

**关于浙江方正电机股份有限公司  
2023 年年报问询函的回复**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

## 关于浙江方正电机股份有限公司 2023 年年报问询函的回复

致同专字（2024）第 332A013518 号

深圳证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对浙江方正电机股份有限公司（以下简称“公司”或“方正电机公司”）2023 年财务报表，包括 2023 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2023 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2024 年 4 月 29 日出具了致同审字（2024）第 332A017653 号的无保留意见审计报告。

我们于 2024 年 5 月 23 日收到了方正电机公司转来的深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对浙江方正电机股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 255 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于方正电机公司对问询函相关问题的说明以及我们对方正电机公司 2023 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

### 问询函问题 3

“关于毛利率。年报显示，报告期你公司汽车应用类产品、智能控制器和缝纫机应用类产品的毛利率均有所提高，其中汽车应用类产品收入占报告期营业收入比重约 61.18%，报告期毛利率 11.83%，与上年同期相比增长 4.30 个百分点。

请你公司：

（1）结合相关产品的成本结构、原材料价格波动、行业趋势和市场竞争、定价方式等情况，说明报告期毛利率增长的原因和合理性，成本结转是否及时，

成本核算是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的有关规定；

(2) 分析同行业可比公司的同类产品的毛利率变化情况，对比说明主要产品的毛利率波动是否存在明显异常。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明针对成本结转执行的审计程序和获取的审计证据，进而说明报告期公司的成本核算是否真实、准确，毛利率是否存在明显异常。”

(一) 公司回复：

1、结合相关产品的成本结构、原材料价格波动、行业趋势和市场竞争、定价方式等情况，说明报告期毛利率增长的原因和合理性，成本结转是否及时，成本核算是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的有关规定

(1) 结合相关产品的成本结构、原材料价格波动、行业趋势和市场竞争、定价方式等情况，说明报告期毛利率增长的原因和合理性

公司主营业务分产品毛利率列示如下：

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度			毛利率变动	毛利率增长贡献变化	
	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)			
主 营 业 务	汽车应用类	144,934.08	58.07	11.83	136,964.26	58.77	7.53	4.30	2.44
	智能控制器	73,429.02	29.42	20.70	65,533.76	28.12	17.17	3.53	1.26
	缝纫机应用类	20,319.89	8.14	12.68	21,963.21	9.42	9.95	2.73	0.10
其他业务	10,914.49	4.37	41.54	8,602.97	3.69	41.12	0.42	0.30	
合 计	<b>249,597.48</b>	<b>100.00</b>	<b>15.81</b>	<b>233,064.20</b>	<b>100.00</b>	<b>11.71</b>	<b>4.10</b>	<b>4.10</b>	

本期公司整体毛利率为 15.81%，较上期增加 4.10%，主要系受汽车应用类、智能控制器毛利率增加影响。

1) 主营业务成本结构

公司主营业务成本结构变动情况如下：

单位：万元

项 目		2023 年度		2022 年度		占比 变化 (%)
		金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	
汽车应用类	直接材料	111,979.20	87.62	112,793.12	89.06	-1.44
	直接人工	6,919.41	5.42	7,818.62	6.17	-0.75
	制造费用	8,896.41	6.96	6,035.34	4.77	2.19
	合 计	<b>127,795.02</b>	<b>100.00</b>	<b>126,647.08</b>	<b>100.00</b>	
智能控制器	直接材料	45,182.44	77.60	43,185.82	79.56	-1.96
	直接人工	6,686.93	11.48	5,642.31	10.39	1.09
	制造费用	6,358.54	10.92	5,456.66	10.05	0.87
	合 计	<b>58,227.91</b>	<b>100.00</b>	<b>54,284.79</b>	<b>100.00</b>	
缝纫机应用类	直接材料	14,211.12	80.10	16,114.33	81.48	-1.38
	直接人工	1,714.74	9.66	1,974.40	9.98	-0.32
	制造费用	1,816.73	10.24	1,688.34	8.54	1.70
	合 计	<b>17,742.59</b>	<b>100.00</b>	<b>19,777.07</b>	<b>100.00</b>	

本期主营业务成本结构与上期相比变动不大。公司主营业务成本主要为直接材料，占比达到 80%以上，智能控制器业务直接材料占比低于 80%，主要系深圳地区人工成本更高导致材料成本占比更低。

制造费用占比较上期有所增加，主要系丽水动力谷、德清动力谷厂房陆续投入生产，房屋折旧费增加；随着新产品量产，设备折旧费增加，同时，产品量产前期，产量增幅未达到设备折旧费增幅。

## 2) 产品结构

汽车应用类：

产品大类	2023 年度		2022 年度		毛利率 变动	毛利率 增长贡 献变化
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率		
新能源汽车驱动电机	94.86%	11.40%	94.79%	6.88%	4.52%	4.29%
汽车电子等	5.14%	19.75%	5.21%	19.39%	0.36%	0.00%
合 计	<b>100.00%</b>	<b>11.83%</b>	<b>100.00%</b>	<b>7.53%</b>	<b>4.30%</b>	<b>4.30%</b>

