

深圳市智动力精密技术股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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。

深圳市智动力精密技术股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）于 2023 年 5 月 5 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《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》（创业板年报问询函（2023）第 152 号），公司对此高度重视，现就相关问题回复如下：

问题 1

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：

(1)说明商誉所在资产组近三年的经营情况及业绩数据、向上市公司分红情况、你公司对其管控情况，并结合行业竞争趋势、业务前景判断、客户供应商稳定性及其议价能力、产品结构等因素，说明本期结构件和光学件业务经营业绩不及预期的原因，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。

(2)说明上述商誉减值测试的过程和方法，预测期内收入及净利润增长率、成本、毛利率、期间费用率、资本性支出及营运资金追加额、折现率等参数的具体数额及选取依据，依据是否充分，是否充分考虑了行业竞争趋势，商誉所在资产组的业务前景判断、客户供应商议价能力等因素，商誉减值准备计提是否准确，是否存在通过一次性计提商誉进行“财务大洗澡”的情形。

(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。

(4) 请评估师详细说明就商誉所在资产组可收回金额进行评估的具体程序、实施过程和情况，是否已取得开展评估工作所必需的资料，是否采取适当的措施验证资料的真实性、合理性，评估结论是否审慎、准确。

回复：

一、说明商誉所在资产组近三年的经营情况及业绩数据、向上市公司分红情况、你公司对其管控情况，并结合行业竞争趋势、业务前景判断、客户供应商稳定性及其议价能力、产品结构等因素，说明本期结构件和光学件业务经营业绩不及预期的原因，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）商誉所在资产组近三年的经营情况及业绩数据

1、商誉所在资产组形成背景

2018年2月，公司以2,250.00万元增资取得广东阿特斯科技有限公司（以下简称“阿特斯”）15%的股权；2018年12月，公司以12,600.00万元收购阿特斯36%的股权，收购完成后公司累计持有阿特斯51%的股权，成为阿特斯的控股股东，阿特斯公司章程约定不设股东会，由控股股东行使决策权，公司对阿特斯实现控制，将阿特斯及其全资子公司广东度润光电科技有限公司（以下简称“度润”）纳入公司的合并范围，将购买日合并成本大于可辨认净资产公允价值的部分确认为商誉，金额为12,241.54万元。

2、商誉所在资产组近三年的经营情况及业绩数据

商誉所在资产组包含阿特斯和度润，其中阿特斯主营业务为手机盖板等结构性电子器件的研发、生产及销售；度润主营业务为手机光学配件、穿戴设备的研发、生产及销售。

商誉所在资产组 2020 年至 2022 年间的经营业绩数据如下表所示：

单位：万元

合并利润表项目	2022 年度 (模拟合并)	2021 年度	2020 年度
营业收入	86,582.57	118,656.93	119,114.81
营业成本	79,795.30	98,776.28	98,488.82
毛利	6,787.27	19,880.65	20,625.99
毛利率	7.84%	16.75%	17.32%
期间费用	10,938.67	11,173.96	9,960.75
信用减值损失 (损失以“-”号填列)	1,636.37	822.14	-1,138.87
资产减值损失 (损失以“-”号填列)	-5,029.37	-226.53	-883.62
净利润	-6,971.44	8,166.43	7,727.44
净利率	-8.05%	6.88%	6.49%

度润原为阿特斯全资子公司，2022 年 7 月变更为公司直接全资控股的子公司，但考虑到度润与阿特斯的客户重叠性、业务的协同性等，变更前后均受公司最终控制，控股权未发生实质性的变更等因素，公司仍将阿特斯与度润视为一个最小的资产组组合，故 2022 年度列示的是该等资产组组合的模拟合并数据。

（二）向上市公司分红情况

商誉所在资产组对上市公司近三年不存在分红情况。

（三）公司对其管控情况

公司通过以下方式管控商誉所在资产组：

1、委派董事参与重大事项的决策：2019 年 1 月 9 日，公司委派三名人员加入阿特斯董事会，分别为吴雄仰先生、方吉鑫先生、陈其泽先生，至此阿特斯董事会成员共五名，公司章程约定董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。

2、委派财务经理：自 2019 年 4 月 17 日起，公司委派财务经理担任阿特斯财务经理，负责阿特斯和度润财务工作的开展，向阿特斯管理层及公司财务总监双向汇报。公司于 2022 年 1 月 24 日单独委派财务经理担任度润财务经理，全面负责度润财务工作。

3、公司采用总经理责任制的管理模式，阿特斯总经理需向公司总经理汇报日常生产经营情况，重大生产经营、投资等决策需要经过公司审批。自 2022 年 11 月后，为了优化资源配置，实现同业务板块下不同子公司间的协同效应，公司更改经营管理模式，对整个结构件事业部进行矩阵式管理，将阿特斯市场营销、采购资源开发、人力行政等职能上收至公司统一管理，以期达到资源整合、成本集约、决策直达的管控效果。

4、2022 年 7 月前，度润属阿特斯全资子公司，公司对度润的管理模式为双向汇报的方式，即度润同时向其母公司阿特斯和公司汇报经营活动情况，重大事项最终决策权归属于公司。2022 年 7 月后，度润由阿特斯全资子公司变更为公司的全资子公司，直属公司管理。2022 年 11 月后，公司对光学件事业部同样采用矩阵式管理模式，将度润市场营销、采购资源开发等职能上收至公司统一管理。

综上，公司通过委派董事的方式参与商誉所在资产组重大事项的决策，通过委派财务经理的方式统筹商誉所在资产组日常财务核算工作。2022 年 11 月前公司通过总经理责任制的方式掌握其日常生产经营情况，2022 年 11 月以后通过矩阵式管理模式对其进行管理，实现对商誉所在资产组的管控。

（四）结合行业竞争趋势、业务前景判断、客户供应商稳定性及其议价能力、产品结构等因素，说明本期结构件和光学件业务经营业绩不及预期的原因，相关影响因素是否具有持续性

以下结合消费电子行业整体情况和公司自身经营情况展开分析：

1、消费电子行业竞争趋势、业务前景

2022 年以来，受地缘政治冲突加剧、发达国家通胀高企以及经济社会不可抗力冲击等因素影响，全球终端消费能力下滑，导致下游智能手机市场和物联网市场的需求转弱，存在一定的库存消化压力，对消费电子前端行业的整体发展产生了不利影响，行业下滑趋势明显。

