证券代码：002217 证券简称：合力泰 公告编号：2021-084
债券代码：149047 债券简称：20合力01

合力泰科技股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2020年年报问询函的回复的公告

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、误导性陈述和重大遗漏。

合力泰科技股份有限公司（以下简称“公司”）2021年05月19日收到深圳证券交易所《关于对合力泰科技股份有限公司2020年年报的问询函（公司部年报问询函〔2021〕第146号）》（以下简称“问询函”）后，公司高度重视，根据问询函的要求，公司针对相关内容及时展开认真核查并回复如下：

问题一：报告期内，你公司实现营业收入1,715,288.82万元，同比减少7.93%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-311,858.36万元，同比减少401.88%，亏损金额超出前期业绩预告净利润预计下限9.42%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-332,149.14万元，同比减少627.85%，亏损金额超出前期业绩预告扣非后净利润预计下限7.86%。同时，你公司经营活动产生的现金流量净额为-45,503.74万元，同比减少148.39%。

（1）请你公司详细说明本年业绩较上年同期大幅变动的原因及合理性，实际业绩较年度业绩预告进一步亏损的原因，以及根据最终年度审计结果，是否存在需对年度业绩预告中披露的业绩变动原因进行修正说明的情形。

公司回复：

一、本年业绩较上年同期大幅变动的原因及合理性

（一）报告期内公司实现营业收入171.53亿元，同比减少7.93%的主要原因：

1、中美贸易摩擦及疫情的影响：核心原材料IC、TFT面板价格大幅上涨，供应短缺，对公司订单交付产生了影响，减少公司的营业收入。

2、印度市场的影响：报告期内，印度新冠疫情的爆发。出于防疫需要，印度工厂2020年上半年基本停产直至下半年才少量复产，产线开工率不足，减少了公司在印度的销售额。

印度公司销售额对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年销售额	2019年销售额	差异
营业收入	28,488.34	98,289.58	-69,801.24

（二）报告期内公司归属上市公司净利润-31.19亿元，同比减少401.88%，主要原因：

1、报告期受中美贸易摩擦及疫情的影响，公司的核心原材料IC、TFT面板价格大幅上涨，而对应客户的产品销售价格基本维持不变或略有下滑，该因素影响了公司综合毛利率绝对额约8%以上。本报告期内，主要原材料及成品单价变动情况如下：

报告期内，主要原材料单价变动情况表：

原材料类别	材料品牌	最低涨幅	最高涨幅
TFT玻璃	HSD、BOE、INX、CTC	16.00%	347.00%
黑白驱动IC	矽创、晶宏、中微爱芯、联咏、联合聚晶	28.26%	110.87%
电阻	国巨、华新科	52.00%	108.00%
触控IC	矽创	1.96%	66.00%
智能机TFT驱动IC	奕力、格科微、奇景、矽创、天钰、集创北方	42.59%	62.96%
CCM芯片HI-556	海力士	16.28%	62.79%
CCM芯片S5K5E9	三星	15.56%	55.56%
功能机TFT驱动IC	格科微、矽创、天钰	14.80%	40.74%
PIN针	奕东、格力浦、达诚达	16.04%	40.00%

报告期内，主要成品销售单价变动情况：

产品类别	产品名称	最低涨幅	最高涨幅
光电传感类产品	摄像头/HKU1083/200万/固定焦距	3.29%	3.81%
光电传感类产品	摄像头/HNE1203/8M/定焦	0.12%	1.15%
触控显示类产品	CTP电容屏/CCQ11220-5.45/A1版	-0.51%	-0.51%
FPC产品	FPCA线路板/BFVD182452P1/0.15mm/2层/72	-0.44%	-0.67%
TN/STN/电子纸显示类产品	电子纸模组/E0213A101/黑白/79651/压接FPC	2.58%	0.00%
触控显示类产品	白玻/HSA25915-DFFSG-01	0.90%	0.82%
TN/STN/电子纸显示类产品	电阻屏/HR410248-2.2/雾面防牛科/0.7	0.00%	9.52%
触控显示类产品	智能穿戴/SWF0157-1.3	-5.86%	-7.36%
触控显示类产品	INCELL全贴合/BV065WBM-L00-3900	3.63%	-5.20%
触控显示类产品	TFT全贴合/HTT055H848	-3.51%	-20.25%

从上表可以看出，材料成本的最高涨幅均在40%以上，而主要成品价格相对稳定，进而影响了公司2020年度毛利率。

2、为响应国家号召，体现国企担当，公司在疫情期间按时足额支付全体员工工资，并且公司仍需发生租金、折旧等固定成本开支，增加了产品平均单位成本，进而降低了综合毛利。

3、根据《企业会计准则第8号——资产减值》、《企业会计准则第1号——存货》及《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定，公司本报告期计提资产减值损失及信用减值损失合计288,463.36万元，减少了本报告期的净利润。

综上所述，报告期内公司业绩较上年同期大幅变动是合理的。

二、实际业绩较年度业绩预告进一步亏损的原因及是否存在需对年度业绩预告中披露的业绩变动原因进行修正说明的情形

（一）报告期实际业绩较年度业绩预告进一步亏损的原因

报告期实际业绩较年度业绩预告进一步亏损，主要为计提的存货跌价准备金额存在差异所致。业绩预告中对存货跌价准备计提额为公司管理层根据对存货可变现净值的初步预测值所确定，为保证本报告期存货跌价准备计提的准确性，公司聘请了专业评估机构中水致远资产评估有限公司对公司的存货可变现净值进行评估，并出具了报告编号为“中水致远评报字[2021]第160020号”的《关于合力泰科技股份有限公司以财务报告为目的拟对存货减值测试所涉及的江西合力泰科技有限公司等十六家公司的存货可变现净值评估项目》评估报告，公司依据该报告评估值及期末盘点结果确定存货可变现净值，将存货成本高于可变现净值的金额于本报告期计提存货跌价准备。最终存货跌价准备计提金额比业绩预告中的预计金额增加约7亿元，因此，导致实际业绩较年度业绩预告进一步亏损。

（二）是否存在需对年度业绩预告中披露的业绩变动原因进行修正说明的情形

公司需对年度业绩预告中披露的业绩变动原因进行修正，根据最终的审计结果，2020年公司实现归属于母公司净利润为-31.19亿元，同比上年下降-401.88%，主要原因为：

