

关于对海南钧达汽车饰件股份有限公司 非公开发行股票申请文件反馈意见 有关事项的专项说明

中证天通[2022]审字第 010100178 号附 2 号

中国证券监督管理委员会：

由海南钧达汽车饰件股份有限公司（以下简称“钧达股份”或“公司”）转来的 2022 年 8 月 24 日 221819 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“反馈意见”）收悉，我们对贵会要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现专项说明如下：

问题六 申请人 2021 年收购捷泰科技 51%股权，2022 年出售汽车饰件相关资产。本次收购捷泰科技 49%股权后，捷泰科技成为上市公司的全资子公司。请申请人：（1）结合原材料及产品价格波动、主要客户销量合理性、行业景气度等量化分析捷泰科技收购前后的业绩变动情况及其原因，是否与同行业公司趋势一致；（2）说明两次股权收购有无业绩承诺，相关承诺方是否具备履约能力；（3）说明现金收购捷泰科技 51%股权的资金来源、资金成本、交易对方等具体融资情况，融资交易对方是否与申请人存在潜在关联关系或其他交易安排；（4）说明出售汽车饰件相关资产的定价依据及其公允性，包括但不限于收购人的具体融资情况，评估参数的设定依据、计算过程及合理性等，是否与同行业公司一致；（5）结合货币资金余额、有息负债、应付账款等情况说明拟收购捷泰科技 49%股权的必要性及商业合理性，本次收购最终以收益法评估结果作为定价依据的原因及合理性，标的资产的定价是否公允合理，业绩承诺、评估假设、评估方法、评估参数、评估结果

等方面与首次收购是否存在较大差异及其合理性，相关参数的设定依据、计算过程及合理性，与后续经营情况是否匹配，与类似收购案例是否存在显著差异；（6）说明收购捷泰科技相关商誉的形成情况，并结合商誉减值测试相关参数的设定依据、计算过程、预测指标实现程度等说明各期商誉减值准备计提是否充分；（7）结合捷泰科技原实际控制人及股东背景、前次收购 51.00% 股权资金来源、2022 年出售汽车饰件资产原因等说明两次股权收购及资产出售是否为一揽子交易（包括不限于判断标准、具体依据、核查程序及执行情况）及合理性，上述交易安排的具体决策情况及考虑因素，如非一揽子交易则说明未通过一揽子交易实施的原因及合理性，是否构成变相重大资产重组、借壳上市、规避监管情形，并模拟说明上述交易如按一揽子交易安排，相关实施程序、监管规定等与现有交易安排的比较情况，是否符合上市公司再融资及重大资产重组相关规定，是否存在重大制度障碍。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

答复：

第六小问 说明收购捷泰科技相关商誉的形成情况，并结合商誉减值测试相关参数的设定依据、计算过程、预测指标实现程度等说明各期商誉减值准备计提是否充分

（一）收购捷泰科技相关商誉的形成情况

上市公司分别于 2021 年 7 月 16 日、2021 年 8 月 31 日召开了第三届董事会第四十二次会议、2021 年第二次临时股东大会，审议通过了重大资产重组相关议案，同意上市公司收购捷泰科技 51% 股权。2021 年 9 月 26 日，上饶市市场监督管理局向捷泰科技出具《公司变更通知书》，捷泰科技股权过户的工商登记手续办理完毕，上市公司持有捷泰科技 51% 股权，捷泰科技成为上市公司控股子公司。

合并成本及商誉计算过程如下：上市公司购买捷泰科技 51.00% 股权的交易对价（合并成本）为 143,361.64 万元，根据天健评估事务所出具天兴评报字（2021）第 2386 号评估报告，捷泰科技 2021 年 9 月 30 日净资产公允价值为 127,034.54 万元。购买日被购买方捷泰科技归属于母公司的可辨认净资产公允

价值为 111,820.47 万元，其中上市公司享有份额为 57,028.44 万元，公司将合并成本与享有被购买方归属于母公司的可辨认净资产份额之差额 86,333.20 万元确认为商誉。

（二）结合商誉减值测试相关参数的设定依据、计算过程、预测指标实现程度等说明各期商誉减值准备计提是否充分

1、2021 年 12 月 31 日商誉所在的资产组或资产组组合的相关信息

项目	金额（万元）
商誉账面余额①	86,333.20
商誉期初减值准备余额②	
商誉的账面价值③=①-②	86,333.20
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	82,947.59
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	169,280.79
资产组的账面价值⑥	236,055.39
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	405,336.19
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）⑧	425,250.01
报告期商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	

资产组预计未来现金流量的现值参考利用了北京天健兴业资产评估有限公司对相关资产组以 2021 年 12 月 31 日为基准日进行评估出具的评估报告（天兴评报字[2022]第 0395 号）。经测试，捷泰科技包含商誉资产组的可收回金额为 425,250.01 万元，高于包含商誉资产组的账面价值，不计提减值准备。

2、商誉减值测试相关参数的设定依据、计算过程

（1）捷泰科技合并口径的销售收入预测

电池片行业市场价格透明，同类性能产品市场价格接近，一般参考主流生产企业的当月销售价格制定，因上游原材料市场具有一定的波动性，捷泰科技在销售中主要把控原材料采购价及产品销售价的价差，由此来获取合理的毛利，同一种型号的产品，价差也是逐年下降的趋势。捷泰科技管理层对销售单价的预测，首先对硅片采购价进行了预测，然后对价差进行预测，由此得出电池片的销售单价。

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
----	--------	--------	--------	--------	--------

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
单价（元/片）	6.01	5.05	4.78	4.59	4.46
销售数量（万片）	114,631.00	118,047.00	118,408.00	118,769.00	119,130.00
金额（万元）	688,435.76	596,608.25	565,718.41	545,035.97	531,484.51
其他业务收入（万元）	66.68	66.68	66.68	66.68	66.68
合计（万元）	688,502.44	596,674.92	565,785.09	545,102.65	531,551.19

（2）捷泰科技合并口径的营业成本预测

电池片的成本主要为硅片成本、人工成本、辅料成本、折旧费、水电费、设备维护费、污水处理费、运费和其他费用等。

硅片成本是电池片成本中占比最大的成本，占比约为 70%左右，由于行业周期波动、供需关系、生产工艺的提高、龙头企业产能不断扩张等原因，从其原料端来看，价格整体处于下降趋势，2021 年价格上涨主要由于国内正在加快规划建设大型风电、光伏基地，导致最上游的硅料供不应求，价格同步上涨，对光伏行业中下游造成了一定的冲击。根据评估预测，硅料价格在 2022 年下半年或将回落。

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
单位成本（元/片）	5.44	4.49	4.20	4.00	3.87
销售数量（万片）	114,631.00	118,047.00	118,408.00	118,769.00	119,130.00
成本（万元）	624,146.67	530,433.65	497,801.49	475,452.86	460,688.47

