

证券代码：300607

证券简称：拓斯达

公告编号：2020-039

广东拓斯达科技股份有限公司关于
深圳证券交易所创业板公司管理部

2019 年年报问询函的回复

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。

深圳证券交易所创业板公司管理部：

广东拓斯达科技股份有限公司（以下简称“拓斯达”或“公司”）已收到贵部创业板公司管理部下发的年报问询函【2020】第 88 号《关于对广东拓斯达科技股份有限公司的 2019 年年报问询函》，并会同年审会计师，就问询函提出的相关问题进行了审慎核查，回复如下：

问题 1、公司“工业机器人及自动化应用系统”“智能能源及环境管理系统”“注塑机、配套设备及自动供料系统”业务分别实现营业收入 80,015.62 万元、56,039.40 万元、26,086.43 万元，分别占营业收入总额的 48.19%、33.75%、15.71%。公司的收入分为销售商品收入、让渡资产使用权收入及按完工百分比法确认提供劳务的收入和建造合同收入。

（1）请公司依据各类业务模式和结算方式，详细说明收入确认原则、确认条件、确认时点、核算依据等。如按完工百分比法确认收入的，详细说明确定完工进度的方法，以及报告期内确认收入项目的完工进度情况，说明按完工百分比法确认的收入是否真实、准确。

(2) 请公司根据上述业务分类, 说明各类业务成本构成情况, 如材料成本、人工成本、制造费用等项目的金额和占比等。

(3) 请分业务说明报告期内及期后销售回款情况。

请年审会计师发表明确意见。

第 1 题补充说明

一、请公司依据各类业务模式和结算方式, 详细说明收入确认原则、确认条件、确认时点、核算依据等。如按完工百分比法确认收入的, 详细说明确定完工进度的方法, 以及报告期内确认收入项目的完工进度情况, 说明按完工百分比法确认的收入是否真实、准确。

报告期内, 公司各类业务模式及结算方法具体如下:

产品或服务	小类	产品或服务说明	业务模式	结算方式
工业机器人及自动化应用系统	(1) 工业机器人单机	工业机器人是 20 世纪以后发展起来的一种能模仿人的某些动作和控制功能, 并按照可变的预定程序、轨迹及其他要求操作工具, 实现多种操作的自动化机械系统。工业机器人是面向工业领域的多关节机械手或多自由度的机器装置, 它能自动执行工作, 是靠自身动力和控制能力来实现各种功能的一种机器。公司的工业机器人单机产品主要包括多关节机器人、直角坐标机器人。	采用机器人单机、工艺工作站直销和大客户定制化服务为主, 部分区域以招募代理商辅助结合直面终端客户, 以客户的需求为导向设计、生产、销售和安装调试, 全方位满足客户智能化生产需求, 以减少用工、降低成本、提高生产效率的目的, 提供有竞争力的工业机器人及自动化集成解决方案和服务。	1、无预收账款, 货到付款、月结、60 天或 90 天结清; 2、收取部分预收款, 预收款比例一般为 20%-50%; 产品交付或安装完成后 1-6 个月结清或付完总价款的 90%-95%, 尾款 5%-10% 质保期满或一定期限(一般为 1 年)后付清; 3、全额预收。
	(2) 工业机器人自动化应用方案	公司通过自产的工业机器人及外购并经二次开发的多关节机器人, 配套视觉系统、传感器、激光机、直线电机、传输带等辅助设备, 规划成套解决方案, 以实现减少劳动用工、降低生产成本、提高生产效率的目的。工业机器人自动化应用系统具有操作灵活便捷、定制功能多样化、能够持续开发升级等诸多优势, 能够满足客户的生产工艺要求及实际生产需要。		
智能能源及环境管理系统	/	智能能源及环境管理系统采用分层分布式系统体系结构, 对生产系统的电力、气、水、仓储物料、成品等各分类数据进行采集、处理, 并分析项目运行能源、	结合客户生产工艺需求和布局规划, 为客户生产车间量身定制在能耗、工作环境参	收取部分预收款, 预收款比例一般为 20%-50%; 产品交付或安装完成后 1-6 个

产品或服务	小类	产品或服务说明	业务模式	结算方式
		<p>资源消耗状况，分解到单位产品，以便进行能耗分析，实现能源在线监控、节能改造、产业升级及资源的工业互通互联。</p> <p>产品及服务以食品、药品、半导体、新能源、3C 产品等行业为主线，拓展至整个制造业。公司拥有经验丰富的设计团队，紧密结合客户生产工艺需求及布局规划，为其量身定制空气调节系统、动力及照明系统、工作环境参数的监测报警消防和通讯系统、人物流系统、工艺管路系统、常温和低温制程工艺水系统、CDA 等系统综合方案，通过 BIM 进行管线综合设计，实现车间集中式配套供应系统的一体化集成，实时监控温湿度、洁净度、压力、物料储量等各项管控指标，并经反馈运算控制对应设施，实现优化运行，使产品能在一个具有良好条件和高度稳定性的环境空间中生产制造。</p> <p>通过能源和资源计划、监控、统计、消费分析，重点设备能耗管理，能源计量设备管理等多种手段，使企业管理者准确地掌握企业的能源成本比重，资源利用的合理性及企业发展趋势和运营状况，并可将企业的能源消费计划任务分解到各个生产部门，使节能工作责任明确，促进企业高效发展。</p>	<p>数、工艺管路系统等系统综合方案，实现车间集中式配套供应系统的一体化集成，实时监控温度、洁净度、压力、物料储量等管控指标并优化运行，使产品在一个具有良好条件和高度稳定的环境空间中生产制造，实现能源在线监控、节能改造、产业升级及资源的工业互通互联。</p>	<p>月结清或付完总价款的 90%-95%，尾款 5%-10% 质保期满或一定期限（一般为 1 年）后付清。</p>
注塑机、配套设备及自动供料系统	(1) 注塑机配套设备	<p>公司生产的注塑机配套设备主要包括三机一体、模温机等多个系列产品，产品用途涵盖了原料除湿干燥、原料输送、模温控制等注塑生产的主要环节。</p>	<p>注塑机、配套设备及自动供料系统以直销为主并辅以招募代理商相结合。</p>	<p>1、无预收账款，货到付款、月结、60 天或 90 天结清； 2、收取部分预收款，预收款比例一般为 20%-50%； 产品交付或安装完成后 1-6 个月结清或付完总价款的 90%-95%，尾款 5%-10%</p>
	(2) 自动供料系统	<p>自动供料系统是公司根据客户厂房环境、现场机台的摆放情况和现场原料用料情况，结合公司自产的</p>		

产品或服务	小类	产品或服务说明	业务模式	结算方式
		各类特有注塑机配套设备及直角坐标机器人，设计的一种能够实现全厂无人化不间断作业的生产车间整体解决方案。该系统采用工业电脑自动对所有机台进行集中控制，实现了对所有用料单元的 24 小时连续自动化供料作业，配合系统中各注塑机配套设备的不同功能，实现“原料→储存→计量→干燥→输送→成型→物流”全过程的自动化生产整体解决方案。		质保期满或一定期限（一般为 1 年）后付清； 3、全额预收。

如上所述，公司各类业务主要是提供产品的设计、生产、销售及相关的安装、调试服务。上述业务中，工业机器人自动化应用系统、智能能源及环境管理系统和注塑机、配套设备及自动供料系统类部分业务在客户现场安装、调试所需要的时间相对较长（与单机安装、调试对比），项目中机器设备等硬件产品及其安装调试的占比较大。基于公司产品和服务的业务特点，公司各类业务主要是适用销售商品收入原则进行收入确认，不涉及按完工百分比法确认收入和按建造合同收入确认原则确认收入。公司按适用销售商品收入确认原则时，按不同销售模式的具体应用方法如下：

销售模式	收入确认原则和条件	收入确认时点及核算依据
直销模式	合同规定需要安装——产品发运至客户现场、调试验收完毕，风险报酬即转移	货物交付给客户，且安装、调试义务完成后确认收入，以客户签署的设备验收报告或其他能证明已完成安装调试的文件作为收入确认依据
	合同规定不需要安装的——货物交付给客户，且客户已签收或者产品发运装船离岸并办理完出口清关手续，风险报酬即转移	对于国内销售，以货物交付给客户，客户签收后确认收入，以客户签收回执作为收入确认依据 对于国外销售，以产品发运装船离岸并办理完出口清关手续时确认销售收入，以报关出口手续、提单等作为收入确认依据
经销模式	发货至经销商指定地点经双方以对账单形式确认无误后，风险报酬即转移	发货至经销商指定地点后，由销售部根据客户确认的送货单所记录的出货型号、数量及相应订单的单价制作对账单，经双方确认无误后确认收入，以双方确认的对账单和财务部门开具销售发票确认作为收入确认依据

二、请公司根据上述业务分类，说明各类业务成本构成情况，如材料成本、人工成本、制造费用等项目的金额和占比等报告期内，公司各类业务的成本构成情况如下：

单位：万元

产品或服务	直接材料		直接人工		制造费用		营业成本合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
工业机器人及自动化应用系统	31,767.38	62.70%	15,601.30	30.79%	3,297.59	6.51%	50,666.27
注塑机、配套设备及自动供料系统	9,957.66	69.75%	3,304.49	23.15%	1,014.08	7.10%	14,276.22
智能能源及环境管理系统	24,838.24	58.73%	1,082.59	2.56%	16,368.56	38.71%	42,289.38
其他	1,857.67	81.18%	70.94	3.10%	359.75	15.72%	2,288.36
合计	68,420.94	62.47%	20,059.32	18.32%	21,039.97	19.21%	109,520.23

