

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对《浙江爱仕达电器股份有限公司 2017 年年报的
问询函》的回复

信会师函字[2018]第 ZF130 号



深圳证券交易所中小板公司管理部：

我们于 2018 年 6 月 6 日收到了浙江爱仕达电器股份有限公司（以下简称“爱仕达”或“公司”）转交的贵所中小板年报问询函【2018】第 414 号《关于对浙江爱仕达电器股份有限公司 2017 年年报的问询函》。对该问询函中，就有关需要会计师出具专项意见的问题进行了审慎核查，现回复如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 30.72 亿元，同比上升 20.57%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.73 亿元，同比增长 25.75%。请结合你公司不同业务所处行业的竞争格局、市场地位、业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、非经常性损益、经营性现金流等因素的变化情况，说明本年度营业收入及净利润大幅提升的原因及合理性，并自查收入确认的真实性，是否存在提前确认收入和结转成本的情况，请你公司年审会计师说明其就 2017 年收入确认执行的审计程序。

回复：

【企业回复部分】

（一）公司 2017 年度实现营业收入 30.72 亿元，同比增长 20.57%，同比增长主要系公司主营业务收入较上期增加 50,029.31 万元，主营业务收入增长分析如下：

公司主营业务收入结构及同比变动情况

单位：万元

区域	类型	本期	上期	变动金额	变动比率
内 销	炊具、小家电	190,757.86	156,998.59	33,759.27	21.50%
	机器人板块	4,785.40	69.33	4,716.07	6802.35%
	小计	195,543.26	157,067.92	38,475.34	24.50%
外 销	炊具、小家电	106,399.31	94,845.34	11,553.97	12.18%
合计		301,942.57	251,913.26	50,029.31	19.86%

如上表所述，本期主营业务收入较上期有较大增长，总体上升 19.86%，其中内销收入增长 3.85 亿元，较上期增长 24.50%；外销收入增长 1.16 亿元，上升幅度为 12.18%。针对收入增长的分析如下：

1、公司外销业务，多年来与国外客户建立了良好的合作关系，随着国外经济回暖，核心客户本期订单较上期有较大增加，导致外销收入较上期增加；

2、本期内销较上期增加主要包括内含式及外延式增长两方面原因，首先公司 2017 年度针对炊具、家电板块通过不断提升产品品质及丰富产品类别，线上线下结合以及渠道融合，实现了销售收入的稳步增长；其次自 2016 年开始公司涉足智能制造机器人板块，相关研发产品自 2016 年开始推向市场，本期机器人销售较上期增加了 4,716.07 万元。

单位：万元

类别	本期	上期	变动金额	变动比率
炊具	133,339.19	116,118.72	17,220.47	14.83%
家电	28,949.60	21,656.82	7,292.78	33.67%
家居用品	28,469.07	19,223.05	9,246.02	48.10%
炊具、家电小计	190,757.86	156,998.59	33,759.27	21.50%
机器人板块	4,785.40	69.33	4,716.07	6802.35%
合计	195,543.26	157,067.92	38,475.34	24.50%

结合公司传统炊具及家电板块来看，2017 年主营业务收入较上期增加 3.38 亿元，主要系随着我国城市化进程的不断推进，大量新增城镇化居民住房需求相应为炊具和家电带来了发展空间，同时随着经济发展，居民的消费能力逐步提升，对中高端产品的需求也在增加，公司加大新品研发力度，陆续推出了中高端产品，市场反映较好，结合各产品类型的情况如下：

(1) 炊具方面，公司经过 30 多年市场深耕，成为国内炊具一线品牌，炊具业务主要产品涉及炒煎锅系列、压力锅系列、汤奶锅系列和蒸锅系列等烹调用具，2017 年公司通过研发持续推出中高端新品，从材质和功能上进行升级，包括钛不粘、油你控、一键开合压力锅、锈不了铁锅等一系列创新产品，更加贴合消费者健康环保的生活理念；

(2) 小家电方面，目前国内家电品牌相对较多，公司嘉善小家电基地经过多年沉淀，在产品、研发、供应链等各方面布局均愈加成熟，目前聚焦在 IH 旋风釜系列、真空系列、芯火力系列以及养生系列等健康系列电器产品的推广；