（3）资产组现金流量预测表

单位：万元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
一、营业收入	688,502.44	596,674.92	565,785.09	545,102.65	531,551.19
减：营业成本	624,146.67	530,433.65	497,801.49	475,452.86	460,688.47
税金及附加	1,377.48	1,440.10	1,700.53	1,867.64	1,639.68
销售费用	604.43	599.16	609.92	624.14	641.10
管理费用	3,545.70	3,668.49	3,811.75	3,966.40	4,106.96
研发费用	24,469.37	22,124.89	21,218.33	20,628.39	20,087.93
财务费用	384.92	131.73	-148.70	-141.27	-136.09
二、息税前利润	33,973.86	38,276.89	40,791.76	42,704.48	44,523.14
加：折旧与摊销	20,945.05	21,082.84	21,063.71	21,051.12	18,102.31

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
减：资本性支出	5,456.00	68.38	940.74	0.00	16,287.70
减：营运资金变动	6,079.33	-5,489.07	-1,825.68	-314.98	-200.46
三、资产组现金流	43,383.58	64,780.42	62,740.41	64,070.58	46,538.21

（4）折现率

用税后折现率（WACC）对税后现金流进行折现，并采用迭代计算法找出应用于税前现金流能够得出与税后现金流相同结果的税前折现率（WACCBT）。经计算，捷泰科技税前加权平均资本成本（WACCBT）为 12.16%。

根据上述预测的现金流量以计算出的折现率进行折现，从而得出企业经营性资产价值扣除初始营运资金后为 425,250.01 万元。

3、预测指标实现程度

项目	预测值（2022 年度）	实际值（2022 年 1-6 月）	差异率（年化）
营业收入	688,502.44	394,385.96	14.56%
营业成本	624,146.67	355,222.41	13.83%
息税前利润	33,973.86	21,572.92	27.00%

注：差异率=实际值*2/预测值-1

2022 年 1-6 月，捷泰科技营业收入及营业成本略高于评估预测，息税前利润较评估预测增幅较大，利润实现情况良好。捷泰科技包含商誉资产组的可收回金额为高于包含商誉资产组的账面价值，不涉及商誉减值事项。

报告期内，发行人因 2021 年收购捷泰科技 51%股权产生商誉，2021 年末未计提商誉减值准备具有合理性。

问题八 报告期内，申请人综合毛利率波动较大，分别为 28.93%、23.98%、11.95%、10.19%，其中光伏电池片 2021 年以来持续下滑，汽车饰件产品 2022 年 1-6 月上升。请申请人：（1）结合产品类别、成本构成、行业环境、产品售价、销量变化、原材料价格、采购周期、新冠疫情影响等量化分析主要产品毛利率波动的原因及合理性，与同行业公司情况是否存在较大差异，结合毛利率变动情况说明 2022 年出售汽车饰品相关资产的合理性；（2）说明针对毛利率下滑采取的应对措施，相关不利因素是否已消除，是

否会对申请人持续经营能力及本次募投项目产生持续影响。请保荐机构和会计师核查并发表意见。

答复：

一、结合产品类别、成本构成、行业环境、产品售价、销量变化、原材料价格、采购周期、新冠疫情影响等量化分析主要产品毛利率波动的原因及合理性，与同行业上市公司情况是否存在较大差异，结合毛利率变动情况说明 2022 年出售汽车饰品相关资产的合理性

汽车饰件业务

1、汽车饰件业务毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司汽车饰件业务的收入、成本与毛利率情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
饰件收入	46,731.92	115,633.91	83,404.36	80,937.35
饰件成本	39,967.52	103,760.79	64,319.72	57,523.65
毛利率	14.47%	10.27%	22.88%	28.93%

注：由于公司在 2022 年上半年陆续完成汽车业务资产的出售交割，2022 年上半年的汽车饰件业务损益主要来自于公司原子公司苏州钧达 2022 年 1-4 月的汽车饰件业务经营。

公司原有的汽车饰件业务属于汽车零部件行业，行业景气度与下游汽车行业密切相关。报告期内，受汽车行业尤其传统燃油车行业持续低迷影响，公司主要客户采购价格降低，尤其东风柳汽 2021 年大幅下调了采购价格；公司低毛利装配业务规模在报告期内逐渐增大，拉低了整体的毛利率；由于公司原模具摊销政策影响，同时 2019 年、2020 年运输费用未在营业成本中核算，2020 年社保减免政策节约人力成本，导致 2019 年与 2020 年毛利率相对较高。上述因素使得公司汽车饰件业务毛利率整体呈下滑趋势，逐项剔除上述因素后，调整后的公司汽车饰件业务的毛利率分别为 21.60%、22.72%、20.20%和 20.18%，已处于相近水平。影响因素及逐项剔除的具体情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
饰件收入	46,731.92	115,633.91	83,404.36	80,937.35
饰件成本	39,967.52	103,760.79	64,319.72	57,523.65

报告期	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率	14.47%	10.27%	22.88%	28.93%
2021 年柳汽调价				
收入因素	-	-6,220.80	-	-
成本因素	-	-	-	-
调整后收入	46,731.92	121,854.71	83,404.36	80,937.35
调整后成本	39,967.52	103,760.79	64,319.72	57,523.65
调整后毛利率	14.47%	14.85%	22.88%	28.93%
装配业务毛利较低				
收入因素	13,206.64	32,284.15	12,737.02	-
成本因素	13,206.64	32,284.15	12,737.02	-
调整后收入	33,525.28	89,570.56	70,667.34	80,937.35
调整后成本	26,760.88	71,476.64	51,582.70	57,523.65
调整后毛利率	20.18%	20.20%	27.01%	28.93%
模具摊销政策影响				
收入因素	-	-	850.94	6,974.91
成本因素	-	-	-	1,109.64
调整后收入	33,525.28	89,570.56	69,816.40	73,962.44
调整后成本	26,760.88	71,476.64	51,582.70	56,414.01
调整后毛利率	20.18%	20.20%	26.12%	23.73%
运输费用列示的调整以及新冠疫情社保减免政策因素				
收入因素	-	-	-	-
成本因素-运输费用	-	-	-1,564.30	-1,572.49
成本因素-社保减免	-	-	-808.04	-
调整后收入	33,525.28	89,570.56	69,816.40	73,962.44
调整后成本	26,760.88	71,476.64	53,955.04	57,986.50
调整后毛利率	20.18%	20.20%	22.72%	21.60%

(1) 主要客户采购价格降低

公司 2021 年以来的毛利率水平较报告期初有所下滑，2021 年毛利率显著较低，主要系受下游汽车行业尤其传统燃油车行业持续低迷影响，汽车产业链公司盈利空间受到压缩，公司主要客户东风柳汽等采购价格降低所致。