（1）中国市场

根据 IDC（国际数据公司）发布的统计数据，中国市场智能手机出货量普遍下降。2022 年中国市场智能手机出货量 2.86 亿部，同比下降 13.2%。苹果出货量同比小幅下降；vivo、OPPO、小米下降明显。国内市场各手机品牌的出货量情况如下：

智能手机中国市场					
手机品牌	2022 年度		2021 年度		出货量同比增长率
	出货量 (百万部)	市场份额	出货量 (百万部)	市场份额	
Vivo	53.2	18.6%	71.0	21.5%	-25.1%
荣耀	51.8	18.1%	38.5	11.7%	34.4%
OPPO	48.0	16.8%	66.9	20.4%	-28.2%
苹果	48.0	16.8%	50.3	15.3%	-4.4%
小米	39.2	13.7%	51.4	15.5%	-23.7%
其他品牌	45.8	16.0%	51.5	15.6%	-11.2%

资料来源：IDC

2023 年第一季度，中国智能手机市场景气度持续低迷，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%。前五大品牌的市场份额下降明显，从 86.7% 下降至 83.5%。其中，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%。

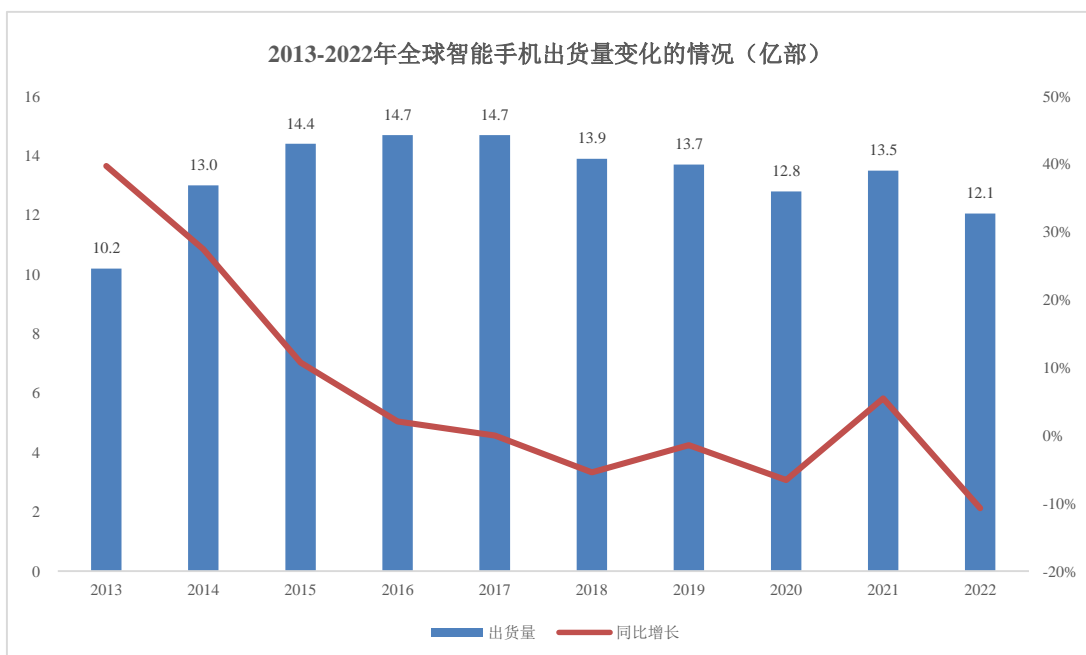
智能手机中国市场					
手机品牌	2023 年第一季度		2022 年第一季度		出货量同比增长率
	出货量 (百万部)	市场份额	出货量 (百万部)	市场份额	
OPPO	12.8	19.6%	14.1	19.0%	-8.8%
苹果	11.5	17.6%	12.4	16.7%	-7.0%
Vivo	11.3	17.3%	13.3	17.9%	-14.9%
荣耀	10.5	16.0%	13.6	18.2%	-22.8%
小米	8.5	13.0%	11.0	14.9%	-22.9%
其他品牌	10.8	16.5%	9.8	13.2%	10.2%

资料来源：IDC



(2) 全球市场

根据 IDC 发布的统计数据，全球智能手机市场亦呈下滑趋势。2022 年全球智能手机出货量为 12.1 亿部，相较于 2021 年 13.5 亿部的出货量，同比下降 11.3%，下滑趋势明显。



资料来源: IDC

全球智能手机市场的竞争格局发生较大变化。苹果、三星仍维持市场领先地位，出货量下降幅度亦较低；国产品牌小米、OPPO、vivo 等品牌出货量大幅减少。全球市场各手机品牌的出货量情况如下：

智能手机全球市场					
手机品牌	2022 年度		2021 年度		出货量同比增长率
	出货量 (亿部)	市场份额	出货量 (亿部)	市场份额	
三星	2.61	21.6%	2.72	20.0%	-4.1%
苹果	2.27	18.8%	2.36	17.3%	-4.0%
小米	1.53	12.7%	1.91	14.0%	-19.8%
OPPO	1.03	8.6%	1.34	9.8%	-22.7%
vivo	0.99	8.2%	1.28	9.4%	-22.8%
其他品牌	3.63	30.1%	3.99	29.3%	-9.1%

资料来源：IDC

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%。苹果出货量恢复明显，抢占市场份额。苹果市场份额由 2022 年第一季度的 18.0% 上升至 2023 年第一季度的 20.5%。三星、小米、vivo 智能手机出货量持续下降，分别同比下降 18.9%、23.5%、18.8%。

智能手机全球市场					
手机品牌	2023 年第一季度		2022 年第一季度		出货量同比增长率
	出货量 (百万部)	市场份额	出货量 (百万部)	市场份额	
三星	60.5	22.5%	74.6	23.7%	-18.9%
苹果	55.2	20.5%	56.5	18.0%	-2.3%
小米	30.5	11.4%	39.9	12.7%	-23.5%
OPPO	27.4	10.2%	29.3	9.3%	-6.7%
vivo	20.5	7.6%	25.3	8.0%	-18.8%
其他品牌	74.5	27.7%	88.9	28.3%	-16.2%

