

**广东香山衡器集团股份有限公司**  
**关于对深圳证券交易所《2022 年年报的问询函》**  
**（公司部年报问询函（2023）第 31 号）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。

广东香山衡器集团股份有限公司（以下简称“香山股份”或“公司”）于 2023 年 4 月 21 日收到深圳证券交易所下发的《关于对广东香山衡器集团股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2023）第 31 号）（以下简称“年报问询函”），现就年报问询函所提问题及公司相关情况回复如下：

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾差上存在差异，均为四舍五入所致。

**问题 1.年报显示，你公司 2022 年实现营业收入 481,684.90 万元，同比下降 1.50%，其中衡器业务营业收入同比下降约 27%；实现归属上市公司股东的净利润 8,625.74 万元，同比增长 72.18%；实现扣非后归属上市公司股东的净利润 15,646.44 万元，同比增长 2.65%。**

**（1）请结合衡器行业情况、你公司相关业务发展情况等，说明你公司衡器业务营业收入下降的原因。**

**公司回复：**

根据中国衡器协会对衡器产品的划分，衡器产品主要包括工业衡器、商用衡器、家用秤及其他衡器产品（含特种秤、天平、称重显示仪表、称重传感器及称重系统等），其中商用衡器和家用秤类为公司主要衡器产品类别。

从公司业务情况来看，公司 2022 年衡器产品实现业务收入 70,884.45 万元，较上年同比下降 26.94%；从趋势来看，2020-2021 年受益于健康产品市场大热影响，公司衡器业务中的家用秤类别等健康产品订单增长较大，但 2022 年因受地

区冲突和全球通胀等叠加影响，加上个别客户对前期库存商品消化不及预期，收入同比下降较大：

单位：人民币万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2022年同比增减
衡器业务收入	82,923.94	97,673.45	97,020.40	70,884.45	-26.94%
（一）境内收入	22,466.58	27,652.60	25,164.04	22,497.73	-10.60%
（二）境外收入	60,457.36	70,020.85	71,856.36	48,386.72	-32.66%
其中：国内一般贸易直接出口	52,213.37	59,563.06	63,005.32	43,079.37	-31.63%
其中：交售出口	5,702.86	6,905.18	6,795.44	3,721.12	-45.24%
其中：公司间销售抵销后境外子公司收入	2,541.13	3,552.61	2,055.60	1,586.23	-22.83%

1、2022年衡器产品境内业务收入22,497.74万元，同比下降10.60%，主要系报告期内受国内经济下行影响，公司国内营业收入下降趋势符合国内经济环境变化的实际情况。

2、2022年衡器产品境外销售收入48,386.72万元，同比下降32.66%。从公司境外收入分类统计来看，主要系一般贸易出口金额下降，根据中国海关统计数据查询结果反映，主要编码为商用衡器和家用秤商品2022年度出口金额同比下降22.92%，公司使用相同统计口径统计出主要编码商品出口金额同比下降31.58%，其中主要家用秤类目编码（84231000，占比72.60%）出口金额的下降趋势与海关统计数据结果差异较小。

单位：人民币万元

项目	商品编码	2021年	2022年	2022年同比增减
全国主要商用衡器及家用秤出口数据查询	84231000	857,929.30	623,411.97	-27.34%
	84238110	50,640.76	36,708.62	-27.51%
	84238120	16,026.90	10,615.85	-33.76%
	84238190	123,434.51	113,672.40	-7.91%
	84238290	141,526.01	132,546.88	-6.34%
	合计	1,189,557.48	916,955.72	-22.92%

公司一般贸易 直接出口收入	84231000	45,157.94	30,422.25	-32.63%
	84238110	4,991.36	3,553.26	-28.81%
	84238120	4,044.50	2,872.32	-28.98%
	84238190	1,183.70	862.57	-27.13%
	84238290	5,869.95	4,192.04	-28.58%
	小计	61,247.45	41,902.44	-31.58%
	其他	1,757.87	1,176.93	-33.05%
	合计	63,005.32	43,079.37	-31.63%

注：全国主要商用衡器及家用秤出口数据来源于中国海关总署-海关统计数据在线查询平台。

3、从境外销售的出口地区来看，欧洲销售额下降影响最大，2022年欧洲销售收入较上期减少9,446.18万元，同比下降49.68%，下降金额占境外销售变动总额的比例超过40%，主要原因系受地区冲突影响；南美洲主要销售国家为巴西和阿根廷，南美洲2022年销售收入较上期减少4,819.64万元，同比下降68.05%，主要原因系受货币贬值及通胀影响；北美地区2022年销售收入同比下降23.42%，主要原因系受通胀影响，消费乏力；亚洲地区的业务主要来自交售出口业务，受前期往来受限及流通影响，主要的交售客户业务均出现大幅下滑。

单位：人民币万元

地区	2021年度	2022年度	同比增减	同比增减(%)
亚洲	21,496.30	17,732.08	-3,764.22	-17.51%
欧洲	19,012.27	9,566.09	-9,446.18	-49.68%
北美洲	14,672.26	11,235.34	-3,436.92	-23.42%
南美洲	7,082.23	2,262.59	-4,819.64	-68.05%
非洲	4,447.12	3,085.71	-1,361.41	-30.61%
大洋洲	2,948.29	3,029.21	80.92	2.74%
拉丁美洲	2,197.89	1,475.70	-722.19	-32.86%
总计	71,856.36	48,386.72	-23,469.64	-32.66%

综上，结合行业情况和公司的业务发展情况来看，公司2022年衡器业务销售收入下降主要是受地区冲突和全球通胀叠加影响所造成。

(2) 分地区数据显示，你公司报告期境外营业收入 270,390.66 万元，占比 56.13%。请说明报告期境外收入涉及业务类型、主要销售对象及关联关系、国家或地区分布。请年审会计师说明针对公司境外收入核查所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分恰当的审计证据。

公司回复：

(一) 公司业务类型介绍

1、汽车零配件业务

控股子公司宁波均胜群英汽车系统股份有限公司（以下简称“均胜群英”）是国内外知名的汽车主机厂新能源充配电系统和高端智能座舱部件重要的供应商之一，主要产品包括新能源汽车领域的智能充电桩及高压配电系统系列产品，以及汽车空调出风口系统、真木真铝饰件等高端智能座舱部件。

均胜群英分为境内、境外两个业务分部，其中境外业务主要是通过均胜群英境外子公司 JoysonQuin Automotive Systems GmbH 进行。境内、境外两个业务分部都具备完整的业务承接能力，能够独立负责公司全流程的业务规划及安排，包括从客户发起询价、公司报价、项目确定，再到公司内部立项研发（包括产品概念验证、产品设计、生产试制等），最后根据下游客户量产计划和订单情况进行生产和销售。

公司的境外营业收入主要涉及欧洲区域（包括德国、奥地利、捷克、罗马尼亚、波兰等国家）和北美区域（主要集中在美国和墨西哥），这些地区是全球汽车产业的核心市场。为了更好地满足客户需求，公司在德国和美国设立了研发中心，并在罗马尼亚、波兰、墨西哥等地建立了制造工厂，以便更好地配合整车厂的生产安排。这些境外子公司所在的市场是公司未来发展的关键领域。通过提供高质量的产品和卓越的服务，我们赢得了客户的信任和业务，为公司未来的国际化发展奠定了坚实基础。

境内子公司产生的境外营业收入主要来源于出口海外的业务，主要涉及欧洲区域和北美区域，业务较稳定。

在报告期内，公司境外营业收入中的关联交易占比为 0.16%，主要涉及向宁波均胜电子股份有限公司（以下简称“均胜电子”）子公司销售的部分产品。这些产品是整车厂指定均胜电子子公司从我司采购的，而后由均胜电子子公司进行进一步的总成装配。关联交易已经公司于 2022 年 4 月 24 日召开的第五届董事会第 5 次会议、第五届监事会第 5 次会议，及 2022 年 5 月 18 日召开的 2021 年度股东大会审议通过。

## 2、衡器业务

公司的衡器业务主要是向家庭用户提供创新的家用健康产品和智能测量产品，同时为商业用户提供优质的商用计量专业产品及技术解决方案。公司衡器产品的业务类型主要分为国内销售及国际销售，其中国内销售主要是通过各大电商平台、各省市经销商、礼品客户（各积分兑换平台或礼品商城、国内 ODM 或贴牌代工客户等）实现产品销售；国际销售包括三个渠道：针对各国大型 KA 卖场（商超）的直接出口、由经销商或自营跨境电商平台以一般贸易方式直接出口，以及国内的代理商集中采购后交售出口。在报告期内，公司与所有的衡器业务客户均无关联关系。

### （二）境外营业收入详细情况

2021 年度公司境外营业收入占营业收入的 60.29%，报告期公司境外营业收入占比为 56.13%，与去年同期相比略有下降。公司近两年境外营业收入情况如下表：

单位：人民币万元

业务类型	客户名称	是否关联	地区	2022 年		2021 年	
				2022 年销售	占营业	2021 年销	占营业

		方		额	收入比 例	售额	收入比 例
汽车零部件 业务-境外分 部	客户 1	否	美洲区	20,186.10	4.19%	25,720.09	5.26%
	客户 2	否	欧洲区	70,232.43	14.58%	74,606.56	15.26%
	客户 3	否	美洲区	18,500.09	3.84%	18,676.69	3.82%
	客户 4	否	欧洲区	49,706.88	10.32%	50,538.94	10.33%
	客户 5	否	欧洲区	24,871.35	5.16%	24,777.91	5.07%
	客户 6	否	美洲区	4,580.63	0.95%	100.07	0.02%
	客户 7	否	美洲区	1,689.37	0.35%	229.52	0.05%
	客户 8	否	欧洲区	784.91	0.16%	632.67	0.13%
	均胜电子及其子公 司	是	欧洲区	486.77	0.10%	451.62	0.09%
	其他客户	否	欧洲区/ 美洲区	11,937.49	2.50%	10,419.59	2.12%
小计				202,976.02	42.14%	206,153.66	42.16%
汽车零部件 业务-境内分 部	客户 1	否	美洲区	7,415.23	1.54%	6,003.55	1.23%
	客户 2	否	欧洲区	1,157.39	0.24%	699.39	0.14%
	客户 3	否	亚洲区	193.08	0.04%	171.29	0.04%
	客户 4	否	美洲区	5,688.27	1.18%	5,543.12	1.13%
	客户 5	否	美洲区	1,849.28	0.38%	981.40	0.20%
	客户 6	否	欧洲区	1,533.17	0.32%	1,383.47	0.28%
	均胜电子及其子公 司	是	欧洲区	304.32	0.06%	0.00	0.00%

	其他客户	否	欧洲区/ 美洲区	887.18	0.18%	2,043.85	0.42%
小计				19,027.92	3.95%	16,826.07	3.44%
衡器业务	客户 1	否	亚洲区	3,322.15	0.69%	2,782.29	0.57%
	客户 2	否	美洲区	2,656.11	0.55%	6,024.98	1.23%
	客户 3	否	美洲区	2,115.95	0.44%	893.67	0.18%
	客户 4	否	美洲区	2,115.65	0.44%	2,240.33	0.46%
	客户 5	否	美洲区	1,986.65	0.41%	2,652.09	0.54%
	其他客户	否	全球各 区域均 有涉及	36,190.21	7.52%	57,263.00	11.71%
小计				48,386.72	10.05%	71,856.36	14.69%
合计				270,390.66	56.13%	294,836.09	60.29%

注 1: 上表汽车零部件业务按照客户集团的口径进行汇总, 客户集团口径的介绍详见本问询函“问题 5”的回复。

注 2: 上表列示了公司报告期约 80%的境外营业收入明细, 剩余中小客户汇总列示在“其他客户”。

#### 会计师回复:

香山股份的境外营业收入包括三部分: 1) 汽车零部件业务境外子公司产生的营业收入; 2) 汽车零部件业务境内子公司出口收入; 以及 3) 衡器业务子公司的出口收入。

#### 1、覆盖范围及比例

2022 年对境外收入执行审计程序的情况如下:

单位: 人民币万元

	境外营业收入 金额	对营业收入执 行审计程序的	涵盖比例	是否利用 组成部分
--	--------------	------------------	------	--------------

		组成部分收入 金额		会计师工 作
汽车零部件业务- 境外分部	202,976.02	166,059.49	82%	是
汽车零部件业务- 境内分部	19,027.92	17,836.43	94%	否
衡器业务	48,386.72	48,386.72	100%	否
合计	270,390.66	232,282.64	86%(注 1)	

