

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对新亚制程（浙江）股份有限公司
2022 年年报问询函的专项说明

深圳证券交易所：

我们收到新亚制程（浙江）股份有限公司（以下简称“新亚制程”或“公司”或“新亚制程公司”）转来的贵所下发的《关于对新亚制程（浙江）股份有限公司的年报问询函》（公司部年报问询函（2023）第 101 号）（以下简称“问询函”）。我们已对问询函中需要会计师发表意见的事项，进行了审慎核查，现回复如下：

问题 1、（1）2022 年 12 月，中国证券监督管理委员会广东监管局（以下简称“广东证监局”）对你公司出具《关于对新亚制程（广东）股份有限公司采取责令改正措施并对许雷宇等采取出具警示函措施的决定》（[2022]189 号）（以下简称“《决定书》”），认定你公司部分业务采用的收入确认方法不恰当，年报信息披露的业务经营情况不准确、不完整，具体为 2021 年度你公司披露的制程产品收入为 22.30 亿元，仅 2.37 亿元为自产自销的电子胶水收入，贸易业务收入在营业收入总额占比为 85.91%，你公司 2021 年年报未准确、完整反映上述情况。针对前述情形，你公司本报告期根据业务类型的不同分为化工材料制造和电子制程两类主要业务。（2）2023 年 4 月 27 日，你公司披露《关于前期会计差错更正的公告》，因子公司深圳市亚美斯通电子有限公司（以下简称“亚美斯通电子”）因不当使用了总额法，导致你公司 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时多计 1,886.79 万元。你公司对该笔业务进行追溯调整，同时调减 2021 年营业收入、营业成本 1,886.79 万元。

（1）请结合化工材料制造、电子制程的经营模式、生产及销售模式的区别、收入确认方式等，说明上述业务的实质是否为贸易业务，《2022 年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》（2021 年修订）第二十五条的相关规定，是否客观反映你公司实际情况。

公司回复：

一、公司化工材料制造、电子制程的业务实质

（一）公司的主营业务情况

公司的主营业务主要围绕电子信息行业开展，根据业务类型的不同主要分为化工材料制造和电子制程业务。其中，化工材料制造业务主要为电子胶产品的研发、生产和销售，主要产品包括 RTV 硅橡胶、丙烯酸酯胶、环氧胶和聚氨酯胶四类化工新材料；电子制程业务主要围绕电子制程产品的销售展开，公司根据客户实际情况，向客户提供电子制程方案、技术服务及相应的产品建议，进而结合客户需求并依托自身供应链优势，向供应商采购相应的电子制程产品从而实现销售。

公司电子制程业务根据从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，可区分为电子制程产品销售和电子制程产品代理采购服务两类，电子制程产品销售主要是凭借公司在电子制程领域积累的技术和经验，向客户提供个性化的专业制程方案和制程技术服务，帮助客户选取契合其需求的制程产品，并在公司供应链体系中选择匹配的供应商，实现产品销售。电子制程产品代理采购服务是公司针对多年长期合作的大客户提供的一项附加服务，该业务主要是由客户指定供应商，基于公司具有合格供应商资质及客户对公司认可和信任，通过公司按其指定要求提供代理采购服务，公司在此类业务中一般不承担资金风险，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。公司在从事电子制程产品销售时的身份为主要责任人，在从事电子制程产品代理采购服务的身份为代理人。

（二）公司的经营模式是以电子制程方案和技术服务带动电子制程产品销售

公司自设立以来专注于为下游电子制造业提供专业的电子制程系统解决方案及实施方案涉及的电子制程产品。经过多年行业经验的积累，公司积累了一定的电子制程技术经验，通过整合、研发相关的制程技术，可以根据客户需求为其提供电子制程技术方案、全程的技术支持与服务，从而带动相关电子制程产品销售。

公司根据应用技术要求和难点，转换成材料技术参数，推荐满足客户实际应用要求的产品，解决工艺痛点。如某客户生产 VC 热管，该热管为铜管，采用焊接工艺将之连接并且密封，此工艺焊接温度高，能耗大，密封不良率高，生产成本低。根据客户的应用要求，公司凭借自研电子胶水的性能指标，在与客户工程师充分交

流的前提下，提出采用低温固化单组份环氧胶水代替焊接工艺，粘接铜管，并且起到密封效果。公司还派驻工艺工程师，现场点胶，使胶水充分接触粘接界面，实现完全密封。

公司提供电子制程技术方案为客户解决新产品开发过程中遇到的制程问题。如某客户产品在 NPI 阶段出现一些问题，主要包括产品使用时温度升高超标、产品结构容易导致开裂、产品的抗跌落性能与密封性无法同时实现以及生产效率较低等。在了解客户的产品性能要求、设计特点和施工难度后，公司为其提供了一整套解决方案，首先选择一款合适的具有韧性的导热胶水，解决粘接和散热问题，提高抗跌落冲击性，以精确点胶，让胶水充满整个粘接区域，提高密封性。公司派出设备工程师，驻守客户产线，为客户产线开发非标点胶设备，提供高精度小流量螺杆泵，8 个灌胶头同时灌胶，利用多头（48PCS 独立电子称感应）100%称重来达到客户的高品质高效率的要求，最终帮客户解决了工艺和产能问题，正式达成量产。

公司为了更好的帮助客户实地解决和落实电子制程解决方案，自 2011 年以来推行了“in-house”服务，即派驻专业人员与客户成立联合工作组，与客户现场共同办公，针对客户具体需求和问题，及时的提供方案设计、配套相关电子制程产品销售及产品售后、方案研讨、管理改善等服务。

（三）公司的生产模式是自主研发生产和定制采购相结合

电子制程是将电子元件、器件、接插件、五金件、塑胶件等散料利用焊接、粘贴/接、紧固、测量、测试等专业制程工艺技术组装成质量可靠、结构坚固的各类电子产品。电子产品的多样性决定了其生产工艺的多样性和复杂度，焊接、粘贴/接、紧固、测量、测试等不同的专业制程工艺流程需要种类繁多的制程产品，涉及电子设备、化工材料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品等多个类别。

针对制程产品种类繁多的特点，公司的生产模式采用自主研发生产与定制采购相结合的方式。自主研发及生产的制程产品主要是全资子公司新亚新材料和控股子公司库泰克以电子胶水为主的化工新材料产品（即化工材料制造），以及全资子公司惠州新力达电子科技有限公司研发生产的部分电子制程仪器、工具。定制采购的制程产品主要是公司根据客户的具体需求，结合公司以往积累的项目经验，帮助客户选取或向客户推荐契合其需求的制程产品，进而制定出系统化的采购方案，在与

客户进行交流和完善后，向公司积累和培养的优质供应商按产品的具体功能参数要求进行采购，或筛选出满足客户功能参数要求的制程产品直接采购，再按客户的订单交付要求直接交付或将多个商品整合成某组合后交付给客户。

（四）公司已逐步成为电子制程产品的一站式采购平台

电子制程业务是以制程技术经验和服​​务带动制程产品销售，而化工材料制造业务是以产品性能为驱动促成销售。电子制程业务系结合客户制程需求，凭借公司在电子制程领域积累的技术和经验，向客户提供定制化的专业制程方案和制程技术服务，帮助客户选取契合其需求的制程产品，并在公司供应链体系中选择供应商进行精准采购，实现产品销售；而化工材料制造业务则是根据市场需求不断开发符合下游行业重点要求的电子胶等化工材料产品，通过自主研发和生产，实现产品销售。