本期毛利率变动主要系受新能源汽车驱动电机毛利增加影响。

新能源汽车驱动电机毛利率较上期增加**4.52%**，主要系受其客户结构、产品结构变化影响。

客户结构调整：本期新势力客户的销售占比从不到**50%**上升至**80%**左右，相较于传统国内主机厂客户，新势力客户的产品定价更高，毛利率更高。

产品结构调整：按主要A级车驱动电机、B级车驱动电机毛利率对比如下：

产品大类	2023 年度		2022 年度		毛利率变动	毛利率增长贡献变化
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率		
A 级车驱动电机	20.20%	-1.10%	44.81%	5.45%	-6.55%	-2.66%
B 级车驱动电机	79.80%	14.56%	55.19%	8.05%	6.51%	7.18%
合计	<b>100.00%</b>	<b>11.40%</b>	<b>100.00%</b>	<b>6.88%</b>	<b>4.52%</b>	<b>4.52%</b>

本期新能源汽车驱动电机毛利率增加，主要系B级车驱动电机销售占比增加，该产品毛利率较高。B级车部分车型自2022年供货以来，前期由于产量不大，固定成本较高，导致产品毛利率较低甚至个别产品毛利率为负；2023年随着下游市场需求量增加，产量增加，分摊的产品单位成本降低，产品毛利率大幅增加。A级车部分车型本期开始出现市场疲软、销售饱和，收入占比下降较大，且该产品受原材料降价影响单价大幅下降，导致毛利率下降幅度较大。

智能控制器：

产品大类	2023 年度		2022 年度		毛利率变动	毛利率增长贡献变化
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率		
扫地机器人控制板	42.28%	18.43%	50.52%	15.46%	2.97%	-0.02%
吸尘器控制板	16.85%	36.56%	18.65%	16.73%	19.83%	3.04%
充电宝控制板	14.49%	16.33%	1.39%	13.69%	2.64%	2.18%
空调类控制器	13.13%	17.39%	14.77%	16.35%	1.04%	-0.13%
其他	13.25%	15.85%	14.67%	24.74%	-8.89%	-1.54%
合计	<b>100.00%</b>	<b>20.70%</b>	<b>100.00%</b>	<b>17.17%</b>	<b>3.53%</b>	<b>3.53%</b>

本期毛利率变动主要系受扫地机器人控制板、吸尘器控制板毛利增加影响。

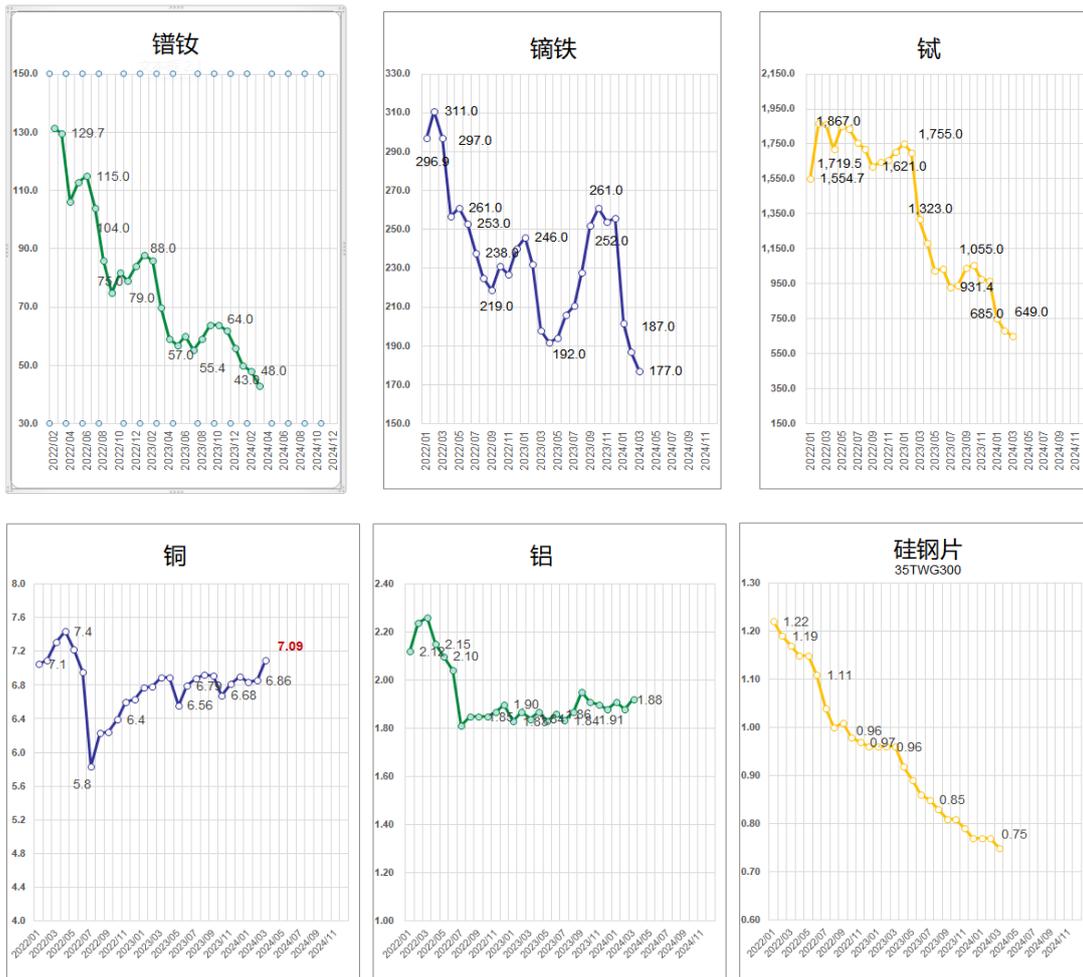
扫地机器人控制板毛利率较上期增加**2.97%**，主要系：2022年与某品牌客户合作初期，主要生产大量定制件、试制件，产品单价较低，本期对产品结构调整，部分高毛利产品的销售比重增加，毛利率增加。

