

国民技术股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函补充回复的公告

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。

国民技术股份有限公司（以下简称“国民技术”或“公司”）于 2020 年 5 月 7 日收到深圳证券交易所下发的《关于对国民技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 148 号）（以下简称“年报问询函”），公司于 2020 年 5 月 14 日对《年报问询函》内容进行了回复说明，并披露了《国民技术：关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告》（公告编号：2020-049），现就相关问题进行补充说明：

本次回复补充的内容，均采用仿宋加粗字体标明。

1. 报告期内，你公司及子公司与深圳市斯诺实业发展有限公司（以下简称“斯诺实业”）部分原股东签订了《关于〈深圳市斯诺实业发展股份有限公司之股权收购协议〉补充协议》（以下简称《补充协议》），将收购斯诺实业 70% 股权的对价由 13.36 亿元调整为 6.65 亿元，相关股东需将调减价款退还给你公司全资子公司、斯诺实业股权收购方国民科技（深圳）有限公司（下称“国民科技”）和深圳前海国民投资管理有限公司（下称“国民投资”）。年报显示，前述约定需退回

的款项已通过借款或往来款形式支付给国民科技和斯诺实业，其中向斯诺实业支付的金额为 38,679.23 万元，公司将调减的 6.71 亿元全部计入 2019 年营业外收入。

(1) 请结合你公司前期收购斯诺实业股权时与交易各方的协议约定、作价公允性以及前期收购交易与本次对价调整的关联性等说明相关会计处理的合规性。

回复：

公司前期收购斯诺实业股权时与交易各方签署的协议约定国民科技、国民投资以 13.36 亿元的对价收购斯诺实业 70%股权。收购斯诺实业之前，公司聘请了具备证券期货资格的专业评估机构对其进行了评估，并出具了“开元评报字[2017]1-155 号”《资产评估报告》，交易双方根据评估报告估值为参考协商确定斯诺实业 70%股权的交易价格为 133,615.3846 万元。公司认为前期相关预测是根据评估报告日时所掌握的斯诺实业历史业绩和市场发展情况而审慎做出的，在评估时点来看交易价格公允合理。

前次交易价格与可比上市公司比较，具有公允性。从下表可以看出，前次交易的静态市盈率、动态市盈率分别为 11.16、9.34，均低于可比案例平均静态市盈率、动态市盈率 16.12、12.51，说明斯诺实业在评估时点的估值在合理范围内。通过与同行业可比上市公司的市盈率指标进行对比，可以看出前次采取收益法对斯诺实业的估值结果是谨慎、合理的。前次成交价格是以收益法评估结论为基础、以可比上市公司收购股权案例中的估值范围与水平为参考，交易各方基于争

取自身利益最大化的博弈均衡点决定了最终的成交价格。

单位：万元

上市公司	交易标的	行业	平均承诺利润	交易作价 100%股权	静态市盈率	动态市盈率
国民技术	斯诺公司 70% 股权	负极材料	21,500.00	200,000.00	11.16	9.34
可比案例						
天际股份	新泰材料 100%股权	六氟磷酸锂	22,500.00	270,000.00	14.44	12.00
富临精工	升华科技 100%股权	正极材料	20,433.33	210,000.00	13.82	10.28
中科电气	星城石墨 97.6547%股权	负极材料	4,500.00	50,000.00	14.29	11.11
中国宝安	贝特瑞 32.15% 股权	负极材料	13,520.29	225,113.00	21.92	16.65
平均值	-	-	-	-	16.12	12.51

本次对价调整事项是由于收购后斯诺实业受原主要客户发生偿债风险、资金链恶化的影响，并叠加了近两年复杂经济形势和资金政策影响，导致经营环境恶化（该变化在购买日无法合理预见），影响收购标的的盈利能力，是公司基于维护上市公司利益及斯诺实业经营的角度与斯诺实业原自然人股东共同协商的结果，属于新发生的事项。

同时，本次交易价格调整所涉及交易对手方需退回的收购价款已通过借款或往来款形式支付给国民科技和斯诺实业，已经由公司实际支配和控制，上述款项国民科技、国民投资及斯诺实业均无需再支付。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》讲解，或有对价是指合并各方“在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前已经支付的对价。” 本次调整属于对原定应付对价的调整，《企业会计准则第 20 号——企业合并》讲解指出，

“自购买日算起 12 个月以后对企业合并成本或合并中取得的可辨认资产、负债价值的调整，应当按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的原则进行处理”，由于原先将合并成本确认为 13.36 亿元已经充分考虑了当时所能获取的所有相关信息，原确认的合并成本和商誉不存在会计差错，2019 年的合并交易价格调整属于新发生的事项，因此不应作为前期会计差错处理，而应在发生当期（2019 年）计入当期损益。

综上，公司在斯诺实业收购对价调整中作出的交易对价调整会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

会计师核查程序及结论：

本所已按照中国注册会计师审计准则的相关要求在计划和实施工作时设计和实施恰当的审计程序，对该项经济业务作为关键审计事项予以关注并予以实施的重要审计程序包括：

1) 查阅 2018 年 1 月签订的股权收购协议具体条款，了解斯诺实业及其原大客户以前年度经营情况、股权收购的背景和意图、股权收购价格的确定依据等，未发现购买双方存在关联关系，以及其他特殊安排，股权交易过程不存在重大瑕疵，协议条款符合公允原则。公司原确认的合并成本已经充分考虑了当时所能获取的所有相关信息，不存在会计差错；

2) 查阅 2019 年 10 月签订的股权收购补充协议具体条款，了解本次交易价格系充分考虑了斯诺实业经营环境恶化情况，结合原股东在斯诺实业原担任的职务、实际能承担返还交易对价的能力而确定；

3) 查阅内部决策程序文件，其中包括：公司于 2019 年 10 月 9 日召开第四届董事会第十三次会议决议、2019 年 10 月 25 日召开 2019 年第一次临时股东大会决议。

4) 项目组与企业治理层、管理层就上述问题进行沟通，并访谈股权对价交易对手方自然人鲍海友。

5) 根据企业会计准则关于类似交易的处理原则，因合同变更导致无需支付的收购价款应参照无需支付的款项，计入交易当期损益。此外，本次交易对价调整后各股东应退回的股权款已以不同形式被公司持有或控制，经济利益的可收回性基本确定，相应的收益符合准则规定的确认条件。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司在斯诺实业收购对价调整中作出的交易对价调整会计处理是恰当的且符合《企业会计准则》相关规定。

(2) 请补充说明向斯诺实业支付的款项是否已返还至国民科技和国民投资账户。若是，请列示支付时间、金额并提供相关凭证；若否，请说明相关款项支付是否符合《补充协议》的规定，斯诺实业使用相关资金的情况，是否存在实际流向公司及斯诺实业关联方的情形，斯诺实业未来向国民科技和国民投资偿还的计划及可行性，以及公司会计处理是否充分考虑了前述事项的影响。

回复：

截至回函日调低对价相关方向斯诺实业支付的款项尚未返还至

国民科技和国民投资账户。《补充协议》约定斯诺实业原自然人股东鲍海友、李惠军、谌江宏应退还国民科技、国民投资相应股权对价款，但《补充协议》中未明确约定具体退还方式。

公司依据《补充协议》的约定，将斯诺实业原自然人股东对斯诺实业的债权与斯诺实业对上述相关方的债务进行抵销，斯诺实业无需向原自然人股东支付该笔款项，并将该笔款项的债权人由原自然人股东变更为国民科技和国民投资。抵销后，斯诺实业原自然人股东即已履行《补充协议》中约定的退还股权收购对价款的义务，公司也大幅减少了负债，极大缓解了公司现金流压力。

斯诺实业原主要客户出现债务逾期、面临偿债风险后，对斯诺实业产生了包括应收账款不能收回、大客户流失在内的严重负面影响，资金链极度紧张，经营情况恶化。上述相关款项均已用于缓解斯诺实业的生产经营、渡过企业难关，不存在实际流向公司及斯诺实业关联方的情形。

公司未来将根据斯诺实业经营资金情况进行统筹安排，由斯诺实业分期向国民科技和国民投资偿还债务。

公司相关账务处理已考虑了前述事项的影响，主要基于以下考虑：

1、斯诺实业原自然人股东拟退回的交易价款，原已经由上市公司控制，在公司子公司国民科技和斯诺实业账上，以负债形式体现。根据调减交易对价的补充协议及债务抵销协议，斯诺实业原自然人股东及鲍海友等人将对国民科技及斯诺的债权作为退回的交易对价及业绩补偿，斯诺实业及公司合并报表冲减对鲍海友等人的负债。

2、斯诺实业虽然不是公司的全资子公司，但由于存在业绩补偿，鲍海友已将其持有的斯诺 25%的股权质押给公司，且公司关于要求鲍海友履行业绩补偿承诺的诉讼案件在深圳市中级人民法院已完成诉前调解，并已进入法院强制执行程序，25%股权实质上将不可避免地转为公司持有，这部分股权实质上已由公司控制。因此公司实质上已持有斯诺 95%的股份，其他少数股东仅持有 5%的股份。公司对斯诺的控制及享有的权益与全资持有并无大的差异。

3、斯诺实业当前净资产为负，主要系 2018 年计提了大额应收账款坏账准备所致，2019 年斯诺实业积极开发动力电池新客户已取得初步进展，实现 2 家行业大客户的成功导入并已陆续开始供货，2019 年 12 月当月实现主营业务盈利。斯诺实业目前处于可持续经营状态，且预计未来经营情况逐渐好转，息税前利润将逐年稳步增长。因此预计斯诺实业未来的还款能力有较强的保障，产生坏账的可能性较小。

综上，公司的会计处理已考虑了前述事项的影响。

补充内容：

2018 年，斯诺实业受原主要客户偿债风险影响，融资环境恶化、资金链极度紧张，在收到原自然人股东通过借款或往来款形式支付给斯诺实业的 38,679.23 万元后，大幅缓解了斯诺实业的现金流压力。除上述现金流入外，2018 年斯诺实业现金总流入 35,170.03 万元，主要来源于销售回款及其他经营与筹资流入；现金总流出 63,580.75 万元，主要用于支付银行贷款本息及供应商欠款，其中累计支付供应商货款 29,900.28 万元，归还银行抽贷本息 18,706.96 万元，购建内

蒙石墨化等项目支出 6,799.48 万元，支付工资、税金及其他流出合计 8,174.09 万元。未考虑收到的 38,679.23 万元现金流入前，斯诺实业 2018 年现金流入净额为-28,410.72 万元。

附表为 2018-2019 年斯诺实业前十大客户及供应商明细：

2018 年前十大客户情况							
序号	客户	期初应收账款	本年增加应收账款	本年回款	期末应收账款	应收占比（单位增加应收账款/本年总增加应收账款）	回款方式
1	客户 1	543,210,059.23	58,281,866.25	12,791,905.01	588,700,020.47	20.02%	处置质押物及对冲账款
2	客户 2	31,515,840.00	61,251,300.00	-	92,767,140.00	21.03%	
3	客户 3	-	52,297,000.00	-	52,297,000.00	17.96%	
4	客户 4	69,819,528.00	23,188,400.00	-	93,007,928.00	7.96%	
5	客户 5	-	11,864,400.00	25,200.00	11,839,200.00	4.07%	现金
6	客户 6	5,064,312.52	11,571,974.00	7,077,500.00	9,558,786.52	3.97%	现金/银行承兑
7	客户 7	144,000.00	9,730,000.00	36,305.70	9,837,694.30	3.34%	现金/银行承兑
8	客户 8	3,634,812.53	7,328,050.00	3,464,316.00	7,498,546.53	2.52%	现金/银行承兑
9	客户 9	599,632.90	5,507,070.00	3,488,000.00	2,618,702.90	1.89%	银行承兑
10	客户 10	10,600.00	4,561,670.08	-	4,572,270.08	1.57%	
合计		653,998,785.18	245,581,730.33	26,883,226.71	872,697,288.80	84.33%	

2019 年前十大客户情况							
序号	客户名称	期初应收账款	本年增加应收账款	本年回款	期末应收账款	应收占比（单位增加应收账款/本年总增加应收账款）	回款方式
1	客户一	-	9,986,701.77	-	9,986,701.77	6.02%	

2019 年前十大客户情况

序号	客户名称	期初应收账款	本年增加应收账款	本年回款	期末应收账款	应收占比(单位增加应收账款/本年总增加应收账款)	回款方式
2	客户二	-	9,116,527.00	2,969,692.00	6,146,835.00	5.49%	银行承兑
3	客户三	-	8,354,141.40	8,354,141.40	-	5.03%	银行承兑
4	客户四	7,498,546.53	7,662,200.00	5,510,403.75	9,650,342.78	4.62%	现金/银行承兑
5	客户五	503,787.25	7,264,436.90	243,512.00	7,524,712.15	4.38%	现金/银行承兑
6	客户六	9,837,694.30	7,231,196.40	10,560,527.05	6,508,363.65	4.36%	现金
7	客户七	9,558,786.52	6,527,040.00	11,734,870.00	4,350,956.52	3.93%	银行承兑
8	客户八	2,618,702.90	4,880,373.40	3,633,742.15	3,865,334.15	2.94%	银行承兑
9	客户九	-	4,707,665.00	600,000.00	4,107,665.00	2.84%	银行承兑
10	客户十	-	3,531,788.00	3,531,788.00	-	2.13%	债务互抵
合计		30,017,517.50	69,192,069.87	47,138,676.35	52,140,911.02	41.74%	

2018 年前十大供应商情况

序号	供应商名称	期初金额	采购额	付款额	期末金额	采购总占比	付款总占比
1	供应商 1	12,340,498.29	37,308,937.24	35,487,339.00	14,162,096.53	16.73%	9.67%
2	供应商 2	-16,417,498.71	37,194,734.33	9,533,752.60	11,243,483.02	16.68%	2.60%
3	供应商 3	17,173,079.64	17,949,979.13	25,865,506.70	9,257,552.07	8.05%	7.05%
4	供应商 4	-	17,289,540.43	16,579,057.26	710,483.17	7.76%	4.52%
5	供应商 5	-911,815.83	14,423,948.72	7,042,400.00	6,469,732.89	6.47%	1.92%
6	供应商 6	8,502,157.57	8,657,608.31	6,104,633.90	11,055,131.98	3.88%	1.66%
7	供应商 7	8,119,745.41	7,141,363.87	8,215,000.00	7,046,109.28	3.20%	2.24%
8	供应商 8	27,615,532.73	6,274,244.81	13,792,481.80	20,097,295.74	2.81%	3.76%
9	供应商 9	-	5,460,013.84	5,460,013.84	-	2.45%	1.49%

10	供应商 10	9,228,222.05	4,482,967.59	10,806,113.79	2,905,075.85	2.01%	2.94%
合计		65,649,921.15	156,183,338.27	138,886,298.89	82,946,960.53	70.06%	37.84 %

2019 年前十大供应商							
序号	供应商名称	期初金额	采购额	付款额	期末金额	采购总占比	付款总占比
1	供应商一	3,287,473.72	19,115,037.66	20,061,701.63	2,340,809.75	11.67%	13.05%
2	供应商二	2,321,567.89	14,193,436.11	10,828,895.00	5,686,109.00	8.67%	7.04%
3	供应商三	9,257,552.07	11,906,191.35	21,163,743.42	-	7.27%	13.77%
4	供应商四	11,243,483.02	9,958,418.28	16,394,932.72	4,806,968.58	6.08%	10.66%
5	供应商五	-115,309.73	8,132,743.37	7,090,000.00	927,433.64	4.96%	4.61%
6	供应商六	890,613.51	6,424,098.23	7,279,721.74	34,990.00	3.92%	4.74%
7	供应商七	-339,492.88	6,320,288.79	-	5,980,795.91	3.86%	0.00%
8	供应商八	-	6,139,736.65	6,139,736.65	-	3.75%	3.99%
9	供应商九	-1,430,548.10	5,668,194.31	1,073,388.30	3,164,257.91	3.46%	0.70%
10	供应商十	634,752.44	5,217,729.65	-	5,852,482.09	3.19%	0.00%
	合计	25,750,091.94	93,075,874.40	90,032,119.46	28,793,846.88	56.82%	58.56%

会计师核查程序及结论：

本所已按照中国注册会计师审计准则的相关要求在计划和实施工作时设计和实施恰当的审计程序，对该项经济业务实施的重要审计程序包括：

1) 查阅 2019 年 9 月 29 日签订的债务抵销协议，核实相关抵销债权债务的真实性；

2) 核查原自然人股东向斯诺实业支付款项的银行回单，核查债务抵销协议签订日斯诺实业对原自然人股东债权的真实性；

3) 复核企业对债权债务抵销的账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司对该项经济业务的会计处理是恰当的且符合《企业会计准则》相关规定。

2. 年报显示，因斯诺实业未完成业绩承诺，鲍海友需承担的业绩补偿金额为 66,516.35 万元。2018 年你公司共确认业绩补偿收益 7,944.87 万元，2019 年实际收到业绩补偿款 2,291.05 万元，鲍海友尚需支付业绩补偿款 64,225.3 万元，其中已收到的业绩补偿款系相关方以对斯诺实业的债权抵减业绩补偿款方式取得。公司已就业绩补偿事项向法院提起诉讼，且案件已进入法院强制执行程序。

(1) 请补充说明以债权抵减业绩补偿款是否违反原协议及《补充协议》中以现金支付补偿款的约定，并结合斯诺实业的偿债能力说明相关会计处理的合规性。

回复：

原协议约定业绩承诺方应当以现金方式向公司补偿且公司有权选择要求业绩承诺方补偿金额折算为业绩承诺方持有的标的公司股权。同时，《补充协议》未对业绩承诺方业绩承诺款支付方式进行重新约定。

公司于 2019 年 9 月与业绩承诺方鲍海友签订债务抵销协议，协议约定将鲍海友对斯诺实业的债权共计 2,291.05 万元用于支付业已发生的业绩补偿款，斯诺实业无需向其支付此笔款项，将此笔款的债权人由业绩承诺方调整为国民科技和国民投资。

上述鲍海友对斯诺实业的 2,291.05 万元债权用于支付业已发生的业绩补偿款，是公司基于维护上市公司利益的角度及业绩补偿回收

风险情况与斯诺实业原自然人股东共同协商的结果。

综上，公司以债权抵减业绩补偿款行为未违反原协议及《补充协议》约定。

公司相关账务处理是合规的，主要基于以下考虑：

1、2019 年公司收到斯诺实业业绩承诺方鲍海友业绩补偿款 2,291.05 万元，原已经由上市公司控制，在子公司斯诺实业账上，以负债形式体现。斯诺实业原自然人股东鲍海友将对斯诺实业的债权 2,291.05 万元作为业绩补偿，斯诺实业及公司合并报表冲减对鲍海友等人的负债。

2、斯诺实业虽然不是公司的全资子公司，但由于存在业绩补偿，鲍海友已将其持有的斯诺 25%的股权质押给公司，且公司关于要求鲍海友履行业绩补偿承诺的诉讼案件在深圳市中级人民法院已完成诉前调解，并已进入法院强制执行程序，25%股权实质上将不可避免地转为公司持有，这部分股权实质上已由公司控制。因此公司实质上已持有斯诺 95%的股份，其他少数股东仅持有 5%的股份。公司对斯诺的控制及享有的权益与全资持有无大的差异。

3、斯诺实业当前净资产为负，主要系 2018 年计提了大额应收账款坏账准备所致，2019 年斯诺实业积极开发动力电池新客户已取得初步进展，实现 2 家行业大客户的成功导入并已陆续开始供货，2019 年 12 月当月实现主营业务盈利。斯诺实业目前处于可持续经营状态，且预计未来经营情况逐渐好转，息税前利润将逐年稳步增长。因此预计斯诺实业未来的还款能力有较强的保障，产生坏账的可能性较小。

综上，公司上述会计处理符合《企业会计准则》相关规定具有合规性。

会计师核查程序及结论：

1) 查阅 2019 年 9 月 29 日签订的债务抵销协议，核实相关抵销债权债务的真实性。

2) 复核公司对债权抵减业绩补偿款相关账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

基于所执行的审计程序，会计师未发现国民技术对债权抵减业绩补偿款会计处理存在重大异常，未发现不符合《企业会计准则》规定的情况。

(2)请补充说明 2018 年确认的业绩补偿收益本期未收回的原因，前期确认相关收益是否审慎、合规。

回复：

2018 年 12 月，国民科技、国民投资分别与业绩承诺方鲍海友签订了《股权质押合同》，将其持有的斯诺实业 25%股权分别质押给国民科技及国民投资，为斯诺实业未达到承诺净利润而产生的补偿义务提供担保，以保障《股权收购协议》约定的业绩承诺及补偿条款得以履行，并完成了股权质押登记。根据《股权质押合同》，以及《担保法》有关规定，国民科技及国民投资享有鲍海友持有的斯诺实业 25%股权优先受偿权。上述 25%股权于 2019 年 7 月因业绩承诺方鲍海友个人债务纠纷被司法冻结。

前期确认相关收益的审慎、合规性说明：

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，企业需要将业绩对赌协议中满足资产确认条件的可收回部分或有对价确认为资产，并划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

上述 25%股权于 2019 年 7 月因业绩承诺方鲍海友个人债务纠纷被司法冻结，晚于 2018 年度审计报告出具日 2019 年 4 月 24 日，不会对 2018 年度的判断和会计处理结果产生实质影响。

综上，考虑到公司基本确定有权利可以获取业绩承诺方持有的斯诺实业 25%股权，是否办理股权过户并不影响公司对该权利的实施，从实质重于形式的原则，公司于 2018 年度将斯诺实业 25%股权对应的公允价值确认为业绩补偿收益具备合理性。