1、受中美贸易摩擦及疫情的影响，公司的主要原材料TFT玻璃、IC等成本上升；同时，公司的部分材料短缺及工厂开工率不足，产能无法完全释放，固定费用占营业成本的比例上升，以上综合原因导致公司毛利率大幅降低；

2、2020年按照企业会计准则规定，计提存货跌价准备、商誉减值、信用减值等合计28.85亿元。

公司实际亏损的主要原因较业绩预告中的变动原因在存货跌价准备影响年度及对应金额上存在差异，差异原因详见问题二（1）的回复。

（2）请结合各类业务收款模式、信用政策、客户结算周期、应收应付款项变化情况和收入确认政策等因素，说明净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性，并说明本期经营活动产生的现金流量净额较上期降幅较大的原因及合理性。

公司回复：

一、净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性

（一）业务收款模式、信用政策及客户结算周期

公司业务采用直接销售的模式，主要业务收款模式为先货后款、次月结算的方式，合同信用期限一般为60-90天，每月公司与客户进行对账确认后，公司开具增值税发票给客户，达到约定付款期限后客户直接通过银行汇款或以票据形式支付。

（二）应收应付款项变化情况

经营性应收项目的影响：经营性应收项目期末余额较期初余额减少122,477.08万元，主要原因是公司2020年营业收入减少，应收账款随着收入规模的减少而同趋势减少。

经营性应付项目的影响：经营性应付项目期末余额较年初余额增加46,500.88万元，增加的主要原因是公司未支付的材料款增加。

（三）收入确认政策

1、一般原则

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

满足下列条件之一时，公司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本公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

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，公司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，公司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或服务控制权时，公司会考虑下列迹象：

①公司就该商品或服务享有现时收款权利，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公司已将该商品的实物转移给客户，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客户已接受该商品或服务。

⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）作为合同资产，合同资产以预期信用损失为基础计提减值。本公司拥有的、无条件（仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利作为应收款项列示。公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务作为合同负债。

同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，净额为借方余额的，根据其流动性在“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列示；净额为贷方余额的，根据其流动性在“合同负债”或“其他非流动负债”项目中列示。

2、具体方法

（1）公司化工业务收入确认的具体方法如下：

公司国内销售，当商品已发送至客户，并经客户验收合格签收后，客户取得商品的控制权，公司确认收入的实现；公司国外销售，当商品已办妥报关手续，并实际运送出关时，客户取得商品的控制权，公司确认收入的实现。

（2）公司电子业务收入确认的具体方法如下：

1）内销收入

公司已根据合同约定将商品运送至客户且客户已接受该商品，公司已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权已转移至客户，公司确认收入。

2）外销收入

公司外销全部采用执行离岸价销售（FOB）贸易方式。公司按照合同约定的运输方式发运，产品在完成出口报关手续经海关放行并取得报关单和装运提单，商品的控制权已转移至客户，公司确认收入。

（四）报告期公司实现净利润为-308,196.13万元，经营活动产生的现金流量净额为-45,503.73万元，公司净利润与经营活动现金流量净额之间存在较大差异。将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下表所示：

单位：万元

补充资料	本期发生额
1、将净利润调节为经营活动现金流量：	
净利润	-308,196.13
加：资产减值损失	238,949.69
信用减值损失	49,513.67
固定资产折旧、投资性房地产折旧	73,562.39
无形资产摊销	8,752.27
长期待摊费用摊销	20,851.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	318.79
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	34.54
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-171.04
财务费用（收益以“－”号填列）	62,222.21
投资损失（收益以“－”号填列）	-351.95
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-61,802.21
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-899.48
存货的减少（增加以“－”号填列）	-297,266.04
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	122,477.08
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	46,500.88
其他	0.00
经营活动产生的现金流量净额	-45,503.73

由上表可知，报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额之间存在较大差异，主要原因为：本期公司计提资产减值损失238,949.69万元以及信用减值损失49,513.67万元，前述项目为经常性损益并减少净利润，但不影响公司经营性现金流。其余经营性现金流净额变动与净利润关系如上表，主要为折旧与摊销、存货及经营性应收应付增减变化导致。

综上所述，报告期内，公司净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大是合理的。

二、本期经营活动产生的现金流量净额较上期降幅较大的原因及合理性

2019及2020年经营活动产生的现金流量主要项目对比如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	变动金额	变动比例
营业收入	1,715,288.82	1,862,994.19	-147,705.37	-7.93%
经营活动现金流入小计	1,641,314.10	1,963,173.50	-321,859.41	-16.39%
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	1,579,254.91	1,845,353.50	-266,098.60	-14.42%
经营活动现金流出小计	1,686,817.83	1,869,145.14	-182,327.31	-9.75%
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	1,343,000.29	1,414,545.74	-71,545.46	-5.06%
经营活动产生的现金流量净额	-45,503.74	94,028.36	-139,532.10	-148.39%

由上表可知，本期经营活动现金流入小计1,641,314.10万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金1,579,254.91万元，较上年同比减少14.42%，主要原因是本期营业收入同比下降7.93%，销售规模减少以及客户未在信用期内按时回款、应收账款回款周期增加导致销售产生的现金流减少；本期经营活动现金流出小计1,686,817.83万元，其中购买商品、接受劳务支付的现金1,343,000.29万元，较上年同比减少5.06%，经营活动现金流出较上期减少比例低于经营活动现金流入减少比例，主要原因是本期公司虽销售规模减少，但由于资源性物料紧缺，公司备料增加了材料款的支付比例。综上所述，本期经营活动产生的现金流量净额较上期降幅较大，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（3）你公司2020年整体毛利率为7.31%，同比减少9.71个百分点，为上市以来最低。请结合主营业务情况、行业环境、收入和成本构成等因素，分析毛利率下滑的原因，对比同行业公司说明毛利率水平的合理性以及是否影响你公司持续盈利能力。

公司回复：

一、结合主营业务情况、行业环境、收入和成本构成等因素，分析毛利率下滑的原因，对比同行业公司说明毛利率水平的合理性

（一）公司主要产品收入成本构成因素的影响

公司主要产品包含触控显示类产品、光电传感类产品、TN/STN/电子纸显示类产品、FPC产品等。其中，触控显示类产品和光电传感类产品为公司毛利的主要构成部分。报告期各期，触控显示类产品及光电传感类产品毛利率情况如下表：