注 1：对于未执行审计程序的组成部分，我们在集团层面执行了分析性程序。

2、我们（包括组成部分会计师）对 2022 年境外营业收入执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解和评价与销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 选取样本，检查香山股份与客户签订的框架协议及销售订单，检查与产品控制权转移相关的条款，评价香山股份的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；
  - 在抽样的基础上，将本年记录的收入核对至相关的订单、发货单、报关单、海运提单、签收单、发票等支持性文件，以评价收入是否按照香山股份的收入确认会计政策予以确认；
  - 在抽样的基础上，选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查相关的订单、发货单、报关单、海运提单、签收单、发票等支持性文件，以评价相关收入是否记录于正确的会计期间；
  - 在抽样的基础上选取客户，就其于资产负债表日的应收账款余额及本年度的销售交易金额执行函证程序；
  - 查阅资产负债表日后的销售记录，检查是否存在重大的销售退回，并检查相关支持性文件（如适用），以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间；

- 对主要客户和部分新增客户进行背景调查，通过天眼查、全国企业信用信息公示系统等途径获取这些客户的工商登记资料，并分析与香山股份及其控股股东、董监高是否存在关联关系。

- 选取符合特定风险标准的收入会计分录，检查相关支持性文件。

3、对于境外子公司的营业收入的审计，我们利用了毕马威成员所的工作。

作为集团审计师，我们将均胜群英德国和墨西哥子公司识别为重要组成部分，执行全范围审计。均胜群英德国和墨西哥子公司的第三方营业收入占到均胜群英境外子公司营业收入的 82%。毕马威德国成员所和毕马威墨西哥成员所作为组成部分审计师，对于香山股份的集团汇报财务信息执行审计工作，并按照集团审计指引向集团审计师进行汇报。我们作为集团审计师，对境外组成部分审计师的独立性和专业胜任能力进行了了解和评价，并执行以下程序：

- 了解境外子公司的主要业务及其经营环境，与毕马威成员所或管理层讨论对集团而言重要的业务活动；

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

- 参与毕马威成员所实施的风险评估程序，与毕马威成员所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、存货减值风险等）；

- 复核毕马威成员所对风险评估程序的记录；

- 复核毕马威成员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，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，并记录毕马威成员所针对所识别出的重大风险所执行的主要审计程序。对于收入

确认，复核执行的收入截止性测试、收入细节测试、应收账款函证、期后销售退回等程序；

- 获取毕马威成员所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；

- 获取管理层出具的管理层声明书。

基于上述审计工作，我们已就香山股份境外营业收入不存在重大错报获取充分适当的审计证据。我们认为，香山股份 2022 年度营业收入的核算在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

**(3) 你公司销售模式包括直销、经销和代销三种模式。请分项列示各销售模式对应业务，及报告期的营业收入、营业成本、毛利率，并分析其变动情况。**

**公司回复：**

(一) 公司销售模式介绍

1、汽车零配件业务对应销售模式

公司的汽车零配件业务全部采用直销模式，紧密关注客户的业务需求。公司根据客户的产品性能指标、预测销量以及定制化需求，进行项目可行性分析并向客户提交项目报价。

在客户组织竞标和定标过程中，公司积极参与并努力争取中标。一旦中标，公司将与客户签订零部件采购合同和模具开发合同。接下来，公司会分阶段进行小批量生产、产品测试认证以及大批量供货，确保产品质量和交货期的可靠性。

在相关产品进入批量生产阶段后，公司会根据客户的要货计划来安排生产和销售计划，以满足客户需求并保持业务稳定可持续发展。

2、衡器业务对应销售模式

公司衡器业务主要分为国内销售及国际销售，根据不同销售渠道的特点，按是否直接销售给终端消费者或产品使用者分为经销和直销，其中经销按是否为买断式销售又分为买断式经销和代销，即公司销售模式包括直销、经销、和代销三种：①直销模式是指公司将所生产产品通过公司自营网店等渠道直接销售给终端消费者的销售模式；②经销模式：指公司将所生产产品向国内经销商、京东等电商客户、国内外 KA 卖场（商超）及出口贸易商客户进行销售后，或者根据礼品客户（各积分兑换平台或礼品商城、国内 ODM 或贴牌代工客户等）订制的产品直接销售给订制客户后，再由前述客户向下游渠道或终端消费者进行销售覆盖的模式；③代销模式：指公司与代销客户签订代销协议由其代理销售公司产品，双方于产品销售后依据代销清单进行销售结算的模式。

（二）各销售模式对应业务的收入、成本、毛利率情况

公司近两年各销售模式对应的营业收入、营业成本、毛利率情况如下表：

单位：人民币万元

项目	2022 年			2021 年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
直销	415,027.92	319,966.45	22.90%	395,789.71	306,401.38	22.58%
其中：汽车零部件业务	409,692.32	317,164.72	22.58%	390,733.84	303,169.51	22.41%
其中：衡器业务	5,335.60	2,801.73	47.49%	5,055.87	3,231.87	36.08%
经销	66,219.28	46,174.73	30.27%	92,868.25	68,998.59	25.70%
代销	437.7	275.85	36.98%	358.65	229.88	35.90%
合计	481,684.90	366,417.03	23.93%	489,016.61	375,629.85	23.19%

直销模式：报告期直销模式对应的营业收入 415,027.92 万元，营业成本 319,966.45 万元，毛利率为 22.90%，与上年同期相比差异较小。其中：

1、汽车零部件业务 2022 年直销模式的营业收入 409,692.32 万元，营业成本 317,164.72 万元，毛利率 22.58%，较上年营业收入增加 18,958.48 万元，增长 4.85%，毛利率提高 0.17%，基本与去年持平；

2、衡器业务 2022 年直销模式的营业收入 5,335.6 万元，营业成本 2,801.73 万元，毛利率为 47.49%，较上年同期营业收入增加 279.73 万元，增长 5.53%，毛利率提高了 11.41%，主要原因是 2022 年度公司自营的衡器产品线上网店减少低价促销活动以及优化产品结构，产品平均售价较上年同期增长 27.4%。

经销模式：主要为衡器业务，并包括公司的其他业务收入。报告期经销模式的营业收入 66,219.28 万元，营业成本 46,174.73 万元，毛利率 30.27%。相较于去年同期，经销模式的营业收入下降了 28.70%，营业成本下降了 33.08%，毛利率有一定上升，提高了 4.57%，主要是报告期原材料价格较上年同期下降以及人民币贬值折算增加收入。

代销模式：均为衡器业务。报告期代销模式对应的营业收入 437.70 万元，营业成本为 275.85 万元，毛利率为 36.98%。相较于去年同期，代销模式的营业收入增长 22.04%，营业成本增长 20%，毛利率提高了 1.08%。

问题 2.年报显示，报告期末你公司应收账款 98,784.42 万元，报告期计提坏账准备 1,304.18 万元；应收票据 14,576.72 万元，其他应收款 2,236.01 万元，报告期末计提应收票据及其他应收款坏账准备。

(1) 你公司按组合计提应收账款坏账准备期末余额 1,231.03 万元，其中分为应收衡器业务境内客户款项、应收衡器业务境外客户款项、应收汽车配件业务客户款项，坏账计提比例分别为 1.05%、0.57%、1.28%。请详细说明报告期上述三类坏账计提组合的划分依据、对应前五大收款对象的应收账款情况、相应计提比例设置依据及合理性。

公司回复：

(一) 应收账款组合的划分依据

公司对应收账款组合的划分依据如下表所示：

应收账款组合	开展业务主体	客户情况	划分依据
应收衡器业务境外客户	衡器业务相关子公司	衡器业务海外客户，所在地与衡器境内客户显著不同	依据信用风险特征将应收账款按照客户类型、地域进行划分，以便进行风险评估和客户管理。公司按照上述原则结合公司自身客户结构及历史经验，对客户进行的组合划分具有合理性及充分性。
应收衡器业务境内客户	衡器业务相关子公司	衡器业务境内客户	
应收汽车配件业务客户	均胜群英及其子公司	境内外知名整车厂商，整体信用较好，境内和境外无显著区别	

(二) 应收账款组合各自对应前五大收款对象应收账款情况及坏账计提情况

应收衡器业务境外客户前五大如下：

单位：人民币万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	占该组合期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额
1	客户 1	833.73	14.68%	4.75
2	客户 2	689.59	12.14%	3.93
3	客户 3	548.15	9.65%	3.12
4	客户 4	534.40	9.41%	3.05

5	客户 5	399.90	7.04%	2.28
合计		3,005.77	52.92%	17.13

应收衡器业务境内客户前五大如下：

单位：人民币万元

序号	单位名称	应收账款 期末 余额	占该组合期末 余额合计数的 比例	坏账 准备 期末 余额
1	客户 1	424.87	21.36%	4.46
2	客户 2	349.31	17.57%	3.67
3	客户 3	142.31	7.16%	1.49
4	客户 4	41.05	2.06%	0.43
5	客户 5	32.10	1.61%	0.34
合计		989.64	49.76%	10.39

应收汽车配件业务客户前五大如下：

单位：人民币万元

序号	单位名称	应收账款 期末余额	占该组合期末 余额合计数的 比例	坏账准 备期末 余额
1	客户 1	5,833.13	6.33%	21.58
2	客户 2	5,392.79	5.85%	19.95
3	客户 3	4,857.96	5.27%	133.61
4	客户 4	4,060.64	4.40%	188.14

5	客户 5	4,003.18	4.34%	16.88
	合计	24,147.70	26.19%	380.16

### （三）坏账计提比例的设置依据及合理性

自 2019 年 1 月 1 日起，公司对于《企业会计准则第 14 号—收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，始终按照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。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或当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划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司预期信用损失率的具体计算过程如下：

第一步：各子公司观察并汇总历史账龄的分布情况；

第二步：计算迁徙率和历史损失率：迁徙率指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例；并根据迁徙率计算历史损失率；

第三步：结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定预期信用损失率；

第四步：汇总列示集团内各子公司按组合计提应收账款坏账的结果。

公司定期根据更新的信息重新计算应收账款的预期信用损失率；如果用于计算预期信用损失率的信息在出现重大变化，公司会重新评估预期信用损失率，必要时进行调整以准确反应应收账款的预期信用损失。

(2) 你公司应收汽车零部件业务客户款项中,逾期款项合计 26,622.54 万元,其中逾期 1 年以上的 1,267.64 万元。请说明逾期款项的具体情况,包括但不限于欠款方及关联关系、交易背景及时间、账龄、逾期原因、坏账比例设置依据及合理性、你公司已采取及拟采取的措施等。

公司回复:

(一) 逾期款项的具体情况

逾期款项的具体情况如下:

单位:人民币万元

公司名称	是否有关联关系	逾期 6 个月内	逾期 6-12 个月	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	逾期 3 年以上	逾期合计
客户 1	否	2,934.37	293.44	256.76	183.40	-	3,667.97
客户 2	否	1,960.04	196.00	171.50	122.50	-	2,450.04
客户 3	否	2,349.29	-	-	-	-	2,349.29
客户 4	否	1,921.97	-	-	-	-	1,921.97
客户 5	否	1,310.82	-	-	-	-	1,310.82
客户 6	否	1,074.53	-	85.47	61.05	-	1,221.05
客户 7	否	1,039.12	-	-	137.53	-	1,176.65
客户 8	否	996.62	-	-	-	-	996.62
客户 9	否	869.40	-	-	-	-	869.40
客户 10	否	866.11	-	-	-	-	866.11
客户 11	否	371.94	92.98	-	-	-	464.92
客户 12	否	327.26	98.84	-	-	-	426.10
客户 13	否	406.80	-	-	-	-	406.80

客户 14	否	285.49	71.37	-	-	-	356.86
客户 15	否	346.11	-	-	-	-	346.11
客户 16	否	345.86	-	-	-	-	345.86
客户 17	否	333.90	-	-	-	-	333.90
客户 18	否	266.97	66.74	-	-	-	333.71
客户 19	否	-	217.95	103.72	-	-	321.67
客户 20	否	285.82	-	-	-	-	285.82
客户 21	否	279.16	-	-	-	-	279.16
客户 22	否	253.38	-	-	-	-	253.38
客户 23	否	250.79	-	-	-	-	250.79
客户 24	否	217.78	-	-	-	-	217.78
其他客户	否	4,740.76	283.29	144.53	-	1.18	5,169.76
合计		24,034.29	1,320.61	761.98	504.48	1.18	26,622.54