(3) 家居用品方面，公司推出国内首家不粘内胆保温杯、内置磨刀器套刀、全隔断不串味保鲜盒等创新产品；

针对炊具及家电内销渠道，公司坚持卖场推广的投入，稳定在卖场的市场占有率，通过产品结构的升级，销售稳步增加。同时随着城市化进程的加速，三四线及城镇市场需求也在增加，公司加大三四线城市、城镇铺设渠道网点的开拓力度，同时针对部分重要区域公司与部分当地经销商合作成立公司（包括四川、河南地区）进行业务拓展，下沉销售渠道。针对线上交易部分，公司单独设立浙江爱仕达网络科技有限公司负责线上渠道的销售，加大了线上渠道的投入，并补充差异化个性化产品，导致本期电商销售收入增加。

机器人板块主要系公司 2016 年 9 月收购浙江钱江机器人有限公司（以下简称“钱江机器人”），钱江机器人加大在机器人本体的研发和销售渠道投入，不断推出新品，故本期销售较上期增加。

3、针对销售收入增长我们与同行业公司进行比对，针对可比公司苏泊尔(含炊具、电器)销售部分，2017 年销售增长率为 18.70%，公司剔除机器人板块后的收入增长 18.69%，与同行业趋势一致。

（二）2017 年度公司本期净利润大幅度提升分析

本期公司净利润大幅度增加主要系公司收入规模的扩大相应净利润大幅度增加，针对具体情况比对分析如下：

1、营业收入及主要类型销售及毛利率情况分析

单位：万元

项目	本期			上期		
	销售收入	销售成本	毛利率	销售收入	销售成本	毛利率
营业收入	307,154.55	185,876.86	39.48%	254,753.77	151,835.41	40.40%
其中:小家电	36,334.48	27,385.90	24.63%	28,424.71	23,088.45	18.77%
炊具	260,822.69	149,588.38	42.65%	223,419.22	126,137.69	43.54%

其中营业收入增长原因详见上述分析，本期营业毛利率与上期基本持平，未有较大变化，其中小家电毛利率较上期增加，主要系公司本期销售较上期增加，原先固定成本较高，随着产量增加相应毛利率开始逐步上涨；炊具部分毛利率较上期略有下降主要受主材不锈钢、铝的价格上涨影响，同时公司本期逐步加大中高端产品的销售，相应抵消了材料成本的上涨，故两年毛利率相对稳定。

2、公司期间费用情况比对分析

单位：万元

项目	2017 年		2016 年		变动情况	
	金额	费用率	金额	费用率	金额变化率	费率变动
销售费用	67,854.12	22.09%	59,569.55	23.38%	13.91%	-1.29%
管理费用	28,402.08	9.25%	25,811.24	10.13%	10.04%	-0.88%
财务费用	4,850.74	1.58%	-825.02	-0.32%	-687.96%	1.90%

其中销售收入随着销售规模扩大，相应销售费用及管理费用较上期所有增加，比对历年销售费用率、管理费用率略有下降，与总体销售增长趋势基本一致，合理。

(1) 销售费用比对分析

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动率
销售费用合计	67,854.12	59,569.55	8,284.58	13.91%
其中：职工薪酬	24,095.94	23,011.40	1,084.54	4.71%
广告宣传费	3,916.52	4,185.09	-268.57	-6.42%
运杂费	11,241.17	9,971.97	1,269.20	12.73%
促销费	3,690.73	2,702.99	987.74	36.54%
销售服务费	10,440.27	6,792.99	3,647.27	53.69%
展览费	5,570.20	4,185.06	1,385.14	33.10%
差旅费	2,009.37	1,600.86	408.51	25.52%
租赁费	1,498.92	1,428.64	70.28	4.92%

分析：

销售费用增长主要系销售人员薪酬、销售服务费及运费增加所致。销售服务费主要系卖场相关费用，由于卖场竞争日益激烈，公司相应的费用投入也不断加大，以保证公司在卖场的市场占有率。销售人员薪酬增加主要系销售劳务费增加所致，劳务费主要系卖场销售人员薪酬支出。运费的增加主要系销售增加的影响，公司自建立五大物流中心后，较好的控制了无效运输成本，运输费用保持在较为合理的增长水平，销售费用增长合理。