注：制造费用包含劳务外包成本。

从上表看，直接材料是公司主营业务成本的主要部分，2019年直接材料的比重为62.74%，直接人工占比为18.32%，制造费用占比为19.21%。

三、请分业务说明报告期内及期后销售回款情况

报告期内，公司各类业务报告期内及期后销售回款情况如下：

单位：万元

产品或服务	工业机器人及自动化应用系统	智能能源及环境管理系统	注塑机、配套设备及自动供料系统	其他	合计
应收账款期初余额(A)	25,012.22	8,107.77	14,414.53	1,233.12	48,767.63
本期销售额(含税)(B)	91,990.45	60,161.87	27,997.57	4,346.72	184,496.60
本期回款额(C)	81,246.59	36,018.08	28,828.25	4,273.59	150,366.49
本期回款比例(D)=(C)/(A)+(B))	69.44%	52.76%	67.97%	76.59%	64.46%
应收账款期末余额(E)	35,756.08	32,251.56	13,583.85	1,306.25	82,897.74
应收账款期后回款(F)	4,062.18	8,552.84	3,590.47	180.15	16,385.64
期后回款比例 G=F/E	11.36%	26.52%	26.43%	13.79%	19.77%

注：本期销售回款金额包含收到的票据形式回款共计2.65亿元。

报告期内，公司应收账款期末余额增长主要由工业机器人及自动化应用系统和智能能源及环境管理系统销售规模增长所致，其中，智能能源及环境管理系统期末应收账款余额较期初增长 24,143.79 万元，工业机器人及自动化应用系统同比增加 10,743.86 万元。此外，本年度对相关大客户业务的交付验收在第四季度相对集中，第四季度实现销售收入 5.7 亿元。

整体上看，公司报告期内各类业务的销售回款整体保持在 65%左右，期后第一季度收款由于受春节和疫情影响，回款比例在 20%左右，相关客户回款有所变缓，未回款金额占比仍比较高，公司二季度将加大催收力度，由财务部、法务部、销售管理部成立专门催款小组，专门跟催货款回收；对违约客户分不同情形分别采取寄发催款函，律师函，提起法律诉讼等措施。从账龄来看，公司年末应收账款大部分在一年以内，分业务类型应收账款账龄如下：

单位：万元

账龄	工业机器人及自动化应用系统	智能能源及环境管理系统	注塑机、配套设备及自动供料系统	其他	合计
1-6 个月（含 6 个月）	20,950.33	24,681.40	8,151.01	578.66	54,361.39
7-12 个月（含 12 个月）	5,890.55	4,362.53	2,558.08	176.78	12,987.95
1 年以内小计	26,840.88	29,043.93	10,709.09	755.43	67,349.34
1-2 年（含 2 年）	4,563.59	3,161.66	1,743.45	277.16	9,745.85
2-3 年（含 3 年）	3,787.58	45.97	1,002.14	176.06	5,011.75
3-4 年（含 4 年）	270.88	-	55.79	43.71	370.38
4-5 年（含 5 年）	76.25	-	72.45	32.56	181.26
5 年以上	216.91	-	0.93	21.33	239.17
合计	35,756.08	32,251.56	13,583.85	1,306.25	82,897.74

第 1 题年审会计师核查意见

年审会计师执行了以下核查程序：

一、检查了公司报告期内销售合同等业务文件并分析主要合同条款、主要业务流程，对公司销售人员进行访谈并对销售业务流程执行了穿行测试和内控测试，与公司管理层讨论并分析了公司报告期内的销售政策、定价政策、退换货政策；结合公司报告期内的销售模式及销售政策，检查公司报告期内销售收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致，关注周期性、偶然性的收入是否符合既定的收入确认原则、方法；

二、对公司销售收入执行了分析性程序，分析公司报告期内收入增长的合理性，按产品及服务类别、销售区域等分析公司报告期内各类业务收入规模及结构变动的合理性，分析公司报告期内毛利率及其变动的合理性，并就前述问题与公司管理层进行讨论；

三、从销售收入的出库记录中选取样本，检查存货发货记录、客户确认的验收单等外部证据，并与对应的销售合同、会计凭证做交叉核对；

四、向主要客户发函询证销售金额及应收账款余额

五、重点复核资产负债表日前后的收入确认依据，关注销售收入是否在恰当的期间确认。

经核查，年审会计师未发现公司的收入确认和成本核算在重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况。

问题 2、报告期公司海外营业收入为 17,539.02 万元，占营业收入总额的 10.56%，较上年同期增长 400.77%，海外业务平均毛利率为 40.18%，高于华东和华南地区业务的毛利率。

(1) 请分产品说明海外营业收入和营业成本的构成、海外收入的具体地区、海外销售前五名客户名单并说明与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系。

(2) 请说明海外营业收入大幅增长的原因、毛利率高于华东和华南地区的原因及合理性、以及海外收入的真实性和准确性。

(3) 请说明海外业务报告期内及期后销售回款情况。

请年审会计师发表明确意见，并说明针对海外销售情况采取的审计程序及取得的审计证据。

第 2 题补充说明

一、请分产品说明海外营业收入和营业成本的构成、海外收入的具体地区、海外销售前五名客户名单并说明与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系。

1、报告期内，公司海外收入和营业成本的具体构成如下：

单位：万元

产品类别	营业收入	销售比例
工业机器人及自动化应用系统	2,279.05	13.00%
注塑机、配套设备及自动供料系统	2,980.34	16.99%
智能能源及环境管理系统	12,046.40	68.68%
其他	233.24	1.33%
合计	17,539.03	100.00%

报告期，公司海外销售收入主要来源于智能能源及环境管理系统，该业务实现营业收入 12,046.4 万元，占海外收入比重为 68.68%；工业机器人及自动化应用系统、注塑机配套设备及自动供料系统销售占比分别为 13.00%和 16.99%。

2、公司海外收入按地区统计如下：

单位：万元

地区	营业收入	销售比例
亚洲	16,407.02	93.55%
北美洲	538.19	3.07%
欧洲	330.29	1.88%
南美洲	168.12	0.96%
非洲	67.82	0.39%
大洋洲	27.58	0.15%
合计	17,539.03	100.00%

由上表可知，公司海外销售主要以亚洲地区为主，占比 93.55%，其中越南地区实现收入 12,823.58 万元，占海外收入的比重为 73.11%。报告期公司推进大客户战略，集中力量深挖头部客户需求，并抓住随大客户一同出海的契机，加大了海外市场拓展力度。本年度公司在越南地区承接了立讯精密自动化生产前端的智能能源及环境管理系统业务，亚洲地区销售收入实现较大幅度增长。

3、公司海外销售前 5 大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	营业收入	销售比例
立讯精密（云中）有限公司	11,664.48	66.51%
晖美精密塑胶有限公司	440.87	2.51%
GIANTLOK(THAILAND) Co.,Ltd.	436.75	2.49%
HIKARIVIETNAM&TCO.,LTD	433.78	2.47%
SUNWODAELECTRONICINDIAPRIVATELI	350.46	2.00%
小计	13,326.34	75.98%

报告期内，公司海外销售前五大客户实现的销售收入占境外总体收入的 75.98%，主要客户的销售贡献相对集中。

经公司自查，报告期内公司海外销售前五名客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系，客户公开资料如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	注册国家	股权结构	经营范围	实际控制人
1	立讯精密（云中）有限公司	2019年9月	55,360,000 美元	越南	法人代表：梁建洲 由,中国立讯精密间接 100%控股	连接线、连接器、马达、无线充电、 FPC、天线、声学 and 电子模块	立讯精密工业股份有限公司
2	晖美精密塑胶有限公司	2019年10月	8,600,000 美元	越南	大股东为日本籍自然人 大桥信行, 持股 60%, 长安晖美廖明忠为小股 东, 持股 40%	塑胶件外壳、塑胶电子、模具	大桥信行
3	GIANTLOK (THAILAND) Co.,Ltd.	2007年11月	152,000,000 泰铢	泰国	法人：LIU NING CHI, 由捷諾克股份有限公司 投资设立	Giantlok®為束帶及配線器材的領導 廠商，產品行銷於全球，深受歐美日 先進國家客戶的肯定。 泰國捷諾克(Giantlok Thailand)複合 材料事業部主要經營業務為工程塑膠 之混煉押出、染/配色與產品銷售，產 品包括尼龍 6、尼龍 66、聚丙烯、聚 對苯二甲酸丁二酯、聚碳酸脂、聚乳 酸等各級強化及合膠複合材料。	捷諾克股份有限公司
4	HIKARI VIETNAM P&T CO., LTD	2010年	10.000.000.000 越南盾	越南	NGUYEN DUC CUONG:86% NGUYEN THI TOAN:14%	貿易(注塑裝配/五金配件/模具潤滑油 /除銹劑等)	NGUYEN DUC CUONG/NGUYEN THI TOAN

序号	公司名称	成立时间	注册资本	注册国家	股权结构	经营范围	实际控制人
5	SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE LIMITED	2016年12月	8亿卢比	印度	ANIL GARGJI 0.01% 香港欣威电子有限公司 99.9% 香港欣威电子有限公司系欣旺达电子股份有限公司全资子公司	手机电池，配件等	控股股东为香港欣威电子有限公司，最终控制方为欣旺达电子股份有限公司

二、请说明海外营业收入大幅增长的原因、毛利率高于华东和华南地区的原因及合理性、以及海外收入的真实性和准确性。

1、报告期内，公司海外销售收入 17,539.03 万元，较 2018 年度 3,502.43 万元增长 400.77%，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度		2018 年度		增幅
	金额	比例	金额	比例	
工业机器人及自动化应用系统	2,279.05	13.00%	2,016.97	57.59%	12.99%
注塑机、配套设备及自动供料系统	2,980.34	16.99%	1,274.46	36.39%	133.85%
智能能源及环境管理系统	12,046.40	68.68%	3.98	0.11%	302,213.58%
其他	233.24	1.33%	207.01	5.91%	12.67%
合计	17,539.03	100.00%	3,502.43	100.00%	400.77%