注：表中列示了逾期款项中约 80%的明细，剩余中小客户统一汇总至“其他客户”。

均胜群英主要从事智能座舱部件和新能源充配电系统的设计、开发、制造和销售。逾期款均与公司的正常产品销售相关，其中 25,354.90 万发生在 2022 年，761.98 万元发生在 2021 年，504.48 万元发生在 2020 年，1.18 万元发生在 2020 年之前。

公司的应收账款逾期原因主要可归纳为以下两点：

1、公司应收汽车零部件业务客户款项中，逾期 6 个月内的占比达到 90.28%。这一现象主要源于 2022 年 12 月国内经济环境波动影响，部分客户未能按照原计划在年底前完成回款，从而导致相应应收款项逾期，且主要集中在 6 个月内。

2、汽车产业供应链受到全球经济形式不稳定因素影响，加之欧洲区域地缘政治局势不稳定等因素，导致下游客户面临压力，其付款周期相应延长。这也是导致应收款项逾期的原因之一。

公司的客户均为国内外知名整车厂，具备极强的资信和实力。公司认为这些逾期账款的整体风险是可控的，并将持续关注行业动态和客户状况，以确保应收账款的稳定和风险的最小化。

## （二） 坏账比例设置依据及合理性

关于应收汽车零部件业务客户款项的坏账比例设置依据及合理性，详见本问询函“问题 2.（1）”的回复。

## （三） 公司已采取及拟采取的措施

公司一直密切关注逾期款项的情况，并采取了一系列措施来加强催收工作，建立了健全的资信评估、客户跟踪、应收账款监控及货款逾期追讨等一系列账款管理措施，具体如下：

（1）资信调查：公司销售部广泛收集相关客户的信用状况资料，并据此采用定性分析及定时分析的方法，利用信用评价体系，系统地评估客户的信用质量。

（2）信用政策：根据对不同客户的信用评价，给予恰当的信用额度，制定与之相适应的信用政策。公司制定信用政策需经各级管理人员审批批准，并由稽核部门进行监督核查。各级销售、管理人员在被授予的权限范围内与客户订立销售合同，开展业务。超越权限范围的信用政策须根据相关内控制度，报经上级或公司管理层审批。

（3）账款跟踪和管理：公司注重对应收账款跟踪和管理，通过付款记录、账龄分析表以及平均收款期等系统化的管理，跟踪客户的信用变化、股本结构变化、主要经营管理人员变化、财务状况变化等方面，定期更新客户信息，判断个别客户是否存在账款拖欠问题。信用管理人员定期计算应收账款周转率、平均收

款期、收款占销售额的比例以及坏账损失率，编制账龄分析表，按账龄分类估计潜在的风险损失，以便正确估量应收账款价值，并相应地调整信用政策。

(4) 回款跟踪：为防止销售人员为了片面追求完成销售任务，忽视回款，公司制定严格的资金回款考核制度，明确考核指标，落实回款责任。加强业务人员对销售业务的责任意识，从合同签订到资金回收全程负责，确保货款的回收。销售部定期根据客户的工商资料、历史合作及回款情况等对客户回款进行跟踪。

(5) 逾期管理：销售部根据客户逾期金额及时间并结合客户的信用情况采取相应催收措施，客户经理发催款函或安排催收员现场催收，对逾期时间较长或逾期金额较大的客户采取暂缓发货等方式督促回款。

(6) 风险管控措施：如客户发生回款失信行为，公司酌情将采取取消赊销、停止供货、追讨货款及诉诸法律等措施减少相关回款风险。

综上，公司长期未回款的应收账款余额较少，对公司整体经营不会产生不利影响，公司建立健全了应收账款管理机制，针对长期未回款客户的应收账款已足额计提坏账准备。

**(3) 你公司其他应收款中包含“关联方代垫款”297.87 万元、“其他”1,346.80 万元。请列示上述两类应收款的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、收款对象情况、账龄、是否逾期等。**

**公司回复：**

**(一) 关联方代垫款情况**

经公司 2022 年 12 月 1 日召开第五届董事会第 12 次会议和第五届监事会第 11 次会议审议通过，公司拟向交易对方均胜电子购买均胜群英不超过 17%的股权，其中，以发行股份的方式购买均胜群英 10.88%的股份，同时拟向不超过 35 名符合条件的特定对象非公开发行股份募集配套资金，并以募集配套资金购买均

胜群英不超过 6.12%的股份。后于 2022 年 12 月 29 日召开第五届董事会第 13 次会议和第五届监事会第 12 次会议，决定终止向交易对方均胜电子购买均胜群英不超过 17%的股权的交易。具体情况详见公司在报告期内披露于《证券时报》《证券日报》《中国证券报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。本次交易终止时，公司与均胜电子签署《购买资产协议的补充协议》，双方共同约定“因本次购买资产交易发生的中介费用，包括但不限于甲方已支付的及应支付的，由甲乙双方各承担一半；其他的所有税费等，由双方根据相关法律、法规规定各自承担；相关法律、法规未规定承担方的，由相关方共同承担。”本次交易中，共产生相关的审计、评估、律师等中介费用共 595.73 万元，已由公司前期全额支付给相关中介机构，根据《补充协议》约定“由甲乙双方各承担一半”，故其中 297.87 万元应由均胜电子支付，截至报告期末，均胜电子未实际支付，该款项期后已于 2023 年 4 月全额收回，未出现逾期的情形。

(二) 其他应收款“其他”具体情况

单位：人民币万元

类别	收款对象	形成原因	形成时间	账龄	是否逾期	金额
人才借款、备用金	公司员工	人才借款专项计划	2022年	一年以内	否	843.03
索赔款	FATCONSTRUCTSRL; XIFAKunststoffvertriebGmbH; FINTRANS SRL; KrautzbergerGmbH; SachsenröderGmbH&Co. KG 等	供应商索赔款	2022年	一年以内	否	404.66
厂房租金	泽瀛卫生食品有限公司、中山菲利杰食品有限公司	厂房租金	2022年	一年以内	否	83.76
法律事务费			2022年	一年以内	否	15.35
合计						1,346.80

人才借款、备用金：2021年8月27日经公司第五届董事会第2次会议和第五届监事会第2次会议审议通过了均胜群英制定的《人才购房借款管理办法》。根据《人才购房借款管理办法》，均胜群英推行3年期的人才购房借款专项计划，为员工购房提供借款。

索赔款：主要是境外子公司因质量、产品交付等问题向供应商发起的索赔需求。

(4) 你公司其他应收款存在第三阶段整个存续期预期信用损失（已发生信用减值）1,433.01万元，请按收款对象列示相关坏账准备余额的明细，说明计提坏账准备的依据及测算过程。

公司回复：

于2022年12月31日，其他应收款第三阶段中包括对应收刘海龙、刘海添的款项，已全额计提坏账准备。

单位：人民币万元

收款对象	款项性质	2022年12月31日		
		原值	坏账准备	计提比例
-刘海龙	股权转让款	1,005.01	1,005.01	100%
-刘海添	股权转让款	428.00	428.00	100%
合计		1,433.01	1,433.01	100%

公司应收刘海添、刘海龙的款项主要系尚未偿还的深圳市宝盛自动化设备有限公司（以下简称“深圳宝盛”）股权转让款本息。2018年3月，公司以现金购买深圳宝盛51%的股权。其中，刘海添出让给公司的股权比例为18.03%，交易对价8,654.40万元。公司扣除应代扣代缴的个人所得税后实际支付给刘海添3,567.49万元；刘海龙出让给公司的股权比例为4.90%，交易对价2,352.00万元。公司扣除应代扣代缴的个人所得税后实际支付给刘海龙961.79万元。2018年11月，公司变更对深圳宝盛股权的最终持股比例为24.37%，由原交易股东进行回

购。其中，刘海添和刘海龙全额回购之前出售的股权。刘海添和刘海龙于 2018 年 3 月已收到的相应股权转让款项需全额退还给公司。考虑到变更购买比例后，公司对部分其他股东尚有进一步支付股权转让款的义务，公司将应支付深圳宝盛原股东欣旺达电子股份有限公司和广东三新腾盛股权投资合伙企业（有限合伙）的剩余股权转让款的义务转让给刘海添执行，分别为 1,800.00 万元和 1360.80 万元，合计 3,160.80 万元，从其应退回给公司的股权转让款中扣除。扣除后，刘海添尚欠公司股权转让款本金 406.69 万元；刘海龙尚欠公司股权转让款本金 961.79 万元，合计 1,368.48 万元。

公司与刘海添和刘海龙就上述欠款签订还款协议，约定其应于 2019 年 4 月 30 日之前支付完毕，并按照 5.3% 的年利率计算利息。因二人财务困难，无法按期偿还欠款，公司与其签订延期还款协议，还款日延期到 2020 年 6 月 30 日。截止 2019 年 12 月 31 日，刘海添和刘海龙欠公司股权转让款本息合计 1,441.01 万元。2019 年期间，公司多次与刘海添和刘海龙沟通还款事宜，并要求其为欠款提供担保，其均表示无力偿还，亦无法提供担保。因此，公司管理层判断应收刘海添和刘海龙股权转让款项收回的可能性极低，对股权转让款全额计提了坏账准备。公司经法律诉讼途径追偿两人所欠款项，经中山市第一人民法院于 2021 年 3 月分别裁定刘海添和刘海龙须全额偿还所欠款项，后经法院无法执行其相关财产，于 2021 年 10-11 月期间分别对其两人采取限制消费令并纳入失信被执行人名单。2021 年 12 月收到刘海龙家属代其偿还欠款 8 万元，截至 2021 年 12 月 31 日，刘海添和刘海龙欠公司股权转让款本息合计 1,433 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，尚未收到刘海添和刘海龙的剩余还款。

(5) 请结合你公司坏账准备计提政策、收款对象的资信情况及偿债能力、账龄情况等说明报告期内未新增计提其他应收款及应收票据坏账准备的原因及合理性。

公司回复：

(一) 其他应收款坏账准备

本公司期末其他应收款按款项性质分类如下：

单位：人民币万元

款项性质	期末余额
股权转让款	1,433.01
保证金及押金	566.47
代缴社保款	79.08
关联方代垫款	297.87
其他	1,346.80
其中：人才借款、备用金	843.03
索赔款	404.66
厂房租金	83.76
法律事务费	15.35
合计	3,723.23

公司以《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》为依据确认了其他应收款的坏账计提相关会计政策，公司对其他应收款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法按照金融工具减值进行确认。

保证金及押金、代缴社保款、人才借款及备用金未计提坏账，主要原因如下：

1、保证金及押金：保证金及押金是一种为确保合同履行而支付的预付款项，通常用于降低交易中的违约风险。保证金及押金的主要目的是保障提供方的权益，防止用户损坏物品或未按约定履行相关义务。基于公司历史业务开展中从未出现保证金及押金未收回的情形，公司认为该款项不能收回的潜在风险较小，因此未计提坏账。

2、人才借款及备用金、代缴社保款：人才借款及员工备用金、代缴社保款对应的收款对象都是公司员工。人才借款主要系均胜群英推行 3 年期的人才购房

借款专项计划，为员工购房提供借款。该事项已经董事会、股东大会事前审议批准。单个员工借款金额较小，考虑到申请员工都是公司经挑选后的中长期人才储备，职业素养、个人信用都得到公司的认可，且历史未存在无法收回的情形，因此未计提坏账。员工备用金主要是根据项目预借并据实报销，不会对公司造成损失。代缴社保款在次月即从员工工资内扣除，因此也不会对公司造成损失。

3、关联方代垫款：基于公司历次跟均胜电子友好合作，基于历史经验以及期后回款情况，公司认为该款项无法收回的风险较低，因此未计提坏账。

公司索赔款、厂房租金等坏账计提情况如下表所示：

项目	余额	坏账准备期末余额	违约损失率
索赔款、厂房租金等	503.77	54.20	10.76%

公司与供应商保持长期稳定的合作关系，公司在多年的合作经验中，对供应商的信用状况有充分了解。基于这些合作经验，公司认为款项无法收回的可能性较低。目前，公司已经计提了 10.76%的坏账准备，这一比例已经足够应对潜在的信用风险。因此公司在报告期内未新增坏账准备。公司将继续密切关注供应商的信用状况和行业动态，以确保其他应收款的稳定和风险的最小化。