东风柳汽为东风汽车集团股份有限公司（0489.HK）控股子公司，实控人

为国务院国资委，报告期内为公司汽车饰件业务的第一大客户。公司依据东风柳汽的生产计划发货，在发出商品核算；产品送货后经客户检验合格并领用，依据东风柳汽供应商平台公布的结算清单以及初步协议价格确认收入结转成本。待整车进入正式量产阶段后，东风柳汽与各供应商再进行议价程序，如议价后的价格与新品开发阶段的定价有差异，则在议价结束后在东风柳汽供应商平台公布，并通过价格折让或者加价的方式在当期销售的产品内折让或者加价与东风柳汽进行结算。2021 年公司向东风柳汽折让导致全年收入降低 6,220.80 万元。若剔除东风柳汽折让因素影响，2021 年公司汽车饰件的毛利率将回升至 14.85%。

（2）装配业务毛利较低

公司向东风柳汽销售汽车塑料饰件的同时向其提供装配服务，2020 年起，部分五金件（主要包括音响、空调等零部件）由五金件生产厂商直接给公司供货，公司将五金件与公司生产的汽车塑料饰件组装为驾驶舱模块总成，整体销售至东风柳汽。该项业务为大宗性质，装配服务收费较低，拉低了公司汽车饰件业务的毛利率水平。2020 年、2021 年、2022 年上半年，该部分五金件采购销售业务的收入金额分别为 12,737.02 万元、32,284.15 万元和 13,206.64 万元。在第（1）项调整因素基础上，进一步剔除该因素后，公司汽车饰件业务的毛利率将回升为 28.93%、27.01%、20.20%和 20.18%。

（3）原模具摊销政策影响

公司使用的模具主要作为生产工具，在核算上分为两部分，一是模具设计、开发阶段，公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，公司确认收入同时按照开发成本的相应比例确认营业成本，其余成本计入长期待摊费用摊销；二是模具使用阶段，模具通过长期待摊费用的摊销计入成本。当部分车型销量未达到既定的摊销数量，而导致模具价款未足额收回时，客户根据合同约定将模具款补偿给公司。公司对模具的账务处理符合企业会计准则的规定与行业惯例。

公司 2020 年之前的模具成本摊销方法是基于：客户基本上可以在 2 年内完成合同约定的产品销量，出于谨慎原则及简化核算方式，按照 24 个月直线摊销。随着汽车行业的发展现状和趋势发生变化，公司客户进一步多元化，新开发的

重卡等商用车型陆续开始量产，其产品生命周期超过 2 年；同时部分乘用车客户已无法在 2 年内达到预计销量。为进一步体现收入成本配比原则，公司参考同行业其他上市公司，自 2020 年起按照产品实际销售数量与计划销售数量占比结转相应模具成本，变更后的会计政策符合行业惯例。

由于部分模具车型的销量未达到约定数量，2019 年公司收到模具款补偿款 6,974.91 万元，对应成本为 1,109.64 万元；2020 年度收模具补偿款 850.94 万元，无对应成本。由于收回的模具款主要为老车型的模具补偿款，按照公司长期待摊费用中模具原摊销政策，产品投入量产后，剩余模具成本按 2 年期限摊销。2019 年度、2020 年度取得的模具补偿收入，对应成本已在前期大部分或全部摊销完毕，导致一次性模具补偿收入成本较低或无对应模具成本，使得 2019 年与 2020 年毛利率相对较高。

（4）运输费用列示的调整以及新冠疫情社保减免政策因素

根据 2021 年 11 月 2 日财政部会计司发布的关于企业会计准则相关实施问答，公司于 2021 年 1 月 1 日起将为履行客户销售合同而发生的运输成本从“销售费用”重分类至“营业成本”。公司 2019 年、2020 年营业成本中未包含运输成本，受此影响，2019 年与 2020 年毛利率会相对略高。

2020 年 2 月，人力资源社会保障部、财政部、税务总局发布《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》，自 2020 年 2 月起，各省可根据受疫情影响情况和基金承受能力，免征中小微企业三项社会保险单位缴费部分，免征期限不超过 5 个月；对大型企业等其他参保单位三项社会保险单位缴费部分可减半征收，减征期限不超过 3 个月。2020 年 6 月，人力资源社会保障部、财政部、税务总局发布《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》，各省对中小微企业三项社会保险单位缴费部分免征的政策，延长执行到 2020 年 12 月底。各省对大型企业等其他参保单位三项社会保险单位缴费部分减半征收的政策，延长执行到 2020 年 6 月底。受益于 2020 年国家实施阶段性减免企业社会保险费政策，2020 年公司节约人力成本 808.04 万元。

剔除上述因素后，报告期调整后的公司汽车饰件业务的毛利率分别为 21.60%、22.72%、20.20%和 20.18%，已处于相近水平。

综上，报告期内，受汽车行业尤其传统燃油车行业持续低迷影响，公司主要客户采购价格降低，尤其东风柳汽 2021 年大幅下调了采购价格；公司低毛利装配业务规模在报告期内逐渐增大，拉低了整体的毛利率；由于公司原模具摊销政策影响，同时 2019 年、2020 年运输费用未在营业成本中核算，2020 年社保减免政策节约人力成本，导致 2019 年与 2020 年毛利率相对较高。上述因素使得公司汽车饰件业务毛利率整体呈下滑趋势，公司汽车饰件业务毛利率波动的原因具有合理性。

2、与同行业公司对比说明是否存在明显差异及原因

报告期内，公司汽车饰件业务毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双林股份	16.55%	18.55%	19.28%	20.60%
常熟汽饰	20.90%	24.05%	23.24%	22.60%
宁波华翔	15.78%	18.76%	19.10%	20.03%
模塑科技	18.31%	17.23%	17.50%	18.14%
新泉股份	19.22%	21.32%	23.00%	21.22%
平均值	18.15%	19.98%	20.42%	20.52%
钧达股份-汽车饰件	14.47%	10.27%	23.98%	28.93%

注：由于公司在 2022 年上半年陆续完成汽车业务资产的出售交割，公司 2022 年上半年的汽车饰件业务损益包括苏州钧达 1-4 月、海南新苏 1-5 月以及上市公司母公司汽车业务资产的 1-5 月损益。

公司汽车饰件业务毛利率整体呈下降趋势，业绩表现弱于同行业公司，主要系公司市场份额相对较低，客户质量相对较差，导致销售及回款能力不足，且从事装配等低毛利业务，抗市场波动的风险能力较可比公司弱。公司与同行业可比公司产品及合作客户对比如下：

公司名称	产品及合作客户
双林股份	成立于 2000 年，主要产品包括汽车内外饰系统零部件、轮毂轴承、精密注塑零部件、座椅系统零部件、变速器、新能源汽车电驱动等。主要客户包括佛吉亚、联合电子、博泽、奥托立夫、马勒、天合、李尔、博格华纳、安道拓、麦格纳、法雷奥等全球知名零部件一级配套供应商和上汽通用五菱、大众、长安、吉利、日产、一汽、长城、福特、北京现代、东风等主流整车厂。
常熟汽饰	成立于 1996 年，主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成等；主要客户包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、上汽通用、奇瑞捷豹路虎、奇瑞汽车、吉利汽车、一汽红旗等国内知名整车厂。新能源车领