基于多年来持续深耕电子制程业务，合理配置制程产品，公司不仅与电子制程产品生产商保持了良好的战略合作关系，形成了完善的供应链体系，还根据客户及制程技术的关键性需求，自主研发生产部分电子制程产品。公司形成了较完备的电子制程产品线，产品涵盖电子化工、仪器仪表、电子设备、静电静化和电子工具五个大类，粘接技术、粘贴技术、焊接技术、紧固技术、润滑技术、测试技术、测量技术、光学技术、SMT 技术、环境技术等十个小类，可满足下游客户电子制程所需的各类产品需求，已逐步成为电子制程产品的一站式采购平台。

（五）公司为客户提供完善的售后服务

公司完成产品销售后，为客户提供完善的产品售后服务。主要包括产品咨询和答疑服务、产品使用指导和实施服务、产品维护和保养服务、产品迭代更新和升级服务等。

（六）化工材料制造、电子制程业务收入确认方式

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。公司电子制程业务与化工材料制造业务，二者收入确认的具体原则为内销产品在产品已交付并经客户验收确认时予以确认收入，外销产品在出口报关完成后开具出口发票时予以确认收入。公司在向客户转让商品前能够控制该商品的，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，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

针对电子制程业务，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，又将其进一步细分为电子制程产品销售和电子制程产品代理采购服务二类，电子制程产品销售是公司在客户的报价系统报价或参与竞标获取合同或系统订单，根据客户的具体需求，向客户推荐契合其需求的制程产品并在公司供应链体系中自主选择符合需求且价格合理的供应商，再按客户的订单交付要求直接交付或将多个商品整合成某组合后交付给客户。电子制程产品代理采购服务是由客户指定供应商，基于公司具有合格供应商资质及客户对公司认可和信任，通过公司按其指定要求提供代理采购服务。公司在此类业务中一般不承担资金风险，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。

公司在从事电子制程产品销售时承担向客户转让商品的主要责任，可以控制或主导商品的流转和交付，公司的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；在从事电子制程产品代理采购服务的身份为代理人，按照净额法确认收入。

综上所述，公司电子制程业务并非仅系简单根据客户具体产品需求向上游采购并销售的贸易业务。

二、公司未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因

公司《2022年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分，而是区分为化工材料制造、电子制程，主要是考虑到公司电子制程业务还是有别于传统的贸易业务。电子制程业务是以电子制程产品销售为导向，向客户提供电子制程技术方案、全程的技术支持与服务及相关的电子制程产品的一站式采购服务。如果将公司的电子制程业务界定为贸易业务，则不能恰当反映公司业务的实质。因此，公司并未以是否自主生产和制造作为标准将业务划分为贸易业务与生产业务。对电子制程业务收入，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，分别按总额法和净额法确认收入。

公司 2023 年新增电解液业务后，会根据业务类型的行业特点、对供应商和客户的影响以及在业务开展过程中公司主要起的作用等要素，进一步细化公司制造业、制程业务以及贸易业务等业务的分类。

三、公司未按照贸易业务、生产业务进行区分符合业务实际情况

公司《2022 年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》（2021 年修订）第二十五条的相关规定，客观反映了公司业务实际情况。

（2）请结合亚美斯通电子业务的主要内容、开展背景、合同条款、商业模式、客户资源等，说明前期发生会计差错的主要原因，并结合业务模式、交易定价权、自主销售权、对商品控制权的认定等，自查说明近三年财务数据是否仍存在不当使用总额法的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司亚美斯通电子业务的主要内容、开展背景、合同条款、商业模式、客户资源等，前期发生会计差错的主要原因

2021 年度，亚美斯通电子向客户销售商品编码为“8900000496”软件产品（具体为：OIS VCM Driver IC V1/V2/V3）开发协议（“销售合同”），含税销售额 8,080 万元，销售毛利 75.47 万元，毛利率 0.99%。该业务是由客户指定供应商提供的，亚美斯通电子为交易的代理人。

公司根据该合同条款中分期验收交付以及付款的安排，与供应商同步签署了 OIS VCM Driver IC 产品定制设计服务合同（“采购合同”），在采购合同中参考销售合同中约定分三期验收进度并付款，在支付时，公司也是在收到销售合同的进度款时再根据采购合同向供应商支付进度款，公司在该笔交易中的角色为代理人，按照公司收入确认政策，该业务收入应按净额法确认佣金或手续费收入。

亚美斯通电子按照合同履行进度分别在 2021 年 6 月、9 月、12 月分三次确认收入，开票金额分别为 4,040 万元、2,020 万元、2,020 万元，账面确认收入金额分别为：第一次按净额法确认收入 37.74 万元，第二次按总额法确认收入 1905.66

万元，第三次按净额法确认收入 18.87 万元。由此看出，该合同在第一次确认收入时就已经判断该业务收入应按净额法确认收入，并按净额法做了正确的核算，但在 2021 年 9 月确认第二笔收入时，误将此笔收入按总额法处理，发生该笔会计差错的主要原因是人为失误造成的。

二、结合业务模式、交易定价权、自主销售权、对商品控制权的认定等，自查说明近三年财务数据是否仍存在不当使用总额法的情形

（一）公司总额法收入和净额法收入的具体判断原则和依据

公司主要业务分为：电子制程业务、化工材料制造、保理及供应链和物业租赁，其中：化工材料制造均为自主研发生产的产品，均适用总额法确认收入；保理及供应链和物业租赁均为按照既定的资金使用费或佣金租金等确定收入；针对电子制程业务，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，将电子制程产品收入分为总额法收入和净额法收入。公司在向客户转让商品前能够控制该商品的，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，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

总额法收入和净额法收入的具体判断依据和事实情况如下：

准则规定	总额法收入	净额法收入
对商品控制权的认定—主要责任人还是代理人	公司在从前期的商务接触到最终收款的整个交易中均起到了控制或主导作用,企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,公司为主要责任人,公司适用的具体情形包括:(一)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。(二)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。(三)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。	对于部分有特殊要求的产品采购,需按客户指定的供应商、具体产品和指定价格进行采购。该类业务中,公司是以代理人的身份从事交易,不作为主要责任人承担相关货品存货风险及交付义务,在向客户转让商品前不能够控制商品。
自主销售权	客户发出询价后,公司与客户回复询价及交期、确定价格及交期、在系统下单、签订合同、确认付款时间及交付时间地点、与客户协商送货日期、与客户对账开票、收款等一系列销售过程均由公司自主决定,具备完全的自主销售权。	

是否承担存货风险	公司承担向客户转让商品的主要责任。公司可以控制或主导商品的流转和交付，货物交付前的一切风险由公司承担。	
交易定价权	公司在客户的报价系统或者参与竞标获得供货权及与客户协商后确定销售价格；公司有权自主决定供应商并有权自主决定所交易商品的价格。	客户指定供应商，公司无权自主决定供应商；公司对商品不具备完全的定价权，部分商品的销售价格已由客户和供应商锁定。
是否承担信用风险	货物销售给客户后，公司应收款坏账风险由公司承担，即公司承担信用风险。	一般为“背靠背”条款，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。

(二) 近三年电子制程业务总额法与净额法收入构成情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	合同金额 (不含税)	收入金额	合同金额 (不含税)	收入金额	合同金额 (不含税)	收入金额
电子制程产品收入	214,130.84	154,281.56	245,933.98	198,597.67	237,047.95	193,871.13
其中：总额法收入	153,002.24	153,002.24	196,866.65	196,866.65	192,401.03	192,401.03
净额法收入	61,128.60	1,279.32	49,067.33	1,731.02	44,646.92	1,470.10
总额法收入占比	71.45%	99.17%	80.05%	99.13%	81.17%	99.24%
净额法占比	28.55%	0.83%	19.95%	0.87%	18.83%	0.76%