说明：

海外营业收入大幅增长的原因主要在于，公司推进大客户战略，积极推进工业机器人及自动化应用、智能能源及环境管理系统板块的海外拓展，取得一定成效。报告期内，公司在海外有效拓展了立讯精密切集团的需求，通过控股子公司拓斯达环球、越南拓斯达承接了立讯精密在越南项目的自动化生产环境建设业务，相关智能能源及环境管理系统收入增长较快。

本报告期前 5 大海外客户营业收入同期比较情况如下（单位：人民币万元）：

客户名称	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	增幅
------	-------------	-------------	----

立讯精密（云中）有限公司	11,664.48			-
晖美精密塑胶有限公司	440.87			-
GIANTLOK (THAILAND) Co.,Ltd.	436.75	4.30		10055.20%
HIKARI VIETNAM P& T CO., LTD	433.78	30.03		1344.30%
SUNWODA ELECTRONIC INDIA PRIVATE Limited	350.46			-
小计	13,326.34	34.33		38713.45%

2、公司本报告期海外销售综合毛利率为 40.18%，相对国内华东地区 26.73%和 华南地区的 38.14%，毛利率水平较高，具体情况如下：

报告期内，公司海外销售综合毛利率高于华东和华南地区，主要受报价策略和产品结构存在差异的影响：

（1）报价策略的影响：报告期内，海外销售业务考虑汇率波动等风险影响，一般会严格执行产品牌价及其折扣比率，同样的产品平均销售单价一般会高于国内销售。

（2）产品结构差异影响：报告期内，工业机器人及自动化应用系统中，海外高毛利产品销售占比较高。

（3）报告期内，公司智能能源及环境管理系统主要系结合客户生产工艺需求和布局规划，为客户生产车间量身定制在能耗、工作环境参数、工艺管路系统等系统综合方案，因此不同项目实施的毛利率差异存在波动。

三、请说明海外业务报告期内及期后销售回款情况。

公司海外业务本报告期内及期后销售回款情况如下(人民币万元)：

应收账款期初余额	本期销售额（含税）	本期回款额	本期回款比例	应收账款期末余额	应收账款期后回款	期后回款比例
(A)	(B)	(C)	(D)=(C)/((A)+(B))	(E)	（截至 2020 年 3 月 31 日）(F)	(H)=F/E
259.81	17,549.27	9,785.56	54.95%	8,023.51	6,535.84	81.46%

公司海外业务的本期销售回款整体保持在 55%左右，期后回款比例在 80%左右，期后回款情况良好。

第 2 题年审会计师核查意见

年审会计师执行了以下核查程序：

一、获取公司报告期内的出口收入清单并与公司管理层讨论、分析报告期内出口收入变动原因；结合行业和市场变化情况，按产品类别、销售区域等分析公司报告期内海外各类业务收入规模及结构、毛利率变动的合理性，增长是否符合市场状况和公司业务特点；

二、通过查阅公开资料，对公司主要境外客户进行了背景调查，调查内容包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、控股股东及实际控制人等基本信息，以及主要客户与公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间是否存在关联关系；

三、检查公司报告期内主要外销客户的销售合同、出库记录、报关单据、货运提单、银行收款单据等原始凭证，核实海外销售业务的真实性；

四、向主要海外客户寄发询证函，与客户核对交易情况及往来余额情况；

五、自国家税务局-生产企业出口货物免抵退申报系统中导出报关单信息，并与公司账面海外收入进行比对，关注是否存在异常差异。

六、执行截止性测试，检查发行人报告期前后期间的销售订单、销售发票、发货记录、客户签收记录、装船提单、客户对账单等原始凭证，检查收入记录是否完整、准确。

经核查，年审会计师未发现公司的海外收入确认和成本核算在重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况；未发现公司海外销售前五名客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系；未发现海外收入确认及毛利率存在异常情形；报告期内海外销售回款占当期销售金额 54.95%，期后回款比例 81.46%。

问题 3、公司 2019 年度实现营业收入 166,036.34 万元，同比增长 38.58%，期末应收账款账面余额为 82,897.74 万元，较期初增长 69.98%，坏账准备计提比例为 4.86%，较上年度下降 1 个百分点。本报告期新增计提坏账准备 2,600.44 万元，转回或收回坏账准备 1,002.30 万元，核销应收账款 424.04 万元。

(1) 请说明应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因，报告期内销售信用政策是否发生变化、是否与同行业存在重大差异，并结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(2) 请说明坏账准备转回的具体原因、是否达到转回条件及其客观依据、回款情况，相关会计处理及其合规性。

(3) 请补充说明核销应收账款的明细，包括但不限于其形成时间、交易背景、交易对象、回款情况、计提资产减值的金额、原因和合理性、无法收回的具体原因。

请年审会计师发表明确意见。

第 3 题补充说明

一、请说明应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因，报告期内销售信用政策是否发生变化、是否与同行业存在重大

差异，并结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(一) 报告期内公司应收账款余额及其占营业收入的比重变动情况如下：

单位：万元/%

项目	2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	增幅/增加	金额	
应收账款账面余额	82,897.74	69.98%	48,767.63	
营业收入	166,036.34	38.58%	119,809.81	
应收账款账面余额占营业收入的比例 (%)	49.93%	/	40.70%	

由上表可见，从绝对值来看，报告期内应收账款余额同期比较呈现大幅增长趋势，增幅达到 69.98%，主要是由于营业收入增长，尤其是智能能源及环境管理系统销售占比增加所致。其中，智能能源及环境管理系统销售期末应收账款余额较期初增长 24,143.79 万元，工业机器人及自动化应用系统同比增加 10,743.87 万元。

此外，本行业单机设备和系统工程可用于多领域制造业，属于长期资产投资，本年度对客户相关业务的交付验收在第四季度相对集中，实现销售收入 5.7 亿元。最近三年，公司主营业务收入按季度划分具体明细如下表：

单位：万元/%

项目	2019年度	占比 (%)	2018年度	占比 (%)	2017年度	占比 (%)
1 季度	32,295.02	19.45	17,875.50	14.92	13,722.65	17.97
2 季度	40,287.52	24.26	34,436.39	28.74	18,121.63	23.73
3 季度	36,346.08	21.89	32,782.32	27.36	18,895.72	24.75
4 季度	57,107.71	34.39	34,715.61	28.98	25,619.81	33.55
合计	166,036.34	100.00	119,809.81	100.00	76,359.81	100.00

从上表可见，应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配，主要是受第 4 季度对客户销售收入增长的影响，2019 年第四季度收入占全年收入比重为 34.39%，比 2018 年度增加了 5.41 个百分点，与 2017 年同期占比基本持平。

(二) 报告期内销售信用政策是否发生变化、是否与同行业存在重大差异，并结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

1、报告期内销售信用政策是否发生变化、是否与同行业存在重大差异

报告期内，根据客户订单规模、客户重要程度、市场竞争环境的不同，与客户签订的销售合同中约定了较为灵活的货款结算政策，具体如下：

(1) 无预收账款，货到付款、月结、60天或90天结清；

(2) 收取部分预收款，预收款比例一般为20%-50%；产品交付或安装完成后1-6个月结清或付完总价款的90%-95%，尾款5%-10%质保期满或一定期限（一般为1年）后付清；

(3) 全额预收。

**报告期内，公司一般按以上第2、3种方式与新客户约定结算及信用政策，第1种方式主要适用部分老客户。
报告期，销售信用政策未发生变化。**

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司对比分析：

公司名称	应收账款周转率=营业收入/[（应收账款期初净额+应收账款期末净额）/2]
	2019年度
机器人	2.40
智云股份	0.58
蓝英装备	3.43
先导智能	3.73
克来机电	5.16
中位数	3.43
平均	3.06
本公司	2.66

报告期内，与同行业上市公司对比，公司应收账款周转率高于机器人、智云股份，低于蓝英装备、先导智能与克来机电，处于中等水平。整体上看，公司应收账款周转天数均处于合理水平，其销售货款结算周期符合行业惯例。

2、结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(1) 结合合同行业可比上市公司对比分析坏账准备计提的合理性和充分性

报告期内与同行业相比，公司的坏账准备占应收账款余额的比重情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	应收账款余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例
机器人 (SZ.300024)	138,076.78	21,578.45	15.63%
智云股份 (SA.300097)	47,192.22	10,375.64	21.99%
蓝英装备 (SZ.300293)	47,254.11	4,448.05	9.00%
先导智能 (SZ.300450)	197,997.79	18,032.08	9.11%
克来机电 (SA.603960)	16,625.49	880.88	5.30%
行业平均	447,146.38	55,315.09	12.37%
本公司	82,897.74	4,029.56	4.86%

账龄分布及相关财务指标具体分析情况如下：

名称		拓斯达	机器人	智云股份	蓝英装备	先导智能	克来机电
账龄分布	1年以内	81.24%	60.90%	22.73%	73.33%	84.23%	96.31%
	1至2年(含2年)	11.76%	17.59%	57.82%	6.35%	11.80%	3.32%
	2至3年(含3年)	6.05%	10.19%	6.95%	4.94%	3.16%	0.25%
	3年及以上	0.95%	11.33%	12.50%	15.38%	0.81%	0.13%
坏账计提比例	按组合计提比例	3.97%	12.93%	21.99%	10.18%	8.94%	5.30%
	按单项计提比例	72.91%	88.24%		3.96%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例小计	4.86%	15.63%	21.99%	9.41%	9.11%	5.30%
应收账款周转	周转次数	2.66	2.40	0.58	3.43	3.73	5.16
	周转天数	135.27	150.00	622.31	104.84	96.44	69.82