公司名称	产品及合作客户
	域，客户包括特斯拉、大众 MEB、奔驰 EQB、宝马电动版、蔚来、理想、小鹏、ARCFOX、恒驰汽车、英国捷豹路虎、北美 ZOOX 等。
宁波华翔	成立于 1988 年，主要产品是真木、真铝、IMD/INS 等装饰条；主副仪表板、门板、立柱、顶棚、头枕、风管、格栅、加油口盖等内外饰件；冷冲压、热成型等车身金属件；后视镜系统、电子控制单元、线路束保护系统、新能源电池包组件等电子产品等。主要为世界主流品牌的中高端车系提供配套服务，主要客户有大众、宝马、奔驰、奥迪、通用、福特、丰田、日产、捷豹路虎、特斯拉、沃尔沃、上汽乘用车、一汽轿车、长城汽车等。
模塑科技	成立于 1988 年，主要生产轿车保险杠、防擦条等汽车装饰件产品。主要客户有宝马、北京奔驰、特斯拉、上汽通用、上汽大众、捷豹路虎、沃尔沃、北京现代、神龙汽车、广汽蔚来、小鹏汽车、北汽蓝谷等。2020 年公司年汽车保险杠生产能力达 600 万套以上，是国内领先的高端汽车外饰件系统服务供应商。
新泉股份	成立于 2001 年，主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等。主要客户有一汽解放、北汽福田、陕西重汽、中国重汽、东风汽车等国内前五大中、重型卡车企业，以及吉利汽车、上海汽车、奇瑞汽车、江铃福特、一汽大众、上海大众、广汽集团、比亚迪、长城汽车、长安福特、国际知名品牌电动车企业等乘用车企。
钧达股份	成立于 2003 年，主要产品包括仪表板、门护板、保险杠等。主要客户有东风柳汽、奇瑞汽车、郑州日产、江西五十铃、海马汽车等。

由上述内容对比可见，汽车内外饰件行业内企业分化明显，受企业规模及客户规模、客户质量影响较大。钧达股份原汽车饰件业务主要为国内传统整车厂供货，部分客户规模较小，且合作车型偏中低端。行业严格的供应商准入标准和稳定的零部件采购体系使得公司进入高端车型合作或中大型客户供应体系存在一定困难，致使公司毛利率与同行业公司出现差异，具有合理性。

（三）结合毛利率变动情况说明 2022 年出售汽车饰品相关资产的合理性

公司汽车饰件业务主要产品包括仪表板、门护板、保险杠等，单件产品价值量较低，市场竞争激烈；公司主要客户为国内传统整车厂，部分规模较小，受汽车市场影响较大，报告期内由于受到中美贸易摩擦、环保标准切换、行业竞争态势加剧、汽车芯片短缺、新冠疫情等不利局面影响，汽车市场表现持续低迷，公司部分下游客户经营状况不佳。报告期内，公司汽车饰件业务毛利率分别为 28.93%、22.88%、10.27%和 14.47%，整体呈下滑趋势，2021 年出现亏损。

鉴于汽车饰件业务发展低迷，为提升上市公司盈利能力，2022 年 3 月 12 日钧达股份召开第四届董事会第十四次会议，审议通过出售汽车饰件业务资产事

宜相关议案，交易基准日为 2021 年 10 月 31 日。

公司下游客户主要为传统燃油车整车厂，除 2020 年因新冠疫情影响导致同期数较低外，2021 年以来传统燃油乘用车销量同比呈现持续下滑趋势，2022 年上半年下滑趋势仍在延续。

2019-2021 年我国传统燃油乘用车分季度销量

单位：万辆

年度	一季度	二季度	三季度	四季度
2019 年	500.77	454.14	489.25	592.94
2020 年	277.31	474.43	519.32	622.19
2020 年同比变化	-44.62%	4.47%	6.15%	4.93%
2021 年	458.52	428.09	395.02	532.95
2021 年同比变化	65.35%	-9.77%	-23.94%	-14.34%
2022 年	433.69	353.40	-	-
2022 年同比变化	-5.42%	-17.45%	-	-

数据来源：中国汽车工业协会

2022 年上半年，公司汽车饰件业务毛利率为 14.47%，虽然较 2021 年略有回升，但鉴于公司汽车饰件业务期间费用率在约 30%的水平，该业务盈利能力仍然欠佳。

综上，公司 2022 年出售经营情况欠佳的汽车饰件业务相关资产具有必要性与合理性。

问题九 报告期内，申请人资产减值损失波动较大，分别为-1,043.91 万元、-977.73 万元、-9,988.64 万元和-1,025.66 万元，主要系汽车饰件业务的存货、生产设备、模具等发生了减值。请申请人：（1）说明资产减值损失明细情况，结合相关资产减值计提政策、业务开展情况等说明资产减值损失波动较大的原因及合理性，是否存在调节业绩情形；（2）说明上述资产减值相关计提政策及测算过程，包括但不限于估计方法、主要假设参数及设定依据、假设参数的期后实现等，各类资产减值计提是否充分，是否与同行业可比公司一致。请保荐机构和会计师发表明确核查意见。

答复：

一、说明资产减值损失明细情况，结合相关资产减值计提政策、业务开展情况等说明资产减值损失波动较大的原因及合理性，是否存在调节业绩情形

报告期各期间，上市公司汽车塑料内外饰件业务资产减值损失如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货跌价损失	-956.44	-1,268.90	-977.73	-1,043.91
固定资产减值损失	0.78	-4,443.64	-	-
长期待摊费用减值损失	-70.00	-4,276.10	-	-
合计	-1,025.66	-9,988.64	-977.73	-1,043.91

汽车零部件行业的发展依赖于整车市场的需求。由于汽车零部件企业与整车厂的合作存在严格的进入标准及进入门槛，一旦进入供应体系则合作关系长期稳定。因此，汽车零部件企业的发展与合作客户及合作的车型销售情况密切相关。

我国汽车零部件企业数量众多，除少数具有领先优势的企业外，大部分企业因自主创新能力低、研发投入不足、核心技术短缺、规模小、品牌附加值低等因素，不具备汽车零配件系统总成或单一系统模块的生产能力，难以进入大型整车厂或市场热门销售车型的供应体系，导致中低端零部件市场竞争激烈，特别是产品技术含量低且规模效应差的零部件企业，行业分化严重。

公司原有的汽车饰件业务主要产品包括仪表板、门护板、保险杠等，单件产品价值量较低，市场竞争激烈；主要客户为国内传统整车厂且规模较小，受汽车市场影响较大。

（一）存货跌价损失

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因已变质、市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升的希望、全部或部分陈旧过时，产品更新换代等原因，使存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备；针对因客户车型停产等因素形成的呆滞品，全额计提存货跌价准备。

