（上接B087版）

规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付）之和的差额计入当期损益。

二、公司对外投资及产生投资收益的原因及合理性

公司在开展对外投资时，已充分考虑了外部环境、公司现状及发展战略，并严格按照当时适用的投资管理制度、审批流程和权限，进行项目信息收集、项目立项、尽职调查、可行性研究和审批决策（按不同金额、类别分别报至总裁办公会、首席执行官、董事局会议、股东大会等决策机构），确保投资项目论证过程严谨，审批流程合规。相关对外投资有利于公司业务拓展和业绩提升，有力地推广公司主营业务研发能力及制造能力的提升。

2019年至2023年期间，公司大额投资收益项目主要如下：

单位：万元

序号	收益类别	收益年份	当年投资收益
1	处置长期股权投资产生的投资收益；丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	2019	90,626
2	权益法核算的长期股权投资收益	2019	9,012
3	处置长期股权投资产生的投资收益；丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	2020	217,386
4	权益法核算的长期股权投资收益	2020	9,487
5	债务投资持有产生的收益	2020	6,092
6	处置长期股权投资产生的投资收益；丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	2021	396,100
7	权益法核算的长期股权投资收益	2021	2,626
8	债务投资持有产生的收益	2021	5,973
9	处置长期股权投资产生的投资收益；丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	2022	49,946
10	权益法核算的长期股权投资收益	2022	15,067
11	债务投资持有产生的收益	2022	5,041
12	处置长期股权投资产生的投资收益；丧失控制权后，剩余股权按公允价值重新计量产生的利得	2023	23,967
13	权益法核算的长期股权投资收益	2023	63,878

近年来，公司投资收益主要来自于产业园业务相关股权投资以及产业股权投资的项目处置收益。在股权处置过程中，公司已按照相关法律法规履行了相应的审批及交易程序（含在国有产权交易所公开挂牌等），投资收益的获取合规合理。

综上所述，公司的对外投资及获取的投资收益具备合理性。

（3）你公司递延收益系政府补助，2023年末账面价值为4.25亿元，较上年末增加26.96%。请说明你公司收到政府补助的金额、事由、具体到账时间、是否附生效条件、收益确认时点，政府补助计入当期损益的依据及核算过程，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

回复：

2023年末，公司递延收益账面价值为4.25亿元，2023年新增1.42亿元，2023年新增收到政府补助明细如下：

单位：万元

本年新增的政府补助项目	本年收到的政府补助金额	具体到账时间	其中：本年计入其他收益金额	收益确认时点	收益确认依据
西安康佳智能家电总部项目建设补贴	3,905.69	2023年7月、2023年12月	81.66	2023年7月开始	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
新飞制冷设备补贴款	2,125.00	2023年6月	0.00		
遂宁康佳产业园区产业扶持资金	2,000.00	2023年12月	0.00	2024年1月开始	补贴对应的固定资产项目开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
重庆光电Micro LED研发项目补贴	1,425.00	2023年6月	0.00	相关成本费用、损失发生后或资产建成后，开始折摊	该补贴主要与资产相关，滞分用于补偿公司以后期间发生的相关成本费用或损失
康佳低碳电子科技项目专项资金支持	1,400.00	2023年12月	0.00	相关成本费用或损失发生后	该补贴取得时属于用于补偿公司以后期间发生的相关成本费用或损失
宜宾市高县医疗废弃物集中处理项目补贴	902.03	2023年1月、3月、5月、7月	217.80	2023年1月开始	补贴对应的固定资产已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
遂宁康佳产业园区省级工业发展专项资金	500.00	2023年11月	0.00	2024年1月开始	补贴对应的固定资产项目开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
其他与资产/收益相关的政府补助	1,962.80	2023年	104.54	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
合计	14,241.22		404.00		