吸尘器控制板本期毛利率大幅增加主要系：①部分客户采用美元结算，受

美元升值变动影响较大。②2022年主要原材料电子元器件以现货交易为主，本期以期货交易为主，材料成本下降幅度较大。③某海外品牌2020年开始关闭部分海外市场，在国内建立市场，2021年至2022年为其生产过渡期，本期相关收入增幅较大。同时，为维持市场份额，2022年在电子元器件价格持续处于高位时仍向该品牌供货，部分产品毛利率为负，如：2022年该客户销售量最大产品的毛利率为-57.73%，2023年随着电子元器件价格回落，该产品的毛利率增长为31.09%。

### 3) 原材料价格波动

公司汽车应用类产品主要为新能源汽车驱动电机，新能源汽车驱动电机的主要原材料为硅钢片、漆包线、磁钢等，本期硅钢片价格呈下降趋势，漆包线、磁钢略有上升，与市场价格变动趋势基本一致。



注 1: 数据来源为上海有色金属网，月均价=每月有记录价格总和/有记录天数；

注 2：磁钢含稀土元素（镨钕、镨铁和钕）

#### 4) 行业趋势和市场竞争

根据中汽协数据，2023 年我国新能源汽车产销量分别达到 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%，实现持续快速增长。目前新能源汽车电机电控领域主要参与者可以分为整车厂和第三方供应商两大类。经过多年的技术积累和市场开拓，公司已成为驱动电机领域主要的独立第三方供应商。公司新能源驱动电机系列产品已与多家国内头部传统自主品牌整车厂、造车新势力及国际 Tier1 等客户建立配套合作关系，客户包括上汽通用五菱、吉利汽车、上汽集团、奇瑞汽车、蜂巢传动、蔚然动力、小鹏汽车、理想汽车等。截至 2023 年底，公司累计出货量近 260 万台，产品应用超 40 多个车型。

#### 5) 定价方式

公司产品定价主要综合考虑产品工艺、材料成本、制造成本、期间费用、利润率等因素，并参考市场价格与客户协商定价。扁线电机作为近两年行业内追求的乘用车驱动电机发展方向，公司在该领域的持续投入，已达到行业领先水平，具备一定的产品议价能力。

**(2) 成本结转是否及时，成本核算是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的有关规定**

公司按照“以销定产”与“合理库存”相结合的原则组织生产，生产成本结转采用 SAP 系统自动控制，归集直接材料、直接人工和制造费用，根据相关费用分摊规则进行制造费用、生产成本在半成品和产成品间的分配，结转标准成本与实际成本之间的差异。

项目名称	类别	具体核算方法
直接材料成本	归集	按照实际领用的原材料等计入相应各月生产成本
	分摊	依据各产成品 BOM 标准材料成本将本月耗用的直接材料在各产品之间进行分配
人工成本	归集	每月车间实际发生的直接人工成本计入各月生产成本

项目名称	类别	具体核算方法
	分摊	1、依据标准工时成本在各产品之间进行分配 2、单个产品直接人工成本=本期直接人工成本*(单个产品标准总工时/本月完工所有产品标准总工时) 3、产品标准总工时=单位产品标准工时*产品本期产量(包含半成品、产成品)
制造费用	归集	公司为生产产品直接和间接发生的水电费、机物料消耗、折旧费、修理费、车间低值易耗品、外协加工费、生产相关间接人工成本等费用总和
	分摊	1、采用标准工时分配率在各产品之间进行分配 2、产品制造费用=本期制造费用*(单个产品标准总工时/本月完工所有产品标准总工时) 3、产品标准总工时=单位产品标准工时*产品本期产量(包含半成品、产成品)

公司营业成本核算真实、准确、完整，符合《企业会计准则》的有关规定。

## 2、分析同行业可比公司的同类产品的毛利率变化情况，对比说明主要产品的毛利率波动是否存在明显异常

公司主营业务分产品毛利率列示如下：

公司	2023 年度	2022 年度
汽车应用类	11.83%	7.53%
智能控制器	20.70%	17.17%
缝纫机应用类	12.68%	9.95%
合计	14.63%	10.58%

