8.8%、22.9%。

全球智能手机市场亦呈下滑趋势。根据 IDC 发布的统计数据，2023 年第一季度，全球智能手机市场出货量约 2.69 亿台，同比下降 14.6%。三星、小米、OPPO、vivo 智能手机出货量持续下降，分别同比下降 18.9%、23.5%、6.7%、18.8%。

##### （2）2023 年一季度收入同比下滑，具体数据如下：

单位：万平方米、万 PCS、万元

业务板块	2023 年一季度	
	销量	收入
功能性电子器件	63.89	10,334.62
结构性电子器件	1,536.48	16,783.08
光学件	6,353.44	2,345.00
业务板块	2022 年一季度	
	销量	收入
功能性电子器件	143.65	18,142.23
结构性电子器件	2,042.64	27,691.12
光学件	10,632.22	2,876.85
业务板块	同比变化率	
	销量	收入
功能性电子器件	-55.52%	-43.04%
结构性电子器件	-24.78%	-39.39%
光学件	-40.24%	-18.49%

由上表可知，2023 年一季度同比销量及收入均大幅下降，一季度产能利用率较低导致无法分摊固定成本及折旧的负影响，导致毛利率进一步下降。

## 二、功能性电子器件、光学件产品销量与收入下滑幅度不一致的原因

### （一）功能性电子器件销量与收入下滑幅度不一致的原因

2022年，公司功能性电子器件收入同比下滑13.38%，对应销量同比下滑35.99%，销量与收入下滑幅度不一致，主要是由于2022年产品结构发生了变化，导致平均价格水平上升，抵消了销量下滑的影响，产品结构变化如下表所示：

单位：万元、元/平方米

业务板块	2022年			
	销量	营业收入	营业收入占比	平均单价
显示屏组件	143.94	40,063.94	58.37%	278.34
盖板组件	105.88	4,442.33	6.47%	41.96
光学胶	82.07	6,778.00	9.87%	82.59
机壳组件	20.54	11,072.30	16.13%	538.95
业务板块	2021年			
	销量	营业收入	营业收入占比	平均单价
显示屏组件	145.65	48,705.10	61.46%	334.39
盖板组件	227.18	9,998.04	12.62%	44.01
光学胶	136.71	10,416.80	13.14%	76.2
机壳组件	9.76	5,083.33	6.41%	521.07
业务板块	同比变化率			
	销量	营业收入	营业收入占比	平均单价
显示屏组件	-1.18%	-17.74%	-3.10%	-16.76%
盖板组件	-53.40%	-55.57%	-6.14%	-4.66%
光学胶	-39.97%	-34.93%	-3.27%	8.39%
机壳组件	110.59%	117.82%	9.72%	3.43%

2022年机壳组件产品营业收入同比增长117.82%，占比增长9.72%，而显示屏组件、盖板组件营业收入同比分别下降了17.74%和55.57%，占比下降3.10%、6.14%，由于机壳组件产品的单位面积远比显示屏组件及盖板组件产品小，因此机壳组件产品按照面积折算的每平方米的产出数量较显示屏组件及盖板组件产品多，拉高了其每平方米的平均单价，2022年机壳组件产品的每平方米均价为538.95元，较显示屏组件和盖板组件的每平方米均价高出很多。综上，因产品结构变化导致平均价格水平上升，抵消了销量下降的影响。

### （二）光学件产品销量与收入下滑幅度不一致的原因

2022年光学件产品收入下滑58.66%，销量下滑43.69%，收入下滑幅度较销量

高，主要系 2022 年以来，市场需求低迷、产能过剩导致同行业相互竞价，全年同等工艺下的价格水平比上年下降约 15%，量价齐跌导致收入下滑幅度大于销量下滑幅度。

### 三、同行业可比公司报告期内各季度业绩变动情况、行业季节性特征

现选取以消费电子功能性器件或结构性器件为主营业务的 A 股境内上市公司进行对比，情况具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 第一季度	2022 年 第二季度	2022 年 第三季度	2022 年 第四季度	2023 年 第一季度
智动力 (300686.SZ)	营业收入	48,710.19	43,254.14	40,671.30	41,831.18	29,484.29
	归属于上市公司股东的净利润	1,064.66	1,165.86	-627.78	-27,231.14	-4,488.87
飞荣达 (300602.SZ)	营业收入	75,345.59	96,925.78	107,514.73	132,664.99	77,318.65
	归属于上市公司股东的净利润	-1,789.87	-1,892.64	3,794.99	9,506.22	-2,512.40
安洁科技 (002635.SZ)	营业收入	105,455.08	90,569.04	112,499.78	111,340.93	88,011.49
	归属于上市公司股东的净利润	8,492.15	5,207.77	9,134.22	690.27	6,820.66
领益智造 (002600.SZ)	营业收入	706,481.84	773,978.79	986,422.00	981,585.22	721,428.26
	归属于上市公司股东的净利润	30,079.04	18,056.18	74,470.72	37,001.56	64,672.11
捷荣技术 (002855.SZ)	营业收入	58,812.41	79,467.09	71,032.66	60,477.84	45,382.23
	归属于上市公司股东的净利润	-3,825.78	95.87	1,613.11	-10,440.73	-3,067.61