2023年初递延收益计入当期损益依据及核算过程如下：

单位：万元

年初的政府补助项目	年初递延收益金额	具体到账时间	本年计入其他收益金额	收益确认时点	收益确认依据
安徽康佳电子有限公司搬迁补助	1,308.57	2022年3月	1,000.00	2023年6月	该补贴取得时属于用于补偿公司以后期间发生的相关成本费用或损失，2023年6月安徽康佳电子有限公司已完成整体搬迁工作，因此转入其他收益核算。
滁州惠科智能家电产业投资项目补助	849.73	2022年12月	849.73	2023年3月	政府以票据形式拨付奖励款，考虑到票据兑付风险，公司在收到票据时计入至递延收益，在票据兑付时转入其他收益核算
安徽康佳同创电器有限公司2021年度城镇土地使用税奖励	308.31	2022年10月	308.31	2023年1月	政府以票据形式拨付奖励款，考虑到票据兑付风险，公司在收到票据时计入至递延收益，在票据兑付时转入其他收益核算
安徽康佳电子有限公司2021年度城镇土地使用税奖励	277.48	2022年10月	277.48	2023年1月	政府以票据形式拨付奖励款，考虑到票据兑付风险，公司在收到票据时计入至递延收益，在票据兑付时转入其他收益核算
宜宾康佳科技产业园厂房建设补贴	10,586.50	2019-2022年	231.95	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
宜宾康佳科技产业园厂房装修补贴	1,151.37	2021年	143.92	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
安徽康佳电子有限公司省工业互联网发展支持项目	548.33	2021年12月	140.00	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
公司本部MK设备调研发项目	2,380.00	2019年7月	127.51	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
康佳芯云半导体科技（临城）有限公司设备补贴款	1,056.60	2021年2月	89.94	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
重庆康佳科技发展有限公司土地款返还	1,832.73	2020年3月	39.27	2023年	补贴对应的固定资产项目已开始折旧，按照剩余折旧期限分摊递延收益并转入其他收益核算
其他与资产/收益相关的政府补助	13,181.88	以前年度	1,281.50	2023年	依据准则确认
合计	33,489.61		4,409.61		

2023年收到的与资产直接相关的政府补助，公司按照总额法核算至递延收益，其中本年已进行折旧的资产，公司按照资产剩余使用寿命分期核算递延收益至其他收益；其余待资产达到可使用状态进行折旧后，再结转递延收益至其他收益；年初已收到的用于补偿公司本年期间的相关成本费用或损失的，公司已从递延收益转入其他收益，相关会计处理符合企业会计准则。

（4）请结合上述情况说明你公司盈利能力是否依赖非主营业务收入，投资收益、政府补助减少对你公司当期及未来经营业绩产生的具体影响及应对措施。

回复：

一、公司投资收益及政府补助收益本质上为主营业务的延伸收益。

（一）公司政府补助收益主要基于公司自身产业能增加需求，需投资新的生产基地满足主营业务拓展需要，根据各地招商政策，当地政府对公司主营业务新增固定资产投入及产值产出给予一定补贴以降低公司主营业务经营压力，因此，政府补助收益本质上为主营业务的延伸收益。

（二）公司投资业务开展主要是满足产业链拉长拓宽的需求，具体如下：1、主要通过拉长拓宽策略，围绕主业上下游积极寻求合适标的，拓展产业面，拉长产业链；2、加强资本赋能、业务赋能，积极推动被投资企业实现资本化突破，通过引战、IPO等形式推动公司主业提升资产价值，获取更多发展资源，因此，投资业务获取投资收益为公司主业产业链延伸收益，能进一步提升公司主营业务发展资源。

二、对投资收益、政府补助减少的应对措施

短期内，投资收益、政府补助减少对公司业绩产生了一定影响。但随着公司主营业务产业结构的逐渐完善、产业链核心地位逐步确立，经营性盈利能力的逐步提升，产能扩充、产业链延伸需求也将逐步降低，政府补贴收益及投资收益占公司整体利润比重将不断降低，主营业务盈利利润占比将不断增加，具体的应对措施如下：

（一）深化“一轴两轮三驱动”新发展战略，夯实专业化发展格局

1、优化产业结构：首先是继续退出非主业产业，关停并转长期亏损、偏离主业且短期内较难扭亏的业务及法人主体；其次是优化主业结构，聚焦资源推动白电业务及PCB业务稳步提升，精益管理扎实推进彩电业务的减亏控亏，创新实施半导体业务的效益化产出，打造专业化业务矩阵。

2、提升产品效能：首先是构建消费电子生态化产品矩阵，依托彩电和白电现有品类，补充运营小家电等智慧类产品，并以线下渠道为融合运营载体，推动公司消费电子套系化及生态化产品运营；其次是聚焦主业产品结构优化，精简低效产品，加大对“精品”产品研发资源、固定资产、人才队伍等方面的投入力度；最后是强化产品协同，以光电半导体技术优势、PCB及存储半导体供应链优势助力消费电子产品的高端化及差异化打造，形成产品溢价优势。