单位：万元

产品类别	2020年				2019年			
	销售金额	销售成本	毛利率	收入占比	销售金额	销售成本	毛利率	收入占比
触控显示类产品	989,342.77	936,790.39	5.31%	57.68%	1,109,233.59	932,059.22	15.97%	59.54%
光电传感类产品	443,326.71	414,857.55	6.42%	25.85%	348,678.92	294,624.09	15.50%	18.72%

1、触控显示类产品2020年毛利率为5.31%，2019年毛利率为15.97%，下降10.66%。下降原因系触控显示类产品主要原材料为TFT玻璃及IC材料，这两类材料的2020年采购价格均大幅上涨，而产成品销售价格基本持平，影响了该产品的毛利率，该产品类别的主要材料成本2020年变动情况如下表：

原材料类别	材料品牌	最低涨幅	最高涨幅
TFT玻璃	HSD、BOE、INX、CTC	16.00%	347.00%
IC	矽创、晶宏、中微爱芯、联咏、联合聚晶	28.26%	110.87%

2、光电传感类产品2020年毛利率6.42%，2019年毛利率15.5%，下降9.08%。下降原因系光电传感产品的主要材料CCM芯片采购价格大幅上涨，而产成品销售价格基本持平，影响了该产品的毛利率。该产品类别的主要材料成本2020年变动情况如下表：

材料类别	材料品牌	最低涨幅	最高涨幅
CCM芯片	海力士	16.28%	62.79%
CCM芯片	三星	15.56%	55.56%

（二）行业环境的影响

2020年，受中美贸易摩擦及疫情影响，公司核心原材料IC、TFT面板供应短缺、价格大幅上涨。其中，TFT面板同比综合涨幅达20%，IC同比综合涨幅约35%，两项主要原材料价格的上涨减少了公司毛利约14亿元，降低毛利率约8%。

（三）公司毛利率与同行业上市公司对比及合理性

（1）触控显示类产品

本报告期，公司触控显示类产品毛利率与同行业上市公司对比情况如下：

产品类别	公司	同兴达	欧菲光	冠捷科技	联创电子
触控显示类毛利率	5.31%	10.56%	不适用	-4.24%	11.33%

注：欧菲光无该类型业务

从上表可以看出，同兴达毛利率10.56%，通过查阅同兴达公开信息，同兴达的毛利率较高主要是由其异形全面屏液晶显示模组表现突出所致。冠捷科技毛利率为-4.24%，低于公司毛利率；联创电子毛利率为11.33%，高于公司毛利率。通过查阅联创电子公开信息，联创电子主要的终端应用领域为教育、安防监控、智能汽车、智能家电、智慧家居等领域，其2020年触控显示类产品同比上年毛利率下降4.59个百分点，而本公司触控显示类产品主要应用于手机领域，应用领域不同导致毛利率存在差异。

（2）光电传感类产品

本报告期，公司光电传感类产品毛利率与同行业上市公司对比情况如下：

产品类别	公司	同兴达	欧菲光	冠捷科技	联创电子
光电传感类产品毛利率	6.42%	6.48%	10.74%	不适用	26.98%

注：冠捷科技无该类型业务

从上表可以看出，同兴达毛利率为6.48%，与本公司基本一致。根据公开资料显示：欧菲光毛利率为10.74%，高于公司，主要系欧菲光摄像头模组生产中使用了自供光学镜头，而本公司光学镜头均为外购，同时公司摄像头模组产品与欧菲光产品终端客户群存在一定差异，导致毛利率存在差别。联创电子光学元件毛利率为26.98%，高于本公司，主要原因系联创电子的光学产品包含摄像头镜头，公司主要为摄像头模组，可比性不高。

综上所述，公司2020年度的毛利率水平是合理的。

二、是否影响公司持续盈利能力情况及公司应对措施

上述原因虽对公司2020年盈利能力产生了冲击，但未影响公司长期的持续盈利能力，公司的核心竞争力并未下降，公司具备长期可持续发展所必需的技术优势、品质优势、客户优势及产业链协同优势等，公司是行业领先的智能终端核心部件的制造商和方案商，可根据下游不同终端产品的定制化要求，为客户提供产品设计、研发、制造各个环节的整体解决方案。2021年第一季度公司营业收入为37.72亿元，同比上年同期增长16.36%。归母净利润1.07亿元，盈利能力逐步平稳恢复，为后续的进一步发展打下了基础；2021年第一季度公司应收账款60.3亿元，较期初下降约3亿元，公司进一步降低了应收账款周转天数，提升了资产运营效率及资产质量水平。2021年第一季度公司经营活动产生的现金流量金额约为7614万元，公司的营运资金水平得到提升，为公司经营有序开展提供了有力保障。

为了进一步提升公司盈利能力，公司采取了以下具体措施：

（1）2020年TFT面板和IC价格大幅上涨和紧缺，今年国内外原材料进一步普涨，在这种背景下，公司调整策略，由客户提供关键原材料，公司赚取固定加工费的业务模式将逐步增加，从而减少公司毛利率受原材料涨价的影响。

（2）在采购端，公司进一步深耕内部管理，推进总部集采和事业群自采制度，提高采购效率的同时，重新梳理并建立端到端的供应链管理流程，实施供应商分类分级管理，严格考核，以提升企业的竞争力及经营水平。

（3）公司于2021年初开展降本增效专项工作，在改善品质和提高设备利用率上开展了大量的工作。公司加强对物料的品质管理以及过程质量保证，与同类标杆企业对标，学习其品质、工艺管理经验及关键工艺流程，降低不良率及物料损耗。

（4）公司一直是行业领先的智能终端核心部件的制造商和方案商，同时公司持续研发投入，打造完善的全产业链布局，不断满足客户对高新技术和未来科技的需求，以实现高端技术和材料的国产化。报告期内公司积极研发TOF高端摄像头，目前已经量产，可广泛应用于3D人脸识别门锁、机器人、智能金融支付以及高端手机的face ID 和辅助对焦等领域。目前公司致力于高阶柔性线路板、系统集成、Mini LED/Micro LED显示产品、高像素摄像头、AR/VR显示，5G手机的LCP天线技术等领域的研发工作。公司将通过“技术与品质提升”全力推动公司由“高速发展”转型为“高质量发展”。

（二）会计师核查与回复

会计师按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题，执行的主要程序如下：

1、本年业绩及毛利率变动

（1）了解并确认公司收入、成本确认的政策、程序、方法及相关内部控制；

（2）对收入、成本进行实质性分析程序；

（3）对销售收入和毛利率等变动的合理性执行分析程序；

（4）选取样本对收入、成本执行细节测试，核对主要客户销售合同、销售发票、出库单、到货确认书、报关单及其他支持性文件；核对主要供应商采购合同、采购发票、入库单、供应商送货单、付款凭证及其他支持性文件；