经自查，公司近三年财务数据不存在不当使用总额法的情形。

年审会计师核查意见：

(一) 执行的核查程序

针对上述问题，会计师在执行 2022 年度财务报表审计中实施的主要程序包括：

- 1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本，检查关键的销售合同/订单以识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，分析评价公司实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

3、结合产品类型及客户情况对收入以及毛利情况执行分析性复核程序，判断本期销售收入金额及毛利率变动的合理性；

4、检查本年度新增重要客户合同并查看其主要交易条款，对新增重要客户进行背景调查；

5、从销售收入的会计记录中选取样本，检查与所选样本相关的销售合同或订单、出库单、客户验收或签收记录、销售发票等相关支持性文件，评价相关收入是否符合公司收入确认的会计准则；

6、结合应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额、上期销售额，对未回函的样本进行替代测试；

7、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单以及验收单、发票及其他其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

8、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；

9、检查 2021 年采用的收入确认政策与本期采用的会计政策是否一致。

（二）核查意见

经对 2022 年度财务报表执行上述程序及对 2021 年营业收入执行《中国注册会计师审计准则第 1331 号》规定的审计程序。会计师认为：(1)2021 年错误使用总额法，由此导致 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时多计 1,886.80 万元,已采用追溯重述法进行了前期差错追溯调整；(2)对 2021 年年报追溯调整后，公司 2021 年、2022 年收入确认符合《企业会计准则》的规定；(3)除对 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时追溯调减 1,886.80 万元外，近两年财务数据不存在不当使用总额法的情形。

问题 3、（1）年报显示，年审会计师对你公司 2022 年度内部控制出具了带强调事项段的无保留意见，主要系报告期内你公司部分往来资金在未经授权审议的情况下流向原控股股东及其关联方，你公司内部控制未能及时发现或有效防止未经授权且对财务报表有重大影响的关联方交易。（2）《2022 年度内部控制自我评价报告》显示，因未按规定披露新亚制程与原控股股东及其关联方的非经营性资金往来情况、部分业务收入确认方法不恰当，你公司存在财务报告内部控制重要缺陷。

（3）《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》（以下简称“《汇总表》”）显示，截至 2022 年末原控股股东及其关联方非经营性占用金额为 5.20 亿元。相关资金占用事项发生于 2019 年至 2022 年，而你公司 2019 年至 2021 年年度报告均未显示前述占用事项。（4）报告期末，其他应收款余额为 5.55 亿元，同比增长 9,250.91%，扣除资金占用期末余额后同比增长 491.58%，年报解释为原实控人占用资金所致。

（1）请说明你公司针对防范控股股东及其关联方资金占用的内部控制是否存在设计缺陷，相关制度是否得到有效执行，以前年度未识别出资金占用事实的原因，并结合报告期内资金占用的发生额及利息计算金额、对你公司投融资及生产经营等的具体影响、内部控制缺陷评价的定量标准等，说明将原控股股东资金占用事项认定为你公司财务报告内部控制重要缺陷而非重大缺陷的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

2022 年度，公司因未按规定披露与控股股东及其关联方非经营性资金往来等情况收到广东证监局的警示函。收到警示函后，公司严肃对待，积极进行了反思与整改。

一、内部控制有效执行方面需进一步强化

公司已经按照法律、法规要求建立了完善的法人治理结构，同时也结合公司实际情况，制定了关于业务运行、投融资管理、财务管理、审计监督、信息沟通等各类比较完善的内部控制制度，根据不相容岗位分离原则设置岗位、配备人员。在针对防范控股股东及其关联方资金占用方面，公司《关联交易管理制度》对关联方认

定、关联交易定义、关联交易决策程序以及关联交易披露，制定了详细说明、具体标准以及可操作的程序。

但在内部控制制度有效执行方面需要加强。公司资金通过保理、预付款等形式流出，履行了相关的内控审批决策程序并签署了相关合同，但由于公司未获知直接交易对手在取得相关资金以后的业务及资金流动去向，导致部分业务往来资金经过多层中间公司账户过渡后，资金最终流向原控股股东及其关联方。公司已通过变更实控人、改组董事会、加强制度建设及人员配置等多种方式对上述问题进行了整改。今后要强化在关联方资金占用方面有关内部控制制度的有效执行。

二、内部控制缺陷的认定

公司财务报告内部控制重大缺陷评价定量标准：可能导致无法及时预防或发现财务报告中出现大于或等于公司合并财务报表资产总额 1%的错报。

根据《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》，截至报告期末，原控股股东及其关联方非经营性占用余额为 5.20 亿元，超过报告期内公司资产总额的 1%，2022 年度占用资金相应的利息为 2,513.00 万元(含税金额，原控股股东及其关联方按照年化 8.00%的利率标准计算资金往来期间的利息)。公司原控股股东及其关联方通过出售股份等方式积极筹集资金，截至目前，已经归还本金及约定利息。

虽然非经营性资金占用金额较大，但结合公司财务报告内部控制重大缺陷评价定性标准：“公司董事、监事和高级管理人员舞弊并给公司造成重大损失和不利影响；更正已经公布的财务报表，以更正由于舞弊或错误导致的重大错报；注册会计师发现当期财务报告存在重大错报，而内部控制在运行过程中未能发现该错报；公司审计委员会或内部审计机构对内部控制的监督无效；已经发现并报告给董事会和经理层的重大缺陷在合理的时间内未加以改正”，上述关联方资金往来没有实质性影响到公司投融资及日常生产经营，公司对外投资按计划进行，未给公司造成重大损失和不利影响；注册会计师在年度审计时也充分关注了该情况，关联方资金往来及计息情况在 2022 年度报告中如实披露；经整改后，公司审计委员会或内部审计机构对内部控制的监督正常进行；截至目前，公司原控股股东及其关联方已经归还相关本金及约定利息。

综上，公司把原控股股东及其关联方资金占用事项认定为公司财务报告内部控制重要缺陷而非重大缺陷。

(2) 请说明扣除占用资金后你公司其他应收款期末余额仍大幅增长的原因，并核实《汇总表》相关数据的填报是否真实、完整、准确，你公司是否存在其他未披露的资金占用情况，截至目前原控股股东及其关联方对你公司占用资金及相关利息的偿还情况。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、扣除占用资金后其他应收款期末余额仍大幅增长的原因

2021年末、2022年末公司其他应收款余额如下：

单位：万元

款项性质	2022 年年末账面余额	2021 年年末账面余额
关联单位往来款	52,012.82	-
股权款	60.00	60.00
单位往来款	252.07	377.32
押金、保证金、备用金	171.09	240.75
代垫款项	26.96	23.59
个人往来	322.27	123.66
意向金	3,000.00	-
其他	1.02	4.68
小计	55,846.24	829.99
剔除：关联单位往来款	52,012.82	-
意向金	3,000.00	-
剔除后其他应收款余额	833.41	829.99

2022年末，在扣除因资金占用尚未在期末偿还而形成的其他应收款后，公司其他应收款期末余额仍较上年末增长的原因主要系公司支付宁波杉杉新能源技术发展有限公司（简称“杉杉新能源”）业务合作意向金3,000万元。公司基于战略规划

拟持续布局在新能源产业的发展，拟与杉杉新能源在包括不限于渠道合作、市场合作及投资并购方面展开深入合作，该款项已于2023年2月15日全部收回。

剔除前述关联单位往来款和意向金两项影响因素后，公司2022年末其他应收款为833.41万元，较上年末基本持平。

二、《汇总表》相关数据的填报及资金占用期后偿还情况

经自查核实，公司《2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》相关数据的填报真实、完整、准确。除《汇总表》列示情况外，不存在其他应披露未披露的资金占用情况。截至目前，原控股股东及其关联方对公司占用资金及相关利息已全部偿还。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

