

关于对奥特佳新能源科技股份有限公司 2020 年年报问询函的回复

深圳证券交易所上市公司管理二部：

贵部发给我公司的 2020 年年报问询函收悉。收函后，公司高度重视，我们立即组织公司有关部门会同年审会计师认真分析，组织材料，充分论证，形成了答复意见，现函复如下：

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 37.27 亿元，同比增长 16.08%，其中汽车空调压缩机业务板块收入为 21.75 亿元，同比降低 2.64%，汽车空调系统业务板块收入为 15.52 亿元，同比增长 58.94%；实现归属于上市公司股东的净利润为-2.96 亿元，同比下降 390.29%。请你公司补充说明以下内容：

（1）2020 年和 2019 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2.63 亿元和-2.05 亿元。请公司说明拟采取改善盈利的措施。

答复：2019 年本公司扣非亏损的主因是子公司空调国际公司的海外业务运营成本较高、研发费用投入较大，使得经营业绩为负，并由此计提较大金额商誉减值所致。2020 年本公司扣非亏损主要是受到以下因素影响：新冠肺炎疫情期间，国内外工厂接连遭遇停工停产、人力资源费用和企业运营费用高企；海外疫情形势严峻造成传统海运物流渠道秩序紊乱，为保障供应客户，公司不得已采用空运方式运输零部件，由此产生了 6193 万元的高昂物流费用；受客户终端产品销售严重不及预期、存货部分跌价及应收账款当年集中符合计提坏账减值的条件等因素影响，公司遵循会计准则计提了相应资产减值准备，金额较大。

2021 年以来，上述不利因素均有所改善。境内外疫情得到进一

步控制，本公司下属工厂全面恢复正常生产经营；海运秩序逐步恢复，高额空运费支出逐渐停止；短期内相关资产再次产生大额减值的几率较低。因此，前期造成公司业绩下滑的重大不利因素已基本消除，公司一季度已扭亏转盈。

下一步，公司将主要采取以下措施持续改善盈利：

一是保持在汽车热管理领域，尤其是新能源汽车热管理技术上的投入，增强技术优势积累，提高产品竞争力；

二是稳步实施募投项目建设，在募集资金实际金额与目标金额差距较大的情况下，尽力加大自筹资金投入力度，适当调整项目进度和节奏，保障生产性项目尽快建设达产，满足市场需求；

三是持续推动生产集约化和生产线的自动化改造，在人力资源成本较高的工厂努力降低人力成本，实现规模化生产，降低制造成本；

四是深入开展降本增效活动，全方位控制，多环节入手，持续减少费用，降低可控成本，应对金属及半导体原材料涨价带来成本压力；

五是凭借多年积累的技术优势、质量过硬的产品与令客户满意的售前售后服务，尽力开发更多优质整车厂新客户资源，积极维护现有客户，争取提升销售水平，扩大收入规模，改善业绩基础。

问题：（2）境外收入 10.45 亿元，同比增长 50.80%，毛利率为 -0.94%。请分别按照境外、境内销售披露汽车空调系统、汽车空调压缩机的销售收入、同比增长率，并结合境内外销售数量，说明销售数量与销售收入是否相匹配。

请会计师说明对境外收入真实性采取的审计程序。

答复：

1. 公司主要产品境外、境内销售销量、收入及变动情况如下：

（1）汽车空调压缩机

2020 年汽车空调压缩机境外销量为 33.6 万台，同比下滑 23.65%，

营业收入为 2.85 亿元，同比增长率为 47.44%。主要原因是外销产品结构发生较大变化，高单价高毛利产品占比增长。

2020 年汽车空调压缩机境内销量为 443.20 万台，同比下降 3.25%，营业收入为 18.9 亿元，同比下降 7.39%。营收降幅略大于销量降幅的主因是公司的主流产品处于竞争激烈的市场环境中，价格战和整车厂客户年度降价因素所致。

（2）汽车空调系统

与压缩机产品不同的是，汽车空调系统产品的类别、类型、功能均按客户的定制开发，分别在整体空调系统中承担不同功能，因此产品形态、售价等差异较大。本公司对于汽车空调系统的产销量统计为笼统数据。

2020 年汽车空调系统境外销量为 95 万台套，同比下降 33.63%，营业收入为 7.60 亿元，同比增长 52.10%，主要系 2020 年空调国际的美国子公司及斯洛伐克子公司销售订单增加，公司集中产能生产较高价值产品，而较低价值产品产销量较少，导致汽车空调系统的整体销量下降但营业收入上升。

2020 年汽车空调系统境内销量为 103.69 万台套，同比上升 118.13%，营业收入为 7.91 亿元，同比增长 66.11%。当年传统能源汽车与新能源汽车空调系统订单均有较大幅度增长，但不同种类产品的售价差异较大，占比不一。因此，造成总销量增幅大大高于销售收入增幅的情况。

综上所述，本公司主营业务的产品销售数量与销售收入是匹配的。

2. 公司年审机构天职国际会计师事务所（以下简称天职国际）对公司境外收入采取的审计程序的说明

奥特佳境外收入分别来源于境内公司的出口销售及境外子公司在当地的经营销售。针对上述两种情况，我们分别执行审计程序：

(1) 对于境内公司的出口销售的营业收入的真实性，我们实施了以下审计程序：

1) 了解、评估并测试与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性；

2) 抽样选取新增及重要客户，检查其销售合同或订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价奥特佳收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3) 获取新增及重要客户的销售合同或订单、出口报关单、装箱单、销售发票、物流单、银行回单等单据进行核对；

4) 对新增及重要客户进行视频访谈，了解境外客户的经营范围，企业基本经营情况，核查与境外客户交易的真实性以及是否存在关联关系；

5) 抽样选取部分客户进行函证，函证事项包括本期销售额及应收账款余额；对出口销售收入的发函金额占总出口销售收入的比例为 58.30%，回函比例为 70.02%，对未回函的客户执行了替代程序；

6) 对新增及重要客户，检查税务系统中的出口退税明细，并与报关单明细进行核对；

7) 对境外收入及毛利率按月度、客户等维度实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

8) 针对资产负债表日前后确认的境外收入执行截止测试，核对其装箱时间，以核实境外收入是否在恰当的期间确认；

9) 对境外客户的期后回款情况进行核查，进一步核查应收账款及销售收入的真实性、完整性。

(2) 对于境外公司，委托境外公司当地的会计师事务所作为组成部分会计师，我们作为集团会计师，按照《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》及其应用指南、

《中国注册会计师审计准则问题解答第 10 号——集团财务报表审计》等相关审计准则规定执行了利用组成部分会计师工作程序。

对境外公司的营业收入的真实性，组成部分会计师实施的审计程序包括但不限于：

- 1) 了解、评估与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性；
- 2) 了解具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，确认是否符合企业会计准则的规定并在前后各期保持一致；
- 3) 执行了分析性程序，分析总体的销售收入和结构在各期之间是否存在重大波动；计算各期平均毛利率进行比较，检查毛利率变动是否存在异常；
- 4) 获取公司的销售台账，并抽取样本进行细节测试，检查销售发票、银行回款及送货单等证据；
- 5) 抽样选取重要客户进行函证，境外重要组成部分应收账款进行函证，发函比例为 40.11%，回函比例为 39.60%，对于未回函的客户，通过细节测试执行替代程序；
- 6) 对销售收入执行截止测试。

作为集团会计师，我们执行的利用组成部分会计师工作程序，包括但不限于：

- 1) 与组成部分会计师进行沟通，了解组成部分会计师的胜任能力、审计工作执行情况；
- 2) 向组成部分会计师发送审计指引，与组成部分会计师沟通我们对境外公司的审计关注点；
- 3) 获取重要组成部分会计师的营业收入的底稿，并对其进行复核；
- 4) 与组成部分会计师就审计程序的执行过程及结果进行了讨论；
- 5) 在集团合并层面对营业收入执行分析性复核程序，分析营业