（5）对临近资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、到货确认书、报关单及其他支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

（6）对临近资产负债表日前后的采购及付款情况，选取样本，核对出入库记录、供应商确认的结算单及其他支持性文件，评价成本是否被记录于恰当的会计期间；

（7）选取重要的客户、供应商执行函证程序；

基于执行的审计程序，会计师认为：公司业绩及毛利率主要受中美贸易摩擦及疫情影响，公司做出的相关回复符合公司生产经营的实际情况，公司业绩较上年同期大幅变动是合理的，毛利率水平是合理的，未发现影响持续盈利能力的情况。

2、经营活动产生的现金流量

（1）获取各单位单体现金流量表、合并现金流量表，对被审计单位的现金流量表进行核对测试，对现金流量表进行分析性复核，检查现金流量表主表与补充资料、现金流量表与财务报表附注之间勾稽关系；

（2）分析本期净利润与经营活动现金净流量差异的原因；

（3）分析本期经营活动产生的现金流量净额同比大幅变动的原因。

基于执行的审计程序，会计师认为：公司净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大及本期经营活动产生的现金流量净额较上期降幅较大是合理的。

问题二：报告期内，你公司计提资产减值损失及信用减值损失合计288,463.36万元，其中存货跌价损失及合同履约成本减值损失208,249.05万元，应收账款坏账损失46,192.34万元，其他应收款坏账损失3,321.33万元，商誉减值损失29,772.80万元，长期股权投资减值损失927.83万元。

（1）你公司在2020年度业绩预告中披露称，你公司对所有的存货进行盘点梳理及减值测试，预计对公司2020年净利润影响约6亿元，对以前年度损益影响约7.6亿元。根据年报披露情况，你公司本期实际计提存货跌价准备20.82亿元。

①请你公司解释说明存货跌价准备计提金额、计提期间与年度业绩预告时发生变化的原因，并结合产品分类、产品销售价格、原材料采购价格的变动情况等因素，说明存货跌价准备计提的依据及合理性，在2020年度集中计提208,249.05万元存货跌价准备是否合理，是否存在利用一次性计提存货跌价准备调节利润的情形。

公司回复：

一、存货跌价准备计提金额、计提期间与年度业绩预告时发生变化的原因

1、存货跌价准备计提金额与年度业绩预告发生变化的原因：

公司存货具有规模大、品种多、分布广、流通速度快等特点，全面对存货进行减值测试时，减值迹象判断需要考虑的包括预计售价、客户订单执行等一系列因素，计算对存货可变现净值确定相关的数据工作量大。在业绩预告时，公司已经初步对存货进行了全面盘点梳理及跌价测试，预告数据是根据公司财务部门初步核算得出。同时，公司《2020年度业绩预告》中已提示“其中关于“三、业绩变动原因说明”第4点涉及的对存货、未分配利润期初数影响以及对以前年度损益影响的归属期间、对应金额目前尚无法确定”。后于年审期间根据企业会计准则及年审会计师的要求，公司再次投入大量的人力及足够的时间，并聘请专业评估机构出具关于存货减值测试涉及的可变现净值的评估报告，在进行存货盘点梳理和减值测试时，重点对呆滞存货进行了分析，结合采购、生产及期末存货订单情况，并调整存货跌价准备影响的归属年度及对应金额，最终确定存货跌价准备应于2020年度计提为208,249.05万元，较业绩预告时增加了72,249.05万元。

2、存货跌价准备实际计提期间与业绩预告发生变动的原因：

公司在2020年度业绩预告中披露存货跌价准备预计对公司 2020 年净利润影响约 6 亿元，对以前年度损益影响约 7.6 亿元，本期经审计后存货跌价准备对2020年净利润影响20.8亿元，存货跌价准备计提期间与业绩预告产生差异的原因为，公司在业绩预告时没有考虑到存货减值的迹象主要为2020年8月后中美贸易摩擦及新冠疫情对销售订单执行的影响，由于公司对存货减值计提的依据判断不够充分合理，仅仅考虑了物料的购买期间，根据企业会计准则的相关规定，各期末存货是否发生减值应于资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计量，因此导致公司存货跌价准备计提期间与业绩预告发生变动。

综上，由于上述客观因素，公司业绩预告时对存货跌价准备计提金额和计提期间的预计与实际计提情况存在较大差异，公司对该差异给投资者造成的影响，深表歉意。

二、存货跌价准备计提的依据及合理性，是否存在利用一次性计提存货跌价准备调节利润的情形。

（一）产品分类、产品销售价格、原材料采购价格的变动情况的影响

报告期末，公司计提存货跌价准备的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.01.01	本期增加		本期减少		2020.12.31
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,830.77	80,420.03		86.39		82,164.40
在产品及自制半成品	940.71	43,795.59		14.26		44,722.04
库存商品	3,466.56	84,033.44		1.86		87,498.14
发出商品						
周转材料	10.44			10.44		
合计	6,248.48	208,249.06		112.95		214,384.58

1、2020年度计提大额存货跌价准备的主要影响因素

近年来，公司加大研发投入，在新产品新技术的研发布局上取得一定成果，为了尽快占领市场，抢得先机，公司在产品生产管理的策略上较为激进，积极进行备货。2020年度，随着国内、国际新冠疫情加重，印度工厂产能受限，同时公司海外客户的订单被大量取消，导致部分备料陆续形成了呆滞，公司部分备料已确定出现了减值迹象，按照存货管理制度以及《企业会计准则第1号—存货》中的相关规定，按存货成本与可变现净值孰低原则，差额计提存货跌价准备，2020年共计提存货跌价准备208,249.05万元。

2、公司的生产模式主要为依据客户订单要求进行定制化生产，原材料的采购中部分为定向采购，专用于订单生产，无法销售给其他客户；在产品拆卸后价值极低或者无价值，因此公司的存货中的原材料、在产品、产成品等基本为定制，一旦客户订单取消将无法再次对其他客户销售，也无其他可回收价值。同时，近年公司在客户政策及产品生产管理策略上较为激进，相关原材料的准备较为超前。受疫情及贸易摩擦影响，公司海外客户的订单及重要客户H公司订单被大量取消，导致公司上述定制产品及超前备料在2020年大额计提存货跌价准备，与公司原材料整体平均采购价格、产品整体平均销售价格相关性不高。