资料来源：IDC

受行业周期变化影响，公司的下游客户开始控制库存风险，各大品牌存量项目出货量大幅下降，增量项目未能及时接续且出货规模较小。

为应对行业整体下滑趋势，各大手机品牌终端厂商采取了降本增效战略，行业整体毛利率大幅下降，产业链企业受此影响，经营业绩均出现不同程度的下滑，阿特斯和度润 2022 年的经营业绩表现不及预期。

2、阿特斯经营业绩情况说明

阿特斯主营业务为手机盖板等结构性电子器件的研发、生产及销售，2021 年和 2022 年阿特斯的业绩数据如下表所示：

单位：万元

阿特斯利润表项目	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	81,708.05	111,119.52	-29,411.47	-26.47%
营业成本	75,259.84	95,406.86	-20,147.02	-21.12%
毛利	6,448.21	15,712.66	-9,264.45	-58.96%
毛利率	7.89%	14.14%		-6.25%

阿特斯 2022 年营业收入为 81,708.05 万元，较 2021 年下降了 26.47%，2022 年整体毛利率为 7.89%，较 2021 年的 14.14%下降 6.25 个百分点。营业收入和毛利率下降原因分析如下：

（1）营业收入

从主要客户角度来看，阿特斯前两大客户的营业收入占近两年营业收入的 60% 以上，且占比呈现逐年增长的趋势，客户群体较为稳定且集中度较高。

从销售的产品结构上看，阿特斯主要销售的结构性电子器件产品为手机盖板，占其近两年营业收入的比重达到 70% 以上。

2022 年度，全球消费电子行业整体不景气，主要客户出货量下降幅度约 20%，较大幅度上影响了阿特斯的营业收入，阿特斯 2022 年营业收入同比下降 26.47%，与其主要客户的出货量下降趋势基本一致。

（2）毛利率

阿特斯 2022 年整体毛利率为 7.89%，较 2021 年的 14.14%下降 6.25 个百分点，其中对前两大客户的手机盖板业务（收入占比最大）2022 年的毛利率为 7.59%，较 2021 年的 17.62%，下降了 10.03 个百分点，相关毛利率下降原因及该等毛利率水平预计将持续至商誉减值测试预测期的趋势分析如下：

A、客户定价政策调整，利润空间缩小

客户对报价相关的产品成本构成做了细致的拆分，要求供应商以“原材料+自制工费+委外加工费+运输费+管销研利润率+税费=售价”的方式报价，公司对客户的议价能力有限。2022年以来，受消费电子行业不景气的影响，客户出货量下滑，为控制成本下调定价政策，裸件平均单价下降15.83%。

2023年以来，随着下游手机市场竞争加剧，客户进一步下调定价政策导致上游供应商的利润空间被进一步缩小。

B、生产工艺趋势变化的影响

作为客户的优选供应商，阿特斯与客户密切合作，共同研发新工艺。2022年客户为满足不同消费群体的定制化需求，推动阿特斯开发并应用了多种新工艺，导致2022年产品的整体工艺水平较2021年复杂。由于导入的新工艺成熟应用存在爬坡过程，2022年阿特斯的整体良率不及预期。

2023年，根据现有的订单情况，预计阿特斯未来将继续沿用现有工艺，暂未见重大新工艺项目，预计随着新工艺的成熟应用、良率的逐步提升，对毛利率的负面影响将逐步减小。

C、房租成本增加及直接人工成本增加

房租成本增加主要系阿特斯位于广东省东莞市大岭山镇厚大路大岭山段348号的厂区租赁合同于2022年到期后续签，新租赁合同的月租金上涨，2022年的房租成本较2021年增长约234.47万元。

人工成本增加主要由于2022年阿特斯根据周边人力市场行情调增正式员工的月薪资，2022年的直接人工成本较2021年增加约496.00万元。

2023年及以后，阿特斯新租赁合同签署期限为76个月，条款约定每2年涨租一次，增幅为前月租金的10.00%，覆盖整个预测期，因此租金的增长趋势将持续。随着经济的发展，人工成本增长亦将持续。

D、供应商的稳定性及其议价能力

阿特斯的供应商主要包括板材供应商、委外加工供应商以及组装辅材供应商，近两年供应商结构较为稳定，主要供应商变动不大。其中，组装辅材供应商由客户

指定并指定采购单价，对于其余供应商，阿特斯可以在客户的供应商资源池中进行选择，因此选择权和议价权相对受限，采购部门会根据客户降价情况对上游供应链的采购单价进行积极调整，但反应速度和降幅不及收入端的变化速度和降幅亦导致了毛利率的下滑。

综合上述，受主要客户营业收入下滑及收紧报价政策的影响，阿特斯 2022 年营业收入同比下降 26.47%，毛利率下降 6.25%。2023 年一季度，阿特斯实现营业收入 14,436.49 万元，较 2022 年一季度收入 24,617.19 万元下降了 41.36%，同比营业收入下滑主要系消费电子行业持续不景气、主要客户出货量持续下降的影响。2023 年一季度，阿特斯毛利率为 4.21%，较 2022 年全年毛利率 7.89%下降了 3.68%，与客户根据经营情况缩紧报价政策、严控上游成本密切相关。因此公司预计阿特斯 2023 年营业收入规模同比将持续下降，且毛利将维持在较低水平。

3、度润经营业绩情况说明

度润主营业务为手机光学配件、穿戴设备的研发、生产及销售，2021 年和 2022 年度润的业绩数据如下表所示：

单位：万元

度润利润表项目	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	10,576.59	25,561.37	-14,984.78	-58.62%
营业成本	10,236.84	21,394.17	-11,157.33	-52.15%
毛利	339.75	4,167.20	-3,827.45	-91.85%
毛利率	3.21%	16.30%		-13.09%

度润 2022 年营业收入较 2021 年下降了 58.62%，整体毛利率为 3.21%，较 2021 年的 16.30%下降了 13.09 个百分点。营业收入及毛利率下降原因分析如下：

(1) 营业收入

从客户情况看，度润近两年的主要客户为国内各大消费电子品牌厂商的代工厂，终端客户相对稳定。

2022 年度，度润前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例
客户 Q	1,169.71	11.53%
客户 X	1,019.58	10.05%
客户 Y	779.78	7.69%
客户 F	693.16	6.83%
客户 V	692.73	6.83%
合计	4,354.96	42.93%