1、获取公司内部控制自我评价，确认其重大缺陷、重要缺陷、一般缺陷的划分标准；

2、获取公司管理层编制的原控股股东新力达集团及其关联方非经营性资金占用清偿情况表，复核加计是否正确，并将资金占用清偿情况表所载信息与披露的相关内容进行了核对；

3、获取并逐笔核查资金占用清偿情况表所对应的凭证、合同及后附银行单据等相关文件资料，核查相关单位名称、日期、金额等关键信息，确定每笔交易的会计处理是否正确；

4、检查银行回单真实性。通过银行官网中的电子回单验证网页（如有）或亲自登录公司网银核对与银行回单的内容是否一致；

5、获取资金占用利息测算表，检查利息的计算与会计处理是否正确，并对利率选取的合理性进行分析判断；

6、获取了相关《保证函》《承诺函》《股份转让协议》《股份转让补充协议》《广东监管局行政监管措施决定书》《借款协议》《债权债务协议》，核查其与披露的相关内容是否相符；

7、对公司管理层及资金经手人，进行了访谈，了解核实上述资金的占用及清偿相关事宜；

8、获取《关联交易管理制度》，检查其对关联方认定、关联交易定义、关联交易决策程序以及关联交易披露等规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：（1）原控股股东资金占用资金已全部偿还且按合理利率计算支付利息，将原控股股东资金占用事项认定为内部控制重要缺陷具有合理性；（2）《2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》相关数据的填报真实、完整、准确；（3）公司不存在其他未披露的资金占用情况，截至目前，原控股股东及其关联方对公司占用资金及相关利息已全部偿还。

问题 4、报告期末，你公司存货账面余额为 2.58 亿元，同比增长 24.37%，存货跌价准备计提比例为 0.26%，同比减少 1.2 个百分点；发出商品账面余额为 1.97 亿元，同比增长 33.24%，本期未对发出商品计提存货跌价准备；你公司合同负债期末余额为 0.24 亿元，同比增长 645.94%。

（1）请结合存货构成、在手订单和已执行订单、相关产品收入确认政策等，对比同行业公司，说明本期存货余额增长的原因，并说明在存货账面余额增长的情况下，存货跌价准备计提比例下降的合理性，本期存货跌价准备计提是否充分、合理。

公司回复：

（一）在手订单和已执行订单情况

单位：万元

项目	销售订单不含税金额	2023 年 1 月-4 月已结转金额	截止 2023 年 4 月末尚未结转金额
在手订单（不含税金额）	49,244.17	29,067.71	20,176.45
其中：发出商品对应的执行订单	21,726.66	15,948.84	5,777.82
尚未执行订单	27,517.51	13,184.89	14,332.62

2022 年末发出商品均有相应的销售订单匹配。截至 2023 年 4 月，大部分发出商品已签收、验收并结转至成本。剩余发出商品 5,777.82 万元尚未结转成本，发出商品主要由电子设备构成，主要涉及客户系华为及比亚迪，其中华为相关未结转成本 3,633.43 万元，主要是因为相应产品需要经过较长时间的安装、调试，并验

收合格后，方可确认结转成本，且存在同一订单下的多件设备需要统一进行整体验收的情况，另外华为因场地建设进度的客观因素，导致验收迟缓，整体上使得公司发出商品的验收相应推后；比亚迪相关未结转成本 2,031.75 万元，一方面是因为其 2022 年末发出商品规模同比增加 1,938.78 万元，另一方面是因为市场需求因素，导致客户新产线的建设进度有所放缓，同时现场设备属于高精密度设备，对调试安装的环境有较高的要求，在建厂房的环境影响了设备调试的进展，以上因素导致相应发出商品延期验收，故尚未结转成本。

（二）存货余额增长的原因

2021年末和2022年末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末			2021 年末			计提比例变化
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例	
原材料	1,041.40	182.94	17.57%	993.34	176.26	17.74%	-0.17%
在产品	351.29	127.56	36.31%	372.56	121.97	32.74%	3.57%
库存商品	4,651.62	878.64	18.89%	4,542.73	869.41	19.14%	-0.25%
发出商品	19,678.95	0.00	0.00%	14,768.95	0.00	0.00%	0.00%
低值易耗品	3.42	0.70	20.47%	4.21	0.44	10.45%	10.02%
包装物	81.63	13.73	16.82%	74.82	13.46	17.99%	-1.17%
委托加工物资	9.09	0.00	0.00%	1.19	0.00	0.00%	0.00%
合计	25,817.40	1,203.57	4.66%	20,757.80	1,181.53	5.69%	-1.03%

从存货构成变动看出，2022年末，公司存货账面余额为2.58亿元，同比增长24.37%，主要系发出商品较上年末增加4,910.00万元所致。期末发出商品主要由华为体系公司11,258.39万元、比亚迪4,790.05万元构成，主要产品为电子设备，2023年1-4月华为已结转7,624.96万元、比亚迪已结转2,758.30万元。

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，且按照合同正常收取了部分预收款项（华为体系预收约4,303.51万元），占发出商品总额的21.86%。

根据公司收入确认政策，对于国内终端销售产品，在产品交付并经客户验收确认时予以确认收入；国外销售产品，在出口报关完成后开具出口发票时予以确认收

入。所以，在产品已经交付但尚未经客户验收确认或报关尚未完成，均会形成期末发出商品。商品主要由电子设备构成，涉及客户系华为及比亚迪，其中华为相关未结转成本3,633.43万元，主要因相应产品需要经过较长时间的安装、调试，并验收合格后，方可确认结转成本，且存在同一订单下的多件设备需要统一进行整体验收的情况，另外华为因场地建设进度的客观因素，导致验收迟缓，整体上使得公司发出商品的验收相应推后；比亚迪相关未结转成本2,031.75万元，一方面因其2022年末发出商品规模同比增加1,938.78万元，另一方面因为市场需求因素，导致客户新产线的建设进度有所放缓，同时现场设备属于高精密度设备，对调试安装的环境有较高的要求，在建厂房的环境影响了设备调试的进展，以上因素导致相应发出商品延期验收，故尚未结转成本。

（三）存货跌价准备计提比例下降的合理性

公司严格按企业会计准则的要求，资产负债表日，存货均按照成本与可变现净值孰低计量。为执行销售合同而持有的存货，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。当存货成本高于其可变现净值的，根据测试结果均足额计提了存货跌价准备。期末主要存货跌价测试情况如下：

单位：元

项目	数量	成本单价	年末余额	可变现净值	存货跌价准备
库存商品-AS010BK03	368.00	2,456.57	904,017.03	1,364,470.40	0.00
库存商品-3M_DP100LH400ML/支	1,555.00	448.00	696,640.00	969,963.91	0.00
库存商品-SC8886QDER	210,000.00	3.10	651,241.71	663,600.00	0.00
发出商品-SACVD型-SA-300T	1.00	22,547,766.00	22,547,766.00	22,660,504.83	0.00
发出商品-HDPCVD-HESPER-300T	1.00	19,823,476.00	19,823,476.00	19,922,593.38	0.00
发出商品-MK1HVSM+133(含配件)	10.00	839,504.43	8,395,044.25	8,437,019.40	0.00
发出商品-金属膜厚仪	1.00	7,350,000.00	7,350,000.00	7,386,750.00	0.00