（二）存货跌价准备计提的依据及合理性

根据《企业会计准则第1号—存货》的规定：“资产负债表日存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于存货可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益”。公司于每年定期对存货进行减值测试，对于可变现净值低于存货成本价的，按其差额计提存货跌价准备。

2020年度，公司对存货跌价的测算过程为：

1、正常经营过程对应的存货，对于需要加工至产成品的半成品及主要原材料，采用：存货可变现净值=存货的估计不含税售价×（1-销售费用率-税金及附加率）-至完工时估计将要发生的成本；对于产成品和直接销售的半成品，则不需要计算至完工时估计将要发生的成本；对于包装材料、周转材料及生产过程中的辅助材料等，主要参考基准日近期不含税市场价格确定可变现净值。

2、呆滞及取消订单对应的存货，主要参考预计可继续销售的市场价格确定可变现净值，无法继续销售的存货，其可变现净值则为零。

本报告期，公司聘请专业评估机构对于存货减值测试涉及的可变现净值进行了评估，纳入评估范围的存货账面金额共计757,242.73万元，包括原材料、产成品、在产品，占公司2020年12月31日存货账面原值的87.64%。纳入评估范围的存货计提的存货跌价准备金额为201,328.07万元，对于其他未纳入评估范围的存货，公司管理层在进行存货跌价测试后，一并计提相应的存货跌价准备。

综上，公司在2020年度计提208,249.05万元存货跌价准备是合理的，不存在利用一次性计提存货跌价准备调节利润的情形。

②你公司2019年末存货账面余额524,683.28万元，仅计提存货跌价损失3,517.96万元，占当年年末存货账面余额的0.67%。请结合同行业可比公司存货减值计提情况等，说明你公司在2019年对存货减值风险的判断是否足够审慎、客观，2019年存货跌价准备计提是否充分。

公司回复：

公司2019年度计提的存货跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019.01.01	本期增加		本期减少		2019.12.31
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,111.80	783.9		64.93		1,830.77
在产品及自制半成品	1,012.13	121.66		193.08		940.71
库存商品	1,129.98	2,611.93		275.35		3,466.56
发出商品						
周转材料	9.98	0.46				10.44
委托加工物资						
合计	3,263.88	3,517.96		533.36		6,248.48

1、2019年度，美国商务部以国家安全为由，将H公司及其70家附属公司列入为管制名单，但其政策在2019年反复变化，在此期间公司仍旧有序地正常接单，对公司业务并未产生影响，公司管理层于2019年年末已考虑了贸易摩擦的影响，结合H公司对公司的订单仍在正常继续履行，并未产生变化，判断2019年度公司订单绝大部分正常执行。公司结合上述宏观环境及客户订单情况按照成本与可变现净值孰低计量存货跌价准备，对成本高于可变现净值的存货，计提存货跌价准备。年审会计师在审计过程中，对存货跌价测试进行了抽样并确认了2019年应计提的存货跌价准备金额，公司对存货跌价的测算过程与上述2020年度一致。公司对H公司直接或间接总销售额占2019年度销售收入比例约为40%，2020年度占销售收入比例约30%左右，2020年度H公司销售额占比下降，主要由2020年度H公司取消订单的影响；除H公司的订单外，公司2019年度其他订单均正常执行。因此对于所有存货均按照正常正在执行的订单进行减值测试，经减值测试公司2019年度产生的存货跌价准备较少。

2、公司存货减值计提与同行业上市公司对比如下表所示：

单位：万元

公司名称	2019.12.31存货账面余额	2019.12.31存货跌价准备余额	2019年度存货跌价准备计提额	当年计提额占年末存货账面余额的比例
欧菲光	761,861.49	34,934.34	33,728.46	4.43%
同兴达	143,850.54	431.68	222.74	0.15%
联创电子	74,576.89	5,363.78	2,262.25	7.19%
冠捷科技	189,604.41	51,663.15	101,260.30	53.41%
公司	524,683.28	6,248.48	3,517.96	0.67%

欧菲光2019年度计提存货跌价准备的主要为光学光电产品，系由于该部分产品销售价格下降导致，进减值测试，公司该部分产品不存在跌价。

冠捷科技2019年度计提存货跌价准备的存货主要为库存商品，且为显示面板产品，公司无上述产品相关业务。

联创电子经查询相关资料，未见其披露计提原因。

公司与同兴达计提比例差异不大。

综上所述，公司在2019年对存货减值风险的判断是审慎、客观的，2019年度存货跌价准备计提充分。

③你公司2020年三季度末存货账面价值789,697.43万元，较2019年年末增加52.32%，存货规模继续大幅增加，你公司当时仍未大额计提存货减值，直至年末一次性计提。请结合行业环境、你公司对存货减值风险的判断情况等补充说明存货减值计提是否及时。

公司回复：

1、从行业环境来看：2020年初以来，新型冠状病毒疫情在全球扩散，虽然我国国内的疫情逐步得到有效控制，但海外疫情进一步加剧。同时中美贸易摩擦在2020年8月正式白热化，公司面对国际国内市场的影响，积极与客户，供应商等洽谈沟通，在沟通的过程中有序的消耗及使用闲置物料，直至在2020年11月确定有部分物料形成了呆滞。

2、从公司对存货减值风险的判断来看：近年来，公司加大研发投入，在新产品新技术的研发布局上取得一定成果，为了尽快占领市场，抢得先机，公司在产品生产管理的策略上较为激进，对市场一贯的乐观的态度，面对市场的变化，公司判断相关原物料发生减值的风险小。同时公司存货具有规模大、品种多、分布广、流通速度快等特点，全面对存货进行减值测试中，计算对存货可变现净值确定相关的数据工作量大；减值迹象判断需要考虑的包括预计售价、客户订单执行等一系列因素错综复杂。并且按照惯例，公司于每年末对存货进行一次全面停产盘点，通过投入大量的人力及足够的时间，并根据期末盘点结果确定存货可变现净值来判断存货减值情况。

基于上述客观情况，公司在2020年末计提存货减值是及时的。

（2）报告期末，你公司账龄在1年以上的应收账款占比45.91%，按组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为12.29%，较期初增加5.98个百分点。

