

《关于对天津经纬辉开光电股份有限公司的年报问询函》 (创业板年报问询函〔2020〕第 17 号)的会计师回复

深圳证券交易所创业板公司管理部:

根据贵交易所 2020 年 4 月 1 日下发的(创业板年报问询函〔2020〕第 17 号)《关于对天津经纬辉开光电股份有限公司的年报问询函》(以下简称“问询函”)的要求,信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)审计项目组就问询函中要求会计师回复的问题逐项进行了认真核查及分析说明,现就有关问题回复说明如下:

以下回复中,相关公司简称见公司 2019 年年度报告。

问题一:报告期内,你公司各季度净利润和净利润率均呈上升趋势,第三季度和第四季度净利润合计占比为 67.9%,第四季度净利润率相比第一季度增加 3.54 个百分点,增长幅度高达 82.57%。请你公司结合业务季节性、各季度收入、成本和费用明细等说明公司净利润率逐步提升且净利润主要集中于下半年实现的原因及合理性,是否存在收入、成本和费用核算不准确或跨期确认等问题。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复:

公司第三季度和第四季度净利润合计占全年比率为 67.9%,主要原因为公司销售到欧美的触控显示产品一直以来占比较高,且订单呈现季节性变化和产品结构性变化。公司触控显示产品(包括保护屏,液晶显示模组及触控显示模组)下半年销售收入较上半年明显增加,因为部分客户产品研发主要在上半年进行,新产品发布及批量化生产主要集中于下半年,如主要用于苹果手机上的保护屏,在贝尔金苹果手机配件连锁店及沃尔玛超市销售;液晶显示模组主要应用在空气净化器、吸尘器、血糖仪、运动相机等,客户包括伟创力、戴森电器、Gorpo 等;触控显示模组主要用于车载产品,白色家电及 POS 机等。并且,由于欧美的感恩节(公历 11 月第 4 个周四)与圣诞节(公历 12 月 25 日)假期,及中国

农历春节（一般在公历 1 月或 2 月）假期，导致下半年是触控显示产品的销售旺季，客户的订单量及备货量均大幅增加。触控显示产品销售额较 2019 上半年增加 3 亿余元，订单充足、销售额增加。

公司产品销售 2019 年下半年较上半年变化明细如下：

单位：万元

产品名称	下半年		上半年		下半年较上半年		
	收入	毛利	收入	毛利	毛利增减长额	收入增长 (%)	毛利率增长 (%)
铜产品	22,000.06	1,837.55	19,694.43	2,073.58	-236.03	11.71	-2.18
铝产品	7,014.84	1,680.27	4,492.50	1,069.40	610.87	56.15	0.15
电抗器	3,294.53	603.67	1,552.31	277.18	326.49	112.23	0.47
液晶显示模组	52,842.00	8,947.60	34,074.09	5,593.00	3,354.60	55.08	0.52
触控显示模组	31,305.87	7,974.31	25,986.66	6,108.54	1,865.77	20.47	1.96
保护屏	18,912.87	7,883.68	11,518.44	3,879.36	4,004.32	64.20	8.00
合计	135,370.17	28,927.09	97,318.45	19,001.06	9,926.03	39.10	1.84

保护屏产品下半年较上半年收入增加 7,394.43 万元，毛利增加 4,004.32 万元，毛利率增长 8.00%。主要原因为该类产品上半年是老产品订单，下半年是新产品发布后的订单，新产品价格较高，毛利率也相对较高；同时，由于新产品订单量大，公司生产量大，生产效率提高，产品单位固定成本降低，产品毛利率提升。另外，美元兑人民币汇率下半年（7-12 月平均 7.0005）较上半年（1-6 月平均 6.7695）上升，产品以美元定价，收入增加，也是提升该产品毛利率的原因之一。

公司产品销售 2018 年下半年较上半年变化明细如下：

单位：万元

产品名称	下半年		上半年		下半年较上半年		
	收入	毛利	收入	毛利	毛利增减长额	收入增长 (%)	毛利率增长 (%)
铜产品	21,567.99	1,576.98	19,798.26	1,743.96	-166.99	8.94	-1.50

产品名称	下半年		上半年		下半年较上半年		
	收入	毛利	收入	毛利	毛利增减金额	收入增长(%)	毛利率增长(%)
铝产品	3,002.37	-114.74	7,946.07	2,738.68	-2,853.43	-62.22	-38.29
电抗器	996.13	44.79	5,749.55	2,172.41	-2,127.62	-82.67	-33.29
液晶显示模组	37,292.39	6,745.67	27,429.04	3,882.51	2,863.16	35.96	3.93
触控显示模组	25,462.49	8,110.02	22,379.82	6,016.29	2,093.73	13.77	4.97
保护屏	20,060.70	8,329.70	14,245.84	5,076.27	3,253.43	40.82	5.89
合计	108,382.07	24,692.41	97,548.58	21,630.12	3,062.30	11.11	0.61

公司 2018 年第三季度和第四季度净利润合计占全年比率为 61.24%，公司两年净利润的变动趋势一致（自 2017 年 11 月，新辉开纳入公司合并范围，2017 年上、下半年数据不具备可比性）。综合分析，公司产品的季节性因素及产品结构的变化使净利润率逐步提升且净利润主要集中于下半年是符合公司实际情况的。

报告期内，公司各季度收入、成本和费用明细如下表：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度合计
营业收入	42,920.39	54,700.71	70,013.68	65,595.99	233,230.78
营业成本	34,350.22	44,000.18	57,087.74	49,721.43	185,159.57
毛利率	19.97%	19.56%	18.46%	24.20%	20.61%
期间费用	7,037.76	7,171.16	7,822.19	10,627.65	32,658.75
其中：销售费用	1,788.89	2,040.97	1,957.03	2,303.78	8,090.67
管理费用	3,157.54	3,378.88	3,364.34	4,506.55	14,407.31
研发费用	1,443.56	1,773.31	1,911.03	2,818.74	7,946.64
财务费用	647.77	-22.01	589.79	998.58	2,214.13
期间费用率	16.40%	13.11%	11.17%	16.20%	14.00%
归属于上市公司股东的净利润	1,838.74	2,573.46	4,203.41	5,130.60	13,746.22

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度合计
净利润率	4.28%	4.70%	6.00%	7.82%	5.89%

如上表所示，三、四季度净利润率增长主要是毛利率增长所致，从发生额看，由于将长沙宇顺纳入合并范围、计提新辉开管理层实现业绩承诺的超额奖励、加大研发投入等原因，下半年期间费用有所增加。但增长金额及比例均低于毛利增长，形成净利润率增长。

公司根据权责发生制的原则确认收入与成本及费用，制定了严格的内控管理制度与会计核算制度，公司按照货物客户签收日期为风险报酬转移时点确认收入，季度末检查、核对货物签署单的日期与收入确认日期是否属于同一期间，同时结转相关的成本费用。每月末及季度末都要对公司的存货进行全面的盘点，及时调整盘点差异，确保月末存货准确。季度末，也及时记录及预估相关期间费用，保证费用记录的完整性和截止期间准确性。公司不存在收入、成本和费用核算不准确或跨期确认等问题。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，公司因触控显示产品行业的季节性波动和产品结构性变化，导致下半年的净利润占全年的 67.9%，净利润率逐步提高。通过对公司财务相关内部控制制度的了解和测试及执行截止测试工作，公司已建立完善的财务核算体系，收入、成本和费用的核算能够按照权责发生制原则，按照货物所有权上的主要风险和报酬转移给对方时确认收入，并结转相应成本，能够及时记录及预估相关费用，核算符合企业会计准则的要求，不存在核算不准确及跨期确认的问题。

问题二：年报显示，你公司主要产品包括触控显示、电磁线和电抗器三大类别。报告期内，触控显示产品销量 7,766.93 万个，同比增长 65.88%；实现收入 174,639.93 万元，同比增长 18.91%；毛利率为 23.13%，同比减少 2.79 个百分点。电磁线产品销量 11,850.85 吨，同比减少 11.78%；实现收入 53,201.84 万元，同比增加 1.7%；毛利率 12.52%，同比增加 1.16 个百分点，

其中铜产品和铝产品毛利率分别为 9.38%和 23.89%。电抗器销量为 2,562 台，同比增加 64.13%；实现销售收入 4,846.84 万元，同比减少 28.15%；毛利率为 18.17%，同比下降 14.69 个百分点。同时年报显示，你公司在高端显示屏、触摸屏、低功耗显示屏、车联网终端产品、特高压装备、特种电力电磁线等方面技术全球领先，有些技术甚至是全球唯一。

(1) 请按产品类别补充说明产品主要应用领域及细分领域的竞争状况、公司的市场份额、前五大客户明细及近三年变动情况、毛利率波动的原因和合理性。

(2) 结合产品结构及单价等说明公司各类产品销量变化与收入变动不一致的具体原因及合理性。

(3) 补充说明高压和特高压领域产品的收入、占比及毛利率水平，电磁线铜产品和铝产品毛利率差异较大的原因。

(4) 结合相关产品和技术参数、性能、市场占有率等说明公司判断技术全球领先甚至全球唯一的依据，相关表述是否审慎合理。若否，请更正。

请年审会计师对问题 (1) (2) (3) 进行核查并发表意见。

公司回复：

(1) 产品类别主要应用领域及细分领域的竞争状况、公司的市场份额、前五大客户明细及近三年变动情况、毛利率波动的原因

公司电磁线产品属于电线电缆行业的细分领域，主要分为铜、铝产品，包括膜包线、漆包线、纸包线、云母带绕包线、绞合线、扁形换位铝导线、铜换位导线等多种电磁线系列产品，共 50 余个品种，产品不一样价格不一样，属于定制产品。广泛应用于电力（风电）装备、智能制造、交通运输、电机电器、通讯传输、家用电器、电子等领域中变压器、电抗器及机电类产品里，国内大小电磁线产品生产企业约有近千家。无权威发布的市场份额统计情况，公司准确市场份额很难确定。