3、强化产销配置效率：首先是围绕空调、冰箱、洗衣机、PCB等产能不足品类，聚焦资源稳步推动遂宁PCB工厂的全面投产以及洗衣机、空调生产基地顺利落地；其次是收缩低效制造基地。

（二）深挖精益管理价值链，稳步提升主业盈利水平

1、扎实推动控费提效工作：一方面强化预算全流程管控，做实费用科目的专业化管理；另一方面优化费用结构，持续压降管理费用，适当增加研发费用及销售费用投入。

2、落实降本增利，助力毛利提升：一方面提升统采比例，严格执行供应商定期淘汰机制；另一方面加强采购业务运营管理，有效运用竞价、竞争性谈判、询比价等采购方式实现高效能采购。

3、强化周转管理，降低负向经营损失：持续加强“进销存”周转效率，强化应收账款精益管理水平，降低资金占用成本，有效降低资产清理损失风险。

4、抓实预算引领，保障目标落地：一方面完善预算编制，围绕经营、资产、资金、市场等多角度，客观全面编制全年预算；另一方面强化预算执行，根据预算目标，排布资源配置，优化经营策略，持续压降预算偏差率，稳步达成经营目标。

（三）扎实开展“精品工程”，坚定推动产品高端化

1、围绕“精品”重塑研发及供应链体系：以产品市场需求功能为导向，优化研发体系，聚焦研发资源实现产品高频功能，同时持续提升供应链端“进-销-存”管理准确度，以供应链管理提升匹配产品供应，增强成本竞争力。

2、围绕技术趋势及市场趋势，大力打造明星产品：聚焦用户体验，聚力开发消费者关注有高频次需求的功能，其中彩电产品围绕智能、高刷（彩电屏幕的刷新率120Hz及以上）、新显（Mini LED等新型显示）、大板（大板是指规格在65吋及以上），白电产品围绕原鲜、除菌、新风、智慧洗、消毒，集中精力打造爆款精品。

3、创新营销模式，推动营销模式及渠道的变革：一方面探索落地彩电和白电线下渠道的深度融合，探索以线下融合平台为载体，承载公司彩电、白电及小家电各品类产品运营；另一方面打造匹配不同渠道的差异化产品矩阵，同时加快推进新媒体渠道布局，建立属于公司自身的渠道根据地。

4、提升产品类人力资源配置：聚力构建“精品”人才建设体系，以“产品”为主轴，配置人力资源，推动全链条管理人员参与“精品”打造，聚力推动产品精品化及高端化。

（四）狠抓制造业务效率，突出成本竞争效益

1、提升制造能力，以效率提升构建产品成本优势。公司将通过精益化运营、对标化提升、规模化发展，全面提升精益制造体系能力。

2、强化代工开拓，以代工规模上量提升产品成本竞争力：公司彩电业务将做好战略大客户的代工订单交付及新战略客户的开拓，加快培育多个百万级别代工客户，构建多个10万级的客户群。白电业务深化与头部企业的合作，通过获取高质量订单，提高工厂设备稼动率和产能满载率。

（五）统筹谋划国际业务，强化投入创新破局

1、聚力实现海外规模突破，培育行业头部基石客户：彩电业务北美市场深化与战略客户的合作关系，拉美市场提升重点客户的订单份额，欧洲市场利用产品成本优化、中欧班列运输组合，发挥供应链优势，推动海外收入规模稳步增长；白电业务从产品开发、中信保额度、销售定价上给予政策倾斜，集中优势资源，重点发力欧洲市场，实现收入增长。

2、推动海外品牌化进程，聚力品牌业务增长：彩电业务加大巴西、日本、俄罗斯等重点品牌客户的投入力度和营销活动开展力度，做好海外新媒体运营和国际性展会参展；白电业务推进海外销售人员的精准引才，复用渠道客户资源，特别是空调品类实现突破。

（六）彩电业务坚持利润导向，提升业务毛利水平，尽快实现彩电业务减亏控亏及扭亏

1、坚持以产品力强化为业务规模增长、经营毛利改善、品牌力提升的有力牵引，通过产品竞争力的全面提升、差异化竞争策略的落地实施，实现产品力向业务规模和经营毛利的有效转化。扎实推进产品全生命周期管理，持续完善产品规划、运营和营销体系，拉长产品生命周期，提高边际贡献。