报告期内公司坏账准备占应收账款余额的比重低于可比上市公司平均数，这是由于公司在按账龄法计提坏账准备的比例与同行业上市公司有一定差别，具体情况如下：

单位：%

项目	本公司	机器人	智云股份	蓝英装备	先导智能	克来机电
----	-----	-----	------	------	------	------

项目	本公司	机器人	智云股份	蓝英装备	先导智能	克来机电
1-6月	1.00	4.65	1.00	3.00	5.00	5.00
6-12月	5.00	4.65	1.00	3.00	5.00	5.00
1-2年	10.00	13.63	10.00	10.00	20.00	10.00
2-3年	20.00	25.58	50.00	30.00	50.00	20.00
3-4年	50.00	35.48	100.00	100.00	100.00	50.00
4-5年	80.00	61.90	100.00	100.00	100.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可知，公司的计提比例与克来机电最为类似，其坏账准备占应收账款余额的比重在可比同行业公司中也与克来机电最为接近。公司 6 个月-1 年的坏账计提比例与机器人、先导智能和克来机电相近；1-2 年除先导智能为 20%外，与其他可比公司一致。其他账龄区间坏账计提比例与克来机电类似。

公司根据有历史经验以及行业惯例确定坏账准备的计提比例，公司应收账款账龄大多在 1 年以内，目前的计提比例能够覆盖应收账款的收回风险。

(2) 公司历史坏账核销情况分析

报告期内，公司实际发生的坏账损失以及坏账核销情况如下：

账龄	应收账款核销余额	核销的应收账款	实际发生的坏账或核销的应收账款占应收账款余额的比例 (%)
2015 年	14,470.86	10.02	0.07
2016 年	15,916.70	160.71	1.01
2017 年	27,122.16	33.85	0.12
2018 年	48,767.63	6.79	0.01
2019 年	83,090.84	453.02	0.55
累计	189,368.19	664.38	0.35

根据公司会计政策，公司 2018 年度及以前对于报告期各期末的应收账款坏账准备的计提方法为：对于占应收款项余额 10%以上且金额在 300 万元以上即单项重大的应收账款，以及有客观证据表明发生了减值的单项金额不重大的应收账款，逐项单项测试并按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于经测试预计未来现金流量现值未低于其账面价值的单项重大的应收账

款，以及没有客观证据表明发生了减值的单项金额不重大的应收账款，则归入账龄组合，按账龄法计提坏账准备。2019年度起公司执行新金融工具准则，对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。公司将该应收账款按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对该应收账款坏账准备的计提比例进行估计。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

报告期内，公司对于账龄组合为6个月以内且按1%计提坏账准备的应收账款，均系经减值测试预计未来现金流量现值不低于其账面价值，归入账龄组合按账龄法计提坏账准备的应收账款。根据公司报告期内的历史经验，公司实际发生的坏账损失以及核销的应收账款占各期应收账款余额的比例均不足1%。因此，公司对于6个月以内的应收账款的坏账准备计提比例为1%是充分的、合理的。

(3) 公司期后回款情况如下：

项目	金额及比例
应收账款期末余额	82,897.74
应收账款期后回款（截至2020年3月31日）	16,385.64
期后回款比例	19.77%

受春节和疫情影响，公司期后回款的比例在20%左右。

5、报告期内，公司主要客户均为国内知名制造厂商，核心客户资质优良，且较为稳定。应收账款期末余额前10大客户资信情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	应收账款余额比例	期后回款金额 (截至2020年3月31日)	客户基本情况
立讯智造(浙江)有限公司	6,794.35	8.20%	1,152.36	立讯智造(浙江)有限公司成立于2019年4月8日，注册资本为7.3亿元人民币，是立讯精密工业股份有限公司(SZ.002475)全资子公司，资信情况良好。
伯恩光学(惠州)有限公司	6,608.76	7.97%	3,827.84	伯恩光学(惠州)有限公司成立于2008年6月23日，注册资本为97亿港元，是伯恩光学有限公司

客户名称	应收账款余额	应收账款余额比例	期后回款金额 (截至 2020 年 3 月 31 日)	客户基本情况
				(BIELCRYSTALMANUFACTORYLIMITED)全资子公司, 资信情况良好。
立讯精密(云中)有限公司	6,218.87	7.50%	5,975.28	立讯精密(云中)有限公司成立于 2019 年 9 月 5 日, 注册地以及主要经营地为越南, 是立讯精密工业股份有限公司(SZ.002475)全资子公司, 资信情况良好。
上饶市立景创新科技有限公司	5,740.17	6.92%	0	上饶市立景创新科技有限公司成立于 2019 年 4 月 16 日, 注册资本为 1 亿元人民币, 为立景创新有限公司全资子公司, 资信情况良好。
伯恩高新科技(惠州)有限公司	3,978.62	4.80%	866.99	伯恩高新科技(惠州)有限公司成立于 2015 年 8 月 14 日, 注册资本为 33 亿港元, 是伯恩光学有限公司(BIELCRYSTALMANUFACTORYLIMITED)全资子公司, 资信情况良好。
韶关市宏乾智能装备科技有限公司	1,948.75	2.35%	53.00	韶关市宏乾智能装备科技有限公司成立于 2017 年 10 月 10 日, 注册资本为 1500 万元人民币, 韶能集团韶关宏大齿轮有限公司持股 90.2%, 广东韶能集团股份有限公司(SZ.000601)间接持股 60.4%, 资信情况良好。
大力新科技(江苏)有限公司	1,424.33	1.72%	0	大力新科技(江苏)有限公司成立于 2014 年 11 月 12 日, 注册资本 3000 万美元, 是德瑞投资(香港)有限公司全资子公司, 经营范围为化妆品包装技术的研究及技术转让、技术服务; 塑胶五金制品、塑胶模具、电子产品的生产, 资信情况良好。
深圳市时纬自动化有限公司	1,680.00	2.03%	300.00	深圳市时纬自动化有限公司成立于 2006 年 4 月 6 日, 注册资本 2000 万元人民币, 主要从事非标自动化设备设计制作和工业机器人成套装备系统的研发、生产和销售于一体的国家高新技术企业, 其产品广泛应用于电子电器工业、

客户名称	应收账款余额	应收账款余额比例	期后回款金额 (截至 2020 年 3 月 31 日)	客户基本情况
				汽车制造业、化工、医疗行业及通讯等工业领域，资信情况良好。
伯恩精密（惠州）有限公司	895.13	1.08%	7.02	伯恩精密（惠州）有限公司成立于 2018 年 4 月 13 日，注册资本为 11 亿港币，伯恩精密有限公司（BIELCRYSTALPRECISIONCOMPANYLIMITED）全资子公司，资信情况良好。
惠州荣信电器有限公司	894.00	1.08%	0	惠州荣信电器有限公司成立于 2004 年 6 月 8 日，注册资本为 1.35 亿美元，是浩亿发展有限公司全资子公司，法定代表人为杨建文，任职伯恩光学(惠州)有限公司等伯恩系公司董事长、总经理等，资信情况良好。
合计	36,182.96	43.65%	12,182.48	

说明：上述回款金额均为针对 2019 年 12 月 31 日应收账款对应订单的回款。

2020 年第一季度，受疫情影响相关客户回款有所变缓，未回款金额占比仍比较高，公司于日常经营活动主要采取以下措施进行催款：

- (1) 由财务部、法务部、销售管理部成立专门催款小组，专门跟催货款回收；
- (2) 对违约客户分不同情形分别采取寄发催款函，律师函，提起法律诉讼等措施。

二、请说明坏账准备转回的具体原因、是否达到转回条件及其客观依据、回款情况，相关会计处理及其合规性。

本报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	上年年末余额	年初余额	本期变动金额			期末余额
			计提	收回或转回	转销或核销	

类别	上年年末余额	年初余额	本期变动金额			期末余额
			计提	收回或转回	转销或核销	
应收账款	2,855.47	2,855.47	2,600.44	1,002.31	424.05	4,029.56
合计	2,855.47	2,855.47	2,600.44	1,002.31	424.05	4,029.56

报告期内，公司计提坏账准备金额 26,004,424.82 元；本期收回或转回坏账准备金额 10,023,066.38 元，均为期初应收账款在本期收回原计提的坏账准备收回，不存在因计提比例发生变化导致坏账准备出现转回的情形；相关会计处理为“借记：坏账准备，贷记：信用减值损失”，符合企业会计准则的相关规定。

三、请补充说明核销应收账款的明细，包括但不限于其形成时间、交易背景、交易对象、回款情况、计提资产减值的金额、原因和合理性、无法收回的具体原因。

报告期内，公司本期实际核销的应收账款情况如下：

单位：万元/%

项目	核销金额	分类占比
实际核销的应收账款	424.05	100.00
其中，		
客户已倒闭，注销或者吊销	1.04	0.25
长期挂账追收无果或预计无收回可能性	423.01	99.75

其中核销应收账款的明细具体如下：

单位：万元

单位名称	核销金额 (本币)	形成时间	交易背景	合同金额	累计已回 款金额	未回款金 额	计提资产 减值情况	原因大类	履行的 核销程 序	款项是否 由关联交 易产生
重庆南信智造 电子科技有限公司	165.17	2016年	非关联交易，主要采购横走式单轴双截伺服机械手/水式模温控制系统/三机一体主机	325.17	160.00	165.17	165.17	客户已资不抵债，无收回可能性	董事会会议审议通过	否