公司电磁线业务近三年前五大客户如下：

单位：万元

客户名称	是否为关联方	2019 年排名		2018 年排名		2017 年排名	
		排名	金额	排名	金额	排名	金额
客户 A	否	第一名	9,936.66	第一名	5,407.61		
客户 B	否	第二名	5,629.60	第三名	4,783.68	第一名	5,704.52
客户 C	否	第三名	5,392.85	第二名	4,408.70	第三名	4,347.76
客户 D	否	第四名	2,992.54	第五名	3,456.59	第二名	3,257.97
客户 E	否	第五名	2,423.24				
客户 F	否			第四名	2,361.63		
客户 G	否					第四名	2,874.14
客户 H	否					第五名	2,676.79
合计			26,374.89	-	20,418.21	-	18,861.18

公司近三年电磁线前五大客户变化不大。

2) 电抗器业务

公司电抗器产品主要为干式空心电抗器产品，电压等级从低压 600V 到特高压 1100kV，产品系列完备，主要应用于电力输变配电领域。电抗器作为变压器大类产品的一种，结构相对特殊，也属于特种电器产品。市场上主要从事干式空心电抗器的厂家约有 10 家，其中主要从事中低压干式电抗器的有 6 家，从事高压电抗器的厂家有 5 家，有特高压大型设备供货经验的厂家仅有 3 家，公司即属于这 3 家之一。同行业竞争相对比较激烈，中低压产品利润率偏低，高压设备利润较高。公司的市场份额目前相对较低，未来市场情况跟市场需求情况、公司中标情况确定，2020 年电抗器销售收入增长存在一定的不确定性风险。

公司电抗器业务近三年前五大客户：

单位：万元

客户名称	是否为关联方	2019 年排名		2018 年排名		2017 年排名	
		排名	金额	排名	金额	排名	金额
客户 A	否	第一名	1,637.93				
客户 B	否	第二名	454.68	第四名	264.07		

客户 C	否	第三名	332.56				
客户 D	否	第四名	292.87				
客户 E	否	第五名	233.21	第二名	502.70	第三名	538.76
客户 F	否			第一名	5,148.56	第二名	2,191.62
客户 G	否			第三名	329.50		
客户 H	否			第五名	228.79		
客户 I	否					第一名	4,868.20
客户 J	否					第四名	187.34
客户 K	否					第五名	166.62
合计			2,951.25	-	6,473.61	-	7,952.54

公司近三年电抗器前五大客户根据中标情况会有所变化。

3) 触控显示业务

公司子公司新辉开主要从事触摸屏、液晶显示模组、触控显示模组及其配套产品的研发、生产和销售，细分行业为“触摸屏和中小尺寸液晶显示行业”的细分领域，公司根据客户的实际需求和环境，通过设计、生产并销售黑白、彩色液晶显示器模组、触摸屏模组、触摸显示模组以及盖板玻璃、背光、保护屏产品，经过严格的性能测试后，为客户提供定制化的产品，虽然市场份额较低，但客户群稳定，能够保持原有的盈利模式。

公司触控显示业务近三年前五大客户：

单位：万元

客户名称	是否为关联方	2019 年排名		2018 年排名		2017 年排名	
		排名	金额	排名	金额	排名	金额
客户 A	否	第一名	26,247.83	第二名	19,705.86	第二名	11,058.24
客户 B	否	第二名	16,317.16	第一名	9,479.25	第一名	13,576.01
客户 C	否	第三名	10,950.79	第三名	8,139.93	第五名	5,696.03
客户 D	否	第四名	7,989.74				
客户 E	否	第五名	6,877.05				
客户 F	否			第四名	7,279.52	第三名	9,443.09
客户 G	否			第五名	6,623.79	第四名	6,249.72
合计			68,382.56		51,228.36		46,023.09

公司近三年触控显示业务前五大客户稳定，变化不大。

本公司按产品类别毛利率波动情况如下：

单位：万元

行业产品	营业收入	营业成本	本年 毛利率 (%)	上年 毛利率 (%)	毛利率比上年 同期增减 (%)
电磁线	53,201.84	46,541.03	12.52	11.36	1.16
电抗器	4,846.84	3,965.99	18.17	32.86	-14.69
触控显示	174,639.93	134,253.45	23.13	25.92	-2.79
合计	232,688.61	184,760.47	20.60%	22.45%	-1.85%

电抗器产品毛利率下降较大的原因为 2018 年为国网安徽省电力公司物资公司完成 5,148.56 万元的特高压电抗器的交货，2019 年无此类产品。同时由于公司产品尤其是大型高压产品受特高压工程建设周期的影响，生产和交货周期较长，且工程建设时间上有一定的不确定性，所以交货期长，收入确认各期不均衡，且由于产品均为定制产品，各期毛利率变化较大。交货延期导致 2019 年销售收入下降，产品单位成本增加，也是造成毛利率下降的原因之一。

触控显示产品毛利率下降，主要有两方面原因：

公司子公司新辉开开展的电视组件贸易业务毛利较低。自 2018 年中美贸易战发生以来，公司出口到美国的业务受到一定影响，为降低这一影响，公司积极利用各种销售渠道在巩固原有业务的基础上，开拓新的业务。2019 年第二、第三季度公司陆续向 Changhong (Hong Kong) Trading Limited（以下简称“长虹（香港）”）采购电视组件，并通过美国家电品牌供应商 Element TV Company, LP（以下简称“Element”）在美国进行最后的组装后，将产品销售给美国沃尔玛公司。该产品 2019 年实现销售额 14,881.28 万元人民币，实现毛利 596.88 万元人民币。根据公司与长虹（香港）签署的供货协议，长虹（香港）负责将货物送到 Element 指定的收货地点，运输过程中的运费、保险费及货物损失等均由长虹（香港）负担，长虹（香港）对产品作出为期 18 个月的质量保证；为确保应收账款的回款安全，公司与 Element 和美国 Capitol City Escrow, Inc.（以下简称“Escrow”）签订资金共管协议，设立共管资金账户，约定沃尔玛将货款付至该共管资金账户后，由 Escrow 直接将美国新辉开应收 Element 的货款支付给美国新辉开，这样资金安全得到保障。根据公司与 Element 签订的销售合同，在 Element 收到货物并检验合格后，向公司开具货

物收据，货物风险及所有权转移给 Element。公司在收到货物收据后确认销售收入。2019 年该业务的平均毛利率为 4.01%，低于公司触控显示产品 2019 年 23.13%的平均毛利率，是触控显示产品整体毛利率下降 2.79%的主要原因之一。公司认为该项业务风险很低，且有机会与沃尔玛及 Element 在美国市场开展更多领域的业务合作，对公司的长远发展有较好的促进作用。

美国新辉开展的电视组件贸易业务是公司 with 沃尔玛原有业务的拓展，具有一般出口贸易业务的特征，是公司日常经营活动形成的、导致经济利益流入公司的商品购销行为。美国新辉开在商品的主要风险和报酬、控制权转移给 Element 时确认收入，收入和成本的金额能够可靠计量。收款通过设立共管资金账户的方式，保证了沃尔玛的回款能够在共管账户直接汇至美国新辉开，确保经济利益能够流入公司。电视组件贸易业务符合主营业务收入的确认条件。

2) 因产品结构的变化，较高毛利率的产品销售收入权重有所下降，比如较高毛利率的保护屏产品销售收入权重由 2018 年的 16.63%下降至 2019 年的 13.05%，也是触控显示产品的整体毛利率下降 2.79%主要原因之一。

(2) 公司各类产品销量变化与收入变动不一致的原因

行业产品	2019 年数量	2019 年单价	2019 年营业收入 (万元)	2018 年数量	2018 年单价	2018 年营业收入 (万元)	数量比上年同期增减	单价比去年同期增减	营业收入比上年同期增减
电磁线	14,236.26	37,370.65	53,201.84	13,433.00	38,944.90	52,314.68	5.98%	-4.40%	1.70%
电抗器	2,562	18,918.19	4,846.84	1,561	43,213.87	6,745.69	64.13%	-56.22%	-28.15%
触控显示	77,669,307	22.49	174,639.93	46,821,816	31.37	146,870.29	65.88%	-28.31%	18.91%
合计			232,688.61			205,930.66			12.99%

公司 2019 年与 2018 年相比，各类产品销售量与收入变动分析如下：

注 1：①电磁线的数量为吨，单价为元/吨；②电抗器的数量为台，单价为元/台；③触控显示的数量为个，单价为元/个。

注 2：由于工作人员统计失误，电磁线产销量统计错误，现修正如下：

修正前：

行业分类	项目	单位	2019 年	2018 年	同比增减
电磁线	销售量	吨	11,850.85	13,433	-11.78%
	生产量	吨	12,207.15	13,276	-8.05%
	库存量	吨	961.3	605	58.89%

修正后：

行业分类	项目	单位	2019 年	2018 年	同比增减
电磁线	销售量	吨	14,236.26	13,433	5.98%
	生产量	吨	14,592.56	13,276	9.92%
	库存量	吨	961.3	605	58.89%