会计师核查程序及结论：

1) 查阅 2019 年 9 月签订的债务抵销协议，核实相关抵销债权债务的真实性。

2) 复核公司对债权抵减业绩补偿款相关账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

3) 获取斯诺实业 2018 年度评估报告和评估底稿，复核业绩补偿款的计算过程。就业绩补偿款的可回收性等已获取充分、适当的审计证据，并审慎做出审计判断得出审计结论。

基于所执行的审计程序，会计师未发现国民技术对 2018 年确认的业绩补偿收益的会计处理存在重大异常，未发现不符合《企业会计

准则》规定的情况。

(3) 请补充说明强制执行程序的最新进展、可供执行的财产情况、是否存在执行障碍等。

回复：

深圳市中级人民法院前期已启动网络查控程序查找业绩承诺方财产，目前可供执行的财产为其持有的斯诺实业 25% 股权。深圳市中级人民法院近期已通过摇号程序选定了评估机构，后续评估机构将会对上述股权进行评估，待评估值确定后将依法按照相关程序进行公开拍卖。

由于业绩承诺方此前已分别将其持有的斯诺实业 18%、7% 股权（合计 25%）质押给国民科技、国民投资，并办理了股权质押登记。公司对上述股权依法享有质押权，有权对该股权拍卖或变卖款项优先受偿，因此不存在执行障碍。

3. 年报显示，你公司未达到重大标准的诉讼和仲裁事项涉案金额合计 26,734.04 万元，其中 17,885.58 万元已结案，未结案件金额为 8,848.46 万元，公司部分货币资金和存货因诉讼或仲裁事项被冻结，且公司未就相关诉讼、仲裁事项计提预计负债。

(1) 请补充说明相关诉讼、仲裁的基本情况，包括当事人、诉讼事项、诉讼金额、案件进展或执行情况，并结合前述内容说明公司未计提预计负债的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司及子公司截至 2019 年 12 月 31 日未结案件基本情况见下表：

序号	原告	被告	案由	标的（万元）	案件最新进展
1	国民技术股份有限公司	贵阳柯斯移动金融服务有限公司	买卖合同纠纷仲裁	754.07	公司 2019 年 3 月 12 日收到正式仲裁通知，深圳国际仲裁院已于 2019 年 10 月 20 日开庭审理，暂未收到仲裁裁决。
2	国民科技（深圳）有限公司	贵阳柯斯移动金融服务有限公司	买卖合同纠纷仲裁	925.36	公司 2019 年 3 月 12 日收到正式仲裁通知，深圳国际仲裁院已于 2019 年 10 月 20 日开庭审理，暂未收到仲裁裁决。
3	深圳市斯诺实业发展有限公司	深圳市金橙电池有限公司、孙乾华、江西省金橙电子有限公司	请求按《和解协议》付款	475.45	2019 年 4 月 23 日深圳斯诺向深圳国际仲裁院申请仲裁，诉请三被告按之前的《和解协议》付款。深圳国际仲裁院于 2019 年 10 月 23 日开庭审理本案，目前仲裁庭裁决判决支持深圳市斯诺请求，已向法院申请强制执行。
4	深圳市微镇商业保理有限公司	中国建设银行股份有限公司	债权人代位权纠纷	3,995.40	本案审理法院追加国民技术为第三人，已于 2020 年 1 月 8 日开庭审理，目前一审判决已生效，公司不承担任何责任。
5	深圳前海国民投资管理有限公司	成都国民天成半导体产业发展有限公司	减资纠纷仲裁	667.78	国民投资公司申请对成都国民天成公司仲裁，于 2019 年 10 月 31 日收到成都仲裁委受理案件通知书，本案已于 2020 年 1 月 14 日开庭，目前尚等待仲裁委裁决。
6	深圳前海国民投资管理有限公司	成都国民天成半导体产业发展有限公司	减资纠纷仲裁	1,036.49	国民投资公司申请对成都国民天成公司仲裁，于 2019 年 10 月 31 日收到成都仲裁委受理案件通知书，本案已于 2020 年 1 月 14 日开庭，目前尚等待仲裁委裁决。
7	深圳市斯诺实业发展有限公司	深圳市金能电池股份有限公司	买卖合同纠纷	442.28	深圳斯诺于 2019 年 9 月 17 日起诉立案，本案一审判决深圳斯诺胜诉，被告不服已提起上诉，目前等待法院二审开庭。
8	深圳市斯诺实业发展有限公司	江西酷电新能源有限公司	买卖合同纠纷	151.70	深圳斯诺于 2019 年 4 月 17 日起诉，目前一审法院尚未开庭。
9	国民技术股份有限公司	深圳航信德诚科技有限公司	买卖合同纠纷仲裁	63.83	公司于 2019 年 8 月 30 日向深圳国际仲裁院提出仲裁申请（案号：2019 深国仲受 5282 号），公司已申请财产保全，目前已进入法院强制执行程序。

序号	原告	被告	案由	标的（万元）	案件最新进展
10	福建省星民易付多卡融合信息科技有限公司	厦门新中华捷软件技术有限公司	技术服务合同纠纷仲裁	34.22	2019年9月9日,福建省星民易付多卡融合信息科技有限公司向深圳国际仲裁院提出仲裁申请。本案已于2019年12月19日开庭审理,暂未收到仲裁裁决。
11	九江五一工贸有限公司	深圳市斯诺实业发展有限公司、深圳市斯诺实业发展有限公司永丰分公司	买卖合同纠纷	9.32	原告2019年1月3日起诉,相关款项已于2019年3月支付给对方,对方已申请撤诉,目前尚未收到法院撤诉裁定。
12	何庆仁	深圳市斯诺实业发展有限公司	合同纠纷	231.60	斯诺实业于2019年7月25日收到何庆仁诉斯诺实业的法院传票,斯诺实业提起反诉。该案件经过一审、二审,斯诺实业于2020年5月13日收到胜诉终审判决。
13	王正刚	国民技术股份有限公司	劳动争议仲裁	1.43	本案于2020年1月9日开庭审理,2020年1月18日收到上海市浦东新区劳动人事争议仲裁委员会裁决书,判决国民技术上海分公司支付王正刚1,376元,现已结案。
14	刘新禹	江西斯诺新能源有限公司	劳动仲裁	申请工伤赔偿,无确切金额。	本案已于2019年12月19日开庭,暂未收到仲裁裁决。
15	内蒙古聚佳诚钢铁贸易有限公司(以下简称“内蒙斯诺”)	内蒙古斯诺新材料科技有限公司	买卖合同纠纷	55.33	本案已于2020年3月11日开庭审理,内蒙斯诺于2020年4月28日收到一审判决,要求内蒙斯诺支付原告货款31.4万元及相应违约金、案件诉讼费。
16	符光腾(另案)	国民技术股份有限公司、国民科技(深圳)有限公司	劳动合同纠纷	4.20	公司于2019年7月9日收到深圳市南山区人民法院传票,该案(竞业限制补偿案)已于8月30日开庭审理,公司于2019年9月27日收到法院民事裁定书,本案中止审理,需等待上一案件的二审结果。目前上一案件二审结果为驳回上诉,维持原判。
	合计			8,848.46	

补充内容:

产生诉讼的原因:

案件1及2:

公司对贵阳柯斯移动金融服务有限公司(以下简称“贵阳柯斯”)的应收账款系公司向其销售 RCC 卡产生。贵阳柯斯货物主要销售给其母公司上海柯斯软件股份有限公司(以下简称“上海柯斯”),其业务及经营情况高度关联,上海柯斯已进入破产重整程序。公司于 2019 年 1 月向深圳国际仲裁院申请仲裁诉请贵阳科斯支付货款,公司 2019 年 3 月 12 日收到正式仲裁通知,深圳国际仲裁院已于 2019 年 10 月 20 日开庭审理,暂未收到仲裁裁决。

案件 3:

斯诺实业对深圳市金橙电池有限公司(以下简称“深圳金橙”)的应收账款系向其销售负极材料产生,孙乾华为公司法人承担连带责任,江西金橙为其关联公司,深圳金橙已被工商行政管理局列入异常经营名录。2018 年 5 月 15 日三被告与斯诺实业签订和解协议,但未按协议执行。斯诺实业于 2019 年 4 月 23 日向深圳国际仲裁院申请仲裁,诉请三被告按之前的《和解协议》付款。深圳国际仲裁院于 2019 年 10 月 23 日开庭审理本案,目前仲裁庭裁决判决支持深圳市斯诺请求,现已向法院申请强制执行。

案件 4:

公司于 2017 年将对大明五洲的应收债权保理给深圳市微镇商业保理有限公司。大明五洲主要生产 USBKey,主要客户是建行等银行,该笔应收款项系大明五洲向公司采购 USBKey 安全主控芯片产生。公司于 2010 年以前就开始与大明五洲合作,累计交易金额将近 1 亿元。2017 年,大明五洲出现商业承兑汇票到期未兑付的情况。

深圳市微镇商业保理有限公司于 2018 年起诉大明五洲。2018 年 2 月 1 日，微镇与大明五洲在北京多元调解发展促进会调解中心的调解下达成《立案阶段委托调解协议书》。2018 年 2 月 6 日，北京市海淀区人民法院出具了《民事裁定书》。民事裁定书要求大明五洲在 2018 年年底分期还款，但大明五洲未按照《民事裁定书》付款。

2019 年，微镇代位诉讼建设银行，请求法院判令建设银行支付款项 3,500 万元（含违约金等），北京西城区法院受理案件，并分别于 2019 年 4 月、2020 年 1 月两次开庭审理（法院将大明五洲、国民技术列为第三人出席庭审）。目前一审判决已生效：确认大明五洲公司对建设银行的部分债权（本案成果主要是迫使建行承认了此部分债权，在本案之前，建行不承认有到期债权）。公司目前正在向法院申请对建设银行自认部分到期债权进行执行。

案件 5 及 6：

2017 年 8 月 31 日，公司第三届董事会第二十三次会议审议通过《关于全资子公司对外投资设立合资公司的议案》，国民投资与重庆西证渝富股权投资基金管理有限公司（以下简称“西证渝富”）、四川通利能光伏科技有限公司（以下简称“通利能”）签订了《关于设立化合物半导体生态产业园项目主体公司之投资合作协议书》及《补充协议一》（以下简称“产业园项目原投资合作协议书”），共同发起设立成都国民天成半导体产业发展有限公司（以下简称“国民天成产业发展”），投资、建设和运营化合物半导体生态产业园项目。

根据产业园项目原投资合作协议书，国民天成产业发展依法登记

设立，登记在册的股东为国民投资（认缴出资金额 3.5 亿元，股权比例 35%）和通利能（认缴出资金额 6.5 亿元，股权比例 65%）。2017 年 9 月，国民投资向国民天成产业发展缴付部分首期认缴出资 1.2 亿元。

2018 年 1 月 26 日，公司第三届董事会第二十八次会议审议通过《关于调整产业园项目投资方案及投资协议的议案》，国民投资、西证渝富、通利能共同签订了《〈关于设立化合物半导体生态产业园项目主体公司之投资合作协议书〉之补充协议二》，西证渝富退出产业园项目和国民天成产业发展；国民投资与通利能重新签订了《关于设立化合物半导体生态产业园项目主体公司之投资合作协议书》（以下简称“产业园项目投资合作协议书”），国民天成产业发展注册资本由 10 亿减少至 1 亿元，国民投资认缴出资 1,000 万元占比 10%。国民投资此前汇付至国民天成产业发展的 1.2 亿元出资款项中的 1.03 亿元已于 2018 年 2 月退回国民投资，超过 1,000 万元应缴出资部分的 643.80 万元款项暂未退回。

2018 年 12 月 2 日，为降低对外投资风险，公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过并同意国民投资撤销对产业园项目投资 1,000 万元。

公司多次跟进国民天成退回投资款，但国民天成均未退款。公司于 2019 年向四川省邛崃市人民法院申请诉前财产保全，四川省邛崃市人民法院于 2019 年 11 月作出民事裁定书，裁定对国民天成的银行存款予以冻结，对国民天成在成都市天府新区邛崃产业园区内的

37315.46 平方米的国有建设用地【川（2019）邛崃市不动产权证第 0007107 号】予以查封。2019 年 11 月，国民天成被冻结的银行存款金额为 80.92 万元。川（2019）邛崃市不动产权证第 0007107 号于查封前，被国民天成用于向银行抵押借款。

公司于 2019 年 10 月向成都仲裁委申请仲裁（两次减资，申请两个仲裁），请求国民天成退回投资款。公司目前还未收到仲裁结果。鉴于国民天成经营环境和经营情况、财务状况恶化，同时结合公司采取的财产保全措施，公司对尚未退回投资款按照 50%计提坏账准备。

案件 7：

斯诺实业向深圳市金能电池科技有限公司（以下简称“金能电池”）销售石墨，多年来一直有业务往来。2018 年 11 月 30 日双方对往来款予以结算确认：金能电池尚欠斯诺实业 516.28 万元。斯诺实业履行了交货义务，但金能电池拖欠货款至今，已构成违约。2019 年 9 月 22 日，斯诺实业向深圳市坪山区人民法院提起诉讼，请求法院判令金能电池向斯诺实业支付截至起诉日尚拖欠的货款 495.68 万元（此前支付了部分货款）。2019 年 11 月 29 日斯诺实业收到深圳市坪山区人民法院一审判决，判决斯诺实业胜诉，金能电池不服一审判决提起上诉。2020 年 5 月 21 日，双方达成和解协议，金能电池向法院提起撤诉，后续金能电池将按和解协议分期支付货款。

案件 8：

斯诺实业向江西酷电新能源有限公司（以下简称“江西酷电”）销售负极材料，截止到 2019 年 4 月 17 日，江西酷电仍有 1,502,700

元未支付，斯诺实业向法院提起诉讼，法院已受理并立案，本案一审暂未开庭。

案件 9:

公司向深圳航信德诚科技有限公司（以下简称“航信德诚”）提供芯片，2018 年及其以前该客户回款正常，从 2019 年开始出现逾期付款情况，尚结欠我司货款累计 535,374.55 元。经公司多次催款，航信德诚仍拒不履行付款义务，公司向华南国际经济贸易仲裁委员会申请仲裁及财产保全。

公司于 2020 年 1 月 6 日收到该案件的裁决书，判令航信德诚应当在“裁决作出之日起十日内支付完毕”（即 2020 年 1 月 16 日前）向公司支付货款、逾期付款违约金、保全费、保全保函费以及仲裁费。目前由于航信德诚未按期履行裁决书确定的给付义务，公司已向法院申请强制执行，目前该案件法院正在强制执行中。

案件 10:

2017 年 8 月，公司控股子公司福建省星民易付多卡融合信息科技有限公司（现已改名为福建省星民智联科技有限公司，以下简称“星民智联”）与厦门新中新华捷软件技术有限公司（以下简称“新中新”）签订《福建省星民易付多卡融合信息技术有限公司厦门华天涉外职业技术学院一卡通项目 RCC 改造项目技术服务合同》（以下简称“诉争合同”），合同金额为 129,940 元，星民智联按合同约定向新中新支付合同总价 50%的即 64,970 元。

因中国移动厦门分公司华天学院项目方案调整原因，星民智联与新中新于 2017 年 11 月 7 日另行签订诉争合同，诉争合同总价款暂计

为 786,252.5 元。

2017 年 11 月 8 日，星民智联按合同约定向新中新支付项目启动经费 120,000 元，但新中新未按照合同约定的“校园通应用工作计划表”完成相应的内容，且经星民智联催告之后仍未履行相应的义务。新中新拒不履行合同约定义务的行为已构成根本违约，其应按双方签订的合同约定退还星民智联前期支付的启动资金、利息及违约金。

星民智联于 2019 年 9 月 9 日向深圳国际仲裁院提出仲裁申请。本案已于 2019 年 12 月 19 日开庭审理，暂未收到仲裁裁决。

案件 11：

斯诺实业永丰分公司向九江五一工贸有限公司（以下简称“五一工贸”）采购各类包装材料，截止 2018 年 4 月 30 日暂欠 89,830 元。2019 年 1 月 3 日五一工贸进行起诉，永丰分公司于 2019 年 3 月将款项支付给对方，对方已申请撤诉。斯诺实业已于近期收到法院撤诉裁定。

案件 12：

何庆仁因民间借贷纠纷向法院起诉斯诺实业，发生纠纷原因为 2005 年何庆仁分两次向斯诺实业提供借款，斯诺实业已按约定向其偿还了相关本息，斯诺实业于 2019 年 7 月 25 日收到何庆仁诉斯诺实业的法院传票，公司提起反诉。该案件经过一审、二审，公司于 2020 年 5 月 13 日收到胜诉终审判决。

案件 13：

王正刚原为公司上海分公司员工，2019 年 11 月 12 日与公司协

商一致解除劳动关系并签订《协商一致解除劳动关系协议书》，根据《协商一致解除劳动关系协议书》的约定，王正刚同意解除与公司的劳动合同，接受解除劳动关系经济补偿金，并约定双方解除一切劳动、经济及社保关系，且日后双方不再有任何经济上的追讨行为。公司已于 2019 年 12 月 9 日按约定向其支付上述经济补偿款。

2019 年 12 月 12 日，王正刚向上海市浦东新区劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁，要求公司支付年终奖、10 月份绩效工资及应休未修年休假工资。

上海市浦东新区劳动人事争议仲裁委员会经审理并于 2020 年 1 月 17 日作出仲裁判决书，裁决公司向王正刚支付 10 月绩效工资，对王正刚的其他请求不予支持。

案件 14:

刘新禹原为江西斯诺材料有限公司（以下简称“江西斯诺”）员工，2017 年 8 月 15 日下班后摔倒致锁骨骨折，随后其进行住院治疗，在治疗过程中江西斯诺照常支付工资。2019 年 11 月 22 日，刘新禹向渝水区劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁，要求公司依照工伤认定，支付工伤赔偿。

2019 年 12 月 19 日本案开庭，但公司暂未收到仲裁裁决。

案件 15:

内蒙斯诺与蒙古聚佳诚钢铁贸易有限公司（以下简称“聚佳诚”）签订合同并向其购买钢材一批，2019 年 11 月 26 日聚佳诚就内蒙斯诺未按照合同约定支付货款提起诉讼，案件已于 2020 年 3 月 11 日开

庭审理，内蒙斯诺于 2020 年 4 月 28 日收到一审判决，要求内蒙斯诺支付原告货款 31.4 万元及相应违约金、案件诉讼费。

案件 16:

公司于 2018 年 12 月 25 日与符光腾解除劳动合同，其于 2019 年 7 月向深圳市南山区人民法院起诉，要求公司向其支付竞业限制补偿金。因符光腾于 2019 年 1 月就竞业限制补偿金向深圳市劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁，深圳市劳动人事争议仲裁委员会作出仲裁裁决后，其不服该裁决并向深圳市南山区人民法院提起诉讼，案件进入二审阶段，本案件的审理结果须以上述二审案件的审理结果（法院已于 2019 年 12 月 9 日作出终审判决，驳回符光腾关于竞业限制经济补偿的请求）为依据，故深圳市南山区人民法院依法裁定，该案中止审理。

上述案件中，公司及下属公司作为被告的案件涉及的金额为 301.88 万元，其中（1）何庆仁因合同纠纷诉斯诺实业，案件标的金额 231.60 万元，报告期内一审法院判决驳回其诉讼请求，公司预计给付资金的可能性较小，未计提预计负债（截至回函日前，斯诺实业已收到二审终审胜诉判决）；（2）买卖合同纠纷案件的部分金额已在账面作为负债反映；（3）其余案件截至报告期末未裁决，裁判结论尚无法估计，因此未计提预计负债。

会计师核查程序及结论：

- 1) 收集并审阅公司提供的诉讼案件相关的文件；
- 2) 向管理层询问了解有关诉讼案件的进程；

3) 由审计人员亲自寄发询证函, 要求主办律师直接与注册会计师沟通, 根据沟通的情况考虑进一步审计程序;

4) 检查该等诉讼相关信息在财务报表中的列报和披露情况。

会计师根据已获得的诉讼案件相关文件及了解到的诉讼案件进展情况, 参考主办律师对相关案件最终判决和预计的损失金额进行分析出具的专业意见来判断, 认为: 报告期公司无需计提预计负债。

(2) 请补充说明公司被冻结的资产明细以及资产冻结事项对公司生产经营的影响。

回复:

报告期末, 公司与诉讼相关被冻结的资产明细如下:

项目	账面金额 (万元)	在同类资产占比	相关主体
货币资金	261.26	1.09%	斯诺实业
存货	584.69	3.20%	斯诺实业
合计	845.95	-	

报告期末, 公司被冻结的货币资金及存货金额及占比均较小, 未对公司的生产经营活动造成重大影响, 公司将积极通过法律途径维护公司的财产权利以减少风险和降低损失。

4. 报告期内, 你公司实现营业收入 39,473.32 万元, 同比减少 34.44%, 公司营业收入已经连续三年下滑; 实现归属于上市公司股东的净利润 10,392.06 万元, 扭亏为盈, 但扣除非经常性损益的净利润已经连续三年为负; 经营活动产生的现金流量净额为-7,037.98 万元,

同比由正转负。请结合你公司各业务所属细分行业的发展、可比上市公司的经营情况等说明公司近三年公司主营业务持续亏损以及报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅减少的具体原因，公司持续经营能力是否存在重大不确定性以及公司就改善主营业务盈利能力所采取的具体措施和执行的执行效果。请会计师核查并发表意见。