收入的变动原因，针对主要产品、客户的营业收入及毛利率进行变动分析；

6) 获取组成部分会计师出具的审计报告。

问题：(3) 空调国际集团（以下简称“空调国际”）主营业务为空调系统业务，2020 年其实现净利润金额为-2.66 亿元。请结合境内外销售量、销售价格、期间费用等情况，详细分析空调业务收入大幅增长而净利润亏损的原因。

答复：本期空调国际净利润为-2.66 亿元，主要是由于受疫情的影响，境外多家工厂在报告期内多次停产或减产，运营费用和人力资源成本增加，停工损失较大；零部件物流被迫使用空运，当年产生空运费 6193 万元，使得物流成本大幅增长。上述因素使得空调国际在报告期整体毛利率下降 3.84 个百分点，当年毛利总额为 5,671.05 万元，但期间费用发生额为 2.74 亿，同时因资产减值测试而发生相关资产减值损失约 1.18 亿元（主要是无形资产减值），故 2020 年空调国际在收入大幅增长的情况下净利润为亏损。

空调国际境内外销售量、销售价格、期间费用具体构成如下：

项目	金额
空调国际境内销售数量（万台）	105.38
空调国际境外销售数量（万台）	95.00
空调国际境内销售收入（万元）	80,376.24
空调国际境内销售收入（万元）	76,031.75
营业成本（万元）	150,736.94
毛利率	3.63%
毛利（万元）	5,671.05
期间费用：（万元）	27,474.42
其中：销售费用（万元）	2,189.27
管理费用（万元）	16,916.67
研发费用（万元）	8,800.78
财务费用（万元）	-432.29

项目	金额
资产减值损失（万元）	-11,855.53
净利润（万元）	-26,569.77

问题：（4）报告期内，汽车空调系统主营业务成本中原材料金额为 11.71 亿元，同比增长 93.98%。主要因疫情境外公司材料采购成本含较高的空运费。请说明上述空运费的金额，对空调系统业务主营业务毛利率的影响。

答复：受疫情影响，2020 年三季度至年末，亚洲至美洲的海运秩序陷入紊乱，为保障发货供应，境外公司在材料采购过程中，部分零部件采用空运的运输模式，因此公司材料采购成本中含空运费 4,057.39 万元，上述空运费导致空调系统业务主营业务毛利率下降 2.62%。

扣除上述材料采购过程中的空运费的影响后，空调系统业务主营业务毛利率为 6.03%，较 2019 年的毛利率下降 1.44%，主要系公司 2020 年起施行新收入准则，根据新收入准则，在产品的控制权转移给客户之前发生的运输费用，需作为合同履约成本结转至主营业务成本，上述销售过程中的运输费用的核算口径发生变化，导致公司 2020 年主营业务毛利率下降。

问题 2. 2020 年，你公司发生商誉减值损失金额为 1,595 万元，同比减少 88.55%。其中，对空调国际资产组计提商誉减值准备 1,051 万元。2019 年，空调国际亏损 2.25 亿元，计提商誉减值准备 1.08 亿元。汽车空调压缩机业务资产组商誉账面原值为 14.76 亿元，计提商誉减值准备金额为 1.05 亿元，其中 2020 年计提金额为 544 万元。请你公司补充说明以下内容：

（1）对汽车空调压缩机业务资产组、空调国际资产组商誉减值的测试方法、具体计算过程，主要预测数据和使用参数的合理性。

答复：对汽车空调压缩机业务资产组、空调国际资产组商誉减值的测试方法、具体计算过程，主要预测数据和使用参数的合理性。

1. 汽车空调压缩机业务资产组

（1）商誉减值的测试方法：

本次采用预计未来现金流量的现值法对汽车空调压缩机资产组商誉进行减值测试，以包含商誉资产组预测期息税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出包含商誉资产组的可收回金额。

（2）具体计算过程

2020 年度汽车空调压缩机资产组商誉减值测试主要过程如下：

项目	汽车空调压缩机业务资产组（万元）
商誉账面余额①	147,630.77
商誉减值准备余额②	10,503.14
商誉账面价值③=①-②	137,127.63
未确认的归属于少数股东的商誉价值④	0.00
商誉合计金额⑤=③+④	137,127.63
资产组账面价值⑥	123,742.49
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	260,870.12
资产组可收回金额⑧	261,567.77
核心商誉减值金额（⑨大于 0 时）⑨=⑦-⑧	0.00
本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回影响商誉减值准备金额⑩	544.19
商誉减值金额⑪=⑨+⑩	544.19

经预测显示汽车空调压缩机业务资产组可收回金额 261,567.77 万元，高于资产组及商誉账面价值之和 260,870.12 万元，本期资产组无需计提商誉减值准备；本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回影响商誉减值准备金额 544.19 万元；故共确认商誉减值准备 544.19 万元。

（3）主要预测数据和使用参数的合理性

主要预测数据如下表所示：

主要参数	预测期平均值
营业收入增长率	13.13%
毛利率	24.34%
折现率	13.65%

1) 收入预测的合理性分析

对于销售收入的预测，在取得管理层经批准的盈利预测报告的基础上，依据企业历史年度经营情况和 2021 年在手项目订单的核查，结合产品市场环境发展趋势的分析从而判断收入预测合理性。

包含商誉的资产组主营产品为汽车空调压缩机，与下游整车厂相关车型配套，当整车厂定点采购通知下达、商誉相关的资产组所处企业产品量产后，在整车厂某款车型及后续年款升级车型的一定生命周期内，商誉相关的资产组所处企业按与整车厂约定的一定供货比例为其供货。预测时，产品销量根据整车厂下达的定点采购通知、车型产量计划、一定的供货比例，并通过对下游主要整车生产厂家进行访谈，结合汽车整车生产行业、汽车空调生产行业分析进行预测。

本公司与主流客户的关系牢固稳定，供货渠道畅通，在手订单充足，在国内压缩机市场中具有一定的品牌优势及规模优势，具有全面的管理系统及技术看案，可以为客户提供更优质的服务，这对于本公司在国内开展新的客户具有一定的优势；目前新能源汽车下游需求持续向好，产业链订单饱满，新能源汽车是我国战略新兴产业，未来市场广阔，发展速度预计较快，随着消费者理念、供应链、配套设施的日益完善，新能源汽车市场呈现快速增长趋势。

经查询同花顺数据库，2016 年-2020 年新能源汽车销量平均增长率为 36.44%，2021 年一季度销量同比增长率为 368.57%，较 2019 年一季度新能源汽车销量增长率为 87.27%，出现大幅度增长。

由于电动汽车空调压缩机售价远高于现有的传统汽车空调压缩机，本公司作为国内产销量排名居前的汽车空调压缩机的生产企业，

预计未来年度高价值的电动空调压缩机等销量将随行业的增长而增长，汽车空调压缩机资产组预测期平均收入增长率 13.13%，低于新能源汽车近五年销量增长率，因此该收入预测取值是合理的。

2) 毛利率的合理性分析

商誉所在资产组预测期内平均毛利率为 24.34%，高于 2017-2020 年平均毛利率为 22.43%，主要系公司受汽车行业大环境的影响，销量在过去 5 年内呈下降趋势，但固定费用变动较小，2020 年又受到疫情严重不利影响，造成近年来毛利率偏低。随着公司主营业务所在地的疫情逐步好转，兼之公司大力开展降本提效工作，毛利率已获逐步提升。2021 年 1-3 月，汽车空调压缩机资产组毛利率已回升至 23.44%。经查询，汽车零部件行业近五年平均毛利率为 27.12%，公司预测期内平均毛利率 24.34%是可以实现的。