单位名称	核销金额 (本币)	形成时间	交易背景	合同金额	累计已回 款金额	未回款金 额	计提资产 减值情况	原因大类	履行的 核销程 序	款项是否 由关联交 易产生
深圳市福昌电子技术有限公司	58.13	2015年	非关联交易，主要采购水式模温控制系统	64.10	5.97	58.13	58.13	客户已破产重整，预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
深圳胜豪机械设备有限公司	47.04	2015年	非关联交易产生，主要采购辅机、机械手	52.54	5.50	47.04	47.04	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
深圳市德威精密模具有限公司	34.17	2015年	非关联交易产生，主要采购模温机	89.90	55.73	34.17	34.17	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
贵州省百纳威智能科技有限公司	29.40	2016年	非关联交易产生，主要采购辅机设备及配件	42.00	12.60	29.40	29.40	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
广东中宝电器制造有限公司	22.75	2015年	非关联交易产生，主要采购横走式单轴双截伺服机械手	29.50	6.75	22.75	22.75	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
合肥恒通玻璃制品有限公司	10.22	2014年	非关联交易产生，主要采购横走式三轴双截伺服机械手及配件	25.56	15.34	10.22	10.22	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
深圳市德仓科技有限公司	7.03	2015年	非关联交易产生，主要采购主机及配件	14.40	7.37	7.03	7.03	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否
比亚迪精密制造有限公司	6.08	2018年	非关联交易，主要采购水式模温机E170941/	121.50	115.43	6.08	6.08	长期挂账追收无果或预计无收回可能性	董事会会议审议通过	否

单位名称	核销金额 (本币)	形成时间	交易背景	合同金额	累计已回 款金额	未回款金 额	计提资产 减值情况	原因大类	履行的 核销程 序	款项是否 由关联交 易产生
			TTW-1810D							
百岳特化妆品 (上海)有限 公司	5.82	2016年	非关联交易产生,主 要采购全自动切片 折叠入袋设备2台/ 自动压水面膜冲切 机2台	71.00	65.18	5.82	5.82	长期挂账追收 无果或预计无收 回可能性	董事会 会议审 议通过	否
大连美图生物 科技有限公司	3.83	2017年	非关联交易产生,主 要采购生物纤维压 水面膜切片机(一出 一)3台/横切滚刀3 件	38.25	34.43	3.83	3.83	长期挂账追收 无果或预计无收 回可能性	董事会 会议审 议通过	否
珠海万通塑料 模具厂	3.70	2016年	非关联交易产生,主 要采购PP料	3.70		3.70	3.70	长期挂账追收 无果或预计无收 回可能性	董事会 会议审 议通过	否
珠海市麦斯优 联模具有限公 司	3.45	2013年	非关联交易产生,主 要采购模温机	3.50	0.05	3.45	3.45	长期挂账追收 无果或预计无收 回可能性	董事会 会议审 议通过	否
柳州卓通汽车 零部件有限公 司	3.26	2015/2016/2017	非关联交易产生,主 要采购机械手/模温 机/配件	249.39	198.14	51.24	3.26	长期挂账追收 无果或预计无收 回可能性	董事会 会议审 议通过	否
其他零散客户	24.01	/	/	/	/	24.01	24.01	/	董事会 会议审 议通过	否

单位名称	核销金额 (本币)	形成时间	交易背景	合同金额	累计已回 款金额	未回款金 额	计提资产 减值情况	原因大类	履行的 核销程 序	款项是否 由关联交 易产生
合计	424.05									

公司于 2020 年 4 月 21 日召开第二届董事会第二十五次会议、第二届监事会第二十一次会议，会议审议通过了《关于 2019 年度资产减值准备计提及核销的议案》，根据评估和分析的结果判断，对应收账款中客户已倒闭，长期挂账追收无果、无收回可能性的应收账款共 56 笔，金额共计 4,240,482.01 元，予以核销。

第 3 题年审会计师核查意见

年审会计师执行了以下核查程序：

一、取得了公司报告期的应收账款明细表，对公司报告期应收账款的规模及变动情况，与实际销售收入规模及变动情况进行了匹配性分析；并对应收账款的期后回款情况进行了查验；

二、查阅了同行业上市公司的年报等公开信息，并结合行业惯例对公司应收账款结算周期、周转率、坏账准备计提比例等进行了比对分析；

三、对公司报告各期末应收账款余额进行了函证确认，对应收账款余额的账龄划分进行了分析性复核，并对公司应收账款坏账准备的计提过程和结果进行了分析性复核；

四、检查公司报告期内坏账核销的转销依据是否充分及符合有关规定，重点关注与坏账核销的相关内部控制是否合理且得到有效执行，核销批单是否真实、完整；检查相关债权形成的业务合同、销售发票等原始凭证，关注是否具备真实的交易背景；复核坏账核销检查相关会计处理是否正确。

经核查，年审会计师认为：报告期内，公司应收账款大幅增长主要是营业收入规模增长所致，报告期内信用政策未发生重大变化，未发现公司坏账准备计提、收回或转回、转销核算存在不符合企业会计准则相关规定的情况，相关坏账核销企业履行了相应审批流程。

问题 4、报告期内，公司对收购东莞市野田智能装备有限公司（以下简称“野田智能”）形成的 11,420.39 万元商誉未计提减值准备。请补充说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数及其确定依据、重要假设及其合理性等，并结合野田智能 2019 年度业绩实现情况以及未来业绩预测，说明未计提商誉减值的原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。

第 4 题补充说明

（一）截至目前被收购标的公司资产整合效果

收购野田智能前，公司的主要业务是为下游制造业客户提供工业自动化整体解决方案，产品广泛应用于 3C 产品、汽车零部件制造、新能源等行业，并逐渐延伸至整个制造业。野田智能的主要业务是汽车塑料件制造的自动化解决方案等。截至目前，双方发挥产业整合协同效应，优势互补，实现公司和野田智能的共同发展，具体情况如下：

1、市场开发协同

公司凭借贴近终端整车企业及一级零部件供应商，目前已完成在华东、华中、浙闽、华北、华南等多地的业务布局。野田智能目前凭借自身在塑料焊接、检测设备、自动化组装的技术积累，已经与一汽富维、比亚迪汽车、常熟饰件、宁波华翔等主机厂和优质的一级零部件生产厂建立合作关系。双方的客户群体、市场渠道方面具有高度的相似性，客户内部的采购决策部门、决策流程也较为相似。因此通过积极与各自现有的销售团队和终端客户进行整合对接，实现客户资源的共享，从而提升客户附加值及粘性，进一步扩展自身的汽车行业集成自动化设备业务。未来野田智能借助上市公司的品牌效应进行推广，提高市场影响力，并充分利用公司的场地进行存货的周转与销售，提升市场响应能力与物流速度，营收情况将逐渐获得增长。

2、技术研发协同

公司整合了野田智能在汽车装备的技术优势和研发基础，并充分利用了自身在汽车塑料焊接和自动化组装的细分市场的优势，通过统筹技术研发方向，积极拓展汽车装备的整厂解决方案的技术开发，推动自身在行业的技术升级，形成良好的协同技术互补，共同提升技术研发效益与在汽车装备的市场竞争力。

此外，公司与深圳大学、华中科技大学、华南理工大学等国内知名学术科研机构建立有长期合作关系，野田智能借由公司进一步拓展与上述科研机构的合作领域，利用科研机构在汽车制造领域的研发优势，探讨与开展相关课题的研究合作。

3、零部件和原材料采购协同

公司对高品质 PLC、导轨、光电开关、机械零件加工、电机马达等有稳定的需求，与安川、THK 等知名企业建立了长期稳定的业

务合作关系，野田智能借助公司的采购渠道优势，提高了零部件的性能和可靠性。另外公司收购野田后，公司能够更进一步集中化的采购，采购议价能力提升，从而降低生产成本，提高产品的竞争力。

4、人才与管理的协同效应

野田智能的核心团队拥有丰富的汽车制造领域的行业经验和资源积累，能够准确分析客户需求、快速反应形成配套解决方案，充分支持公司在汽车制造自动化应用方面的发展，发挥出人才协同价值。具体而言，凭借协同交流机制和整体统筹的优势，公司与野田智能的研发、生产技术、销售等岗位核心人员形成了良性互动，共同提升在专业领域内的竞争能力与实践技能，以保证公司行业市场地位及业绩稳定增长。此外，公司具有完善的培训机制，能够有效推动野田智能业务人员按照上市公司标准树立规范运营意识，促进企业文化传播，增强员工文化认同感。最后，公司依托自身品牌的影响力和人力资源平台为野田智能引进高水平的汽车制造行业人才，为人才储备提供有力保障。

(二) 野田智能被收购后资产经营状况、财务状况、收购时评估报告预测业绩及实现情况

1、野田智能的经营状况和财务状况

单位：万元

项目	2017年12月31日 /2017年度	2018年12月31日 /2018年度	2019年12月31日 /2019年度
总资产	5,129.29	8,204.52	11,671.08
净资产	1,963.58	3,567.69	5,736.83
营业收入	5,047.72	8,200.59	11,535.86
净利润	1,098.19	1,604.11	2,169.14

2、收购时评估报告预测业绩及实现情况

根据公司 2017-2019 年已审财务报表数据、银信资产评估有限公司基于评估基准日 2017 年 9 月 30 日出具的银信评报字(2018)沪第 0128 号《广东拓斯达科技股份有限公司拟收购东莞市野田智能装备有限公司股权所涉及的东莞市野田智能装备有限公司股东全

部权益价值资产评估报告》、收购时评估报告预测业绩及实现情况具体如下：

单位：万元/%

年份	2019年			2018年			2017年		
	评估报告预测金额	实现金额	业绩完成率	评估报告预测金额	实现金额	业绩完成率	评估报告预测金额	实现金额	业绩完成率
营业收入	8,974.80	11,535.86	128.54	6,903.69	8,200.59	118.79	4,803.27	5,047.72	105.09
营业利润	2,301.74	2,454.96	106.66	1,678.84	1,832.69	109.16	1,013.13	1,324.30	130.71
利润总额	2,301.74	2,470.84	107.35	1,708.84	1,822.08	106.63	1,022.38	1,323.55	129.46
净利润	1,815.37	2,169.14	119.49	1,496.71	1,604.11	107.18	853.31	1,098.19	128.70