回复：

（一）公司所属细分行业的发展情况以及同行业上市公司的经营情况说明：

报告期内，公司主要从事自主研发的集成电路芯片产品设计及销售，并提供相应的系统解决方案和售后的技术支持服务；锂离子电池负极材料研发、生产和销售，以及石墨化加工服务，公司所处细分行业分别为集成电路领域及新能源负极材料领域。

集成电路行业发展情况及趋势：我国集成电路产业与国际先进水平尚有差距，大量集成电路产品仍需进口。当前，集成电路是我国核心基础技术产业，关乎国家安全、信息安全、产业安全，是产业发展的重中之重，正处于的重要战略机遇期和攻坚期，全力追赶世界先进水平，处于快速发展阶段。

新能源负极材料行业发展情况及趋势：2020 年锂电池负极材料市场仍将维持增长，中国电动车全年产量超过 180 万辆，带动动力电池需求增速有望超过 40%，同时新基建对储能能源需求快速增长，进而有力带动负极材料快速增长；海外动力电池企业产能释放加速，需求量增加，有望进一步提升国内负极材料出口量规模；快充型、倍率

型电池仍将是市场发展重要方向，人造石墨负极材料占比有望超过80%，带动负极材料市场整体增长。

集成电路领域同行业上市公司主要经营情况：紫光国微（002049）2019 年度实现营业收入 343,041 万元，同比增加 39.54%；归属于上市公司股东的净利润 40,576 万元，同比增长 16.61%。2018 年度实现营业收入 245,842 万元，同比增加 34.41%；归属于上市公司股东的净利润 34,797 万元，同比增长 24.33%。

负极材料领域同行业上市公司主要经营情况：贝特瑞（835185）2019 年实现营业收入 439,006 万元，同比增长 9.51%，实现归母净利润 66,634 万元，同比增长 38.42%。2018 年实现营业收入 400,870 万元，同比增长 35.10%，实现归母净利润 48,141 万元，同比增长 43.17%。

（二）公司近三年扣除非经常性损益的净利润持续亏损的主要原因：

公司集成电路主营业务中金融支付终端、银行卡和 USBKey 等安全主控芯片等产品已处于市场成熟期，市场增量滞涨或下降，收入与毛利持续降低；可信计算芯片及解决方案产品，尽管有增长，但基数较小，更受国内安全政策及与国际关系的多重影响，存在不确定性；公司自主技术 RCC（限域通信、移动支付技术）尽管成为国家标准，但受市场产品软件化的影响，市场需求深刻变化，正在进入的对硬件产品更高安全需求的身份验证领域市场尚需时间；公司聚力技术优势，对现有产品进行更新换代并加快新产品布局，面向物联网通用 MCU 芯片产品市场，需要一定研发周期，短期内不能对业绩形成支撑，并

且研发投入较大。

同时，公司近几年受到偶发性事件的影响，经历种种问题。2017年，受前海旗隆失联事件影响，公司巨额亏损，与此同时，失联事件以及业绩巨额亏损，一定程度对公司主营业务及声誉造成了负面影响；2018年，收购的新能源行业公司斯诺实业因原主要大客户出现偿债风险、资金链断裂，历史业务产生了大额应收款项。尽管公司对相关应收款项采取了保全措施，同时积极寻求多种渠道收回部分应收款项，但由于应收款项回收期预计进一步延长、不确定性增加，基于审慎原则，公司在2018年计提了大额坏账准备。同时对收购斯诺实业形成的商誉因其市场销售不及预期且差距较大，计提了大额商誉减值准备；2019年，虽然斯诺实业开发动力电池新客户取得初步进展，行业大客户已实现成功导入，但新客户规模化采购存在一定周期，需要经过产品测试、厂验、送检等各项生产环节，同时斯诺实业石墨化新生产线的工艺、产程、成本等需要磨合优化，现有产品性能满足市场需求尚需提升，因此斯诺实业2019业务收入较上年同期有较大幅度下降，公司对商誉继续计提大额减值。

（三）报告期内公司经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因：

一是2018年处置应收款保全货物过程收到大额资金，2019年同类回款大幅减少；二是2019年在销售收入和毛利下降的同时，保持了较高的研发投入，经营活动现金流量净额同比减少。同时公司经营活动产生的现金流量净额远高于公司扣非后的净利润。

补充内容：

2018年，公司收到斯诺实业原自然人股东拟购买公司的沃特玛应收款保全货物、对沃特玛的等额应收款项以及向其他客户处置保全货物收到的回款合计59,205万元。2019年，公司处置保全货物收到的回款约为14,130万元。2019年，处置保全货物收到的款项较上年同期减少45,075万元。

2019年，公司销售收入39,473万元，较上年同期下降20,733万元；毛利9,784万元，较上年同期下降11,322万元。剔除处置保全货物收到的回款影响后，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”较上年同期减少28,026万元，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与“购买商品、接受劳务支付的现金”的差额较上年同期增加1,074万元。

2019年，公司研发投入15,813万元，较上年同期增加1,394万元。公司支付给职工以及为职工支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金较上年增加6,124万元。（注：增加额中的3,180万元系用于支付开具银行承诺汇票缴纳的保证金）

2019年，公司经营活动产生的现金流量净额为-7,037.98万元，扣非后的净利润为-58,938万元，经营活动产生的现金流量净额远高于公司扣非后的净利润。

（四）公司近三年主营业务亏损主要是受偶发事件影响，公司的持续经营能力不存在重大不确定性，公司为改善主营业务能力采取了具体措施并取得一定的效果。

集成电路领域：

集成电路作为信息产业的基础和核心，是关系国民经济和社会发展的全局的基础性、先导性和战略性产业。当前是我国集成电路产业发展的重要战略机遇期和攻坚期，正全力追赶世界先进水平，处于快速发展阶段。近两年国际形势的变化，使我国充分认识到集成电路行业自主可控的重要性，进一步推动了我国集成电路产业链国产替代的进程，加快了集成电路产业国产化的步伐，许多国内下游厂商、客户正加快将订单转移给国内供应商，为公司未来发展提供历史性机遇。

公司深耕集成电路行业十数年，在安全SoC芯片设计领域，经过长期技术研发与迭代，形成了具有市场竞争力、满足客户应用的下一代安全芯片密码技术、高性能超低功耗SoC架构设计技术、低功耗蓝牙无线通信技术等芯片核心技术研发能力；积累了建立在自主核心技术底层基础上通用MCU芯片所需的多种核心技术知识产权，持续搭建和提升支持高安全、低功耗通用MCU芯片产品系列化设计研发平台。

负极材料领域：

斯诺实业专注人造石墨负极材料的研究与开发，行业深耕十数年，通过不断积累具备从原料预处理至负极的全产业链生产能力，具备一定技术、生产优势，目前处于国内锂离子电池负极材料生产企业第二梯队。

艰难前行两年的斯诺实业已渡过了最艰难的时期，目前已进入健康发展期。斯诺实业在石墨化加工工艺技术领域拥有高素质的技术团

队，内蒙古石墨化生产基地已投入运营，并拥有国内排名前列的负极材料石墨化窑炉，加工技术成熟，首条生产线年产能可达8,000-10,000吨。此工艺产值按9000吨*1.45万元/吨除以税率1.13计算为11,549万元，叠加内蒙古地区的政策优势、电力优势等，具有较强的市场竞争力。石墨化加工产线投入使用后一方面满足了斯诺实业自身人造石墨负极材料的生产需求，一方面也为行业其他负极材料企业和电极生产企业提供石墨化加工服务，形成了新的成本优势和利润增量来源。

截止回函日公司经营情况：

(1) 公司开展了多项物联网领域通用MCU核心技术研发，高、中、低三款通用MCU基础旗舰平台产品按计划研发进展顺利。其中，高端产品已经量产，进入客户导入阶段，中、低端产品也已处于验证测试或投片状态；

2019年度报告期内，公司通用MCU产品尚未形成规模销售。按照目前客户导入进度以及备货周期等综合因素情况，公司晶元生产及封测产量充足，按照每月百万级别以上进行生产，并视情况提升产能。

(2) 公司MCU技术中标中移物联网有限公司，标志着公司通用MCU芯片产品及核心技术获得国内知名物联网企业等重点客户的认可，为该系列化芯片产品的技术发展和市场应用开辟了新的路径；

(3) 尽管受疫情叠加影响，公司一季度业绩虽亏损，但亏损幅度较去年同期收窄，证明公司采取的相关措施已初显成效；

(4) 斯诺实业针对两轮车、5G储能、移动电源三大市场全面出击，与行业内潜在大客户分别进入送样测试或需求交流等不同合作阶

段，并先后成为移动电源主流企业的批零供应商；

(5) 斯诺实业技术研发中心于2020年3月被广东省科技厅认定为“广东省动力电池材料工程技术研究中心”，进一步说明斯诺实业在负极材料领域具备一定研发技术实力。

综上，公司近三年主营业务亏损主要是受前期资金失联事件、斯诺实业原主要客户发生偿债风险等偶发事件的多重影响，同时，公司老产品进入成熟期，新产品研发需要一定周期，产品研发处于新老交替断档期，导致收入、利润出现下滑。尽管遭遇连续挫折，公司一直竭力克服各种困难与危机，专注主业，砥砺前行；同时，紧跟行业发展势头良好，未来市场空间广阔，充分发挥多年积累沉淀的技术、产品和市场优势。经过两年艰苦工作，公司集成电路、负极材料业务，系列化新产品已按规划顺利研制成功并依次实现量产，已在多客户实施导入，并在部分客户完成导入。截至回函日，公司两年来的所采取的经营措施初见成效，逐渐步入良性健康发展阶段，在行业内具备核心竞争力，因此公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

会计师核查程序及结论：

(1) 查阅集成电路设计行业及锂电池材料制造行业2019年度的发展情况，分析了同行业上市公司的经营业绩指标，并就公司未来业绩下滑风险以及公司拟采取的应对措施进行了访谈；取得了公司主要产品的收入成本明细表，分析了主要产品毛利率变动的主要因素；

(2) 对国民技术近两年经营活动现金流量项目的具体构成情况、销售商品回款构成情况以及购买原材料支付构成情况进行了分析检

查，认为：国民技术回复的理由符合实际情况，相关数据真实准确，国民技术报告期经营活动产生的现金流量净额同比大幅减少是具有合理性的；

(3) 对国民技术近两年经营活动现金流量情况进行了检查，同时结合产能变化情况、销售模式、信用政策、客户收入确认情况、回款情况等进行了分析，认为：国民技术的回复符合实际情况，相关数据真实准确，近两年公司经营活动现金流量净额与净利润变化趋势不一致是具有合理性的；

(4) 询问公司管理层，了解国民技术报告期亏损的主要原因及改善措施；获取经管理层批准的公司未来年度经营计划和财务预测，评估其编制是否符合行业及其自身情况，评估管理层做出的改善主营业务盈利能力所采取的具体措施和执行的可实现性。

(5) 获取公司2020年第一季度的财务报表，执行审阅和分析程序，其改善措施的执行效果与国民技术上述说明未见重大不一致情形。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民技术自审计报告期末至少12个月内具备持续经营能力。

5. 年报显示，你公司子公司斯诺实业、国民科技、国民投资、**Nations Innovation Technologies Pte, Ltd.**报告期内营业利润分别为-12,466.60 万元、-5,487.73 万元、-4,804.07 万、-1,134.51 万元。除**Nations Innovation Technologies Pte, Ltd.**外，其余三家公司净资产均为负数。请你公司详细说明各子公司大额亏损的主要原因，相关企业

是否具备持续经营能力以及公司对相关业务的后续安排，并请报备相关子公司单体财务报表。请会计师核查并发表意见。

回复：

（一）各子公司报告期大额亏损及主要子公司净资产为负的主要原因

斯诺实业2019年度大额亏损主要原因：（1）在原主要客户发生偿债风险后，斯诺实业积极开发导入新的大客户。虽然斯诺实业开发动力电池新客户取得初步进展，行业大客户已实现成功导入，但新客户规模化采购存在一定周期，需要经过产品测试、厂验、送检等各项生产环节，同时斯诺实业石墨化新生产线的工艺、产程、成本等需要磨合优化，现有产能满足市场需求尚需提升，因此报告期内斯诺实业的业务收入和毛利较上年同期有较大幅度下降。（2）对应收款项计提信用减值损失4,720万元，对存货、固定资产等计提资产减值损失3,493万元。

其中应收款项计提的信用减值损失合计4,720万元，计提的明细如下：

科目	客户名称	计提分类	2019 年新增单项金额	备注
应收账款	客户 1（集团）	单项重大	36,101,858.3	报告期内，根据质押物处置的实际进展，基于谨慎性原则对余额全额计提坏账。该客户已进入破产程序，公司已向其申报债权。
	客户 2	单项重大	5,590,882.00	2019 年，新能源电池行业整体洗牌，该客户资金链出现问题，目前已停业。
	客户 3	单项重大	5,312,000.00	收到客户 3 背书商票，该商票出票人是沃特玛，目前沃特玛已进入破产程序，公司已就该笔商票向沃特玛申报

科目	客户名称	计提分类	2019 年新增单项金额	备注
				债权。
	客户 4	单项重大	4,461,077.06	客户没有根据协议回款，2019 年已走法律程序进行追索，2020 年 5 月双方已经达成调解协议，对方约定分期向我司支付货款。
	客户 5	单项重大	3,784,720.00	该客户因新能源行业紧缩，资金链出现问题，经营异常。2019 年公司向法院申请支付货款的诉讼，2020 年已胜诉并申请强制执行中。
	客户 6	单项重大	2,162,430.00	2019 年发生诉讼纠纷，已走法律程序
	客户 7	单项重大	1,170,000.00	没有达到对方订单协议中产品质量要求
	客户 8	单项重大	321,300.00	没有达到对方订单协议中产品质量要求
	客户 9	单项重大	704,082.00	2019 年发生诉讼纠纷，已走法律程序
	客户 10	单项重大	509,400.00	该客户因新能源行业紧缩，资金链出现问题，经营异常。2019 年公司向法院申请支付货款的诉讼，2020 年已胜诉并申请强制执行中。
	按组合计提预期信用损失	账龄组合	5,096,204.5	
其他 应收款	客户 A	单项重大	2,305,333.30	客户 A 申请破产，无法回收利息。
	客户 B	单项重大	1,000,000.00	因对方已履行部分合约，公司回收可能性少
	客户 C	单项重大	1,000,000.00	因受沃特玛偿债风险影响，该公司暂未复产。
	按组合计提预期信用损失	正常账龄	-315,760.15	
合计：			69,203,527.01	

如上表所述，斯诺实业2019年累计计提信用减值损失6,920万元，另因债转股等原因转回2,200万元，新增净额4,720万元。

新增信用减值损失主要原因如下：

（一）2019年，受新能源行业市场及客户影响，导致2019年保全货物处置回款金额未达预期，同时沃特玛已于2019年11月进入破产程

序, 斯诺实业基于谨慎性原则对沃特玛及其相关关联客户的应收余额全额计提坏账, 相应补提了坏账准备。

(二) 因新能源行业洗牌加速, 市场集中度提升以及补贴退坡等原因导致大量的中小新能源锂电池企业的资金链出现问题, 斯诺实业原有部分中小客户出现停产及停工现象, 无法支付货款, 并且斯诺实业已通过法律手段对部分客户进行追索。

(三) 其他新增部分为按正常方式计提预期信用损失。

存货、固定资产等计提资产减值损失3,493万元明细如下:

存 货 项 目	2019. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	24,117,525.79	6,536,319.90	17,581,205.89
在产品	5,573,027.78		5,573,027.78
库存商品	64,306,889.61	18,629,778.88	45,677,110.73
发出商品	1,784,328.68		1,784,328.68
委托加工物资	24,257,396.31	5,490,034.16	18,767,362.15
合 计	120,039,168.17	30,656,132.94	89,383,035.23

暂时闲置的固定资产情况

项 目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	331,332.00	22,305.19	309,026.81	0.00
机器设备	7,375,795.13	3,496,312.26	3,879,482.87	0.00
运输工具	49,572.65	27,465.9	22,106.75	0.00
办公设备及其他设备	286,202.68	226,709.63	59,493.05	0.00
合 计	8,042,902.46	3,572,794.98	4,270,109.48	0.00

2019 年负极材料的原材料及加工成本市场价格持续下降, 斯诺实

业受原主要客户出现偿债风险及 2018 年备货库存的影响，导致材料加权平均成本一直处于较高水平，造成材料单价高于可变现净值，形成减值。同时，针对部分呆滞产品，对其全额计提跌价。

新能源锂电池行业技术的不断革新，对负极材料产品的性能、品质要求不断提升，出于谨慎性原则，公司对部分性能老旧、技术改造较为复杂的闲置资产全额计提了减值。

斯诺实业净资产为负的主要原因：斯诺实业原主要客户于2018年出现偿债风险，历史业务产生了大额应收款项。尽管公司对相关应收款项采取了保全措施，同时积极寻求多种渠道收回部分应收款项，但由于应收款项回收期预计进一步延长、不确定性增加，基于审慎原则，公司在2018年计提了大额坏账准备。大客户流失后，斯诺实业积极拓展新客户。截至报告期末，斯诺实业开发动力电池新客户取得初步进展，行业大客户已实现成功导入，但新客户规模化采购存在一定周期，需要经过产品测试、厂验、送检等各项生产环节，同时斯诺实业石墨化新生产线的工艺、产程、成本等需要磨合优化，现有产能满足市场需求尚需提升，因此2019年内斯诺实业的业务收入和毛利较上年同期有较大幅度下降。

国民科技2019年度营业利润亏损主要是公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的公允价值变动所致。

国民科技净资产为负的主要原因：（1）2018年，国民科技取得斯诺实业50%的股权，斯诺实业受深圳市沃特玛电池有限公司及其子公司（以下合并简称“沃特玛”）偿债风险影响，出现大额亏损，股权

价值大幅下降。国民科技按权益法确认对斯诺实业的投资亏损，同时对投资斯诺实业的长期股权投资计提减值。（2）国民科技在历史业务中对相关客户产生了大额应收款项。2018年其中主要客户出现偿债风险后，尽管公司对相关应收款项采取了保全措施，同时积极寻求多种渠道收回部分应收款项，但由于应收款项回收期预计进一步延长、不确定性增加，基于审慎原则，公司在2018年计提了大额坏账准备。

国民投资2019年度营业利润亏损主要原因：（1）按权益法确认对华夏芯的投资亏损。（2）公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的公允价值变动。

国民投资净资产为负的主要原因：（1）2017年，公司投资5亿元的旗兴基金发生失联事件，公司对5亿元的投资全额计提减值；（2）2018年，国民投资取得斯诺实业20%的股权，斯诺实业受沃特玛偿债风险影响，出现大额亏损，股权价值大幅下降。国民投资按权益法确认对斯诺实业的投资亏损，同时对投资斯诺实业的长期股权投资计提减值。

Nations Innovation Technologies Pte, Ltd.2019年度大额亏损原因：该子公司系公司设立在新加坡的国际研发中心，主要产生研发费用支出。

公司在新加坡设立研发中心主要原因为：新加坡地处东南亚中心，处在太平洋与印度洋的航运要道上的咽喉位置，是一个多元文化的移民国家，促进种族和谐是政府治国的核心政策，新加坡以稳定的政局、廉洁高效的政府而著称，是全球最国际化的国家之一。恩智浦、意法、

联发科、华为等行业重量级企业都在新加坡建立了研发中心，大批当地和外来华人为主的技术骨干长期稳定的工作在通用MCU技术领域，格罗方德、台联电等半导体代工巨头也在新加坡建立了生产基地，新加坡成为了半导体行业巨头集聚的重要基地。因此，新加坡不仅具备半导体技术领域，特别是通用MCU研发领域的优秀人才资源和配套产业链资源，更可以获取欧美等技术先进地区的优质技术资源的对接，以及当地两所知名大学的技术、人才和政府项目的支持，并且可以凭借区位优势进一步辐射印度及东南亚市场，借助新加坡优惠的税务政策，开拓国际化的营收来源。

在新加坡设立研发型子公司一方面有利于借助新加坡所具备的国际化人才、通用化技术积累、标准化技术规范、先进技术管理方法的优势，以及本地两所著名大学（新加坡国立大学、新加坡南洋理工大学）的技术后盾，支撑公司获得持续发展的动力。

另一方面，新加坡政府将公司在新加坡设立研发中心提供大力度的产业政策支持。新加坡经济发展局（简称EDB）对特定行业的投资给予一定的优惠政策。

新加坡团队总人数超30人，公司引进的高级别技术人才团队，主要从经验包含通用MCU的产品定义、系统架构、产品研发、产品测试等领域，曾任职于意法半导体、恩智浦、英特尔和ARM等国际芯片巨头，目前主要参与公司系列化的通用MCU项目的架构设计、数字设计和验证、模拟关键电路设计工作。

（二）相关企业持续经营能力说明以及公司对相关业务的后续安

排

1、斯诺实业具有持续经营能力。斯诺实业虽然经历了大客户流失、大额应收账款坏账计提等经营挫折，但斯诺实业的技术、工艺、设备、团队乃至进入客户的实力不仅仍然存在，而且这两年一定程度得到了加强。

(1) 积极开拓市场，通过前期长周期配合客户送样、测试、审厂等工作，斯诺实业已进入天津力神电池股份有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司等锂电池行业重要企业的正式供应商名单。

(2) 内蒙古斯诺石墨化与负极生产基地一期已投产，实现规模、连续生产，叠加内蒙古地区的政策、电力等优势，具有较强的市场竞争力。在满足自身负极材料生产需求的同时，积极拓展承接石墨化加工业务，已初步实现新的利润增长点。