3) 折现率

折现率按 WACC 模型 ($WACC = K_e \times W_e + K_d \times (1 - T) \times W_d$) 进行求取，先计算税后现金流量折现值，再采用割差法计算税前折现率指标值为 13.65%。无风险收益率 RF、权益资本风险系数 β 、市场风险溢价 RM、企业特有风险 α 的选取依据资产组当下资本市场状况、公司运营情况的判断进行的。

上述相关参数的预测与历史数据、运营计划、行业数据、宏观经济运行状况相符，主要预测数据和使用的参数是合理的。

2. 空调国际资产组

(1) 商誉减值的测试方法：

本次采用预计未来现金流量的现值法对空调国际资产组商誉进行减值测试，以包含商誉资产组预测期息税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出评估对象可收回金额。

(2) 具体计算过程

2020 年度空调国际资产组商誉减值测试主要过程如下：

项目	空调国际资产组（万元）
商誉账面余额①	45,480.43
商誉减值准备余额②	12,353.77
商誉账面价值③=①-②	33,126.66
未确认的归属于少数股东的商誉价值④	
商誉合计金额⑤=③+④	33,126.66
资产组账面价值⑥	64,705.39
包含整体商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	97,832.05
资产组可收回金额⑧	99,027.06
核心商誉减值金额（⑨大于 0 时）⑨=⑦-⑧	
本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回影响商誉减值准备金额⑩	1,051.09
商誉减值金额⑪=⑨+⑩	1,051.09

经预测显示，空调国际资产组可收回金额 99,027.06 万元，高于资产组及商誉账面价值之和 97,832.05 万元，本期资产组无需计提商誉减值准备；本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回影响商誉减值准备金额 1,051.09 万元。故共确认商誉减值准备 1,051.09 万元。

（3）主要预测数据和使用参数的合理性

主要预测数据如下表所示：

主要参数	预测期平均值
营业收入增长率	20.60%
毛利率	15.59%
折现率	13.67%

1) 收入预测的合理性分析

对于销售收入的预测，在取得管理层经批准的盈利预测报告的基础上，依据企业历史年度经营情况和 2021 年在手项目订单的核查，结合产品市场环境发展趋势的分析从而判断收入预测合理性。

包含商誉的资产组是为汽车制造商提供热能管理部件、模块和系

统的全球一级供应商，2020 年收入增长 60.22%。该资产由于当年大量定点函进入实际供货状态，使得 2020 年收入的大增。

预测年度销售收入的增长一部分来自已经量产的项目销量的增加，一部分来自新研发项目的量产，一小部分来自新客户的中标及对应项目的研发试产。根据公司现有在手的定点函、订单、设计开发协议，公司预测年度销量增长主要来自于美国某电动汽车、蔚来、吉利、上汽、大众、长城、奇瑞、捷豹-路虎等知名车企。目前新能源汽车市场方兴未艾，产业链订单饱满，可以为空调国际收入持续增长提供强劲支撑。

2021 年销售数量根据公司的生产计划确定，公司的生产计划则是根据客户通知的生产计划确定。对比 2021 年 1-3 月与上年同期数据：2020 年 1-3 月收入占全年的 17.31%，2021 年 1-3 月实际数据占全年预测数据的 20.43%，高于去年同期比重，2021 年一季度收入大于预期。

经查询同花顺数据库，2016 年至 2020 年新能源汽车销量平均增长率为 36.44%，2021 年一季度同比增长率为 368.57%，较 2019 年一季度销量增长率为 87.27%，出现大幅度增长。空调国际作为国内外主流新能源汽车厂商的空调系统供应商，未来年度空调系统的销量预计将随行业的快速增长而增长，空调国际资产组预测期平均收入增长率 20.60% 低于新能源汽车近五年销量增长率，因此其收入预测取值是合理的。

2) 毛利率的合理性分析

空调国际 2018 年至 2020 年的平均毛利率为 7.75%，2020 年毛利率下降较多，主要原因为受疫情严重影响，在此不再赘述。2021 年以来，公司的毛利率得到逐步提升，2021 年 1 至 3 月，空调国际资产组毛利率已提升至 7.05%。汽车空调系统平均毛利率约 16%，公司

毛利负面因素陆续消除后，预测期内平均毛利率 15.59%是可以实现的。

3) 折现率

折现率按 WACC 模型 ($WACC = K_e \times W_e + K_d \times (1 - T) \times W_d$) 进行求取，先计算税后现金流量折现值，再采用割差法计算税前折现率指标值为 13.67%。无风险收益率 RF、权益资本风险系数 β 、市场风险溢价 RM、企业特有风险 α 的选取是依据资产组当下资本市场状况、公司运营情况所判断的。

上述相关参数的预测与历史数据、运营计划、行业数据、宏观经济运行状况相符，主要预测数据和使用的参数是合理的。

问题：（二）结合空调国际 2019 年和 2020 年经营情况、减值测试情况等，说明对其计提商誉减值准备存在较大差异的原因及合理性。

答复：空调国际 2019 年和 2020 年经营情况对比：

项目	2020 年度	2019 年度	变动率
营业收入	156,407.99	97,621.26	60.22%
营业成本	150,736.94	90,329.28	66.87%
毛利率	3.63%	7.47%	下降 3.71 个百分点
净利润	-26,569.77	-22,520.61	17.98%

空调国际 2019 年和 2020 年商誉减值测试情况对比：

1. 评估方法

2019 年和 2020 年的商誉减值测试过程中，对包含商誉的空调国际资产组的可收回金额的评估方法均为预计未来现金流量现值法，评估方法无差异。

2. 关键假设

经对比 2019 年和 2020 年度的商誉减值测试评估报告，关键假设无较大变动，主要包括：

1) 假设评估基准日后，评估对象经营环境所处的政治、经济、

社会等宏观环境不发生影响其经营的重大变动；

2) 假设评估对象在未来预测期持续经营、评估范围内资产持续使用；

3) 假设未来预测期评估对象经营相关当事人是负责的，且管理层有能力担当其责任，在预测期主要管理人员和技术人员基于评估基准日状况，不发生影响其经营变动的重大变更，管理团队稳定发展，管理制度不发生影响其经营的重大变动；

4) 假设评估对象预测期企业产品生产能力或服务能力以评估基准日状况进行估算；

5) 假设评估对象预测期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会出现年度某一时点集中确认收入的情形；

以上所有假设条件均基于企业正常生产经营现状，符合会计准则的相关规定。

3. 包含商誉的空调国际资产组的账面价值

2019 年和 2020 年，包含商誉的空调国际资产组的范围一致，但两期期末的账面价值存在差异，对比情况如下：

单位：万元		
包含商誉资产组范围	2020 年度账面价值	2019 年度账面价值
固定资产	32,638.06	27,022.70
在建工程	3,578.56	3,817.81
无形资产	20,853.00	19,965.92
开发支出	4,545.93	15,247.98
长期待摊费用	481.67	575.10
其他非流动资产	2,608.18	2,025.46
商誉	33,126.66	45,020.56
包含商誉资产组账面价值	97,832.05	113,675.53

2020 年度包含商誉的空调国际资产组的账面价值较 2019 年度减少 1.58 亿元，主要系 2019 年度对商誉计提减值准备后账面价值减少。

4. 主要参数对比

(1) 营业收入增长率及毛利率

2019 年和 2020 年商誉减值测试时所选取的营业收入增长率及毛利率情况如下：

参数	2020 年度商誉减值测试 预测期平均	2019 年度商誉减值测试 预测期平均	差异
预测期营业收入平均增长率	20.60%	23.31%	-2.71%
预测期平均毛利率	15.59%	16.98%	-1.39%
稳定期毛利率	18.88%	19.44%	-0.56%