报告期内，公司原汽车饰件业务存货跌价损失分别为 1,043.91 万元、977.73 万元、1,268.90 万元和 956.44 万元。2021 年度金额偏高的原因系，2021 年 9 月公司接到通知，长沙市中级人民法院已依法裁定受理猎豹汽车破产重整一案，公司将 CS9 车型存货全额计提存货跌价准备 342.77 万元。因此，报告期内存货跌价损失的波动具有合理性。

（二）固定资产减值损失

资产负债表日，公司固定资产按照账面价值与可收回金额孰低计价。若单项固定资产的可收回金额低于账面价值，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

2021 年度，公司汽车饰件业务计提固定资产损失情况如下：

单位：万元

子公司	固定资产减值损失
郑州钧达	3,517.16
开封中达	638.15
佛山华盛洋	194.39
其他	93.93
合计	4,443.64

公司在 2021 年发生固定资产减值，减值的固定资产主要为与保险杠产品配套的涂装线生产设备。以发生固定资产减值较高的郑州钧达涂装生产线为例：郑州钧达涂装生产线 2020 年处于调试状态，并于 2021 年 3 月投入试生产，5 月开始批量生产。公司取得了葛司蒂汽车配件（郑州）有限公司 P33A 项目（最终客户为东风日产）以及东风汽车有限公司东风日产乘用车公司 534 项目。

2019-2021 年我国传统燃油乘用车分季度销量

单位：万辆

年度	一季度	二季度	三季度	四季度
2019 年	500.77	454.14	489.25	592.94
2020 年	277.31	474.43	519.32	622.19
2020 年同比变化	-44.62%	4.47%	6.15%	4.93%
2021 年	458.52	428.09	395.02	532.95

年度	一季度	二季度	三季度	四季度
2021 年同比变化	65.35%	-9.77%	-23.94%	-14.34%

数据来源：中国汽车工业协会

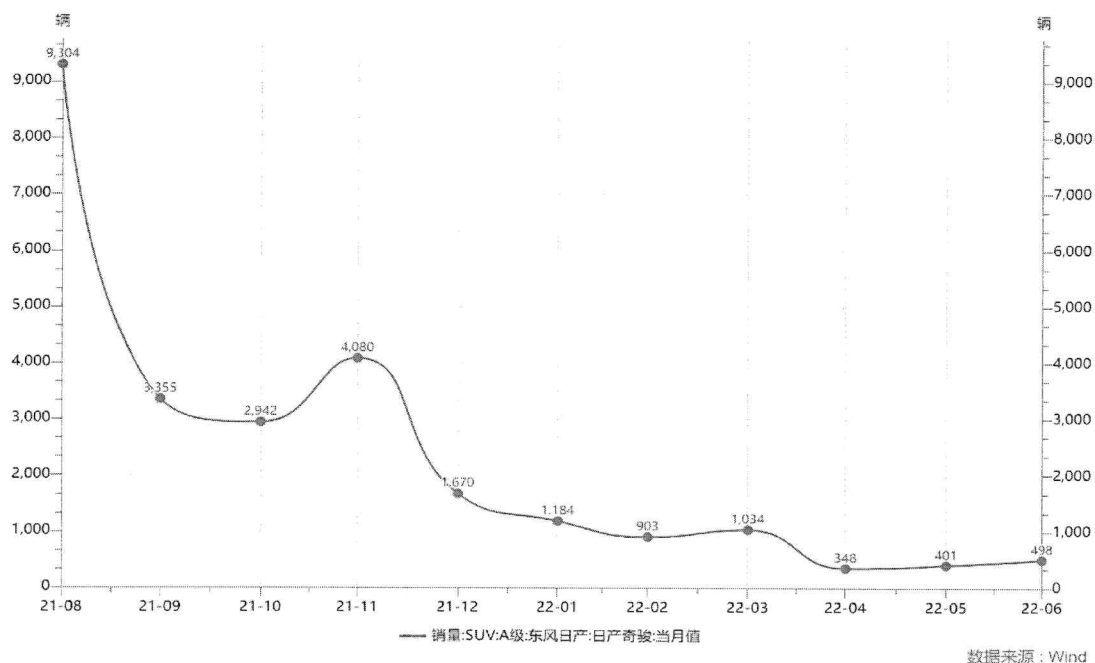
受新冠疫情影响，国内传统燃油乘用车销量在 2020 年一季度出现显著下滑，随着疫情的有效控制，销量在后三季度得到扭转；同时，根据客户提供的量产计划，公司预计 P33A 项目于 2021 年 6 月达到量产状态、年计划产量约 10 万台；预计 534 项目于 2021 年 10 月达到量产状态、年计划产量约 1.24 万台。结合客户的量产计划，预计该生产线涂装业务销量良好，故在 2020 年度判断郑州钧达涂装线不存在减值迹象、未对涂装生产线计提减值准备。

2021 年汽车芯片供应短缺进一步影响下游整车厂实际产能，并且不利影响短期难以消除。据 AFS 的数据，截至 2021 年 12 月 19 日，全球汽车市场累计减产约 1,023.2 万辆，其中中国汽车市场累计减产 198.2 万辆，占总减产量的 19.4%。AFS 预计，受制于芯片短缺，2021 年全球累计减产 1,131 万辆。

郑州钧达涂装产线下游客户主要为传统燃油车整车厂，2021 年我国燃油车销量逐季度下滑，一季度较 2019 年同比下滑 8.44%，二季度较 2020 年同比下滑 9.77%，三季度同比下滑 23.94%，即使在传统销售旺季的四季度，依然出现了较大比例的同比下滑，芯片短缺、行业竞争加剧以及新能源汽车需求替代，使得传统燃油车销量下滑严重，影响下游整车厂实际产能。受 2021 年汽车行业调整影响，2021 年 P33A 项目（即日产新奇骏）实际销量 17,698 套，534 项目未实现销售，郑州钧达涂装生产线开工率不足，出现经济性贬值。

日产的 P33A 项目（日产新奇骏）为燃油车，售价 18.19-26.29 万元，2021 年 7 月 30 日正式上市，上市初期月销量近万，但逐渐下滑，目前月销量已跌破千辆；由于采用三缸发动机，会导致抖动、高磨损，降低发动机的使用寿命，市场接受度较低。

日产奇骏车型逐月销量



综上，公司在 2021 年根据下游客户情况判断，受经济下行压力加大、行业竞争态势加剧以及汽车行业芯片供应不足等不利因素影响，预计未来一定时期内，部分固定资产下游客户订单需求将不会得到改善。因此公司对相应的固定资产计提经济性贬值，相关减值准备计提时点准确，计提依据充分。

（三）长期待摊费用（模具）减值损失

公司长期待摊费用主要核算模具开发成本，公司于资产负债表日判断其是否存在减值迹象，如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