发出商品-设备测试仪器	2.00	2,320,000.00	4,640,000.00	4,663,200.00	0.00
发出商品-EMS220302-3050HTX	5.00	872,392.04	4,361,960.20	4,383,770.00	0.00
发出商品-大性能测试箱	1.00	2,869,439.82	2,869,439.82	2,912,476.99	0.00
发出商品-热红外显微系统	1.00	2,477,876.11	2,477,876.11	2,609,610.62	0.00
发出商品-831+885	14.00	163,716.81	2,292,035.34	2,669,911.44	0.00
发出商品-晶圆激光打标机	1.00	2,100,000.00	2,100,000.00	2,254,424.78	0.00

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，且按照合同正常收取了部分预收款项。经测试，公司期末大额的库存商品和发出商品，其可变现净值均高于成本价，不存在存货跌价。

对于无对应销售合同的原材料、在产品和库存商品，公司结合期末存货盘点信息，综合分析评判存货的成新率、销售或使用的可能性等因素，参照同类产品一般销售价格为基础计算其可变现净值。对较长期间内未流转的存货，且不满足现有产品生产及销售需求的存货纳入呆滞仓单独管理。列入呆滞仓的存货，有实际销售价格做参考的，参考该价格确定可变现净值，无实际销售价格且最终实现销售可能性较小的，全额计提存货跌价准备。

综上：2022年末存货账面余额同比增长主要系发出商品大幅增加，由于发出商品有明确对应的销售订单，可变现净值均高于成本价，因此无需计提相应的存货跌价准备，导致存货账面余额增加而存货跌价准备计提比例下降，具有合理性，本期存货跌价准备计提充分、合理。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、对新亚制程公司存货跌价准备相关的内部控制的设计和运行进行了评估；
- 2、对新亚制程公司的库存商品实施监盘，检查库存商品的数量及状况，并对库龄较长的库存商品进行检查；

3、获取新亚制程公司商品跌价准备计算表，检查是否按照新亚制程公司相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价准备本期的变化情况，分析存货跌价准备的计提是否充分；

4、将产品估计售价与最近或期后的实实际售价进行比较，并管理层估计的销售费用和相关税费与期后实际发生额进行核对；

5、检查期后发出商品的签收、验收，结转成本的明细。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：本期存货跌价准备计提充分、合理。

（2）请列表说明发出商品前五大客户的名称、相关合同的签订时间、金额、商品构成、发出时间、存放地点、是否有对应订单支撑、尚未确认收入的原因、销售退回情况等，分析本期发出商品大幅增长的原因及合理性，发出商品是否真实存在，控制权归属是否清晰。

公司回复：

2022 年末，公司发出商品前五名客户的名称、相关合同的签订时间、金额、商品构成、发出时间、存放地点等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同签订时间	发出商品金额	发出商品时间	发出商品构成	存放地点	是否有对应订单支撑	期后结转成本额	期后退回额
1	华为体系公司（简称“华为”）	2022 年 3 月-12 月	11,258.39	2022 年 5 月-12 月	电子设备、仪器仪表、电子元器件等	客户仓库	是	7,704.10	-
2	比亚迪体系公司（简称“比亚迪”）	2022 年 1 月-12 月	4,790.05	2022 年 1 月-12 月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	2,474.23	-
3	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司	2022 年 5 月-12 月	413.39	2022 年 9 月-12 月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	413.39	-
4	OPPO 广东移动通信有限公司	2022 年 1 月-12 月	385.86	2022 年 6 月-12 月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	365.15	-
5	深圳市大疆创新科技有限公司	2022 年 3 月-12 月	337.44	2022 年 4 月-12 月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	224.98	-
合计		-	17,185.13	-	-	-	-	11,181.86	-

期末发出商品余额前五名客户的期初和期末余额如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	期初余额
1	华为	11,258.39	8,654.39
2	比亚迪	4,790.05	2,851.27
3	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司	413.39	145.09
4	OPPO 广东移动通信有限公司	385.86	353.03
5	深圳市大疆创新科技有限公司	337.44	140.56
合计		17,185.13	12,144.34

2022 年末，发出商品同比增加 4,910 万元，主要系华为、比亚迪等客户发出商品金额增加所致。从上表数据具体来看，主要因为华为和比亚迪两大客户订单同比增加，比亚迪在 2022 年度合作规模放量等因素的影响，导致部分订单相应的产品尚未验收确认收入，依然在发出商品科目待结转。

根据与客户的业务合同约定，“除本合同或具体订单中另有规定，合同货物的运输、装卸均由卖方负责，货物所有权及损坏、灭失的风险自卖方在买方指定地点交付货物后转移至买方。若货物在所有权及风险转移至买方之前发生损坏，买方有权就货物损毁部分解除具体订单或要求卖方运速提供同等数量和质量的替换货物。”在商品未验收前，公司有专人定期对未验收商品与客户跟踪沟通，以邮件形式或派人现场督促使用部门验收。

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，期后暂未有销售退回的情况。2022 年年末发出商品大部分已在期后结转成本，尚未结转成本的发出商品为专用设备验收，相应的验收周期长。本期发出商品大幅增长的原因为华为所处的客观经济形势，以及比亚迪扩产因素等，导致部分产品尚未结转确认收入，尚需等待客户产线上其他产品到位或者达到验收条件时，与公司发出商品一并验收确认收入。

年审会计师核查意见：

(一) 核查程序

- 1、获取 2022 年年末发出商品明细表，检查其发出时间；
- 2、检查发出商品对应的销售订单、出库单；
- 3、检查发出商品期后签收单；
- 4、检查发出商品对应的采购订单、入库单、运输单；
- 5、抽查大额发出商品进行盘点确认。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：发出商品真实存在，控制权归属清晰。

(3) 请结合库龄分布及占比、价格变化、期后实现销售情况等，说明本期未对发出商品计提存货跌价准备的原因及合理性。

公司回复：

2022 年末，公司期末发出商品库龄分布及占比、价格变化、期后实现销售情况如下：

单位：万元

库龄	2022 年末发出商品余额	占比	合同销售价格 (不含税)	期后已销售 结转金额	价格是否发生 变化
3 个月以内	10,889.21	55.33%	12,260.86	8,301.45	否
3-6 个月	5,543.33	28.17%	5,842.13	4,225.03	否
6 个月至 1 年	2,533.36	12.87%	2,796.24	1,211.30	否

1 年以上	713.04	3.62%	746.64	648.11	否
合计	19,678.95	100.00%	21,645.87	14,385.89	否

2022 年末，公司发出商品库龄主要为 3 个月以内和 3-6 个月，二者合计占比为 83.50%。报告期期后发出商品已销售结转金额占报告期期末发出商品余额的比例为 73.10%，部分期末发出商品库龄较长且尚未结转成本，主要系部分客户专用设备未验收或需与其他设备统一验收导致相应的验收周期较长。

公司发出商品均有明确对应的销售订单，销售订单的价格均高于发出商品的成本价，不存在减值迹象，因此未对发出商品计提存货跌价准备。

综上所述，公司期末发出商品不存在减值迹象，未对发出商品计提存货跌价准备具有合理性。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、获取 2022 年年末发出商品明细表；
- 2、检查发出商品对应的销售订单、出库单；
- 3、检查发出商品期后签收单；
- 4、测算发出商品对应的税金，测算综合销售费用率；
- 5、将销售订单的单价扣除税金、销售费用，与账上成本单价比对。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：期末发出商品对应销售订单的不含税单价扣除税金及销售费用的净额，均高于发出商品成本价，期末发出商品不存在跌价准备。