综上所述，其他应收款报告期内未新增计提坏账符合公司实际情况，不计提坏账准备理由充分。

## （二）应收票据坏账准备

公司将应收票据划分为银行承兑汇票和商业承兑汇票。报告期末公司银行承兑汇票、商业承兑汇票的余额如下：

单位：人民币万元

项目	期末余额	占应收票据比例
银行承兑票据	13,593.82	93.26%
商业承兑票据	982.90	6.74%
合计	14,576.72	100.00%

公司持有的银行承兑汇票到期无法承兑的风险低，开具这些承兑汇票的银行均为国内信用等级较高的银行，它们具备稳健的经营状况和良好的信用记录。此外，报告期内以及年报签出之日前未出现到期不予承兑的情形，故未计提坏账准备。

由于公司持有的商业承兑汇票主要是由国内知名整车厂开具，如一汽大众、上汽大众和上汽通用等，这些企业在汽车行业内具有较高的市场份额和良好的信誉，表明它们具备稳定的经营能力和信用风险较低。此外，在公司与这些整车厂商的历史合作中，尚未出现过违约支付商业承兑汇票的情况。因此，基于上述原因以及公司对持有商业承兑汇票的相关风险的评估，未计提信用损失。

综上，公司报告期内未新增计提其他应收款及应收票据坏账准备具有合理性。

**(6) 结合前述问题，核实你公司应收款项减值准备计提情况是否符合企业会计准则的规定，是否存在相关坏账计提不充分、不合理的情况。**

**请年审会计师发表核查意见。**

**公司回复：**

问题 2.(1)的回复中已对三类坏账计提组合的计提比例设置依据进行论述，问题 2.(5)的回复中已对其他应收款、应收票据的坏账计提政策进行说明，公司依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，以单项或组合的方式对应收款项的预期信用损失进行估计。

1、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，通过迁徙率计算应收账款预期信用损失率，并测算对当期坏账准备计提的影响金额。

2、其他应收款：公司结合款项性质对其他应收款进行判断，对信用风险低且历史未出现过逾期未收回的款项不计提坏账准备。对于其他部分如索赔款、厂

房租金等，结合业务的实际情况计提坏账，并定期复核坏账计提比例的合理性。通过这样的风险管理措施，公司能够确保其他应收款的坏账情况得到审慎的估计以及将潜在风险降至最低。

3、应收票据：考虑到银行承兑汇票，知名整车厂开具的商业承兑汇票到期不能偿付的风险极低，公司未计提坏账。

综上，公司报告期应收款项减值准备计提均参照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》进行会计处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### **会计师回复：**

我们对 2022 年 12 月 31 日应收账款、其他应收款、应收票据坏账准备执行的主要审计程序包括但不限于：

##### 1、对于应收账款：

- 了解与信用风险控制、款项回收及预期信用损失估计相关的关键财务报告内部控制，并评价其设计和运行有效性；
- 按照相关会计准则的要求，评价公司估计信用损失准备的会计政策；
- 从应收账款账龄分析报告中选取测试项目，核对至销售发票及其他相关的支持性文件，以评价账龄分析报告中的账龄区间划分的准确性；
- 对应收账款减值准备执行追溯性复核程序，包括管理层通过比较上一年度资产负债表日计提的大额坏账与以后期间核销的金额进行比较；
- 检查截至 2023 年 3 月 31 日期后收款金额，评价应收账款的可收回性；
- 获取期末应收账款减值准备计算表：

- 了解管理层预期信用损失模型中所运用的关键参数及假设，包括管理层基于客户信用风险特征对应收账款进行分组的基础、以及管理层预期损失率中包含的历史违约数据等；

- 通过检查管理层用于做出判断的信息，包括测试历史违约数据的准确性，评估历史违约率是否考虑并根据当前经济状况及前瞻性信息进行适当调整；

- 重新执行计算或复核计算准确性。

## 2、对于其他应收款：

- 了解公司其他应收款的历史坏账情况，以及其他应收款坏账准备计提的具体方法，复核坏账政策是否符合企业会计准则且一贯运用；

- 对其他应收款坏账准备执行追溯性复核程序，包括管理层通过比较上一年度资产负债表日计提的大额坏账与以后期间核销的金额进行比较；

- 对于香山股份全额计提坏账准备的第三阶段其他应收款，复核香山股份预计未来无法获得现金流量的依据及其合理性；

- 对于剩余的其他应收款，选取样本，复核香山股份对其预计未来可获得现金流量做出估计的依据及其合理性。

## 3、对于应收票据：

- 了解公司应收票据的历史坏账情况，以及应收票据坏账准备计提的具体方法，复核坏账政策是否符合企业会计准则且一贯运用；

- 获取“应收票据备查簿”或网银的票据记录，选取样本，核对至网银记录或纸质票据，关注承兑人、出票日期、票据到期日、票据号、票面金额等信息；

- 复核银行承兑汇票和商业承兑汇票的期后收款情况。

基于上述程序，我们认为香山股份 2022 年 12 月 31 日应收账款、其他应收款、应收票据坏账准备在所有重大方面符合企业会计准则的规定。我们没有发现

上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

**问题 3.2020 年，你公司完成对宁波均胜群英汽车系统股份有限公司（以下简称“均胜群英”）51%股权的收购，形成商誉 80,420.93 万元。业绩承诺期为 2021 年至 2023 年，均胜群英 2022 年扣非后净利润为 29,027 万元，达标率为 91%，但 2021 年和 2022 年累计扣非后净利润为 53,864 万元，超过承诺的累计净利润 51,000 万元。**

**（1）请补充披露均胜群英主营业务开展情况、2020 年起主要财务指标及变动比率、毛利率情况、是否与同行业公司变动趋势存在重大差异等；并请年审会计师说明对均胜群英业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、所采取的审计方法和范围，就核查手段、核查范围是否充分、是否能有效保障其核查结论发表明确意见。**

**公司回复：**

**（一）均胜群英 2020 年至 2022 年的主营业务开展情况**

均胜群英主要从事智能座舱部件和新能源充配电系统的设计、开发、制造和销售。均胜群英智能座舱业务主要包括空气管理系统和豪华智能饰件两大领域。其中空气管理系统获评国家级制造业单项冠军产品，豪华智能饰件拥有全行业顶尖的制造工艺。均胜群英新能源充配电系统主要产品包括新能源汽车领域的智能充电桩和车内充配电产品。

2020 年至 2022 年间，均胜群英持续在汽车零配件领域深耕，营业收入逐年上涨，2021 年营业收入同比上涨 8.07%，2022 年营业收入同比上涨 4.85%。尽管面临全球经济形势的不确定性和汽车零配件市场环境的诸多挑战，均胜群英依然展现出了稳健的发展韧性。

**（二）主要财务指标及变动比率**

单位：人民币万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年 变动	2021 年 变动
营业收入	409,692.32	390,733.84	361,544.73	4.85%	8.07%
毛利率	23.93%	23.38%	22.09%	0.55%	1.29%
归属于母公司所有者的净利润	27,288.66	19,692.75	15,680.96	38.57%	25.58%
销售净利率	6.87%	5.01%	4.20%	1.86%	0.81%
净资产收益率	15.28%	12.81%	11.68%	2.47%	1.13%
总资产收益率	5.87%	4.76%	3.62%	1.11%	1.14%
流动比率	0.96	0.89	0.91	0.07	-0.02
速动比率	0.63	0.61	0.69	0.02	-0.08
资产负债率	62.81%	60.82%	62.75%	1.99%	-1.93%
应收账款周转率	5.12	5.81	6.36	-0.69	-0.55
存货周转率	3.74	5.13	4.81	-1.39	0.32
总资产周转率	0.85	0.95	0.86	-0.10	0.09
经营活动产生的现金流量净额	41,390.59	35,997.63	47,973.43	14.98%	-24.96%

注 1：上表毛利率未包含合并对价分摊，与问题 1.（3）的口径不同。

1、营业收入：2020 年至 2022 年期间，均胜群英一直在汽车零部件领域持续深耕，并在市场上取得了良好的口碑和业绩表现。尽管面临经济形势和市场环境等多重挑战，公司仍然保持了强大的发展韧性，并且实现了逐年上涨的营业收入，表现出了公司的业务稳定性和持续增长的潜力。

2、毛利率：毛利率是衡量公司经营能力和盈利能力的重要指标之一，均胜群英通过多项措施，如稳定供应、控制成本、提高效率、降低成本等，持续推进生产制造过程中的改善和优化，努力保持了毛利率的稳定，有利于进一步夯实公司盈利能力。

3、归母净利润提升：2022年较2021年大幅提升，主要由于2021年均胜群英管理层利润分享计划一次性终止，当年影响管理费用6083万。

4、营运效率：公司重要的周转率指标均有所波动，这主要是由于经济形势的下滑、宏观环境的不确定性增加以及供应链的不稳定性等因素影响，使得公司适当调整了营运策略。例如，增加了安全库存、加强了对供应链的管理、对生产线进行扩建和升级，以确保公司能够更好地应对复杂的市场环境和竞争压力。

### （三）毛利率情况

2020年-2022年均胜群英的各类收入毛利率及结构如下：

单位：人民币万元

项目	2022年度			2021年度			2020年度		
	收入金额	毛利率%	占收入比例(%)	收入金额	毛利率%	占收入比例(%)	收入金额	毛利率%	占收入比例(%)
汽车智能座舱部件	349,868.22	24.52%	85.40%	364,899.01	23.51%	93.39%	354,956.77	22.16%	98.18%
新能源汽车配件、充配电业	55,576.75	21.05%	13.57%	22,915.36	22.24%	5.86%	3,844.72	20.11%	1.06%

务及其他									
其他业务	4,24	13.2	1.04	2,919.	15.90	0.75	2,743.2	15.55	
收入	7.35	4%	%	47	%	%	4	%	0.76%
合计	409, 692. 32	23.9 3%	100.0 0%	390,7 33.84	23.38 %	100.0 0%	361,54 4.73	22.09 %	100.0 0%

### 1、新能源汽车配件、充配电业务增长

在新能源汽车市场渗透率持续增长的背景下，公司新能源汽车配件、充配电业务实现了超过 100%的营收增长，占据了报告期营业收入的 13.57%。该类业务收入增长的原因主要是由于公司产品竞争力进一步巩固，而且毛利率也较为稳定。随着新能源汽车的大力推广和迅猛发展，充电桩产业化也在全面提速，欧美市场充电桩政策加码，市场需求高增，该业务有望成为公司新的增长极，进一步推动均胜群英业务规模的扩大。这也是均胜群英不断深耕汽车零配件市场的一个重要表现，新能源汽车配件、充配电业务为公司未来的发展提供了强有力的支持。

### 2、智能座舱部件毛利的提升

随着公司一系列降本增效措施的实施，智能座舱部件的毛利率略有提升，这将为公司带来持续稳定的现金流，支持公司长足发展。智能座舱部件作为公司的核心业务之一，一直是公司的重点发展方向，随着智能汽车和智能驾驶技术的不断推广，智能座舱部件的市场需求将会越来越大，均胜群英具有丰富的研发经验和实力，有望在该领域保持领先地位。

总的来说，均胜群英在汽车零配件领域深耕多年，通过不断提高产品竞争力和提升营运效率，实现了业务规模的扩大和盈利能力的提升，同时也积极拓展新能源汽车配件、充配电业务等新兴领域，为公司的未来发展提供了更多的增长动力。

(四) 同行业对比

均胜群英主要从事智能座舱部件和新能源充配电系统的设计、开发、制造和销售。由于服务客户对象、产品组合、细分领域的不同，国内市场同类可比公司上市公司较少，故将部分业务内容相似的企业与均胜群英进行比较，具体如下：

项目	公司名称	
	拓普集团（601689）	常熟汽饰（603035）
业务内容	汽车零部件的研发、生产及销售，主要产品包括汽车 NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架、智能驾驶系统共八大业务板块	从事研发、生产和销售汽车内饰件总成产品，作为国内汽车内饰件行业主要供应商之一。公司主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、地毯以及模检具、设备自动化设计制造等

1、主要财务指标与同行业比较

1) 盈利能力比较

比较年度	指标	拓普集团	常熟汽饰	行业平均	均胜群英
2022 年度	毛利率	21.61%	21.66%	21.64%	23.93%
	销售净利率	12.25%	13.73%	12.99%	6.87%
	净资产收益率	15.02%	13.01%	14.02%	15.28%
	总资产报酬率	7.36%	6.27%	6.82%	5.87%
2021 年度	毛利率	19.88%	24.05%	21.97%	23.38%
	销售净利率	10.00%	15.43%	12.72%	5.01%
	净资产收益率	10.35%	10.84%	10.60%	12.81%

	总资产报酬率	6.61%	5.60%	6.11%	4.76%
2020 年度	毛利率	22.69%	23.24%	22.97%	22.09%
	销售净利率	10.91%	15.64%	13.28%	4.20%
	净资产收益率	8.29%	11.41%	9.85%	11.68%
	总资产报酬率	5.40%	4.87%	5.14%	3.62%