在上述可比公司中，公司业绩波动趋势与飞荣达、捷荣技术较为接近。由于销售的产品品类、客户需求、订单周期及其他经营安排，公司与可比公司各季度业绩变动存在一定差异，整体业绩变化不存在较大异常。

### 四、业绩下滑相关影响因素是否具有持续性，后续拟采取的改善经营状况的措施

#### (一) 业绩下滑相关影响因素是否具有持续性

2022 年公司业绩出现下滑，与全球消费电子行业整体下行趋势一致。若全球经济下行趋势蔓延且持续较长时间，进一步加剧消费电子行业下行态势，或是行业竞

争加剧、原材料成本及用工成本增加等因素，均可能导致公司产品利润空间缩小，存在造成公司经营业绩进一步下滑的风险。

## **（二）后续拟采取的改善经营状况的措施**

公司积极关注最新行业动向，力争拓宽产品的应用领域，延长产品产业链，提高产品质量和附加值，并计划通过以下措施管控成本：

1、严控管理成本，通过精细化运营管理，如组建精干团队、优化组织结构、精减人员等，达到降低管理成本，提升管理效率的效果；

2、通过集中采购，提升对供应商议价能力，进一步降低采购成本，通过进一步优化物流安排，降低运输过程中产生的成本；

3、通过优化生产制造过程，同时严格进行质量控制，从而提升生产过程中的良率，降低生产成本；

4、积极拓展新客户，努力提升产能利用率；

5、如后续出现业绩持续下滑，公司不排除采取合并厂区等措施管控成本。

## **五、会计师的核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

针对智动力 2022 年收入及毛利率、2023 年一季度毛利率等业绩问题，年审会计师执行了以下核查程序：

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，了解销售合同条款和条件，根据收入准则评价收入确认方法是否恰当；

3、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、发货单、收货确认单等；

4、结合产品类型对收入和毛利率情况执行分析，判断相关收入金额是否出现异常波动的情况，对本期记录的收入交易选取样本，核对发票、对账单、销售合同及出库单，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

5、向重要客户实施积极式函证程序，询证本期发生的销售金额及往来款项余额，确认业务收入的真实性、完整性；对阿特斯及度润的重要客户进行现场走访，了解其 2022 年客户销售变化情况及未来业务合作情况；

6、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

7、获取期后销售成本明细表，对公司 2023 年一季度的收入和毛利率等执行分析性复核程序。

## （二）核查意见

经核查，会计师认为，公司 2022 年收入及毛利率下滑主要系受消费电子市场需求萎缩、单位价格水平下降或单位成本上升等因素影响，2023 年一季度毛利率进一步大幅下滑的原因主要系受客户订单减少，单位固定成本增加所致，相关变动趋势及原因与同行业一致，与公司的实际经营情况相符。

#### 问题 4、关于存货跌价

报告期末，你公司存货账面余额为 26,527 万元，已计提存货跌价准备 10,411 万元，计提比例约 39.25%。请你公司结合分产品对应的各类别存货金额、存货库龄、可变现净值的测算过程及确定依据、各产品本期毛利率下滑等情况，说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。请会计师核查并发表明确意见。

一、结合分产品对应的各类别存货金额、存货库龄、可变现净值测算过程及确定依据、各产品本期毛利率下滑等情况，说明本报告期存货跌价准备计提是否充分

##### (一) 分产品对应的各类别存货金额、存货库龄情况

2022 年末，公司分产品对应的各类别存货金额、存货库龄如下表所示：

单位：万元

产品品类	科目	账面余额	半年以内	半年至 1 年	1-2 年	2-3 年	3 年 以上	跌价准备
功能性电 子器件	原材料	7,027.52	3,083.57	999.95	1,207.96	961.32	774.72	1,528.02
	在产品	60.81	60.81	-	-	-	-	-
	半成品	22.18	9.70	6.95	5.01	0.46	0.06	0.70
	库存商品	4,145.22	2,401.77	377.54	557.35	746.42	62.14	2,211.69
	委托加工物资	45.81	45.81	-	-	-	-	-
	发出商品	54.81	54.81	-	-	-	-	-
	<b>小计</b>	<b>11,356.35</b>	<b>5,656.47</b>	<b>1,384.44</b>	<b>1,770.32</b>	<b>1,708.20</b>	<b>836.92</b>	<b>3,740.41</b>
结构性电 子器件	原材料	861.82	635.69	70.15	101.79	36.52	17.67	252.58
	在产品	1,367.24	1,367.24	-	-	-	-	468.80
	半成品	1,909.88	837.75	903.44	132.48	17.70	18.51	1,297.73
	库存商品	5,468.07	3,300.16	1,103.38	644.77	419.75	0.01	3,094.52
	委托加工物资	1,190.79	1,190.79	-	-	-	-	301.44
	发出商品	949.77	949.77	-	-	-	-	-
	<b>小计</b>	<b>11,747.57</b>	<b>8,281.40</b>	<b>2,076.97</b>	<b>879.04</b>	<b>473.97</b>	<b>36.19</b>	<b>5,415.07</b>
光学件	原材料	532.81	400.71	52.37	46.95	29.60	3.18	48.53
	半成品	793.70	472.73	82.85	121.70	70.62	45.80	339.70
	库存商品	1,710.52	1,313.78	174.16	96.55	82.53	43.50	867.43
	发出商品	386.41	386.41	-	-	-	-	-
	<b>小计</b>	<b>3,423.44</b>	<b>2,573.63</b>	<b>309.38</b>	<b>265.20</b>	<b>182.75</b>	<b>92.48</b>	<b>1,255.66</b>
<b>总计</b>	<b>26,527.36</b>	<b>16,511.50</b>	<b>3,770.79</b>	<b>2,914.56</b>	<b>2,364.92</b>	<b>965.59</b>	<b>10,411.14</b>	
<b>库龄占比</b>		<b>62.24%</b>	<b>14.21%</b>	<b>10.99%</b>	<b>8.91%</b>	<b>3.64%</b>		