2、加快内销渠道疏通，线上渠道持续强化渠道运营能力，其中重点做好京东、天猫等传统电商渠道的运营管理；积极把握消费总量的“新增效应”、消费场景拓展机遇，加快抖音、快手等兴趣电商渠道建设。线下渠道以产品销售结构改善为目标，抢抓渠道变革机遇，加强全国连锁的战略合作，集中资源恢复区域连锁客户的全面合作。同时，以重建县乡渠道的战略高度，通过自控客户与O2O（线上线下一体化）网点的策略协同，加快下沉渠道的建设，推进线下营销网点的有序恢复和规模效益的显著改善。

3、外销业务坚持“利润优先，兼顾规模”的发展原则，充分把握国际市场需求变化趋势，加强产品协同、采购协同，提升产品竞争力，持续改善产品销售结构。同时积极走出去，深化重点区域市场根据地、产粮区建设，坚定不移推动品牌出海，加快探索品牌业务本土化运营模式，加强品牌业务迭上新台阶。

4、坚持以专业化、市场化为发展方向，打造专业化智能制造示范标杆。制造方面以效率提升为抓手，对标学习业内一流企业，强化产品交付能力、成本管控能力、质量保障能力建设。同时加强制造能力的市场化变现，全力稳定代工战略客户基本盘，加大战略基石客户的开拓力度，打造代工业务新的增长极，以代工规模突破实现制造工厂经营自平衡。

（七）白电业务以发展为原则，加大资源投入，由弱到强，由小到大，将白电打造成为稳定贡献规模、利润和现金流的业务根据地

1、强化高端化产品思维：（1）围绕原鲜、除菌、新风、智慧洗、消毒，提升核心技术竞争力和产品能力，加大中高端产品布局；（2）坚持高质驱动，以满足用户实际需求为本，提升产品品质，提升用户体验；（3）坚持高毛利导向，以毛利总额最大化为导向，引领产品迭代创新，实现上量产品有毛利，高毛利产品要上量。

2、纵深推进精益制造：（1）加快打造“智能车间”；（2）围绕UPPH提升，从工序的源头到交付，沿着“产销协同、消除浪费、持续改善、精益求精”的目标，加速实现流程精益化、成本工艺化、管理数据化、体系标准化。

3、加快海外运营体系建设：（1）全方位提升海外销售队伍水平，健全配套的激励机制；（2）集中优势资源，深耕产粮区优势市场，开拓空白机会市场；（3）聚焦核心客户的深度战略合作，从产品开发、信保额度、销售定价上给予政策倾斜；（4）统筹海外产品线规划，对标竞品，加大研发和新品投入，2年内建立比较齐整的外销全品类产品线。

（八）半导体以成本市场化倒逼科研突破，加速实现产业规模化效益

1、以市场成本倒逼技术突破：公司将以市场需求为导向，以产品市场化成本为依托，以产业经营盈利为目标，系统盘点光电半导体产业链条及技术链条，优化不能降低产品成本的制造工序，停止不能压降成本及提升产品价值的研发项目，将资源腾挪聚焦至能压降成本及提升溢价的关键核心技术中去，以市场需求及经营盈利倒逼技术突破，聚力拓展出一批稳定的合作客户。

2、加速推动产业化进程：（1）聚焦大客户销售攻坚，通过规模化量产，优化工艺、降低成本，实现Mini LED商显产品的规模化销售、存储封测产品的规模化加工和SMT封装贴片产品的规模化制造；（2）开展巨量转移技术良率与效率攻坚，攻克激光转移技术，提升芯片微小化显示技术能力；（3）利用产业资源为光电半导体产业化提供供应链资源、技术资源及订单资源，进一步推动光电半导体产业化进程。

（九）PCB业务以高端化升级为原则，提升产品结构，打造高端制造工艺水平，聚焦高毛利客户，通过高端制造、高端产品和高端客户的打造，进一步提升经营业绩

在短期内，1、利用新投资的遂宁工厂和产线，稳扎稳打、逐步满产，形成规模化优势；2、推动产品从硬板向软板及软硬结合板、从多层板向超多层板进行结构性升级；3、调整客户结构，推动客户群体升级，加强重点客户和战略客户开拓。