(4) 请结合合同负债的确认时点、账龄、期后结转情况、与收入确认时点的匹配性等，说明合同负债的变动与本期发出商品等存货项目的变动是否匹配，本期合同负债期末余额大幅上升的原因及合理性，是否符合商业惯例。

公司回复：

公司业务涉及的合同负债, 主要系指对应合同尚未提供服务、发出商品或发出商品客户尚未验收, 但根据合同约定, 客户对公司支付预付款或进度款, 在未结转确认为收入的情况下, 将相应预收账款确认为合同负债。其中, 收到客户的预付款项时, 不含税款项计入合同负债, 税款计入其他流动资产。具体来看, 在客户预收款项实际到账时点才会确认为合同负债。

2022 年末, 公司预计负债情况如下:

单位: 万元

项目	年末余额	年初余额	期后结转额	未结转收入的原因
1 年以内	2,371.89	248.09	2,272.49	尚未验收
1 年以上	42.13	75.53	3.80	
合计	2,414.02	323.62	2,276.29	

公司大额合同负债及其对应的发出商品如下:

单位: 万元

客户名称	年末余额	是否有发出商品	对应发出商品余额	发出商品主要内容	2023 年 1-4 月结转收入/发出商品金额	合同约定付款条件	收款与合同是否一致	变化原因
华为体系公司	1,596.57	是	3,528.76	设备测试仪器(其中预收 90%已发出)	2,954.86	合同签署后 30%, 到付 60%, 验收 10%/到货后支付 90%/预付 20%, 发货前 80%	是	新增订单对应的产品特别, 相应的支付条款与货到月结不一样所致
泽源科技有限公司	276.42	否	0.00		0.00	合同签订后, 买方支付 100%货款	是	2022 年新增客户

芯爱科技 (南京)有限公司	170.62	是	1.20	切片研磨 机、手持微 波网络分析 仪	1.20	预收 30%，出货 前 60%，验收 10%	是	
深圳市蓝梦 斯电子科技有限公司	82.30	否	0.00		0.00	货到付款	是	新增订单
合计	2,223.89		3,528.76		2,956.06			

合同负债期末余额大幅上升的主要原因系部分客户生产需求的产品是定制设备，属非标产品，毛利率低，公司基于历史合作及业务实际情况，要求客户签订合同时即支付部分预付款，到货后支付部分预付款，尾款在验收后支付。例如，上表列示的华为业务中，在合同签署后支付 30%预付款，在 2022 年 3 月收款后确认为合同负债，到货后即 2022 年 7-9 月收到客户 60%的订单金额，并确认为相应的合同负债，2023 年 4 月订单项下的产品验收后，支付尾款 10%，即截止到 4 月底，该客户相关的预收已全部结转。同时，根据公司经营和风控的要求，一般对新增客户采取严格的信用政策，特别是在合作初期，会选择以预收款的销售模式展开业务。以上业务均符合相关的业务实质和商业惯例。

年审会计师核查意见：

(一) 核查程序

- 1、获取合同负债明细表，检查账龄超过 1 年的原因；
- 2、对大额的合同负债，检查销售合同、销售订单，检查要求的发货日期、付款等条款；
- 3、对大额的合同负债，函证与其销售额、收款额、期末余额；

4、检查期后对应发出商品的签收、验收，结转收入及成本的明细；

5、核查账龄长的合同负债未结转收入的原因。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：合同负债期末余额大幅上升的原因系销售客户及销售产品结构变化，导致合同负债增加。

问题 5、报告期末，你公司应收账款账面余额为 4.89 亿元，同比下降 36.35%，其中供应链业务应收款项余额为 0.20 亿元，同比下降 90.85%，坏账准备计提比例为 29.82%，同比增加 28.66 个百分点；保理业务应收款项余额为 0.11 亿元，同比下降 63.54%，坏账准备计提比例为 3.30%，同比下降 76.70 个百分点。本期收回供应链款项 5.88 亿元，同比下降 59.76%；收回的保理款项为 0.22 亿元，同比下降 83.90%。

（1）请列表说明近两年供应链业务及保理业务应收款项前五大客户的名称、销售产品或业务类型、保理业务放款情况、应收金额、账龄、是否逾期、期后收回情况、是否与公司存在关联关系、是否存在无商业实质的往来项目，同时结合业务模式、本期开展情况、结算方式及其变化情况、收入确认情况等，说明本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项较上期大幅减少的原因，以前年度确认收入是否真实存在，应收款项变动情况、相关经营活动现金流变动与营业收入变动情况是否匹配。

公司回复：

(一) 供应链及保理业务应收账款明细

公司应收供应链及保理业务款涉及单位较少，2022 年初和年末应收供应链及保理业务款明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	2021. 12. 31 账面余额	2022 年度新增本金		2022 年度利息计提额	2022 年度减少额	2022. 12. 31 账面余额	账龄	是否逾期	期后回收情况
				金额	是否资金占用						
1	深圳市新中教系统集成有限公司	供应链	5,811.69	6,000.00	否	492.95	6,030.67	6,273.97	4 年内	是	未收回
2	惠州市潜达实业有限公司	供应链	1,766.67	0.00	否	121.67	0.00	1,888.33	4 年内	是	未收回
3	深圳恒固纳米有限公司	供应链	0.00	118.42	否	3.21	59.83	61.80	1 年内	否	已收回
4	供应链客户一	供应链	19,554.39	28,000.00	是	737.42	48,291.82	0.00	-	-	-
5	深圳市天浩芯科技有限公司	保理	0.00	710.11	否	41.19	41.19	710.11	1 年内	否	未收回
6	保理客户一	保理	0.00	11,500.00	是	183.91	11,319.38	364.53	1 年内	否	已收回
7	安徽盛运重工机械有限责任公司	保理	2,947.38	0.00	否	0.00	2,947.38	0.00	-	-	收到还款 15 万元、价值 74.62 万元股票，剩余核销减值
合计			30,080.13	46,328.53		1,580.35	68,690.27	9,298.74			

注 1：上述公司与新亚制程及新力达集团均不存在关联关系。

注 2：公司在开展保理业务及供应链业务时，部分项目（供应链客户一和保理客户一）在放款后，资金经多层其他非关联主体，最终流入新力达集团的关联方，新力达集团系公司原控股股东，上述行为构成关联方资金占用。上述项目在实际操作时，公司依据业务实质进行评审决策，项目背景符合供应链和保理业务的商业行为，因此公司按照业务实质进行了收入的确认，但未防范到放款后经过处理流入原控股股东的关联方，公司核实最终实质上构成关联方资金占用的往来项目明细后，将其转入其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报，本期新增实质上构成关联方资金占用的供应链业务及保理业务明细均在其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报。截至目前，上述涉及关联方资金占用的本金及相应的利息费用均已全部收回。

注 3：惠州市潜达实业有限公司账龄达 4 年，主要是因为该笔业务发生于 2019 年 10 月，保理公司与其签署供应链服务协议，期限 1 年，到期前如未重签或修改协议可延期 2 年。2021 年，其公司经营情况不佳，偿付能力存在一定风险，保理公司密切关注其经营能力变化情况，并进行跟踪。公司根据应收账款账龄情况确定坏账计提比例（1 年内 5%；1-2 年 10%；2-3 年 20%；3 年以上 50%），截止 2022 年底，该笔业务实际已计提坏账 581.62 万元，其中 2022 年以前已计提坏账 247.08 万元，当年计提坏账 334.54 万元，因另有其他可偿付财产可用于追回款项，故剩余部分尚未计提坏账，期后公司将根据催缴进度等客观情况另行根据会计准则计提坏账。