2021 年度，公司汽车饰件业务计提长期待摊费用损失情况如下：

单位：万元

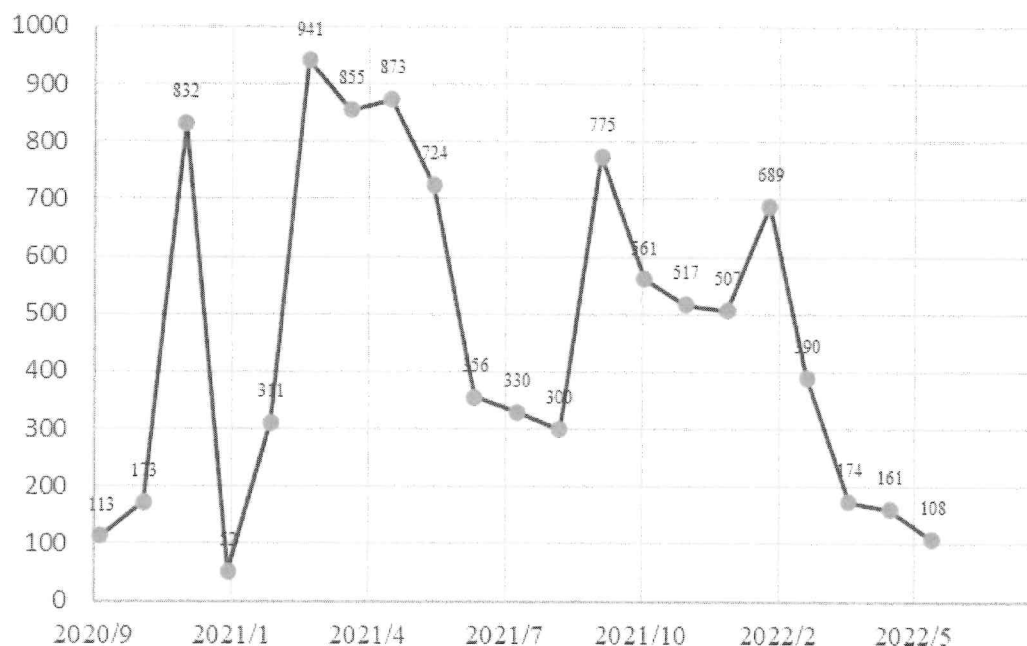
子公司	长期待摊费用减值损失	模具对应的主要客户车型
佛山华盛洋	1,744.16	江铃 E315 车型
钧达股份	1,458.45	海马 VF00 车型
佛山华盛洋	424.04	福田 P203 车型
开封中达	389.89	长安 P201 车型

子公司	长期待摊费用减值损失	模具对应的主要客户车型
其他	259.57	-
合计	4,276.10	-

以海马 VF00 车型（即海马 X7）模具为例，该车型模具从 2020 年 8 月开始量产交货，根据合同约定，按照分 3 年 10 万台摊销，2020 年度累计交货 766 套。结合行业销售数据、研报观点，2020 年资产负债表日预计疫情等因素为短期影响，故未对该模具计提减值。2021 年 1-10 月该模具交货 6,262 套，鉴于我国燃油车销量在 2021 年逐季度下滑，一季度较 2019 年同比下滑 8.44%，二季度较 2020 年同比下滑 9.77%，三季度同比下滑 23.94%，即使在传统销售旺季的四季度，依然出现了较大比例的同比下滑，受行业竞争加剧以及新能源汽车需求替代等因素影响，该车型模具交货呈现下滑的形势、客户车型销量不佳，公司预计资产出现减值迹象，经减值测试，在 2021 年对该模具计提减值准备。

海马的 VF00（海马 X7）为燃油车，售价 12.58-14.98 万元，2020 年上市，销量不及预期。

海马 X7 车型逐月销量



注：销量数据来自网站车主指南。

综上，2020 年度上市公司结合行业数据、研报观点以及下游客户排产计划，判断疫情影响是不持续的，且下游行业销量有所复苏，未对固定资产、模具计提减值损失。2021 年受行业竞争加剧以及新能源汽车需求替代等因素影响，部分下游整车厂车型受市场竞争加剧影响采购量或采购单价降低，公司汽车饰件业务毛利率下滑，公司结合行业数据、研报观点以及实际订单生产情况，对相应资产计提了资产减值损失。公司资产减值损失波动较大与下游汽车行业走势及客户车型表现相一致，减值计提时点准确，具有合理性，不存在调节业绩的情形。

二、说明上述资产减值相关计提政策及测算过程，包括但不限于估计方法、主要假设参数及设定依据、假设参数的期后实现等，各类资产减值计提是否充分，是否与同行业可比公司一致

（一）存货跌价损失

报告期各期末，公司存货跌价准备的计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	9,366.49	-	14,424.22	602.75	5,899.16	508.48	6,820.57	735.34
在产品	4,785.17	-	11,642.89	395.25	4,370.90	366.22	3,631.57	141.58
库存商品	8,623.65	-	5,632.72	596.44	2,735.45	425.43	5,866.08	781.71
发出商品	5,055.15	-	12,492.74	677.36	7,341.85	149.30	6,902.07	130.18
周转材料	2,117.08	-	1,852.82	-	-	-	-	-
合计	29,947.54	-	46,045.39	2,271.79	20,347.36	1,449.43	23,220.29	1,788.80

报告期各资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因已变质、市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升的希望、全部或部分陈旧过时，产品更新换代等原因，使存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备；针对因客户车型停产等因素形成的呆滞品，全额计提存货跌价准备。公司于 2021 年完成捷泰科技 51% 股权的收购，于 2022 年 6 月完成汽车饰件业务资产的出售，由于光伏电池片产品周转较快，故未计提光伏业务存货跌价准备；报告期内，公司各期末的存货跌价准备均系汽车业务形成。

报告期各期末，公司存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
双林股份	9.20%	8.99%	10.57%	13.78%
常熟汽饰	6.48%	6.64%	7.33%	5.88%
宁波华翔	8.13%	9.21%	11.55%	9.73%
模塑科技	4.59%	4.59%	3.63%	4.99%
新泉股份	0.00%	0.08%	0.03%	0.17%
平均值	5.68%	5.90%	6.62%	6.91%
钧达股份 （汽车饰件 业务）	-	7.46%	7.12%	7.70%

注：公司 2021 年的占比为汽车饰件业务数据，未包含光伏业务存货；随着汽车业务资产在 2022 年 6 月完成交割，公司账面已无汽车业务资产。

如上表所示，公司汽车饰件业务存货跌价准备占存货账面余额的比例与同

行业平均水平基本相当，2021 年存货跌价准备计提水平略高于同行业可比公司，主要原因系客户猎豹汽车破产，公司全额计提其车型的存货，公司汽车饰件业务资产减值计提准确、充分。

（二）固定资产减值损失与长期待摊费用（模具）减值损失

1、固定资产资产减值相关计提政策及测算过程

资产负债表日，公司固定资产按照账面价值与可收回金额孰低计价。若单项固定资产的可收回金额低于账面价值，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