2021 年度，度润前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占营业收入比例
客户 Q	4,836.90	19.71%
客户 F	4,207.50	17.14%
客户 P	2,186.18	8.91%
客户 Y	2,050.49	8.35%
客户 B	1,653.77	6.74%
合计	14,934.84	60.85%

从销售的产品结构角度看，度润主要销售的是手机光学配件、穿戴设备，2022 年及 2021 年收入占比情况如下：

业务板块	2022 年	2021 年
	收入占比	收入占比
可穿戴类	28.03%	47.87%
传统光学件	71.97%	52.13%
合计	100.00%	100.00%

2022 年度，由于国内各大消费电子品牌厂商的出货量均不同程度下降，导致度润 2022 年整体销售额的下降。

（2）毛利率

A、市场需求低迷，同行业竞争加剧，价格水平下降

2022 年以来，由于市场整体需求低迷，产能过剩等原因，同行业公司相互竞价，全年同等工艺下的价格水平比上年下降约 15%。

目前光学件市场价格已处于较低水平，随着 2023 年市场持续低迷，同行业公司

将持续保持竞争状态，但降价空间预计不会太大。度润未来将在继续保持现有客户合作的同时，积极争取和终端客户建立直接技术合作，加强在终端客户的技术影响力从而提升价格水平。

B、供应商的稳定性及对其议价能力

度润的供应商主要包括胶粒原材料供应商、模具原材料供应商、委外加工供应商以及辅材供应商，近两年的主材供应商变动不大，主要为客户资源池内的供应商，议价能力受限。

2023年一季度，度润实现营业收入2,349.80万元，较2022年一季度收入3,094.36万元下降了24.06%，2023年一季度亏损567.82万元（2022年一季度净利润69.85万元）。根据度润目前的在手订单情况，预计其2023年销售额较2022年基本持平或略有下降。

（五）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、如后续商誉所在资产组的业绩持续下滑，公司不排除采取合并厂区等措施管控成本。

二、说明上述商誉减值测试的过程和方法，预测期内收入及净利润增长率、成本、毛利率、期间费用率、资本性支出及营运资金追加额、折现率等参数的具体数额及选取依据，依据是否充分，是否充分考虑了行业竞争趋势，商誉所在资产组的业务前景判断、客户供应商议价能力等因素，商誉减值准备计提是否准确，是否存在通过一次性计提商誉进行“财务大洗澡”的情形。

（一）商誉减值测试过程及方法

1、商誉减值测试的过程

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，应当先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认商誉的减值损失。

2、资产组账面价值的确定

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，确定商誉所在资产组账面价值包括商誉、固定资产、在建工程、使用权资产、无形资产、长期待摊费用、其他非流动资产，具体如下：

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
深圳智动力商誉账面原值（51%）		12,241.54
换算为100%股权的商誉值		24,003.01
商誉所在资产组账面价值（100%商誉）		42,726.67

3、可收回金额的确定

资产组的可收回金额应当按照该资产组的公允价值减去处置费用后的净额与其预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

公司未发现商誉所在资产组有在公平交易中的销售协议价格；也未发现存在一个与该资产组相同的活跃交易市场；亦缺乏或难以取得同行业类似资产组的最近交易价格或者结果；因此，难以按照企业会计准则的要求利用“资产组可收回金额=资产组在公平交易中销售协议价格-可直接归属于该资产组处置费用”或“资产组可收回金额=资产组的市场价格或资产组的买方出价-该资产组处置费用”或“参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额”等方法确定资产组可收回金额，根据《企业会计准则第8号—资产减值》，无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额时，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

4、商誉减值测试的方法

采用收益法确定资产组预计未来现金流量的现值，并以此作为商誉所在资产组的可收回金额。

收益法选用预计未来现金流量折现模型确定资产组现值；

计算公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

公式中：

P：表示商誉所在资产组未来现金流量现值

R_i：资产组未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）

r：折现率

n：评估对象的未来预测期。

资产组第 i 期预计的现金流量(R_i)

=第 i 期预计能够独立产生的营业收入-第 i 期对应的预计营业成本
-第 i 期对应的预计的税金及附加-第 i 期预计的管理费用
-第 i 期预计的销售费用-第 i 期预计营运资金增加额
-第 i 期预计的为使资产达到预定可使用状态所发生的现金流出
+第 i 期折旧摊销等非付现成本费用

5、商誉减值的具体计算过程

单位：万元

项目名称	商誉所在资产组	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 商誉所在资产组或资产组组合的账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	18,723.66
	②母公司商誉账面价值（51%）	12,241.54
	③100%商誉	24,003.01
	合计=①+③	42,726.67
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额	不适用
	②资产组预计未来现金流量的现值	18,366.84
	③可回收金额取①和②中较高者	18,366.84
(3) 商誉减值金额	24,003.01	

(二) 预测期内收入及净利润增长率、成本、毛利率、期间费用率、资本性支出及营运资金追加额、折现率等参数的具体数额及选取依据

1、预测数据

(1) 参数具体数额

预测期内的收入增长率、净利润增长率、成本、毛利率、期间费用率具体数额如下：

单位：万元

项目/年度	未来年度预测数字				
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
营业收入	73,648.51	77,828.11	82,326.88	86,650.47	90,995.00
增长率	-14.94%	5.68%	5.78%	5.25%	5.01%
营业成本	65,570.36	68,988.74	72,696.30	76,219.69	80,133.76
毛利率	10.97%	11.36%	11.70%	12.04%	11.94%
销售费用	1,535.92	1,551.90	1,572.14	1,613.91	1,676.32

占收入比	2.09%	1.99%	1.91%	1.86%	1.84%
管理费用	2,104.62	2,038.38	2,054.16	2,126.06	2,201.45
占收入比	2.86%	2.62%	2.50%	2.45%	2.42%
研发费用	3,384.23	3,401.90	3,533.87	3,602.45	3,769.95
占收入比	4.60%	4.37%	4.29%	4.16%	4.14%
净利润（EBIT 口径）	798.58	1,583.01	2,191.04	2,762.07	2,867.57
净利润增长率（EBIT 口径）		98.23%	38.41%	26.06%	3.82%