同行业可比公司主营业务毛利率列示如下：

公司	2023 年度	2022 年度
英搏尔（300681）	15.23%	13.74%
精进电动（688280）	-6.68%	4.20%
和而泰（002402）	16.67%	19.28%

公司汽车应用类产品毛利率变动趋势与同行业公司英搏尔基本一致，毛利率低于英搏尔主要系英搏尔收入占比较高的电机控制器、电源总成产品毛利率较高。精进电动毛利率下降较多主要系精进电动因境内老项目终止和新项目投资过程衔接不紧密导致国内乘用车电驱动系统营业收入下降，同时，新投产项目还未形成业务规模，直接人工和制造费用增加。

公司智能控制器业务与同行业公司而而泰基本一致，和而泰本期毛利率下降较多主要系受其产品结构影响，相控阵 T/R 芯片业务和电动工具业务毛利率下降较多，而家用电器智能控制器毛利率较上期增加 2.21%，与公司毛利率变动趋势基本一致。

综上所述，公司毛利率增长主要系受客户结构和产品结构调整等影响，与同行业可比公司相比不存在明显异常。公司成本结转及时，成本核算真实、准确，符合《企业会计准则》的有关规定。

## （二）会计师回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

### 1、针对成本核算执行的审计程序：

（1）了解、评价和测试与采购、成本核算相关的内部控制的设计和运行有效性。

（2）访谈公司相关人员，了解成本核算的实际情况，包括直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，以及产品成本的结转方法。

（3）对原材料采购执行细节测试，检查主要供应商交易记录对应的采购合同、入库单、送货单、发票、银行回单等，并与采购明细表进行核对，复核采购入账核算是否准确。

（4）获取主要产品的BOM清单，将清单中的原材料与账面材料成本进行核对并重新计算。

（5）检查生产成本中直接人工、制造费用及其他费用的归集与分摊的完整性和准确性。

（6）结合期间费用的审计，检查公司是否通过将应计入生产成本的支出计入期间费用，或将应计入期间费用的支出计入生产成本等方式调节生产成本，从而调节主营业务成本。

（7）对存货余额、产品成本结构、原材料价格波动、制造费用变动等执行分析程序，分析变动原因及合理性。

(8) 结合收入检查，分析成本结转数量与收入确认数量的匹配性。

2、针对毛利率变动执行的审计程序：

(1) 获取收入成本明细表，按产品大类、物料明细、客户等不同维度分析毛利率波动对综合毛利率的影响。

(2) 根据收入成本明细表，统计营业成本的料工费构成，查阅原材料市场价格走势，结合原材料采购价格及变动情况、产品销售单价及变动情况，分析毛利率变动原因。

(3) 获取采购入库明细，比较同类原材料采购单价，分析其变动情况及变动原因，是否与市场变化趋势一致。

(4) 查询同行业可比公司产品毛利率及相关数据，与公司毛利率进行对比，分析是否与可比公司同类产品毛利率存在重大偏差并分析存在差异的原因。

(5) 查阅行业研究资料，了解新能源汽车驱动电机市场的销售情况、行业政策、市场竞争等对产品毛利率的影响。

(6) 针对毛利率的异常变化，向公司财务部、销售部、采购部人员访谈并讨论，了解客户产品结构变化情况、产品单价波动情况、材料采购单价市场变化趋势。

(7) 对主要客户和供应商访谈时，重点了解客户产品结构变化原因、单位产品销售价格变动情况及原因、单位材料采购成本变动情况及原因。

基于执行的审计程序，我们认为：

方正电机公司成本核算真实、准确，毛利率与同行业公司相比不存在明显异常。

### 问询函问题 5

“关于营业收入。年报显示，你公司一至四季度营业收入逐季度攀升，占全年营业收入的比重分别约 17.85%、22.85%、24.50%和 34.81%。审计报告将收入确认为关键审计事项之一。

请你公司结合业务模式、同行业可比公司情况，说明公司主营业务和所处行业是否存在季节性特点，分季度营业收入波动较大的原因，变动趋势与同行

业上市公司相比是否存在明显异常，报告期是否存在第四季度提前确认收入或跨期确认收入的情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明就收入确认和截止性测试执行的审计程序和获得的审计证据。”

(一) 公司回复：

1、业务模式说明

公司主营业务为缝纫机应用类产品、汽车应用类产品（包括新能源汽车驱动电机、配套电机以及动力总成控制类产品）以及智能控制器的研发、生产与销售。

缝纫机应用类产品主要应用于工业用、家用缝纫机，主要客户为日本兄弟、伸兴等，业务以外销为主，受国际经济形势、下游客户对缝纫机设备的购置和更新升级周期影响较大，季节性特征不明显。本期，公司缝纫机应用类产品季度销售变化不大，2022年下半年开始，受国际经济下行影响，欧美消费市场低迷，订单大幅减少。2023年下半年开始，公司缝纫机电机业务开始逐步恢复，电动工具电机订单进入量产，同比增幅较大。