由上表可见，野田智能 2017-2019 年度均实现了收购时的评估报告预测业绩，

（三）商誉减值测试情况

（1）商誉减值测试原则

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定：因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或资产组组合进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的（总部资产和商誉分摊至某资产组或者资产组组合的，该资产组或资产组组合的账面价值应当包括相关总部资产和商誉的分摊额），应当确认相应的减值损失。减值损失金额应当先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

（2）商誉减值测试资产组的界定及评估方法的选择

1) 公司资产组合的确定：

根据企业准则相关规定，对于资产组账面价值的构成如何认定，是商誉减值测试的关键，关乎商誉减值测试的准确性。根据减值测试的要求，企业需要预计包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额和包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值，并将两者进行比较，如果资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，表明商誉发生了减值损失。因此，资产组或资产组组合账面价值的确定基础应当与其可收回金额的确定方式相一致，确保口径可比以正确测算商誉的减值损失。

从准则规定角度，资产组中不应该包括流动资产、流动负债、非流动负债、溢余资产以及非经营性资产，也即与商誉相关的资产

组应该只包括相关长期资产。因此，公司将并购野田智能形成的商誉所在资产组对应的具体评估范围确认为商誉及与商誉相关的长期资产，符合企业会计准则和过去的监管指引或提示。

在未考虑资产组中各类资产于截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日的当期可能发生的资产减值因素的情况下，包含全部商誉的资产组账面价值为 126,037,627.53 元，明细如下：

金额单位：人民币元

项目	资产组账面价值	考虑合并对价分摊后 账面价值
固定资产	812,994.62	812,994.62
无形资产	52,199.07	11,020,663.69
归属于母公司的商誉		114,203,969.22
全部商誉		114,203,969.22
包含全部商誉的资产组账面价值		126,037,627.53

2) 公司采用收益法对被野田智能进行评估，采用模型为预计未来现金流量折现模型。资产组组合的可收回金额依据其预计未来现金流量的现值估计，折现率采用能够反映资产组组合的当前市场货币时间价值和特定风险的税前利率。

评估方法的选择依据：由于公司持有的野田智能股权在可预见的未来无销售意图，不存在销售协议价格；且由于野田智能为非上市公司，其股权无活跃交易市场；也无法充分获取同行业类似资产的交易案例，故评估中无法可靠估计野田智能资产组的公允价值减去处置费用后的净额，不适宜采用市场法进行评估。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第八款之规定，无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

根据对野田智能经营现状、经营计划及发展规划的了解，以及对其所依托的相关行业、市场的研究分析，野田智能具有独立的获利能力并且公司管理层提供了未来年度的盈利预测数据，其次根据企业历史经营数据、内外部经营环境能够合理预计企业未来的盈利水平，并且未来收益、风险可以合理量化，因此，野田智能资产组的预计未来现金流量的现值能够可靠估计，选择采用收益法进行评估。

(3) 公司对 2019 年野田智能商誉减值的测试过程

1) 根据野田智能收购以来的经营情况、财务状况以及对未来市场发展的预测，公司在确定企业自由现金流和折现率后，根据现金流折现估值模型测算企业整体收益折现值，基本情况如下：

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期利润率	预测期净利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期利润率	稳定期净利润	折现率	预计未来现金净流量的现值
广东拓斯达科技股份有限公司并购东莞市野田智能装备有限公司形成商誉相关的资产组	5年及永续	-73.60%~272.75%	17.03%~33.63% (EBIT口径)	20,410,000.00~144,602,800.00 (EBIT口径)	2025年及永续	0.00%	17.03% (EBIT口径)	23,182,800.00 (EBIT口径)	企业所得税率为15%时，折现率为15.86%；企业所得税率为25%时，折现率为17.90%	145,590,000.00

预计未来现金净流量的现值测试过程具体见下表：

单位：人民币万元

项目/年度	历史年度数据				未来预测年度数据					
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年
一.营业收入	2,212.86	5,047.72	8,200.59	11,535.86	43,000.00	11,350.00	12,127.50	12,964.88	13,613.12	13,613.12
二.营业成本	1,444.51	2,754.82	4,812.04	6,602.12	24,677.84	6,867.38	7,373.37	7,918.93	8,358.66	8,358.66
税金及附加	12.81	60.74	63.96	97.99	311.24	106.97	104.94	112.37	118.92	118.92
销售费用	180.75	311.95	430.22	950.90	2,184.82	1,055.93	1,120.27	1,189.04	1,247.93	1,247.93
管理费用	362.52	599.68	859.19	1,110.37	1,365.82	1,278.72	1,371.38	1,470.67	1,569.33	1,569.33
财务费用	2.82	43.07	43.29	123.83		-	-	-	-	-

项目/年度	历史年度数据				未来预测年度数据					
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年
三.营业利润	80.71	1,324.30	1,832.69	2,454.96	14,460.28	2,041.00	2,157.54	2,273.86	2,318.28	2,318.28
四.EBIT	69.63	1,323.55	1,822.08	2,470.84	14,460.28	2,041.00	2,157.54	2,273.86	2,318.28	2,318.28
加：折旧及摊销					46.46	46.46	46.46	46.46	46.46	46.46
五：EBITDA					14,506.74	2,087.46	2,204.00	2,320.32	2,364.73	2,364.74
营运资金增加额					-145.51	-51.96	637.20	686.19	527.03	-
资本性支出					44.37	95.95	20.04	33.84	46.06	46.46
六.企业自由现金流量					14,607.88	2,043.47	1,546.76	1,600.29	1,791.64	2,318.28
折现率					15.86%	15.86%	17.90%	17.90%	17.90%	17.90%
折现年限					0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数					0.93	0.80	0.66	0.56	0.48	2.66
现值					13,571.27	1,638.58	1,024.80	899.29	853.96	6,173.07
累计现值					13,571.27	15,209.84	16,234.65	17,133.94	17,987.90	24,160.97
期初营运资金										9,602.29
含有商誉的资产组现值										14,559.00

注：1、根据《会计监管风险提示第8号——商誉减值》，商誉减值测试的企业自由现金流量和折现率均采用税前口径。其中，企业自由现金流量=利润总额+非付现成本-（营运资金增加额+资本性支出）。

2、2020年因部份口罩机业务由野田智能承接，致预计收益较高。

2) 收益法-预计未来现金流量折现模型介绍

本次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：

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

式中：

P：表示包含商誉的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

通过上述测算过程，得出野田智能资产组采用收益法评估的现值为人民币 **14,559.00** 万元（大写：人民币壹亿肆仟伍佰伍拾玖万元整）。

（3）参数选择的合理性

1) 折现率的确定

按照收益额与折现率口径一致的原则，公司测算收益额口径为企业自由现金流量，在考虑野田智能的融资结构、同行业市场的股本收益率和债务收益率的基础上，公司采用能够反映相关资产组的特定风险的利率作为野田智能折现率，最终取数 **15.86%**或 **17.90%**。其中，企业所得税率为 **15%**时，折现率为 **15.86%**；企业所得税率为 **25%**时，折现率为 **17.90%**。

指标名称	指标值	指标值	
		企业所得税率 15%	企业所得税率 25%
折现率即加权平均资本成本	WACC=K _e ×E/(D+E)+K _d ×D	15.86%	17.90%

指标名称	指标名称	指标值	
		企业所得税率 15%	企业所得税率 25%
权益资本成本	$Ke=Rf+\beta\times RPm+Rc+Rs/(1-T)$	16.37%	18.51%
无风险报酬率	Rf	4.0625%	4.0625%
无财务杠杆的 Beta	βU	1.0116	1.0116
有财务杠杆的 Beta	$\beta L=(1+(1-T)\times D/E)\times\beta U$	1.0515	1.0468
所得税税率	T	15.00%	25.00%
市场风险溢价	RPm	6.99%	6.99%
企业特定风险调整系数	Rc	2.50%	2.50%
目标企业资本结构	D/E	4.64%	4.64%
E/(D+E)	E/(D+E)	95.56%	95.56%
D/(D+E)	D/(D+E)	4.44%	4.44%
债务资本成本	Kd	4.90%	4.90%

- ①无风险报酬率取的是 10 年期以上长期国债利率的平均值；
- ②权益系统风险系数采用同业可比公司计算经调整后得出；
- ③市场风险溢价采用成熟市场的风险收益率进行调整确定；
- ④企业特定风险调整系数根据融资条件、资本流动性以及治理结构等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险分析确定；
- ⑤债务资本成本根据评估基准日实行的银行贷款利率确定；
- ⑥权益资本报酬率系根据 CAPM 模型计算得出。

2) 营业收入和营业成本的预测

未来五年的收入预测根据企业已签订的合同、意向性合同以及目前接触的客户群体确定，以后年度的收入预测根据管理层对宏观环境、行业分析以及野田智能自身的优劣势的分析，鉴于野田智能在资金、设备、人才、经验、经营规模等方面具有的综合优势并结合企业未来的发展规划确定。

野田智能未来各年的主营业务成本主要包括材料费、人工费和其他制造费用，在预测未来成本时，参照历史年度毛利率水平预测

成本。

3) 税金及附加的预测

野田智能税金及附加包括企业应缴纳城建税、教育费附加和印花税，按照流转税额的规定税率缴纳城建税及教育费附加（含地方教育费附加），印花税分别按照各种税率预测。本次评估，在假设国家税收政策不变的情况下，通过对以前年度所缴纳税费的分析并参照占收入比进行预测。

4) 销售费用、管理费用的预测

野田智能历年发生的销售费用主要包括职工薪酬、差旅交通费、展览及广告宣传费、服务费、摊提费用、业务招待费及其他费用等；管理费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅交通费、折旧摊销费、租赁费、研发费用及其他管理费用等。销售费用主要结合公司相关费用项目占营业收入的历史比例数据和销售政策进行预测；管理费用主要根据企业历史发生额，根据项目发生明细进行分类，对不同分类费用项采用不同的处理方式进行测算。固定资产按照类别计提折旧，管理员工工资系根据预计管理人员需求并参考公司现行员工工资标准和当地工资平均水平确定，其他管理费用系参考公司其他管理费用占营业收入比例的历史数据估算得出。