## 2) 偿债能力比较

比较年度	指标	拓普集团	常熟汽饰	行业平均	均胜群英
2022 年度	流动比率	1.29	0.96	1.13	0.96
	速动比率	0.95	0.78	0.87	0.62
	资产负债率	56%	46%	51%	63%
2021 年度	流动比率	1.19	0.90	1.05	0.89
	速动比率	0.88	0.73	0.81	0.59
	资产负债率	43.15%	45.26%	44.21%	60.82%
2020 年度	流动比率	1.33	0.85	1.09	0.91
	速动比率	0.96	0.71	0.84	0.67
	资产负债率	35.47%	48.67%	42.07%	62.75%

## 3) 经营能力及经营状况比较

比较年度	指标	拓普集团	常熟汽饰	行业平均	均胜群英
2022 年度	存货周转率	4.52	5.44	4.98	3.74
	应收账款周转率	4.26	3.28	3.77	5.12
	总资产周转率	0.69	0.46	0.58	0.85
2021 年度	存货周转率	4.83	4.69	4.76	5.13
	应收账款周转率	4.63	3.35	3.99	5.81

	总资产周转率	0.74	0.36	0.55	0.95
2020 年度	存货周转率	3.67	4.31	3.99	4.81
	应收账款周转率	4.15	3.36	3.76	6.36
	总资产周转率	0.56	0.31	0.44	0.86

根据上述主要财务指标与同行业公司比较，均胜群英在各项指标上与同行业公司没有重大差异，与行业平均水平相当。

在盈利能力方面，均胜群英的毛利率和净资产收益率略高于同行业平均水平，但销售净利润和总资产报酬率略低于同行业平均水平。主要是由于公司拥有境外业务，海外的成本较国内偏高，公司已采取系列措施在控制成本和管理资产方面持续发力，进而夯实盈利能力，提振上市公司业绩。

在偿债能力方面，均胜群英的流动比率和速动比率较低，资产负债率相对较高，主要由于均胜群英应付均胜电子股利、应付股权款暂未支付。根据 2020 年 12 月 5 日均胜群英与均胜电子签署的《备忘录》，均胜电子同意均胜群英应付均胜电子及宁波均胜科技有限公司（以下简称“均胜科技”）的股利合计 33,914.00 万元可在资金充裕时偿还，未偿还期间无需支付利息（报告期末余额 20,920.16 万元）；应付股权收购款转为股东借款，在上市公司合并资产负债率低于 65%，且经营现金流充裕的情况下，由均胜群英负责偿还，偿还期间年利率按照 4.35% 结算（报告期末余额 11,446.24 万元）。

在经营能力及经营状况方面，2022 年均胜群英的存货周转率偏低，主要由于公司高端智能座舱饰件的模具价值较高，随着项目开发的推进，汽车模具存货金额有所增长。其次，在考虑到当前全球经济形势的不确定性以及汽车零部件市场环境的调整，公司为确保生产稳定和满足客户需求，适当提高了原材料和产品的备货周期。这种做法会导致存货周转率降低，但在一定程度上提高了公司的抗

风险能力，有利于应对市场环境变化。均胜群英应收账款周转率和总资产周转率均与同行业平均水平相当。

综上所述，均胜群英在各项财务指标上与同行业公司表现相当。

## 2、毛利率与同行业比较

比较年度	拓普集团	常熟汽饰	行业平均	均胜群英
2022 年度	21.61%	21.66%	21.64%	23.93%
2021 年度	19.88%	24.05%	21.97%	23.38%
2020 年度	22.69%	23.24%	22.97%	22.09%

如上表所示，公司的销售毛利率总体与同行业无重大差异。

### 会计师回复：

我们将均胜群英识别为香山股份的重要组成部分，对其执行全范围审计。

1、针对收入核算的真实、准确，我们执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解和评价与销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 选取样本，检查香山股份与客户签订的框架协议及销售订单，检查与产品控制权转移相关的条款，评价香山股份的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

- 在抽样的基础上，将本年记录的收入核对至相关的订单、发货单、报关单、海运提单、签收单、发票等支持性文件，以评价收入是否按照香山股份的收入确认会计政策予以确认；

- 在抽样的基础上，选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查相关的订单、发货单、报关单、海运提单、签收单、发票等支持性文件，以评价相关收入是否记录于正确的会计期间；

- 在抽样的基础上选取客户，就其于资产负债表日的应收账款余额及本年度的销售交易金额执行函证程序；

- 查阅资产负债表日后的销售记录，检查是否存在重大的销售退回，并检查相关支持性文件（如适用），以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间；

- 对主要客户和部分新增客户进行背景调查，通过天眼查、全国企业信用信息公示系统等途径获取这些客户的工商登记资料，并分析与均胜群英及其控股股东、董监高是否存在关联关系；

- 选取符合特定风险标准的收入会计分录，检查相关支持性文件。

2、针对成本核算真实、准确，我们执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解和评价香山股份采购和生产成本结转流程相关的内部控制设计和运行的有效性；

- 执行存货监盘程序；

- 获取存货采购的清单，进行细节测试；

- 执行采购截止测试；

- 取得存货变动明细表，复核主营业务成本倒轧表，了解主营业务成本构成，分析其合理性；

- 针对直接材料，基于抽样基础，对原材料采购交易执行细节测试，检查采购订单、入库单、发票等资料；

- 针对直接人工和制造费用中的职工薪酬，基于对人工成本的实质性分析程序，核查人工成本在各费用和成本的结转情况是否正确，关注直接人工及制造费用中职工薪酬变动情况；通过抽样，查阅工资费用会计凭证并与相关工资社保计算表、工资及社保支付凭证进行比较；

- 基于抽样基础，对报告期内的制造费用执行细节性测试，检查相关费用的真实性和准确性。

3、针对费用核算真实、准确，我们执行的主要审计程序包括但不限于：

- 针对费用中的折旧摊销费用，进行重新计算；

- 针对费用中的职工薪酬，基于对人工成本的实质性分析程序，核查人工成本在各费用和成本的结转情况是否正确，关注费用中职工薪酬变动情况；通过抽样，查阅工资费用会计凭证并与相关工资社保计算表、工资及社保支付凭证进行比较；

- 针对费用中除职工薪酬和折旧摊销费用之外的项目，基于抽样基础，对报告期内的费用执行细节性测试，检查相关费用的真实性和准确性。

基于上述程序，我们认为在所有重大方面均胜群英 2022 年的收入、成本、费用核算是真实、准确的，符合企业会计准则规定。

(2) 年报显示，你公司按照不同的管理区域划分资产组，分为资产组 1 - 均胜群英境内资产组、资产组 2 - 均胜群英境外资产组，分别进行减值测试，报告期末计提商誉减值准备。请补充说明前述资产组划分依据，商誉减值的测试过程、主要参数和重要假设的设置依据，核实你公司商誉减值准备计提的充分性和合理性。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

(一) 资产组划分依据

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第十八条规定，资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

均胜群英境外子公司 JoysonQuin Automotive Systems GmbH 100% 股权系通过收购取得。收购后，均胜群英按照区域的不同划分境内和境外业务分别进行管理，并且，公司以不同的管理区域进行业绩评价（报告分部分为国内分部与国外分部）。截至 2022 年 12 月 31 日，均胜群英仍然以上述管理结构进行业务管理，充分体现了管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，且认定的资产组能够独立产生现金流量。因此，公司按照不同的管理区域划分资产组，分为资产组 1-均胜群英境内资产组、资产组 2-均胜群英境外资产组，分别进行减值测试。

## （二）商誉减值的测试过程

商誉减值测试中的收益法是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。收益法的现金流量折现模型是对含商誉资产组未来的现金流量及其风险进行预期，然后选择合理的折现率，将未来的现金流量折合成现值以确定评估对象价值的具体方法。模型如下：

$$P = \sum_{i=1}^n F_i(1+r)^{-i} + F_{n+1}/r(1+r)^{-n}$$

其中：

**P:** 估值基准日的资产组未来预计现金流折现值

**F<sub>i</sub>:** 资产组未来第 i 年预计未来现金流量

**F<sub>n+1</sub>:** 资产组永续期年预计未来现金流量

**r:** 折现率

**i:** 收益期计算年

**n:** 预测期

其中，资产组预计未来现金流量计算公式如下：

资产组预计未来现金流量  $F_i = \text{息税前利润} + \text{折旧与摊销} - \text{资本性支出} - \text{营运资金增加额} + \text{信用减值损失} + \text{其他}$

(三) 主要参数和重要假设的设置依据

预计各资产组未来现金流量现值所依据的常规假设如下：

序号	一般假设
1	假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；
2	假设企业持续经营；
3	假设和企业相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；
4	假设报表日后无不可抗力及不可预见因素对企业造成重大不利影响；
5	假设企业的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

预计各资产组未来现金流量现值重要参数测算依据如下：

项目	测算依据
收入	收入的预测主要基于各资产组已经量产的项目、正在研发的项目以及整车厂未来的汽车销量预测的基础上进行预测，永续期业务规模按预测期最后一年确定，不再考虑增长。
运营成本	运营成本的预测主要基于各资产组历史的统计数据 and 运营经验，结合未来的业务和商业规划，综合考虑了相关运行成本。
资本性支出	资本性支出的预测主要在各资产组未来的业务和规划的基础上进行预测。
折现率	折现率采用税前加权平均资本成本进行确定，加权平均资本成本

	是按各类资本所占总资本来源的权重加权平均计算公司资本成本的方法。
--	----------------------------------

商誉减值测试过程中使用的重要参数如下：

资产组	关键参数	预测期	稳定期
1-境内资产组	预测期间	2023年至2027年	2028年至永续
	5年营业收入复合增长率	10.81%	0.00%
	营业利润率	8.54%-10.27%	8.11%
	税前折现率 WACCBT	12.17%	12.17%
2-境外资产组	预测期间	2023年至2027年	2028年至永续
	5年营业收入复合增长率	5.56%	0.00%
	营业利润率	6.72%-9.38%	9.32%
	税前折现率 WACCBT	13.84%	13.84%

境内资产组及境外资产组的盈利预测，主要根据管理层批准的最近未来5年财务预算，超过5年财务预算之后年份的现金流量均保持稳定，其中收入部分基于境内、境外区域客户各类车型汽车部件的订单及并结合历史经营订单的实现性的基础上进行预测，公司基于谨慎性原则预测稳定期收入增长率均为零，不考虑后续增长，同时本次选用估值参数的口径前后保持一致。

#### （四）商誉减值测试的结果

单位：人民币万元

项目	1-境内资产组	2-境外资产组
资产组的账面价值①	153,095.76	127,534.09
资产组分摊的商誉②	99,859.49	57,828.60
商誉相关资产组的账面价值③=①+②	252,955.25	185,362.69

项目	1-境内资产组	2-境外资产组
资产组预计未来现金流折现值④	335,786.72	214,442.93
减：期初运营资金⑤	29,114.88	20,627.69
资产组价值⑥=④-⑤	306,671.84	193,815.24
整体商誉减值损失⑦=③-⑥(大于0确认)	-	-

注1：根据《广东香山衡器集团股份有限公司商誉减值测试所涉及的宁波均胜群英汽车系统股份有限公司境内资产组可收回金额项目资产评估报告》（中企华评报字[2023]第 6159-01 号），该资产组组合包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额为 306,671.84 万元，高于包含商誉的资产组或资产组组合的账面减值 252,955.25 万元，商誉不存在减值。

注2：根据《广东香山衡器集团股份有限公司商誉减值测试涉及的宁波均胜群英汽车系统股份有限公司境外资产组可收回金额项目资产评估报告》（中企华评报字(2023)第 6159-02 号），该资产组组合包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额为 193,815.24 万元，高于包含商誉的资产组或资产组组合的账面减值 185,362.69 万元，商誉不存在减值。

#### 会计师回复：

针对商誉的潜在减值风险，我们执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解和评价与商誉减值相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 基于我们对香山股份相关业务的理解，评价管理层运用的资产减值方法以及将商誉分摊至相关的资产组的方法，是否符合企业会计准则的要求；
- 基于我们对香山股份所处行业的了解，综合考虑相关资产组的历史情况、经董事会批准的财务预算和行业研究数据等，评价管理层在预计未来现金流量现值中使用的收入增长率、运营成本变动以及未来资本支出等关键假设的合理性；
- 利用本所估值专家的工作，评价管理层确定预计未来现金流量的现值的方法的适当性以及所使用的折现率的合理性；