1) 在商誉减值测试时，本报告期商誉减值测试预测期营业收入平均增长率为 20.60%，较上年度商誉减值测试预测期的收入平均增长率下降 2.71%，主要由于所处评估时点不同，收入预测基于评估时点的经营情况、市场发展情况综合考虑。本报告期商誉减值测试预测期收入增长率在考虑资产组业务历史年度收入增长情况、行业平均收入增长情况、客户的生产计划以及现有在手的定点函、订单、设计开发协议综合考虑确定，预测时更为谨慎。

2) 在商誉减值测试时，本报告期商誉减值测试预测期平均毛利率为 15.59%，较上年度商誉减值测试预测期的平均毛利率下降 1.39%；本报告期商誉减值测试永续期毛利率为 18.88%，较上年度相应数据下降 0.56%，主要系考虑了新冠肺炎疫情对国内外工厂的生产经营的影响，虽然随着疫苗的接种、各国政府的管控，疫情对公司生产经营的影响逐步减小，但在 2020 年商誉减值测试时对毛利率的取值仍更为谨慎。

(3) 折现率对比

2019 年和 2020 年商誉减值测试时所选取的折现率情况如下：

参数	2020 年度商誉减值测试 预测期平均	2019 年度商誉减值测试 预测期平均	差异
税前折现率	13.67%	12.36%	1.31%

2020 年度商誉减值测试时所选取的税前折现率为 13.67%，较

2019 年度增加 1.31%，主要系考虑市场风险溢价的增加，预测较为谨慎。

综上所述，空调国际 2019 年度和 2020 年度商誉减值准备存在的差异是合理的。

问题：（三）请年审会计师对商誉减值测试所执行的审计程序，就公司商誉减值的会计处理是否符合《企业会计准则》、以及减值测试是否符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》和《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的规定发表明确意见。

答复：天职国际发表了如下意见：

1. 对于商誉减值测试，我们执行了以下审计程序

（1）评价与编制折现现金流预测（估计资产组可收回金额的基础）相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）复核商誉减值，具体审计程序如下：

1）复核公司对商誉减值迹象的判断，了解是否存在有关商誉减值的迹象；

2）复核公司对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理，是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊；

3）复核商誉减值测试报告相关内容：①减值测试报告的目的；②减值测试报告的基准日；③减值测试的对象；④减值测试的范围；⑤减值测试中运用的价值类型；⑥减值测试中使用的评估方法；⑦减值测试中运用的假设；⑧减值测试中运用参数（包括税前折现率、预计未来现金流）的测算依据和逻辑推理过程；⑨商誉减值计算过程；

4）选取商誉减值测试中的重要假设数据，对商誉减值测试报告 and 对应期间已审财务报表进行同口径核对，进一步分析结果的影响；

5）检查存在少数股东影响的商誉减值计算是否考虑了少数股东承担的减值损失部分；

6) 关注并考虑期后事项对商誉减值测试的影响;

7) 检查财务报表附注中与商誉相关内容的披露情况;

8) 通过对比上一年度的预测和本年度的业绩进行追溯性审核,以评估管理层预测过程的可靠性和历史准确性;对于盈利预测数据进行复核,获取预测相关的支持性证据,包括不限于历史销量数据、采购合同、定点函、开发合同等。对于重大的增量客户,我们实施走访程序;

9) 评估第三方专家的胜任能力、专业素质和客观性并将评估结果记录在审计工作底稿中。

2. 商誉减值测试

根据《企业会计准则第8号—资产减值》及《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的规定,企业合并所形成的商誉,至少应当在每年年度终了进行减值测试。商誉应当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。

(1) 2020年末,奥特佳公司对核心商誉进行了减值测试,情况如下:

汽车空调压缩机业务资产组:公司聘请沃克森(北京)国际资产评估有限公司(具备证券业务资格)对汽车空调压缩机业务资产组截至2020年12月31日的可收回金额进行评估。依据沃克森(北京)

国际资产评估有限公司出具的沃克森国际评报字（2021）第 0554 号《奥特佳新能源科技股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的奥特佳新能源科技有限公司包含商誉资产组可收回金额资产评估报告》，以 2020 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汽车空调压缩机业务资产组的可收回金额进行了估值。汽车空调压缩机业务资产组可收回金额 261,567.77 万元，高于资产组账面价值 123,742.48 万元及核心商誉账面价值 132,039.94 万元之和 255,782.42 万元，本期核心商誉相关的资产组无需计提减值准备。

空调国际资产组：奥特佳公司聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司（具备证券业务资格）对空调国际资产组截至 2020 年 12 月 31 日的可收回金额进行评估。依据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的沃克森国际评报字（2021）第 0555 号《奥特佳新能源科技股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的奥特佳新能源科技有限公司包含商誉资产组可收回金额资产评估报告》，以 2020 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空调国际资产组的可收回金额进行了估值。空调国际资产组可收回金额 99,027.06 万元，高于资产组账面价值 64,705.39 万元及核心商誉账面价值 32,221.12 万元之和 96,926.51 万元，本期核心商誉相关的资产组无需计提减值准备；

（2）2020 年末，奥特佳公司根据递延所得税负债/资产的转回金额，对非核心商誉计提同等金额的商誉减值准备，情况如下：

汽车空调压缩机业务资产组：本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回的金额为 544.19 万元，故对汽车空调压缩机业务资产组的非核心商誉计提商誉减值准备 544.19 万元。

空调国际资产组：本期因与经营性长期资产相关所确认递延所得税负债/资产转回的金额为 1,051.09 万元；故对空调国际资产组的非

核心商誉计提商誉减值准备 1,051.09 万元。

3. 公司商誉减值的会计处理

根据中国证券监督管理委员会会计部 2020 年 6 月出版编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》第五章案例 5-11【因收购时资产评估增值确认递延所得税负债产生的商誉及其减值问题】，案例分析：基于商誉减值测试目的，可能需要将整体商誉划分为两部分：核心商誉和因确认递延所得税负债而形成的商誉。

对于核心商誉，应按照商誉减值测试的一般要求进行处理；而对于因确认递延所得税负债而形成的商誉，随着递延所得税负债的转回而减少所得税费用，该部分商誉的可收回金额实质上即为减少的未来所得税费用金额。随着递延所得税负债的转回，其可减少未来所得税费用的金额亦随之减少，从而导致其可收回金额小于账面价值，因此应逐步就各期转回的递延所得税负债计提同等金额商誉减值准备。

公司在对商誉减值的会计处理过程中，根据商誉的形成原因将其分为两部分，一部分为收购溢价形成的商誉，即核心商誉，按照商誉减值测试的一般要求进行减值测试并计提减值准备；另一部分为收购时因经营性长期资产评估增值/减值确认递延所得税负债/资产产生的商誉，即非核心商誉，按照报告期内转回的递延所得税负债/资产计提同等金额的商誉减值准备。

经核查，我们认为奥特佳公司商誉减值的会计处理符合《企业会计准则》、公司的减值测试符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》和《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的规定。

问题 3. 报告期末，货币资金中质押的大额定期存单为 4.52 亿元。请说明质押所得款项的用途、是否属于所有权或使用权受限的资金。请年审会计师就货币资金的真实性和安全性进行核查并发表明确

意见。

答复：报告期末货币资金中质押的大额定期存单 4.52 亿元均属于所有权或使用权受限的资金，质押所得款项用途为开具银行承兑汇票、开立备用信用证以及外汇流动资金借款；质押的大额定期存单明细如下：