汽车应用类产品主要为新能源汽车驱动电机，主要客户为上汽通用五菱、蜂巢传动、蔚然动力、小鹏汽车、理想汽车等整车品牌，业务受客户定点、新车型上市量产、新能源补贴政策等影响较大。对于整车销售市场而言，四季度一般为销售旺季，具有一定的季节性；但由于新能源整车厂对未来订单的数量存在一定预期，新能源汽车零部件厂商一般会根据下游汽车行业的需求提前准备材料，安排生产和销售，因此新能源汽车零部件行业的季节性特征并不明显，但受到整车企业生产订单的间接影响，一般而言下半年收入规模增长较快，第三、第四季度收入较高。本期，公司汽车应用类产品因新能源汽车购置补贴政策退出，行业价格战导致终端市场不稳定、部分消费者持观望态度等原因，一季度营业收入同比下降幅度较大，二、三季度市场逐渐回暖，四季度部分客户新车型上市，且公司新建的德清产线于三季度量产，能更好地满足客户需求，因此，四季度营业收入增幅较大。

智能控制器产品主要应用于扫地机器人、吸尘器、空调、电磁炉等，主要客户为科沃斯、添可、伊莱克斯、春菊等家电品牌，受年中 618、双十一、双十二、春节等销售旺季影响，第二、第四季度销售量可能相对集中。本期，公司智能控制器产品销售旺季主要集中在二季度和四季度。

综上所述，公司智能控制器业务存在一定的季节性特点，汽车应用类和缝纫机应用类产品季节性特点不明显，主要还是受市场环境、客户结构、产品结构影响较大。

## 2、同行业可比公司说明

公司主营业务中汽车应用类产品销售占比为 61.02%，同时季节性波动较大，公司与同行业上市公司（英搏尔，主营新能源汽车驱动电机、总成及电源业务）及下游终端新能源汽车销量分季度收入变动对比分析如下：

公司	一季度	二季度	三季度	四季度
新能源乘用车批发销量[注]	16.94%	23.04%	26.68%	33.34%
英搏尔（300681）	13.13%	23.56%	27.51%	35.80%
方正电机	17.85%	22.85%	24.50%	34.81%



注：数据来源为中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（CPCA）。

公司营业收入变动趋势与所处行业变化趋势一致，与同行业上市公司相比，不存在明显异常。

### 3、结合会计政策说明

公司的收入确认具体方法为：（1）内销产品：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。

（2）外销产品：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。

结合企业会计准则，公司的履约业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入，在与客户签订合同、发货并取得相关收入确认单据后确认收入，符合企业会计准则规定，不存在提前确认收入或跨期确认收入的情形。

#### （二）会计师回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

##### 1、针对收入确认执行的审计程序：

（1）了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（2）获取主要销售合同，检查主要合同条款或条件，评价收入确认政策是否适当。

（3）对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库单、客户签收单、客户结算单、资金收付记录等；对于外销收入，获取电子口岸信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同或订单、出口报关单、货运提单等支持性文件。

（4）查阅行业研究资料，了解新能源汽车驱动电机市场的销售情况、行业政策等。

（5）对营业收入按月度、产品等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因。

(6) 获取公司分季度的收入明细表，将公司的分季度收入变动与同行业上市公司对比分析，是否存在明显异常。

(7) 结合应收账款对主要客户函证本期销售额和应收账款余额，对主要客户访谈确认发生的交易、应收等情况。

## 2、针对收入截止性测试执行的审计程序：

(1) 获取资产负债表日前后确认收入的销售明细，检查收入确认单据，分析是否计入对应的会计期间。

(2) 获取资产负债表日的发出商品明细表，检查发出商品相应的期后确认收入情况是否与收入确认时点相符。

(3) 检查资产负债表日后是否存在大额销售退换货情况，分析退换货的原因是否合理，账务处理是否准确。

基于执行的审计程序，我们认为：

方正电机公司营业收入变动趋势与所处行业变化趋势一致，与同行业上市公司相比，不存在明显异常，不存在第四季度提前确认收入或跨期确认收入的情形。

## 问询函问题 6

“关于应收账款。年报披露，报告期末你公司应收账款账面价值 10.79 亿元，与期初相比增长 42.20%，而报告期你公司营业收入增长率仅 7.09%。此外，你公司应收账款周转率从上年同期的 3.56 下降至本报告期的 2.72。审计报告将应收账款坏账准备的计提列为关键审计事项之一。

请你公司：

(1) 说明报告期应收账款账面价值大幅增长、应收账款增长率远高于营业收入增长率的原因及合理性，报告期你公司的销售模式、信用政策等是否发生重大变化，如是，说明具体情形；

(2) 结合应收账款的账龄结构、计提政策、期后回款情况、周转率下降的情况以及同行业公司坏账计提比例等，说明报告期应收账款坏账准备计提是否充分。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。”

(一) 公司回复：

1、说明报告期应收账款账面价值大幅增长、应收账款增长率远高于营业收入增长率的原因及合理性，报告期你公司的销售模式、信用政策等是否发生重大变化，如是，说明具体情形

(1) 期末应收账款大幅增长的原因及合理性

期末应收账款账面价值较上期增加 32,006.69 万元，增长 42.20%，主要系因客户结构以及产品结构变化导致四季度应收账款增加，期末应收账款均在信用期内。主要客户应收账款两期变动列示如下：