- 获取管理层对预计未来现金流量现值中使用的折现率和其他关键假设的敏感性分析，评价关键假设的变化对减值评估结果的影响以及是否存在管理层偏向的迹象；

- 将管理层上一年度计算预计未来现金流量现值时采用的关键假设与本年度的相关资产组的实际经营情况进行比较，评价是否存在管理层偏向的迹象；

- 评价在财务报表中对商誉减值以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，我们认为：

- 公司对商誉减值事项的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。我们已在 2022 年度审计中将商誉减值风险的评估确定为关键审计事项，按照审计准则的规定在审计报告中进行了相应披露；

- 管理层关于对资产组划分依据的说明在所有重大方面与我们在财务报表审计中获取的资料及了解的信息一致；

- 管理层有关商誉减值测试过程，主要参数和重要假设的设置依据在所有重大方面与我们在财务报表审计中获取的资料及了解的信息一致。

**(3) 根据对价支付安排，你公司剩余股权转让款的支付进度取决于均胜群英 2021 年至 2023 年间业绩的实际完成情况，同时若相关期间的实际业绩未达承诺金额，你公司将收到业绩补偿款。你公司将相关应收业绩补偿款确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，报告期产生公允价值变动收益-6,476.05 万元；将剩余股权转让款计入其他非流动负债，报告期末产生公允价值变动损益-3,574.24 万元。请说明上述公允价值变动情况的具体计算过程、依据及合理性，相关会计处理是否准确、合理，是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表核查意见。**

公司回复：

## （一） 应收业绩补偿款的会计处理及估值方法

### 1、 应收业绩补偿款的会计处理

2020年12月31日，公司收购了宁波均胜群英汽车系统股份有限公司51%股权，形成非同一控制下的企业合并。

根据公司与交易对方宁波均胜电子股份有限公司签署的《业绩承诺与补偿协议》，交易双方同意业绩承诺期间为2021年、2022年和2023年。均胜电子承诺2021年至2023年标的公司扣非净利润累计不低于9亿元（含本数），其中2021年净利润不低于19,000万元，2022年净利润不低于32,000万元，2023年净利润不低于39,000万元。若低于：

均胜电子应补偿金额=（截至期末累计承诺净利润-截至期末累计实际净利润）  
÷业绩承诺期内累计承诺净利润总和×标的股权转让价格。

应补偿金额以补偿义务人在本次交易所获交易对价为上限，即补偿义务人累计用于补偿的金额不超过20.4亿元。

本次公司取得的是一项权利，按会计准则相关规定，并购方应在购买日估计可能收到的或有对价。根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十九条，在非同一控制下的企业合并中确认的或有对价构成金融资产的，该金融资产应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，不得指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。资产负债表日，公司采用蒙特卡罗技术方法，基于业绩承诺期间完成情况暂不确定的随机游走特征，通过多次模拟求取该项金融资产的公允价值。

### 2、 应收业绩补偿款的估值方法及结果

估值方法：本次估值采用蒙特卡罗模拟技术方法，又称随机抽样或统计试验方法，主要是基于标的资产不确定时的随机游走特征，通过多次模拟其路径求取到期时点期权价值平均值的过程，公式如下：

$$S(T) = S(0) \exp \left( \left( \mu - \frac{\sigma^2}{2} \right) T + \sigma B(T) \right)$$

其中：S(T)：标的资产未来的价值

S(0)：预测的指标

$\mu$ ：目标增长率

$\sigma$ ：波动率

T：模拟期间

模拟路径：本次估值的模拟路径根据正态分布中的随机抽样确定，本次估值随机模拟路径次数为 10000 次。

估值结果：通过模拟样本，计算出业绩承诺期结束后需支付的业绩补偿款的平均值，将平均值折现估计出该金融资产的公允价值，具体结果如下：

单位：人民币万元

项目	金额
承诺期末补偿金额的平均值	7,322.73
折现率	12.35%
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值	6,147.00

注 1：根据《广东香山衡器集团股份有限公司因取得均胜电子业绩补偿承诺所涉及的金融资产公允价值项目估值报告》（中企华估字(2023)第 6158 号），公司因取得业绩补偿承诺而形成的金融资产于估值基准日的公允价值为 6,147.00 万元。

注 2：报告期末公司关于应收业绩补偿款入账金额为 6,119.00 万元，与评估报告测算值差异为 28 万元人民币，主要系估值模型定稿时的细微调整，考虑到金额不重大，且公司入账金额更为审慎，因此未调整为与评估报告一致。

## （二） 应付股权转让款的会计处理及估值方法

### 1、应付股权转让款的会计处理

2020年12月31日，公司收购了宁波均胜群英汽车系统股份有限公司51%股权，形成非同一控制下的企业合并。

根据香山股份与交易对方宁波均胜电子股份有限公司签署的《股份转让协议》和《补充协议》，交易双方协商确定均胜群英51%股份转让价款共计20.4亿元，均胜群英业绩承诺期间为2021年、2022年和2023年。公司应于先决条件满足后、且均胜群英股权交割过户后3个工作日内，支付第一期股份转让款12亿元。

剩余8.4亿元股份转让款由公司业绩承诺期每年年报公告后10日内，视均胜群英业绩完成情况分别支付。具体如下：（1）均胜群英业绩承诺期第一年净利润大于等于当年承诺净利润，即19,000万元，公司应于当年年报公告后10日内支付股份转让款2亿元；（2）均胜群英业绩承诺期第二年累计完成净利润大于等于累计承诺净利润，即51,000万元，公司应于当年年报公告后10日内支付股份转让款3亿元；（3）均胜群英三年累计净利润大于等于承诺净利润100%，即90,000万元，公司应于当年年报公告后10日内支付所有剩余的股份转让款。

各方确认在业绩承诺期全部结束后，各方将按照三年累计净利润实现情况，整体计算业绩补偿情况，如存在业绩补偿的，在补偿义务人已经按照《业绩承诺与补偿协议》支付业绩补偿款后，公司应当支付全部股份转让款。

2020年12月31日公司完成对宁波均胜群英汽车系统股份有限公司51%股权的交割，并于当日累计支付股权转让合同中约定的现金对价人民币12亿元。按照股权转让协议约定，公司将按照均胜群英业绩承诺期间的业绩完成情况分别支付剩余8.4亿元股权转让款。

资产负债表日，公司采用现金流量折现法，按照适当利率计算未来现金流量的现值作为上述金融负债的公允价值。

## 2、应付股权转让款的估值方法及结果

估值方法：现金流量折现法，通过估算对象在未来的预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值。

根据协议的内容和均胜群英每年的扣非净利润（合并口径）确定未来每年需要支付的股权转让款，具体的测算过程如下：

单位：人民币万元

项目	2023 年需支付的股权转让款	2024 年需支付的股权转让款
根据协议需支付的股权转让款	30,000.00	34,000.00
折现率	3.24%	3.24%
折现期	0.42	1.42
折现系数	0.99	0.96
现值	29,700.00	32,640.00
其他非流动负债		62,340.00

注 1：根据《广东香山衡器集团股份有限公司有条件分期支付剩余 6.4 亿元股权转让款所形成的或有对价项目估值报告》（中企华估字(2023)第 6157 号），按照均胜群英业绩完成情况，公司有条件分期付款剩余 6.4 亿元股权转让款于估值基准日的公允价值为 62,340.00 万元。

综上，公司关于应收业绩补偿款、应付股权转让款的会计处理符合企业会计准则的规定。

**会计师回复：**

我们对 2022 年其他非流动金融资产中的应收业绩补偿款和其他非流动负债中的应付股权收购对价的公允价值计量执行的主要审计程序包括但不限于：

- 利用本所估值专家的工作，评价管理层评估公允价值的方法的适当性以及关键假设（包括折现率、折现期）的合理性；

- 利用本所估值专家的工作，采用蒙特卡洛模拟法重新模拟，计算得出应收业绩补偿款的公允价值，并与管理层评估的公允价值进行比较；

- 直接采用管理层预测净利润及对价协议合同条款计算对价协议现金流，采用独立预期的折现率对其进行折现，计算得出应收业绩补偿款和应付股权收购对价公允价值的独立预期值，与管理层评估的公允价值进行比较。

基于上述审计工作，我们认为，香山股份对应收业绩补偿款和应付股权收购的相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

**问题4.年报显示,报告期末你公司存货104,225.52万元,较期初增长30.07%,主要是新增库存商品及原材料,存货周转率由上年的5.39下降至3.98。报告期你公司计提存货跌价准备922.18万元。**

**(1) 请说明你公司库存商品及原材料的主要构成,并结合产销模式、生产周期、在手订单、期后销售情况等,说明你公司存货规模较大且在营业收入同比基本持平的情况下,存货较期初有明显增长的原因及合理性,并分析说明你公司存货周转率下滑的原因,是否存在库存积压风险。**

**公司回复:**

(一) 公司存货管理介绍

1、汽车零配件业务

(1) 产销模式、生产周期、订单的介绍

汽车行业的特点决定了零部件供应商原材料、库存商品金额较高。在汽车行业，整车厂大部分采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求零部件供应商按照计划订单进行生产和仓储。这种模式下，零部件厂商需要保持一定的安全库存，因此会增加一定的存货。同时，整车厂通常要求零部件厂商根据其订单或采购计划安排生产及货运，整车厂领用并验收合格后，公司开票确认收入

并结转成本。由于整车厂采用前述的库存管理和采购结算模式导致其存货部分向上游转移。

整车厂一般会根据车型生产的年度计划和销售预测，预估未来 1-2 个月的生产计划，但具体订单需根据销售需求按周确定。汽车零部件厂商从原材料购进至实现销售并确认收入，整个周期一般分为备货周期（原材料一般提前一个月备货）、生产周期（按月度生产发货）及销售周期（根据与整车厂签订的结算方式确认收入），公司从原材料备货、经生产加工直至实现销售一般平均需经历 2~3 个月左右。

原材料备货：本公司据客户的产品需求滚动预测分解成原材料需求滚动预测，以备货通知的方式通知供应商准备中长期生产所需原材料；根据原材料的需求计划和原材料的生产交货周期，向供应商下达正式的采购订单；根据生产计划、原材料需求计划、原材料库存、原材料在途量、原材料安全库存标准等制定每月原材料到货计划，通知供应商按每月到货计划进行到货，后续每周根据实际情况进行更新。公司的主要原材料库存备货水平一般会覆盖未来 1 到 2 个月的原材料需求量。

产成品的备货：产成品根据客户提供的周要货计划进行生产并入库；产成品根据客户的要货计划进行发货。产成品整体备货水平维持在未来 4-6 周的要货计划量。

汽车零配件行业的在手订单通常指公司已获取整车制造商提名信、定点信的项目在剩余生命周期内的预计销量。由于汽车零配件的产品生命周期较长，通常有 5-10 年，因此本公司 2022 年 12 月 31 日的在手订单金额远远大于当前的存货余额。

## （2）汽车模具介绍

公司的业务范围包括为客户提供汽车功能件和汽车装饰件的生产和销售，其中的产品在注塑、吹塑等生产环节中需要使用模具、检具、工装等专用设备。公司为客户生产汽车零部件产品而定制化设计、开发、生产制造的模具，完工后存放于公司并用于生产汽车零部件，即俗称的“生产模”。根据模具费用的承担方式的不同，公司将其划分为客户直接承担费用的模具和公司直接承担费用的模具。对于客户直接承担费用的模具，公司在生产完工后转入库存商品，并在达到客户对量产零部件质量要求时，且模具通过客户终验收时确认收入、结转成本；对于公司直接承担费用的模具，在客户验收后转入固定资产。

公司的汽车模具产品属于单件定制化产品，生产交付周期长，终验收后确认销售收入。在通常情况下，客户常常对新车型进行技术参数调整，从而要求实施模具设计变更，这可能会减缓模具验收进度。汽车模具业务从签订订单至客户最终验收往往需要 1-3 年，大额订单交货期更长。

## 2、衡器业务

公司的境外销售实行“以销定产”的生产模式，国际营销部门收到境外客户的订单后，传递至生产调度中心开始物料准备和生产排产，境外客户的出货周期一般为收到订单后 2 个月内，最长不会超过 6 个月。