1) 电磁线业务

公司产品电磁线定价采用“材料成本+加工费”的方式，这也是行业的通用定价模式。公司在与客户签订产品销售合同时，以当日的电解铜/铝杆长江现货价格作为主料成本，并通过期货市场套期保值锁定材料价格；加工费的确定则在综合考虑辅料成本、期间费用、订货数量、技术参数等因素后确定。采用这种定价模式可以很好地规避原材料价格波动带来的风险，利润较为稳定。

近两年全球金属网长江现货铜、铝月平均价格走势如下图：

单位：元/吨

月份	铜		铝	
	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年
1	53,932.00	47,487.00	14,588.00	13,336.00
2	52,389.00	48,934.00	14,020.00	13,425.00
3	50,920.00	49,853.00	13,810.00	13,806.00
4	51,118.00	49,320.00	14,411.00	13,955.00
5	51,095.00	47,546.00	14,578.00	14,225.00
6	52,296.00	46,692.00	14,375.00	13,974.00
7	49,413.00	46,894.00	14,010.00	13,805.00
8	48,997.00	46,495.00	18,230.00	14,136.00
9	48,978.00	47,278.00	14,547.00	14,324.00
10	50,223.00	47,143.00	14,174.00	13,958.00

11	49,479.00	47,195.00	13,751.00	14,020.00
12	49,012.00	48,602.00	13,586.00	14,260.00
全年均价	50,654.33	47,786.58	14,506.67	13,935.33

如上表，铜产品、铝产品的价格差异与产品定价和产品结构都有关系。

2) 电抗器业务

电抗器业务由于客户不同、项目不同，产品有几千元一台到几百万一台，所以平均单价会根据项目不同而变化，2018 年特高压产品平均单价为每台 8,580,933.33 元，扣除特高压产品，其余产品平均单价为 10,348.06 元，2019 年特高压产品平均单价为每台 1,543,579.32 元，扣除特高压产品，其余产品平均单价为 10,543.01 元。

3) 触控显示业务

2019 年触控显示产品销售数量比 2018 年增加 3,084 万个，同比增长 65.88%，收入没有同比例增加的主要原因是 2019 年公司内销业务比 2018 年增长明显，公司子公司永州新辉开 2018 年新投产的 LCD 生产线在 2019 年产能利用率超过 95%，2019 年国内触控显示产品的细分产品 LCD 显示模组出货量与 2018 年比较增长迅猛，尤其是低价格的 LCD 产品如 ETC 与水表 LCD 显示屏两款产品全年销售数量 2,159 万个（占总销量的 27.8%），但销售额只有 2,180 万元（占营业收入的 0.93%）。扣除这两款产品的影响后，2019 年销售数量同比增长由原来的 65.88% 下降到 19.77%，销售收入同比增长由原来的 13.07% 下降到 12.02%，销售数量与销售收入的变动比例在合理范围。

（3）高压和特高压领域产品的收入、占比及毛利率水平，电磁线铜产品和铝产品毛利率差异较大的原因

1) 公司 2019 年高压和特高压领域产品占比

产品名称	电压领域	营业收入（万元）	占营业收入的比率（%）	毛利率（%）
电抗器	高压	2,685.83	1.15	9.09
	特高压	2,161.01	0.93	29.49

2) 电磁线铜产品和铝产品毛利率差异较大的原因

单位：万元

产品名称	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年 增减 (%)	营业成本比上年 增减 (%)	毛利率比上年 增减 (%)
铜产品	41,694.50	37,783.36	9.38	0.79	-0.69	1.35
铝产品	11,507.34	8,757.66	23.89	5.10	5.20	-0.07
合计	53,201.84	46,541.03	12.52	1.70	0.37	1.16

由于行业定价模式以及铜产品单价远远大于铝产品单价，铝产品相对铜产品附加值高等因素，造成了铜产品和铝产品毛利率的差异。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：基于我们对经纬辉开所属行业、产品的了解，结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，公司产品主要为电磁线、电抗器和触控显示产品，各类产品的市场竞争激烈，公司市场份额虽然不高，但前五大客户近三年基本稳定，公司能够保持原有盈利水平。通过执行分析性复核程序，电磁线产品因铜、铝原材料价格的下降，产品单价下降，虽然销量较上年有所上升，营业收入略有增长；电抗器、触控显示产品因产品型号、结构的变化，2019 年度出现了数量增加、单价下降的变动趋势。通过数据分析及访谈了解产品特性、市场定价原则，电抗器产品中，高压和特高压产品的营业收入占比分别为 1.15%和 0.93%，但特高压产品的毛利远高于高压产品。由于行业定价模式以及铜产品单价远远大于铝产品单价，铝产品的毛利率高于铜产品。

问题三：报告期内，你公司外销收入为 152,904.3 万元，占比 65.56%。期末境外资产合计 70,391.18 万元，境外资产占公司净资产的比重为 27.86%，其中应收账款、其他应收款等科目显示存在重大减值风险。

(1) 请你公司补充说明主要境外子公司的主营业务、经营和财务情况，境外资产规模与公司境外业务规模的匹配度，境外业务是否存在重大风险、相关资产发生减值的原因以及减值计提的具体情况。请年审会计师核查并发表意见。

(2) 年报中分地区营业收入构成显示，除外销和内销外，还存在其他地区销售，请核实相关披露是否存在错误。若是，请更正。

公司回复：

主要境外子公司的主营业务、经营和财务情况，境外资产规模与公司境外业务规模的匹配度，境外业务是否存在重大风险、相关资产发生减值的原因以及减值计提的具体情况。

公司主要境外子公司为美国新辉开和香港新辉开，美国新辉开和香港新辉开的主营业务均为从境外客户接收订单，再根据客户订单从公司国内各子公司采购相应产品并将产品销售给国外的客户，同时也有部分向第三方公司采购并直接销售的贸易业务。境外业务中大部份合作客户均已合作多年且在触控显示行业知名度较高，信誉较好的公司，不存在重大风险。

年末境外资产情况如下：

单位：万元

资产的具体内容	形成原因	资产规模	所在地	运营模式	保障资产安全性的控制措施	收益状况	境外资产占公司净资产的比重	是否存在重大减值风险
货币资金	企业运营	4,698.18	美国	销售	——	——	1.86%	否
应收账款	企业运营	25,623.41	美国	销售	——	——	10.14%	是
预付账款	企业运营	4,936.67	美国	销售	——	——	1.95%	否
其他应收款	企业运营	335.93	美国	销售	——	——	0.13%	是
存货	企业运营	2,139.16	美国	销售	——	——	0.85%	否
其他权益投资	投资	348.81	美国	销售	——	——	0.14%	否
固定资产	企业运营	275.22	美国	销售	——	——	0.11%	否
商誉	并购溢价	4,060.15	美国	销售	——	——	1.61%	否
货币资金	企业运营	656.66	香港	销售	——	——	0.26%	否
应收账款	企业运营	6,047.83	香港	销售	——	——	2.39%	是
预付账款	企业运营	5,312.44	香港	销售	——	——	2.10%	否
其他应收款	企业运营	15,883.64	香港	销售	——	——	6.29%	是
货币资金	企业运营	73.08	马来西亚	生产	——	——	0.03%	否
合计		70,391.18					27.86%	

以上资产中，香港地区的预付账款包括应收合并范围内关联方余额 5,223.62 万元，其他应收款中包括应收合并范围内关联方余额 15,883.53 万元，

合计 21,107.15 万元。

境外资产主由美国新辉开和香港新辉开两家公司所有，财务情况如下：

美国新辉开 2019 年实现营业收入 129,973.04 万元，利润总额 1,196.87 万元，净利润 1,340.86 万元，截止 2019 年 12 月 31 日，资产总额 48,904.33 万元，负债总额 38,789.03 万元，净资产 10,115.29 万元。减值测试情况：应收账款金额为 25,623.41 万元，其他应收款 335.93 万元，均已根据不同账龄计提了相应的坏账准备；预付账款主要为预付 Changhong (Hong Kong) Trading Limited 的采购货款（具体业务模式参见问题 2、（1）的回复。），不存在减值迹象；存货为给美国当地客户的备货，不存在减值迹象；商誉为美国新辉开 2015 年收购 ONE STOP DISPLAYS, LLC 业务部形成，经减值测试不存在减值。

香港新辉开 2019 年实现营业收入 17,613.41 万元，利润总额 1,280.97 万元，净利润 1,220.62 万元，截止 2019 年 12 月 31 日，资产总额 27,900.56 万元，负债总额 1,038.73 万元，净资产 26,861.83 万元。减值测试情况：除其他应收款里面应收关联公司的款项外，应收账款和其他应收款均已根据不同账龄计提了相应的坏账准备。

在年报“境外资产”披露中，工作人员针对“应收账款”和“其他应收款”选择是否存在重大减值风险的理由是理论上作为应收款项都会存在无法收回的风险，基于这种考虑，所以选择了“是”。

截止到目前以上“存在重大减值风险”款项的回款情况如下：

单位：万元

资产的具体内容	所在地	形成原因	资产规模	截止 2020.4.8 已收回金额	余额	备注
应收账款	美国	企业运营	25,623.41	18,090.62	7,532.79	
其他应收款	美国	企业运营	335.93	21.59	314.34	
应收账款	香港	企业运营	6,047.83	1,619.25	4,428.58	
其他应收款	香港	企业运营	15,883.64	954.04	14,929.60	余额中含应收关联方金额 14,929.45 万元，合并报表已抵消