(2) 管理费用比对分析

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动率
管理费用合计	28,402.08	25,811.24	2,590.84	10.04%
其中：职工薪酬	7,140.62	7,175.74	-35.12	-0.49%
技术开发费	12,986.45	10,428.14	2,558.31	24.53%
差旅费	501.57	459.62	41.94	9.13%
无形资产摊销	749.47	737.51	11.96	1.62%
折旧费	1,579.54	1,500.69	78.84	5.25%
租赁费	548.56	464.28	84.28	18.15%

分析：

管理费用增长主要系研发支出增加所致。研发支出增加主要系公司加大了对中高端产品的投入研发，钛锅、升级金刚旋风无油烟锅，新三代的锈不了铁锅，蒸鲜汽锅，单手开合三层刚压力锅等高品质的炊具产品研发投入增加所致。管理费用增长合理；

(3) 财务费用比对分析

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动率
财务费用合计	4,850.74	-825.02	5,675.76	-687.95%
其中：利息支出	2,571.97	955.86	1,616.11	169.07%
票据贴现支出	198.52	89.65	108.87	121.43%
利息收入	362.29	222.84	139.45	62.58%
汇兑损益	2,341.54	-1,730.18	4,071.72	-235.34%
金融机构手续费	100.99	82.48	18.51	22.44%

财务费用增长主要系公司本期外部融资增加导致金融机构利息支出增加，以及受 2017 年人民币不断增值导致的汇兑损失增加所致。

3、非经常性损益比对分析

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动比例
非流动资产处置损益	-36.57	-33.01	-3.56	10.79%
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	228.93	203.38	25.55	12.56%
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	5,553.96	2,095.20	3,458.76	165.08%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	2,106.26	1,661.32	444.94	26.78%
对外委托贷款取得的损益		167.64	-167.64	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4,308.49	-1,743.59	-2,564.91	147.11%
所得税影响额	-514.10	-572.38	58.28	-10.18%
少数股东权益影响额	-11.71	-7.44	-4.27	57.34%
合计	3,018.27	1,771.11	1,247.16	70.42%

从上表可知，公司本期较上期增加 1,247.16 万元，主要系计入当期损益的政府补助增加所致。

4、经营性现金流分析

公司 2017 年经营活动产生的现金流量同比上期比较如下

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	311,059.78	254,445.50	56,614.28	22.25%
收到的税费返还	2,449.95	1,601.88	848.07	52.94%
收到其他与经营活动有关的现金	4,328.18	2,083.86	2,244.33	107.70%
经营活动现金流入小计	317,837.92	258,131.24	59,706.68	23.13%
购买商品、接受劳务支付的现金	183,264.02	114,483.69	68,780.33	60.08%
支付给职工以及为职工支付的现金	52,906.14	50,204.37	2,701.77	5.38%
支付的各项税费	13,976.97	12,531.49	1,445.47	11.53%
支付其他与经营活动有关的现金	56,978.29	49,456.98	7,521.31	15.21%
经营活动现金流出小计	307,125.42	226,676.53	80,448.88	35.49%
经营活动产生的现金流量净额	10,712.51	31,454.71	-20,742.20	-65.94%

2017 年度公司经营活动产生的现金流量净额 10,712.51 万元，上年同期为 31,454.71 万元，下降 20,742.20 万元，同比下降幅度 65.94%，主要系 2017 年末公司存货余额大幅增加，相比上年末增长 11,844.05 万元，导致经营活动现金流减少，存货增加主要系随着公司业务的拓展相应库存备货增加；同时，随着公司销售规模的扩大，本期应收账款和应收票据余额相比年初都有较大增加。

【会计师核查意见】

(三) 会计师就收入确认实施的审计程序包括：

- 1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、选取样本检查销售合同，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，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 3、结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；
- 4、对本年记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同及出库单，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策，其中：

(1) 内销：公司内销炊具家电收入主要分为卖场、经销商、直营、电商销售等，机器人销售主要为经销和直销，针对不同收入的不同销售渠道，我们分别

抽取主要客户大额收入进行查验，追查到销售订单、发货单、收货确认回执单（经销商）、结算单（卖场）、网络平台发货及签收记录（电商）、签收单（机器人收入）、发票等，抽查的报告期内实现销售的收入均具备收入确认的条件，表明收入真实；同时，我们从收货确认回执单（经销商）、结算单（卖场）、网络销售记录（电商）、签收单（机器人收入）等追查到主营业务收入明细账，报告期内抽查的确认回执单都已在相应期间确认收入，表明报告期内公司的销售收入是完整的。销售产品的名称、单价、数量等与发票、发货单、收货确认回执单及销售订单一致，且收入均按产品的验收时点确认，表明收入确认在正确的期间；