(3) 引进优秀的工程技术人才的同时开展校企合作，持续对石墨负极材料基础研究和产品应用研究，提升公司锂离子电池负极材料研发与制造水平。斯诺实业保持对高容量、长循环硅碳复合材料负极投入和跟踪，加强对长循环、高性价比负极材料进行攻关，持续对关键工艺特性的技术进行研发储备并形成相应的专利和技术成果。

(4) 行业发展趋势预计基于动力电池及快充型、倍率型电池需求不断增长，带动负极材料需求持续增长。后续斯诺实业将加大投入，实现产品、市场、研发的不断发展，满足市场需求。

综上，斯诺实业具有持续经营能力，公司将加强新能源负极材料和石墨化工艺的研发、提升产品及工艺性能，根据客户要求持续进行

产品迭代。全力保障内蒙石墨化加工基地的顺利生产及二期投产，全面满足后期负极材料及石墨化加工的产能释放，并快速降低成本，打造出出色的产品性能与品质，并提供优质的客户服务。

2、国民科技具有持续经营能力。国民科技为公司通用 MCU 芯片在 IoT 领域的方案开发商及提供商。其典型方案产品安全智能门锁，已成为国内的主要方案商之一。特别是保障性住房管理系统方案已在行业市场取得进展及优势。近期研制的额温器方案产品已推广之中。

公司将在国民科技的产品、研发、市场持续投入，国民科技收入将持续增长，业绩也将逐步兑现。

3、国民投资具有持续经营能力。国民投资是公司投资管理平台，目前主要投资项目为华夏芯。2019 年，华夏芯作为一个自主知识产权的芯片设计公司仍处于前期大规模研发投入的阶段，处于芯片产品研发以及 IP 进行对外授权的初期阶段，目前亏损状态仍属于正常的发展阶段。

4、Nations Innovation Technologies Pte, Ltd.具有持续经营能力。作为公司国际研发平台，以物联网领域通用安全 MCU 技术研发为主，公司将会持续保持投入，引进国际设计技术人才，为公司整体研发贡献力量，提升公司的核心竞争力。

会计师核查程序及结论：

会计师已阅读国民技术上述说明，基于我们对国民技术 2019 年度财务报表的审计工作，上述说明与我们在执行国民技术 2019 年财

务报表审计过程中了解的信息未见重大不一致情形。

会计师向公司管理层了解相关企业报告期亏损的主要原因及改善措施；获取经管理层批准的相关企业未来的经营计划和财务预测，评估其编制是否符合行业及其自身情况，评估管理层做出的改善主营业务盈利能力所采取的具体措施和执行的可实现性。

基于所执行的审计程序，本所认为相关企业自审计报告期末至少12个月内具备持续经营能力。

6. 年报显示，你公司负极材料业务由子公司斯诺实业经营。报告期内，相关业务收入为14,686.26万元，同比减少30.26%，毛利率为13.25%，同比减少27.33个百分点。你公司本期对石墨化车间和碳化车间等在建工程累计投入约3,000万元。本年度对斯诺实业商誉所在的资产组进行减值测试评估时认定的资产组范围与上期测试存在差异，评估预计2020年到2024年斯诺实业销售增长率分别为69.48%、12.82%、10.01%、8.48%、4.72%，上年预计2019年到2023年斯诺实业销售增长率分别为59.01%、29.57%、19.76%、16.10%、7.91%。

（1）请结合负极材料业务的实际情况经营情况、主要客户、产能利用率等补充说明公司增加相关领域投资的必要性，相关资产是否存在减值迹象及减值计提的充分性。

回复：

公司现有石墨化加工生产线正常状态年产能可达到8,000-10,000吨。前期因属于试产阶段，生产工艺进行调试，产量较少，后期产能

逐步释放，2019 年石墨化出炉量累计已超 5,000 吨。自 2019 年 9 月起，石墨化加工逐步满负荷生产，产能利用率达到 100%，现有产能已无法完全满足公司及市场需求。通过前期长周期配合客户送样、测度、审厂等工作，斯诺实业已进入天津力神股份有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司正式供应商名单。预计负极材料销量也将逐步增加。

对石墨化车间和碳化车间等进行投入的主要原因：一、负极材料降成本的主要工艺环节为石墨化加工，并且加工中主要的成本是电费，且内蒙古为全国电费最便宜的地区之一，因此才急需尽快完善此项工程；二、碳化车间是提升负极材料性能的重要工序，用于满足天津力神和国轩高科等大客户的高端产品需求。

另公司规划内蒙斯诺产业链条的完整性，便于管理和原料就近取材、节约运费，为实现规模、连续可控的生产降低整体的成本。石墨化加工自给率的不断提升有助于提升供应链稳定性并减少原材料价格波动，同时通过产能扩充和制造工艺提升等方式降低负极材料生产成本，保持公司产品成本竞争优势。同时提高产品性能与品质，提供优质的客户服务，并叠加内蒙古地区的政策、电力等优势，提高市场竞争力。

综上所述，公司相关资产都运营正常，有较强的经济效益，不存在减值迹象。

会计师核查程序及结论：

1) 年审会计师对应收款项的可收回性认定核查程序：

①了解、评估及测试与应收款项日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性；

②结合以往应收款项收回情况及同行业公司应收款项坏账准备计提政策，分析斯诺实业应收款项坏账准备会计政策的合理性；

③执行应收款项函证程序及检查期后回款，评价应收款项增加的合理性及坏账准备计提的合理性；

④获取斯诺实业公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照会计政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

⑤选取金额重大或高风险的应收款项，独立测试其可回收性。我们在评估应收款项的可回收性时，检查了相关支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况、诉讼情况等；

⑥对于涉及诉讼事项的应收款项，我们通过查阅相关文件评估应收款项的可收回性，并与管理层讨论诉讼事项对应收款项可收回金额的估计；

⑦对于就款项回收签订担保协议的应收款项，结合质押物的销售情况及回款情况对质押物估值合理性进行复核；

⑧评估管理层对应收款项坏账准备的会计处理及披露。

2) 年审会计师对存货跌价准备的确定核查程序：

①了解计提存货跌价准备的流程并评价其内部控制；

②对存货进行监盘并关注残次冷背的存货是否被识别；

③通过检查原始凭证对于存货货龄的划分进行测试；

④对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设进行评价,例如

检查销售价格和至完工时发生的成本、销售费用以及相关税金等。

3) 年审会计师对长期资产减值认定的核查程序:

①获取斯诺实业单项资产及商誉的评估报告,评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质;

②复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法;

③与外部评估机构专家讨论并评价减值测试过程中所使用的方法、关键评估假设、参数的选择、预测期收入增长率及后续预测期收入增长率、现金流折现率等的合理性;

④复核管理层对于未来现金流量的预测及未来现金流量现值计算的准确性。

基于所执行的审计程序,本所认为,公司对相关资产的减值已充分计提。

补充内容:

自 2018 年斯诺实业丢失原主要客户后,加大了对新客户的开发。但因开发客户需要一定周期,导致产能没有充分利用,现已成功开拓力神、国轩等大客户,后期产能将逐步放量;同时随着高端客户的不断引进,对产品性能要求进一步提高,斯诺实业需要新增设备、工艺以满足客户对产品性能要求。

斯诺实业主要通过以下三个方面进行优化:

1. 新增对石墨化车间投入:

负极材料成本占比中主要工艺环节为石墨化加工,并且石墨化加工中主要的成本是电费,且内蒙古为全国电费最便宜的地区之一,通

过完善该工程实现产品成品下降；

2. 新增对碳化车间投入：

碳化工艺是提升负极材料性能的重要工序，可用于满足天津力神和国轩高科等大客户的高端产品需求，报告期内两家客户已实现小批量供货。

3. 对内蒙斯诺产业全链条的完整性投入：

通过投入内蒙全链条建设，使得负极产品可实现在内蒙原料就近取材、节约运费，通过实现规模、连续可控的生产降低整体的成本。依据谨慎性原则，在报告期末对闲置的固定资产计提了 427.01 万元减值。

（2）请补充说明本次评估对斯诺实业资产组认定与上次不同的具体原因及合理性。

回复：

本次与上次的商誉相关资产组范围情况如下：

单位：万元

科目名称	本年度资产组账面值	上年度资产组账面值
固定资产	9,009.12	9,448.17
在建工程	5,591.20	3,086.77
无形资产	2,126.20	2,174.96
长期待摊费用	342.60	314.64
流动资产	不包含	36,087.82
流动负债	不包含	13,256.58

从上表可以看出，本次与上次的商誉相关资产组范围的差异主要

为：本次未将流动资产和流动负债直接纳入商誉相关资产组。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第十九条规定：资产组的账面价值包括可直接归属于资产组与可以合理和一致地分摊至资产组的资产账面价值，通常不应当包括已确认负债的账面价值，但如不考虑该负债金额就无法确定资产组可收回金额的除外。按上述规定，商誉相关资产组一般不包含负债。由于存货和其他金融资产不在资产减值准则规范范围之内，因而，资产组通常也不包括流动资产，而主要由固定资产、无形资产、在建工程等长期资产构成。因此本次将固定资产、在建工程、无形资产和长期待摊费用等作为直接归属于商誉相关资产组的可辨认资产具有合理性。

从商誉减值测试模型上看，本次的基本模型为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} - \text{铺底运营资金}$$

式中：

P：预计未来现金流量现值；

R_i ：未来第 i 年的预期收益（企业税前自由现金流量）；

R_n ：收益期的预期收益（企业税前自由现金流量）；

r：税前折现率；

n：未来预测收益期。

由本次商誉减值测试模型中可以看出，流动资产与流动负债等已在估算预计未来现金流量时的铺底营运资金中考虑，从实质上看，本次的商誉相关资产组的范围与上次并无差异。

会计师核查程序及结论：

- 1) 获取 2018 年及 2019 年斯诺实业商誉的评估报告，评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；
- 2) 复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；
- 3) 与外部评估机构专家讨论并评价减值测试过程中所使用的方法、关键评估假设、参数的选择、预测期收入增长率及后续预测期收入增长率、现金流折现率等的合理性；
- 4) 复核管理层对于未来现金流量的预测及未来现金流量现值计算的准确性。

基于所执行的审计程序，本所认为两年的资产组的认定均具有合理性，2019 年与 2018 年评估师皆采用预计的未来现金流量的现值作为可收回价值，选择的评估方法均为收益法，因此两种资产组的认定不同不影响评估结论。

(3)请你公司补充说明斯诺实业 2019 年实际业绩与前期预测数存在较大差异的具体原因，结合斯诺实业主要客户、在手订单等说明收入增长预测值的合理性，并补充说明利润率、稳定期增长率等关键指标及确定依据。

回复：

A：斯诺实业 2019 年实际业绩与前期预测数具体情况如下：

单位：万元

	前期预测数	2019 年实际业绩
收入	43,230.64	14,686.26

成本	29,373.20	12,739.86
EBIT	7,991.15	-3,287.69

从上表可以看出，斯诺实业 2019 年实际业绩大幅低于前期预测，具体原因如下：

1. 客户方面，2018 年斯诺实业原主要客户出现偿债风险后，需求量大幅减少，导致斯诺实业市场销售不及预期。为弥补原大客户订单下降的影响，斯诺实业一方面努力挖掘现有客户的需求量，另一方面积极拓展新客户。由于新客户在下单采购负极材料产品前需要进行审厂、产品检验等流程，新客户实际开发周期较长，2019 年新客户带来的新增收入未能弥补原大客户订单减少对收入的影响，导致 2019 年实际业绩不及预期。

2. 产能方面，斯诺实业石墨化 a 车间在 2019 年进行机器设备调试并逐步稳产，进度比前期预测有所推迟；石墨化 b 车间由于公司资金状况、设备调试等问题预计推迟到 2020 年完工，比前期预测的 2019 年 3 月完工、2019 年 4 月投产有所推迟，导致斯诺实业 2019 年实际产能不及前期预测。

综上，斯诺实业 2019 年实际业绩大幅低于前期预测，相关资产组存在减值迹象。

B: 收入增长预测值的合理性

1. 主要客户情况

斯诺实业在 2018 年经历主要客户偿债风险事件后，迅速处理善后事情并积极投入到市场开拓中，在 2019 年公司逐渐恢复了给深圳

格林德、江西优特利、新余英泰能等客户的供货，同时大力开发天津力神、合肥国轩等重点大客户，并且在 2019 年，斯诺实业产品成功通过两家大客户的产品验证，成为了 2 家公司的供应商。除此之外斯诺实业在 2019 年进行多方面的改革、创新等工作，如增加产品研发投入，石墨化稳产调试等。主要目的就是要重新回到中国锂电负极主流市场。在 2020 年一季度受疫情影响的情况下，斯诺实业仍先后拜访了新能源行业主流市场的 30 多个客户。截至目前斯诺实业的产品已经对 ATL、亿纬锂能等重点公司进行了送样测试，另外苏州星恒、北京盟固利、广西卓能、东莞塔菲尔等客户已经进入到了中试阶段。目前已经送样品测试的客户有 20 多家，其中通过测试的客户有安徽铭拓、福建国冠等公司。

斯诺实业为应对主要客户偿债风险事件影响，在 2019 年已开拓成功并销售的部分客户情况：

客户简称	应用领域	主要产品
客户 1	储能	MAG-106
客户 2	EV 储能	MAG-4C
客户 3	EV 储能	MAG-4D
客户 4	EV	MAG-09D

截至目前，斯诺实业部分主要新客户开发情况：

客户	公司情况	月需求量	所属领域	进展情况
客户 1	高端的手机电芯制造商，目前也涉足二轮车、移动电源、电动工具市场。	3000 吨以上	3C、轻动力、电动工具	已送样
客户 2	上市公司主要生产二轮车和启停电源	200 吨以上	大巴、二轮车	已送样、高端未送样
客户 3	二轮车市场	300 吨以上	二轮车	测试中、6 月份进行中试

客户	公司情况	月需求量	所属领域	进展情况
客户 4	数码市场	50 吨以上	智能手机	中试中、5 月底采购 1 吨
客户 5	二轮车市场	80 吨以上	二轮车	中试阶段，5 月底大试
客户 6	主要生产储能和大巴车	150 吨以上	储能、大巴	7 月份送样测试
客户 7	电动工具、二轮车市场	200 吨以上	电动工具、二轮车	已送样
客户 8	储能市场	100 吨以上	储能 5G 基站	7 月份送样
客户 9	二轮车市场	400 吨以上	二轮车	5 月底进行中试
客户 10	二轮车市场	150 吨以上	二轮车	已送样、未测试
客户 11	二轮车市场	150 吨以上	二轮车	已送样
客户 12	二轮车市场	150 吨以上	二轮车	5 月底计划大试
客户 13	二轮车市场	150 吨以上	二轮车	已送样
客户 14	二轮车市场	150 吨以上	二轮车	中试中

2. 在手订单情况

目前斯诺实业已与部分现有和新增下游客户签订协议并发货。负极材料销售在手订单金额 2,549.60 万元，部分客户的预计采购负极材料产品情况如下：

单位：万元

公司名称	产品型号	预计 2020 年销售收入(不含税)
客户 1	MAG-4CG	4,646.02
客户 2	MAG-4CC	929.20
客户 3	MAG-507GM、MAG-09	823.01
客户 4	SN-P2F	3,539.82
客户 5	MAG-1D	1,327.43
客户 6	MAG-4CL	2,522.12
客户 7	SN-4D	5,575.22

合计	19,362.83
----	-----------

斯诺实业目前已与客户签订的负极材料采购协议及意向协议，预计 2020 年，负极材料销售业务产生的收入为 21,912.43 万元，占 2020 年预测负极材料销售业务收入 23,660.00 万元的 92.6%左右。

除锂离子电池负极材料销售业务带来的收入以外，斯诺实业自 2019 年起，和部分客户签订了负极材料石墨化委托加工合同，目前尚在执行的委托加工合同情况如下：

客户名称	合同编号	签订时间
客户 1	TJKJ190612	2019 年 6 月 12 日
客户 2	20190615	2019 年 6 月 15 日
客户 3	NMSN-(RFT)-201904015	2019 年 4 月 15 日

综上，除不可抗拒因素外，斯诺实业 2020 年预测收入具有可实现性。

3. 行业方面，根据《2019 年第四季度中国锂电池系能源行业分析报告》中所提到的，2019 全年中国负极材料出货总量达 26.5 万吨，同比增长 38%。其中人造石墨出货量 20.8 万吨，天然石墨出货量 4.92 万吨，新型石墨等其他负极材料出货量 0.79 万吨。人造石墨占据主要市场份额的原因主要是其性能优势明显，当前市场对快充性能要求越来越高，天然石墨在这一性能上与之差距甚远。2019 年第四季度国内负极材料出货量 74,250 吨，同比增长 25.8%，其中人造石墨出货量 61,600 吨，天然石墨出货量 11,200 吨。根据 OFweek 锂电网和动力电池应用分会研究部统计数据，2019 年我国新能源汽车动力电池装机量约 62.2GWh，同比增长 9.3%，动力电池市场增长带动上游材

料需求增加，2019 年国内锂电池负极材料的产量约 25 万吨，其中人造石墨市场占比估计在 75% 以上；全球锂电池行业受益汽车电动化发展迅猛，带动锂电负极材料需求高速增长，市场空间巨大，业内预测，到 2020 年全球动力电池负极材料需求量约 28 万吨，复合增长率达 22%；到 2025 年仅国内动力电池需求量将达到 310GWh，相应负极材料需求量将达 26 万吨。斯诺实业是我国主要的锂离子电池负极材料供应商之一，在石墨整形和造孔以及表面改性方面具有多项核心技术，具有行业前沿技术的开发和转换能力，尤其在新能源汽车锂离子动力电池负极材料方面，具有独特的生产工艺技术。本次预测斯诺实业 2021 年收入增长率为 13% 左右，并逐步下降至 2024 年的 5% 左右，稳定年 2025 年收入增长率为 0，符合行业的未来增长趋势，斯诺实业未来预测收入具有可实现性。

C：利润率、稳定期增长率的确定依据及合理性：

1. 斯诺实业利润率情况：

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
利润率（EBIT/收入）	0.14	0.17	0.18	0.20	0.21	0.21

（1）预测期的利润率水平低于历史年度的利润率水平：

斯诺实业历史期的利润率水平情况如下：

项目/年度	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
利润率（EBIT/收入）	0.33	0.33	0.26	-0.22

斯诺实业在 2016 年至 2018 年期间，EBIT/收入比率在 0.26-0.33 之间，2019 年仅为-0.22，主要是因为：1.对斯诺实业内蒙古工厂的

- 石墨化 a 生产线的设备调试, 导致成本支出较高, 产品单位成本上升。
2. 斯诺实业积极开拓新的产品销售市场, 相关费用支出较历史年度高。
3. 斯诺实业受沃特玛事件影响, 产品产量及销量下降, 不具有规模效应优势, 单位成本有所上升。所以 2019 年利润率水平较低。

目前, 斯诺实业石墨化 a 生产线已实现稳定生产, 并且预计在 2020 年完成石墨化 b 生产线的投产。销售市场方面也已经成功开拓天津力神、合肥国轩等新市场。本次盈利预测中斯诺实业的利润率水平低于历史期水平, 较为谨慎, 具有合理性。

(2) 预测未来年度斯诺实业的利润率水平略有增长

斯诺实业 2020 年及以后的利润率有所增长主要是因为 2020 年斯诺实业新增石墨化 b 生产线。石墨化工艺是石墨负极材料生产的重要工艺之一, 也是整个负极材料生产中成本占比较高的生产工艺。自有石墨化生产不仅仅可以控制自有负极材料生产成本, 同时掌握和提升石墨化工艺也可降低原材料采购要求、保障产品品质稳定、提升产品性能并可保证工艺技术自控不会外泄, 对公司长远发展带来益处。

历史期斯诺实业将材料预处理后需要委托外协厂进行石墨化加工处理, 2019 年斯诺实业完善生产工艺链条, 增加了石墨化 a 生产线, 自行进行石墨化加工, 使得负极材料产品单位成本大大下降, 2020 年斯诺实业新增石墨化 b 生产线, 石墨化加工处理能力进一步增强, 在控制成本、提升议价能力方面更具优势, 因此导致 2020 年利润率有所提升。

未来随着公司收入规模的增长, 公司规模效应进一步增加, 因此

预计斯诺实业未来利润率进一步提升具有合理性。

2.斯诺实业收入稳定期增长情况：

斯诺实业 2025 年及以后为稳定期，稳定期收入增长率为 0，较为谨慎，具有合理性。

会计师核查程序及结论：

1) 获取斯诺实业 2018 年及 2019 年商誉的评估报告，评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；

2) 复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；

3) 与外部评估机构专家讨论并评价减值测试过程中所使用的方法、关键评估假设、参数的选择、预测期收入增长率及后续预测期收入增长率、现金流折现率等的合理性；

4) 复核管理层对于未来现金流量的预测及未来现金流量现值计算的准确性。基于所执行的审计程序，本所认为，公司 2019 年收入增长预测值是合理的。

评估师对第（2）（3）项核查程序及结论

经核查，评估师认为：上市公司结合企业会计准则、商誉减值测试模型等补充披露了本次商誉相关资产组认定与上次存在差异的原因及其合理性；结合主要客户情况、在手订单、意向框架协议、行业发展前景、历史期利润率水平等多方面，补充披露了斯诺实业未来收入、利润率、稳定期增长率等关键指标的确定依据及其合理性。相关补充披露及分析具有合理性。