主要境外子公司经营和财务状况正常，境外资产规模与公司境外业务规模的相匹配，由于填写境外资产是按照单体报告填写的，未考虑关联交易抵消因

素，截止到目前，公司按期回款，境外相关资产不存在减值。公司已按照公司计提减值政策计提了坏账准备。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：基于我们对经纬辉开各公司业务分工的了解，结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，公司触控显示产品业务主要通过境外子公司对外销售，因此公司境外主要业务收入为产品销售收入，境外子公司经营状况稳定，与终端销售客户长期合作。通过执行应收款项的函证、期后回款检查、减值测试等程序，应收款项的应收账款及其他应收款回款正常，年末已按照公司会计政策计提坏账准备，未发现境外业务存在重大风险，不存在相关资产减值情况。

问题五：你公司期末存货账面余额为 41,028.6 万元，比期初增加 46.21%，其中库存商品期末账面余额为 21,371.54 万元，比期初增加 65.33%，远高于公司营业收入增长幅度。同时，年报显示公司触控显示、电磁线、电抗器三类主要产品均根据客户需求生产，产品具有定制性，其中电磁线、电抗器完全是订单式生产。请结合你公司存货对应的产品大类、相关产品的在手订单等情况说明公司存货规模增长较大的合理性，存货备货是否与公司的业务和订单规模匹配，并结合存货减值测试的具体过程说明存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

公司年度末存货状况如下：

单位：万元

项目	期末余额			期初余额		
	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	11,130.08	812.03	10,318.05	9,194.73	578.79	8,615.94
在产品	2,165.87		2,165.87	1,426.38		1,426.38
库存商品	21,371.54	836.55	20,534.99	12,926.50	439.19	12,487.31
周转材料	235.03	0.77	234.26	259.74	0.76	258.98
发出商品	3,416.17	155.40	3,260.77	3,281.98		3,281.98

项目	期末余额			期初余额		
	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
包装物	231.08		231.08	147.28		147.28
低值易耗品	268.31	28.62	239.69	113.21		113.21
自制半成品	2,210.52	72.62	2,137.90	711.79		711.79
合计	41,028.60	1,905.99	39,122.61	28,061.60	1,018.74	27,042.86

公司期末存货账面余额为 41,028.6 万元，比期初增加 46.21%，其中库存商品期末账面余额为 21,371.54 万元，比期初增加 65.33%，主要原因为：（1）基于 2020 年春节假期比 2019 年提前约 2 周，2020 年 1 月及部分 2 月上旬的触控显示产品订单需要集中提前生产，导致库存商品增加 8,324.28 万元，主要客户包括沃尔玛集团、美国怡口净水、捷普集团、华安鑫创集团、惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司、伟创力集团、深圳市赣新辉微电子有限公司、美国 Polaris Industries Inc.、捷克 Bebro electronic s.r.o.、墨西哥 Motores John Deere SA de CV 等 20 多个客户，大部分订单已在 2020 年第一季度发货。（2）电磁线库存商品较期初增加 1,238.31 万元，库存商品大部分为常州西电变压器有限责任公司、山东泰开变压器有限公司、山东鲁能泰山电力设备有限公司、西电济南变压器股份有限公司、常州东芝变压器有限公司、辽宁易发式电气设备有限公司、西安中扬电气股份有限公司、顺特电气设备有限公司、许继变压器有限公司、北京电力设备有限公司及(印尼)PT BAMBANG 等正常运转库存，大部分订单 2020 年已发货。（3）2019 年 10 月，公司非同一控制下企业合并长沙宇顺，该公司期末库存商品 982.06 万元，导致库存商品增加。

公司报告期末在手订单如下表：

行业产品	期末库存 账面价值（万元）	在手订单数量	在手订单金额（万元）
电磁线	6,597.44	2262 吨	10,430.00
电抗器	3,320.96	555 台	6,651.00
触控显示	29,204.21	16,052,640 个	66,724.21
合计	39,122.61		83,805.21

如上表分析，期末在手订单充足，大于期末库存金额。

期末存货减值测试情况：

电磁线、电抗器使用的原材料主要为铜、铝等大宗商品，原材料价格波动较为频繁，可能导致年末存货成本高于可变现净值而需要计提存货跌价准备的风险。电磁线、电抗器产品按照订单采购和生产，根据成本与可变现净值孰低的计价方法进行存货跌价准备测试，将存货余额与现有的订单进行比较，以评估存货滞销和跌价的可能性，如存在减值迹象，则对减值部分计提存货跌价准备。

触控显示业务的原材料、产成品主要为基于客户订单而采购和生产，如果存在客户取消订单、超额采购等情形，存货也面临减值风险。该业务的存货管理较为有效，采用 ERP 系统管理存货，出货控制为“先进先出法”，正常存货库龄均在 1 年以内，不存在减值迹象。1 年以上存货，根据预计未来使用的情况，部分计提存货跌价准备；因超额采购或客户推迟订单导致的呆滞存货已单独存放，对于已存放在呆滞仓库的原材料和库存商品公司已全额计提跌价。截至 2019 年期末，公司已对可变现净值低于成本的存货进行了存货跌价准备的计提。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，我们执行了访谈、检查、分析性复核等程序，2019 年末存货和库存商品较 2018 年末有所增长，主要原因是 2020 年春节在 1 月下旬，触控显示产品订单需要集中提前生产，导致库存商品增加 8,324.28 万元；年末电磁线订单增加，库存商品较期初增加 1,238.31 万元。存货的增长符合业务需求，存货备货与公司的业务订单规模相匹配。通过对公司存货减值测试过程和结果的复核和重新计算，截至 2019 年期末，存货跌价准备已根据企业会计政策与实际情况计提充分，公司存货减值测试过程符合企业会计准则要求。

问题六：你公司期末应收账款金额为 66,313.48 万元，其中一年以上应收账款金额为 8,289.21 万元，占应收账款总额的比例为 12.5%，比期初提升 7.3 个百分点。请结合公司的信用政策变化情况补充说明一年以上应收账款占比提升的具体原因，截至目前应收账款回款情况，应收账款坏账准备计提是否充

分。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

公司在年度报告中按账龄披露 3 年以上 632.44 万元是下面三行的合计数(3 至 4 年、4 至 5 年、5 年以上)，故 1 年以上应收账款金额为 7,656.77 万元。1 年以上应收账款余额增加 3,781.51 万元。

单位：万元

账龄	期末余额	期初余额
1 年以内（含 1 年）	58,656.71	62,944.90
1 至 2 年	5,724.36	3,283.75
2 至 3 年	1,299.96	155.28
3 年以上	632.44	436.22
其中：3 至 4 年	158.91	275.17
4 至 5 年	164.05	97.30
5 年以上	309.48	63.75
合计	66,313.48	66,820.15

公司的信用政策在 2019 年度未发生变化，一年以上应收账款占比提升的原因主要为触控显示业务部分客户未按信用期回款；电磁线业务部分客户按照合同约定未到回款期；电抗器业务的客户为国家电网下属公司，其质保期尚未到期，未能回款。

（1）一年以上欠款主要明细、截至目前的回款情况、仍欠款原因如下：

单位：万元

客户	年末应收账款余额（1-2）年	年末应收账款余额（2-3）年	合计	截止 2020.4.8 回款金额	余额
LITERALLY ANYTHING LIMITED（注①）	1,167.70		1,167.70	165.18	1,002.52
深圳市霖云电子科技有限公司（注①）	160.93		160.93	160.93	
东莞市晓云电子有限公司（注①）	221.72		221.72	221.72	
深圳市赣新辉微电子有限公司（注①）	939.14		939.14	939.14	
西安中扬电气股份有限公司（注②）	1,806.45		1,806.45	1,806.45	

客户	年末应收账款余额（1-2）年	年末应收账款余额（2-3）年	合计	截止 2020.4.8 回款金额	余额
国网江苏省电力公司（注③）		194.95	194.95		194.95
国网山东省电力公司物资公司（注③）		617.81	617.81		617.81
国网安徽省电力公司物资公司（注③）	600.65		600.65		600.65
合计	4,896.59	812.76	5,709.35	3,486.97	2,222.38

①LITERALLY ANYTHING LIMITED 为购买公司触控显示产品的客户，该客户近年来一直合作良好，因 LITERALLY ANYTHING LIMITED 与其客户帐期较长，资金回收较慢，导致未能及时支付公司货款，公司经常定期与不定期上门了解该公司经营情况，发现经营情况一切正常；另外，公司经 LITERALLY ANYTHING LIMITED 同意，与其客户取得联系并了解其货款支付情况，发现与 LITERALLY ANYTHING LIMITED 所述情况一致。经公司内部研究，同意 LITERALLY ANYTHING LIMITED 延期 6 个月支付货款，并已约定还款时间，对方已按照约定的回款进度逐步支付，余款将于 2020 年 6 月 30 日前全部结清。截止 2020 年 3 月 31 日，2019 年末应收余额已回款金额 165.18 万元。目前公司仍在密切跟踪货款回款情况，公司认为不存在回款风险。

深圳新辉开部分内销客户 1 年以上应收账款 1,321.80 万元，截止目前与该部分内销客户 1 年以上的应收账款均已收到回款，2019 年年末时已按照账龄计提坏账。

②西安中扬电气股份有限公司（以下简称“西安中扬”）为电磁线产品的客户，公司向西安中扬销售电磁线产品，西安中扬加工为变压器后销售给国家电网。

早期部分国家电网项目，公司与西安中扬的信用政策为：西安中扬向国家电网交货完成并收到国家电网货款后，在 15 个工作日内向公司支付 90%的货款，剩余的 10%货款最迟支付时间为国家电网现场验收完成后的一年内。国家电网对西安中扬的结算周期较长，导致公司对西安中扬的收款周期较长。该客户完全能够遵照合同约定支付货款，截止目前该款项已全部收回。