（2）选取依据

A、营业收入增长率确定的依据

商誉所在资产组对未来五年营业收入的预测是建立在对外部经济环境变化及其自身生产经营适度调整的基础上，2022 年以来，受地缘政治冲突加剧、发达国家通胀高企以及经济社会不可抗力冲击等因素影响，全球终端消费能力下滑，导致下游智能手机市场和物联网市场的需求转弱，存在一定的库存消化压力，对消费电子前端行业的整体发展产生了不利影响，行业下滑趋势明显。

根据 IDC 发布的统计数据，中国市场智能手机出货量不达预期。2022 年中国市场智能手机出货量 2.86 亿部，同比下降 13.2%。2022 年 vivo、OPPO、小米智能手机中国市场出货量分别同比下降 25.1%、28.2%、23.7%。2023 年第一季度，中国智能手机市场景气度持续低迷，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%，其中，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%。

同时 IDC 预测，真正的市场复苏预计要到 2024 年才会出现，届时预计同比增长 5.9%，随后是低个位数的增长，导致未来五年的复合年增长率（CAGR）为 2.6%。

结合公司的整体发展战略、行业发展趋势等综合因素考虑，对公司未来的营业收入作出合理预测。

B、净利润增长率确定的依据

从商誉所在资产组所处的行业来看，2022 年为应对行业整体下滑趋势，各大手机品牌终端厂商采取了降本增效战略，行业整体毛利率大幅下降，产业链企业受此

影响，经营业绩均出现不同程度下滑。

综上，公司在对商誉所在资产组历史财务数据进行分析的基础上，通过控制成本及费用，依据未来行业发展趋势及公司经营战略对净利润率作出合理预测。

C、成本确定的依据

商誉所在资产组的营业成本主要为材料成本、人工成本及制造费用，营业成本主要根据企业对未来营业收入的预测，结合未来行业发展趋势及公司经营战略，对营业成本进行合理预测。

D、营业毛利率、期间费用率确定的依据

商誉所在资产组历史年度及预测期毛利率如下：

单位：万元

项目/年度	历史年度数据			未来年度预测数字					
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续年
营业收入	119,114.8 1	118,656.9 3	86,582.5 7	73,648.5 1	77,828.1 1	82,326.8 8	86,650.4 7	90,995.0 0	90,995.0 0
营业成本	98,488.82	98,776.28	79,795.3 0	65,570.3 6	68,988.7 4	72,696.3 0	76,219.6 9	80,133.7 6	80,133.7 6
毛利率	17.32%	16.75%	7.84%	10.97%	11.36%	11.70%	12.04%	11.94%	11.94%

从上表可以看到，2022年资产组毛利率出现大幅下降，从商誉所在资产组的主要业务分析如下：

①手机盖板业务

2022年阿特斯对前两大客户手机盖板业务的毛利率水平为7.59%，较2021年毛利率17.62%下降了10.03%。公司结合行业发展趋势、经营发展计划、在手订单情况预计手机盖板业务未来年度毛利约为10.00%-13.00%。

②光学件业务

度润光学件的毛利率由2021年的17.02%下降至2022年3.16%，公司结合行业发展趋势、经营发展计划、在手订单情况预计光学件业务未来年度毛利约为3.00%-6.00%。

商誉所在资产组历史年度及预测期期间费用率如下：

单位：万元

项目/年度	历史年度数据			未来年度预测数字					
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续年
营业收入	119,114.8 1	118,656.9 3	86,582.5 7	73,648.5 1	77,828.1 1	82,326.8 8	86,650.4 7	90,995.0 0	90,995.0 0
期间费用 (注)	9,815.49	10,957.87	10,650.1 4	7,024.77	6,992.18	7,160.18	7,342.42	7,647.72	7,647.72
期间费用 率	8.24%	9.23%	12.30%	9.54%	8.98%	8.70%	8.47%	8.40%	8.40%

注：根据会计准则的规定，预计资产的未来现金流量不应当包括筹资活动产生的现金流入或者流出，故此期间费用不含财务费用。

从上表可以看到，受行业状况的影响，资产组 2022 年期间费用率高于 2021 年期间费用率，公司结合企业发展趋势，同时通过降本增效，预计未来年度期间费用率将恢复至 2021 年、2020 年的水平。

2、资本性支出

预测期内商誉所在资产组资本性支出如下：

单位：万元

项目/年度	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
资本性支出	2,748.22	3,572.90	4,083.92	2,110.82	1,983.56

根据各资产组基准日实际情况及未来运营期限等因素，对未来资本性支出进行预测。根据会计准则，预计资产的未来现金流量，应当以资产的当前状况为基础，不应当包括与将来可能会发生的、尚未作出承诺的重组事项或者与资产改良有关的预计未来现金流量。商誉所在资产组的产权持有人资本性支出主要为更新固定资产支出。本次综合考虑分析后以现有设备使用年限作为更新资产使用年限，考虑到到期后以原值进行更新。

3、营运资金增加额

预测期内营运资金增加额如下：

单位：万元

项目/年度	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
营运资金增加额	4,330.80	568.55	638.32	680.81	326.71

营运资金增加额系指企业为维持正常经营而需新增投入的营运性资金，即为保

持企业持续经营能力所需的新增资金。如正常经营所需保持的现金、存货购置、代客户垫付购货款（应收款项）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。因此估算营运资金的增加额，原则上只需考虑正常经营所需保有的现金、存货、应收款项和应付款项等主要因素。未来期间营运资本周转水平参考历史营运资本周转情况进行估算。

4、折现率

折现率是在考虑基准日的无风险报酬率、市场超额风险收益率、企业特定风险调整系数的基础上运用资本资产定价模型（Capital Asset Pricing Model 或 CAPM）综合确定资本成本，根据折现率应与所选收益额配比的原则，选择税前加权平均资本成本（WACCBT）计算确定折现率。

税前加权平均资本成本指的是代表期望的总投资税前回报率。它是期望的税前股权回报率和债权回报率的加权平均值，权重取对比公司的股权与债权结构，计算公式为：

$$WACCBT = Re \times \frac{E}{D + E} + Rd \times \frac{D}{D + E}$$

其中：WACCBT：加权平均资本成本(税前)