中长期，推进产品层次升级，从基板向载板升级，实现金属基板、多层板、软板、软硬结合板及HDI全品类产品覆盖。

综上，公司后期将深化精益管理，持续控费提效，优化产业结构，优化资产配置，同时推动彩电业务减亏控亏扭亏，半导体业务产业化的规模效益产出，推动白电业务及PCB业务的效益持续提升，进一步提升主营业务盈利能力。

三、年审会计师实施的核查程序及核查结论

（一）年审会计师实施的主要核查程序

1、向公司管理层访谈，了解行业变化趋势、业绩下滑的原因、公司应对业绩下滑的具体措施及公司未来的发展战略。

2、对公司报表执行分析程序，以识别和评估重大错报风险，并针对重大错报风险执行进一步审计程序。

3、对收入确认执行真实性及细节测试、截止性测试、分析性程序等。

4、针对对外投资执行的程序

（1）评价、测试管理层与长期股权投资相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

（2）根据有关合同和文件，核对长期股权投资的股权比例和时间，检查长期股权投资核算方法是否正确；取得被投资单位的章程、营业执照、组织机构代码证等资料；

（3）分析被审计单位管理层的意图和能力，检查有关原始凭证，验证长期股权投资分类的正确性；

（4）期末对长期股权投资进行逐项检查，根据被投资单位经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等的各种变化判断长期股权投资是否存在减值迹象；

（5）对于重大股权处置事项，取得处置协议的公司股权的相关决策文件，以及股权转让协议和交易文件，对公司管理层和股权受让方进行访谈，了解股权转让的商业背景和商业合理性，以判断股权转让的真实性；检查股权转让的合同条款、股权转让前后标的公司的股权结构、董监高任命情况、了解股权转让后标的公司经营决策和财务政策的控制和制定的主体，判断公司对该等公司是否丧失控制权；复核股权交易对价的公允性，检查处置股权的投资收益计量以及丧失控制权日以权益法核算剩余股权的公允价值计量的方法是否符合企业会计准则的规定；

（6）复核公司投资收益的计算过程，检查投资收益计算是否准确。

5、针对政府补助执行的程序

（1）获取政府补助文件，判断是资产相关还是收益相关，并检查企业的账务处理的正确性；

（2）检查递延收益的摊销是否正确；

（3）查验收到补偿款的原始凭证、银行流水单据及其他相关文件，了解补偿资金来源等情况，分析交易实质；

（4）在抽样的基础上，向相关政府补助款拨付部门函证交易事项。

6、获取并查阅销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细，了解销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的归集方法及管理流程；对报告期内的期间费用实施细节测试，检查其合同、结算单等原始凭证，确认支出的真实性及合理性；针对财务费用中的利息支出执行重新计算程序，对管理层计算资本化借款费用时所采用的开始资本化和停止资本化的时点的合理性进行评估，根据借款合同的相关条款，对本期符合资本化条件的借款利息支出执行重新计算；实施截止性测试，抽取资产负债表日前后的费用明细账，检查费用凭证与会计记录日期是否一致。

7、查询行业资讯、同行业公司的定期报告、业绩预告等，了解行业现状、产品行情、同行业的业绩变动情况及变动原因等，分析公司经营情况变动是否符合行业变动趋势，是否与可比公司业绩变动情况相符。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为，报告期内公司业绩真实性未见重大异常，因公司业务与同行业可比公司存在一定差异，可比性较差，公司业绩变动主要原因为：彩电业务市场竞争压力日趋增加，导致彩电收入规模及毛利逐年下降，从而使得公司经营毛利无法完全覆盖刚性费用，以及基于企业会计准则要求计提一定减值损失，公司业绩变动符合公司经营实际情况；公司对外投资和投资收益会计处理，以及公司2023年取得的政府补助相关会计处理符合企业会计准则的规定。

问题5：你公司2023年实现营业收入178.49亿元，同比减少39.71%。根据“所处行业情况”部分所述，近年来，中国彩电市场已进入存量时代，白电市场升级不断加快，奥维云网统计数据显示，2023年中国彩电市场零售量为3,142万台，同比下降13.6%；白电行业冰箱、洗衣机、空调市场零售量分别为3,831万台、4,005万台、15,694.6万台，分别同比增长1.5%、3.4%、10.4%。