③国家电网均为电抗器产品客户，1 年以上欠款额合计 1,413.41 万元，全

部为质保金，质保金在合同中约定：货物的质量保证期为从合同货物通过验收并投运后 36 个月，截止到目前还没有到期。

以上客户都是按照账龄政策计提坏账准备，回款风险小，计提减值充分。

（2）基于谨慎，其他账龄超过 1 年的应收账款，公司已按照单项应收账款进行减值测试并计提减值准备，大部分已全额计提减值准备：

单位：万元

客户名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
重庆百立丰科技有限公司	182.88	146.30	80.00%	已胜诉，但预计收回难度仍较大
深圳市创卓越科技有限公司	129.25	129.25	100.00%	预计催收困难
天津市福瑞泰工贸有限公司	115.28	115.28	100.00%	预计无法收回
东莞佳诺科技有限公司	100.15	100.15	100.00%	预计催收困难
深圳市全顺触控显示有限公司	43.68	43.68	100.00%	预计不能收回
深圳市志凌伟业技术有限公司	40.13	40.13	100.00%	预计催收困难
深圳市研翔光电有限公司	38.07	38.07	100.00%	预计催收困难
江西省天翌光电有限公司	28.98	28.98	100.00%	预计不能收回
合计	678.42	641.84	--	—

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，我们执行了合同检查、函证、期后回款检查等程序，期末 1 年以上应收账款余额增加 3,781.51 万元，所属客户为长期合作客户。截至目前，国内触控显示业务客户已全部回款，LITERALLY ANYTHING LIMITED 已按照约定的还款进度回款，西安中扬电气股份有限公司付款进度符合合同条款约定且已全部回款，国家电网客户的质保金尚未到回款期。通过执行减值测试程序，年末应收账款已根据信用风险特征按照账龄计提了坏账准则，存在诉讼纠纷与预计回收有困难的客户均已单项计提减值准备，因此，应收账款坏账准备计提充分。

问题七：你公司期末预付款项金额为 9,528.12 万元，比期初增长 213.61%。请你公司补充提供 100 万元以上预付款明细，说明发生背景、交易对手方及关联关系、账龄、截至目前预付款结转情况、未结转的原因等，并详细说明报告期内预付款大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

公司期末大于 100 万元预付款项、截至目前结转情况如下表：

供应商名称	预付账款金额	账款性质	是否有关联关系	账龄	截止 2020.4.8 未结转金额
Changhong (Hong Kong) Trading Limited (注①)	3,725.03	原材料预付款	否	1 年以内	
永州市福源光学技术有限公司 (注②)	585.48	原材料预付款	否	1 年以内	
CROSSHAIR TECHNOLOGY (HK) LIMITED (注③)	505.77	模具预付款	否	1 年以内	505.77
深圳市固力诚科技有限公司 (注③)	399.04	模具预付款	否	1 年以内	384.87
Displaydata Limited (注④)	539.26	技术服务费预付款	否	1 年以内	539.26
E Ink Holdings Inc. (注⑤)	454.69	原材料预付款	否	1 年以内	454.69
福建省飞阳光电股份有限公司 (注⑥)	324.35	原材料预付款	否	1 年以内	
Hong Kong HLF Technology Company Limited (注⑥)	174.97	原材料预付款	否	1 年以内	
深圳市荣高达科技有限公司 (注⑥)	189.59	原材料预付款	否	1 年以内	
深圳市华达丰纸品有限公司 (注⑥)	110.1	原材料预付款	否	1 年以内	
MFS TECHNOLOGY (HUNAN) CO., LTD (注⑥)	141.5	原材料预付款	否	1 年以内	
GOLDEN SUPREME INTERNATIONAL LTD. (注⑥)	172.25	原材料预付款	否	1 年以内	
合计	7,322.03				1,884.59

公司期末预付款项金额为 9,528.12 万元，比期初增长 213.61%，预付款的主要背景、截至 2020 年 4 月 8 日结转情况如下：

①公司子公司深圳新辉开 2019 年 12 月份向 Changhong (Hong Kong) Trading Limited 采购电视组件, 预付货款 3,725.03 万元。具体业务模式参见问题 2、(1) 的回复。根据公司与该供应商签署的供货协议, 货物交到美国并且经公司收货后才确认货物所有权的转移, 该货物在 2020 年 2 月份才陆续到达美国, 因此公司将付给该供应商的 3,725.03 万元在 2019 年报表中列示为预付账款。截至 2020 年 4 月 8 日, 该预付款已结转。

②公司子公司深圳新辉开向供应商永州市福源光学技术有限公司采购背光产品, 该供应商为公司采购背光产品的主要供应商之一, 2019 年全年的采购额为 3,511.80 万元, 为了降低采购成本, 货款以预付方式结算, 预付款余额为 585.48 万元。截至 2020 年 4 月 8 日, 该预付款已结转。

③公司子公司深圳新辉开 2019 年下半年开始着力开展大尺寸的阳光屏产品业务, 委托供应商开发阳光屏产品的模具, 截止 2019 年 12 月 31 日, 预付供应商 904.81 万元, 其中供应商 CROSSHAIR TECHNOLOGY (HK) LIMITED 505.77 万元, 供应商深圳市固力诚科技有限公司 384.87 万元, 模具均尚未交货, 仍在预付账款核算。

④公司子公司美国新辉开预付 Displaydata Limited 产品研发技术服务费, 由于疫情影响, 服务尚未进行, 仍在预付账款核算。

⑤公司子公司深圳新辉开预付 E Ink Holdings Inc. 电子油墨原材料购买款, 因订单尚未交货, 仍在预付账款核算。

⑥其他供应商均为公司子公司深圳新辉开购买原材料的预付款, 国外供应商通常情况下要求一定比率的预付账款。截至 2020 年 4 月 8 日, 该部分预付款已全部结转。

会计师核查意见:

经核查, 会计师认为: 结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核, 我们执行了合同检查、函证、期后结转检查等程序, 预付账款年末余额为 9,528.12 万元, 比期初增长 213.61%。预付账款的发生具有合理的交易背景, 公司于交易对手方不存在关联关系, 账龄均在 1 年以内。截至 2020 年 4 月 8 日, 预付账款余额为 100 万以上的供应商, 除因材料、模具尚未

交货，服务尚未提供的 4 家供应商预付账款尚未结转外，其他预付账款已结转。

问题八：你公司期末可抵扣亏损金额为 64,359.63 万元，比期初大幅增长，公司未确认相关的递延所得税资产。请你公司补充说明可抵扣亏损形成的主要主体，并结合其经营情况及未来经营计划说明递延所得税确认和会计处理是否符合规定。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

期末可抵扣亏损金额为 64,359.63 万元，较上年大幅增长，主要系本年发生非同一控制下合并长沙宇顺所致。期末可抵扣亏损金额主要包括：长沙宇顺可抵扣亏损 61,608.90 万元、湖南经纬可抵扣亏损 949.62 万元、经纬正能可抵扣亏损 1,801.11 万元。

根据《企业会计准则第 8 号-所得税》第十四条规定：企业对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，应当确认相应的递延所得税资产：1、暂时性差异在可预见的未来很可能转回；2、未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

因长沙宇顺 2019 年 10 月纳入公司合并范围，并入时间较短，整合仍需要一定时间，未来实现盈利的时间具有不确定性。长沙宇顺处于持续亏损状态，且累计亏损金额较大，公司认为未来期间可能无法获得足够的应纳税所得额，不符合确认递延所得税资产的条件。

湖南经纬 2019 年处于厂房建设期和设备购置期。该子公司尚未开始生产经营，未来生产经营和盈利情况难以准确预计。基于谨慎性和一贯性原则，该公司未确认可抵扣亏损形成的递延所得税资产。

经纬正能的产品电抗器为行业较新产品、市场空间大，因定制化生产及需求波动性大，导致历史期间收入和盈利能力变动较大。2019 年因订单减少形成亏损，2020 年及以后年度情况难以准确预计。基于谨慎性和一贯性原则，公司不确认可抵扣亏损形成的递延所得税资产。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，可抵扣亏损形成的主要主体为长沙宇顺、湖南经纬和经纬正能。根据《企业会计准则第 8 号-所得税》递延所得税资产确认条件的相关规定，长沙宇顺可抵扣亏损金额较大，可预见的未来能够转回的可能性具有较大不确定性，未确认递延所得税资产；湖南经纬处于建设期，经纬正能订单减少，两公司形成的亏损未来转回的可能性具有不确定性。

公司未对可抵扣亏损确认递延所得税资产，未虚增当期利润，符合公司的会计政策，符合会计准则的谨慎性和一贯性原则。

问题九：2019 年 10 月，你公司向深圳市宇顺电子股份有限公司（以下简称“深圳宇顺”）购买了长沙市宇顺显示技术有限公司（以下简称“长沙宇顺”）100%股权。收购前长沙宇顺持续亏损，存在大量关联销售和采购，且长沙宇顺对深圳宇顺及其关联方的欠款为 24,779.84 万元。你公司在收购时表示将采取一系列的整合计划和措施提高长沙宇顺的盈利能力，同时你公司与深圳宇顺约定了长沙宇顺分期还款计划，若超期未偿还，深圳宇顺及其子公司有权要求你公司代为偿还。年报显示，长沙宇顺购买日至报告期末实现收入和净利润分别为 742.98 万元和-799.07 万元。此外，收购完成后安徽安讯光电科技有限公司向法院起诉要求长沙宇顺支付其贷款和利息合计 215.63 万元，且申请冻结了长沙宇顺等额银行存款。