公司的产品多为定制件，根据产品的生产周期和客户的需求备货，生产周期根

据产品品类不同，为 1 周到 1 个月不等，其中功能性电子器件以及光学件的生产周期较短，一周左右可完成，结构性电子器件的生产周期依据工艺复杂程度为半个月到 1 个月，因此公司存货的库龄多为半年以内。

2022 年末，公司存货账面余额为 26,527.36 万元，其中库龄在半年以内的存货余额为 16,511.50 万元，占存货原值比重为 62.24%，符合公司所处行业的存货库龄特征。

## （二）可变现净值的测算过程及确定依据、各产品本期毛利率下滑等情况

2022 年末，公司存货账面余额 26,527.36 万元，存货跌价准备余额为 10,411.14 万元。公司根据企业会计准则的规定计提存货跌价准备，将结合各产品本期毛利率下滑等情况，阐述可变现净值的测算过程及确定依据如下：

（1）待执行订单对应存货可变现净值的确认：对于未来有订单可以消耗的库存商品，公司根据在手订单和客户提供的预测订单，以待执行订单售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确认库存商品的可变现净值，对于仍需加工的存货（包括在制品、半成品、委外加工物资等），以所生产的产成品的待执行订单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，确认其可变现净值。

2022 年末，未来有订单可以消耗的存货原值为 11,012.20 万元，存货跌价准备余额为 2,232.73 万元，承前在问题 2 中的回复一、（三）“各业务板块毛利率变化”部分所述，受下游消费电子行业整体下行影响，2022 年公司各产品毛利率水平均较 2021 年有不同程度的下滑，2023 年一季度仍延续了较低的毛利率水平，系由于公司为了维系与客户的长期合作关系，同时也为了保证工厂最低限度的正常运营，会承接少量亏损订单，或因良率不及预期、成本管控不当等原因，造成 2022 年末存货的可变现净值小于账面成本，从而产生跌价损失。

（2）呆滞存货可变现净值的确定：公司对于因客户原因订单无法执行或因公司自身原因等导致的呆滞存货，根据呆滞的具体情况结合存货库龄，根据个别认定法确认存货的可变现净值。2022 年末，公司的呆滞存货原值为 8,012.45 万元，相应存货跌价准备余额 7,172.22 万元，计提金额占到呆滞存货原值的 89.51%。

2022 年末，公司通用原材料的账面价值为 8,422.15 万元，除了超额备料等导致的呆滞存货原值计 919.44 万元已按照可变现净值法计提跌价准备 822.93 万元外，其余通用原材料系根据行业经验、结合存货库龄计提存货跌价准备 1,006.19 万元。其中库龄较长的主要为功能性器件相关的通用原材料，使用寿命在 2-3 年，对于 3 年以上的已全额计提跌价准备。

### **（三）说明本报告期存货跌价准备计提是否充分**

综上所述，公司已按照企业会计准则的规定，充分计提存货跌价准备。

## **二、会计师的核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

针对公司存货跌价准备的情况，会计师执行了以下审计程序：

- 1、了解和评价公司与存货相关内部控制的设计和运行，并测试其运行的有效性；
- 2、执行了存货监盘程序，对公司期末的原材料、自制半成品、库存商品等进行监盘；
- 3、获取了公司期末存货库龄明细表，执行了分析性复核程序；
- 4、检查了公司以前期间计提跌价存货在本期的变动情况；
- 5、获取公司管理层编制的存货跌价准备测算表，评价其估计售价、估计的成本费用的合理性，复核存货跌价准备计提过程。

### **（二）核查意见**

经核查，会计师认为，公司存货跌价准备的计提与公司的实际经营情况相符，相关存货跌价准备计提充分。

## 问题 5、关于越南智动力

年报显示，你公司境外资产主要为全资子公司智动力精密技术（越南）有限责任公司（以下简称“越南智动力”），资产规模约 5.20 亿元，占公司净资产的比重为 30.32%。越南智动力本期净利润为-5,987 万元。

(1) 请你公司补充披露越南智动力的主要财务数据，收入成本构成及与上市公司整体情况是否存在差异，并结合产品结构、客户结构等情况，解释说明差异原因，并报备越南智动力财务报表；

(2) 请会计师详细说明就越南智动力主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据（涉及抽样的，应说明抽样原则及覆盖比例），并就越南智动力相关资产、收入成本的真实性、准确性进行核查并发表明确意见。