7. 年报显示，公司属于集成电路设计企业，集成电路产品主要包括通用微处理器、网络安全认证、可信计算、无线通信四大类，涉及安全芯片、可信计算芯片、智能卡芯片、通用 MCU 芯片、蓝牙芯片、RCC 产品及解决方案。2019 年中国集成电路设计业销售额为 3,063.5 亿元，同比增长 21.6%，而你公司集成电路和关键元器件等业务收入 24,787.05 万元，同比减少 36.68%，毛利率为 31.62%，同比下降 0.46 个百分点。请你公司补充说明公司集成电路业务收入变化与行业不一致的原因，并按前述产品类别补充说明各类产品的收入金额、占比、对应的下游应用领域、主要客户、毛利率以及波动原因。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司集成电路业务收入变化与行业不一致的主要原因：

（1）公司过去几年销售的产品主要为安全类芯片，属于集成电路设计业务中的细分领域，市场容量相对较小。公司主营业务中金融支付终端、银行卡和 USBKey 等应用领域安全主控芯片等产品已处于市场成熟期，市场增量滞涨或下降、价格不断下降，收入持续降低。

（2）公司前几年主要对安全芯片升级换代，对通用产品研发投入较小。近几年崭露头角的同行业公司，主要产品运用于市场规模较大的通用产品市场，这也是我国集成电路产品发展的必然趋势。尽管公司在安全芯片领域具有较强竞争力，研发能力较强，但通用产品推出延迟，这两年公司相关产品处于换挡期，销售收入出现下降。

（3）公司自 2018 年起，实施“安全+通用”战略，在继续做好

安全芯片市场的同时，加大通用芯片产品的研发工作。经过两年左右面向物联网通用 MCU 芯片产品的研发，并正逐步依次达到量产阶段，公司新的产品结构已经形成。由于产品研发周期较长，新产品研发完成投入市场前，尚未贡献收入。

公司集成电路和关键元器件等业务毛利率同比下降 0.46 个百分点，基本持平，未发生重大波动。

会计师核查程序及结论：

（1）了解、评估并测试公司收入成本核算相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）对管理层访谈并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，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，分析公司收入确认政策，与同行业对比分析；

（3）区别各业务特点以及公司的实际情况，执行分析性复核程序，与上期收入成本比较，检查是否有重大波动，向管理层了解并核实变动原因，判断营业收入与毛利率变动的合理性；

（4）选取样本，抽查收入确认的相关单据，包括销售合同、销售发票、产品出库单、验收单、客户对账单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

（5）检查客户回款记录，选择主要客户对其当期收入及应收账款余额进行函证，以确认主营业务收入的真实性；对主要客户进行访谈，了解、评价相关交易背景，客户经营及与公司的交易情况，核实

交易的真实性和完整性；

(6) 对营业收入执行截止测试，选取资产负债表日前后确认的销售收入执行函证、抽样测试，核对发货单、验收单、客户对账单等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 查阅集成电路设计行业及锂电池材料制造行业 2019 年度的发展情况，分析了同行业上市公司的经营业绩指标，分析了公司收入变化、毛利率与同行业的差异原因；

(8) 查阅主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

(9) 检查本期发生的主营业务成本发生额，选取样本检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司毛利率变动真实反映了公司报告期实际经营状况，未发现相关会计核算存在重大异常。

8. 请补充说明报告期内你公司贸易类业务和技术服务业务收入大幅增长、毛利下降的具体原因及合理性，并报备相关业务前五大客户名单、对应的销售金额、占比及应收账款情况。请会计师核查并发表意见。

回复：

报告期内，公司贸易类业务收入大幅增长而毛利率下降，主要是控股子公司星民易付毛利率较低的贸易业务收入增加。星民易付成立

时的定位为“福建省多卡融合公共服务平台”的运营公司，但由于医疗、人社、交通等部门的数据接口尚未接入，尚未能产生收益。星民易付在福建省多卡融合公共服务平台不能如期开展运营的情况下，积极开源节流，努力改善经营业绩，努力探索新的业务方向。2019 年开展了互联网广告分销、系统集成等毛利率较低的贸易类业务。

报告期内，技术服务业务收入大幅增长而毛利率下降，主要是新增对 Ambiq Micro, Inc（以下简称“Ambiq”）的 SoC 技术授权使用费和 IP 授权使用费。SoC 技术授权使用收入是指 Ambiq 生产销售的 SoC 芯片使用公司拥有专利的 BLE（低功耗蓝牙）控制器技术，根据对方销售 SoC 芯片数量，按一定的单价，向我司支付特许权使用费。公司 BLE（低功耗蓝牙）控制器技术使用了第三方的 IP，需要向第三方支付特许权使用费，向第三方支付的特许权使用费结转为相关技术服务业务收入对应的成本。因此，技术服务业务的服务内容发生变化，导致技术服务收入大幅增长而毛利率下降。

会计师核查程序及结论：

（1）了解、评估并测试公司收入成本核算相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）对管理层访谈并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，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，分析公司收入确认政策，与同行业对比分析；

（3）区别各业务特点以及公司的实际情况，执行分析性复核程

序，与上期收入成本比较，检查是否有重大波动，向管理层了解并核实变动原因，判断营业收入与毛利率变动的合理性；

（4）选取样本，抽查收入确认的相关单据，包括销售合同、销售发票、产品出库单、验收单、客户对账单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

（5）检查客户回款记录，选择主要客户对其当期收入及应收账款余额进行函证，以确认主营业务收入的真实性：对主要客户进行访谈，了解、评价相关交易背景，客户经营及与公司的交易情况，核实交易的真实性和完整性；

（6）对营业收入执行截止测试，选取资产负债表日前后确认的销售收入执行函证、抽样测试，核对发货单、验收单、客户对账单等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

（7）查阅主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

（8）检查本期发生的主营业务成本发生额，选取样本检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司毛利率变动真实反映了公司报告期实际经营状况，未发现相关会计核算存在重大异常。

9. 年报显示，你公司参股公司华夏芯（北京）通用处理器技术

有限公司（以下简称“华夏芯”）报告期内实现营业收入 35.26 万元，同比减少 96.89%，未完成 2019 年营业收入不低于 7,000 万元的承诺；实现净利润-10,231.87 万元，亏损金额同比增加 2,254.61 万元。

（1）请补充说明华夏芯收入大幅下滑且亏损金额同比增加的具体原因。

回复：

华夏芯收入大幅下滑主要是 2018 年发生一笔大额的定制设计开发服务收入，而 2019 年未发生大额的定制设计开发服务。在定制设计开发完成后，客户基于华夏芯的设计开发还需进一步完成产品方案的开发、测试、小批量生产和量产的过程。这一过程通常需要一年以上的時間，预计需到 2020 年才能产生后续的芯片销售收入。此外，华夏芯 2019 年将主要的研发方向放到了多款 IP 和应用解决方案上，未承接新的定制设计开发项目。

亏损金额同比增加主要是华夏芯作为一个具有自主知识产权的芯片设计公司，仍处于持续投入期，2019 年加大了新的核心底层技术和产品应用（包括算法）的研发投入，扩充了研发人员。

补充内容：

华夏芯研发投入资金的主要用途为支付研发人员薪酬、研发材料及工具购置、无形资产摊销、研发折旧费用等。

华夏芯研发投入方向主要包括三大类：

1、基于自主指令集的处理 器 IP 核：基于华夏芯自主指令集（Unity），在 64 位的高端通用芯片的 CPU IP 核已经量产流片的基础

上，又研发了 DSP IP 核和张量处理器 IP 核，此外 GPU IP 核还在设计中。因华夏芯采用的是一套指令集，所以不同计算单元的工具链是一套，但是微架构实现不同，因此不同计算单元的设计要比传统方式的投入开销少。对于弱生态市场，华夏芯希望通过提供异构 SoC 所需要的从 CPU、DSP、GPU 到 AI 专用处理器在内的一站式的处理器 IP 平台，高效支持不同处理器单元之间的协同计算，大幅降低异构编程的复杂度。对于强生态市场，用户也可以选择 ARM 公司的 CPU 核，华夏芯仍可以提供其他的 IP 核。在这种情况下华夏芯的策略是采取支持全球异构计算的 HSA 标准，使得不同供应商提供的 IP 核仍然能实现协同计算（但是异构编程可能会比采用华夏芯全套 IP 时复杂）。华夏芯的目标是为客户量身定制满足客户需求的高性能嵌入式计算平台，在人工智能、5G、机器人、工业互联网等领域提供高性能、易编程的异构计算引擎。高端通用处理器领域基础性、原创性的 IP 是华夏芯的核心技术来源，但是，需要指出的是，其相应的研发难度高、成果转化周期长，需要保持持续性的高投入，而且构建生态的挑战很大。

2、为客户提供端、边、云高效协同的计算平台：在现阶段，华夏芯端侧（部分边缘计算场景）的计算平台以异构的 SoC 芯片为主，而云和边缘侧计算平台是以基于 FPGA 的网络加速卡为主。目前华夏芯除提供端侧的 SoC 芯片外，还开发了云和边缘侧面向 FPGA 平台加速 AI 计算的自动化编译和生成工具，它可以将深度学习网络模型编译成硬件描述，并映射到用户指定 FPGA 芯片的资源上，生成适配于

用户 FPGA 上高资源利用率、高运行频率的 IP 核。比方说，工业互联网应用中的 AI 图像识别，客户可以选择在华夏芯前端 SoC 上进行 AI 识别，然后将读取的数据传输到后台；也可以选择将（海量的）图像传输到云端，在华夏芯提供的 FPGA 板卡上进行高效率的 AI 识别。很多时候，客户需要采用端、边、云多个计算平台的组合才能满足实际的应用需求。

3、应用解决方案的开发：为了更好的推广和构建华夏芯的生态，华夏芯在几个特定行业应用上进行了解决方案的投入，具体包括图像处理 ISP、图像和语音 AI 算法（包括与第三方合作）、针对工业互联网、物联网、智能消防、智能语音处理等满足客户具体应用场景的解决方案的研发。

会计师核查程序及结论：

1) 查阅国民投资与华夏芯签订的《增资协议》，核实出资相关原始凭证及决议文件，确认长期股权投资是否符合投资协议的规定，并已确实投资；

2) 根据相关文件，确认股权投资的股权比例，检查股权投资核算方法是否正确；

3) 获取华夏芯 2019 年财务报表及审计报告，对其执行审阅和分析程序；

4) 重新计算国民投资确认投资收益的金额是否正确。

基于所执行的审计程序，会计师未发现华夏芯营业收入的会计核算存在重大异常。

(2) 请补充说明相关业绩补偿事项的进展，并结合业绩补偿方的履约能力说明未确认业绩补偿收益的合理性。

回复：

公司于 2020 年 4 月 30 日向华夏芯业绩承诺方李科奕先生发送了《关于要求履行 2019 年度业绩补偿约定的函》，根据增资协议，李科奕承诺的 2019 年度财务指标未完成，本年度补偿额为 6,964.74 万元。公司通知李科奕于收函后 10 个工作日内履行上述业绩补偿约定。截至本问询函回函日，业绩补偿履行期限尚未到期。

公司尚未取得业绩承诺方的业绩补偿，结合业绩补偿方的履约能力和履约意愿，公司基于谨慎性原则，未在 2019 年确认业绩补偿收益，具有合理性。

补充内容：

公司向华夏芯增资时，已考虑业绩承诺方李科奕的业绩补偿履约能力。公司向华夏芯增资前，李科奕系华夏芯的实际控制人，其及其关联方直接或间接持有华夏芯的股份超过 50%。公司增资后，李科奕仍为华夏芯的实际控制人，其及其关联方直接或间接持有华夏芯的股份仍超过 50%。《增资协议》约定，公司可以要求李科奕以股权补偿，公司基于当时对华夏芯股权价值的判断，即使李科奕未完成业绩承诺，其持有的华夏芯股权也足以履行业绩补偿。公司年报披露日前，公司尚未取得李科奕用于业绩补偿的股权，也未办理质押，公司基于谨慎性原则，未在 2019 年确认业绩补偿收益。

截至本回函日，李科奕尚未完成业绩补偿。公司已委托律师于2020年5月21日向李科奕致律师函，要求其在收到律师函之日起20个工作日内向公司履行业绩补偿义务。截至本回函日，要求的履约期限尚未到期。公司将密切关注李科奕的业绩补偿执行情况，若对方不予配合，公司将依法采取相应手段以维护公司合法权益。

会计师核查程序及结论：

会计师查阅了国民投资向华夏芯业绩承诺方李科奕先生发送的《关于要求履行2019年度业绩补偿约定的函》，获取双方沟通的相关资料，并向国民技术管理层了解相关业绩补偿事项的实际进展情况，以此判断华夏芯实控人（业绩补偿方）李科奕的履约能力和履约意愿。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民投资未确认华夏芯业绩补偿收益是合理的。

（3）请补充说明华夏芯持续亏损且净资产为负的情况下公司未对相关长期股权投资计提减值准备的原因及合规性。

回复：

华夏芯2019年出台员工股权激励方案，以无锡安尔丰投资企业（有限合伙）所持华夏芯的部分股份作为对华夏芯员工激励的股权来源，股权激励价格折合华夏芯股价为每股3.65元，激励股数246.5万股，且已经全部完成缴款。国民投资增资华夏芯时每股价格为3.64元，本次股权激励的价格高于国民投资的增资价格，表明华夏芯高管及员工对华夏芯股权价值的认可及对公司未来发展的信心。

华夏芯是从事高端异构处理器芯片设计的公司，设计高端处理器芯片一般采取两种途径来解决指令集、工具链等知识产权（IP 核）的来源：（1）绝大多数芯片设计公司采取授权许可 ARM 等 IP 公司的 IP 核来设计芯片；（2）全球只有极少数如 Intel、华夏芯等芯片公司自主研发 IP 核。一般芯片行业的处理器 IP 需要经过漫长的研发周期，包括前期基础研究、专利申请、初期功能验证（MPW）和量产流片（Full Mask）——即完整的系统芯片（SoC）设计和量产等阶段。华夏芯是国内第一家在嵌入式应用领域对标海外巨头，推出了全自主知识产权的统一指令集架构的芯片公司，填补了国内空白。其正在量产的异构处理器芯片集成了华夏芯全自主开发的 4 个主频 2.0GHz 的 64 位高端超标量 CPU IP 核和矢量 DSP IP 核，以及主频 1.2GHz 高性能、低功耗的深度学习 AI IP 核，该芯片在市场推广过程中，用户反馈比竞品芯片采用的国外知名的 IP 核运算指标有明显的优势，目前正处在量产阶段。且华夏芯也完成了新一代 DSP 核和张量处理器 IP 核的设计。

从全球处理器行业的发展来看，自主知识产权的高端处理器芯片设计的研发投入在数亿到数十亿人民币之间，芯片设计完成之后，还需要一定的时间进行迭代开发和市场推广。

华夏芯目前仍处于持续投入期，出现阶段性亏损符合行业惯例，对华夏芯的价值判断主要依据其技术的核心价值和未来发展潜力。

综上，公司认为对华夏芯长期股权投资暂未发生减值迹象。

会计师核查程序及结论：

查阅了《华夏芯 2019 年股权激励方案的议案》，检查议案的实施情况，包括缴款银行回单、工商变更情况等，认为：国民投资对华夏芯长期股权投资减值准备的会计处理是恰当的且符合《企业会计准则》相关规定。

10. 年报显示，你公司应收账款期末余额为 97,353.69 万元，计提坏账准备为 74,319.45 万元，应收账款期末账面价值为 23,034.24 万元。你公司本期转销或核销的应收账款金额为 13,289.72 万元，收回或转回的应收账款坏账准备金额为 5,966.21 万元，部分转回金额存在对应的保全货物。

(1) 请补充提供期末余额 500 万元以上的应收账款明细，包括客户名称、是否为关联方、过去三年销售金额、应收账款余额、坏账准备金额及计提原因、催收情况及效果、截至回函日的回款情况等。

回复：

期末余额 500 万元以上的应收账款明细如下：

单位：元

序号	客户名称	是否为关联方	过去三年销售金额	2019 年 12 月 31 日期末余额	2019 年 12 月 31 日坏账准备金额	计提原因	催收情况	回款情况
1	客户 1	否	665,900,039.38	564,630,443.75	564,630,443.75	预计无法收回	已申报债权	未收到回款

序号	客户名称	是否为关联方	过去三年销售金额	2019年12月31日期末余额	2019年12月31日坏账准备金额	计提原因	催收情况	回款情况
2	客户 2	否	77,992,035.81	63,007,928.00	63,007,928.00	预计无法收回	已申报债权	未收到回款
3	客户 3	否	44,950,036.92	37,412,556.44	5,611,883.47	按测定的预期信用损失率计提	正常催收	1,300,000.00
4	客户 4	否	457,948.72	22,678,028.87	22,678,028.87	预计无法收回	公司法务正在走司法程序，争取回款	未收到回款
5	客户 5	否	39,672,155.20	20,969,306.52	20,969,306.52	预计无法收回	预计无法收回	未收到回款
6	客户 6	否	123,019,897.69	20,240,517.59	202,405.18	按测定的预期信用损失率计提	正常催款	10,915,470.51
7	客户 7	否	31,992,020.55	15,323,693.46	153,236.93	按测定的预期信用损失率计提	客户账期较长，付款条件为货到 180 天，其中 260 万应收账款仍未到期。已于 4 月 10 日向客户发出对账函。	7,592,555.26
8	客户 8	否	25,555,333.97	13,448,350.83	134,483.51	按测定的预期信用损失率计提	客户账期较长，付款条件为月结 180 天，其中 688 万应收账款仍未到期。已于 4 月 10 日向客户发出对账函。	2,927,042.30
9	客户 9	否	965,465.13	12,199,241.33	12,199,241.33	预计无法收回	预计无法收回	未收到回款

序号	客户名称	是否 为关 联方	过去三年销售 金额	2019年12月31 日期末余额	2019年12月31 日坏账准备金 额	计提原因	催收情况	回款情况
10	客户 10	否	9,178,849.56	9,986,701.77	349,534.56	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	1,300,000.00
11	客户 11	否	15,030,245.39	9,650,342.78	566,398.42	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	1,044,965.50
12	客户 12	否	10,227,931.07	7,569,440.00	3,784,720.00	按测定的 预期信用 损失率计 提	已申请强制执 行	未收到回款
13	客户 13	否	15,464,714.29	7,000,000.00	1,050,000.00	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	1,500,000.00
14	客户 14	否	6,585,786.21	6,994,116.90	720,101.62	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收，已 取得还款计划	未收到回款
15	客户 15	否	10,112,202.63	6,715,800.00	651,614.06	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	545,644.00
16	客户 16	否	14,848,024.63	6,508,363.65	227,792.73	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	1,719,853.40
17	客户 17	否	8,067,723.00	6,146,835.00	215,139.23	按测定的 预期信用 损失率计 提	正常催收	1,800,000.00
18	客户 18	否	5,804,389.19	5,804,389.19	58,043.89	按测定的 预期信用 损失率计 提	房租收入	按月确认收 入
19	客户 19	否	6,229,744.17	9,372,104.00	5,797,678.10	按测定的 预期信用 损失率计 提、部分预	正常催收、预 计无法回收部 分正与对方积 极协商	300,000.00

序号	客户名称	是否为关联方	过去三年销售金额	2019年12月31日期末余额	2019年12月31日坏账准备金额	计提原因	催收情况	回款情况
						计无法收回		
20	客户 20	否	4,588,464.70	5,590,882.00	5,590,882.00	预计无法收回	预计无法收回	未收到回款

注：上表中销售金额为不含税金额

补充内容：

客户 1 及 2：公司对沃特玛的应收账款系斯诺实业向沃特玛销售锂电池负极材料、国民科技向沃特玛销售用于生产电芯用的钢壳、盖帽等产品产生。2018 年，沃特玛出现偿债风险、资金链紧张，公司对相关应收款项采取了货物保全措施，同时积极寻求多种渠道处置变现保全货物并收回了部分应收款项。2019 年保全货物销售完毕。2019 年 11 月，沃特玛披露了破产清算公告，正式进入了清算程序，斯诺实业和国民科技依法向沃特玛的破产管理人申报了应收债权。公司预计剩余的应收账款无法收回，因此基于谨慎性原则，全额计提坏账准备。

客户 3：斯诺实业对客户 3 应收账款系向其销售负极材料产生。斯诺实业定期与客户 3 对账，客户 3 持续回款中。公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 4：其主要生产 USBKey，主要客户是建行等银行，该笔应收款项系客户 4 向公司采购 USBKey 安全主控芯片产生。公司于 2010 年以前就开始与客户 4 合作，累计交易金额将近 1 亿元。2017 年，

客户 4 出现商业承兑汇票到期未兑付的情况。

公司于 2017 年将对客户 4 的应收债权保理给深圳市微镇商业保理有限公司。深圳市微镇商业保理有限公司于 2018 年起诉客户 4。2018 年 2 月 1 日，微镇与客户 4 在北京多元调解发展促进会调解中心的调解下达成《立案阶段委托调解协议书》。2018 年 2 月 6 日，北京市海淀区人民法院出具了《民事裁定书》。民事裁定书要求客户 4 在 2018 年年底分期还款，但客户 4 未按照《民事裁定书》付款。2019 年，微镇代位诉讼建行，目前仍在走司法程序。

公司通过网络查询客户 4 资信状况，了解到客户 4 涉诉案件多起，并已被列入失信人名单。客户 4 已资不抵债，且已停止经营。综合上述获取的信息，预计应收账款收回存在较大的风险，公司判断对上述应收款项的收回存在极大的不确定性，出于谨慎性考虑，全额计提坏账准备。