（1）请结合收购前后长沙宇顺产能利用率、销售和采购以及业绩变化等情况补充说明公司前期制定的整合计划实际执行是否与预期一致，收购完成后长沙宇顺的盈利能力和关联交易情况是否得到明显改善。

（2）请补充说明长沙宇顺对关联方欠款的实际偿还情况，截至目前未偿还余额，公司是否承担了代为偿还义务。若是，请说明长沙宇顺不能按约定偿还欠款的具体原因，相关事项是否会导致公司整体现金流情况恶化。

（3）请补充说明前述诉讼的具体情况，截至回函日最新进展，公司收购前对相关事项是否知情，长沙宇顺与客户、供应商等是否还存在其他纠纷事项及对公司的影响。

请年审会计师对（1）（2）项进行核查并发表意见。

公司回复：

（1）收购前后长沙宇顺产能利用率、销售采购及业绩情况如下表所示：

项目	2019年1月1日至2019年10月15日	2019年10月16日至2019年12月31日
产能利用率	14.8%	7.4%
月均销售收入（万元）	954.40	297.19
月均采购金额（万元）	487.51	209.75
月均净利润（万元）	-135.31	-319.63

公司收购长沙宇顺以来，对长沙宇顺生产体系、财务体系等内部控制体系进行了整合；对富裕人员、部分客户等方面进行了调整。收购后 2019 年合并期间长沙宇顺销售、采购、产能利用率、净利润均出现下滑，具体原因如下：

A 长沙宇顺被收购前无独立的销售团队，其销售依赖于深圳宇顺，深圳宇顺股权转让后还保留了深圳工厂从事相关业务，因此长沙宇顺股权收购完成后长沙宇顺业务出现短期急速下滑；

B 新业务开拓和导入需要一定时间；

C 整合期间内，公司根据会计准则相关规定，对部分存货计提减值以及人员调整等因素导致管理费用短期有一定提升。

股权收购一般都存在整合风险，公司收购长沙宇顺时发布编号为（2019-74）《天津经纬辉开光电股份有限公司关于购买资产暨关联交易的公告》中也做了重大风险提示：

“2、本次交易对上市公司的影响：交易完成后，长沙宇顺做为公司的全资子公司，将以非同一控制下的企业合并纳入公司合并范围，**收购完成后短期内会对公司资产负债率和盈利能力有一定不利变化；**但对公司的持续经营能力、损益及资产状况不造成重大影响。”

因此，公司对长沙宇顺收购完成后，在整合期间，其销售、采购、盈利能力、产能利用率均出现下滑也在收购当初预期之内。长沙宇顺业务规模、净利润占公司整体比例较小，因此整合期间长沙宇顺出现销售、采购、盈利能力、

产能利用率下滑，对公司整体持续经营能力、损益及资产状况不造成重大影响。

2019 年股权交割前，长沙宇顺向深圳宇顺月均销售额 276.63 万元，股权交割后月均销售额为 131.56 万元，关联销售大幅下降。2020 年 1 季度长沙宇顺对深圳宇顺未发生销售。因此收购完成后长沙宇顺对深圳宇顺的关联交易明显下降。

公司暂时没有组建长沙宇顺自身销售团队的计划，其业务推广将纳入公司电子信息业务整体业务拓展范围之内。长沙宇顺的盈利能力短期能否改善跟相应业务量能否快速增长有紧密关联。受全球疫情影响，公司 2020 年 1 季度业绩预告显示，公司 1 季度净利润同比将下滑 20%-50%。长沙宇顺盈利能力短期改善存在不确定性的风险。

(2) 长沙宇顺对关联方欠款按照约定已偿还了 6,000 万元，由上市公司代为偿还的，至目前未偿还余额为 19,061.85 万元。

长沙宇顺对深圳宇顺欠款未严格按照约定偿还，主要原因是长沙宇顺自身现金流紧张导致。公司计划向长沙宇顺增资 19,000.00 万元，用于向长沙宇顺增资，支持其日常经营活动、偿还债务等。沙宇顺自身经营性现金流将大幅度改善。偿还欠款不会导致公司整体现金流情况的恶化。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：经对公司收购长沙宇顺的过程和后续整合情况了解，长沙宇顺的整合、新业务开拓和导入需要一定的时间。结合经纬辉开 2019 年度审计工作执行情况和期后检查，收购前后，长沙宇顺产能利用率均较低。收购后，长沙宇顺的销售、采购均有所下滑，加之人员调整和存货计提跌价准备，业绩亦下滑。收购完成后，2019 年 11-12 月长沙宇顺关联交易已下降，2020 年无关联交易发生。

通过对相关资金流水的检查，了解欠款未按约定偿还的原因和查阅公司相关决议，长沙宇顺对关联方欠款按照约定已偿还 6,000 万元，由公司代为偿还，未偿还余额为 19,061.85 万元。因长沙宇顺现金流紧张，对深圳宇顺欠款未按照约定偿还，公司计划向长沙宇顺增资 19,000.00 万元，支持其日常经营活动、偿还债务等，偿还欠款不会导致公司整体现金流情况的恶化。

问题十：你公司子公司天津经纬正能电气设备有限公司（以下简称“经纬正能”）报告期内净利润为-1,422 万元，同比由盈利转为亏损。请结合相关业务情况说明经纬正能报告期内亏损的主要原因，公司改善其盈利能力的措施。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

报告期内，子公司经纬正能净利润为-1,422 万元，同比由盈利转为亏损，亏损的主要原因：2019 年度，受国家战略布局的政策影响，国家特高压项目延缓或收缩，国家电网、南方电网 2019 年度招标项目较少，集中招标项目相对也较少。故在本年公司中标订单较少，且已中标项目并在本年度实际交货、确认验收的很少，造成收入较低。本年收入主要分为部分网内用户和网外工业户，工业户订单金额较小，单价较低，毛利率很低，不足以覆盖全年的费用支出，包括房屋建筑物、机器设备等的折旧，人工工资及其他相关费用。

公司改善其盈利能力的措施如下：（1）加强市场营销能力，争取更多更好的优质订单；（2）不断优化设计，增大利润空间；（3）通过量产，持续降低采购成本和生产成本；（4）不断开发高附加值的新产品，包括除了干式空心电抗器之外的新产品，创造新增利润；（5）新增为电网公司提供电力咨询业务，增加利润。

2019 年，公司电抗器领域授权国家专利 6 项，其中发明专利 2 项，实用新型专利 4 项，申请国家专利 17 项，其中发明专利 7 项。2020 年已规划了研制海上风电柔性直流输电用高压接地电抗器。

公司在“国家电网有限公司输变电项目 2020 年第一次变电设备招标采购”项目中，中标金额 194.49 万元。“国家电网有限公司 2020 年特高压换流站备品备件招标采购-直流电抗器招标”项目中，中标金额 450.12 万元，上述累计中标金额 644.61 万元，为公司首次中标国网公司集采和批次项目。以上项目的中标巩固了公司在电力市场的位置。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：基于我们对电抗器行业、产品的了解，结合经纬辉

开 2019 年度审计工作执行情况及对公司上述回复的复核，经纬正能报告期内亏损的主要原因是国家特高压项目延缓或收缩，国家电网、南家电网 2019 年度招标项目较少，公司订单量减少。2019 年中标项目也未在当年交货，未能实现收入。会计师在 2019 年审时已发现此经营变化，并关注了行业状况、经纬正能拟采取的措施。通过检查期后中标通知书，经纬正能 2020 年已累计中标 644.61 万元，公司改善盈利的措施应会起到改善盈利能力的效果，业绩的提高还主要依赖于国家特高压项目的推进进度及经纬正能获得订单的能力。

问题十一：你公司收购新辉开科技（深圳）有限公司（以下简称“新辉开”）形成商誉 69,034.45 万元，截止报告期期末未计提减值准备。商誉减值测试报告显示，新辉开预测期净利润率为 10.67%至 11.14%之间，而 2017 年至 2019 年新辉开实际净利润分别为 8.35%、9.38%和 9.7%，且报告期内主要由新辉开经营的触控显示产品毛利率同比下滑。

（1）请你公司结合预测期内产品销量、价格、成本和费用明细等说明预测期内净利润率高于历史水平的原因及合理性，并进行相关的敏感性分析。

（2）请补充披露商誉减值测试的方法、重要假设及其合理理由、关键参数（如预测期增长率、稳定期增长率、折现率、利润率以及预测期等）及其确定的依据。若前述信息与商誉形成时或以前年度商誉减值测试时的信息、公司历史经验或外部信息明显不一致的，还应披露存在的差异及原因。

（3）结合前述问题说明公司商誉减值准备计提是否充分、准确。

请年审会计师和评估师核查并发表意见。

公司回复：

（1）新辉开 2017 年至 2019 年的利润率状况见下表：

单位：万元

主要项目	2017 年	2018 年	2019 年
收入	139,131.41	147,043.09	175,129.22
收入增长率	44.28%	5.69%	19.10%
营业利润	13,065.17	16,561.36	18,948.32

主要项目	2017 年	2018 年	2019 年
营业利润率	9.39%	11.26%	10.82%
净利润	11,337.23	13,792.61	16,982.70
净利润率	8.15%	9.38%	9.70%