Re——税前股权收益率

Rd——债权收益率

E——股权公平市场价值

D——负息负债

折现率主要参数选取情况如下：

（1）Rf 为无风险报酬率

无风险收益率（Risk-free rate of return）是指把资金投资于一个没有任何风险的

投资对象所能得到的收益率。无风险利率是计算折现率时必要的输入参数，一个国家的无风险利率，可以参考其发行的国债收益率分析确定。本次评估采用 10 年期中国债收益率作为无风险收益率，经查询 2022 年 12 月 31 日 10 年期中债国债收益率为 2.84%（摘自中债网国债收益率）。

(2) Beta 值

Beta 系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，且样本上市公司每家企业的资本结构也不尽相同，一般情况下难以直接引用该系数指标值。故本次通过选定与委估企业处于同类或相似行业的 5 家上市公司（5 家对比公司证券简称分别为：长盈精密、蓝思科技、安洁科技、立讯精密、领益智造）作为样本，计算出按总市值加权的剔除杠杆原始 Beta，再按选取的样本上市公司的付息负债除以总市值指标的平均值作为计算行业平均资本结构的参照依据，重新测算杠杆 Beta。经测算，贝塔值为 1.2170。

(3) 市场风险溢价 ERP

市场风险溢价，是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率。评估师在计算折现率时，通常需要采用市场数据进行分析，相对应的市场特指股票市场，因此，采用 Equity Risk Premium（ERP、股票市场风险溢价）表述市场风险溢价，是指在股票市场上拥有一个充分风险分散的投资组合，投资者所要求的回报率高于无风险利率的部分。

本次评估以中国证券市场的特征指数沪深 300 为基本指数，对 ERP 进行测算，具体测算规则如下：

A、选取自沪深 300 有数据日，目前可查询的数据为 2002 年，作为基础起始年，测算各年沪深 300 的几何收益率；

B、设置测算样本池，测算池样本数量暂定为 50，不足 50 时，按实际样本数作为测算基础；

C、将自 2010 年起的年度几何收益率划入测算样本池，有效样本数据自 2010 年

起，原因是早期市场成熟度不足，指数波动过大，特别是 2007 年至 2008 年的股权全流通分置改革，造成股价过度波动；

D、将测算样本池的数据算术平均，每年 1231 按实际收盘指数进行调整，确定当年市场几何收益率；

E、将当年市场几何收益率减去当年的无风险报酬率，作为下一年的 ERP 参数。

其中无风险报酬率取中债数据的 10 年期国债收益率，经过以上步骤测算，ERP 选定为 6.16%。

(4) 特定风险系数

资产组所处的行业属于计算机、通信和其他电子设备制造业，是处于稳定期的行业，市场增速平稳，且考虑到商誉所在资产组市场份额逐年提高的同时不断开展新的业务，由此从稳健性角度出发，此次评估确定企业特定风险调整系数 3.00%。

(5) 债务资本成本

根据可比公司的债务情况，本次按照 5 年以上的 LPR 利率 4.30%确认债务资本成本。

(6) 资本结构

在确定商誉所在资产组资本结构时参考了以下两个指标：

可比上市公司资本结构的平均指标和商誉所在资产组自身账面值计算的资本结构。

最后综合上述两项指标，以可比上市公司资本结构的平均值作为计算基础。

对比公司资本结构的平均值由表“上市可比公司资本结构”得到，付息债务占权益市值比例为 15.32%，权益资本比例为 84.68%。

经上述计算，税前折现率取值为 13.94%。

(三) 依据是否充分，是否充分考虑了行业竞争趋势，商誉所在资产组的业务前景判断、客户供应商议价能力等因素，商誉减值准备计提是否准确，是否存在通

过一次性计提商誉进行“财务大洗澡”的情形。

综合问题 1 的回复一、（四）部分以及回复二、（二）部分，公司认为，预测期内收入及净利润增长率、成本、毛利率、期间费用率、资本性支出及营运资金追加额、折现率等参数的具体数额及选取依据充分，同时充分考虑了行业竞争趋势，商誉所在资产组的业务前景判断、客户供应商议价能力等因素。商誉减值准备计提准确，不存在通过一次性计提商誉进行“财务大洗澡”的情形。

三、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
深圳智动力商誉账面原值（51%）		12,241.54
换算为 100%股权的商誉值		24,003.01
包含商誉的资产组账面价值（100%商誉）		42,726.67

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>	不适用
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>	不适用
营业收入及成本	<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>(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>(1) 营业收入及成本明细表；</p> <p>(2) 应收账款明细表；应付账款明细表</p>	<p>(1) 结合重要性原则和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</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
	<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>(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>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。

四、请评估师详细说明就商誉所在资产组可收回金额进行评估的具体程序、实施过程和情况，是否已取得开展评估工作所必需的资料，是否采取适当的措施验证资料的真实性、合理性，评估结论是否审慎、准确

（一）商誉所在资产组可收回金额进行评估的具体程序、实施过程和情况

本公司接受资产评估委托后，选派评估人员，组成项目评估小组开展评估工作，具体过程如下：

1、明确评估业务基本事项

承接评估业务时，通过与委托人沟通、查阅资料或初步调查等方式，明确委托人、资产评估报告使用人等相关当事人、评估目的、评估对象基本情况和评估范围、价值类型、评估基准日、评估假设和限制条件等评估业务基本事项。

2、签订资产评估委托合同

根据评估业务具体情况，综合分析专业胜任能力和独立性，评价项目风险，确定承接评估业务后，与委托人签订资产评估委托合同。

3、编制资产评估计划

根据本评估项目的特点，明确评估对象及范围，评估时重点考虑评估目的、资产评估对象状况，资产评估业务风险、资产评估项目的规模和复杂程度，评估对象的性质、行业特点、发展趋势，资产评估项目所涉及资产的结构、类别、数量及分布状况，相关资料收集情况，委托人过去委托资产评估的经历、诚信状况及提供资料的可靠性、完整性和相关性，资产评估人员的专业胜任能力、经验及专业、助理人员配备情况后编制合理的资产评估计划，并根据执行资产评估业务过程中的具体情况及时修改、补充资产评估计划。

4、现场调查

根据评估业务的具体情况对评估对象进行必要的勘查，指导委托人清查资产、准备评估资料，核实资产与验证资料，包括将资产评估申报表与资产组委托人提供的有关财务报表、总账、明细账进行核对，并对相关资料进行验证，采取必要措施确信资料来源的可靠性，对其他实物资产进行必要的现场勘察，了解资产的使用状况及性能。