序号	银行名称	金额（万元）	质押用途
1	上海浦东发展银行南京分行鼓楼支行	3,210.00	开立备用信用证
2	江苏银行股份有限公司南京浦口支行	12,000.00	银行承兑汇票保证金
3	江苏银行股份有限公司南京浦口支行	18,000.00	银行承兑汇票保证金
4	上海银行莘庄工业区支行	12,000.00	为外汇流动资金借款提供质押担保
合计		<u>45,210.00</u>	

天职国际发表如下意见：

我们实施了以下审计程序：

（1）检查了大额定期存单相关单据以及对应的质押合同，核实了质押用途、权利人姓名以及质权行使情况等；

（2）获取并检查了银行对账单，执行了资金流水和账面记录的双向核对；

（3）检查银行存款余额调节表；

（4）检查了已开立银行账户信息清单；

（5）向银行进行函证并取得了回函，且对函证的全过程保持独立性。

经核查，我们认为公司的货币资金真实性及安全性不存在问题。

问题 4. 报告期末，公司应收款项融资金额为 33,117 万元，较期初减少 51.55%。请你公司补充说明报告期内应收款项融资发生变动的具体内容、金额、融出方及利率情况，应收款项融资的确认和终止确认是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师进行核查并

发表明确意见。

答复：报告期内，公司对应收票据予以票据背书终止的确认率超过 50%，依据相关会计准则，应收票据终止确认的情况对管理应收票据的业务模式已经产生了影响，信用级别较高的银行承兑的“银行承兑汇票”如在背书、贴现时终止确认，则认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的。公司根据于 2019 年 1 月 1 日起开始执行的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计准则第 24 号——套期会计》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》等新金融工具准则，因此将高信用级别银行承兑汇票核算为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”，列示为“应收款项融资”。

公司期末应收款项融资的明细如下：

		单位：万元
应收款项融资内容	融出方	金额
银行承兑汇票	华夏银行	170.00
银行承兑汇票	平安银行	5,641.35
银行承兑汇票	浦发银行	2,073.92
银行承兑汇票	上海银行	200.00
银行承兑汇票	兴业银行	5,017.61
银行承兑汇票	招商银行	360.00
银行承兑汇票	浙商银行	87.48
银行承兑汇票	中国工商银行	514.05
银行承兑汇票	中国光大银行	5,044.62
银行承兑汇票	中国建设银行	810.92
银行承兑汇票	交通银行	2,684.54
银行承兑汇票	民生银行	271.71
银行承兑汇票	中国农业银行	2,470.38
银行承兑汇票	中国银行	666.20
银行承兑汇票	招商银行	3,157.83
银行承兑汇票	中信银行	3,946.03
	合计	<u>33,116.64</u>

天职国际发表如下意见：

我们实施了以下审计程序：

(1) 我们获取并检查了应收票据票据台账并与账面记录进行核对同时核对了交易的真实性；

(2) 我们对期末在手的银行承兑汇票进行了监盘；

(3) 我们对已贴现和已背书的银行承兑明细进行了函证并取得了回函，并且保持函证过程的独立性。

经核查，我们认为应收款项融资的确认和终止确认符合《企业会计准则》的规定。

问题 5. 报告期内,你公司应收账款坏账损失金额为 5,955 万元,其中对按单项计提坏账准备的应收账款计提减值准备金额为 13,815 万元,同比增加 114.58%。请你公司说明对单项计提坏账准备的应收账款的单位名称、金额、账龄、关联关系、2020 年销售金额,对其全额计提坏账准备的计提依据及合理性。

答复: 2020 年,本公司按单项计提坏账准备期末余额 13,815.09 万元,较 2019 年的 6,438.29 万元计提额增加 7,376.80 万元,主要原因是近年来汽车行业整体下滑,多家客户经营状况不佳,部分客户 2020 年度进入破产重整程序,本公司已识别出所有相关的客户及其子公司并全额计提坏账。

截至 2020 年末,公司应收账款按单项计提坏账准备具体情况如下:

单位: 万元						
序号	单位名称	金额	账龄	是否为关联方	2020 年 销售金额	计提依据
1	客户 1	1,684.15	1 年以上	否		存在诉讼
2	客户 2	1,452.50	2-3 年	否		破产清算
3	客户 3	1,157.52	1-3 年	否		破产重整

序号	单位名称	金额	账龄	是否为关联方	2020 年 销售金额	计提依据
4	客户 4	1,095.05	1 年以上	否		经营状况不佳
5	客户 5	947.22	1-3 年	否		破产重整
6	客户 6	880.67	2-3 年	否		破产重整
7	客户 7	871.72	3 年以上	否		存在诉讼
8	客户 8	543.38	3 年以上	否		存在诉讼
9	客户 9	489.27	3 年以上	否		破产重整
10	客户 10	485.97	3 年以上	否		经营状况不佳
11	客户 11	433.28	3 年以上	否		存在诉讼
12	客户 12	369.78	2 年以内	否	81.76	破产重整
13	客户 13	284.53	1 年以上	否		破产重整
14	客户 14	278.34	1 年以上	否		经营状况不佳
15	客户 15	273.09	2 年以上	否		破产重整
16	客户 16	263.86	2-3 年	否		经营状况不佳
17	客户 17	260.00	2 年以上	否		存在诉讼
18	客户 18	245.31	3 年以内	否		存在诉讼
19	客户 19	203.64	1-3 年	否		存在诉讼
20	客户 20	137.80	3 年以上	否		存在诉讼
21	客户 21	125.67	3 年以上	否		经营状况不佳
22	客户 22	116.17	2-3 年	否		破产重整
23	客户 23	115.39	1 年以上	否		破产重整
24	客户 24	109.58	2 年以上	否		破产重整
25	客户 25	105.18	均有分布	是		长期拖欠难以收回
26	客户 26	103.32	1 年以上	否		破产重整
27	客户 27	96.87	3 年以上	否		经营状况不佳
28	客户 28	92.34	2 年以上	否		破产重整
29	客户 29	79.55	2-3 年	否		经营状况不佳
30	客户 30	71.24	2 年以内	否	2.97	经营状况不佳
31	客户 31	69.04	1 年以内	否	393.09	经营状况不佳
32	客户 32	66.80	2 年以内	否	22.26	破产重整
33	客户 33	43.16	1-2 年	否		与本公司存在买卖纠纷，正在协商付款计划
34	客户 34	34.24	2 年以内	否	27.84	破产重整

序号	单位名称	金额	账龄	是否为关联方	2020 年 销售金额	计提依据
35	客户 35	30.88	2 年以上	否		存在诉讼
36	客户 36	28.83	3 年以上	否		公司已注销
37	客户 37	16.16	3 年以上	否		公司已被列为失信执行人
38	客户 38	15.83	2-3 年	否		公司已注销
39	客户 39	15.00	3 年以上	否		破产重整
40	客户 40	13.18	1-2 年	否		破产重整
41	客户 41	12.82	3 年以上	否		长期拖欠难以收回
42	客户 42	11.91	3 年以上	否		公司已被吊销
43	客户 43	11.38	3 年以上	否		公司已注销
44	客户 44	10.88	3 年以上	否		公司已注销
45	客户 45	10.75	3 年以上	否		破产重整
46	客户 46	10.70	3 年以上	否		公司已注销
47	客户 47	7.59	1 年以内	否	32.24	破产重整
48	客户 48	6.81	3 年以上	否		公司已注销
49	客户 49	6.24	2-3 年	否		破产重整
50	客户 50	5.78	3 年以上	否		公司已注销
51	客户 51	5.22	2-3 年	否		存在诉讼
52	客户 52	4.35	3 年以上	否		公司已被吊销
53	客户 53	2.38	3 年以上	否		公司已注销
54	客户 54	2.08	3 年以上	否		公司已注销
55	客户 55	0.48	3 年以上	否		长期拖欠难以收回
56	客户 56	0.15	1 年以内	否		破产重整
57	客户 57	0.04	3 年以上	否		公司已注销
58	客户 58	0.01	3 年以上	否		公司已注销
合计		<u>13,815.09</u>			<u>560.17</u>	