一、请你公司补充披露越南智动力的主要财务数据，收入成本构成及与上市公司整体情况是否存在差异，并结合产品结构、客户结构等情况，解释说明差异原因

### （一）越南智动力的主要财务数据

越南智动力主营业务为功能性电子器件、结构性电子器件的生产和销售。越南智动力于 2015 年成立，其成立目的是为了就近匹配核心客户的产能需求，主要供应功能性电子器件产品。2019 年，随着对客户需求的不断挖掘和战略布局的深入，公司在越南逐渐加大了结构性电子器件业务的投入，在深化服务核心客户的基础上，增加了其他优质客户。

越南智动力 2022 年及 2021 年的经营数据变动情况如下：

单位：万元

越南利润表项目	2022 年度	2021 年度	2022 年较 2021 年 变动金额	2022 年较 2021 年 变动比例
营业收入	57,895.32	72,762.38	-14,867.06	-20.43%
营业成本	56,499.90	67,936.83	-11,436.93	-16.83%
毛利	1,395.42	4,825.56	-3,430.14	-71.08%
毛利率	2.41%	6.63%		-4.22%

由上表可知，2021 年至 2022 年，越南智动力收入、毛利率都呈下降趋势，与上市公司整体变动趋势相同。越南收入、毛利率下降主要原因如下：

1、2022年，全球手机终端厂商出货量下降，竞争加剧，导致越南智动力结构性电子器件订单量下降；由于越南智动力该板块前期投入较大，业务产能无法得到充分释放（相关投资背景及现状详见问题6回复一、（二）1、（1）越南智动力），且良率提升较慢，规模效应不明显，无法摊薄固定成本的负面影响。

2、客户S是越南智动力功能性电子器件业务板块的主要客户，近两年客户S出货量增速放缓，导致越南智动力接收的订单量下降，同时各大厂商竞争加剧，客户S为管控成本，下调了对供应商订单的价格水平，量价齐跌，从而造成收入及毛利率下滑。

## （二）越南智动力的收入成本构成及与上市公司整体情况比较

### 1、越南智动力按产品结构及客户结构分类的收入成本构成

单位：万元

2022年				
项目	营业收入	营业成本	内部抵消： 技术特许权使用费	还原后 毛利率
<b>结构性电子器件</b>	<b>19,020.27</b>	<b>21,304.07</b>	<b>562.48</b>	<b>-9.05%</b>
客户O	7,969.87	8,190.54	235.69	0.19%
客户W	5,447.10	6,119.62	161.08	-9.39%
客户S	5,103.94	6,505.52	150.94	-24.50%
其他客户	499.37	488.38	14.77	5.16%
<b>功能性电子器件</b>	<b>38,875.05</b>	<b>35,195.83</b>	<b>3,820.58</b>	<b>19.29%</b>
客户S	32,857.28	28,310.47	3,229.16	23.67%
客户R	2,381.65	2,387.19	234.06	9.60%
客户L	1,294.17	2,127.65	127.19	-54.57%
客户N	1,193.41	1,568.08	117.29	-21.57%
其他客户	1,148.53	802.44	112.88	39.96%
<b>总计</b>	<b>57,895.32</b>	<b>56,499.90</b>	<b>4,383.06</b>	<b>9.98%</b>
2021年				
项目	营业收入	营业成本	内部抵消： 技术特许权使用费	剔除后毛 利率
<b>结构性电子器件</b>	<b>30,626.68</b>	<b>31,815.13</b>	<b>1,163.83</b>	<b>-0.08%</b>
客户O	15,381.00	12,442.59	584.49	22.90%
客户S	10,078.27	14,473.78	382.98	-39.81%
客户W	4,136.46	3,848.86	157.19	10.75%
客户A	677.83	791.20	25.76	-12.93%
其他客户	353.12	258.68	13.42	30.54%

功能性电子器件	42,135.70	36,121.70	4,267.16	24.40%
客户 S	39,066.56	31,331.34	3,956.34	29.93%
客户 N	1,127.22	1,694.87	114.16	-40.23%
客户 L	795.94	1,254.34	80.61	-47.47%
客户 J	621.66	1,152.79	62.96	-75.31%
客户 R	458.33	612.77	46.42	-23.57%
其他客户	65.99	75.59	6.68	-4.43%
总计	72,762.38	67,936.83	5,431.00	14.10%

注：内部抵消-技术特许权使用费为深圳智动力及东莞智动力向越南智动力收取的技术特许权使用费，计算毛利率时剔除了这个因素的影响。

## 2、与上市公司对比情况

### (1) 结构性电子器件：越南智动力与上市公司对比情况

越南结构性电子器件 2021 年和 2022 年毛利率分别为-0.08%和-9.05%，上市公司整体结构性电子器件 2021 年和 2022 年毛利率分别为 12.33%和 5.27%，毛利率下降趋势相同。但由于东莞智动力和阿特斯均开展的是结构件全制程生产，而越南智动力系从东莞智动力和阿特斯采购结构件半成品，在此基础上进行工艺较为简单的后制程生产。生产模式的差异，导致越南智动力结构性电子器件和上市公司不具有可比性。