5、确定评估方法并收集资产评估资料

通过与委托人沟通并指导其对评估对象进行清查等方式，对评估对象资料进行了解，同时主动收集与资产评估业务有关的评估对象资料及其他资产评估资料，根据评估项目的进展情况及时补充收集所需要的评估资料。通过收集相关资料来了解资产组经营状况和委估资产及现状，协助委托人收集有关经营和基础财务数据，将资产评估申报表与委托人提供的有关财务报表、总账、明细账进行核对，并对相关资料进行验证，采取必要措施确信资料来源的可靠性。

6、访谈

评估人员对资产组的相关当事人广东阿特斯科技有限公司、广东度润光电科技有限公司主要高层管理人员进行了访谈，了解公司所处行业状况、生产经营、公司未来规划等情况。

7、财务分析

分析资产组经营主体的历史经营情况，分析收入、成本和费用的构成及其变化原因，分析其获利能力及发展趋势。

8、经营分析

分析资产组的综合实力、管理水平、盈利能力、发展能力、竞争优势等因素。

9、盈利预测的复核

根据委托人提供的财务计划和发展规划及潜在市场优势，结合经济环境和市场发展状况分析，对委托人编制的未来期间盈利预测进行复核。

10、评定估算形成结论

对所收集的资产评估资料进行充分分析，确定其可靠性、相关性、可比性，摒弃不可靠、不相关的信息，对不可比信息进行分析调整，在此基础上恰当选择资产评估方法并根据业务需要及时补充收集相关信息，根据评估基本原理和规范要求恰当运用评估方法进行评估形成初步评估结论，对信息资料、参数数量、质量和选取的合理性等进行综合分析形成资产评估结论，资产评估机构进行必要的内部复核工作。

11、编制出具评估报告

编制出具评估报告在执行必要的资产评估程序、形成资产评估结论后，按规范编制资产评估报告，与委托人等进行必要的沟通，听取委托人对资产评估结论的反馈意见并引导委托人、资产评估报告使用人等合理理解资产评估结论，以恰当的方式提交给委托人。

(二) 是否已取得开展评估工作所必需的资料

已取得开展评估工作所必需的资料如下：

1、账表类资料

- (1) 资产组近两年的审计报告和评估基准日的会计报表；
- (2) 长期资产申报明细表；

2、长期资产相关资料

- (1) 车辆登记证、行驶证复印件；
- (2) 设备发票复印件、无形资产发票复印件；
- (3) 使用权资产的租赁合同或协议；
- (4) 专利、商标、域名证书复印件；
- (5) 其他产权证明资料。

3、盈利预测相关资料

- (1) 管理层批准的盈利预测表；
- (2) 收入、成本、期间费用明细表；
- (3) 销售及采购合同；
- (4) 在手订单。

(三) 是否采取适当的措施验证资料的真实性、合理性

按照资产评估的有关要求，评估人员在委托人已进行的自我清查、核实工作的基础上，对委托评估的长期资产进行了清查和复核。清查和核实的范围为于资产评估基准日委托人申报的含有商誉的资产组内的长期资产。

1、在固定资产清查中，核实了设备规格型号、生产厂家、数量，并以抽查实物的方法进行清查，同时，对企业的产权证进行了抽查核实，对重要的权属证明文件进行了查阅，以验证数量的准确性和资产存在的状况；

2、对在建工程-设备主要通过抽查实物的方式进行清查，同时对入账凭证进行抽查核实；

3、对使用权资产，核验了相关的账务处理、合同，查看发生额及原始凭证，对账面价值构成、会计核算方法等进行了核实；

4、对表内无形资产主要收集无形资产合同，了解相关协议，核查相关凭证及摊销情况，对可识别的表外无形资产，主要收集相关证书，核验其权属的真实性、存在性；

5、对长期待摊费用，核验了相关的账务处理、合同，查看发生额及原始凭证，索取工程协议，对账面价值构成、会计核算方法、摊销期的确定和现场勘查状况进行了取证核实；

6、对其他非流动资产，主要了解核算内容，对账面价值构成、会计核算方法进行核实；

7、对于管理层批准的预测数据，结合 IDC 的预测数据进行了分析，以及结合 2023 年第一季度的财务报表状况进行了验证。

（四）评估结论是否审慎、准确

综上，评估师认为，已取得开展评估工作所必需的资料，已采取适当的措施验证资料的真实性、合理性，评估结论审慎、准确。

问题 2

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。

回复：

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%
合计	125,756.72	72.07%

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%
合计	148,722.63	68.66%

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

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 3

请根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式(2021 年修订)》第二十五条的规定,补充披露本期营业成本的主要构成项目,如原材料、人工工资、折旧、能源和动力等在成本总额中的占比情况,并补充说明各产品成本结构的变动情况及原因,与同行业可比公司情况是否一致。

回复:

一、补充披露本期营业成本的主要构成项目,如原材料、人工工资、折旧、能源和动力等在成本总额中的占比情况,并补充说明各产品成本结构的变动情况及原因,与同行业可比公司情况是否一致。

2022 年度,公司营业成本的主要构成项目如下:

单位:万元

产品分类	项目	2022 年		2021 年		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	直接材料	35,512.85	67.15%	39,241.46	67.93%	-9.50%
	直接人工	5,822.01	11.01%	5,215.22	9.03%	11.63%
	制造费用	11,552.44	21.84%	13,312.76	23.04%	-13.22%
结构性电子器件	直接材料	39,587.07	43.69%	37,350.45	38.06%	5.99%
	直接人工	11,720.14	12.93%	13,878.92	14.14%	-15.55%
	制造费用	23,167.89	25.57%	26,613.46	27.12%	-12.95%
	委外加工费	16,143.30	17.81%	20,290.27	20.68%	-20.44%
光学件	直接材料	2,389.59	24.32%	6,099.37	29.95%	-60.82%
	直接人工	2,194.95	22.34%	2,306.32	11.32%	-4.83%
	制造费用	3,664.48	37.29%	7,208.40	35.39%	-49.16%
	委外加工费	1,576.81	16.05%	4,752.93	23.34%	-66.82%

相关数据同比发生变动 30% 以上的原因说明如下:

光学件的成本构成中,2022 年直接材料、制造费用及委外加工费分别同比下降 60.82%、49.16% 及 66.82%,主要系由于收入下降了 58.66%,下降趋势基本一致。

二、与同行业可比公司情况

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:

公司名称	产品分类	项目	2022年	2021年
			占营业成本比重	占营业成本比重
飞荣达 (300602.SZ)	电子元器件制造业	直接材料	62.99%	63.73%
		直接人工	12.64%	13.58%
		制造费用	19.81%	18.44%
		委托加工费	4.56%	4.25%
捷荣技术 (002855.SZ)	计算机、通信和其他电子设备制造业	原材料和外协	60.54%	64.59%
		人工成本	26.97%	23.06%
		制造费用	12.49%	12.35%
领益智造 (002600.SZ)	精密功能件、结构件及模组	直接材料	50.71%	53.56%
		直接人工	15.83%	14.90%
		制造费用及其他	33.46%	31.54%
达瑞电子 (300976.SZ)	制造业	原材料	69.23%	64.63%
		人工成本	15.33%	18.11%
		制造费用	15.44%	17.26%

在上述可比公司中，公司各产品成本结构与飞荣达、捷荣技术较为接近。由于公司生产的产品品类、规格大小、生产工艺的变化及其他自身生产的特殊性，与可比公司两年产品成本构成波动存在一定差异，整体产品成本结构的变动不存在重大异常。

问题 4

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。

回复：

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	-	-	-	-	-
	小计	11,356.35	5,656.47	1,384.44	1,770.32	1,708.20	836.92	3,740.41
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	-	-	-	-	-
	小计	11,747.57	8,281.40	2,076.97	879.04	473.97	36.19	5,415.07
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	-	-	-	-	-
	小计	3,423.44	2,573.63	309.38	265.20	182.75	92.48	1,255.66
总计		26,527.36	16,511.50	3,770.79	2,914.56	2,364.92	965.59	10,411.14
库龄占比			62.24%	14.21%	10.99%	8.91%	3.64%	

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

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。

回复：

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
结构性电子器件	19,020.27	21,304.07	562.48	-9.05%
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%
功能性电子器件	38,875.05	35,195.83	3,820.58	19.29%
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%
总计	57,895.32	56,499.90	4,383.06	9.98%
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
结构性电子器件	30,626.68	31,815.13	1,163.83	-0.08%
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
资产总计	52,232.31	100.00

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 所对风险评估程序的记录；

5、复核并获取越南 BDO 所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	(1) 了解、测试并评价了与货币资金管理相关的内部控制； (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； (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； (4) 对货币资金进行截止性测试。	(1) 银行对账单； (2) 银行回函及统计表；	(1) 货币资金发函及回函比例 100%； (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。
应收账款	(1) 了解并测试关于应收账款的内部控制流程； (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； (3) 对应收账款抽样函证程序； (4) 了解并复核越南智动力应收账款账龄情况； (5) 复核应收账款的披露是否合理。	(1) 应收账款明细表及账龄分析表； (2) 应收账款回函及统计表； (3) 应收账款期末余额构成的发票查验。	(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； (2) 应收账款发函比例为 93.79%，回函比例为 90.71%。
存货	(1) 了解并测试关于存货的内部控制流程； (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； (3) 对存货抽样执行了监盘程序并与账面核对； (4) 执行了存货出入库截止性测试； (5) 执行了存货的计价测试和跌价的减值测试； (6) 复核存货的披露是否合理。	(1) 存货明细表； (2) 存货监盘表； (3) 存货截止性测试的合同、发票和凭证； (4) 管理层编制的存货跌价测试计算表。	(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% (2) 对报告日前后 10 日的出入库的记录进行测试性测试。
固定资产	(1) 了解并测试关于固定资产的内部控制流程； (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； (3) 对本期固定资产的增减变动情况进行核查； (4) 执行了固定资产的减值测试； (5) 复核固定资产的披露是否合理。	(1) 固定资产明细及累计折旧计算表； (2) 选取样本对固定资产本期增减变动的合同进行查验； (3) 管理层编制的固定资产减值测试计算表。	(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； (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。
在建工程	(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	(1) 在建工程期末明细表；	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
	<p>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、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；</p> <p>(3) 复核在建工程的披露是否正确。</p>	(2) 在建工程本期增减变动表。	
营业收入	<p>(1) 了解并测试关于营业收入的内部控制流程；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 对毛利率变动以及收入与成本配比进行分析性复核</p> <p>(5) 复核营业收入的披露是否正确。</p>	<p>(1) 营业收入明细表；</p> <p>(2) 收入细节测试；</p> <p>(3) 获取了重要客户销售合同、订单等资料。</p>	<p>(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；</p> <p>(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。</p>
营业成本	<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 复核营业成本的披露是否正确。</p>	<p>(1) 营业成本计算表；</p> <p>(2) 获取了重要供应商的采购合同、采购订单等；</p> <p>(3) 获取了主要的委外加工供应商的访谈记录。</p>	参考营业收入的抽样标准。
销售费用	<p>(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；</p> <p>(2) 选取样本检查与销售费用相关的支持性文件；</p> <p>(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；</p>	<p>(1) 销售费用明细表；</p> <p>(2) 重要的销售费用合同。</p>	<p>(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；</p> <p>(2) 选取资产负债表日最后 5 笔和</p>

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
	(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。		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

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。

回复：

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。

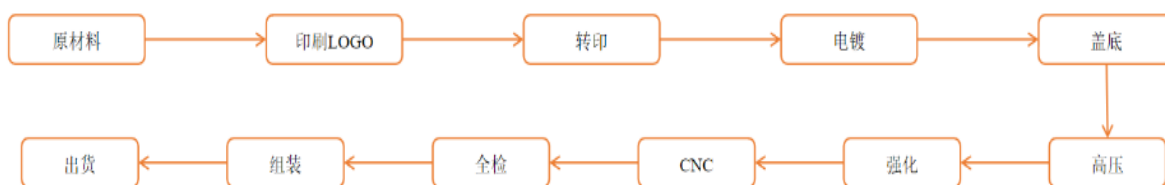
为了紧跟市场需求，缩短供货期，实现近距离服务客户，公司认为有必要在越

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。

深圳市智动力精密技术股份有限公司

董 事 会

2023 年 5 月 26 日