（二）本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项较上期大幅减少的原因，以前年度确认收入是否真实存在

公司为控制风险，2022年下半年已不再继续开展资金融通性质的供应链及保理业务，本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项均较上期大幅减少。

本年期末供应链业务及保理业务应收款项余额较期初减少 2.08 亿元，主要系供应链客户一期末余额减少 1.96 亿元和安徽盛运重工机械有限责任公司期末余额减少 2,947 万元。供应链客户一的供应链款项及其名下的关联方资金占用款项，本期已全部清理收回，并停止业务合作；安徽盛运重工机械有限责任公司的保理款项本期已全部清理完结，其中 2022 年 7 月，收到货币资金 15 万元；2022 年 10 月收到其用于抵偿债务的股票 1,332,461 股，折合市值 74.62 万元；经董事会批准后核销剩余款项 2,857.77 万元。

本年期初供应链业务及保理业务应收款项余额所对应的收入，在以前年度确认收入时均真实存在，仅供应链客户一的供应链业务中，存在放款后部分资金经多层其他非关联主体，最终流入新力达集团的关联方，构成关联方资金占用的情形，本期已全部清理收回，并停止业务合作。

会计师执行的程序主要包括：（1）了解和评价公司的供应链业务相关的关键内部控制的设计和运行有效性；（2）获取并核对公司与供应链客户一的明细表，包括期初余额、本期发生额、期末余额；（3）检查核对与供应链客户一本期发生对应的明细账，包括凭证、银行流水单、合同、利息计提表；（4）获取供应链业务台账，测算利息计提；（5）函证期初余额、本期支付资金额、本期利息额、本

期收款款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；（6）对公司管理层及资金经手人，进行了访谈，了解核实资金占用及清偿相关事宜。具体详见会计师回复问题 5.（3）。

（三）应收款项变动情况、相关现金流变动与营业收入变动情况是否匹配

1、供应链及保理业务的应收款项变动与相关现金流变动匹配情况

单位：万元

项目	金额
一、供应链及保理业务应收款项变动情况	
应收款项期初余额	30,080.13
应收款项期末余额	9,298.74
①本期供应链及保理业务应收款项减少额	20,781.39
二、相关经营活动现金流变动情况	
销售商品、提供劳务收到的现金	43.48
收回的保理款项	15.00
收回供应链款项	4,411.58
相关经营活动现金流入小计	4,470.06
购买商品、接受劳务支付的现金	
支付保理款项	1,010.11
支付供应链款项	118.42
相关经营活动现金流出小计	1,128.53
②相关经营活动现金流净额	3,341.53
三、相关筹资活动现金流变动情况	
收到其他与筹资活动有关的现金	58,542.78
支付其他与筹资活动有关的现金	45,200.00
③筹资活动现金流净额	13,342.78
四、供应链及保理业务应收款项减少额与相关现金流净额之差额（①-②-③）	4,097.08
其中：非现金款项变动情况	
（+）非现金收回款项	2,932.38
（+）非现金结转	2,745.04
（-）本期新增利息计提金额	1,580.34
非现金款项变动金额小计	4,097.08
匹配核对差异	0.00

从上表看出，供应链及保理业务应收款项减少额为 20,781.39 万元，相关现金流计入经营活动现金流净额 3,341.53 万元，涉及关联方资金占用相关现金流计入筹资活动现金流净额 13,342.78 万元，供应链及保理业务应收款项减少额与相关现金流净额之差额 4,097.08 万元，主要是非现金事项影响，其中：非现金收回款项

2,932.39 万元，系本期收到安徽盛运重工机械有限责任公司用于抵偿债务的股票 1,332,461 股，折合市值 74.62 万元；经董事会批准后核销剩余款项 2,857.77 万元。非现金结转 2,745.04 万元，系期末将保理客户一期末余额中涉及关联方资金占用的往来款项 2,745.04 万元转入其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报。

经上述核对，供应链及保理业务的应收款项变动与相关现金流变动情况可以合理匹配。

2、供应链及保理业务的应收款项—利息余额变动、相关现金流变动与营业收入变动匹配情况

单位：万元

项目	金额
一、应收款项—利息变动情况	
本期新增计提利息金额	1,580.34
本期收回利息金额	793.39
本期计提未回收利息金额	786.95
二、相关现金流变动情况	
销售商品、提供劳务收到的现金	43.48
收到其他与筹资活动有关的现金	749.91
流入小计	793.39

从上表看出，本期收回上述供应链及保理业务的利息金额 793.39 万元，其中：相关现金流计入经营活动现金流 43.48 万元，涉及关联方资金占用相关现金流计入筹资活动现金流 749.91 万元，本期收回上述供应链及保理业务的利息金额与相关现金流变动情况匹配一致。

供应链及保理业务本期新增计提利息金额 1,580.34 万元，其中：计入本期营业收入金额 1,165.23 万元；涉及关联方资金占用相关利息收入 415.11 万元，扣除按照公司综合贷款利率测算的资金成本后，净额 173.83 万元计入营业外收入。供应链及保理业务本期新增计提利息金额与相关营业收入及营业外收入确认情况可以合理匹配。

(2) 请结合供应链业务的业务模式、供应链业务应收款项账龄分布、结算进度、欠款方运营状况及偿债能力变化情况、出现减值迹象的时间点等，说明在供

供应链业务应收账款大幅减少的情况下，其坏账准备计提比例增长的原因，报告期及以前年度信用减值损失及坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

（一）供应链的业务模式

公司主要由子公司亚美斯通电子开展供应链服务业务。开展该业务的背景是基于客户的特殊性和客户订单真实前提下，通过代理采购收取一定的供应链服务费，一般情况下，服务费为年化 8%左右。

（二）供应链应收账款的账龄分布及应收账款明细

单位：万元

类别	2021 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	20,153.17	17.97	0.09%	2,645.75	23.79	0.90%
1-2 年	1,364.47	154.90	11.35%	598.78	59.88	10.00%
2-3 年	5,615.11	1,086.13	19.34%	1,548.97	309.79	20.00%
3 年以上	-	-	-	3,430.62	1,715.30	50.00%
合计	27,132.75	1,259.00	4.64%	8,224.10	2,108.76	25.64%

（三）期末供应链应收账款明细

单位：万元

序号	科目名称	期末数		期初数	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1	供应链客户一	-	-	19,554.39	-
2	惠州市潜达实业有限公司	1,888.33	581.62	1,766.67	247.08
3	深圳恒固纳米科技有限公司	61.80	-	-	-
4	深圳市新中教系统集成有限公司	6,273.97	1,527.14	5,811.69	1,011.92
	合计	8,224.10	2,108.76	27,132.75	1,259.00

2021 年末，公司供应链业务的账龄大部分在 1 年内，主要应收供应链客户一款项，因其应收款账期较短，未达到公司计提跌价标准，所以 2021 年末计提跌价

准备，至 2022 年末，该客户的相关应收款已全部结清。从前述表格的统计数据可以看出，报告期内，坏账准备年末比年初增加 849.76 万元，主要是惠州市潜达实业有限公司因年末未收回款项，因账龄增加而导致坏账准备增加 334.54 万元，供应链客户一因考虑未来现金流预测，按单项计提坏账准备，增加坏账准备 515.22 万元。报告期应收供应链款项大幅减少，收回了供应链客户一的应收款 1.95 亿元。主要系因前述两项因素，导致报告期末计提坏账的比例同比增加。