（1）你公司2023年消费电子业务销售量为1,070万台，同比增加4.09%，生产量为1,080万台，同比增加9.87%，根据以往年报问询回复，你公司策略调整消费电子产品占比，2022年彩电白电业务规模结构由原来的1:2调整到7:9。请结合你公司当前消费电子业务细分产品类型、收入占比及变动、产品定位、销售价格区间及变动、在手订单、主要市场容量及市场份额等情况，分析说明你公司生产量、销售量与营业收入变动方向不一致的具体原因及合理性，上述变动是否与行业发展趋势、可比公司收入变动相符，优化业务结构是否达到预期效果及后续改善措施。

回复：

公司生产量、销售量与营业收入变动方向不一致的具体原因及合理性如下：

一、公司彩电、白电合计收入同比基本持平，但因白电产品收入占比增加，白电产品均价略低于彩电，导致彩电、白电合计营业收入同比基本持平，但销量同比增长。公司消费电子业务产量及销量主要由彩电产品及白电产品构成，公司2023年彩电及白电业务合计营业收入89.65亿元，同比基本持平，其中彩电业务营业收入47.08亿元，白电业务营业收入42.57亿元，但彩电营业收入同比下降3.15亿元，白电营业收入同比增长3.28亿元，白电业务占比有所增加，同时因公司白电产品均价低于彩电产品，白电收入规模及占比增加导致虽然彩电及白电营业收入持平，但整体销量同比增加。

二、奥维云网统计数据显示，2023年彩电内销零售量3,142万台，同比下降13.6%，零售额1,098亿元，同比下降2.3%；2023年冰箱、空调、洗衣机、冷柜产品合计国内市场零售额4,496亿元，同比增长6.4%。因此，公司彩电与白电业务的变化与行业发展趋势基本相符。随着业务结构的优化，公司消费电子业务的盈利情况在逐步改善，2023年公司消费电子业务毛利率同比增加1.51%。后续，公司消费电子业务的业绩改善措施请见问题4第4小问的回复。

（2）按销售模式，你公司分销收入为122.84亿元，直销收入为55.66亿元；本年发生销售费用共计11.45亿元，其中，销售人员职工薪酬增长7.21%、促销活动费增长8.53%、保修费增长3.03%。请结合你公司销售模式、销售费用占营业收入的比重、销售合同取得成本、销售人员数量及人均工资变动等情况，对比同行业销售费用率，分析说明你公司销售费用变动幅度与收入变动幅度不一致的具体原因，促销措施是否取得预期效果及后续改善措施。

回复：

一、销售费用变动原因

2023年，公司发生的销售费用主要为彩电产品及白电产品的销售费用，公司2023年销售费用总额同比下降0.95亿元。虽然2023年公司彩电产品及白电产品销售收入同比基本持平，但毛利总额同比增长超过7,000万元，销售费用下降的同时毛利获取同比增长。2023年，公司在整体销售费用压降过程中，公司策略性提高了与收入及毛利产出强相关的促销活动费、保修费、销售人员人工费等费用，以上费用虽同比增长（促销活动费增长8.53%、保修费增长3.03%、销售人员职工薪酬增长7.21%），但彩电及白电毛利增长额远超相关费用增长额，促销措施取得预期效果。具体费用增长原因如下：

（一）线下销售人员增加及激励增加导致销售人员职工薪酬增加。一方面2023年彩电业务重点实施线下高毛利渠道增长，策略性增加促销人员数量；另一方面彩电产品结构调整，聚焦产品大板化及Mini LED的高端化升级，大板彩电产品单台激励较小板彩电产品高，随着大板彩电产品的销量同比上升，导致职工绩效薪酬增加。

（二）促销活动费策略调整导致促销活动费用同比增长。1、彩电业务在第三季度集中发布新品，为实现新品产品的“上市即上量”的运营目标，彩电业务策略增加促销活动费用，推动新品的销售；2、公司彩电及白电创新渠道变革，大力发展兴趣电商渠道，增加促销活动频次及质量，加大促销力度，进而导致促销活动费增长。

（三）保修费因产品结构变化导致增长。1、彩电产品结构向大板化推进，大板电视安装费、售后费用相对小板尺寸增加；2、2023年公司空调业务销量同比增长，空调安装费同比增长导致保修费增加。