### (2) 功能性电子器件：越南智动力与上市公司对比情况

单位：万元

产品分类	项目	2022 年		2021 年		占比同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
功能性电子器件-上市公司	直接材料	35,512.85	67.15%	39,241.46	67.93%	-0.78%
	直接人工	5,822.01	11.01%	5,215.22	9.03%	1.98%
	制造费用	11,552.44	21.84%	13,312.76	23.04%	-1.20%
功能性电子器件-越南	直接材料	22,314.23	63.40%	23,272.10	64.43%	-1.03%
	直接人工	1,665.62	4.73%	1,526.20	4.23%	0.51%
	制造费用	11,215.98	31.87%	11,323.40	31.35%	0.52%

由上表可知，上市公司及越南智动力功能性电子器件的成本构成两年相比均未发生重大变动，成本结构都较为稳定。越南直接人工占比明显低于上市公司，系由于越南当地人工成本与中国国内相比较低。

越南智动力功能性电子器件 2021 年和 2022 年毛利率分别为 24.4%和 19.29%，

上市公司功能性电子器件 2021 年和 2022 年毛利率分别为 27.1%和 22.95%。越南智动力与上市公司的功能性电子器件的毛利率变动趋势相同。

### （三）报备越南智动力财务报表

越南智动力财务报表已经作为附件资料报送。

二、请会计师详细说明就越南智动力主要资产、收入成本实施的审计程序及取得的审计证据（涉及抽样的，应说明抽样原则及覆盖比例），并就越南智动力相关资产、收入成本的真实性、准确性进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

越南智动力的主要资产构成如下：

单位：万元

项目	账面价值	资产占比（%）
货币资金	5,269.60	10.09
应收账款	6,520.04	12.48
预付账款	285.91	0.55
其他应收款	417.78	0.80
存货	6,830.86	13.08
固定资产	30,003.91	57.44
在建工程	726.45	1.39
无形资产	988.80	1.89
其他	1,188.96	2.28
<b>资产总计</b>	<b>52,232.31</b>	<b>100.00</b>

对越南智动力的审计会计师利用了组成部分会计师的工作，根据中国注册会计师审计准则第 1401 号《对集团财务报表审计的特殊考虑》的指导，执行了以下审计程序：

1、了解越南智动力的主要业务及其经营环境，与 BDO Vietnam（以下简称：越南 BDO）或管理层讨论对公司而言重要的业务活动；

2、向越南 BDO 发送集团审计指引，主要内容包括审计范围、已识别的主要审计风险、集团会计政策、组成部分审计重要性水平、汇报文件指引及要求、集团汇报时间安排、关联方认定及独立性等事项等；

3、参与越南 BDO 实施的风险评估程序，与越南 BDO 讨论由于舞弊或错误导

致的财务信息发生重大错报的可能性，识别导致集团财务报表发生重大错报的特别风险，与其讨论需要特别关注的审计领域（如收入确认、存货减值风险、长期资产减值风险等）；

4、复核越南 BDO 所以对风险评估程序的记录；

5、复核并获取越南 BDO 所以对识别出的特别风险领域执行的审计工作和形成的审计工作底稿（如货币资金、应收账款、存货、营业收入等），评价其针对识别出的特别风险所实施的进一步审计程序的恰当性，并记录越南 BDO 针对所识别出的重大风险所执行的主要审计程序和获取的审计证据的充分和适当性（如函证、存货监盘表等）；

6、获取越南 BDO 就组成部分财务汇报信息进行审计并出具的集团汇报意见和其他汇报事项；

7、获取管理层出具的管理层声明书。

会计师在出具集团审计报告前，亲自前往越南与组成部分会计师当面沟通审计事项和获取相应的审计证据。并对越南智动力的存货和固定资产执行了现场的检查、观察、询问等审计程序查验资产的真实性的。