①请结合你公司应收账款和其他应收款信用政策、账龄、坏账准备计提政策等，说明坏账准备计提的合理性和准确性。

公司回复：

一、应收账款及其他应收款信用政策

1、应收账款信用政策：

对于终端客户为一二线大品牌的下游手机ODM厂商，公司按行业惯例采取先货后款、次月结算的方式，合同信用期限为60-90天，考虑次月结算时间，实际账期为90-120天；对于中小客户，公司拥有一定议价能力，一般收取20%-30%的预付款，合同信用期30-60天，考虑次月结算时间，实际账期为60-90天。此外，部分终端客户信用期限到期后以票据形式支付，票据付款所耗时间一般在60天以内，因此公司针对部分客户的实际回款周期为120-180天。

2、其他应收款信用政策：依合同或协议约定。

二、应收账款及其他应收款坏账计提政策

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款及其他应收款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

对于不存在减值客观证据的应收账款及其他应收款或单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款及其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，公司确定组合的依据如下：

A、应收账款

应收账款组合 1：化工行业

应收账款组合 2：电子行业

其中：电子行业

电子行业：信用客户 A

电子行业：信用客户 B

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

根据信用风险特征组合确定的应收账款坏账准备的计提比例如下：

业务类型	账龄	预期损失率（%）
化工行业	1年以内	1.21
	1-2年	12.29
	2-3年	16.38
	3-4年	40
	4-5年	40
	5年以上	40
电子行业：信用客户A	1年以内	1.36
	1-2年	15.33
	2-3年	25.91
	3-4年	78.29
	4-5年	100
	5年以上	100
电子行业：信用客户B	1年以内	4.76
	1-2年	17.94
	2-3年	30.43
	3-4年	63.75
	4-5年	100
	5年以上	100

B、其他应收款

其他应收款组合1：押金和保证金

其他应收款组合2：政府机关款项

其他应收款组合3：借款

其他应收款组合4：单位往来款

其他应收款组合5：其他款项

其他应收款组合6：关联方往来款

对划分为组合的其他应收款，公司通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

根据信用风险特征组合确定的其他应收款坏账准备的计提比例如下：

账龄	预期损失率（%）
1年以内	5.47
1至2年	23.14
2至3年	49.95
3年以上	100.00

三、账龄及坏账准备计提的合理性和准确性

公司经过评估，对预计无法全额收回的款项，全额计提了坏账准备；对客户财务困难，预计无法收回的款项，根据客观证据评估预计可回收比例单项计提坏账；对于不存在减值客观证据的应收账款及其他应收款采用账龄分析法计提坏账准备。

1、公司应收账款及坏账准备情况如下：

单位：万元

类别	2020.12.31			2019.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)	金额	金额	比例(%)	金额
按单项计提坏账准备	35,127.24	4.67	31,693.93	15,694.65	2.35	15,694.65
按组合计提坏账准备	717,399.39	95.33	88,190.04	919,394.86	97.65	57,996.98
电子行业：	714,048.52	94.89	88,092.46	904,338.05	96.01	57,474.60
信用客户A	438,411.09	58.26	25,007.50	488,195.57	51.18	6,895.56
信用客户B	275,637.44	36.63	63,084.95	416,142.48	44.83	50,579.04
化工行业	3,350.87	0.44	97.58	15,056.81	1.64	522.38
合 计	752,526.63	100	119,883.97	935,089.51	100	73,691.63

按信用风险特征组合计提项目：电子行业：信用客户A

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		余额变动	坏账变动
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备		
1年以内	318,775.64	4,333.74	446,454.03	1,339.36	-127,678.39	2,994.38
1至2年	98,208.05	15,055.97	41,596.81	5,474.14	56,611.24	9,581.83
2至3年	21,322.71	5,524.83	79.97	17.3	21,242.74	5,507.53
3至4年	53.98	42.26	64.76	64.76	-10.78	-22.5
4至5年	50.7	50.7			50.7	50.7
合 计	438,411.08	25,007.50	488,195.57	6,895.56	-49,784.49	18,111.94

按信用风险特征组合计提项目：电子行业：信用客户B

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		余额变动	坏账变动
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备		
1年以内	85,112.16	4,051.67	243,463.46	9,543.77	-158,351.30	-5,492.10
1至2年	90,749.42	16,279.50	127,532.01	24,613.68	-36,782.59	-8,334.18
2至3年	65,968.97	20,073.59	41,950.26	13,344.38	24,018.71	6,729.21
3至4年	30,693.32	19,566.63	1,707.57	1,588.04	28,985.75	17,978.59
4至5年	1,641.62	1,641.62	548.74	548.74	1,092.88	1,092.88
5年以上	1,471.94	1,471.94	940.43	940.43	531.51	531.51
合 计	275,637.43	63,084.95	416,142.47	50,579.04	-140,505.04	12,505.91

按信用风险特征组合计提项目：化工行业

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		余额变动	坏账变动
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备		
1年以内	3,091.27	37.43	14,576.70	371.71	-11,485.43	-334.28
1至2年			203.45	40.01	-203.45	-40.01
2至3年	185	30.31			185	30.31
3至4年			276.66	110.66	-276.66	-110.66
4至5年	74.6	29.84			74.6	29.84
合 计	3,350.87	97.58	15,056.81	522.38	-11,705.94	-424.8

2020年期末及2019年期末公司账龄一年以上的应收账款占比分别为45.91%、24.65%，其中公司按组合计提坏账准备的应收账款项期末余额为717,399.38万元，坏账准备金额为88,190.03万元，本期计提坏账准备30,193.05万元，2020年期末及2019年期末按组合计提账龄一年以上的应收账款占比分别为43.27%、23.37%，应收账款坏账准备计提增加主要因为应收账款回收不及时导致账龄滚动增长，相应的坏账准备计提比例增加所致。

2、公司其他应收账款及坏账准备情况如下 ：

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		余额变动	坏账变动
	其他应收款	坏账准备	其他应收款	坏账准备		
1年以内	3,047.14	166.61	6,269.48	313.47	-3,222.34	-146.86
1至2年	1,334.38	308.11	4,209.09	2,789.65	-2,874.71	-2,481.54
2至3年	4,455.41	3,991.02	2,498.65	499.73	1,956.76	3,491.29
3年以上	3,109.68	3,109.68	651.23	651.23	2,458.45	2,458.45
合 计	11,946.61	7,575.42	13,628.45	4,254.08	-1,681.84	3,321.34

2020年期末及2019年期末公司账龄一年以上其他应收款余额占按组合计提的其他应收款账面金额的比例分别为 74.49%、54.00%，账龄一年以上其他应收款余额占比较高，主要性质为押金及保证金，回款风险较小。