（2）外销：根据明细账追查到原始凭证，公司账面列示的外销收入全部具备发货单、海关报关单、提单、发票，表明外销收入真实；再从公司 2017 年度外销海关报关单、提单追查到外销收入明细账，发现 2017 年度外销报关清单均已在 2017 年度确认收入，表明公司 2017 年度外销收入完整。销售产品的品名、单价、金额等与发货单、发票、记账凭证及抽查的销售合同等一致；

5、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

6、对主要客户本期实现的销售及期末应收账款情况进行函证，采用分类分层抽样方法抽取样本，并且，为了确保函证所获取的审计证据的可靠性，我们采取以下措施对函证实施过程进行控制：将被询证者的名称、地址与相应的增值税发票、公司网站地址核对；在询证函中指明直接将回函寄回我们事务所所在地；询证函由审计人员亲自收发。

7、对公司整体应收账款周转率及主要客户信用政策及应收账款账期进行分析，检查有无异常账龄；

8、对应收账款期后回款情况进行查验，核实应收账款真实性。

2、报告期末，你公司存货账面价值为 7.11 亿元，占总资产比例为 16.39%，存货跌价准备为 1,301.83 万元。请补充披露：（1）请结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策等说明存货期末账面余额较大的原因；（2）请结合存货性质特点、未来市场行情以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的合理性和充分性。请你公司年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

回复：

【企业回复部分】

（一）结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策等说明存货期末账面余额较大的原因；

自 2016 年公司开始涉足机器人板块，存货含括传统炊具、家电项目及其机器人板块的库存，为此不同库存比对分析如下：

单位:万元

项目	本期	上期	变动金额	变动比率
存货	72,352.18	60,508.13	11,844.05	19.57%
其中：机器人板块	10,000.79	4,511.62	5,489.17	121.67%
炊具、家电板块	62,351.39	55,996.51	6,354.88	11.35%

如上述表分析，本期存货较上期大幅度增加，总体增长 1.18 亿元，较上期增加 19.57%；其中机器人板块本期较上期增加 0.55 亿元，较上期增加 121.67%上涨幅度较大；炊具、家电板块存货较上期增加 0.63 亿元，较上期增加 11.35%；针对存货情况分析如下：

1、 机器人板块相应库存较上期增加主要系自 2017 业务拓展，相应存货的订单备货所致；

公司自 2016 年收购钱江机器人之后，钱江机器人已经能够开始逐步量产，随着制造业的产业升级，2017 年开始工业机器人的销售也大幅度增加，公司相应的销售和订单的储备也逐步增加，其中订单来自两部分：

（1）来自公司温岭东海塘生产基地智能工厂建造应用项目的本身的订单，公司已于 2017 年 11 月获取国家发改委、工业和信息化部批准的关于“金属炊具智能制造基地技改项目”，涉及政府补助资金 4,950 万元，该项目需要大量工业机器人，钱江机器人针对该项目储备了大量机器人存货，该部分库存对应库存 1,600 万元左右；

（2）钱江机器人公司在收购之前主要聚焦技术的研发，部分核心部件应开始量产，同时产品基本含括全系列产品，能够提供各个型号及各种应用场景的各系列产品，随着 2017 年机器人行业增长，相应意向订单储备较为充分；公司根据订单进行生产，期末库存的商品均有相应的销售订单，该部分对应库存约 3,100 多万，同时由于意向订单较为充足，而机器人生产至应用需要一定的周期，公司相应针对原材料及半成品进行了备货；

机器人板块库存较上期大幅度增加，经上述分析相关增长和行业趋势一致，存货增长合理；

2、 炊具及家电板块相应库存较上期增加主要系销售较上期增加，相应存货也较上期有所增加所致；

公司主要生产和销售炊具及家电产品，生产和销售的产品主要采用不锈钢及铝作为主材进行生产，相应的产品性能稳定，公司外销基本根据订单进行生产和销售，外销 2017 年度销售 10.63 亿元，针对外销稳定的订单对应的库存；由于公司产品属于大众消费品，针对内销部分，公司需要通过建立各地办事处将渠道