越南 BDO 及集团审计对主要资产和收入成本执行的审计程序如下：

项目	越南 BDO 及集团审计实施的审计程序	越南 BDO 及集团审计取得的审计证据	抽样原则及覆盖比例
货币资金	<p>(1) 了解、测试并评价了与货币资金管理相关的内部控制；</p> <p>(2) 取得银行对账单及银行存款余额调节表，对银行账户实施函证，并对函证过程进行控制；</p> <p>(3) 监盘库存现金，并将盘点结果与现金日记账金额进行核对；</p> <p>(4) 对货币资金进行截止性测试。</p>	<p>(1) 银行对账单；</p> <p>(2) 银行回函及统计表；</p>	<p>(1) 货币资金发函及回函比例 100%；</p> <p>(2) 采用随机抽样方法抽取 2022 年期末与 2023 年年初的各 3 笔交易进行截止性测试。</p>
应收账款	<p>(1) 了解并测试关于应收账款的内部控制流程；</p> <p>(2) 获取了应收账款明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；</p> <p>(3) 对应收账款抽样函证程序；</p> <p>(4) 了解并复核越南智动力应收账款账龄情况；</p> <p>(5) 复核应收账款的披露是否合理。</p>	<p>(1) 应收账款明细表及账龄分析表；</p> <p>(2) 应收账款回函及统计表；</p> <p>(3) 应收账款期末余额构成的发票查验。</p>	<p>(1) 越南 BDO 根据集团审计师指定的重要性标准以上的客户执行了函证程序；</p> <p>(2) 应收账款发函比例为 93.79%，回函比例为 90.71%。</p>
存货	<p>(1) 了解并测试关于存货的内部控制流程；</p> <p>(2) 获取了存货明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；</p> <p>(3) 对存货抽样执行了监盘程序并与账面核对；</p> <p>(4) 执行了存货出入库截止性测试；</p> <p>(5) 执行了存货的计价测试和跌价的减值测试；</p> <p>(6) 复核存货的披露是否合理。</p>	<p>(1) 存货明细表；</p> <p>(2) 存货监盘表；</p> <p>(3) 存货截止性测试的合同、发票和凭证；</p> <p>(4) 管理层编制的存货跌价测试计算表。</p>	<p>(1) 采用随机抽样结合重要性水平进行抽样，存货监盘比例为 64.35%</p> <p>(2) 对报告日前后 10 日的出入库的记录进行测试性测试。</p>
固定资产	<p>(1) 了解并测试关于固定资产的内部控制流程；</p> <p>(2) 获取了固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；</p> <p>(3) 对本期固定资产的增减变动情况进行核查；</p> <p>(4) 执行了固定资产的减值测试；</p> <p>(5) 复核固定资产的披露是否合理。</p>	<p>(1) 固定资产明细及累计折旧计算表；</p> <p>(2) 选取样本对固定资产本期增减变动的合同进行查验；</p> <p>(3) 管理层编制的固定资产减值测试计算表。</p>	<p>(1) 采用随机抽样的方式进行本期固定资产增减变动进行抽样；</p> <p>(2) 越南 BDO 根据集团审计师的指定的重要性标准对本期增减变动的固定资产进行抽样核查。</p>
在建工程	<p>(1) 获取在建工程明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；</p> <p>(2) 检查本年度增加的在建工程的原始凭证是否完整，如施工合同、</p>	<p>(1) 在建工程期末明细表；</p> <p>(2) 在建工程本期增减变动表。</p>	参考固定资产的抽样标准。

项目	越南 BDO 及集团审计实施的审计程序	越南 BDO 及集团审计取得的审计证据	抽样原则及覆盖比例
	发票、付款单据、建设合同、运单、验收报告等是否完整，计价是否正确； (3) 复核在建工程的披露是否正确。		
营业收入	(1) 了解并测试关于营业收入的内部控制流程； (2) 选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、客户对账单等，评价相关收入确认是否符合收入确认的会计政策； (3) 获取营业收入明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符； (3) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对对账单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间； (4) 对毛利率变动以及收入与成本配比进行分析性复核 (5) 复核营业收入的披露是否正确。	(1) 营业收入明细表； (2) 收入细节测试； (3) 获取了重要客户销售合同、订单等资料。	(1) 越南 BDO 根据集团审计师的指定的重要性标准结合抽样计算表，计算出细节测试抽样标准并执行抽样核查； (3) 收入截止性测试标准是针对报表日前后 4-10 天的数据，采用随机抽样的方式进行抽查。
营业成本	(1) 了解、评估和测试与营业成本相关的内部控制的设计和运行有效性； (2) 采用分析性复核的方法，对比分析本年与上年相应成本费用组成及金额变动的合理性，如果存在异常，获得充分的审计证据； (3) 获取营业明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符； (4) 复核营业成本的披露是否正确。	(1) 营业成本计算表； (2) 获取了重要供应商的采购合同、采购订单等； (3) 获取了主要的委外加工供应商的访谈记录。	参考营业收入的抽样标准。
销售费用	(1) 获取销售费用明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符； (2) 选取样本检查与销售费用相关的支持性文件； (3) 就资产负债表日前后记录的交易，选取样本，以评价费用是否被记录于恰当的会计期间； (4) 对销售费用进行分析，如从月度对比分析、年度对比波动分析等判断是否存在异常； (5) 复核销售费用的披露是否正确。	(1) 销售费用明细表； (2) 重要的销售费用合同。	(1) 越南 BDO 根据集团审计师的指定的重要性标准结合抽样计算表，计算出细节测试抽样标准并执行抽样核查； (2) 选取资产负债表日最后 5 笔和下一年度最早的 5 笔费用记录进行查验。

## （二）核查意见

经核查，会计师已就越南智动力境外资产和营业收入不存在重大错报获取充分适当的审计证据。会计师认为，越南智动力的资产、收入成本真实和准确，与越南智动力的经营情况相符。

## 问题 6、关于固定资产

报告期末,你公司暂时闲置的固定资产账面原值为 9,834 万元,累计折旧 2,678 万元,减值准备金额为 6,162 万元。请你公司说明固定资产闲置的具体情况,包括资产类型、主要用途、闲置原因、闲置时间、后续使用安排等情况,说明相关固定资产减值计提依据以及计提是否充分。请会计师核查并发表明确意见。

一、请说明固定资产闲置的具体情况,包括资产类型、主要用途、闲置原因、闲置时间、后续使用安排等情况,说明相关固定资产减值计提依据以及计提是否充分

### (一) 固定资产闲置的资产类型及主要用途

2022 年末,公司暂时闲置的固定资产原值为 9,833.90 万元,累计折旧 2,677.84 万元,减值准备余额为 6,162.03 万元。

按资产类型分类的闲置明细如下,大部分为生产类的机器设备,具体情况如下:

单位:万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备
电子设备及其他	298.38	230.39	63.94
机器设备	9,535.52	2,447.45	6,098.09
合计	9,833.90	2,677.84	6,162.03

上述设备按生产产品所属业务板块(主要用途)分类的明细如下:

单位:万元

所属业务板块	账面原值	累计折旧	减值准备
结构性电子器件	6,885.43	2,140.66	3,933.13
功能性电子器件	415.41	137.94	216.82
光学件	156.53	41.36	112.26
其他-口罩	2,376.53	357.88	1,899.82
合计	9,833.90	2,677.84	6,162.03

其中,结构性电子器件和口罩相关设备 2022 年末的原值合计为 9,261.96 万元,占闲置设备总额的 94.18%,减值准备余额为 5,832.95 万元,占闲置设备减值总额的 94.66%。

## （二）固定资产闲置的原因及闲置时间

### 1、结构性电子器件业务板块

2022 年末，公司用于结构性电子器件业务板块生产的设备减值金额为 3,933.13 万元，占固定资产减值准备总额的 63.83%，其中，公司及各子公司设备闲置情况分布如下：

单位：万元

主体	账面原值	累计折旧	减值准备
越南智动力	3,968.64	1,241.96	2,181.34
阿特斯	1,399.11	466.19	886.53
东莞智动力	1,044.11	413.42	621.56
深圳智动力	473.57	19.09	243.70
合计	6,885.43	2,140.66	3,933.13

#### （1）越南智动力

2022 年末，越南智动力闲置固定资产账面原值为 3,968.64 万元，累计折旧为 1,241.96 万元，减值准备余额为 2,181.34 万元，主要为建设越南结构件生产基地投资的生产型机器设备，用于结构件的全制程生产。

#### A、投资背景

公司下游终端厂商的海外产品主要销往南亚、东南亚、欧盟等地区。随着 2018 年《全面与进步跨太平洋伙伴关系协议》及 2020 年《欧盟越南自由贸易协定》的落地，越南出口关税大幅度降低。另一方面，根据越南《投资法》规定，对于使用投资优惠政策的形式及对象，在实施投资项目的某个期限或全部期限内实行低于普通税率水平的企业。

鉴于越南具备良好的投资营商环境，并且有助于打破贸易壁垒特别是减少与印度之间的贸易摩擦。各大手机品牌终端厂商鼓励供应商在越南设厂或者增加产能。

为了紧跟市场需求，缩短供货期，实现近距离服务客户，公司认为有必要在越南建设结构件全制程生产基地，以匹配当下核心客户的产能需求，同时形成国际化布局的先发优势，开拓新客户，扩大市场占有率。

## B、实际投资情况

越南结构件生产基地的投资规划是在越南智动力开展结构件全制程生产，相关工艺流程图如下：

结构件生产工艺流程图



越南智动力于 2019 年 6 月开始至 2020 年底陆续采买相关设备，至 2019 年 11 月陆续完成了后制程（主要为强化段、CNC 段、全检段、组装段）设备安装调试及主要客户的审厂，并从 2020 年 1 月份开始向主要客户交付产品（由阿特斯、东莞智动力提供前制程半成品，发出至越南智动力继续完成后制程生产后交付客户）。

从印刷段至高压段的前制程设备（以下简称“前制程设备”）闲置原因和闲置时间：越南智动力在 2020 年底前已完成前制程设备的安装调试，原计划在 2020 年末安排客户审厂，但受 2020 年以来全球宏观经济形势复杂因素的影响，导致生产技术人员输送及客户审厂均受到阻碍，相关前制程设备在 2021 年至 2022 年间无法投入使用，只开启了工艺较为简单的后制程设备生产，导致越南智动力的前制程设备闲置。

在仅开展后段制程的情况下，越南 2020 年和 2021 年的销量和收入仍较为可观，因此公司时任管理层坚信市场环境好转后，若能够在越南开启结构件全制程生产，充分释放产能、利用当地的人工成本及税负成本较低的优势、利用越南产地出口印度的优惠政策等，或能够实现盈利。2022 年印度政府就所谓税务问题对国内各大手机终端厂商展开调查，导致客户在印度的业务出现大幅度下降，从而影响了越南工厂的订单量，越南工厂订单量明显减少，2020 年至 2022 年，越南智动力的销售情况如下：

单位：万片、万元

年份	2020 年	2021 年	2022 年
销售数量	1,579.70	2,190.11	1,359.33
销售金额	28,229.69	30,626.68	19,020.27

公司管理层在 2022 年末已关注到前制程设备存在减值迹象，并于 2023 年初实地考察了越南结构件生产基地情况，虽然复杂宏观环境造成的生产技术人员调动受限的不利影响已经逐步消除，但外部市场环境已经发生了剧烈变化，故公司管理层结合未来的海外市场趋势、订单需求等进一步充分评估后，预计前制程设备闲置的情况将会持续下去，因此公司管理层决策要对这批闲置设备计提减值准备。