二、公司销售费用情况及对标同行业销售费用率情况

近年来，消费电子主业市场处于存量竞争阶段，销售费用投入与毛利产出粘性持续增强，行业竞品公司近年来均持续采用“高销售费用”的经营策略，通过不断的聚焦投入持续强化产品能力，提升品牌声量，构建渠道优势，稳定市场份额，公司销售费用额为同行业最低，销售费用率也处于行业较低水平。

通过收集同行业上市公司公开披露的定期报告，TCL电子（以2023年12月31日汇率将港币换算为人民币）2022年的销售费用为67.2亿元，销售费用率为10.4%，2023年的销售费用为71.7亿元，销售费用率为10.0%；海信视像2022年的销售费用为35.0亿元，销售费用率为7.7%，2023年的销售费用为36.1亿元，销售费用率为6.7%；创维集团2022年的销售费用为34.4亿元，销售费用率为6.4%，2023年的销售费用为37.0亿元，销售费用率为5.4%；四川长虹2022年的销售费用为38.7亿元，销售费用率为4.2%，2023年的销售费用为42.7亿元，销售费用率为4.4%；深康佳A2022年的销售费用为12.4亿元，销售费用率为4.2%，2023年的销售费用为11.5亿元，销售费用率为6.4%。

三、后期促销费用投入改善措施

（一）以精品为核心，以核心卖点为载体，集中资源投放有竞争力的精品与具有相对优势的渠道，减少多产品、多卖点式的促销推广，同时强化促销活动质量，费用投入聚焦结构性高毛利单品。

（二）创新促销推广模式，不片面追求全渠道撒胡椒面式投入，对标研究国际国内优势企业宣传推广的新兴渠道，快速重资源投入新模式、新渠道，打造具有标杆性的利润渠道。

（三）强化投入产出复盘，以毛利最大化为原则，定期系统分析促销活动费用投入、收入产出、毛利产品匹配关系，有效总结问题，稳步推动促销活动费用投入及毛利产品的强匹配性。

（3）请按照组分产品说明收入确认政策，包括收入确认时点、确认依据、原始单据凭证，结合行业特性、收入核算过程、销售记录与销售单据的匹配性、销售回款等情况，明确说明收入确认是否真实、准确，相关会计处理是否符合会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、与收入确认有关的会计政策

（一）主要业务模式

2023年，公司业务主要来源于消费类电子业务、存储芯片贸易及半导体业务、环保及新材料业务等，其中消费类电子业务主要为彩电和白电产品，业务模式为B2B和B2C，按区域可分为内销和外销，其中内销主要又分为线上电商渠道和线下传统经销商渠道，营业利润来源于相关产品成本与销售价的价差；存储芯片贸易业务主要是围绕公司传统主营业务中涉及的存储芯片开展贸易业务，经营利润来源于上游采购与下游销售的差价；环保及新材料业务主要对再生资源进行回收、分拣、加工、物流及销售。

（二）公司与收入确认时点有关的会计政策

1、企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第14号——收入（2017）》：

第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

第十一条 满足下列条件之一的，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：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业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。

第十三条 对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

（二）企业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。

（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

（四）企业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。

（五）客户已接受该商品。

（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、公司具体的收入确认方法

公司销售的家用电器、电子元器件、环保及新材料业务产品等，属于在某一时点履行的履约义务。

根据企业会计准则的要求和公司的业务模式，公司具体的收入确认方法如下：

A.内销商品及境外直接销售商品收入确认条件

公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接收该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。其中，电商平台客户的收入确认时点为客户签收商品，收入确认依据为货物运输装载单，或渠道商在国内的入库单、渠道平台系统中列示的入库明细清单截图；线下客户的收入确认时点为客户签收货物，收入确认依据为货物运输装载单或第三方物流提供的顾客签收货物的明细清单、客户自有格式的入库单或客户的供应商系统中列示的入库明细清单截图。

B.出口商品收入确认条件

公司境外销售主要有FOB、DAP和DDP等交货方式，相关收入确认条件为：公司已根据合同约定将产品报关出口，取得提单，并将商品交至购货方委托的承运方，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

C.主要责任人和代理人

公司根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时公司的身份是主要责任人还是代理人。在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额按照既定的佣金金额或比例确定。