贴近市场，而第四季度和春节属于销售旺季需要进行备货，公司期末一般需要对存货进行备货，相应导致存货期末余额较大。

随着国外核心客户订单的增加以及国内城镇化进程的推进，相应本期销售较上期有一定增加，销售的增加相应导致本期库存相应增加。存货的增长幅度和销售增长幅度吻合，涉及炊具及家电的库存结构历年比对情况如下：

单位：万元

项目	本期	上期	变动金额	变动比率
原材料	12,198.80	10,851.73	1,347.08	12.41%
周转材料	941.68	785.80	155.88	19.84%
委托加工物资	2,969.36	1,634.44	1,334.92	81.67%
在产品	5,747.64	6,023.72	-276.08	-4.58%
库存商品	33,505.08	26,245.88	7,259.20	27.66%
发出商品	6,988.83	10,454.94	-3,466.11	-33.15%
合计	62,351.40	55,996.51	6,354.89	11.35%

涉及存货增长分析如下：

- (1) 公司原材料和委托加工物资期较上期增加，主要受原材料市场行情影响，原材料价格持续上升，公司为应对材料上升带来的成本增加，对原材料的储备增加系公司采购的原材料自 2017 年开始逐步上涨，公司为应对原材料价格的上涨相应加大备货；
- (2) 本期库存商品（含括炊具及家电）主要两个方面，一方面外销本期销售增加，相应订单较上期增加，对应期末库存较上期也有增加；另一方面内销，公司内销主要以 KA 卖场渠道为主，主要由公司自行直营，相应为满足 KA 卖场渠道的备货要求，相应增加了直营的库存，导致本期库存较上期有所增加；
- (3) 比对公司历年存货周转率，公司本期炊具及小家电存货周转率较上期相比稳定，不存在异常变动情况；

单位：万元

项目	本期	上期
存货期初余额（炊具及小家电）	55,996.51	50,454.62
存货期末余额（炊具及小家电）	62,351.40	55,996.51
营业成本	176,974.29	149,226.14
存货周转率（次数）	2.99	2.80

基于上述分析，公司存货期末账面余额较大与本期销售增长吻合，期末存货金额合理。

(二) 请结合存货性质特点、未来市场行情以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的合理性和充分性。

1、存货的内部管理制度、存货监测时间、监测程序、监测方法

根据生产经营特点，公司已建立了较为全面的存货内部管理和控制制度，涵盖了采购、生产、销售和仓储各环节，以提高存货的质量及运营效率。通过存货系列内部管理制度，规定了存货采购审批流程、库存水平，降低资金占用，力争使存货效益和成本最优化；严格执行不相容岗位分离原则，明确各职能部门的岗位职责；规定了存货采购、入库、领用、付款等实物流程，规定了资产盘点流程和存货处理的审批程序；公司仓库保管部门每月自行盘点，销售、财务定期监盘，根据存货抽查盘点情况，对管理部门进行考核。从而减少存货积压，提高存货周转率。公司严格按照企业会计准则和内部会计核算制度对存货进行会计核算。

针对公司厂区库存，公司制定严格的存货监盘政策，每月定期盘点，同时财务人员会同其他人员参与对仓库进行定期和不定期抽盘，同时年终公司制定详细的盘点计划，由财务会同采购、销售及其他部门对公司全部库存进行盘点。

针对各地办事公司单独设立《区域存货管理制度》，专设专人进行监管，为保证账实相符，办事处每月底定期进行盘点，总部财务每季度对仓库进行抽盘，物流主管与财务部定期核对实际仓库核对，如异地仓库属于第三方物流负责，公司除每月定期盘点外，公司定期与第三方物流数据进行核对，定期盘点数据及时汇报至总部。

每月盘点时，公司仓库根据库存商品品项对其进行有效分类，进行严格鉴定，区分正常类存货、二级品存货、报废类存货，二级品存货、报废类存货与正常类存货分开摆放，仓库根据期末实际盘点情况进行统计汇总列示，定期汇报 1 年以上的存货，各期末财务及客服人员均对仓库实际盘点数进行监盘确认；针对残次品、报废品部分，及时转入公司不良品仓库，针对部分通过返修至车间公司每月定期进行处理。