境内销售实行“以销定产”和“销售预测”相结合的生产模式，内销部门定期编制销售预测表传递至生产调度中心进行物料准备和生产排产，境内销售的出货周期一般较短。

公司的存货主要包括原材料、半成品和产成品。由于从公司向供应商下单采购，到供应商送货需要一定的时间，为了保证公司生产的连续性，公司一般要保证约 1-2 个月的原材料或半成品库存。公司产成品包括发出商品及公司仓库的库存商品。公司一直十分重视存货的控制，以订单生产为主，并通过 ERP 信息化手段提升存货管理效率。

(二) 库存商品及原材料的主要构成

单位：人民币万元

业务模式	指标	2022 年	2021 年	2020 年
汽车零配件业务	原材料	38,689.92	23,534.81	20,076.69
	库存商品	57,636.64	43,771.03	28,104.00
	其中:产成品	28,552.86	22,176.17	14,738.48
	汽车模具	29,083.78	21,594.86	13,365.52
衡器业务	原材料	1,789.69	2,426.17	2,961.34
	库存商品	4,257.89	6,460.52	7,889.64
合计	原材料	40,479.61	25,960.98	23,038.03
	库存商品	61,894.53	50,231.55	35,993.65

(三) 汽车零配件业务存货较期初增长的原因及合理性

1、汽车模具增长的原因及合理性

近三年模具存货期末账面余额变动如下：

单位：人民币万元

客户名称	项目名称	2022 年	2021 年	2020 年
客户 1	项目 1	6,530.41	3,695.02	61.34
客户 2	项目 2	4,132.35	1,871.55	116.32
客户 3	项目 3	2,753.11	1,117.58	83.95
客户 4	项目 4	1,654.17	33.61	-
客户 5	项目 5	888.31	-	-
客户 6	项目 6	834.65	417.39	168.82
客户 7	项目 7	724.84	4.54	-

客户 8	项目 8	665.93	562.35	37.56
客户 9	项目 9	579.60	281.83	0.26
客户 10	项目 10	526.74	-	-
客户 11	项目 11	505.77	362.29	60.79
客户 12	项目 12	504.12	371.81	-
客户 13	项目 13	486.35	0.81	-
客户 14	项目 14	482.22	306.58	0.98
客户 15	项目 15	464.10	75.57	19.60
客户 16	项目 16	455.38	113.26	-
客户 17	项目 17	452.03	1.08	-
客户 18	项目 18	407.63	390.37	0.25
客户 19	项目 19	344.59	274.37	1.17
客户 20	项目 20	306.93	281.95	95.26
/	其他	5,384.55	11,432.90	12,719.22
	合计	29,083.78	21,594.86	13,365.52

注：上表列示了公司期末约前 80%的模具项目明细，剩余中小项目汇总列示在“其他”

公司模具存货增长的主要原因在于新项目的推动。在过去两年中，随着研发进度的推进，模具存货金额逐步上升。此外，自 2020 年起，由于全球经济波动，公司的国内及海外客户受到不同程度的影响。在此背景下，部分项目的生产进度和设备调试工作难以按期完成，导致项目执行进度不及预期，从而使部分项目周期延长，进一步促使汽车模具存货金额增加。

如上表所示，项目 1 至项目 4 的金额相对较高，这主要是由于公司智能座舱饰件相关的模具通常具有较大的体积，这使得所需的制造工艺变得更加复杂，同

时模具所使用的材料价值也相应提高。在汽车零配件行业中，座舱饰件的生产 and 加工往往需要采用先进的技术和高质量的材料，以确保产品的性能和品质。项目 1 至项目 4 的整车厂预计将于 2023 年实现量产，届时公司预期将完成模具的终验收，确认相应的收入并结转相关成本。

从整个汽车零部件行业来看，模具产品的生产周期较长，主要原因是整车制造商的开发周期相对较长，从产品设计、模具开发、样品验收到产品成熟量产需要一个较长的过程，且这个周期内客户常常对新车型进行技术参数调整，同时要求公司模具设计变更，进而减缓模具验收进度。为了应对这一挑战，公司不仅致力于提高生产效率，还在不断优化供应链管理，以更好地满足客户需求。同时，公司加大了研发投入力度，以提升模具设计和制造的技术水平，从而满足客户不断变化的需求以及跟上汽车工业的快速发展趋势。

综上，公司模具存货增长具有合理性。

## 2、汽车零配件业务原材料、产成品增长的原因及合理性

### (1) 汽车零配件业务的产销模式、生产周期及订单情况

基于前述公司存货管理的原则，公司近两年在较为严峻的经济形势下适当提高了安全库存，从而应对全球市场上的不确定风险，例如货运周期的延长，上游供应商的波动等情形。同时，随着新能源汽车及充电设施等下游行业快速发展，且公司新能源充配电系统相关产品 2022 年收入较 2021 年翻倍，需求增长，公司为保证产品交付的时效性也提高了产成品的备货周期。

由上，公司的汽车零配件业务原材料、库存商品期末余额都有不同程度的增加。目前公司产成品的备货周期约 4 周，原材料备货周期约 7 周，进而保证公司在未来 2-3 个月能够及时、有效的完成对客户的产品交付。

公司近两年汽车零配件业务的原材料、产成品备货周期情况如下表：

	2022 年	2021 年	2020 年
原材料金额	38,689.92	23,534.81	20,076.69

产成品金额	28,552.86	22,176.17	14,738.48
产成品备货周期	29天（约4周）	22天（约3周）	/
原材料备货周期	48天（约7周）	35天（约5周）	/
原材料成本	231,870.03	221,570.69	/
产品总成本	313,479.56	300,714.31	/

注1：产成品周转天数 = 平均产成品金额 / 产品总成本 \* 360

注2：原材料备货周期 = 平均原材料金额 / 原材料成本 \* 360

注3：2020年公司的营业成本中未并表均胜群英数据

(3) 公司库存商品、原材料期后销售的情况：

单位：人民币万元

项目	2022年	2021年	2020年
原材料	38,689.92	23,534.81	20,076.69
库存商品	28,552.86	22,176.17	14,738.48
合计	67,242.78	45,710.98	34,815.17
期后销售结转	60,754.70	40,794.70	32,135.40
期后销售比例	90.35%	89.24%	92.30%

2020年至2022年，公司销售结转比例分别为92.30%、89.24%和90.35%，期后销售情况良好。

综上，结合公司对备货水平的考虑，库存商品和原材料期后销售的情况，在汽车板块营业收入同比略有增长的情况下，存货较期初有明显增长，导致存货周转率下滑的情况是合理的，没有库存积压的风险。

(四) 衡器业务存货较期初变动的原因及合理性

衡器业务截止报告期末账面余额7,695.98万元，2021年期末账面余额10,817.04万元，较上年期末账面余额减少3,121.06万元，下降28.85%，主要是销售收入减少对应存货同步下降。

(2) 结合原材料、在产品及库存商品类别、库龄、存货跌价准备计提方式、可变现净值计算过程等，核查存货跌价准备计提是否充分、合理性。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

(一) 原材料、在产品及库存商品类别、库龄情况

单位：人民币万元

业务模式	类别	库龄情况						期末跌价计提
		3个月内	3-6个月	6-12个月	1-2年	2-3年	3年以上	
汽车零配件业务	原材料	30,099.76	3,106.06	1,689.07	1,406.84	1,563.40	824.79	-1,390.38
	在产品	2,552.10	-	-	-	-	-	-478.93
	库存商品（产成品）	22,509.48	4,604.73	317.40	829.67	110.77	180.81	-1,126.00
衡器业务	原材料	2,608.64	207.74	178.15	312.28	83.46	-	-301.68
	在产品	47.83	-	-	-	-	-	-
	库存商品	3,450.43	250.03	194.45	342.64	20.34	-	-69.23

合计	原材	32,708.4	3,313.8	1,867.2	1,719.1	1,646.8	824.7	-1,692.0
	料	0	0	2	2	6	9	6
	在产	2,599.93	-	-	-	-	-	-478.93
	品							
	库存	25,959.9	4,854.7	511.85	1,172.3	131.11	180.8	-1,195.2
	商品	1	6		1		1	3

注：表中库存商品不包含模具，这是因为在考虑模具跌价准备的过程中，库龄并不需要纳入主要考虑因素。模具的价值主要受项目交付进度的影响，而非存放时间。模具的设计和制造是为了满足特定客户项目的需求，因此它们的价值与项目的完成和交付密切相关。即使模具在仓库中存放了一段时间，只要项目仍在进行且模具仍符合项目要求，模具的价值就不会受到库龄的影响。因此，在评估模具跌价准备时，重点应关注项目进度、客户需求以及模具的技术水平，而非模具的库龄。

公司存货库龄主要集中在 6 个月以内，不存在大量存货积压的情形。

## （二）存货跌价计提方式、可变现净值计算过程

截至 2022 年末，公司各类存货均按照《企业会计准则》及会计政策的规定，合理进行减值测试并充分计提存货跌价准备。公司的存货跌价准备计提政策如下：

资产负债表日，按照成本与可变现净值中较低者计量存货。若存货成本高于其可变现净值，则计提存货跌价准备，并计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，需基于可靠证据，同时考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。除计算可变现净值外，公司还通过考虑存货的移动速率和库龄等因素进行综合评估。

(1) 产成品等直接用于出售的存货：在正常生产经营过程中，可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费。本公司销售的汽车零配件和衡器均与客户签订了价格协议，因此可以获得合理的估计售价，据此计提存货跌价准备。

(2) 需要经过加工的材料存货及在产品：由于公司主要采用“以销定产”的备货原则，若产成品未出现减值，通常相应的原材料也不会跌价。公司以所生产

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。

(3) 除通过比较可变现净值与成本来计提跌价准备外，公司还考虑了移动速率来判定物料是否出现呆滞的迹象，进而通过库龄计提跌价准备。移动速率是指报告期库存发出总量与平均库存之间的比率，移动速率越低，意味着存货周转越慢，存货出现呆滞跌价的可能性更高。当移动速率小于 5%时，公司需额外按照库龄计提跌价准备。

库龄	计提比例
0-3 个月	0.00%
3-6 个月	15.00%
6-9 个月	30.00%
9 个月以上	70.00%

(4) 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

综上，公司在报告期按照《企业会计准则》的规定，对存货进行减值测试，当存在存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损失。公司存货跌价准备的计提、转回、核销情况具有合理性。

**会计师回复：**

我们对公司 2022 年度存货跌价准备执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解、评价并测试存货与存货跌价准备相关内部控制的设计与执行的有效性；
- 对年末存货执行监盘程序，在监盘过程中实地查看存货，关注存货的状况；

- 获取年末存货库龄明细表，对库龄的准确性进行测试；
- 对存货跌价准备执行追溯性复核程序，如将存货计价中当前使用的假设与上年末使用的假设进行比较，评估是否存在重大变化等；
- 获取年末存货跌价准备测算表，评价管理层计算可变现净值所采用的方法以及相关参数的合理性，复核存货跌价准备测算的准确性，包括成本高于可变现净值的存货计提的跌价准备和呆滞存货跌价准备；
- 查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货周转率与公司的差异情况。

基于上述审计工作，我们认为，公司对存货跌价准备的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

**问题 5.年报显示，报告期你公司向前五大客户合计销售 356,729.26 万元，占年度销售总额的 74.06%，2021 年前五大客户销售占比为 59.36%。请结合业务模式、同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高且明显提升的原因及合理性，是否存在客户依赖风险及对你公司生产经营是否造成不利影响。**

**公司回复：**

**（一）客户集中度明显提升的原因**

**1、汽车零配件行业供应链中各主体的定义**

在汽车零配件行业中，供应商通常按照其在供应链中的位置分为不同层级，主要分为一级供应商（Tier 1）和二级供应商（Tier 2）。

一级供应商是直接向整车制造商（Original Equipment Manufacturer，简称 OEM）提供零部件、系统或服务的公司。这些供应商负责研发、生产和交付符合整车厂要求的零部件或系统。一级供应商通常是大型企业，具有较强的技术能力、生产能力和质量保证能力，与整车厂建立紧密的战略合作关系。

二级供应商是向一级供应商提供零部件、原材料或服务的公司。这些公司生产的零部件和原材料将被一级供应商用于制造向整车厂提供的最终产品。二级供应商可能生产通用零部件，也可能生产定制零部件。

在供应链中，还可能存在三级供应商（Tier 3）和其他更低层级的供应商，它们为二级供应商和更高层级的供应商提供原材料和服务。整个汽车零配件供应链协同工作，共同满足整车制造商的需求。

本公司作为一级或二级供应商向整车制造商 OEM 提供产汽车零部件产品。

## 2、公司前五大客户的汇总口径

在 2021 年，本公司根据独立运营的不同法律主体为原则汇总本公司的客户，包括一级供应商和整车厂。我们认为这种做法也是合理的，因为一级供应商与终端整车厂之间没有隶属关系，它们是独立运营的不同法律主体。