单位：万元

客户	2023.12.31	2022.12.31	变动额	变动率
A	36,423.32	22,075.80	14,347.52	64.99%
B	23,131.58	15,484.67	7,646.91	49.38%
C	11,574.37	4,841.76	6,732.61	139.05%
D	9,819.80	11,649.82	-1,830.02	-15.71%
E	2,486.45	1,144.54	1,341.91	117.24%
合计	<b>83,435.52</b>	<b>55,196.59</b>	<b>28,238.93</b>	<b>51.16%</b>

期末应收账款大幅增加主要系：

A 客户于 2023 年中及下半年推出两款新车型，市场销量较好；同时公司为配套客户生产，新建的德清产线于 2023 年四季度开始量产供货，期末相关应收账款尚在信用期内。

B 客户一款车型自 2022 年四季度上市以来，前期销量不佳，2023 年四季度重新调整上市后，较同期销量大幅增长，期末应收账款尚在信用期内；同时，2022 年以来该客户个别产品发生较大金额的质量索赔，因未开出索赔发票，该部分应收账款未抵减计提的与质量索赔相关的预计负债，导致期末应收账款余额较大。

C 客户应收账款大幅增加主要系一款新车型自 11 月份上市以来，市场反映

较好，与该款车型相关的应收账款大幅增加，期末应收账款尚在信用期内。

(2) 应收账款增长率远高于营业收入增长率的原因及合理性

本期应收账款增长率远高于营业收入增长率主要系受行业政策、市场环境、客户结构、产品结构等因素影响。

1) 分季度变动分析

公司分季度营业收入两期变动列示如下：

单位：万元

项 目	一季度	二季度	三季度	四季度
2023 年度	44,548.03	57,027.27	61,145.53	86,876.65
2022 年度	57,078.33	49,847.82	61,538.59	64,599.47
变动额	-12,530.30	7,179.45	-393.06	22,277.18
变动率	-21.95%	14.40%	-0.64%	34.49%

2023 年一季度营业收入同比大幅下降主要原因系新能源汽车购置补贴政策退出，行业价格战导致终端市场不稳定、部分消费者持观望态度。二、三季度市场逐渐回暖，公司部分客户新车型于三、四季度上市，市场反馈较好，公司新建的德清产线于三季度量产，能更好地满足客户需求，因此，四季度营业收入增幅较大。四季度营业收入的大幅增长导致期末应收账款增长率高于营业收入增长率。

2) 分客户变动分析

本期主要客户营业收入两期变动列示如下：

单位：万元

客户	2023 年度	2022 年度	变动额	变动率
A	67,568.34	27,504.33	40,064.01	145.66%
B	37,222.37	34,599.13	2,623.24	7.58%
D	30,286.96	33,100.69	-2,813.73	-8.50%
C	26,864.45	45,091.79	-18,227.34	-40.42%
E	6,545.82	5,996.48	549.34	9.16%
合 计	168,487.95	146,292.42	22,195.53	15.17%

本期主要客户应收账款增长率、营业收入增长率列示如下：

客户	应收账款增长率	营业收入增长率
A	64.99%	145.66%
B	49.38%	7.58%
C	139.05%	-40.42%
D	-15.71%	-8.50%
E	117.24%	9.16%

A 客户于 2022 年下半年量产供货，叠加本期新车型的陆续上市且市场反馈良好，本期三、四季度营业收入大幅增长，其应收账款增长率虽然低于营业收入增长率，但因营业收入增长幅度较大，期末应收账款余额变动较大，对整体应收账款增长率影响较大。B 客户应收账款增长率高于营业收入增长率主要系其四季度推出新车型等因素导致期末应收账款余额较大。C 客户应收账款增长率远高于营业收入增长率主要系其一款车型（公司独供电机）于 2021 年上市以来一直销量较好，本期开始出现市场疲软、销售饱和，营业收入下降幅度较大；但是，该客户 11 月份上市的新车型，市场反映较好，11 月、12 月销售收入大幅增长，期末应收账款大幅增加。E 客户应收账款增长率高于营业收入增长率系其四季度推出新产品，期末应收账款余额较大。

### （3）销售模式、信用政策等是否发生重大变化

公司销售模式与上期相比无变化，主要客户信用期为 90 天，与上期无重大变化。公司 2023 年第四季度实现营业收入 8.7 亿元，按 3 个月账期，换算成含税收入为 9.8 亿元，公司一年以内应收账款账面余额 10.8 亿元，差异主要系个别客户付款进度相比合同账期有所延长，以及因票据传递、客户审批流程等因素，部分客户实际账期略大于 3 个月，期后回款说明详见 2、（3）期后回款情况。