2、对存货跌价准备计提的合理性和充分性的说明

针对机器人板块，公司根据订单进行生产，根据合同价格作为可变现净值为计量基础进行减值测试，目前毛利率较为稳定，不存在减值迹象，故未计提存货跌价准备。

针对炊具及小家电板块，公司产品耗用的原材料主要系铝锭及不锈钢等，公司仅对材料进行物理加工，完工产品的形态和性能仍非常稳定，产品的保存周期较长，具体存货政策如下：

1) 针对一般存货的跌价准备政策及计提金额核实

期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。产成品、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;

公司目前主要从事炊具及小家电的生产和销售,产品耗用的原材料主要系铝锭及不锈钢等,公司仅对材料进行物理加工,完工产品的形态和性能仍非常稳定,产品的保存周期较长。公司属于炊具行业细分市场龙头企业,比对本期及上期销售情况,以及可预见 2018 年市场不会发生大的变化,正常品能够正常出售,公司的毛利率较高,相关盈利能力能达到保持,为此正常品不存在减值迹象,故针对正常品不再计提减值准备。

同时针对小家电部分,主要由公司子公司浙江爱仕达生活电器有限公司负责,针对期末库存 9,690.11 万元,根据售价对其全额计提跌价测试,计提存货跌价准备 506,952.14 元。

2) 针对特殊存货的跌价准备政策及计提金额核实

除正常品之外,公司存在一部分库龄较长及残次品部分特殊存货,针对该部分存货作为专门资产组进行减值测试。

针对库龄较长的产品,首先有仓库人员核实其存货形态,如果存货的形态未发生变化属于正常品范畴,公司根据该类存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,预计售价主要参考公司促销政策或近期实际促销折扣价为基础确定;

针对部分库存商品因表面划伤或略有瑕疵,该部分实际并不影响产品的使用,该部分作为二级品及残次品部分,公司根据该类存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,预计售价主要在公司正常品促销价格的基础上再给予一定的折扣基础确定或近期实际出售的折扣价为基础确定;

针对账龄超过 1 年以上及残次品分别作为单独资产组进行减值测试,为此计提减值准备 12,511,332.12 元。

【会计师核查意见】

（三）会计师针对上述事项执行的核查程序

1、针对存货余额真实性执行的审计程序

- 1) 对公司存货相关的内部控制的设计与运行有效性进行了解和评估
- 2) 重新复核存货发出及结存计价，与账面发出及结存情况比对
- 3) 检查存货采购涉及的采购申请、订单、发票、入库单等原始单据，核实与账面记录一致

4) 对期末存货进行抽盘

公司目前的库存除总部温岭地区工厂外，在全国另设五大物流中心，包括沈阳的华北物流中心，广州的华南物流中心，成都的西南物流中心，嘉善的华东物流中心，湖北安陆的华中物流中心。除此之外，公司在全国多个中小城市设立 38 家办事处及仓库。针对公司库存情况的盘点，我们结合对公司厂区、物流中心、办事处库存管理相关内控的了解，并对公司仓储情况进行访谈和执行穿行测试的基础上，确定相关存货监盘策略，总部及各大物流中心首先纳入盘点范围，对全国的 38 家办事处依据盘点策略制定日最近一期库存进行分层抽样，执行现场抽盘程序。

5) 对发出商品执行函证程序

采用分类分层抽样方法抽取样本，并且，为了确保函证所获取的审计证据的可靠性，我们采取以下措施对函证实施过程进行控制：将被询证者的名称、地址与相应的增值税发票、公司网站地址核对；在询证函中指明直接将回函寄回我们事务所所在地；询证函由审计人员亲自收发。

通过上述程序，我们认为公司期末库存金额真实合理。

2、期末存货跌价准备计提的合理性和充分性的核查

1) 针对库龄未超过 1 年的正常品存货跌价准备充分性复核

通过复核公司近期营业毛利率，毛利率均超过 30%以上，产品的毛利率较高。

项目	2017 年度	2016 年度
营业收入	3,071,545,489.41	2,547,537,745.54
营业成本	1,858,768,575.99	1,518,354,122.86
毛利率	39.48%	40.40%

考虑公司产品性能稳定，公司产品的保存周期较长，在复核产品的性能和整体毛利率之后，正常品不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。