5) 所得税的预测

所得税税率按分段进行测算；2020-2021 年按 15% 税后优惠进行测算；2022 年及以后年度基于谨慎性按照未享受税收优惠测算，即所得税税率适用 25%。

6) 折旧及摊销的预测

根据企业现有资产规模并结合企业的未来增加资产的计划，依据企业的一贯的会计政策，对固定资产、无形资产未来几年的折旧、摊销进行预测。

（5）商誉减值测试结果

截至 2019 年 12 月末，野田智能利润实现情况良好、生产经营活动未发生重大变化，根据 2017 至 2019 年度财务报表数据，野田智能已实现收购时评估报告的预测业绩；根据公司现有在手订单及未来市场预测，野田智能资产组在 2019 年 12 月 31 日在持续经营的假设条件下的可收回价值为 14,559.00 万，大于包含全部商誉的资产组账面价值 12,603.76 万元，因此公司收购野田智能取得的商誉不存在减值迹象。

第 4 题年审会计师核查意见

年审会计师执行了以下核查程序：

1、向公司管理层询问、了解并与其讨论了截至目前被收购标的公司野田智能的评估报告预测业绩的实现情况以及被收购资产整合效果的具体情况；对收购标野田智能 2019 年度的实际经营成果与收购时点预测数据进行比较，并充分关注商誉所在资产组或资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，合理判断商誉是否存在减值迹象；综合考虑资产组的历史运营情况、行业走势及新的市场机会，对管理层使用的未来收入增长率、毛利率和费用率假设进行合理性分析，以评价关键假设对减值评估结果的影响，以及考虑对关键假设的选择是否存在管理层偏向的迹象。

2、对商誉的减值测试执行的审计程序主要包括：

（1）复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；（2）与公司管理层聘请的外部评估机构专家等讨论主要资产组组合商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；（3）评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；（4）测试未来现金流量净现值的计算是否准确；（5）评估管理层于 2019 年 12 月 31 日对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

经核查，年审会计师认为：

野田智能 2017 至 2019 年度均已达到业绩预期，公司生产经营活动、外部经营环境未发生重大变化，根据现有在手订单及未来市场预测，未发生明显的商誉减值迹象；经复核公司管理层编制的商誉减值测试过程，未发现 2019 年末公司对并购野田智能产生的商誉存在减值的情形。

问题 5、年报显示，公司以人民币 4 元收购少数股东持有的深圳市拓联智能信息技术有限公司（以下简称“拓联智能”）49% 股权。请补充说明拓联智能的主营业务、该次股权转让的定价依据和转让背景、拓联智能 2019 年度的主要财务数据，是否存在其他协议安排。

第 5 题补充说明

一、拓联智能基本情况与主营业务情况

成立时间：	2017 年 4 月 13 日	法定代表人：	吴丰礼
注册资本：	600 万元	统一社会信用代码：	91440300MA5EFTJ86M
注册地址：	深圳市宝安区西乡街道宝源路 1053 号资信达大厦 502 室		
股权结构：	拓斯达持有 51% 的股权 罗世洲持有 23% 的股权、夏卫忠持有 13% 的股权、陈日强持有 9% 的股权、白航铭持有 4% 的股权		
经营范围：	工业物联网的智能生产制造系统综合解决方案设计和开发；工业 4.0 云端服务平台建设；设备智能控制系统相关产品的研发与销售；计算机、嵌入式系统、自动化设备软硬件产品的技术开发、技术转让、产品销售、技术咨询服务。		

拓联智能的主营业务为工业物联网的智能生产制造系统综合解决方案设计和开发；工业 4.0 云端服务平台建设；设备智能控制系统相关产品的研发与销售；计算机、嵌入式系统、自动化设备软硬件产品的技术开发、技术转让、产品销售、技术咨询服务。

二、该次股权转让的定价依据及转让背景

2017 年 4 月 13 日，拓斯达与四位技术骨干白航铭、夏卫忠、罗世洲、陈日强设立深圳市拓联智能信息技术有限公司，旨在结合智能生产制造系统综合解决方案设计和开发，推进工业物联网和大数据平台的搭建。公司设立注册资本为人民币 600 万元，其中拓斯达持有拓联智能 51% 股权，前述四位技术骨干合计持有拓联智能 49% 股权。

2019 年度，由于公司整合研发资源组建研发中心，对研发的组织架构及工作地点进行调整，上述四位骨干离职，并在离职时将所持股份转让给广东拓斯达；届时因相关少数股东均尚未实际缴纳注册资本，且拓联智能于转让日净资产为负数，尚处于亏损状态，故相关个人以 1 元人民币的名义价格将所持股份转让给拓斯达。

三、拓联智能 2019 年度主要财务指标

2019 年度，拓联智能主要财务数据如下：

单位：元

项目	金额
流动资产	1,077,598.77
非流动资产	67,979.43
资产合计	1,145,578.20
流动负债	859,955.25
非流动负债	-

项目	金额
负债合计	859,955.25
少数股东权益	-
归属于母公司股东权益	285,622.95
营业收入	1,546,996.18
净利润	-1,802,098.84
终止经营的净利润	-
其他综合收益	-
综合收益总额	-1,802,098.84
经营活动现金流量净额	-2,699,057.49

4、经本公司核查并确认，公司以人民币 4 元收购少数股东持有的少数股权事宜不存在其他协议安排。

问题 6、公司 2019 年末“工业机器人及自动化应用系统”“注塑机、配套设备及中央供料系统”及“智能能源及环境管理系统”的库存量分别为 973 套、1,264 套及 52 套，与“上期末库存量+本期生产量-本期销售量=本期末库存量”计算的理论库存量 857 套、1,917 套及 45 套不符。

(1) 请说明实际库存量与理论库存量存在差异的原因。

(2) 请说明本报告期各类存货的具体盘点过程、盘点比例、盘点方式、盘点结果。

第 6 题补充说明

一、请说明实际库存量与理论库存量存在差异的原因

报告期，公司主要业务产品的产销存情况如下：

行业分类	项目	单位	2019 年	2018 年	同比增减
工业机器人及自动化应用系统	销售量	台/套	10,516	8,592	18.89%
	生产量	台/套	9,431	8,863	-5.78%
	库存量	台/套	973	1,942	-49.90%
注塑机、配套设备及中央供料系统	销售量	台/套	17,525	17,379	0.84%
	生产量	台/套	15,984	18,405	-11.42%
	库存量	台/套	1,264	3,458	-63.45%
智能能源及环境管理系统	销售量	套	274	261	4.98%
	生产量	套	274	238	15.13%
	库存量	套	52	45	15.56%

报告期内，公司工业机器人及自动化应用系统库存量下降 49.90%，注塑机、配套设备及中央供料系统库存量下降 63.45%，主要因为公司在 2019 年强化供应链体系建设，按需生产并控制采购量，把库存控制目标纳入考核指标，以提升经营周转降低资金占用。相关供应链举措实施有所成效，公司库存在 2019 年下降幅度较大。

具体差异分析如下：

项目	单位	工业机器人及自动化应用系统	注塑机、配套设备及中央供料系统	智能能源及环境管理系统
期初库存量 A	台/套	1,942	3,458	45
本期生产量 B	台/套	9,431	15,984	274
其他入库量 C	台/套	116	48	7
本期销售量 D	台/套	10,516	17,525	274
其他领用量 E	台/套		701	
期末库存量 F=A+B+C-D-E	台/套	973	1,264	52

说明：其他入库主要包括研发样品入库等；其他领用包括生产领用，研发领用等。

报告期内，公司各类业务存在其他出库领用和其他入库的情形，在填列产销存情况表时未包含其他出入库数量，因此与按“**上期末库存量+本期生产量-本期销售量=本期末库存量**”计算的理论值存在差异。

二、请说明本报告期各类存货的具体盘点过程、盘点比例、盘点方式、盘点结果。

公司主要采用永续盘存制，除仓库不定时自盘外，公司存货盘点以财务中心发起，盘点主要过程为：发布盘点通知、召开盘点会议并制定盘点计划、盘点前准备、自盘（复盘）和财务抽盘、盘点总结。盘点主要分为月度盘点、半年度和年度盘点。月度重点盘点成品、核心零部件和重点原材料，每月末进行，采用自盘和财务抽盘结合；年度盘点为 6 月和 12 月，由财务中心组织全公司各部门配合参与。以 2019 年年度盘点说明如下：

1、具体盘点过程及盘点方式

公司于 2019 年 12 月 16 日至 31 日组织了全面的存货盘点工作（含前期准备工作）。本次盘点由财务中心牵头组织，其他部门如生产制造部门、仓储部门、审计监察部、立信年报审计项目组等共同参与。

2019 年 12 月 29 日上午 8 时，公司系统关账，所有生产和物料部门停止收发料，财务人员与业务端确认应纳入盘点范围的存货是否已经适当调整和排列，分开盘点空间，防止遗漏或者重复盘点。仓储部门共计投入 30 人进行了初盘。2019 年 12 月 30 日，

由仓储/生产部门安排交叉复盘。2019年12月31日，审计监察部、财务中心部门，以及立信会计师事务所的年报审计项目组通过抽盘，对存货初盘、盘复结果的准确性验证后，正式结束仓库现场盘点工作。

审计监察部、财务中心部门，以及立信年报审计项目的监盘过程包括：对公司盘点计划、盘点准备工作进行了复核，巡视盘点现场监督初盘、复盘过程是否按盘点计划和盘点要求执行，对初盘、复盘结果抽查进行验证，对盘点总结进行复核等。