客户 5：2017 年其主要客户为沃特玛，后续由于沃特玛资金链恶化，导致客户 5 对沃特玛的应收账款、相关备料和模具均产生大额了损失。2018 年，客户 5 虽采取了货物抵偿的方式挽回部分损失，但总体损失金额极大。

2018 年，国民科技为了降低应收风险，与客户 5 签订了质押协议，将客户 5 从沃特玛处取得的货物作为保全货物。公司积极寻找各种渠道加快质押物的处置变现，最大程度的降低款项回收的风险。截至目前，质押物已全部销售完毕，国民科技收回质押物销售回款约 4,241 万元。公司除了采取货物保全措施外，也多次跟进督促客户 5

的实际控制人支付剩余欠款。2018 年 4 月至今，国民科技收到客户 5 的电汇及其他方式回款约 269 万元。

客户 5 受沃特玛偿债危机的影响，资金异常紧张。截至报告期末，如果考虑客户 5 从沃特玛取得的货物的处置损失后，客户 5 已严重资不抵债。

虽然公司已采取多种措施，积极催收客户 5 款项，但基于客户 5 的财务状况，公司预计剩余款项收回风险较大，因此基于谨慎性原则，全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

客户 6: 公司对客户 6 的应收账款系公司向客户 6 销售 USBKey 安全主控芯片产生。公司定期与客户 6 对账，客户 6 正常回款。公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 7: 公司对客户 7 的应收账款系公司向其销售 USBKey 安全主控芯片及蓝牙芯片产生。公司定期与客户 7 对账，客户 7 正常回款。公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 8: 公司对客户 8 的应收账款系公司向其销售用于 ETC 模块的相关芯片产生。公司与客户 8 定期对账，客户 8 正常回款。公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 9: 公司对客户 9 的应收账款系公司向其销售 RCC 卡产生。客户 9 被工商行政管理局列入异常经营名录。客户 9 货物主要销售给其母公司上海柯斯，其业务及经营情况高度关联，上海柯斯已进入破产重整程序。公司已于 2019 年 1 月向深圳国际仲裁院申请仲裁，公司 2019 年 3 月 12 日收到正式仲裁通知，深圳国际仲裁院已于 2019

年 10 月 20 日开庭审理，但暂未收到仲裁裁决。公司预计上述应收款难以收回，出于谨慎性考虑，对应收客户 9 款全额计提坏账准备。

客户 10: 公司对客户 10 应收账款系公司向其销售负极材料产生。公司定期与客户 10 对账并正常催收。公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 11: 公司对客户 11 应收账款系公司向客户 11 长期销售负极材料产生。公司定期与客户 11 对账并正常催收，公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 12: 斯诺实业对客户 12 应收账款系在 2018 年及 2019 年初向其销售负极材料产生。2019 年客户 12 出现严重的资金问题，斯诺实业于 2019 年 8 月 28 日对客户 12 提起诉讼，法院立案处理。2019 年 10 月 17 日双方达成调解协议，客户 12 约定分期支付货款。斯诺实业在报告期内依据谨慎原则对客户 12 计提单项重大坏账准备。但受疫情的影响，客户 12 资金压力加剧未按期支付货款，为保全资产斯诺实业已向法院申请强制执行。

客户 13: 斯诺实业对客户 13 应收账款系向其销售负极材料产生。斯诺实业定期与客户 13 对账并正常催收，按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 14: 斯诺实业对客户 14 应收账款系向其长期销售负极材料产生。斯诺实业定期与客户 14 对账并正常催收，现已取得客户 14 的还款计划，约定分期支付货款。斯诺实业按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 15: 斯诺实业对客户 15 应收账款系向其销售负极材料产生。斯诺实业定期与客户 15 对账并正常催收, 按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 16: 斯诺实业对客户 16 应收账款系公司向其销售负极材料产生。公司定期与客户 16 对账并正常催收, 斯诺实业按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 17: 斯诺实业对客户 17 应收账款系向其提供石墨化加工产生。斯诺实业定期与客户 17 对账并正常催收, 按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 18: 客户 18 为国民技术大厦 8-16 层的承租方, 应收款项为房租、物业管理费及水电费, 目前款项回收正常, 公司按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 19: 斯诺实业对客户 19 应收账款系公司向其销售负极材料产生。因部分货款涉及到沃特玛商票无法承兑, 已做全额计提坏账, 剩余部分货款斯诺实业进行了正常催收和对账, 剩余的部分货款按测定的预期信用损失率计提坏账准备。

客户 20: 斯诺实业对客户 20 应收账款系向其销售负极材料产生。因受资金链影响, 客户 20 在 2019 年上半年已全面进入停产状态, 出于谨慎原则公司对其货款全额计提坏账准备。

会计师核查程序:

1) 了解、评估并测试公司收入成本核算相关的关键内部控制的

设计和运行有效性；

2) 对管理层访谈并选取样本检查销售合同, 对上述期末余额 500 万元以上应收账款合同订单抽查客户个数为 18 个, 检查比例为 90.00%, 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, 评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求, 分析公司收入确认政策, 与同行业对比分析;

3) 选取样本, 抽查收入确认的相关单据, 包括销售合同、销售发票、产品出库单、验收单、客户对账单等, 以确认主营业务收入的真实性, 评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;

4) 检查客户回款记录, 选择主要客户对其当期收入及应收账款余额进行函证, 应收账款函证比例 91.93%, 回函确认的应收账款余额占总应收账款余额比例 24.86%, 确认的应收账款账面价值占总应收账款账面价值比例 84.23%, 其中回函确认的应收账款余额比例较低原因为客户 1 及客户 5 未回函, 已对其采取进一步审计程序, 已对回函不符及未回函客户采取进一步审计程序;

5) 对主要客户进行访谈, 了解、评价相关交易背景, 客户经营及与公司的交易情况, 核实交易的真实性和完整性;

6) 对营业收入执行截止测试, 选取资产负债表日前后确认的销售收入执行函证、抽样测试, 核对发货单、验收单、客户对账单等支持性文件, 以评价收入是否被记录于恰当的会计期间;

7) 查阅集成电路设计行业及锂电池材料制造行业 2019 年度的发展情况, 分析了同行业上市公司的经营业绩指标, 分析了公司收入变

化、毛利率与同行业的差异原因；

8) 了解、评估及测试与应收款项日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性；

9) 结合以往应收款项收回情况及同行业公司应收款项坏账准备计提政策，分析国民技术应收款项坏账准备会计政策的合理性；

10) 执行应收款项函证程序及检查期后回款，评价应收款项增加的合理性及坏账准备计提的合理性；

11) 获取国民技术公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照会计政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

12) 对应收款项可回收性进行测试，我们在评估应收款项的可回收性时，检查了相关支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况、诉讼情况等；

13) 对于涉及诉讼事项的应收款项，我们通过查阅相关文件评估应收款项的可收回性，并与管理层讨论诉讼事项对应收款项可收回金额的估计；

14) 对于就款项回收签订担保协议的应收款项，结合质押物的销售情况及回款情况对质押物估值合理性进行复核；

15) 评估管理层对应收款项坏账准备的会计处理及披露。

公司本期核销的应收账款金额为 13,289.72 万元，主要构成为：

客户名称	核销金额	核销年度
客户 a	101,474,622.72	2019 年
客户 b	30,000,000.00	2019 年

合计	131,474,622.72	
----	----------------	--

应收账款 1.31 亿元核销原因为：

斯诺实业收到的商业承兑汇票中有 169,537,412.00 元的票据，出票人为舒城县万福客运有限公司（以下简称“舒城万福”），前手客户为客户 a 及客户 b，对应背书金额为 139,537,412.00 元和 30,000,000.00 元。客户 a 及客户 b 因出现偿债风险，偿还可能性非常小。斯诺实业为减少损失，直接向出票人进行追索清偿，经过协商最终偿还方案如下：

斯诺实业委托第三方向武汉市沃福客运有限公司（以下简称武汉沃福）（武汉沃福为舒城万福 100%控股子公司）购买车辆，斯诺以持有的舒城万福为出票人的商业票据代第三方支付购车款，第三方收到该批车辆的出售所得、经营利益全部归斯诺，实质形成了斯诺实业以不能兑现的舒城万福商业票据兑换其全资子公司实物（汽车），后再销售实物（汽车）的回款抵减客户 a 的应收账款的模式。

在销售过程中，发现车辆损坏严重，经评估车辆总体价值为 3806 万元。为减少斯诺实业的更多损失，委托第三方按评估价将车辆销售斯诺实业原自然人股东。

根据债务处理结果，公司核销客户 a 应收账款 101,474,622.72 元，核销客户 b 应收账款 30,000,000.00 元。

（2）请补充说明当期转回的应收款项坏账准备的具体情况，包括客户名称，应收账款金额、形成时间和原因，前期计提减值准备的

金额、比例及计提的原因，本次转回的金额、比例及原因，货物保全情况，并结合前述情况分析相关坏账准备的计提和转回的合规性。

回复：

当期转回的应收款项坏账准备明细如下：

单位：元

客户名称	期末应收账款余额	形成时间和原因	前期计提减值准备的金额	计提比例	本次转回的金额	转回原因
客户 A	—	2016 年开始销售负极材料	41,087,600.41	84.01	22,152,920.41	债转股
客户 B	564,630,443.75	2008 年开始销售负极材料	640,249,268.03	79.54	27,604,050.16	收回款项
客户 C	20,969,306.52	2015 年开始销售系统集成	31,026,946.85	87.00	10,057,640.33	收回款项

2018 年 12 月 31 日公司对客户 B 应收账款余额 804,899,652.77 元，对客户 C 应收账款余额 35,664,022.83 元。公司对相关应收款项采取了货物保全措施，同时积极寻求多种渠道处置变现保全货物并收回了部分应收款项。基于对客户 B 及 C 经营状态的了解，公司判断保全货物价值无法覆盖的应收款项难以收回。因此 2018 年末，公司聘请外部机构对保全货物的价值进行评估，对保全货物价值无法覆盖的应收账款全额计提坏账准备。

2019 年保全货物销售完毕，根据保全货物实际销售金额，公司转回原对客户 B 计提的坏账准备 27,604,050.16 元，转回原对客户 C 计提的坏账准备 10,057,640.33 元。

综上，公司对相关应收账款坏账准备的计提及转回符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

补充内容：

2018 年 12 月 31 日斯诺实业对客户 A 应收账款余额 92,767,140.00 元，其中与沃特玛相关业务的应收为 48,907,140.00 元。沃特玛出现偿债风险后，斯诺实业对与沃特玛相关的应收款项采取了货物保全措施，同时积极寻求多种渠道处置变现保全货物并收回了部分应收款项。基于多方面的了解，公司判断保全货物价值无法覆盖的应收款项难以收回。因此 2018 年末，公司聘请外部机构对保全货物的价值进行评估，对保全货物价值无法覆盖的应收账款全额计提坏账准备。

沃特玛出现债务风险后，客户 A 积极开发了新的大客户，基于对新能源行业前景的看好，同时增强斯诺实业与客户 A 的战略协同效应，对客户 A 进行了债转股投资，投资金额为 65,855,140.00 元，故在 19 年转回前期坏账金额 22,152,920.41 元。

(3) 请补充说明公司核销应收账款的具体标准、依据及其合理性，近三年是否存在前期核销的应收账款收回的情况，同时请报备公司核销的应收账款明细。

回复：

根据公司《应收账款管理制度》，符合以下条件的，由业务部门申请，经业务体系、财务部和总经理审批后，可进行坏账核销处理：

(一) 债务单位破产或撤销，依法定程序清偿后，无法收回应收款；

(二) 债务人死亡，无遗产或遗产不足清偿，无法收回的应收款；

（三）债务人逾期三年未履行偿债义务，经确认仍不能收回的应收款。

考虑债务人若符合上述三种情形之一，款项回收的可能性较小，公司予以核销应收账款具备合理性。

会计师核查程序及结论：

1) 了解、评估及测试与应收款项日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性；

2) 结合以往应收款项收回情况及同行业公司应收款项坏账准备计提政策，分析国民技术应收款项坏账准备会计政策的合理性；

3) 执行应收款项函证程序及检查期后回款，评价应收款项增加的合理性及坏账准备计提的合理性；

4) 获取国民技术公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照会计政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

5) 选取金额重大或高风险的应收款项，独立测试其可回收性。我们在评估应收款项的可回收性时，检查了相关支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况、诉讼情况等；

6) 对于涉及诉讼事项的应收款项，我们通过查阅相关文件评估应收款项的可收回性，并与管理层讨论诉讼事项对应收款项可收回金额的估计；

7) 对于就款项回收签订担保协议的应收款项，结合质押物的销售情况及回款情况对质押物估值合理性进行复核；

8) 评估管理层对应收款项坏账准备的会计处理及披露。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民技术对应收款项的可收回性的相关判断及估计是合理的，且符合《企业会计准则》规定。

11. 年报显示，你公司其他应收款账面余额为 15,151 万元，计提坏账准备的金额为 13,686.62 万元，期末账面价值为 1,464.39 万元。。请你公司逐笔说明大额其他应收款（100 万元以上）交易对手方明细、交易背景及真实性、无法收回的原因、催收情况、是否存在资金流向关联方的情形以及减值计提的合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

（一）大额其他应收款的交易对手明细、是否存在资金流向关联方的情形以及减值计提情况

单位：万元

序号	交易对手	账面余额	款项性质	坏账准备	计提原因	是否流向关联方
1	交易对手 1	10,213.63	供应链管理款项	10,213.63	预计无法收回	否
2	交易对手 2	2,932.76	借款	2,932.76	预计无法收回	否
3	交易对手 3	643.80	待退回投资款	321.90	预计 50%无法收回	否
4	交易对手 4	250.00	保证金	2.50	低风险组合	否
5	交易对手 5	146.19	押金	1.46	低风险组合	否
	合计	14,186.38		13,472.25		

补充内容：

（1）对交易对手 1 的其他应收款预计无法收回的原因：

交易对手 1 2017 年主要客户为沃特玛，后续由于沃特玛资金链恶化，导致交易对手 1 对沃特玛的应收账款、相关备料和模具均产生大

额了损失。2018 年，交易对手 1 虽采取了货物抵偿的方式挽回部分损失，但总体损失金额极大。

2018 年，国民科技为了降低应收风险，与交易对手 1 签订了质押协议，将交易对手 1 从沃特玛处取得的货物作为保全货物。公司积极寻找各种渠道加快质押物的处置变现，最大程度的降低款项回收的风险。截至目前，质押物已全部销售完毕，国民科技收回质押物销售回款约 4,241 万元。

公司除了采取货物保全措施外，也多次跟进督促交易对手 1 的实际控制人支付剩余欠款。2018 年 4 月至今，国民科技收到交易对手 1 的电汇及其他方式回款约 269 万元。

交易对手 1 受沃特玛偿债危机的影响，资金异常紧张。截至报告期末，如果考虑交易对手 1 从沃特玛取得的货物的处置损失后，交易对手 1 已资不抵债。

虽然公司已采取多种措施，积极催收交易对手 1 款项，但基于交易对手 1 的财务状况，公司预计剩余款项收回风险较大，因此基于谨慎性原则，全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(2) 对沃特玛的其他应收款预计无法收回的原因：

2019 年 11 月，交易对手 2 进行了破产清算公告，正式进入了清算程序，斯诺实业依法向交易对手 2 的破产管理人申报了该笔借款本金、利息及其项下的债权。预计无法收回，基于谨慎性原则，全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(3) 对交易对手 3 的其他应收款预计 50%无法收回的原因：

公司多次跟进交易对手 3 退回投资款，但交易对手 3 均未退款。公司于 2019 年向四川省邛崃市人民法院申请诉前财产保全，四川省邛崃市人民法院于 2019 年 11 月作出民事裁定书，裁定对交易对手 3 的银行存款予以冻结，对交易对手 3 在成都市天府新区邛崃产业园区内的 37315.46 平方米的国有建设用地【川（2019）邛崃市不动产权证第 0007107 号】予以查封。2019 年 11 月，交易对手 3 被冻结的银行存款金额为 80.92 万元。川（2019）邛崃市不动产权证第 0007107 号于查封前，被交易对手 3 用于向银行抵押借款。

公司于 2019 年向成都仲裁委申请仲裁，请求交易对手 3 退回投资款。公司目前还未收到仲裁结果。鉴于交易对手 3 经营环境和经营情况、财务状况恶化，同时结合公司采取的财产保全措施，公司对尚未退回投资款按照 50%计提坏账准备。

（二）大额其他应收款交易背景、无法收回原因及催收情况

（1）交易对手 1

交易背景：交易对手 1 为新能源及通信领域高端制造企业，主要优势在于客户资源、技术实力、智能制造及高端加工等，企业成长快；国民科技作为上市公司的全资子公司，在品牌、信用、规模化以及资金成本等供应链资源及供应链管理服务等领域具有一定优势。2017 年，双方经友好协商，决定在供应链管理方面展开合作，签订了《供应链管理服务合作协议》，在合作过程中充分发挥各自优势，最终达到商业共赢之目的。国民科技根据协议向交易对手 1 提供供应链管理服务并支付了供应链管理款项。

无法收回原因及催收情况：交易对手 1 的主要客户之一为沃特玛，2018 年 4 月，沃特玛出现偿债风险、资金链恶化后，因传导作用导致交易对手 1 的资金链恶化，无法偿还对国民科技的欠款。国民科技为了降低应收风险，与交易对手 1 签订了质押协议，将交易对手 1 从沃特玛处取得的货物作为保全货物。公司积极寻找各种渠道加快质押物的处置变现，最大程度的降低款项回收的风险。质押物处置回款 4,200 余万元。除了加快质押物的处置变现外，对于质押物价值无法覆盖的应收款项，公司也在积极向交易对手 1 追偿，追回欠款 269 万元。公司采取多种措施，积极催收交易对手 1 款项后，预计剩余款项收回风险较大，因此基于谨慎性原则，全额计提坏账准备。

（2）交易对手 2

交易背景：2017 年 11 月，斯诺实业与交易对手 2 签订了《借款合同》，由斯诺实业向交易对手 2 提供借款人民币 2600 万元，约定的借款利率为年利率 9.5%。截至报告日账面余额 2,932.76 万元。

无法收回原因及催收情况：2018 年 4 月，交易对手 2 出现偿债风险、资金链恶化，预计款项无法收回，因此全额计提坏账准备。斯诺实业已向交易对手 2 的破产清算管理人申报了债权。

（3）交易对手 3

交易背景：经公司第三届董事会第二十三次会议审议通过，同意国民投资使用超募资金 35,000.00 万元设立合资公司，占股比例为 35%，公司从账户中转出 12,000.00 万元，用于支付首期部分投资款。经公司第三届董事会第二十八次会议审议通过，同意国民投资对交易对手

3 的出资额减少至 1,000 万元（股权比例 10%），交易对手 3 应退回投资款 11,000 万元。交易对手 3 于 2018 年退回投资款 10,356.20 万元，应退未退的投资款为 643.8 万元。

催收情况及无法收回原因：公司多次跟进交易对手 3 退回投资款，但交易对手 3 均未退款。公司于 2019 年向成都仲裁委申请仲裁，请求交易对手 3 退回投资款，并冻结交易对手 3 的银行账户。公司目前还未收到仲裁结果。鉴于交易对手 3 经营环境和经营情况、财务状况恶化，同时结合公司采取的财产保全措施，对尚未退回投资款按照 50%计提坏账准备。

（4）交易对手 4

业务背景：国民科技与交易对手 4 开展手机深圳通的充值服务合作，国民科技向交易对手 4 支付合作保证金。

国民科技与交易对手 4 还在正常合作中，款项将于终止合作后才会退回。公司按照低风险组合计提坏账准备。

（5）交易对手 5

业务背景：公司北京分公司租赁办公场所缴纳押金。

押金需在退租后退回，公司按照低风险组合计提坏账准备。

会计师核查程序及结论：

（1）了解、评估及测试与其他应收款日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性；

（2）结合以往其他应收款收回情况及同行业公司其他应收款坏账准备计提政策，分析国民技术其他应收款坏账准备会计政策的合理

性；

(3) 执行其他应收款函证程序及检查期后回款，评价其他应收款增加的合理性及坏账准备计提的合理性；

(4) 获取国民技术公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照会计政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

(5) 选取金额重大或高风险的应收款项，独立测试其可回收性。我们在评估其他应收款的可回收性时，检查了相关支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况、诉讼情况等；

(6) 对于涉及诉讼事项的其他应收款，我们通过查阅相关文件评估其他应收款的可收回性，并与管理层讨论诉讼事项对其他应收款可收回金额的估计；

(7) 对于就款项回收签订担保协议的其他应收款，结合质押物的销售情况及回款情况对质押物估值合理性进行复核；

(8) 评估管理层对其他应收款坏账准备的会计处理及披露。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民技术对应收款项的可收回性的相关判断及估计是合理的。

补充内容：

1) 选取样本，抽查其他应收款确认的相关单据，包括销售合同、产品出库单、验收单、客户对账单等，以确认其他应收款入账的真实性；

2) 检查客户回款记录，选择主要客户对其他应收款余额进行函证，其他应收款函证比例 88.01%，回函确认的其他应收款余额占总

其他应收款余额比例 2.26%，回函确认比例较低原因为交易对手 1 及交易对手 5 未回函，已对其采取进一步审计程序，扣除交易对手 1 及交易对手 2 未回函影响后回函确认其他应收款余额比例为 72.05%，已对回函不符及未回函客户采取进一步审计程序；

3) 了解、评估及测试与其他应收款日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性，评价其他应收款增加的合理性及坏账准备计提的合理性；