综上，结合公司应收账款和其他应收款信用政策、账龄、坏账准备计提政策及客户的经营状况，公司充分评估应收账款和其他应收款的可回收价值，认为应收账款和其他应收款坏账准备计提合理准确。

②你公司根据账龄计提坏账准备，于年末集中增加计提应收账款坏账准备是否表明你公司相关应收款项均于第四季度进入下一账龄段；如否，请你公司自查说明相关坏账准备计提是否及时，是否存在利用一次性计提坏账准备调节利润的情形。

公司回复：

一、公司2020年9月30日与2020年12月31日应收账款账龄分布如下表所示：

单位：万元

类别	2020.09.30	2020.12.31
按单项计提坏账准备	16,616.32	35,127.24
按组合计提坏账准备	901,194.93	717,399.39
其中：1年以内	625,103.47	406,979.07
1至2年	207,181.23	188,957.48
2至3年	60,290.30	87,476.69
3年以上	8,619.93	33,986.15
小计	917,811.25	752,526.63
减：坏账准备	75,051.13	119,883.97
合计	842,760.12	632,642.66

如上表可见，按账龄法计提坏账准备的应收款项，截止2020年9月30日账龄3年以上的应收账款为8,619.93万元，截止2020年12月31日账龄3年以上的应收账款为33,986.15万元，应收账款约25,366.22万元账龄于第四季度由2-3年滚动至3年以上，相应增加坏账准备金额15,136.64万元；截止2020年9月30日账龄2-3年的应收账款为60,290.30万元，截止2020年12月31日账龄2-3年的应收账款为87,476.69万元，应收账款约52,552.61万元账龄于第四季度由1-2年滚动之2-3年，相应增加坏账准备金额6,641.50万元。

二、根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定，2020年底公司对所有的应收账款进行了全面的梳理，对已发现具有减值迹象的应收账款计提单项减值准备，2020年第四季度增加单项计提应收坏账准备金额15,077.61万元。

综上所述，公司相关应收账款于第四季度变更到了下一个账龄段，公司不存在利用一次性计提坏账准备调节利润。

③请你公司详细说明在销售业务发生时是否对客户履约能力进行了审慎评估以降低回款风险，公司设置的信用账期与同行业可比公司相比是否存在重大差异，在销售业务发生后公司是否采取必要的措施督促客户回款，公司与销售业务、应收账款管理相关的内部控制制度是否存在缺陷。

公司回复：

一、是否对客户履约能力进行了审慎评估

公司制定了一套完整的客户授信管理制度，从客户的备案到收款均有详细的跟踪流程，能够及时把控客户回款风险，客户的履约能力、信用账期及回款措施的信用管理政策具体如下：

（1）在客户准入及销售业务发生前，公司对客户进行授信评估管理，内容包括：对客户进行资信调查，建立客户信用资料库，全面动态地收集客户的信用信息；通过现场和非现场检查的方式，分析、评价客户信用状况、信用能力，综合评定客户信用级别。根据行业分类、产品类别、客户性质等多方面因素考量，给予结算账期，账期原则上不超过180天，以及做出具体客户以及每笔信用销售订单可授予的信用额度，提出债权保障措施建议。

（2）在销售业务发生后至账款回款前，公司对客户进行定期跟踪，定期对客户的信用状况统计分析并及时调整授信额度。包括：跟踪客户授信期内动态交易中可能存在的交易风险；日常监督应收账款的账龄，将潜在的不良账款进行提前预警，防范逾期应收账款的发生；对于授信期间内应收账款客户的异常经营状态或负面信息，及时通知各相关部门处理。

（3）在销售账款到期时，根据客户应收账款回收逾期情况，公司制定有不同程度的催款措施。具体措施为：

① 7日内，由销售人员每日电话催收，并将进度及时报告至信控部门，此时该客户的出货单据已进入特殊审批流程，无法按照正常流程出货；

② 超期7日内仍未还款，销售人员和催收人员上门协调账款回款；

③ 企业超期15日但已作出还款承诺的，由信控部门审批并发起特批流程，若特批通过，由应收会计监督还款进度并及时上报异常，同时在逾期未结清期间，该客户的所有订单必须提交信控部一单一审，直至逾期结清；

④ 超期15日仍未还款且未作出还款承诺的，信控部门整理客户信用情况，知会销售部门、会计核算部门、法务部门负责人；

⑤ 超期账款达到3个月的客户可对其业务终止，知会销售部门、会计核算部门、法务部门负责人。

公司在实际经营过程中，严格执行了上述内部制度，由以上执行程序可以看出，在销售业务发生时公司对客户履约能力进行了审慎评估以降低回款风险，公司针对应收账款及客户信控政策是合适的，不存在重大缺陷，但完善的内控制度无法完全避免因外部政策、行业环境、客户实际经营情况等因素造成的坏账产生。

二、公司设置的信用账期与同行业可比公司相比是否存在重大差异，公司与销售业务、应收账款管理相关的内部控制制度是否存在缺陷

（1）公司主要客户2020年度销售额占比及信用政策如下：

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]		

从上表可以看出，公司主要客户的信用政策相对合理。

（2）公司信用账期与同行业可比性分析

公司的客户主要集中在头部手机品牌客户或其ODM工厂客户，此类客户在市场上具有绝对的话语权及统一标准，其对供应商设定了统一的信用政策，因此公司对手机领域客户应收账款账期与同行业公司是相同或相似的。除此以外其他应用领域客户的信用政策比较分散，如医疗设备、智能车载领域信用期政策通常采用月度结算和季度结算，账期相对较短；工控仪表领域装配周期长，但下游多为国家电网等客户，稳定性高、资金较为安全，因此公司提供的信用账期较长。

序号	公司	信用账期情况
1	合力泰	一般为票到月结60-90天
2	欧菲光	赊销账期（60天-90天不等）
3	同兴达	对小客户通常提供15天至60天左右信用期或要求先款后货，给予大客户的信用期一般为60天至90天左右
4	联创电子	一般为月结30-90天，对于资质、信用较好的老客户，公司信用政策为月结30-180天。
5	冠捷科技	对于中国区电视自有品牌业务，一般给予符合条件的经销商约30天的信用期。由于客户规模较大、信用程度较高，通常给予代工业务客户一定信用期，具体信用期限长短根据客户的经营规模、合作年限、历史付款情况等因素确定，一般不会超过120天。