因此，期末应收账款余额基本在信用期内，应收账款增长率高于营业收入增长率主要系受行业政策、市场环境、客户结构、产品结构等因素影响，与销售模式、信用政策无关。

2、结合应收账款的账龄结构、计提政策、期后回款情况、周转率下降的情况以及同行业公司坏账计提比例等，说明报告期应收账款坏账准备计提是否

## 充分

### (1) 应收账款的账龄结构

单位：万元

账 龄	2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	108,035.47	98.05	76,188.27	93.51
其中：6 个月以内	106,874.28	97.00	75,349.78	92.48
7-12 个月	1,161.19	1.05	838.49	1.03
1 至 2 年	816.54	0.74	1,424.21	1.75
2 至 3 年	161.50	0.15	74.38	0.09
3 至 5 年	183.29	0.17	215.95	0.27
5 年以上	978.98	0.89	3,575.81	4.38
合 计	<b>110,175.78</b>	<b>100.00</b>	<b>81,478.62</b>	<b>100.00</b>
坏账准备	2,320.17		5,629.69	
坏账准备计提比例	2.11%		6.91%	

公司期末应收账款主要为 6 个月以内，占比 90%以上，且本期末 6 个月以内应收账款较上期大幅增加，占比 97%。期末 5 年以上应收账款大幅减少，主要系本期对该部分应收账款核销。

### (2) 计提政策

公司根据《企业会计准则》，以单项或组合的方式对应收款项预期信用损失进行估计，计提坏账准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则在单项基础上对该资产计提预期信用损失。当单项应收款项无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对划分为风险组合的应收款项，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

### (3) 期后回款情况

公司期末前十名应收账款期后回款情况列示如下：

单位：万元

客户	期末余额	截至 2024.05.31 已回款	回款比例 (%)
第一名	36,423.32	32,008.81	87.88
第二名	23,131.58	21,705.16	93.83
第三名	11,574.37	11,574.37	100.00
第四名	9,819.80	9,819.80	100.00
第五名	2,486.45	2,461.67	99.00
第六名	2,039.88	2,039.88	100.00
第七名	1,380.34	1,380.34	100.00
第八名	1,290.14	1,290.14	100.00
第九名	1,210.81	1,210.81	100.00
第十名	1,086.29	1,086.29	100.00
合计	<b>90,442.98</b>	<b>84,577.27</b>	<b>93.51</b>
占应收账款余额比例	<b>82.09%</b>		

公司主要客户期后回款情况较好。

#### (4) 应收账款周转率

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
应收账款	107,855.62	75,848.93
营业收入	249,597.48	233,064.20
应收账款周转率	2.72	3.56
应收账款周转天数	132	101

本期应收账款周转率较上期下降主要系公司前三季度营业收入同比下降，但第四季度营业收入较上期大幅增长，拉低了整体应收账款增长率。

#### (5) 同行业公司坏账计提比例

单位：万元

项目	英搏尔 (300681)	精进电动 (688280)	和而泰 (002402)	方正电机
应收账款余额	80,061.95	38,590.75	211,603.25	110,175.78
其中：1年以内	63,131.59	29,084.57	193,413.40	108,035.47

项 目	英搏尔 (300681)	精进电动 (688280)	和而泰 (002402)	方正电机
1年以内应收账款占比	78.85%	75.37%	91.40%	98.05%
坏账准备余额	15,747.73	8,459.68	6,774.91	2,320.17
坏账准备计提比例	19.67%	21.92%	3.20%	2.11%

公司 2023 年坏账计提比例为 2.11%，略低于和而泰，主要系公司应收账款质量较好，期末 98%以上为 1 年以内应收账款。英搏尔、精进电动坏账准备计提比例较高，主要系其期末应收账款余额中部分应收账款质量较差，单项计提坏账准备，剔除该部分应收账款影响后，坏账计提比例分别为 5.69%、2.92%。

公司与同行业公司坏账计提政策对比如下：

项 目	英搏尔 (300681)	精进电动 (688280)	和而泰 (002402)	方正电机
3 个月以内	5.00	1.00	2.00	1.00
3-6 个月	5.00	5.00	2.00	1.00
7-12 个月	5.00	5.00	2.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3 年	20.00	30.00	20.00	30.00
3-4 年	50.00	50.00	50.00	50.00
4-5 年	80.00	80.00	50.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

公司应收账款质量较好，故区分 6 个月以内应收账款，6 个月以内应收账款坏账计提比例与精进电动接近，6 个月以上应收账款坏账计提比例总体上与同行业差异不大。

综上所述，公司期末应收账款质量较好，基本为 6 个月以内，且期后回款率较高，与同行业公司坏账政策不存在重大差异。公司坏账准备计提充分。

## （二）会计师回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解和评价与应收账款预期信用损失相关的内部控制的设计有效性。
- 2、结合行业特点及信用风险特征，评价管理层确定的预期信用损失模型是否符合企业会计准则的规定及行业惯例。
- 3、将公司应收账款坏账计提政策、计提比例、应收账款周转率与同行业上市公司对比分析，是否存在明显异常。
- 4、向管理层访谈了解应收账款增加的原因。
- 5、获取公司每季度末的应收账款明细表、分月分客户的营业收入明细表，结合客户销售情况分析期末应收账款金额较大的原因。
- 6、检查本期客户销售模式、信用政策，是否与上期发生较大变化。
- 7、获取公司账龄分析表和坏账准备计提表，检查账龄划分是否准确，复核坏账准备计提是否准确。
- 8、执行应收账款函证程序和期后回款检查情况，评价坏账准备计提的合理性。