2020年第一周，仓库部门汇总盘点表格并统计出盘点结果，经仓库复核、排查差异原因后提交财务部门和审计监察部门审核。针对盘点差异结果，由财务部门提出申请、经审批进行会计调整处理。

2、具体盘点比例及盘点结果

单位：万元

存货类别	账面余额	盘点方式	盘点/对账确认金额	盘点或对账确认比例	盘盈金额	盘盈比例	盘亏金额	盘亏比例
原材料	7,324.41	全盘	7,324.41	100%	11.67	0.16%	55.33	0.76%
周转材料	136.93	全盘	136.93	100%	0.04	0.03%	0.49	0.36%
半成品	1,998.47	全盘	1,998.47	100%	16.90	0.85%	3.02	0.15%
在产品	车间在产品	1,611.36	全盘	1,611.36	100%			
	客户现场在产品	7,064.86	抽盘	3,771.80	53.39%			
库存商品	1,505.00	全盘	1,505.00	100%				
发出商品	1,722.33	对账	707.40	41.07%				
合计	21,363.35	/	17,055.37	79.83%	28.61	0.17%	58.83	0.34%

问题 7、报告期内，公司共计提了 462.90 万元的存货跌价准备，转回或转销了 408.48 万元存货跌价准备。

(1) 请结合已计提跌价准备存货实现销售情况，说明相关会计处理是否合规。

(2) 请结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等补充说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师发表明确意见。

第 7 题补充说明

一、请结合已计提跌价准备存货实现销售情况，说明相关会计处理是否合规。

1、报告期内，公司期末存货各项目的构成及存货跌价准备情况如下：

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	73,244,080.53	1,552,144.87	71,691,935.66	70,557,890.70	1,184,246.89	69,373,643.81
周转材料	1,369,277.19	189,384.63	1,179,892.56	1,103,924.51	167,274.70	936,649.81
半成品	19,984,652.75	1,127,885.94	18,856,766.81	27,023,760.91	1,079,203.44	25,944,557.47
委托加工物资				42,676.22		42,676.22
在产品	86,762,135.09	1,379,567.46	85,382,567.63	121,976,573.93	1,138,739.60	120,837,834.33
库存商品	15,050,044.32	2,176,175.59	12,873,868.73	30,857,776.50	2,311,582.51	28,546,193.99
发出商品	17,223,292.20		17,223,292.20	43,004,647.84		43,004,647.84
合计	213,633,482.08	6,425,158.49	207,208,323.59	294,567,250.61	5,881,047.14	288,686,203.47

2019 年度存货跌价准备计提、转回或转销情况如下：

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回	转销	

项目	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回	转销	
原材料	1,184,246.89	1,423,104.81			1,055,206.83	1,552,144.87
周转材料	167,274.70	142,579.05			120,469.12	189,384.63
半成品	1,079,203.44	843,791.83			795,109.33	1,127,885.94
在产品	1,138,739.60	240,827.86				1,379,567.46
库存商品	2,311,582.51	1,978,706.52			2,114,113.44	2,176,175.59
合计	5,881,047.14	4,629,010.07			4,084,898.72	6,425,158.49

2019年，公司已计提存货跌价准备存货于本期生产领用或发出实现销售的结转金额为 4,084,898.72 元，会计处理上简易处理直接冲减当期主营业务成本。

根据企业会计准则相关规定，资产负债表日，存货发生减值的，按存货可变现净值低于成本的差额，借记“资产减值损失”科目，贷记“存货跌价准备”科目。已计提跌价准备的存货价值以后又得以恢复，应在原已计提的存货跌价准备金额内，按恢复增加的金额，借记“存货跌价准备”科目，贷记“资产减值损失”科目。发出存货结转存货跌价准备的，借记“存货跌价准备”科目，贷记“主营业务成本”、“生产成本”等科目。相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

二、请结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等补充说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。

1、报告期各期末，公司存货产品类别如下表：

单位：万元/%

项目	2019年12月31日		库龄结构与成新率				成新率(1年以内占比)
	账面余额	占比	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	9,322.87	43.64	7,381.92	1,743.72	197.24	-	79.18%
在产品	8,676.21	40.61	8,676.21	-	-	-	100.00%

项目	2019年12月31日		库龄结构与成新率				
	账面余额	占比	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	成新率(1年以内占比)
库存商品	1,505.00	7.04	1,207.47	111.42	186.11	-	80.23%
发出商品	1,722.33	8.06	1,095.20	366.36	260.77	-	63.59%
周转材料	136.93	0.64	105.89	23.99	7.05	-	77.33%
委托加工物资	0	-	-	-	-	-	-
合计	21,363.35	100.00	18,466.69	2,245.49	651.16		86.44%

由上表可见，公司存货余额主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品组成，其合计数占存货余额的比重为 99.36%；公司存货库龄以 1 年以内为主，期末库龄在 1 年以内的存货占存货的 85% 以上。

2、库存周转及存货减值准备计提方法

报告期内，公司的存货周转稳定，不存在大量积压和过时的情况，最近几年拓斯达的存货周转率如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
存货周转率(次/年)	4.42	2.86	2.57	2.59	2.97
2015至2019年平均存货周转率					3.08

说明：公司在 2019 年度强化供应链体系建设，按需生产并控制采购量，并把库存控制目标纳入考核指标，以提升经营周转，降低资金占用；报告期公司实施的供应链管控措施有效推进，相关库存余额呈现一定降幅，存货周转率有所提升。

存货减值准备计提方法：公司每年末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

具体原则如下：产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区

生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。以前减计存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

会计师于报告期末对期末存货进行跌价测试复核，检查分析存货是否存在减值迹象，测算各类存货期末可变现净值，以及分析各期末存货库龄，以判断公司各期末存货跌价计提的合理性及准确性。

最近两年，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日			2018年12月31日		
	账面余额	跌价准备	存货跌价计提比例	账面余额	跌价准备	存货跌价计提比例
原材料	9,322.87	268.00	2.87%	9,758.17	226.35	2.32%
在产品	8,676.21	137.96	1.59%	12,197.66	113.87	0.93%
库存商品	1,505.00	217.62	14.46%	3,085.78	231.16	7.49%
发出商品	1,722.33	-	0.00%	4,300.46	-	0.00%
周转材料	136.93	18.94	13.83%	110.39	16.73	15.15%
委托加工物资	-	-		4.27	-	
合计	21,363.35	642.52	3.01%	29,456.73	588.10	2.00%

最近两年，公司存货跌价准备占账面余额比例分别为 3.01%和 2.00%，整体相对稳定。报告期内公司建立了较为完善的存货管理内部控制制度并得到有效运行，存货跌价准备计提严格按照企业会计准则相关要求，计提审慎、充分。

3、同行业上市公司比对情况

报告期内与同行业相比，公司的存货跌价准备占存货余额的比重情况如下：

可比上市公司	2019年度	2018年度
机器人	0.04%	0.05%

蓝英装备	6.03%	6.04%
先导智能	2.26%	0.43%
克来机电	0.00%	0.00%
平均	2.08%	1.63%
本公司	3.01%	2.00%

2017年至2019年度，与同行业上市公司相比，公司计提的跌价准备比例合理，存货跌价准备计提充分。

4、存货跌价准备测试过程

公司各期末根据《企业会计准则》的要求按照如下方法进行存货减值测试，并对存在减值迹象的存货计提跌价准备：库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。具体如下：

(1) 对存货进行期末合同/订单覆盖，若相关合同/订单的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，无明显的减值情况则不计提跌价准备。最近两年，公司各产品的毛利率情况及销售费用率情况如下表所示：

项目	2019年度	2018年度
工业机器人及自动化应用系统	36.68%	40.42%
注塑机配套设备及自动供料系统	45.27%	41.52%
智能能源及环境管理系统	24.54%	15.60%
主营业务毛利率	34.04%	36.11%
销售费用率	9.24%	10.09%
差额	24.80%	26.02%

从主营业务毛利率及销售费用率来看，报告期内公司产品售价减去成本、销售费用后的金额不存在明显的减值情况。

(2) 对未被订单覆盖而直接出售的存货进行进一步的减值测试，以近期售价减去估计的销售费用和相关税费后作为可变现净值与存货成本进行对比确定是否计提减值准备。报告期内计提的存货减值主要为不良品仓和少量过时呆滞物料。

综上，公司报告期内库龄在 1 年以内的存货占总额 85% 以上，存货周转稳定，不存在大量积压和过时的情况；报告期内公司主营产品收入稳定增长且保持了较高的毛利率水平，不存在重大的市场因素导致的存货减值迹象，经减值测试也未有重大减值金额；公司存货跌价准备计提方法符合会计准则要求，与行业平均水平相比系合理水平，存货跌价准备已充分计提。

第 7 题年审会计师核查意见

年审会计师执行了以下核查程序：

- 1、对公司部门、生产部门和财务部门进行访谈，了解公司库存变动情况及原因、产品特性及使用/销售期限、未来销售趋势；了解报告期内公司退换货明细及原因；了解报告期内产品退换货、质量纠纷、滞销等状况；
- 2、检查存货会计政策的执行情况，对存货采购、发出、生产成本核算等进行细节测试和计价测试；
- 3、对期末存货构成、库龄、跌价准备计提、周转情况进行分析性复核；
- 4、对期末在库存货实施监盘，对存放异地的存货实施现场抽盘或询证；
- 5、复核存货跌价准备的测试和计算过程，结合存货的流动性、状态对是否存在减值迹象进行分析、判断；结合主要原材料、产品价格波动，复核存货跌价计提比例是否已充分考虑市场因素；结合在手订单覆盖、以及对发出商品以及库存商品实施的截止性测试及期后转销查验，核查存货是否存在减值迹象。

经核查，年审会计师未发现公司存货跌价准备计提、转销核算在重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情形。

特此说明。

广东拓斯达科技股份有限公司董事会

2020年5月15日