根据《会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，本次对包含商誉的资产组组合预计未来现金流量的现值估值时选择现金流量折现模型，采用的收益类型为资产组组合所产生税前现金流，税前现金流等于企业的税前利润加上折旧及摊销等非现金支出，再减去营运资本的追加投入和资本性支出后的余额，它是资产组组合所产生的税前现金流量总额。因此，商誉减值测试报告显示的新辉开预测期利润为营业利润，其利润率为营业利润率。本次预测利润及利润率的情况见下表：

单位：万元

项目	预测期					稳定期
年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续
收入	188,933.99	200,629.08	210,022.11	215,823.11	221,870.28	221,870.28
营业利润	20,161.62	21,682.08	23,407.35	24,060.70	24,710.48	24,710.48
营业利润率	10.67%	10.81%	11.15%	11.15%	11.14%	11.14%

从上表可以看出，公司历史年度的营业利润率区间为 9.39%-11.26%，预测期营业利润率为 10.67%至 11.14%之间，与历史年度的营业利润率较为接近，在公司历史年度的营业利润率的区间内。

预测期内产品销量、价格、成本和费用的预测思路如下：

1) 营业收入

资产组组合对应产品主要包括液晶显示模组、触控显示模组、保护屏三大类，其历史及未来预测年度销量、平均单价及营业收入情况见下表：

产品类别	计量单位	历史期			预测期					稳定期
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025-永续
销售量	万片	3,805.96	4,682.18	7,638.79	8,349.12	8,918.91	9,341.58	9,559.30	9,786.84	9,786.84
液晶显示模组	万片	1,824.98	2,664.90	5,768.69	6,354.39	6,806.66	7,119.91	7,251.73	7,389.64	7,389.64
触控显示模组	万片	656.72	817.54	811.60	883.31	945.26	996.34	1,020.96	1,046.27	1,046.27
保护屏	万片	1,324.26	1,199.74	1,058.49	1,111.42	1,166.99	1,225.34	1,286.61	1,350.94	1,350.94
平均单价	元/片	36.53	31.37	22.82	22.61	22.47	22.46	22.55	22.65	22.65
液晶显示模组	元/片	32.29	23.95	15.15	15.09	15.02	15.03	15.10	15.18	15.18
触控显示模组	元/片	70.41	59.62	69.59	69.02	68.41	67.89	67.72	67.56	67.56
保护屏	元/片	25.57	28.59	28.71	28.71	28.71	28.71	28.71	28.71	28.71
主营业务收入	万元	139,021.01	146,870.29	174,278.94	188,761.18	200,418.67	209,801.84	215,596.76	221,637.59	221,637.59
液晶显示模组	万元	58,923.28	63,823.93	87,408.60	95,885.04	102,243.38	106,979.14	109,512.32	112,163.49	112,163.49
触控显示模组	万元	46,242.28	48,739.82	56,477.13	60,963.28	64,666.78	67,638.77	69,141.30	70,683.80	70,683.80
保护屏	万元	33,855.46	34,306.54	30,393.21	31,912.87	33,508.51	35,183.94	36,943.13	38,790.29	38,790.29
其他业务收入	万元	110.40	172.81	850.28	172.81	210.41	220.27	226.35	232.69	232.69
营业收入合计	万元	139,131.41	147,043.09	175,129.22	188,933.99	200,629.08	210,022.11	215,823.11	221,870.28	221,870.28

从销售量来看，2017 年-2019 年所有产品的销售总量增长趋势明显，其年平均增长率为 37.43%，2019 年销售增长趋势尤为明显，增长率为 63.15%，其中液晶显示模组同比增长 116.47%，液晶显示模组同比增长的主要原因是 2019 年国内触控显示产品的细分产品 LCD 显示模组出货量与 2018 年比较增长迅猛，尤其是低价格的 LCD 产品如 ETC 与水表 LCD 显示屏两款产品全年销售数量 2,159 万个。保护屏的销量 2017 年大幅增长,但近两年有小幅下滑，其主要原因因为苹果手机保护屏从 2016 年末开始使用康宁玻璃的手机保护屏在欧美推出后 2017 市场销售反映非常好，2018-2019 年受贸易战的影响销售略有下滑，从 2019 年开始公司陆续开发应用在 iPad 及任天堂游戏机的保护屏新品，同时为减少贸易战的影响，公司 2019 年末在马来西亚设立保护屏生产销售基地，公司管理层预计，随着保护屏新品越来越成熟以及贸易战的影响逐渐减弱，未来保护屏的销售会逐渐回升，其他品类的销量基本与以前年度的销量变化不大，公司管理层预计经过 2019 年总体销量的高速增长，未来持续高增长的可能性不大，预期各品类产品未来销量会转为小幅稳步增长，直至到达稳定。未来产品销售量的预测主要依据 2019 年各类产品的销售量再参照现有稳定客户的产品销售增长情况综合确定。

从平均销售单价看出，各类产品近年来的年平均销售单价有一定的变化，分析波动的主要原因为各类产品不同型号的产品销售结构的差异导致。本次估值未来年度各类产品的年平均销售单价主要参考 2019 年的销售情况估算。

其他业务主要为废料的销售，本次基于历史年度主营业务收入的一定比例预计。

总体上，公司的销售团队考虑到产品结构的变化及产品尺寸的升级，稳定客户与战略新兴客户的协同效应带来的产品数量的变化并由此合理预测未来的销售额。

2) 营业成本

历史及未来预测年度营业成本对照情况如下表：

单位：万元

项目	历史期			预测期					稳定期
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025-永续
收入									
液晶显示模组	58,923.28	63,823.93	87,408.60	95,885.04	102,243.38	106,979.14	109,512.32	112,163.49	112,163.49
触控显示模组	46,242.28	48,739.82	56,477.13	60,963.28	64,666.78	67,638.77	69,141.30	70,683.80	70,683.80
保护屏	33,855.46	34,306.54	30,393.21	31,912.87	33,508.51	35,183.94	36,943.13	38,790.29	38,790.29
其他业务	110.40	172.81	850.28	172.81	210.41	220.27	226.35	232.69	232.69
成本率									
液晶显示模组	86%	83%	84%	83%	83%	83%	82%	82%	82%
触控显示模组	73%	70%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%
保护屏	68%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%
其他业务	143%	34%	47%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
营业成本									
液晶显示模组	50,475.45	53,237.02	73,016.52	79,846.57	84,856.53	88,479.60	90,312.62	92,230.32	92,230.32
触控显示模组	33,736.77	34,359.24	42,042.62	45,356.61	48,084.27	50,269.09	51,377.25	52,514.75	52,514.75
保护屏	22,880.20	20,900.58	18,630.17	19,561.68	20,539.76	21,566.75	22,645.09	23,777.34	23,777.34
其他业务	157.54	58.24	399.17	58.24	70.91	74.23	76.28	78.42	78.42
营业成本汇总	107,249.96	108,555.07	134,088.48	144,823.10	153,551.47	160,389.67	164,411.23	168,600.83	168,600.83

营业成本由原材料、直接人工和制造费用组成。材料费主要为集成电路、PPC、偏光片等，人工费主要为生产人员工资，制造费用主要包括折旧、物料消耗、水电费等。从上表可以看出，历史年度各品类的成本率有一定范围的波动，波动不大，主要是由于各品类产品销售结构不同导致。分析历史年度的成本构成以及各类产品的成本率的情况，本次估值按照 2019 年各产品的平均成本率对未来年度的营业成本进行估算。

3) 期间费用的预测

期间费用的预测如下表：

单位：万元

项目	预测				
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售费用	7,256	7,705	8,066	8,289	8,521
管理费用	13,785	14,726	15,150	16,025	16,971
财务费用	1,889	1,889	1,889	1,889	1,889

2024 年以后的期间费用与 2024 年持平。

新辉开期间费用包括销售费用、管理费用（包括研发费用）和财务费用。分为四大类：一类与工资支出相关的费用；一类与营业收入有关；一类是折旧和摊销等费用；另一类为其他费用。与工资支出相关的期间费用主要包括工资和员工福利费等，在预测这部分费用时，我们主要考虑了未来社会薪酬水平增长的影响；与营业收入有关的主要为销售费用、研究与开发费，按合并口径营业收入一定的比例来测算；折旧和摊销费用根据公司现有的资产规模及折旧摊销政策进行测算；其他费用主要包括办公费、差旅费、交通费等，主要是参考其历史发生额并考虑未来物价水平的增长进行综合估算。