本公司 2020 年已对 58 家客户单项全额计提应收账款坏账准备。主要原因有以下 4 类：客户经营状况不佳，存在诉讼缠身等资信不足情形；公司已起诉客户支付货款；个别客户已进入破产清算程序，难以追讨；个别客户已注销，难以追讨。

综上，对以上应收款项全额计提坏账准备具备合理性。

问题 6. 报告期末，其他应收款中托底保证金 3,000 万元，账龄 2 至 3 年。请说明款项性质，与涉及对象是否存在关联关系，是否属于单项应计提坏账的类别。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

答复：所谓“托底保证金”是本公司的全资子公司南京奥特佳商贸服务有限公司与南京市南部新城开发建设管理委员会（以下简称南部新城管委会）于 2018 年 12 月 3 日签订的关于拟购买国有土地使用权以建设公司总部办公大厦及研发中心项目开发协议中规定的履约保证金。由于开发建设项目尚未完成，根据协议保证金尚未归还，因此相应计提坏账准备。

“托底”的写法是公司财务人员对于开发履约保证事宜的口语化表达，不涉及关联交易。南部新城管委会系南京市的政府部门，负责南京市南部新城管理及招商事项，本公司与其无关联关系。根据公司的会计政策及会计估计，保证金类应收款属于单项应计提类别。

天职国际发表如下意见：

我们实施了以下审计程序：

- （1）获取了并查看了与南部新城管委会签订的开发建设协议；
- （2）获取并查阅了公司相关地块的不动产权证书、国有建设用地使用权出让合同等原始资料，向公司确认相关土地的具体使用情况及开发建设进度；
- （3）实地走访了与开发建设项目的土地施工现场，确认项目开工进程，并拍照确认；
- （4）获取了履约保证金的付款及事业单位收据原始凭证；
- （5）通过天眼查、企查查及国家企业信用信息公示系统查询南部新城管委会工商信息。

经核查，我们认为其他应收 3000 万元的保证金为履约保证金，计提的保证金属于单项应计提坏账准备的类别，公司与保证金涉及对象南部新城管委会不存在关联关系。

问题 7. 报告期内，你公司存货跌价损失及合同履约成本减值损失为 9,070 万元。其中，对原材料、库存商品分别计提减值准备金额为 3,286 万元、5,005 万元。请结合存货构成、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况，说明对上述存货减值测试的具体过程，存货跌价准备计提金额的充分性和合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

答复：公司存货减值准备是根据不同类型存货构成和性质特点，结合产品订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况进行判定和计提。具体存货情况、计提减值准备和转回情况见下表：

(1) 公司存货及存货跌价整体情况表

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	37,040.46	4,684.20	32,356.26	31,956.09	2,271.01	29,685.08
在产品	9,660.49	19.87	9,640.62	7,034.87	26.83	7,008.04
库存商品	35,674.84	7,195.57	28,479.27	40,940.70	3,105.54	37,835.16
在途物资	1,011.01		1,011.01	914.58		914.58
周转材料	1,533.32	65.81	1,467.51	1,463.50		1,463.50
委托加工物资	1,248.58		1,248.58	9.32	9.32	
发出商品	26,600.31	683.79	25,916.52	21,867.64		21,867.64
开发成本	8,932.40		8,932.40	7,792.53		7,792.53
合计	<u>121,701.41</u>	<u>12,649.24</u>	<u>109,052.17</u>	<u>111,979.23</u>	<u>5,412.70</u>	<u>106,566.53</u>

(2) 公司存货跌价准备计提及转回情况表

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额	本期减少金额	期末余额
----	------	--------	--------	------

		计提	其他	转回或转销	其他
原材料	2,271.01	3,286.50		873.31	4,684.20
在产品	26.83	18.34		25.30	19.87
库存商品	3,105.54	5,004.96		914.93	7,195.57
周转材料		65.81			65.81
委托加工物资	9.32			9.32	
发出商品		683.79			683.79
合计	<u>5,412.70</u>	<u>9,059.40</u>		<u>1,822.86</u>	<u>12,649.24</u>

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定，资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

公司期末对存货进行减值测试的过程如下：

（1）原材料减值测试过程：公司主要原材料为铝锭，公司根据生产计划和安全库存量采购储备原材料。

1) 用于生产而持有的材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

2) 期末未计划用于生产的原材料，根据原材料处置的市场价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。期末成本高于可变现净值部分，计提原材料跌价准备。

(2) 库存商品减值测试过程:

1) 为执行销售合同而持有的库存商品, 其可变现净值以合同价格为基础计算, 以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值;

2) 未有销售订单相对应的库存商品, 根据该类型产品综合毛利率预计售价进而确定未来可变现净值。

综上, 根据公司在手订单量、期后产品销售价格和原材料价格变动情况, 本公司存货跌价准备计提充分且合理。

天职国际发表如下意见:

我们实施了以下审计程序:

(1) 了解并检查公司采购与付款、生产与仓储相关内控制度, 访谈采购和生产部门负责人及其他相关人员, 进行穿行测试和控制测试, 评价相关内部控制设计是否合理, 执行是否有效;

(2) 对公司采购、生产和销售部门相关人员进行访谈, 了解公司的存货管理模式和销售模式, 并结合订单情况等分析各期末存货金额变动的原因及合理性;

(3) 实施存货监盘, 检查 2020 年末公司存货盘点计划及存货盘点表, 核查公司各期末存货真实性、完整性, 对公司各期末主要存货库存进行监盘, 并观察存货的状况;

(4) 检查 2020 年末存货库龄情况, 对存货跌价准备进行测试, 并对比同行业上市公司存货余额、存货周转率及存货跌价准备计提情况等分析公司存货跌价准备计提的充分性、合理性并重新测算存货跌价准备;

(5) 获取并评价公司管理层对于存货跌价准备的计提方法和相关假设, 取得公司存货跌价准备计算表, 对存货跌价测试过程进行了复核。

经核查，我们认为存货跌价准备计提符合《企业会计准则》的规定，存货计提跌价准备具备充分性和合理性。

问题 8. 报告期内，你公司内部研发形成非专利技术金额为 1.43 亿元，对非专利技术计提无形资产减值准备金额为 0.79 亿元。请你公司补充说明以下内容：

（1）形成无形资产非专利技术的具体内容、用途、研发投入资本化率，是否符合资本化条件。

答复：

1. 形成无形资产非专利技术的具体内容和用途

公司无形资产非专利技术的具体内容包括空调压缩机业务和空调系统业务。公司研发项目的主要来源是根据主机厂客户对其单一车型或生产平台涉及热管理功能的需求，按照具体的规格、能耗、空调排气量、所需空间等开展独立开发，设计制造符合客户需求的产品，或根据汽车市场政策导向、技术发展趋势等重大基础性变化，对主要产品进行技术提升或整体升级换代。