综上所述，公司设置的信用账期与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司的销售业务、应收账款管理相关的内部控制制度不存在重大缺陷。

（3）报告期末，你公司商誉账面原值257,566.12万元，报告期内，你公司计提商誉减值准备29,772.80万元，其中对深圳市合力泰光电有限公司投资计提商誉减值准备10,446.78万元，对东莞市平波电子有限公司投资计提商誉减值准备8,668.57万元，对深圳业际光电有限公司投资计提商誉减值准备7,929.20万元，对无锡蓝沛新材料科技股份有限公司投资计提商誉减值准备2,728.26万元。

①请按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求，补充披露商誉所在资产组或资产组组合的相关信息，以及商誉减值测试的过程与方法，包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其合理理由、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据等信息。

公司回复：

根据《企业会计准则》规定，公司于年度报告期末进行商誉减值测试并聘请了专业的评估机构对公司商誉进行评估，具体如下：

一、关于深圳市合力泰光电有限公司商誉减值的计提

（一）商誉的形成

深圳市合力泰光电有限公司的商誉初始形成时间为2014年12月31日，系公司通过发行股份及支付现金购买深圳市合力泰光电有限公司股东全部权益所形成的非同一控制下的并购商誉。该并购为控股型并购，公司在合并报表口径中所形成的并购商誉为148,306.02万元。公司在2015年-2019年的财务报告日对该商誉进行了减值测试，并根据测试结果对商誉计提减值。公司在2015年的财务报告日对商誉计提减值为15,490.33万元，在2016年-2019年的财务报告日未对商誉计提减值。截止本次评估基准日，合并报表口径中的并购商誉账面价值余额为132,815.69万元。

（二）资产组范围

深圳市合力泰光电有限公司所形成的与商誉相关的资产组组合，包括柔性线路屏、摄像头、车载产品等，资产组明细列示如下：

序号	资产组组合	资产组组合的内容
1	FPC	柔性线路板生产线
2	IT其他	模切生产线
3	摄像头	摄像头生产线
4	车载产品	LCD（液晶显示屏）和TP（触摸屏）生产线

（三）资产组的组成

截止2020年12月31日，与商誉相关的资产组组合（按照合并报表口径和单体报表口径账面价值分别列示）如下：

单位：万元

序号	合并报表科目名称	合并报表（公允价值）口径账面价值	单体报表科目名称	单体报表口径账面价值
一	流动资产合计	283,246.64	流动资产合计	283,246.64
1	货币资金	6,097.84	货币资金	6,097.84
2	应收票据	13,994.96	应收票据	13,994.96
3	应收账款	173,282.11	应收账款	173,282.11
4	预付款项	66,365.20	预付款项	66,365.20
5	其他应收款	799.18	其他应收款	799.18
6	存货	22,707.35	存货	22,707.35
二	非流动资产合计	210,049.03	非流动资产合计	76,420.55
1	固定资产	62,011.19	固定资产	62,011.19
2	在建工程	2,519.67	在建工程	2,519.67
3	无形资产	3,466.77	无形资产	2,653.99
4	开发支出	3,328.21	开发支出	3,328.21
5	长期待摊费用	5,907.50	长期待摊费用	5,907.50
6	商誉	132,815.69		
三	资产总计	493,295.67	资产总计	359,667.20
四	流动负债	182,389.25	流动负债	182,389.25
1	应付票据	72,505.68	应付票据	72,505.68
2	应付账款	76,493.85	应付账款	76,493.85
3	预收款项	23,402.70	预收款项	23,402.70
4	应付职工薪酬	5,398.76	应付职工薪酬	5,398.76
5	应交税费	4,157.31	应交税费	4,157.31
6	其他应付款	430.95	其他应付款	430.95
五	非流动负债	121.92	非流动负债	-
1	递延所得税负债	121.92		
六	负债总计	182,511.17	负债总计	182,389.25
七	净资产	310,784.50	净资产	177,277.94

●可收回金额的确定方法

商誉属于不可辨认无形资产，因此对于商誉的减值测试评估需要估算与商誉相关的资产组组合的可收回金额来间接实现，通过估算该资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者较高者确定。

（一）预计未来现金流量

预计未来现金流量采用收益途径方法进行测算，即按照目前状态及使用、管理水平使用资产组组合可以获取的收益。

1.关于现金流口径

本次预计未来现金流量采用的现金流口径为税前自由现金流量。计算公式为：

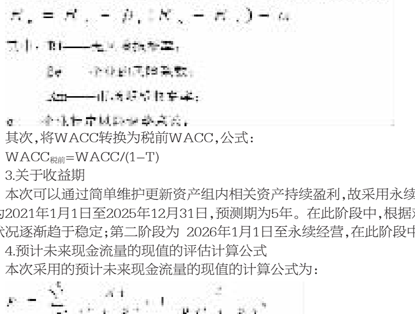
自由现金流量税前=EBITDA-资本性支出-净营运资金变动

EBITDA为息税折旧摊销前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用+折旧摊销

2.关于折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次折现率选取（所得税）前加权平均资本成本（WACC），计算公式：

首先计算WACC



其次，将WACC转换为税前WACC，公式：

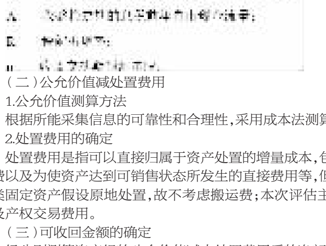
$WACC_{税前}=WACC/(1-T)$

3.关于收益期

本次可以通过简单维护更新资产组内相关资产持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为2021年1月1日至2025年12月31日，预测期为5年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为 2026年1月1日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平考虑。

4.预计未来现金流量的现值的评估计算公式

本次采用的预计未来现金流量的现值的计算公式为：



（二）公允价值减处置费用

1.公允价值测算方法

根据所能采集信息的可靠性和合理性，采用成本法测算公允价值。

2.处置费用的确定

处置费用是指可以直接归属于资产处置的增量成本，包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，但是财务费用和所得税费用等不包括在内。设备类固定资产假设原地处置，故不考虑搬运费；本次评估主要考虑处置设备类固定资产时发生的相关税费及产权交易费用。

（三）可收回金额的确定

经分别测算资产组的公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值，采用孰高原则，最终采用预计未来现金流量的现值作为可收回金额。

●重要假设及其合理理由

（一）假设前提

1.有序交易假设：是指在计量日前一段时期内相关资产或负债具有惯常市场活动的交易。

（下转B061版）