基于执行的审计程序，我们认为：

方正电机公司应收账款账面余额大幅增长、应收账款增长率远高于营业收入增长率主要系受行业政策、市场环境、客户结构、产品结构等因素影响，公司销售模式、信用政策未发生重大变化。

方正电机公司应收账款坏账准备计提充分，与同行业公司坏账政策不存在重大差异。

#### 问询函问题 7

“关于存货。年报披露，报告期末你公司存货账面余额 3.45 亿元，计提跌价准备 6,772.46 万元，其中本报告期计提跌价准备 3,266.96 万元，转回或转销跌价准备 2,670.96 万元。

请你公司：

(1) 结合存货的类别、在手订单等说明存货可变现净值的确认依据及测算过程，并说明存货跌价准备的计提是否谨慎、充分；

(2) 结合报告期大额转回或转销跌价准备的情况，说明可变现净值测算过程中的相关重要假设及关键参数与前期计提时相比是否发生较大变化，说明前期存货跌价准备计提是否合理、充分。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明就存货可变现净值测算等执行的审计程序和审计结论。”

(一) 公司回复：

1、结合存货的类别、在手订单等说明存货可变现净值的确认依据及测算过程，并说明存货跌价准备的计提是否谨慎、充分

(1) 各类存货的跌价政策

期末，公司对存货进行清查，根据企业会计准则的要求，对存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则规定，并得到一贯的执行。

(2) 期末存货在手订单覆盖率

单位：万元

项目	2023.12.31	
	存货原值	期末在手订单
金额	34,491.47	30,382.78
订单覆盖率[注]	88.09%	

注：订单覆盖率=在手订单金额\*(1-综合毛利率)/当期期末库存商品余额

公司采取“以销定产”与“合理库存”相结合的经营模式，保持了一定数量的存货以应对市场需求波动和订单快速交付的要求。期末存货对应的在手订

单金额占比为 88.09%，存货期后结转率较高。公司存货跌价准备计提谨慎、充分。

2、结合报告期大额转回或转销跌价准备的情况，说明可变现净值测算过程中的相关重要假设及关键参数与前期计提时相比是否发生较大变化，说明前期存货跌价准备计提是否合理、充分。

本期，公司存货跌价准备情况列示如下：

单位：万元

项 目	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	2,784.77	2,158.13		750.66		4,192.24
在产品	832.35	52.30		404.67		479.98
库存商品	2,318.69	825.06		1,467.05		1,676.70
发出商品	240.66	231.46		48.58		423.54
<b>合 计</b>	<b>6,176.47</b>	<b>3,266.95</b>		<b>2,670.96</b>		<b>6,772.46</b>

本期存货跌价准备减少均为转销，不存在大额存货跌价准备转回情况。

本期大额存货跌价转销原因主要系：（1）本期因搬迁新厂房，对以前年度因市场项目需求变更、产品切换等原因，单项计提跌价的部分存货按废品销售处理，转销存货跌价准备 1,650.84 万元。（2）子公司方德电机（越南）科技有限公司 2022 年因某客户工厂关闭，订单取消，相关产品、原材料为该客户专用，预计短期内无法获得新的订单，按可变现净值计提存货跌价准备 388.78 万元。本期业务部积极开拓寻求新的客户，部分存货实现销售，转销存货跌价准备 297.65 万元。（3）子公司深圳高科润部分电子元器件产品本期因客户项目终止计提存货跌价准备后，部分按废品销售处理，转销存货跌价准备 470.91 万元。

因此，公司可变现净值测算过程中的相关重要假设及关键参数与前期保持一致，存货跌价准备金额的转销或转回处理符合《企业会计准则》规定，前期存货跌价准备计提合理、充分。

（二）会计师回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解和评价公司与存货减值测试相关的关键内部控制的设计和运行有效性。
- 2、了解公司计提存货跌价准备的计算过程，评价公司计算可变现净值所涉及的重要假设及关键参数的合理性。
- 3、获取存货减值计算表，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，检查管理层对存货跌价准备的计算过程，测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，以及存货跌价准备计提金额是否准确。
- 4、将公司存货跌价计提政策、计提比例、存货周转率与同行业上市公司对比分析，是否存在明显异常。
- 5、结合对存货实施的监盘及函证程序，检查存货的数量及状况。
- 6、检查公司存货跌价准备大额计提、转销或转回的会计凭证，检查相关会计处理是否恰当。
- 7、检查存货减值相关信息在财务报表中的列报和披露是否准确。

基于执行的审计程序，我们认为：

方正电机公司存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定，计提谨慎、充分。

方正电机公司可变现净值测算过程中的相关重要假设及关键参数与前期保持一致，前期存货跌价准备计提合理、充分。

本回复仅向深交所报送及披露（如适用）使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年6月6日