公司非专利技术具体内容及用途如下：

单位：万元			
序号	资产名称	账面价值	使用用途
1	T6&L663	3,934.47	用于空调系统项目
2	Z1519 Project Silver	3,011.23	用于空调系统项目
3	Ford C48X	1,190.06	用于空调系统项目
4	Chery — CC2S SUV HVAC and PTC	893.20	用于空调系统项目
5	Geely BX11 HVAC and Condenser	663.88	用于空调系统项目
6	Geely GE12—A HVAC	659.56	用于空调系统项目
7	活塞压缩机-变排量外控汽车空调压缩机（奇瑞 T1X）	577.51	用于压缩机项目
8	张江电动汽车低温热泵空调系统试运行项目	573.89	用于空调系统项目
9	CATL Battery 6859 BUS Battery Cooling System	545.45	用于空调系统项目
10	SAIC IM31 HVAC	532.37	用于空调系统项目
11	Geely FS11 Radiators&Condenser	516.74	用于空调系统项目

序号	资产名称	账面价值	使用用途
12	Bus Battery Cooling System (5KW/8KW)	377.93	用于空调系统项目
13	GEELY NL—4AB	370.70	用于空调系统项目
14	Geely NL—3B HVAC	364.37	用于空调系统项目
15	Proton SX11	310.49	用于空调系统项目
16	涡旋压缩机-紧凑高效涡旋式汽车空调压缩机（长安 C211—MCA）	251.53	用于压缩机项目
17	RTOC MY18	245.50	用于空调系统项目
18	Project S	235.36	用于空调系统项目
19	RTOC MY19	178.78	用于空调系统项目
20	RTOC MY15	178.00	用于空调系统项目
21	KL—MY 2019	138.58	用于空调系统项目
22	M36T	136.88	用于空调系统项目
23	RTOC MY20	130.59	用于空调系统项目
24	Geely NL—4AB Condenser	85.86	用于空调系统项目
25	Chiller ES6	80.26	用于空调系统项目
26	Chery JLR D8 SUV Rear HVAC	61.12	用于空调系统项目
27	JLR L663 heater core	37.27	用于空调系统项目
28	CRAFTER	32.82	用于空调系统项目
29	ES8 Front & Rear	27.55	用于空调系统项目
30	VW 416	17.55	用于空调系统项目
31	Evap SILVER	15.02	用于空调系统项目
32	其他	707.35	其他
	合计	<u>17,081.89</u>	

2. 公司研发投入的资本化率

公司研发投入情况如下：

项目	2020 年	2019 年	单位：万元
			变动比例
研发投入金额	20,358.75	25,751.50	-20.94%
研发投入资本化金额	2,992.47	14,767.14	-79.74%
研发投入资本化率	14.70%	57.34%	-42.64%

3. 资本化条件的判断

（1）研发投入资本化的会计准则规定。公司根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第七条至第九条的内容进行判断。

（2）公司研发投入予以资本化的依据

1）公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准如下：

研究阶段：公司实施项目可行性调查、立项及前期研究开发作为研究阶段。研究阶段起点为项目立项并通过审批，即项目实施小组将项目立项资料提交公司内部研究院及相关部门并经审核通过；终点为项目承接，即收到客户委托开发的通知（定点信或其他形式的通知）。内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

开发阶段：公司产品设计和样品生产提交客户的阶段作为开发阶段。开发阶段的起点为项目承接，终点为产品稳定批量生产。内部研究开发项目开发阶段的支出，在发生时计入开发支出。

2）内部研究开发项目开发阶段的支出确认为无形资产的依据基于上述《企业会计准则第6号——无形资产》第九条规定，公司资本化的研发投入满足资本化条件，主要因为：

①公司具有一个中国研发中心和多个地区研发部门，研发能力较强，且具备完整的项目管理体系，具备完成相关无形资产开发并使其达到可使用状态的能力；②公司资本化的项目是为特定整车厂的特定车型进行的研发，未来将通过产品价格加成的形式补贴回公司，具有完成该无形资产并使用的意图；③项目立项阶段，公司通过市场调研等已完成了未来项目绩效的预测，预计未来可产生经济利益的流入；④公司具有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用该无形资产；⑤无形资产开发阶段的人工通过工时系统计量分配，所有费用支出通过项目号准确无误核算开发阶段的成本，归属于无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

综上，公司具备较强的研发团队对所研发的项目进行技术支持；每个研发项目的立项报告会对研发资金投入规模进行预测，公司在资

金预算过程中已充分考虑预计的研发资金需求；公司资本化的研发项目已应用到公司产业化生产；同时公司对研发支出按照研发项目单独核算，建立研发支出辅助账，确保财务数据真实完整。公司对无形资产—非专利技术的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题：（二）对非专利技术计提减值准备的原因、计算过程，减值测试使用参数的合理性。

答复：

1. 对非专利技术计提减值准备的原因

《企业会计准则第 8 号-资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。

2020 年无形资产减值主要系子公司空调国际斯洛伐克公司和空调国际墨西哥公司非专利技术发生的减值。受疫情影响，国内外汽车市场产量下滑，尤其是部分国际传统能源汽车整车厂客户的成熟车型终端销量下降明显，使得公司在相关项目的供货过程中遭遇产量降低、停工损失、工厂运营费用增长等情况，使得部分项目综合毛利率为负，导致前期已予以资本化的研发项目所形成的无形资产的对应收益能力下滑，存在明显减值迹象，预计可变现净值降低。公司委托沃克森（北京）国际资产评估有限公司对子公司空调国际斯洛伐克公司和空调国际墨西哥公司非专利技术进行评估，当其评估值低于账面值时，其差额确定为该无形资产的减值金额。评估公司对非专利技术采用了收益法进行评估。

2. 对于空调国际斯洛伐克公司

（1）计算过程

采用收益法进行评估，即依托产品销售规模产生的收益入手，计算未来可能取得的收益，再通过一定的分成率，得出该评估对象在一定的经营规模下于评估基准日的可收回金额。

可收回金额评估值＝未来收益期内各期的收益额现值之和×各期的分成率

空调国际斯洛伐克公司资产组的可收回金额计算过程如下表所示：

单位：万元		
序号	项目	金额
1	账面价值	8,370.88
2	可收回金额	4,687.32
3	增减值	-3,683.56

经预测，非专利技术可收回金额 4,687.32 万元低于账面价值，存在减值迹象，减值金额 3,683.56 万元。

（2）减值测试相关参数及合理性分析

相关参数如下所示：

序号	主要参数	预测期平均值
1	营业收入增长率	7.55%
2	分成率	3.17%
3	折现率	18.04%

1) 收入的预测

公司产品生产计划根据整车厂下达的车型产量计划来制定，预测年度收入参考 2021 年各主要客户的生产计划以及 2021 年 1-3 月实际销量年化数据，通过对下游主要整车生产厂家进行访谈，结合汽车整车生产行业、汽车零部件行业分析确定，经查询万得资讯，汽车零部件行业近十年平均收入增长率为 16.44%，预测期平均收入增长率为 7.55%，低于行业平均收入增长率，预测是合理的。

2) 分成率的确定

根据毕威迪数据库查询同类别无形资产交易情况确定分成率取平均值 3.92%。

3) 折现率的确定

折现率是将未来的收益折算为现值的系数，它体现了资金的时间价值。此次评估采用国际通用的社会平均收益率模型来估测评估中适用的折现率。

折现率=无风险报酬率+风险报酬率

根据上述公式确定折现率为 18.04%。

综上，空调国际斯洛伐克公司对非专利技术计提 3,683.56 万元减值准备为合理的。

3. 对于空调国际墨西哥公司

(1) 计算过程：

本次采用预计未来现金流量现值法对空调国际墨西哥公司的相关资产可收回金额进行估算，具体公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+r)^i}$$