4) 结合以往其他应收款收回情况及同行业公司其他应收款坏账准备计提政策，分析国民技术其他应收款坏账准备会计政策的合理性；

5) 获取国民技术公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照会计政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确；

6) 选取金额重大或高风险的其他应收款项，独立测试其可回收性。我们在评估其他应收款的可回收性时，检查了相关支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史、经营情况、诉讼情况等；

7) 对于涉及诉讼事项的其他应收款，我们通过查阅相关文件评估其他应收款的可收回性，并与管理层讨论诉讼事项对其他应收款可收回金额的估计；

8) 对于就款项回收签订担保协议的其他应收款，结合质押物的销售情况及回款情况对质押物估值合理性进行复核。

12. 年报显示，你公司存货期末余额为 28,095.06 万元，比期初增加 9.55%，其中原材料和库存商品期末余额分别为 4,528.04 元和

12,196.46 万元，比期初分别增加 44.53%和 76.29%；未到结算期的分期销售收款商品或提供的劳务金额为 1,411.28 万元，公司全额计提了减值准备。

(1) 请补充说明收入整体大幅下滑的情况下，存货金额特别是原材料和库存商品大幅增长的原因及合理性，并结合存货库龄、对应产品毛利率变化情况等说明存货跌价准备计提的充分性和合理性。

回复：

公司存货主要为安全芯片类和负极材料类，各类的存货金额变化及跌价计提情况如下：

安全芯片类：

2019 年安全芯片类产品销售 17,534.82 万元，较 2018 年收入减少 17,661.46 万元，减少幅度 50.18%。母公司安全芯片类的存货构成及变化情况如下表：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	变动额
原材料	2,116.28	1,261.47	854.81
在产品	5,864.87	4,804.09	1,060.78
库存商品	5,277.98	5,851.03	-573.04
周转材料	23.62	35.30	-11.68
发出商品	202.50	997.94	-795.44
合计	13,485.26	12,949.83	535.42

从上表看出，在收入大幅下降的情况下，安全芯片类的存货金额

较期初未下降，原材料和在产品较期初大幅增加，主要是：（1）受芯片类产品生产备货周期较长、主要代工厂产能供给紧张、市场竞争加剧等因素影响，公司为保障供货需求，保持了一定量的安全库存备货；（2）部分新产品在报告期内已量产或进入小批量试产阶段，增加了圆片备货。

安全芯片类的毛利率与上年相比变化不大，维持在 30%-35%。收入变化原因是主营业务中金融支付终端、银行卡和 USBKey 等应用领域安全主控芯片等产品已处于市场成熟期，市场增量滞涨或下降；公司对现有产品进行更新换代并加快新产品布局，部分新产品在报告期内已量产或进入小批量试产阶段，毛利率变化不大原因是公司所有生产均委外加工，固定成本对公司毛利的影响很小。安全芯片类产品减值主要原因是呆滞和残次。期末公司供应链管理部门根据产品流动率、残次情况对存货进行分析，流动率差、残次的存货全额计提存货跌价准备。

报告期末，母公司安全芯片类库龄情况如下表：

单位：万元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	总计
原材料	1,362.41	4.44	13.32	736.12	2,116.28
在产品	4,145.25	77.90	157.88	1,483.85	5,864.87
库存商品	2,682.90	284.21	58.19	2,252.69	5,277.98
周转材料	3.05	0.42	0.70	19.45	23.62
发出商品	202.50				202.50
合计	8,396.10	366.96	230.08	4,492.11	13,485.26

补充内容：

3 年以上存货的主要构成为：老旧版本的 RCC 产品、Ukey 芯片、银行卡芯片、社保卡芯片以及通讯终端产品等。

形成主要原因：（1）受芯片类产品备货周期较长、主要代工厂产能供给日趋紧张、芯片销售竞争日益加剧等因素影响，公司为保障供货需求，公司保持一定量的备货。但由于技术进步导致芯片产品更新换代较快和市场竞争激烈等因素形成的相对系统性风险、市场机会把握不精准等，公司部分存货滞销、积压。（2）2014 年，公司结合实际情况，以有利于公司整体效益提升、业务竞争能力形成为原则，对通讯终端及无线射频业务的组织架构进行了相应调整，原通讯终端及无线射频的部分存货形成呆滞。

公司芯片产品的生命周期（自量产后计算）一般为 3-5 年，芯片产品的保质期一般为 2 年，如保存超过 2 年，需重新进行检测确保性能有效后方可出货。

从上表看出，库龄超过 2 年的存货账面原值为 4,722 万元，而存货跌价准备余额为 5,370 万元，已完全覆盖了 2 年以上的存货账面原值。因此，公司存货跌价准备计提是审慎和充分的。

负极材料类：

本期斯诺实业合并收入下降 12,501.06 万元，降幅为 46.81%，但存货余额上涨 944.71 万元，涨幅为 8.54%。

负极材料类的存货构成及变化情况如下表：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	变动额
原材料	2,411.75	1,881.84	529.91
在产品	557.30	4,759.70	-4,202.40

项目	期末余额	期初余额	变动额
库存商品	6,430.69	1,013.54	5,417.15
委托加工物资	2,425.74	3,345.56	-919.82
发出商品	178.43	58.56	119.87
合计	12,003.92	11,059.20	944.71

从上表看出，在收入大幅下降的情况下，负极材料中的原材料和库存商品金额较期初大幅增加。原材料增加的主要原因为：2018 年度原主要客户出现偿债风险，资金链断裂，迫使公司产品销售的主要方向由动力电池向数码电池转变。该转变导致公司本期需要为新产品添置新型原材料。库存商品增加的主要原因：2018 年报告期末的部分在产品于 2019 年加工生产成库存商品；石墨化项目 2019 年底已实现满产运营，2019 年四季度负极材料的销售增加，需增加备货且要保持安全库存；同时以前年度购置或生产材料，未能完全消耗或出售，且无法在新产品中添加使用的存货逐渐呆滞。公司正处于转型初期，出现该现象与其他一般企业无异，属于合理现象。

目前公司存货的跌价计提方法可分为两种，一种为可取得市场报价存货，该存货在考虑相关费用后的可变现减值与存货成本孰低计提跌价，另一种为无法取得市场报价的公司对该部分存货单独确认跌价。

第一种方法主要针对原材料及正常销售存货，该部分存货库龄较短，一般为 1 年以内存货，大幅减值可能性较小。由于可以取得市场报价，所以该部分存货跌价计提充分且合理。由于斯诺实业受原主要客户出现偿债风险及 2018 年保底库存影响，导致材料加权平均单价一直处于一个较高水平，但相同材料市场价格持续下降，造成公司材

料单价高于可变现净值，形成减值。该原因也是公司本期毛利下降的重要原因。第二种方法主要针对公司无法正常销售的存货及实验品。对于无法销售的产品（库龄基本大于 1 年），公司对该部分存货全额计提跌价。对于实验品，由于其未来能否转化为可销售商品存在不确定性，该部分库龄超过一年的存货，其当初设计理念已过时，公司认为该部分实验品大概率不能大量转化为可销售产品，故全额计提跌价准备；该部分账龄未超过一年的存货，其设计理念较为先进，但由于数码系统更新换代较快，转化的可能性依然存疑，出于谨慎考虑，公司按该部分存货账面价值的 50%计提跌价准备。对于单独认定的产品计提的跌价准备，公司已充分考虑相关造成贬值的因素，同时足够谨慎，故我们认为该部分存货跌价准备的计提也是充分且合理的。

补充内容：

报告期末，斯诺实业存货库龄情况如下表：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	总计
原材料	1,980.46	431.29			2,411.75
在产品	557.30				557.30
库存商品	6,086.86	336.03	7.80		6,430.69
委托加工物资	307.33	2,118.41			2,425.74
发出商品	178.43				178.43
合计	9,110.38	2,885.73	7.80	0.00	12,003.91

会计师核查程序及结论：

1) 了解、评价并测试采购与付款、生产与仓储以及存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性；

- 2) 了解并评价公司存货跌价准备计提政策的适当性;
- 3) 取得存货的年末库龄清单, 结合产品的状况, 进行库龄分析性复核, 分析存货跌价准备是否合理;
- 4) 复核与评估管理层确定可变现净值时做出的重大估计的合理性;
- 5) 获取存货跌价准备计算表, 复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行, 检查以前年度计提的存货跌价在本期的变化情况等, 分析存货跌价准备计提是否充分。

基于所执行的审计程序, 本所认为, 公司期末存货账面余额计量准确, 存货跌价准备计提合理、充分。

(2) 请补充说明未到结算期的分期销售收款商品或提供的劳务对应的存货明细, 全额计提跌价准备的原因及合理性。

回复:

未到结算期的分期收款商品或提供的劳务为公司承建的福建省多卡融合公共服务平台项目。按照平台项目规划, 多卡融合公共服务平台应对接人社、医疗、教育、交通等各行业应用, 但截至 2018 年报告期末, 行业拓展状况不理想。因人社、医疗、交通等行业的业务复杂且涉及到运营商、机具厂商等多方, 需要对现有的正在使用的机具、系统进行改造, 以及受政策、环境等因素影响, 完成难度较大。另外, 多卡融合公共服务平台的重要业务之一——支付业务, 因受央行各方面金融政策的影响, 无第三方支付牌照, 多卡融合公共服

台的支付业务实际处于暂停状态。加之项目各合作方签署的合作协议明确约定项目收回款项再支付相应产品开发款项，公司判断该项目基本无法收回投入成本，并于 2018 年全额计提跌价准备。

会计师核查程序及结论：

- 1) 了解公司未到结算期的分期销售收款商品或提供的劳务对应的存货明细；
- 2) 复核与评估管理层确定可变现净值时做出的重大估计的合理性；
- 3) 获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行，分析存货跌价准备计提是否充分。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司对未到结算期的分期销售收款商品或提供的劳务的存货跌价准备计提合理、充分。

13. 年报显示，你公司报告期内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）3,715.77 万元，同比增长 212.2%。请结合政府补助文件的要求及对应的项目进展以及补助资金实际到账情况等说明相关会计处理是否合规。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司会计政策明确，当本公司能够满足政府补助所附条件，且能够收到政府补助时，才确认政府补助。公司严格按照企业会计准则及公司会计政策对政府补助进行会计处理。

2019 年度计入非经常损益政府补助构成明细：

单位：万元

补助项目	项目金额	计入其他收益金额	是否实际收到	与资产/与收益相关	项目进展情况	计入当期损益的原因
双界面金融卡 SoC 芯片研发与产业化	1,069.41	1,069.41	是	与收益相关	项目已完工	研究阶段发生 3,783 多万，因此全部进当期损益
2018 年度深圳标准专项资金资助	480.00	480.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市科技创新委员会资助款-2018 年第一批企业研发资助	367.10	367.10	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
面向 TD-SCDMA/TD-LTE/TD-LTE-Advanced 的多模终端射频功率放大器芯片研发	318.28	318.28	是	与收益相关	项目已完结项	研究阶段发生 1300 多万，因此全部进当期损益
量子安全的高速密码芯片与应用解决方案关键技术研发	400.00	200.00	是	与收益相关	NS3503 处于研究阶段	NS3503 研究阶段发生 354 多万，因此全部进当期损益
电动汽车动力电池软/硬复合负极材料的研发	300.00	191.11	是	与收益相关	项目已完工	弥补项目费用发生
物联网芯片优化升级项目合作单位拨付款项目资助款	400.00	180.00	是	与收益相关	NZ3601 处于开发阶段	NZ3601 项目研究阶段已发生 1300 多万，因此全部进当期损益
引进高新技术企业补助	159.78	159.78	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市南山区科学技术局资助款-企业研发投入支持计划	100.00	100.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
第一批企业研发资助资金	97.20	97.20	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
重 20170382 高安全性物联网 SoC 关键技术研发	400.00	83.33	是	与收益相关	项目已完工	弥补项目费用发生

补助项目	项目金额	计入其他收益金额	是否实际收到	与资产/与收益相关	项目进展情况	计入当期损益的原因
高倍率低成本锂离子动力电池改性石墨负极材料技术研究	120.00	68.78	是	与收益相关	项目已完工	弥补项目费用发生
深圳市工业和信息化局资助款-新一代信息技术产业专项资金	50.00	50.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市市场监督管理局资助款-第十九届中国专利奖配套奖励	50.00	50.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市经济贸易和信息化委员会资助款-信息安全产业专项资金	50.00	50.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
博士后设站单位资助项目	40.00	40.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
基于身份认证应用场景的金融级安全芯片	95.00	35.63	是	与资产相关	项目已完工	根据对应无形资产的摊销年限摊销
深圳市市场和质量管理委员会资助款-广东省第二十届中国专利奖配套奖励	30.00	30.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市市场和质量管理委员会资助款-2017 年第二批专利资助款	27.50	27.50	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市市场和质量管理委员会资助款-2018 年第 1 批专利资助	21.54	21.54	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市科技创新委员会资助款-海外就地吸纳培养博士博士后	20.00	20.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
中共中央办公厅电子科技学院资助款	15.53	15.53	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
“南山伯乐”奖资助项目	15.00	15.00	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
深圳市中小企业服务署资助款-2019 年度企业国内市场开拓项目资助	9.24	9.24	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生
其他	36.34	36.34	是	与收益相关	与项目无关	弥补费用发生

补助项目	项目金额	计入其他收益金额	是否实际收到	与资产/与收益相关	项目进展情况	计入当期损益的原因
合计	4,671.92	3,715.77				

会计师核查程序及结论：

（1）获取政府补助相关审计证据，以支持公司对于政府补助认定及分类的判断；

（2）检查政府补助相关文件凭据，查验公司申请文件等相关材料，并将相关项目资料与政府文件内容进行比对；

（3）获取政府拨付专项资金的银行回单，检查收款内容与项目合同条款是否一致；

基于所执行的审计程序，会计师未发现公司政府补助的会计核算存在重大异常，未发现不符合《企业会计准则》规定的情况。

14. 年报显示，你公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产产生的公允价值变动损益-7,944.87 万元。请补充说明相关资产明细、公允价值确定的依据及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

本期公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产产生的公允价值变动损益-7,944.87 万元全部系 2018 年确认的业绩补偿收益在本期执行或根据公允价值调整所致。

2018 年度公司共确认业绩对赌补偿人民币 7,944.87 万元（包括根据鲍海友持有的斯诺实业 25% 股权价值确认业绩对赌补偿金额

5,655.75 万元及 2018 年 12 月 31 日斯诺实业应付鲍海友款项余额 2,289.12 万元)。

本期公司与鲍海友协议约定将鲍海友对斯诺实业的债权共计 2,291.05 万元，用于支付业已发生的业绩补偿款，相关业绩补偿已经执行，从公允价值变动损益转为营业外收入。另本报告期末对原确认的鲍海友持有的斯诺实业 25%股权依据谨慎性原则确认公允价值变动损益-5,655.75 万元。

出于对业绩承诺方鲍海友个人经济情况以及谨慎性原则考虑，在未获得其他明确可供执行的财产相关证据前，公司不予确认其他的业绩对赌补偿收益。

会计师核查程序及结论：

(1) 查阅 2019 年 9 月签订的债务抵销协议，核实相关抵销债权债务的真实性；

(2) 查阅 2019 年 10 月签订的股权收购补充协议具体条款，了解本次业绩补偿价格确认的基础系充分考虑了斯诺实业经营环境恶化情况，复核管理层对业绩补偿的计算过程是否正确；

(3) 获取 2018 年及 2019 年斯诺实业商誉的评估报告，根据商誉评估报告和经本所审计的斯诺实业财务报表，重新计算斯诺实业股权价值与账面价值进行比较，未发现重大差异。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司对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确定是合理的。

15. 年报显示，你公司期末其他应付款中向非金融机构借款金额为 17,017.24 万元，预提费用及其他金额为 2,361.37 万元。同时，你公司对我部 2019 年半年报问询函回复显示，公司向非金融机构的借款在 2019 年 12 月 31 日之前全部到期。

(1) 请你公司补充说明截至回函日前述非金融机构借款的偿还情况及偿还计划，各方之间是否存在其他纠纷或安排，同时结合公司债务规模及货币资金情况说明公司是否存在资金链紧张的情况。

回复：

报告期末，公司非金融机构借款构成主要如下：

单位：万元

借款单位	余额
浙江华友控股集团有限公司	12,070.00
重庆东星碳素材料有限公司	4,406.96

截至回函日前，浙江华友控股集团有限公司为斯诺实业股东浙江华友钴业股份有限公司的关联企业，与斯诺实业同处新能源电池行业，具有一定的产业协同性，基于对斯诺实业的未来业务发展长期看好以及支持斯诺实业能从大客户危机事件中恢复过来，该笔借款的展期协议双方正在沟通协商，尚无明确偿还计划。

截至回函日前，公司已经与重庆东星碳素材料有限公司签订了协议，目前正按双方达成的协议执行中，双方在 2020 年 7 月 10 日前就余下的借款本息达成新的还款协议。

截至回函日，公司与各方之间不存在其他纠纷。

报告期末，公司资产负债率为 46.00%，资产负债率较低。公司负

债总额为 9.26 亿元，主要构成为：短期借款 3.26 亿元、应付账款及应付票据 1.75 亿元、其他应付款 2.92 亿元，占负债总额比例分别为 35.15%、18.91%、31.58%，合计 85.63%。主要负债具体情况如下：

短期借款：公司短期借款 3.26 亿元于 2020 年到期。公司后续将通过国民技术大厦对外出租楼层产生的租金收入进行长期融资，将短期借款转换为长期借款，以及申请将现有的短期借款续贷，以缓解短期还款压力。

应付账款及应付票据：根据供应商给予的账期，定期支付，不会产生短期大额支付压力；

其他应付款：主要是非金融机构借款 1.70 亿元，大部分暂无明确偿还期限；应付股权收购款 0.88 亿元，已协商延期支付。

综上所述，公司无短期大额资金支出压力。报告期末，公司货币资金余额为 2.40 亿元，可以满足日常生产经营资金需求，不存在资金链紧张的情况。

会计师核查程序及结论：

1) 获取公司非金融机构借款合同，向非金融机构独立函证，确认向非金融机构借款的信息是否准确；

2) 取得银行账户资金流水，核查借款收到及偿还情况并复核公司计算的借款利息是否准确。

基于所执行的审计程序，会计师未发现公司对非金融机构的借款的会计处理存在重大异常，未发现不符合《企业会计准则》规定的情况。

(2) 请补充说明预提费用及其他的具体内容，报告期内大幅增加的原因及合理性。

回复：

预提费用及其他的具体内容及与上年余额比较

单位：万元

项目	本年余额	上年余额	变动金额
市场咨询费	566.73	623.57	-56.84
技术服务费	973.29	107.60	865.69
服务费	260.35	16.62	243.73
其他	560.99	403.27	157.72
合计	2,361.36	1,151.06	1,210.30

从上表可以看出，其他应付款中的预提费用及其他大幅增加，主要是：

(1) 报告期末技术服务费增加 865.69 万元，主要是 2019 年新增对 Ambiq 的 SoC 技术授权使用费。SoC 技术授权使用费是指 Ambiq 生产销售的 SoC 芯片使用公司拥有专利的 BLE（低功耗蓝牙）控制器技术，根据 Ambiq 销售 SoC 芯片数量，按一定的单价，向公司支付特许权使用费。公司 BLE（低功耗蓝牙）控制器技术使用了其他方的 IP，需要向其他方支付特许权使用费，向其他方支付的特许权使用费结转为相关技术服务业务收入对应的成本。截至报告期末，公司应向其他方支付的特许权使用费暂未支付，因此进行预提，在其他应付款中核算。

(2) 报告期公司境内外诉讼案件较多，相应产生的诉讼法律服务费等增加，公司在报告期末尚未收到发票时根据实际已经发生的服务

进度进行了预提。

综上，报告期内，公司预提费用及其他大幅增加符合公司的实际情况，具有合理性。

会计师核查程序及结论：

1) 与公司管理层进行沟通，了解预提费用的形成原因、交易性质，了解相关交易发生的行业惯例，并检查相关合同及其执行情况，判断其交易实质；

2) 与上期预提费用金额比较，检查是否有重大波动，向管理层了解并核实变动原因，判断预提费用变动的合理性；

3) 执行函证程序并检查期后付款情况。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司对预提费用的会计处理是合理的，符合《企业会计准则》相关规定。

16. 年报显示，你公司报告期内计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费 230.53 万元，以前年度未见同类收益。请补充说明你公司收取资金占用费的对象、是否为公司关联方、涉及的资金金额及收费标准、资金占用发生的时间、背景及原因、截至目前占用资金偿还情况及偿还计划、公司就相关事项的审议程序和披露情况。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司收取资金占用费的基本情况如下：

单位：万元

占用单位	是否关联方	资金占用金额	期限始	期限止
深圳市沃特玛电池有限公司	否	2,600.00	2017/11/27	2019/3/26

资金占用背景及原因：出于业务合作，斯诺实业与沃特玛签订了《借款合同》，合同约定斯诺实业向沃特玛出借人民币 2,600 万元，借款利率按年利率 9.5% 计算。

截至目前占用资金偿还情况及偿还计划：2019 年 11 月，沃特玛进行了破产清算公告，正式进入了清算程序，斯诺实业依法向沃特玛的破产管理人申报了该笔借款本金、利息及其项下的债权。

公司于 2018 年 3 月 1 日起，将斯诺实业纳入合并报表范围。斯诺实业在 2018 年也产生了同类资金占用费收入，只是上年将其归类为经常性损益中，未列示在非经常性损益明细表“计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费”中，为归类差异。