（三）同行业可比公司的收入确认政策

同行业可比公司收入确认具体政策情况如下：

证券简称	收入确认具体政策
四川长虹	1.转让商品：本集团与客户之间的销售商品通常在综合考虑取得商品的预计收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移，客户接受该商品等因素的基础上，以商品控制权转移时点确认收入。对于商品目提的货物，以提货发票、客户收入确认的时点；对于物流配送的货物，自商品运抵商家签收作为收入确认的时点；对于具有寄售特征的销售业务，根据合同约定于商家提供商品结算清单时确认收入；对于通过网络销售渠道发生的销售业务，于商品发出配送至客户收货，视为商品所有权上的主要风险和报酬转移，确认商品销售收入；出口收入根据合同约定交付货物至客户指定地点或交付至客户指定承运商，并报关通过商检确认收入。
	2.转让服务：本集团与客户之间的转让服务通常包括运输服务、仓储服务、物业服务、技术服务、劳务服务等；本集团将转让服务作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定的除外，本集团按照投入法确定履约服务的履约进度，对于履约进度不能合理确定的履约服务，本集团按照已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。
海信视像	1.销售商品 本集团从事显示产品、显示芯片的制造，并通过线下渠道或线上平台向客户销售该类产品，属于在某一时点履行履约义务。对于商家自提的货物，商品的控制权转移时点为商家提货签收；对于物流配送的货物，控制权转移时点为商品运抵商家并签收；对于具有寄售特征的销售业务，控制权转移时点为商品实际销售给终端客户时；对于通过网络销售渠道发生的销售业务，控制权转移时点为商品发出配送至客户签收；自营出口业务控制权转移时点为根据合同约定于提交货运单据及通过，确认商品销售收入的实现。 2.互联网运营收入 本集团向客户提供的互联网运营服务等业务，本集团在履行的同时客户即取得并消耗本集团履行的所带来的经济利益，本集团将其作为在某一时段内履行的履约义务，根据履约进度在提供服务期间分期确认收入。
	3.提供服务收入 本集团提供服务收入主要为IoMC服务收入、产品维修服务收入、技术开发服务收入等，其中： a.产品维修服务收入 根据合同约定、法律规定等，本集团为所销售的商品提供质量保证，属于向客户保证所销售的商品符合既定标准的保证类质量保证，本集团按照预计无、公司计负债进行会计处理。本集团为向客户提供了超过此定质保期限或范围的维修服务，属于对所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独服务，本集团将其作为一项单项履约义务。本集团在相应的单项履约义务履行后，将其作为在某一时点履行的履约义务，并在客户取得维修服务控制权时确认收入。 b.技术开发服务收入 本集团提供定制化技术设计服务，按照合同约定向客户交付最终成果工作内容和成果的业务属于在某一时点履行履约义务，取得客户的最终验收确认收入；按照合同约定，按服务期间为客户提供服务的属于在某一时段内履行的履约义务，按照合同履约进度确认收入。 c.IoMC收入 本集团与客户之间的IoMC服务合同包含为用能单位提供照明节能改造项目的投资、安装和运营管理的履约义务，在合同约定的运营期内以实际节能量和协议价格为依据分享节能收益，运营期满后将节能资产移交给用能单位。由于本集团履约的同时客户即取得并消耗本集团履约所带来的经济利益，本集团将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间，每期根据双方共同确认节能量和协议约定价格确认合同能源管理收入。
创维数字	1.机顶盒及其他产品销售合同 对于根据合同条款，满足在某一时点履行履约义务条件的机顶盒及其他产品销售，公司内销业务根据发货回执确认客户签收单，外销业务通常在产品报关出口并取得提单或根据贸易条款达到销售合同约定的交付条件，商品的控制权已转移，确认销售收入的实现。 2.技术服务合同 符合在一段时间内确认收入的技术服务合同，按履约进度确认收入。

注：以上资料来源于可取得相关财务数据的同行业上市公司公开披露的定期报告

经对比，公司收入确认具体政策与同行可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司的收入确认真实、准确，收入确认政策符合《企业会计准则》的有关规定，符合公司实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，与同行业可比公司不存在显著差异。

二、年审会计师实施的核查程序及核查结论

（一）针对消费电子产品收入确认实施的主要程序

1、对公司提供执行分析程序，在计划阶段对收入确认事项认定为重点审计领域，并将收入确认作为关键审计事项，重点关注收入确认的真实性和截止性。