公司主要依据华亚正信于 2022 年 3 月出具的《海南钧达汽车饰件股份有限公司拟以财务报告为目的资产减值测试涉及的佛山市华盛洋模具塑料制造有限公司所拥有的部分资产可回收价值咨询报告》《海南钧达汽车饰件股份有限公司拟以财务报告为目的资产减值测试涉及的开封中达汽车饰件有限公司所拥有的部分资产可回收价值咨询报告》《海南钧达汽车饰件股份有限公司拟以财务报告为目的资产减值测试涉及的郑州钧达汽车饰件有限公司所拥有的部分资产可回收价值咨询报告》《海南钧达汽车饰件股份有限公司拟以财务报告为目的资产减值测试涉及的郑州卓达汽车零部件制造有限公司所拥有的部分资产可回收价值咨询报告》，以 2021 年 10 月 31 日为基准日，对受汽车行业调整，因市场竞争加剧、产品需求减少导致开工率不足的生产设备计提减值准备。

固定资产减值损失测算过程如下：

机器设备公允价值=重置成本-实体性贬值-功能性贬值-经济性贬值

=重置成本×成新率×（1-经济性贬值率）

可收回价值=公允价值-处置费用

资产减值金额=账面价值-可收回金额

典型案例：

设备名称：保险杠涂装线

账面原值：36,900,000.00 元

账面净值：34,855,125.00 元

主要设备产能：喷涂设备的主要生产设备为保险杠涂装线、喷涂机器人，其中保险杠涂装线为自动化涂装产线，喷涂机器人又分为火焰处理机器人、底漆机器人、色漆机器人及清漆机器人等，加装于涂装线上。

①购置价确定

根据评估人员电话询价，确定设备购置价格为 39,500,000.00 元，设备供应商负责设备的运输和安装调试。委估设备重置成本估算过程如下：

设备重置成本估算表

序号	项目	计算过程
1	购置价	39,500,000.00 元
2	购置价（不含税）	39,500,000.00/1.13=34,955,752.21 元
3	运杂费	[1]×0%=0.00 元
4	安装调试费	[1]×0%=0.00 元
5	基础费（不含税）	[1]×1%/1.09=362,385.32 元
6	资金成本	Sum([1]:[5])*1*3.85%*0.5=679,874.15 元
7	评估原值	Sum([2]:[6])≈35,998,000.00 元

②成新率的确定

委估资产已使用 0.59 年，设备经济寿命为 10 年，因此设备确定的尚可使用年限为 9.41 年，则：

综合成新率=尚可使用年限÷（已使用年限+尚可使用年限）×100%

=9.41/（0.59+9.41）×100%

≈94%

③经济性贬值

本次评估结合企业生产设施及产品特点，对经济性贬值额采用间接计算法，即采用规模经济效应指数法进行计算，计算公式如下：

经济性贬值率=〔1-（预计可利用的生产能力/设计生产能力）ⁿ〕×100%

注：n 为规模经济指数，经查为 0.6。结合委估资产的历史开工率数据取平

均数测算，预计可利用的生产能力/设计生产能力为设备开工率 23%。

则：经济性贬值率= $(1-0.23^{0.6})=59\%$

④评估值的确定

评估值=重置完全价×数量×成新率×（1-经济性贬值率）

=35,998,000.00×1×94%×（1-59%）

=13,873,629.00 元（取整）

处置费用主要为城市建设维护税 7%、教育费附加 5%、印花税 0.05%。处置时设备的不含税售价按及其设备公允价值计算。

处置费用=13,873,629.00×（13%×12%+0.05%）

⑤资产减值金额

可收回金额=公允价值-处置费用=13,650,263.57 元

资产减值金额=账面价值-可收回金额

=34,855,125.00-13,650,263.57=21,204,861.43 元。

因此公司对该保险杠涂装线计提资产减值损失 2,120.49 万元。该设备期后的设备运行情况如下：

月份	设备开工率
1 月	16.61%
2 月	26.57%
3 月	20.98%
4 月	23.78%
5 月	25.17%
6 月	21.33%
平均值	22.41%

如上表所示，假设参数生产能力/设计生产能力即设备开工率的估计数据 23% 与期后实际实现的设备开工率数据相近。

2、长期待摊费用（模具）资产减值相关计提政策及测算过程

公司长期待摊费用主要核算模具开发成本，按照客户是否补偿模具开发成

本分为两类：一是模具开发成本全部由钧达股份承担，客户不支付模具开发费的，待产品投入量产后，按实际销售数量与预计销售数量占比摊销。二是客户补偿模具开发成本的，在模具开发阶段确认模具收入时结转模具成本；待产品投入量产后，剩余模具成本按实际销售数量与预计销售数量占比摊销。公司于资产负债表日判断其是否存在减值迹象，如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。公司发生资产减值的模具主要为海马 VF00 车型模具、江铃 E315 车型模具。

（1）海马 VF00 车型模具

在产品生产阶段，该模具需摊销成本合计为 2,088 万，根据合同约定，摊销补偿收入为 380 万，分 3 年 10 万台摊销。该车型从 2020 年 8 月开始量产交货，2020 年度累计交货 766 套，2021 年 1-10 月 6,262 套，报告期内月平均出货量 468.53 台，基于目前交货水平的订单完成率为 16.87%（468.53 台×36 月/100000 台），考虑到交货呈现下滑的形式，预计最终订单完成率在 12%左右，3 年内无法实现 10 万台销量。依据开发协议约定如果 3 年内未达到 10 万台产量，则主机厂应在第 4 年将 380 万中未随产品销售补偿完毕的部分全额补偿给钧达。其减值及可回收金额计算过程如下：

序号	计算	项目	金额（万元）
①		模具应在产品内摊销成本	2,088.00
②		随销量补偿以及最终未达产的补偿合计	380.00
③		预计整体订单完成率	12%
④	④=①×③	随销量摊销的模具成本	249.55
⑤	⑤=②+④	项目可回收金额合计	629.55
⑥	⑥=①-⑤	需计提减值金额	1,458.45
⑦		基准日模具账目金额	1,935.60
⑧	⑧=⑥÷⑦	减值计提比例	75%

考虑到海马汽车为公司的长期战略客户，为维护客户关系，公司将难以提前终止项目，据此，钧达股份综合考虑该型号产品未来销量可能进一步下滑以及最终模具补偿款等事项后，按 75%的比例计提该套模具的减值损失。

上述可回收金额估计中，结合历史订单完成情况的订单完成率为 16.87%（月平均出货量 468.53 台），考虑到交货呈现下滑的形式，预计最终订单完成率在 12%左右。在减值的期后，2022 年 1-6 月共计交货 2,682 台，月均出货量为 447 台，以此计算订单完成率为 16.09%（447 台×36 月/100000 台），符合原预计的下滑趋势，原预计的订单完成率具有合理性。

钧达股份该模具 2020 年仅自 8 月开始量产交货，2020 年资产负债表日结合行业数据、研报观点等情况，预计疫情等因素为短期影响，故未对该模具计提减值；随着 2021 年汽车行业的调整，鉴于 2021 年该模具交货情况未见好转，结合市场情况以及该车型的销量，在基准日计提了资产减值，具有合理性。