由于本公司的汽车零配件业务涉及全球各主要国家和地区，因此本公司的子公司会同时服务某个汽车品牌在不同国家和地区的整车厂（客户集团，比如 Volkswagen 集团包括 AUDI AG、Volkswagen AG、一汽-大众汽车有限公司、上海上汽大众汽车销售有限公司等）。从 2022 年起，本公司根据行业对客户集团的统称，将本公司作为二级供应商的配套项目按照整车厂划分至客户集团。与 2021 年的统计方法相比，2022 年的做法更能准确地反映公司与整车厂之间的业务关系，以及在整个产品生命周期中的实际业务情况，更能突显该客户集团对公司的战略地位。

## 3、公司 2022 年、2021 年前五大客户销售额

若将 2021 年的统计口径调整为与 2022 年一致，前五大客户的销售额占当年营业收入总额比例为 71.98%，跟 2022 年 74.06%相比基本持平。

2021 年若采用与 2022 年同样的统计口径，具体数据如下：

单位：人民币万元

客户集团	2021 年	占年度销售总额的比例
客户 1	113,564.13	23.22%
客户 2	89,075.90	18.22%
客户 3	118,279.74	24.19%
客户 4	25,011.56	5.11%
客户 5	6,065.49	1.24%
合计	351,996.82	71.98%

2022 年前五大客户销售额及占比：

单位：人民币万元

客户集团	2022 年	占年度销售总额的比例
客户 1	113,988.23	23.66%
客户 2	103,632.53	21.51%
客户 3	99,819.94	20.72%
客户 4	24,808.40	5.15%
客户 5	14,480.16	3.01%
合计	356,729.26	74.06%

注 1：以上金额按客户集团口径统计；

## （二）客户集中度高的原因及合理性

根据公司所处的汽车零配件行业的特点，该行业的项目生命周期通常较长，同时主要的市场份额都被主流整车厂占据，因此公司客户集中度较高。2022 年度和 2021 年度，公司前五大客户的销售额占当年营业收入总额比例分别为 74.06% 和 71.98%。这个比例符合汽车零配件行业公司客户集中度相对较高的特点。

行业内大型知名客户通常会对其供应商实行严格的准入管理。首先供应商必须通过 IATF16949 质量体系认证，IATF16949 是以 ISO9001、QS9000（美国）、

VDA6.1（德国）、EAQF（法国）以及 AVSQ（意大利）等国汽车质量认证体系为基础所建立的汽车工业质量认证体系；其次，下游客户执行严格的供应商审核，对供应商各方面能力进行考察，包括产品质量、供应商的研发与测试能力、制造设备的先进性及保养状况、加工工艺、生产工序安排、经验丰富的工程师的素质及数量、员工的执行力、质量管理体系、工作环境等方面，全方位考察模具供应商的能力，通常包括技术评审、质量体系评审、价格竞标、产品试制、小批量试用、批量生产等环节，认证周期通常长达 1 年至 2 年。考察合格后，还需要经过多个项目的验证，才会将供应商纳入其采购体系中。并在后续年度每年进行评审考核。

下游知名客户将公司纳入其全球采购体系后，合作会更稳定、密切。首先，为保证产品品质的稳定性和交付的可靠性，客户通常不会轻易改变合作关系；其次，随着新款汽车车型换代周期的缩短，需要公司更深度参与新车型的前期研发设计，公司与整车厂商的合作更为紧密。

在上述背景下，行业特征致使汽车零部件行业公司的客户集中度普遍较高。同行业可比公司以拓普集团为例，其年报披露显示，2022 年度和 2021 年度其前五大客户销售额占当期营业收入比重分别为 63.45%和 62.82%，客户相对集中。这个趋势反映了汽车零部件行业的共性，因为行业竞争环境非常激烈，客户也更加偏向于与有实力的供应商合作，从而更容易形成较高的客户集中度。

综上，公司客户集中度较高的原因是行业特征所致，与同行业可比公司客户集中度相对较高的趋势一致。

### （三）公司对主要客户不存在重大依赖及对生产经营不会造成不利影响

公司具备优秀的市场口碑及品牌形象，得益于其在产品、技术领域的核心竞争力。在报告期内，公司通过开拓多渠道市场不断拓展客户范围，因此不会对主要客户存在重大依赖，同时不会对公司的生产经营造成不利影响。具体分析如下：

首先，公司以“智能座舱饰件时尚设计师”和“新能源充配电系统领航者”为企业愿景深耕于汽车零配件领域。公司多年的研发投入与技术积累，使其掌握了电动出风口、语音控制出风口、手势控制出风口、实木触控的光电化智能内饰等核心技术，并拥有丰富的产品线。这些技术使公司在行业中拥有一定的竞争优势，并坚持以客户为导向，为客户提供定制化的高质量产品，不断巩固自身市场口碑及品牌形象。

其次，公司通过多渠道持续开展市场推广，比如参加国内外行业展会、在客户端进行 TR 展示，Tech Show 等，不断拓展客户范围。此外，公司按照品牌汇总前五大客户，但实际对应的法律主体位于全球各个国家和地区，负责各自的核心产品系列。因此，不存在丢失某一品牌客户的风险。举例来说，Volkswagen 包括了 Audi AG、Volkswagen AG、一汽-大众汽车有限公司、上汽大众汽车销售有限公司等，这些公司位于全球的不同区域，其作为独立的法律主体运营，各自有独立的供应商考核、准入体系。

综上，尽管公司所处的汽车零配件行业客户集中度普遍较高，但公司具有与之对应的核心竞争力和多元化的市场开拓方式，同时，公司在技术研发、生产设备、全球化布局、客户资源、运营管理和规模方面具有较大优势，可以确保持续稳定的通过客户严格供应商认定标准和全球采购体系的多项目验证，不会对主要客户存在重大依赖情形，也不会对公司的生产经营造成不利影响。

**问题 6.**年报显示，报告期末你公司预付款项 5,478.13 万元。请列示前五名预付款的具体情况，包括但不限于预付对象、采购内容、预付原因、预付时间、结转情况及是否与合同约定一致，是否存在减值迹象，预付对象与你公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在资金占用或财务资助情形。请年审会计师发表核查意见。

公司回复：

前五名预付款的具体情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	是否关联方	是否有利益关系	是否资金占用或财务资助	采购内容	预付时间	结转情况是否与合同约定一致	2022年12月31日
1	中亚彩钢工贸 有限公司	否	否	否	租金	2022 年	是	568.00
2	MAGIC ENGINEERING SRL	否	否	否	IT 设备和 软件运维 费	2022 年	是	210.14
3	泰科电子（上 海）有限公司	否	否	否	原材料	2022 年	是	206.08
4	中国海关	否	否	否	进口关税	2022 年	是	171.86
5	宾时力精密模 塑科技（上海） 有限公司	否	否	否	汽车零部 件模具	2022 年	是	163.46
合计								1,319.5 4

公司需要预付的原因通常是因为在与供应商的谈判中，该供应商强调需要在交付前进行一定的预付款。尽管该公司已经与供应商建立了良好的信任关系，但由于供应商在某项采购内容上具有强势地位，预付款是供应商的一定要求。另外，由于部分物料的稀缺，因此需要尽早向供应商支付预付款以确保及时交付。在上述两种情况下，该公司决定支付预付款，以维持与供应商的良好关系并保证生产进程的顺利进行。

公司期末的预付款项不存在减值风险，主要由于公司只与长期的、可靠的供应商进行交易，这些供应商的信用良好、经营稳健，因此未见减值风险。

综上，前五名预付款的具体情况与合同约定一致，预付对象与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等不存在关联关系或其他利益关系，不存在资金占用或财务资助情形。

#### **会计师回复：**

我们对公司 2022 年 12 月 31 日前五名预付账款余额执行的主要审计程序包括但不限于：

- 检查前五名预付账款的合同及付款水单；
- 对上述供应商进行背景调查，通过天眼查、全国企业信用信息公示系统等途径获取这些供应商的工商登记资料，并分析与香山股份、控股股东、实际控制人、董监高人员是否存在关联关系；
- 检查供应商期后合同执行情况及资产负债表日后的发票、采购入库单、验收单等相关交易文件。

基于上述审计工作，我们认为，2022 年 12 月 31 日前五名预付账款不存在减值迹象，预付对象与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员不存在关联关系，不存在资金占用或财务资助情形。

问题 7.年报显示,报告期末你公司向整车厂商支付的初始费用 4,862.50 万元,你公司对该款项予以资本化并在预计的未来厂商采购发生时作为收入的冲减予以摊销。请结合协议约定情况、前期采购情况等,说明相关会计处理是否准确恰当,是否符合行业惯例,是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表核查意见。

**公司回复:**

根据行业惯例,公司在获得部分整车厂定点信时会进行约定,公司需向对方支付一定的初始费用,该等款项通常称为“提名费”。鉴于公司已经获得相关定点信,且与该等厂商已有多年业务往来,能以此为依据预测厂商未来的采购情况,并评估该等费用预计可以从厂商未来很可能发生的采购中收回。同行业可比公司通常也对该事项采取类似的处理方法,如继峰股份年报披露显示,2022 年末客户提名费余额为 2.29 亿人民币。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十九条,企业应付客户(或向客户购买本企业商品的第三方)对价的,应当将该应付对价冲减交易价格,并在确认相关收入与支付(或承诺支付)客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入,但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。公司向部分整车厂支付的初始费用(“提名费”)并非用于取得其他可明确区分商品,同时,该等费用预计可以从整车厂未来很可能发生的采购中收回,因此公司对该支付的款项予以资本化,并在整车厂的采购发生时按销量进行摊销并冲减收入。

综上所述,公司认为向整车厂支付的初始费用的相关会计处理准确,符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

**会计师回复:**

我们对 2022 年向整车厂商支付的初始费用执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解公司关于向整车厂商支付初始费用的情况，复核相关会计处理是否符合企业会计准则且一贯运用；

- 获取向整车厂商支付初始费用的摊销计算表，期初数核对至 2021 年审计底稿，检查期末余额的计算逻辑准确性；

- 对本年新增，选取样本，核对至提名信及银行水单，检查金额的准确性；

- 对本年摊销，选取样本，检查关键参数（包括销量、摊销比例）的准确性；

基于上述审计工作，我们认为，香山股份对向整车厂商支付的初始费用的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

**问题 8.年报显示，报告期末你公司应付销售折扣 22,434.04 万元。请说明销售折扣的业务背景、具体标准政策、给予现金折扣的主要客户情况，并说明销售折扣的计算过程，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表核查意见。**

**公司回复：**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司应付销售折扣 22,434.04 万元，具体情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	项目数量	计提原则	金额
1	客户 1	9	报告期产品销量*产品单件	9,063.37
2	客户 2	4		8,307.29
3	客户 3	60		4,532.91
4	客户 4	1	折扣金额	159.65
5	客户 5	6		155.77

6	客户 6	1		135.00
7	客户 7	1		60.05
8	客户 8	1		20.00
合计		83	/	22,434.04

注：项目数量指该客户项下需要承担销售折扣的项目数量合计

按照汽车行业惯例，供应商通常需要承诺在后续量产阶段为整车厂商提供年度降价，年度降价的具体兑现时间点可能因不同项目和客户而存在不确定性。另外供应商也会不定期收到部分整车厂就已量产项目临时的折让要求。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

公司于资产负债表日计提年度降价和其他折让金额，并冲减当期收入的金额。这一做法体现了公司在收入确认稳健和审慎的态度。同时，这种方式也有助于准确地反映公司在汽车零部件行业中的经营状况和盈利能力。

根据上述分析，公司认为应付销售折扣的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### 会计师回复：

我们对 2022 年应付销售折扣执行的主要审计程序包括但不限于：

- 了解公司向整车厂商提供销售折扣的情况，复核相关会计处理是否符合企业会计准则且一贯运用；

- 取得应付销售折扣明细变动表，期初数核对至 2021 年审计底稿，检查期末余额的计算逻辑准确性；

- 针对本年计提金额，选取样本，检查关键参数（包括当期实际销量、产品单件折扣金额）的准确性，以及该样本的计算逻辑准确性；

- 针对本年的支付和冲回金额，选取样本，核对至借记凭证或与客户的沟通记录，检查金额的准确性。

基于上述审计工作，我们认为，香山股份对应付销售折扣的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

特此函复

广东香山衡器集团股份有限公司董事会

2023 年 5 月 8 日