## （2）阿特斯

2022 年末，阿特斯闲置固定资产账面原值为 1,399.11 万元，累计折旧为 466.19 万元，减值准备为 886.53 万元，主要系阿特斯部分厂房关停导致所投资的生产型设备闲置、以及部分设备因生产工艺更新迭代导致的闲置。

### A.投资背景

2009 年 9 月，阿特斯在东莞市大岭山镇厚大路大岭山段 348 号设立厂房（以下简称“一厂”）。2019 年以来，考虑结构件行业市场前景可观，一厂的营收和经营利润增长较快，为推动阿特斯业务快速扩张，吸引新客户，于 2020 年初在东莞市大岭山镇大岭山大道 378 号设立新厂房（以下简称“二厂”），投资覆盖结构件全制程生产的设备。

### B.闲置原因和闲置时间

一厂主要生产主要客户的产品，二厂成立初期主要生产客户 V 的产品，2021 年开始客户订单急速扩张，一厂产能无法满足订单交付需求，因此二厂转做主要客户的产品。从 2022 年下半年开始，阿特斯的客户订单量萎缩，一厂产能已基本能满足客户出货需求，无需再分配产能给二厂生产，2022 年 11 月，公司管理层经评估未来订单需求、固定成本开支后，决议关停二厂，导致二厂投资的设备被动闲置，合计原值为 722.45 万元，累计折旧为 229.52 万元，相应计提固定资产减值准备 464.72 万元。

其他生产型设备随着工艺的更新迭代，原有旧设备已不能满足生产要求，经评估未来使用概率不大故而闲置，合计原值 676.66 万元，累计折旧 236.67 万元，减值准备 421.81 万元。

### **(3) 东莞智动力**

2022 年末，东莞智动力闲置固定资产账面原值为 1,044.11 万元，累计折旧为 413.42 万元，减值准备为 621.56 万元，主要为纹理设备。

2019 年底，东莞智动力为了更好服务客户需求采购了纹理设备，并于 2020 年聘请了韩国团队进行研发，然而效益并不显著，从 2022 年开始市场需求发生变化，工艺过时导致纹理设备闲置，公司亦解散了相关研发团队。

## **2、其他——口罩设备**

2022 年末，公司闲置的口罩设备原值为 2,376.53 万元，累计折旧为 357.88 万元，相应的固定资产减值准备为 1,899.82 万元。2021 年，由于口罩业务的市场需求大幅下降，导致用于生产口罩的设备产能过剩，市场回收价值较低，公司于 2021 年末计提了 2,183.28 万元的固定资产减值准备。2022 年，公司将部分口罩设备进行改造后用于相关结构性电子器件的生产、将部分口罩设备出售、对于剩余未能改造的闲置口罩设备补计提了固定资产减值准备计 314.38 万元。

### **(三) 闲置固定资产后续使用安排规划**

关于越南智动力闲置设备，公司计划向客户积极争取新产品订单，在越南全制程生产，以期将闲置设备逐步利用起来。

关于其他各业务板块的闲置设备，由公司指派固定资产管理部门统一加强管理，将各业务板块对设备需求信息共享，以作好公司内各业务板块间的设备统筹与调度，提高设备利用效率和效益，减少闲置损失，优化资源配置，及时对无法给公司带来效益的闲置设备安排变现处理。

### **(四) 说明相关固定资产减值计提依据以及计提是否充分**

考虑到报告期内业务量大幅萎缩，部分生产线产能过剩，公司对合并范围内的设备状态进行评估并计提固定资产减值准备：

1、通过年末盘点和清查设备状态的方式识别出存在减值迹象的固定资产，并充分考虑相关设备在同事业部下不同主体间的可调度情况、未来可使用情况；

2、通过询价的方式评估设备的公允价值减去处置费用后的净额与设备预计未来现金流量的现值两者之间的较高者确定资产的可回收金额，将其与资产账面价值比较，如前者小于后者则计提减值准备。

根据上述公司对固定资产减值准备的计提方法，通过在同事业部下不同主体间的内部整合，对闲置设备状态进行评估后计提了固定资产减值准备，公司认为前述固定资产减值符合企业会计准则的规定，减值计提充分。

## 二、会计师的核查程序及核查意见

### （一）核查程序

针对公司固定资产减值准备的情况，会计师执行了以下审计程序：

1、了解、评价并测试公司与固定资产减值相关的内部控制制度的设计和运行情况；

2、对固定资产的整体情况进行了了解，对重要固定资产进行监盘，检查固定资产的状况及本年度使用情况等，同时结合公司产能利用率情况，判断相关资产的减值情况；

3、分析公司管理层于期末固定资产是否存在可能发生减值的迹象的判断，进行固定资产减值测试时采用的关键假设的合理性；

4、对固定资产减值准备计算过程进行复核。对公司拟计提的减值准备与相关部门负责人及相关技术人员进行了沟通，了解计提的具体事项、原因、计提的金额，

获取并复核了相关减值准备测试明细表，以验证相关减值准备计提的准确性；

5、会计师检查管理层对固定资产与固定资产减值相关的披露。

## （二）核查意见

经核查，会计师认为，公司固定资产减值准备的计提与公司的实际经营情况相符，相关固定资产减值准备计提依据及计提结果充分。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

2023年5月26日