2) 针对库龄超过 1 年的正常品存货跌价准备充分性复核

我们在期末盘点过程中，对仓库上报的各类存货进行抽盘，结合公司实际盘点情况，复核账龄超过 1 年以上的库存商品清单。

由于公司在全国建立了较为完善的销售体系，各类型产品销售制定了完善的销售价格体系，针对库龄超过一年以上的库存公司制定了相关价格政策，我们查阅了公司与之相关的政策，复核公司库龄超过 1 年以上库存估计售价时，针对公司相关政策规定的最低价格进行匹配或近期实际促销价格进行比较；经复核两者相吻合，无异常情况。针对该类存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现价值，并与账面成本比较，进行存货跌价减值测试；为此我们进行重新匡算，匡算数据与报告数据一致。

3) 针对二级品存货跌价准备充分性复核

二级品系商品存在部分瑕疵但不影响正常使用的存货，针对该部分存货我们履行的复核程序如下：

公司针对二级品制定了统一的处理价格，处理价格参考实际销售价格的基础上给予一定的价格优惠。

同时公司针对二级品存货制定了完善的内控制度，针对该部分库存单独设置相应的仓库进行管理，总部针对各办事处次级类存货进行监管，通过 ERP 系统直接查阅并监督；2015 年开始，对于办事处的二级品纳入考核，要求各办事处二级品库存每月定期汇报总部，针对二级品及时就近促销或退回至公司总部仓库，公司定期通过返修或报废及时进行清理。期末盘点时，我们组织对主要办事处进行访谈，实际情况与制度执行一致。同时针对对于总部期末库存商品中存在的二级品，我们期末存货盘点过程中进行了复核，账面与实际库存数量相符。

我们抽取部分次级类存货的预计售价与公司制定的政策进行匹配，相关价格吻合，未见异常情况。

同时，我们抽取了部分二级品期后销售价格与预计售价比较，不存在低于预计售价的情况。

4) 针对毁损类存货，该部分存货一般无法出售，公司一般直接进行返修退回生产车间进行返修，公司每月定期处理，期末库存基本已经通过返修消化完毕，我们为此参与监盘，实际盘点与账面情况吻合，未见异常情况。

5) 比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对公司计提存货跌价准备估计的销售费用和相关税费进行评估，并与资产负债表日后的实际发生额进行核对，未见异常。

综上所述，我们认为，公司存货跌价准备金额计提充分。

3、报告期末，你公司商誉的账面价值合计人民币 4,718.31 万元，不存在减值迹象。请分别结合被投资单位目前的具体经营情况、盈利能力和核心优势，补充披露你公司不计提商誉减值准备的原因及合理性。请你公司年审会计师对上述事项进行核查并发表意见。

回复：

【企业回复部分】

（一）被投资单位目前的具体经营情况、盈利能力和核心优势，补充披露你公司不计提商誉减值准备的原因及合理性

公司于 2016 年 9 月收购了浙江钱江机器人有限公司，形成相应商誉，但钱江机器人业绩未达预期的情况下，未对商誉计提减值，主要系对钱江机器人与商誉相关的资产组合理预计未来现金流量得出的现值与账面相比，未发生减值。

工业机器人公司的发展，主要是不同阶段之间实现的突破对企业影响较大，目前钱江机器人已经实现了量产化，相比 2016 年收购时完成了一个阶段的突破，同时距 2016 年发展时间已经较长，经营环境等已经发展变化，经过爱仕达各个渠道的大力推广，根据目前已经签订的协议及提货计划等情况，预计 2018 年可以实现较大的突破，对于未来现金流的预测按照最新的经营环境进行预测。两次之间的盈利预测差异如下：

1、两个时点净利润预测数对比

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
上次预测经营利润（2016 年 7 月 31 日）	4,588.29	6,924.77	8,958.89	8,958.89	8,958.89
本次预测经营利润（2017 年 12 月 31 日）	1,045.37	3,654.81	5,299.02	6,322.72	7,811.16
差异分析	本次预测经营利润相比上次为低，产生差异主要是由企业的收入、成本、期间费用共同作用而成的。企业本次预测收入相比上次预测要高，企业的毛利率下降、营业费用率上升、管理费用率下降。具体分析见收入、毛利、以及费用率的预测对比。				

本次净利润预测数与收购时的净利润预测数的对比，详细指标分析如下：

2、两个时点收入及毛利预测数对比

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
上次收入预测	25,194.8	31,008.55	36,459.83	36,459.83	36,459.83
本次收入预测	29,294.8	37,995.21	50,589.17	60,319.87	70,538.85