综上所述，本次营业收入、营业成本、期间费用的预测具有合理性。

产品平均销售单价的变化导致营收收入、营业利润、营业利润率以及资产组组合未来现金流现值的变化情况敏感性分析如下：

平均 单价 变化 率	主要项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续	资产组组 合未来现 金流现值
20%	收入	226,686.23	240,754.90	252,026.53	258,987.74	266,244.34	266,244.34	215,050.00
	营业利润	26,197.13	28,160.08	30,258.78	31,183.09	32,115.84	32,115.84	
	营业利润率	11.56%	11.70%	12.01%	12.04%	12.06%	12.06%	
10%	收入	207,810.11	220,691.99	231,024.32	237,405.42	244,057.31	244,057.31	197,026.00
	营业利润	23,179.38	24,921.08	26,833.06	27,621.89	28,413.16	28,413.16	
	营业利润率	11.15%	11.29%	11.61%	11.63%	11.64%	11.64%	
5%	收入	198,372.05	210,660.54	220,523.22	226,614.27	232,963.79	232,963.79	188,014.00
	营业利润	21,670.50	23,301.58	25,120.21	25,841.30	26,561.82	26,561.82	
	营业利润率	10.92%	11.06%	11.39%	11.40%	11.40%	11.40%	
0%	收入	188,933.99	200,629.08	210,022.11	215,823.11	221,870.28	221,870.28	179,002.00
	营业利润	20,161.62	21,682.08	23,407.35	24,060.70	24,710.48	24,710.48	
	营业利润率	10.67%	10.81%	11.15%	11.15%	11.14%	11.14%	
-5%	收入	179,495.93	190,597.63	199,521.00	205,031.96	210,776.77	210,776.77	169,989.00
	营业利润	18,652.75	20,062.58	21,694.49	22,280.10	22,859.14	22,859.14	
	营业利润率	10.39%	10.53%	10.87%	10.87%	10.85%	10.85%	
-10%	收入	170,057.87	180,566.18	189,019.90	194,240.80	199,683.25	199,683.25	160,977.00
	营业利润	17,143.87	18,443.08	19,981.63	20,499.50	21,007.80	21,007.80	
	营业利润率	10.08%	10.21%	10.57%	10.55%	10.52%	10.52%	
-20%	收入	151,181.75	160,503.27	168,017.69	172,658.49	177,496.22	177,496.22	142,953.00
	营业利润	14,126.12	15,204.08	16,555.91	16,938.31	17,305.12	17,305.12	
	营业利润率	9.34%	9.47%	9.85%	9.81%	9.75%	9.75%	

产品销量的变化导致营业收入、营业利润、营业利润率以及资产组组合未来现金流现值的变化情况敏感性分析如下：

单位：万元

销量 变化 率	主要项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永 续	资产组组 合未来现 金流现值
20%	收入	232,121.51	246,237.91	257,509.55	264,470.75	271,727.35	271,727.35	213,473.00
	营业利润	26,265.32	28,232.13	30,330.84	31,255.14	32,187.90	32,187.90	
	营业利润率	11.32%	11.47%	11.78%	11.82%	11.85%	11.85%	
10%	收入	210,301.28	223,205.04	233,537.37	239,918.47	246,570.36	246,570.36	196,303.00
	营业利润	23,210.63	24,954.10	26,866.09	27,654.92	28,446.19	28,446.19	
	营业利润率	11.04%	11.18%	11.50%	11.53%	11.54%	11.54%	
5%	收入	199,561.02	211,859.95	221,722.62	227,813.68	234,163.20	234,163.20	187,669.00
	营业利润	21,685.42	23,317.34	25,135.97	25,857.06	26,577.58	26,577.58	
	营业利润率	10.87%	11.01%	11.34%	11.35%	11.35%	11.35%	
0%	收入	188,933.99	200,629.08	210,022.11	215,823.11	221,870.28	221,870.28	179,002.00
	营业利润	20,161.62	21,682.08	23,407.35	24,060.70	24,710.48	24,710.48	
	营业利润率	10.67%	10.81%	11.15%	11.15%	11.14%	11.14%	
-5%	收入	178,420.20	189,512.45	198,435.82	203,946.78	209,691.59	209,691.59	170,302.00
	营业利润	18,639.25	20,048.32	21,680.23	22,265.84	22,844.88	22,844.88	
	营业利润率	10.45%	10.58%	10.93%	10.92%	10.89%	10.89%	
-10%	收入	168,019.64	178,510.05	186,963.77	192,184.67	197,627.12	197,627.12	161,569.00
	营业利润	17,118.30	18,416.06	19,954.61	20,472.48	20,980.78	20,980.78	
	营业利润率	10.19%	10.32%	10.67%	10.65%	10.62%	10.62%	

销量变化率	主要项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续	资产组组合未来现金流现值
-20%	收入	147,558.23	156,847.92	164,362.35	169,003.15	173,840.88	173,840.88	144,004.00
	营业利润	14,080.66	15,156.04	16,507.88	16,890.27	17,257.08	17,257.08	
	营业利润率	9.54%	9.66%	10.04%	9.99%	9.93%	9.93%	

(2) 根据《会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定：可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

1) 商誉减值测试的方法

根据《会计准则第 8 号—资产减值》第七条的规定：资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。经估算，包含商誉的资产组组合预计未来现金流量的现值高于包含商誉的资产组组合的账面价值。

此次估值资产组组合的预计未来现金流量的现值选择现金流量折现模型。

上述估值方法与以前年度商誉减值测试的估值方法一致。

2) 预测期

本次估值采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2020 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。第二阶段为 2025 年 1 月 1 日至永续经营。

上述预测期的选取与以前年度商誉减值测试的预测期的选取一致。

3) 估值假设

A 一般性假设

a. 资产组组合持有人在经营中所需遵循的国家和地方的现行法律、法规、制度及社会政治和经济政策与现时无重大变化；

b. 资产组组合将保持持续经营，并在经营方式上与现时保持一致；

c. 所在地现行的税赋基准及税率，银行信贷利率以及其他政策性收费等不发生重大变化；

d. 无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

B 针对性假设

a. 假设资产组组合持有人各年间的技术队伍及其高级管理人员保持相对稳定，不会发生重大的核心专业人员流失问题；

b. 资产组组合持有人各经营主体现有和未来经营者是负责的，且公司管理层能稳步推进公司的发展计划，保持良好的经营态势；

c. 资产组组合持有人未来经营者遵守国家相关法律和法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项；

d. 资产组组合持有人提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策与会计核算方法在重要方面基本一致；

上述估值假设与以前年度商誉减值测试的估值假设一致。

4) 折现率

有关折现率的选取，我们选取税前折现率，税前折现率通过税后折现率换算，公式如下：

税前折现率=税后折现率/(1-所得税税率)

税后折现率的选取，我们采用了加权平均资本成本估价模型（“WACC”）。

折现率的计算方法以及可比公司的选取、规模风险及个别风险的取值与以前年度商誉减值测试均一致。

5) 其他经营数据

委估资产组历史年度及本次预测经营数据的具体情况见下表:

单位: 万元

项目	历史年度			预测期					稳定期
年代	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续
收入	139,131.41	147,043.09	175,129.22	188,933.99	200,629.08	210,022.11	215,823.11	221,870.28	221,870.28
收入增长率	44.28%	5.69%	19.10%	7.88%	6.19%	4.68%	2.76%	2.80%	0.00%
营业利润	13,065.17	16,561.36	18,948.32	20,161.62	21,682.08	23,407.35	24,060.70	24,710.48	24,710.48
营业利润率	9.39%	11.26%	10.82%	10.67%	10.81%	11.15%	11.15%	11.14%	11.14%

预测期增长率：从上表可以看出，本次预测期 2020 年-2024 年营业收入的增长率分别为 7.88%、6.19%、4.68%、2.76%、2.80%，其基本呈逐渐下降趋势，也低于历史年度 2017 年-2019 年营业收入的平均增长率 23.02%。

稳定期增长率：从上表可以看出，本次预测稳定期的增长率为零，这与以前年度商誉减值测试一致。

利润率：从上表可以看出，公司历史年度的营业利润率区间为 9.39%-11.26%，预测期营业利润率为 10.67%至 11.14%之间，在公司历史年度的营业利润率的区间内，与历史年度的营业利润率较为接近。主要是由于公司历史年度业务相对较为稳定，利润率波动不大，本次预测各项成本费用的预计是基于公司历史年度的成本费用率状况进行预计，因此，利润率的预测具有合理性。

（3）商誉减值准备计提充分、准确

公司严格按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》第二十三条和第二十五条规定，对企业合并所形成的商誉，在每年年度终了进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

2019 年末，公司对商誉进行了减值测试，情况如下：

公司收购新辉开后，新辉开作为上市公司全资子公司独立运营，根据实际经营管理情况，将其视为一个资产组组合。公司聘请中和资产评估有限公司（具备证券业务资格）对新辉开资产组组合截至 2019 年 12 月 31 日的可收回金额进行评估。根据中和资产评估有限公司出具的《新辉开科技（深圳）有限公司资产组组合预计未来现金流量现值项目估值报告书》（报告号：中和咨报字（2020）第 BJU3005 号），以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，采用预计未来现金流量现值法对包含商誉的新辉开资产组组合的预计未来现金流量的现值进

行了估值。包含商誉的新辉开资产组组合预计未来现金流量的现值为 179,002.00 万元。新辉开 2019 年 12 月 31 日可辨认净资产公允价值为 82,329.39 万元，资产组组合（包括商誉）价值合计 151,363.84 万元。因此新辉开资产组组合的可收回金额高于包含商誉的新辉开资产组组合账面价值，故新辉开资产组组合不存在商誉减值的情况，无需计提商誉减值准备。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：通过检查评估师出具的估值报告书，并与公司、评估师沟通预测的关键参数等选取的合理性，对比与以前年度预测方法的一致性，对公司商誉减值测试的过程和结果进行复核和重新计算。通过上述核查，本次对包含商誉的新辉开资产组组合预计未来现金流量的现值的估值中预测期内的利润率与历史水平相当，具有合理性。本次估值的估值方法、重要假设、关键参数（如预测期增长率、稳定期增长率、折现率、利润率以及预测期等）与商誉形成时或以前年度商誉减值测试时基本一致，包含商誉的新辉开资产组组合预计未来现金流量的现值估值合理。经测试，公司收购新辉开形成的商誉不存在减值。

（本页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所《关于对天津经纬辉开光电股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2020〕第 17 号）的会计师回复签字盖章页）

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：张萱

中国注册会计师：陈秋霞

中国 北京

二〇二〇年四月十五日