其中：Ai：详细预测期第 i 年资产组收益；

r：税前折现率；

n：详细预测期；

i：详细预测期第 i 年。

空调国际墨西哥公司资产组的可收回金额计算过程如下表所示：

序号	项目	金额（万元）
1	账面价值	7,593.89
2	可收回金额	4,200.99
3	增减值	-3,392.90

经预测，非专利技术可收回金额 4,200.99 万元低于账面价值，存在减值迹象，减值金额 3,392.90 万元。

(2) 减值测试相关参数及合理性分析

相关参数如下表所示：

序号	主要参数	预测期平均值
----	------	--------

序号	主要参数	预测期平均值
1	营业收入增长率	11.14%
2	毛利率	18.25%
3	折现率	18.04%

注：预测期平均营业收入增长率不包含 2021 年营业收入增长率，由于空调国际墨西哥公司于 2019 年 9 月开始投产，2020 年受到新冠疫情等因素的影响而未达到预期，2021 年的营业收入增长来源于已签订的福特及美国某电动汽车制造商订单，故预测 2021 年营业收入增长率较高。

1) 收入的预测

公司产品生产计划根据整车厂下达的车型产量计划来制定，2021 年销售数量根据客户通知的生产计划确定，空调国际墨西哥公司已签订福特及美国某电动汽车订单，根据客户的生产计划，可以覆盖 2021 年的收入预测，2021 年的预测收入是合理的。通过对下游主要整车生产厂家进行访谈，结合汽车整车生产行业、汽车零部件行业分析确定，经查询万得资讯，汽车零部件行业近十年平均收入增长率为 16.44%，预测期平均收入增长率为 11.14%，低于行业平均收入增长率，预测是合理的。

2) 毛利率

空调国际墨西哥公司 2020 毛利率较低主要有两个原因：一是墨西哥工厂在年初发生关键设备损坏，由于受到国内疫情的影响，国内供应商无法及时赶赴墨西哥进行维修，导致相关零部件无法在当地生产，需要进口，抬高了费用；二是由于墨西哥公司的重要客户之一福特汽车在墨西哥的工厂在 2020 年四季度因疫情而停工，导致该公司销售收入降低，影响了四季度的毛利。

墨西哥公司目前已恢复正常生产，预测年度参考 2021 年 1-3 月毛利率来确定以后年度毛利率，经查询，汽车零部件行业近五年平均毛利率为 27.12%，公司预测期内平均毛利率 18.25%是可以实现的。

3) 折现率的确定

折现率是将未来的收益折算为现值的系数，它体现了资金的时间

价值。此次评估采用国际通用的社会平均收益率模型来估测评估中适用的折现率。

折现率=无风险报酬率+风险报酬率

根据上述公式确定折现率为 18.04%。

综上空调国际墨西哥公司对非专利技术计提 3,392.90 万元减值准备为合理的。

问题：（三）请年审会计师对无形资产—非专利技术的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定进行核查并发表意见。

答复：天职国际会计师事务所发表了如下意见：

对非专利技术资本化我们执行了以下审计程序：

（1）了解企业研发相关的制度，评价内控设计的有效性；对关键控制点进行控制测试，评价内控执行的有效性；

（2）获取 2020 年研发费用资本化的项目相关资料，如立项资料、开发项目的实施方案、阶段性报告等，判断其资本化的合理性；

（3）对于 2020 年的研发项目，我们已获取公司研发项目立项资料、开发项目的实施方案、阶段性报告等。检查公司研发人员名单与薪酬计提表是否一致；检查研发活动中的材料领用、水电费用等支出是否按项目进行归集且符合研发用途；特别关注检查研发费用的资本化的条件是否充分；

（4）我们已对研发费用资本化的项目进行定点函检查，判断研发费用资本化项目是否已经满足在进行商业性生产或使用前，已研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段，我们已对研发支出资本化的项目进行了量产时间及标准作业流程文件复核检查，检查转入无形资产时点的合理性；

（5）我们已核实开发支出中的直接人工费用与差旅费是否与项

目直接相关，是否为管理人员工资及管理人员差旅费，若是，则调整至适当费用科目。

对无形资产-非专利技术的减值测试我们执行了以下审计程序：

（1）获取管理层在资产负债表日无形资产是否存在可能发生减值迹象的判断的说明，并逐项进行检查，以确定是否已经发生减值，如发生减值，确定减值准备计提是否充分；

（2）测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；

（3）与治理层就无形资产-非专利技术的减值事项进行了沟通，并获取了与治理层沟通函；

（4）对于非专利技术，检查使用该项技术生产的产品是否存在销量不佳、被市场淘汰等情况；

（5）与评估师及境外组成部分会计师进行沟通，了解评估师及境外组成部分会计师的胜任能力、审计工作执行情况；

（6）取得评估师的评估报告等证明文件，评价计提相关资产减值准备所依据的资料、假设及方法是否恰当；

（7）获取了评估师的工作底稿及评估报告，组成部分会计师的工作底稿及审计报告，并与组成部分会计师及评估师就无形资产减值风险进行沟通，复核减值准备计提是否充分、合理；

（8）检查与无形资产减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为公司对无形资产—非专利技术的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 9. 报告期内，你公司发生的支付的其他与经营活动有关的现金中费用支出金额为 3.17 亿元，同比增长 189.87%。请结合报告

期内费用变动情况，说明费用支出的主要内容、金额、较上年同期大幅增长的原因及合理性。

答复：报告期支付的其他与经营活动有关的现金费用明细如下：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	增幅	增长比例	增加原因
办公费	813.80	343.37	470.43	137.00%	本期付现办公室增加主要为采购防疫物资增加所致。
财务费用经营性质	389.58	331.62	57.96	17.48%	因业务量增加而略有增长
差旅费及业务招待费	2,389.37	1,993.51	395.86	19.86%	业务规模增长，相关招待费有所增长
其他	3,859.90	653.57	3,206.33	490.59%	主要为各子公司，尤其是境外子公司在疫情期间防疫费用及封城期间的开业维持费用等
三包费	3,586.99	1,248.43	2,338.56	187.32%	本期付现三包费增加较上期大增主要是由于三包费的结算方式分为现金付款与抵扣应收账款货款，本期采用现金支付三包费的金额增加，故本期付现三包费增加
市场营销及咨询费	2,903.95	1,045.36	1,858.59	177.79%	本期收入增加，新产品较多，相关产品处于导入成长期，故市场营销费用增幅较大
通讯费	768.97	207.91	561.06	269.86%	本期通讯费增加主要由于疫情期间用于移动办公及境内外网络会议的软件和服务费增加所致
修理费	1,610.85	442.64	1,168.22	263.92%	本期修理费增加，主要为个别生产线的搬迁并重新部署，以及本年为设备维护周期大年所致
研发投入	4,785.94	1,446.21	3,339.72	230.93%	本期受客户委托的在研单车项目明显增加，相关研发投入付现费用增长
运输费及进出口代理费	6,193.09	1,275.37	4,917.72	385.59%	主要由于受疫情影响，被迫使用空运运输，故运输费大幅增加
中介结构费用	1,474.13	486.44	987.69	203.05%	主要是 2020 年公司启动再融资，当年发生的中介机构费用，以及前期诉讼的律师费等
租赁及物业仓储费	3,874.61	1,444.83	2,429.78	168.17%	海外业务大幅增加致使租赁及仓储费增加
总计	<u>32,651.17</u>	<u>10,919.24</u>			

总体而言，2020 年受疫情冲击及众多的附带影响，公司在经营

环节出现了较多的不可预料、难以克服的因素，为促进业务增长、保障产品供应，维持境内外工厂的正常运转，支付了较大金额的与疫情直接或间接相关的付现费用，故本期付现费用支出较上期出现大幅增长是合理的。

特此函复。

奥特佳新能源科技股份有限公司

董事会

2021年6月17日