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
差异分析	本次预测收入规模比上次高，主要是因为企业实现了量产化后，对于销售渠道进行了大力的推广，根据目前已经签订协议及意向函等资料预计 2018 年能实现较多的收入。上次预测 2018 年以后，企业收益增幅已经较缓趋于稳定，而根据市场分析以及企业经营规划，2018 年企业的业务发展可以实现更快的发展。				
上次毛利预测	0.34	0.35	0.36	0.36	0.36
本次毛利预测	0.19	0.25	0.24	0.24	0.24
差异分析	本次预测毛利比上次低，主要因为上次毛利预测是基于假设前提下几个核心零部件实现技术突破，进行量产后预计获取的毛利水平。而本次毛利预测是基于其中减速机已经实现技术突破，目前小批量生产，在未来进行量产后取得毛利进行的预测。毛利率预测根据目前实际的技术情况进行更合理判断后确认，相比上次假设前提下的毛利率更具有可靠性。				

3、两个时点费用率预测数对比

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
上次营业费用率预测	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
本次营业费用率预测	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06
差异分析	营业费用率本次预测比上次预测高，主要是因为上次预测时企业刚处于小批量试产阶段，参考上市公司的营业费用率预测，本次预测，企业业务已经展开，参考量产后的实际费用情况预测，实际费用率有所提高。				
上次管理费用率预测	0.11	0.08	0.07	0.07	0.07
本次管理费用率预测	0.09	0.08	0.07	0.06	0.06
差异分析	管理费用率本次预测与上次预测相对接近，主要因为 2016 年收购时管理团队，财务人员已经招募，经营场所等也已经固定，主要费用构成变化不大，故两次评估预测费用率相近。				

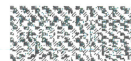
综上所述，依据中联评估出具的《浙江爱仕达电器股份有限公司商誉减值测试所涉及的浙江钱江机器人有限公司资产组组合预计未来现金流量的现值评估项目资产评估说明》，钱江机器人不计提减值。

【会计师核查意见】

（二）会计师关于上述事项的核查。

1、未计提商誉减值的依据说明

我们在审计过程中取得了中联评估出具的《浙江爱仕达电器股份有限公司商誉减值测试所涉及的浙江钱江机器人有限公司资产组组合预计未来现金流量的现值评估项目资产评估说明》，该评估过程采用收益法计算商誉有关资产组预计未来净现金流量现值，预计未来净现金流量现值系根据公司的目前经营状况、订



单、产能、宏观经济及行业发展概况等，预测公司未来经营期内的各项经营收入和成本费用，确定各期现金流量。按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率为 14.59%。依据上述各期现金流量及折现率计算出资产组预计未来净现金流量现值，与与资产组及商誉账面价值比较如下：

项目	持股比例	资产组可 辨认价值 (万元)	商誉账面价 值 (万元)	账面合计 (万元)	未来净现金流 量现值 (万元)
钱江机器人项 目	51.00%	7,358.76	4,606.31	16,390.74	19,721.33

未来净现金流量现值大于商誉及资产组账面价值，故商誉不存在减值。

2、针对上述评估报告所依据的假设相关参数的复核

1) 针对 2018 年度销售预测，我们查看了目前已签订的订单、意向认购协议、提货计划等与管理层预测的数据进行比对，同时查看了截止报告出具日的实际销售情况，与预测不存在重大差异。

2) 针对 2018 年以后销售预测，我们就上述事项对公司管理层进行访谈，了解机器人行业整体发展情况以及相关政策，行业整体增长率保持在 25%-30%之间，进口机器人公司保持在 75%-80%的增长，国产机器人年复合增长率在 30%左右。公司预测数据按照 25.74%的年复合增长率复合行业现状。

3) 对折现率的复核：公司按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率为 14.59%。我们复核了公司折现率的计算过程，同时通过对中联资产评估公司以外的其他评估相关专业人士的访谈，了解评估所用折现率的测算方法，一般情况下制造业的折现率在 12%左右，公司目前所用折现率高于平均折现率，基于谨慎性原则，我们认为该折现率合理。

综上所述，我们认为公司对 2018 及未来业绩预测情况合理。根据上述预测测算出的商誉不存在减值，故未计提商誉减值准备。