（2）江铃 E315 车型模具

钧达股份于 2019 年 12 月完成江铃 E315 车型模具开发工作，2020 年开始试制生产，2020 年累计交货 1350 台。2021 年开始没有客户订单，经综合判断，原开发合同约定模具按照 3 年 20 万台销量摊销，但合同内未约定 3 年做不满 20 万台如何处理模具补偿的方式，且该客户自身经营状况不佳，钧达股份多次与该客户沟通模具补偿问题，该客户一再拖延谈判。据此，钧达股份判断该模具投入无法收回，全额计提减值损失 1,744.16 万元。2021 年计提上述减值的期后，客户未有新的订单，亦未有其他的补偿。

钧达股份该模具 2020 年仅实现试制生产并向客户完成交货 1,350 台。2020 年资产负债表日，钧达股份结合行业数据、研报观点等情况，预计疫情等因素为短期影响，故未对该模具计提减值；随着 2021 年汽车行业的调整，鉴于客户没有下单且自身经营欠佳，故在基准日全额计提了资产减值，具有合理性。

3、同行业公司情况

报告期内，公司与同行业公司在固定资产、模具、在建工程等非流动资产的减值损失对比情况如下：

单位：万元

同行业公司	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年		年均 减值率
	减值 金额	减值 率	减值 金额	减值率	减值 金额	减值率	减值 金额	减值率	

同行业公司	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年		年均 减值率
	减值 金额	减值 率	减值 金额	减值率	减值 金额	减值率	减值 金额	减值率	
新泉股份	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	0.00%
常熟汽饰	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	0.00%
双林股份	-	0.00%	-797.52	-0.31%	-95.30	-0.04%	-90,604.53	-24.57%	-8.31%
模塑科技	-	0.00%	-1,419.95	-0.36%	-	0.00%	-	0.00%	-0.12%
宁波华翔	-18.02	0.00%	-2,273.31	-0.23%	-16,996.05	-1.90%	-2,741.24	-0.34%	-0.82%
同行业平均水平	/	0.00%	/	-0.18%	/	-0.39%	/	-4.98%	-1.85%
钧达股份	-69.22	/	-8,719.74	-1.97%	-	0.00%	-	0.00%	-0.66%

注 1：减值率=非流动资产减值金额÷（非流动资产账面价值+非流动资产减值金额）；

注 2：由于各公司的经营规模有所差异，减值绝对金额缺少可比性，故计算同行业平均水平时，测算的为各公司减值率的算数平均值；

注 3：由于 2022 年 6 月末，钧达股份非流动资产中已无汽车业务资产，且 2022 年上半年发生减值金额较低，故在测算减值率及年均减值率时，仅测算 2019 年-2021 年的情况。

如上表所示，受下游汽车行业不景气影响，行业内公司固定资产、模具、在建工程等相关非流动资产出现可回收金额低于账面价值的情况，报告期内，包含钧达股份在内的同行业 6 家公司中，有 4 家发生了非流动资产减值，公司发生减值符合行业特征。

受近年来汽车行业不景气影响，2020 年华晨汽车、北汽银翔、2021 年猎豹汽车、众泰汽车、2022 年北京宝沃等整车公司先后进入破产程序，由于零部件行业内公司在具体下游整车客户和配套车型上存在差异，因此配套车型停产或销量未达预期等因素发生减值的时点略有差异；从可比性角度考虑，综合对比三年公司及同行业可比公司的非流动资产年均减值率，公司的年均减值率处于行业中等水平，与同行业可比公司整体减值水平相比，不存在重大差异。

综上，公司对各类资产减值计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

会计师的核查意见：

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1、了解钧达股份与收入、成本、费用确认、资产减值计提、利润分配相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、取得钧达股份收入、成本、费用确认、资产减值计提、利润分配的关键证明性文件，对是否按照准则的规定进行会计处理进行复核；

3、取得资产减值的计算过程，审查资产减值计算是否正确，确认时点是否符合准则规定。

4、实地勘察了相关固定资产，并实施了监盘程序，以了解资产是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，以及负荷率等状况。

5、利用了外部评估专家的工作，复核了公司管理层聘请的外部专家所采用的关键假设和重要参数，包括将这些假设和参数与支持性证据对比。

6、检查并购交易的批准文件、协议生效条件、股份交割、支付股权款、资产转移手续等相关文件，结合合同或协议的约定及其他有关的影响因素，判断管理层对合并日的确定是否符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》及其相关规定。

7、检查管理层对收购日各项可辨认资产确定的方法。

8、复核重大并购交易产生的商誉的计算及企业合并会计处理。

基于我们对钧达股份 2019 年至 2021 年财务报表审计执行的相关审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们所了解的信息存在不一致的情形，公司相关的会计处理在所有重大方面符合会计准则的规定。

此页无正文



中国·北京

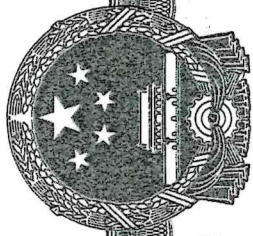
中国注册会计师：



中国注册会计师：



2022年9月7日



营业执照

统一社会信用代码

91110108089662085K



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本)(3-1)

名称 中证天通会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 张先云

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2014年01月02日

合伙期限 2014年01月02日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区西直门北大街甲43号1号楼13层
1316-1326



登记机关

2022年08月15日



证书序号: 0011978

会计师事务所

执业证书

名称: 中证天通会计师事务所 (特殊普通合伙)



首席合伙人: 张先云

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西直门北大街甲43号1号楼13层1316-1326

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11000267

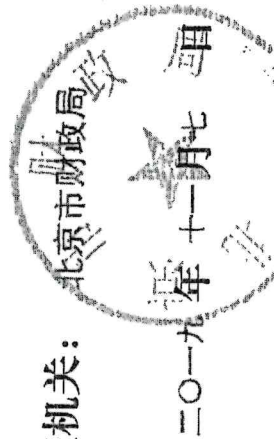
批准执业文号: 京财会许可〔2013〕0087号

批准执业日期: 2013年12月16日

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:



中华人民共和国财政部制



姓名 丁鹏
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1979-11-06
Date of birth
工作单位 北京中天通会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 412924197911064532
Identity card No.



This renewal



姓名: 丁鹏
证书编号: 110002670055



证书编号: 110002670055
批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2013年06月07日
Date of Issuance

年度检验登记

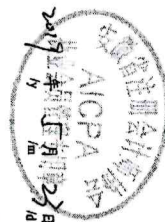
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110002670076
No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018年12月18日
Date of Issuance



姓名: 樊昊
Full name
性别: 男
Sex
出生日期: 1990-02-23
Date of birth
工作单位: 北京中证天通会计师事务所 (特殊普通合伙) 安徽分所
Working unit
身份证号码: 340421199002231252
Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

姓名: 樊昊
证书编号: 110002670076



年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