会计师核查程序及结论：

- （1）对治理层、管理层访谈，了解审查期间资金占用情况；
- （2）我们与前任注册会计师进行沟通，询问是否发现该公司管理层就资金占用事宜存在诚信方面的问题；
- （3）与公司管理层进行沟通了解占用金额的形成原因、交易性质，了解相关交易发生的行业惯例，并获取相关借款合同核查其执行情况，判断其交易实质；
- （4）取得银行账户资金流水，核查资金占用情况；
- （5）对报告期间的其他应收款科目往来明细执行分析程序，检查有无异常款项，对其他应收款科目往来款检查至相关支持性文件；

(6) 对报告期资金占用形成的资金占用费进行重新计算。

基于所执行的审计程序，本所认为，公司非金融企业资金占用费的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

补充内容：

230.53 万元坏账准备已在其他应收款中进行计提，期末针对沃特玛的其他应收款已全额计提坏账。

其他应收款按种类披露

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
	金额	金额		金额	金额	
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款-深圳市沃特玛电池有限公司	29,327,638.85	29,327,638.85	-	27,022,305.55	27,022,305.55	-
合计	29,327,638.85	29,327,638.85	-	27,022,305.55	27,022,305.55	-

17. 年报显示，应付票据期末余额较期初增长 1179.88%，公司解释主要是采购商品支付结算方式采用票据增加。请补充说明公司结算方式发生变化的具体原因，公司与主要供应商合作关系是否发生重大变化。请会计师核查并发表意见。

回复：

报告期末，公司应付票据余额中的 90.38%系斯诺实业全资子公司内蒙斯诺开据。内蒙斯诺于 2019 年度正式大量生产，需要相应采购大量原材料，与此同时造成资金成本增加。为降低财务成本，提高资金使用效率，经与主要供应商协商后，采用开具银行承兑汇票方式进行结算，故内蒙斯诺本期开据大量票据，但与主要供应商合作关系并未发

生重大变化。

报告期末，主要应付票据余额如下：

单元：元

供应商名称	应付票据余额	期末余额占比	是否为主要供应商
吉林市亨昌炭素有限责任公司	4,500,000.00	13.17%	是，主要原材料供应商
漳州巨铭石墨材料有限公司	2,920,151.50	8.54%	是，主要代加工商
葫芦岛市坤莞石化有限公司	2,729,765.00	7.99%	是，主要原材料供应商
南京兆熙商贸有限公司	2,008,228.20	5.88%	是，主要原材料供应商
乌兰察布市旭峰炭素科技有限公司	1,948,885.00	5.70%	是，主要原材料供应商
江西友盛碳素材料有限公司	1,372,449.00	4.02%	是，主要原材料供应商
小计	15,479,478.70	45.30%	

会计师核查程序及结论：

（1）对公司期末应付票据明细进行复核，分析应付票据期末余额较期初余额增长原因；

（2）获取应付票据协议，根据协议约定的应付票据保证金比例重新计算保证金额并核对其与公司账面保证金账户金额是否相符；

（3）获取主要应付账款供应商采购合同，检查合同是否对付款方式有明确约定，检查付款是否与约定方式一致及检查付款方式能否中途变更。

基于所执行的审计程序，本所认为，本期公司应付票据的余额增长无异常且公司对应付票据的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

18. 年报显示，你公司报告期内利息费用 3,121.3 万元，同比增加 66.46%。请结合你公司有息债务规模及借款利率变化情况说明公司利息费用大幅增长的具体原因。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司 2018 年，2019 年日均借款规模及利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	变动额	同比变动/增减
日均借款规模	48,238.53	31,446.25	16,792.28	53.40%
综合利率	6.47%	5.96%	1,246.23	0.51%
利息费用	3,121.30	1,875.07	0.51%	66.46%

注：日均借款规模=（ Σ 借款金额*借款天数）/365 天

补充内容：

如上表所述，报告期内公司利息费用较上年同比增加 66.46%主要是因为日均借款规模增加和综合利率提高影响导致，具体分析如下：

1、日均借款规模增加影响：主要是为满足公司业务发展的需要，日均借款规模较 2018 年增加 16,792.28 万元，对 2019 年的利息费用影响金额为 1,086.64 万元（因素分析公式=2019 年日均借款规模增长额 16,792.28*2019 年综合利率 6.47%=1,086.64 万元）。

2、综合利率提高影响：主要是因为公司在银行的信用评级较 2018 年下降，导致综合利率提高 0.51%，对 2019 年的利息费用影响金额为 160.38 万元（因素分析公式=2018 年日均存款规模 31,446.25*综合利率变动率 0.51%=160.38 万元）。

综上，2019 年较 2018 年利息费用增加 1,246.23 万元，其中，日均存款规模变动影响金额为 1,086.64 万元，综合利率变动影响金额为 160.38 万元。2019 年利息费用增长主要影响为日均借款规模变动所致。

会计师核查程序及结论：

（1）获取公司银行长短期借款合同，信用报告以及向银行独立函证，确认公司银行长短期借款信息是否准确并且根据银行借款合同约定重新计算公司计提的利息；

（2）获取公司非金融机构长短期借款合同，向非金融机构独立函证，确认向非金融机构借款的信息是否准并且根据借款合同约定重新计算公司计提的利息；

基于所执行的审计程序，本所认为，公司对利息费用的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

19. 报告期内，你公司研发投入金额为 15,813.12 万元，报告期内研发形成的软件资产为 5,021.26 万元，相比过去两年大幅增加。

（1）请补充说明报告期内公司所进行研发项目的目的、投入资金的主要用途及真实性、项目进展、拟达到的目标，预计对公司未来发展的影响。

回复：

（一）报告期内公司所进行研发项目的主要目的

公司积极布局物联网主控制器产品和技术，结合公司传统领域积

累的技术优势，开展多项物联网领域通用安全 MCU 核心技术研发，以结合微处理器架构技术、低功耗技术以及信息安全技术应用为发展方向，形成系列化的通用安全微处理器（MCU）芯片产品及其应用解决方案。

公司对具有无线传输功能的用于移动网络的安全主控芯片及其产品解决方案进行研发投入，提升产品在行业中的竞争力；积极在电子旅行证件、第三代社保卡、交通等行业卡市场上，继续新解决方案的研发投入，确保行业卡领域的综合竞争力；继续投入研发下一代可信计算标准产品，加强重点客户的开拓与深度合作，着力研制针对性更强、应用更灵活的产品及系统解决方案，并把握市场需求，推动可信计算产品及解决方案在大数据、云计算、物联网、工业控制等更多安全领域的应用；合作开展下一代超低功耗蓝牙芯片开发，推动公司安全产品和解决方案进入移动互联网及物联网应用领域。

公司加强新能源负极材料和石墨化工艺的研发、提升产品及工艺性能，根据客户要求持续进行产品迭代。全力保障内蒙石墨化加工基地的顺利生产及二期投产，全面满足后期负极材料及石墨化加工的产能释放。打造出色的产品性能与品质，并提供优质的客户服务。

（二）公司研发投入资金的主要用途为支付研发人员薪酬、投片费用、工程费用、IP 及 EDA 费用、研发材料购置、固定资产折旧及无形资产摊销等费用，均为实际研发投入。

（三）研发活动预计对公司未来发展的影响

随着研发项目的不断推进，有利于增强公司的核心竞争力，夯实

公司在集成电路设计领域和新能源负极材料领域的地位，奠定了公司新产品战略实施、全线进入通用 MCU 和新能源负极材料领域的基础，将是公司未来主要收入增长的来源和切实保证。

会计师核查程序及结论：

会计师已阅读国民技术上述说明，基于我们对国民技术 2019 年度财务报表的审计工作，上述说明与我们在执行国民技术 2019 年财务报表审计过程中了解的信息未见重大不一致情形。

（2）请你公司结合软件类资产的资本化条件、取得专利技术的情况等说明相关资产金额同比大幅提升的原因及合理性。

回复：

（一）公司软件类资产的资本化条件

根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司的研发项目均以投片作为开发阶段的开始时点，在开发阶段的研发支出满足资本化条件的基础上才进行资本化。

公司研发项目在研究阶段完成设计实现，经确认该研发项目仍有获利空间、技术可行、财力人力充足，且通过会审后进入投片，此时已处于设计完成并满足市场需求阶段。芯片研发项目到达投片阶段后，具备具体的产品应用指向，技术可靠、市场明确，且预计在未来能产生较高的经济收益。同时公司建立了规范的财务管理制度及研发管理制度，相关开发支出能够可靠归集、计量。综上所述，项目进入投片阶段后，即具备了技术可行性、有足够的财务资源及技术资源支持以完成开发、市场前景开阔、公司具有开发完成并进行市场推广的明显意图且相关支出能够可靠的计量，满足了《企业会计准则》规定的资本化条件，可以开始资本化。

（二）公司开发支出转无形资产的条件

待研发项目结项时，如果所研发的产品能为公司带来经济效益，公司将开发支出结转相应的无形资产，如果研发的项目无法为公司带来经济效益，将相应的开发支出转入费用。

（三）开发支出转无形资产研发项目取得专利技术的情况

2019 年开发支出转无形资产研发项目，申请发明专利 13 项，已授权 1 项；申请实用新型 2 项，已授权 1 项。如前所述开发支出转无形资产主要与该研发项目所研发的产品是否能带来足够的经济效益，与研发项目取得专利授权的情况无直接必然联系。

（四）报告期内研发形成的软件资产金额同比大幅提升的原因及合理性说明

2017 年-2019 年，研发形成的软件资产金额分别为 3,266.96 万元、0 万元、5,021.26 万元。报告期内研发形成的软件资产金额同比大幅

提升，主要是由于公司前几年对传统安全芯片的研发投入不足，新产品推出延迟，导致公司产品价格不断下降，造成公司相关产品近几年出现断档，销售收入与毛利均出现下降。2018 年公司的治理结构和发展战略进行调整后，新的管理团队更专注于传统主业芯片行业的发展，并明确了安全芯片和通用 MCU 双轮驱动的产品研发战略，并持续增加研发投入。两个安全芯片研发项目于 2019 年年末达到量产条件，转为无形资产，将逐步为公司贡献经济效益。

补充内容：

报告期内研发形成的软件资产 5,021.26 万元的构成为：

项目代码	形成软件资产金额
研发项目 1	2,993.31
研发项目 2	1,809.13
研发项目 3	218.82
合计	5,021.26

2017 年-2019 年，公司资本化的研发投入金额分别为 2,766.67 万元 1,853.00 万元、2,640.30 万元。

会计师核查程序及结论：

- 1) 对国民技术管理层访谈，了解公司开发支出资本化条件是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 2) 询问国民技术管理层 2018 年度未形成开发支出资本化的原因；
- 3) 获取国民技术 2019 年无形资产-软件增加 5,075.78 万元（其中：购置 54.52 万元；内部研发 5,021.26 万元）相关研发项目确定研究阶段、开发阶段结转至无形资产的文件和依据；
- 4) 核查相关研发项目实际执行确认资本化条件的依据与公司会

计政策相关规定是否一致。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民技术对内部研发形成的软件资产的会计处理符合企业会计准则和公司会计政策的相关规定。

20. 年报显示,报告期内你公司管理费用合计为 10,224.79 万元,占当期营业收入的比例为 25.9%。请结合公司管理费用明细及同行业企业情况说明公司管理费用占比较高的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复:

公司管理费用明细及与上年比较情况:

单位: 万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额
职工薪酬	4,291.53	4,320.56	-29.03
办公场地费	922.76	824.93	97.83
折旧与摊销	1,107.06	1,217.44	-110.37
业务招待费	705.46	343.33	362.13
服务费	2,062.07	1,892.75	169.32
办公费用及其他	1,135.91	1,323.08	-187.17
合计	10,224.79	9,922.09	302.70

2019 年公司管理费用较上期基本持平，未随着营业收入的下降而下降，主要原因为：（1）斯诺实业上年同期是从 2018 年 3 月才纳入合并报表，数据统计及比较的时间范围不同。（2）公司进入诉讼阶段的案件同比有所增加，导致诉讼等法律服务费同比增加。（3）公司新业务及大客户拓展相应业务招待费有所增加。

公司管理费用与同行业公司比较：

单位：万元

项目	国民技术	紫光国微	北京君正
管理费用	10,224.79	20,501.13	6,777.35
营业收入	39,473.32	343,041.00	33,935.12
占比	25.90%	5.98%	19.97%

国民技术管理费用占比 25.90%，同行业紫光国微占比 5.98%，北京君正占比 19.97%。

国民技术主要从事集成电路领域及新能源负极材料领域；紫光国微主要从事集成电路领域；北京君正主要从事集成电路领域。公司与同行业上市公司的具体业务结构及所处发展阶段存在一定差别，公司前几年对新产品的研发投入不足，新产品推出延迟，造成公司相关产品近几年出现断档，且受到偶发性的新能源负极材料业务主要客户发生偿债风险、丧失主要客户影响，收入大幅下降，与同行业公司相关数据不具有完全可比性。

公司管理费用占收入比较高的主要原因：（1）2019 年公司处于新老产品交替断档期，收入同比下降 34.44%，而部分管理费用为刚性费用，导致占比较高。（2）公司进入诉讼阶段的境内外诉讼案件同比有所增加，导致律师服务费等费用金额较大。2018 年管理费用占当期营业收入的比例 16.48%，因此费用占比较同期增长主要是收入下降所致。

综上，公司管理费用占比较高符合公司当期阶段的实际情况，随着公司销售收入的增长和经营状况的改善，占比将逐渐下降。

会计师核查程序及结论：

会计师在审计过程中，重点关注费用的完整性和准确性，目的是判断公司财务报表是否公允反映公司的经营成果。我们实施和审计核查程序主要包括：

（1）了解和评价与费用相关的内部控制的设计及运行的有效性，评价企业费用的账务处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（2）抽取了公司重要费用合同及相关政策文件，按照合同及政策规定的标准对费用进行测算，并与账面记录进行比较；

（3）对费用实施分析程序，包括分析比较费用本期与上年同期发生额的变动情况，月度波动的合理性进行分析，判断变动合理性，分析差异原因；

（4）对大额发生额进行抽凭检查，检查用款申请是否符合规定，是否控制在预算范围内，超过预算是否办理预算资金审批手续且符合公司相关规定；检查报销是否符合规定、原始单据是否齐全、是否经过适当的审批；

（5）进行截止测试，抽查了期后 1-4 月上旬大额费用支出，关注是否存在费用跨期情形。

基于所执行的审计程序，本所认为，国民技术对管理费用占当期营业收入比例较高具有合理性。

21. 请你公司补充说明将理财产品收益由经常性损益转为非经常性损益列报的具体原因及合规性。请会计师核查并发表意见。

回复：

2019 年，公司将购买理财产品获得的投资收益转为非经常性损益主要原因如下：

（1）公司 2018 年及以前自有资金规模较大，且无大额债务，当

时为实现货币资金的保值增值，购买理财产品提升资金使用效率属于公司常规业务。2018 年末开始，公司自有资金已经无法完全满足自身生产经营需求，银行融资规模相应大幅增长，当前阶段公司货币资金主要用于满足公司业务发展的需要，而非保值增值。

(2) 公司 2019 年公司的理财业务大幅减少，购买理财产品已非常规业务，全年理财产品收益仅为 197.39 万元，是偶发的业务。2019 年末，公司无未到期购买理财产品业务。报告期末至回函日，公司未开展购买理财业务。购买理财业务不具有连续性。

综上，将理财产品收益由经常性损益转为非经常性损益是根据公司的实际情况的变化而进行的调整，具有合规性，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

会计师核查程序及结论：

会计师已阅读国民技术上述说明，认为：公司将理财产品收益由经常性损益转为非经常性损益列报的会计处理符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》相关规定。

22. 年报显示，母公司其他应收款的期末账面余额为 135,559.29 万元，主要是往来款项。请补充说明往来款明细，并结合相关子公司的经营情况、资金流向等说明母公司向其提供大额资金的必要性和合理性。

回复：

母公司其他应收款的期末账面余额为 135,559.29 万元，其中往来款项金额为 135,013.99 万元，往来款项主要构成为：

单位：万元

序号	往来单位	往来余额
1	深圳前海国民投资管理有限公司	66,178.26
2	国民科技（深圳）有限公司	55,806.79
3	深圳市斯诺实业发展有限公司	10,230.45
4	内蒙古斯诺新材料科技有限公司	2,797.17

国民投资为国民技术设立的投资平台公司，母公司向国民投资提供的大额资金 66,178.26 万元主要用于对外投资，其中 5 亿元用于投资参与设立旗兴基金，其余款项主要用于收购斯诺实业和华夏芯增资以及日常费用支出。

母公司向国民科技提供大额资金支持是用于支付斯诺股权收购款以及日常经营支出。

母公司向深圳市斯诺实业发展有限公司、内蒙古斯诺新材料科技有限公司提供资金支持是因为斯诺实业在大客户沃特玛出现偿债风险后，资金紧张，公司向其提供用于日常经营支出的流动性支持。

23. 年报显示，你公司报告期内购置房屋建筑物金额为 2,998.4 万元，同时你公司期末出租物业面积超过 15,000 平方米。请补充说明报告期内购置的房屋建筑物的位置、用途、价格及购买的必要性。

回复：

报告期内新增房屋建筑物金额 2,998.4 万元主要为公司研发办公大楼装修改造支出。公司研发办公大楼位于深圳市南山区科技园北区宝深路 109 号，于 2018 年落成使用。公司搬迁入驻后，为了提高场地的使用率和智能化水平、建设员工食堂和改进研发测试实验室，对

研发办公大楼进行了部分的装修改造。

24. 2019 年 12 月，你公司成为中移物联网有限公司“MCU 研发项目”的中选单位，合同金额 4,748 万元。请补充说明相关合同的执行进展情况、报告期内公司确认的收入金额以及该项目研发成果的归属等。

回复：

2019 年 12 月 2 日，公司成为中移物联网有限公司（以下简称“中移物联”）“MCU 研发项目”的中选单位。2019 年 12 月 16 日，公司与中移物联签署“MCU 研发项目”框架采购合同。截至报告期末，公司已开始开展 MCU 芯片的定制开发工作，但尚未向中移物联交付合同约定的交付物，报告期内公司未确认相关收入。根据协议，公司在履行合同过程中形成的知识产权归属中移物联，公司应用于本项目中、但属于履行本合同之前已由公司单方自主研发的技术成果知识产权属于公司单方所有。

25. 年报显示，你公司无实际控制人且股权高度分散，第一大股东孙迎彤持股比例为 3%，孙迎彤担任公司董事长、总经理。请结合公司董事会成员构成及推荐和提名主体、公司重大事项过往实际决策情况以及股东之间的一致行动协议或约定等补充说明公司是否存在管理层控制或管理层与股东共同控制的情形。请独立董事发表意见。

回复：

报告期内，公司董事会人数为 7 人，董事会成员均按照法定程序通过公司股东大会投票选出，董事会构成中仅有 2 名高级管理人员担任董事，其余董事均未在公司担任行政职务，担任高级管理人员职务的董事未超过公司董事总数的 1/2，根据《公司法》、《公司章程》等规定，董事会作出决议至少需经二分之一以上董事审议通过方为有效，管理层无法控制董事会。

根据《公司章程》等规定，公司董事候选人由现任董事会、单独或合并持有公司百分之三以上股份的股东提名，并经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上通过后，成为公司董事。公司股东持股比例分散，根据上述选举方式，单一股东无法决定董事会的多数人选。

公司本届董事会中，董事俞鹏女士、独立董事孟亚平女士为第三届董事会连任董事，其当选第三届董事会董事系由时任董事长罗昭学先生推荐并由第二届董事会提名委员会提名。本次当选第四届董事会董事时，董事俞鹏女士、独立董事孟亚平女士由第三届董事会推荐并提名；独立董事肖幼美女士、董事黄学良先生由孙迎彤先生向第三届董事会推荐并提名；独立董事刘震国先生由肖幼美女士向第三届董事会推荐并提名；董事朱永民先生为公司常务副总经理，由独立董事孟亚平女士向第三届董事会推荐并提名。公司董事会成员均由公司股东按照法定程序投票选出，董事会的成员中有三名独立董事，单一或者少数董事无法通过董事会对国民技术实施控制。

截至目前，公司董事、高级管理人员中仅公司董事长、总经理孙

迎彤持有 3%股权，且上述人员不存在一致行动关系，不存在一致行动协议、承诺或其他安排，公司现有管理层以其持有的股份无法对股东大会决议产生重要影响，无法控制公司股东大会。

公司已建立了股东大会、董事会和经营管理层的公司治理结构，股东大会、董事会及经营管理层之间有明确的权限划分。根据《公司章程》，公司重大事项和经营决策权均由公司股东大会、董事会及经营管理层在各自的职权范围内行使，不存在管理层能够完全支配公司重大事项和经营决策的情形。

综上，结合公司董事会成员构成及推荐和提名主体、公司重大事项过往实际决策情况以及股东之间的一致行动协议或约定等情况分析，公司不存在管理层控制或管理层与股东共同控制的情形。

26. 年报显示，国民投资已获得深圳国泰旗兴产业投资基金管理中心（有限合伙）清算人资格。请补充说明清算工作和投资款追缴进展及后续安排。

回复：

公司安排专人负责清算和投资款追缴工作，聘请了境内、境外的专业律师团队持续开展工作，清算工作将根据采取的法律手段和形成的成果进行安排。

由于案情复杂，公司持续分析和评估各种法律手段的成本、周期及能够产生的预期效果，从维护公司利益最大化的原则出发，审慎选择最优方案进行实施。

特此公告。

国民技术股份有限公司董事会

2020 年 6 月 9 日