(3) 你公司对深圳市新中教系统集成有限公司（以下简称“新中教”）的 0.63 亿元应收账款按单项计提坏账准备，已计提坏账 0.15 亿元。新中教为你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款欠款方，坏账准备期末余额为 0.14 亿元。请说明你公司与新中教相关交易的明细情况，包括但不限于交易商品类型、金额、应收款项账龄、与你公司是否存在关联关系、本期坏账准备计提的充分性，并核实两处坏账准备余额不一致的原因，你公司定期报告是否存在需更正的情况。

公司回复：

公司子公司深圳市亚美斯通商业保理有限公司（以下简称“保理公司”）与深圳市新中教系统集成有限公司（以下简称“新中教”）的业务始于 2018 年 1 月，保理公司为新中教代采学校教学仪器设备、教学用具等，与新中教指定的供应商就新中教选定的设备签订买卖合同，代付货款，新中教在账期到期前，向保理公司支付全额货款和资金占用费、利息，双方不存在关联关系。

2022 年末，新中教应收账款明细表如下：

单位：万元

客户名称	期初余额	本期借方	本期贷方	期末余额
深圳市新中教系统集成有限公司	5,811.69	6,492.95	6,030.67	6,273.97

单位：万元

科目名称	期末数			期初数		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
深圳市新中教系统集成有限公司	6,273.97	1,527.14	24.34%	5,811.69	1,011.92	17.41%

期末公司根据应收新中教的信用状况、催收进度、商讨的还款计划等，计提了相应的坏账准备，后续公司将根据相应的回款情况以及履约能力进行坏账减值测试计提相应的减值准备，在定期报告中予以披露。

公司工作人员在编制 2022 年度报告时，因工作疏忽，将按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款欠款方深圳市新中教系统集成有限公司坏账准备期末余额误披露为 0.14 亿元，应与单项计提坏账准备中已计提坏账 0.15 亿元一致。公司将及时更正该误差涉及的相关报告。

年审会计师核查意见：

1、了解和评价公司的供应链及保理业务相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、获取供应链及保理业务台账，测算利息计提；

3、对本期新增的保理及供应链业务，检查合同并查看其主要交易条款、银行流水单等单据，对新增重要客户进行背景调查；

4、选择主要供应链及保理业务客户函证期初余额、本期支付资金额、本期利息额、本期收款款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；

5、对金额重大且超过信用期时间较长、高风险的应收供应链及保理，针对性的补充执行网上查询公开信息、现场走访、检查期后回款、核查涉诉事项资料等程序，评估其可收回性及管理层坏账准备计提的是否充分；

6、复核应收供应链及保理款按信用期划分的应收账款的账龄情况分析表是否准确，测算相应坏账准备的计提金额是否准确；

7、对于单项计提坏账准备的应收供应链及保理款，选取样本，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出估计的依据及合理性；

8、就资产负债表日前后记录的供应链及保理交易，选取样本，核对合同、发票及其他其他支持性文件，以评价应收供应链及保理款是否被记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：报告期信用减值损失及坏账准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

问题 6、报告期末，你公司预付款项余额为 1.60 亿元，同比增长 9.42%，按预付对象归集的年末余额前五名预付账款汇总金额为 0.79 亿元，占预付账款年末余额合计数的比例为 49.17%。请说明按预付对象归集的年末余额前五名预付账款明细情况，包括但不限于预付对象名称、是否为关联方、交易金额、采购内容、结算周期、付款时间、交货安排，以及在营业收入下降的情况下，预付款项余额增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司采购一般会基于销售订单需求、以及对市场预测判断的库存备货需求而发生，对常用的电子产品与供应商采用月结的结算方式，很少发生预付款行为，仅对部分供应紧张的电子设备类、特殊电子产品的采购存在签订采购合同后预付部分款项的情形。2022 年年末，预付账款前五名明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	期末余额	采购内容	结算周期	付款时间	交货安排	是否为关联方	原因
1	CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED	2,795.14	电化学镀铜(ECP)专用设备/单片晶圆清洗工艺开发的清洗设备	预付 30%，到货后支付 50%，验收后支付 20%	2022-6-15	2023 年 3 月交货	否	2023 年 3 月交货确定收入
2	盛美半导体设备(上海)股份有限公司	2,484.39	电镀机，刻蚀机清洗项目	预付 30%，发货前 50%，验收后 20%	预付 30%在 2021 年 8 月 9 日	合同计划 2022 年内交货	否	客户取消订单，已预收客户款项；供应商预付货款经沟通已启动退款流程，预计本月或下月到账。
3	上海润理真空技术有限公司	1,743.49	PXH6000MK1HV(含配件)	预付 20%，发货前付 80%	2022-11-01/2022-11-24	预付款到账后 9 个月内交付	否	预付款到账后 9 个月内交付
4	OptoTech Asia Limited	594.36	超精密数控铣磨机/精密数控抛光设备	预付 40%，60%信用证，出货后 55%，验收后 5%议付/签署合同后 50%，发货前 40%，验收通过后 10%	2022-7-15/2022-9-22	2023-2-28/2023-10-24	否	交货时间在 2023 年
5	湖北捷讯光电有限公司	255.00	混合光器件/9905032852	预付 100%	2022-9-2/2022-09-21	到海关后再确认(物料特殊)	否	光纤的长度需要按照要求进行处理，且该订单为分批次交付，首批光纤交付并验收合格后，再进行后续批次加工。
合计		7,872.39						

报告期内，公司除了因为业务需求，新增了部分原合作供应商的预付额度外，还因客户对产品规格性能的新要求，新增了部分需预付货款的供应商。

报告期末，预付账款前五名的明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	期初余额	本期借方发生额	本期贷方发生额	期末余额
1	CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED	-	5,475.27	2,680.14	2,795.14
2	盛美半导体设备（上海）股份有限公司	1,714.35	8,616.43	7,846.38	2,484.39
3	上海润理真空技术有限公司	-	6,392.17	4,648.68	1,743.49
4	OptoTech Asia Limited	-	594.36	-	594.36
5	湖北捷讯光电有限公司	-	388.11	133.10	255.00
合计		1,714.35	21,466.35	15,308.30	7,872.39

报告期内，预付账款同比增长 9.42%，主要系采购结构发生变化所致：（1）客户对产品技术标准、参数的要求提高，新增了供应商，例如 CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED；（2）对部分供应商的采购种类发生变化，例如，在原来常规采购电子产品的基础上，扩大了电子设备类采购例如电镀机，刻蚀机等。

综上，公司 2022 年营业收入同比下降 21.44%，而预付账款同比增长 9.42%，主要系公司为满足客户对新增产品或特殊产品的采购需求变动，相应调整供应商及供应规模所致。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、了解和评价公司的采购与付款相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、选取样本，检查关键的采购合同/订单以识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，分析评价公司实际执行的预付账款确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；
- 3、结合采购商品类型及供应商情况对预付账款以及当期采购额情况执行分析性复核程序，判断本期采购金额及预付账款变动的合理性；
- 4、检查本年度新增重要供应商合同并查看其主要交易条款，对新增重要供应商进行背景调查；

5、从预付账款的会计记录中选取样本，检查与所选样本相关的采购合同或订单、入库单、验收或签收记录、采购发票等相关支持性文件，评价相关预付账款是否符合会计准则；

6、选择主要供应商函证本期采购额、本期付款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；

7、对账龄长的预付账款，重点关注其交易的真实性、商业的合理性及后续进展情况；

8、就资产负债表日前后记录的入库交易，选取样本，核对入库单以及验收单、发票及其他其他支持性文件，以评价预付账款是否被记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：预付款项余额增长的原因为调整供应商及采购比例所致，具有合理性。

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年五月二十四日