

关于广州惠威电声科技股份有限公司
2023 年年报问询函中有关财务会计问题的
专项说明

容诚专字[2024]361Z0428 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目 录

问题 1.....	1
问题 3.....	9
问题 4.....	15
问题 5.....	18

关于广州惠威电声科技股份有限公司 2023 年年报问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2024] 361Z0428 号

根据问询函的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中提到的需要年审会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

（除特别注明外，以下金额单位为人民币元）

问题 1

一、公司回复

（一）请分析说明你公司主要竞争对手及产品，产品与竞品在性能指标、销售价格等方面的比较优势，结合市场经营环境、行业发展状况、可比公司收入水平及你公司客户储备、在手订单、销售价格变动等情况，详细说明你公司主营业务成长性，充分提示你公司营业收入低于 3 亿元的风险。

1、公司主营业务成长性

（1）主要竞争对手、产品及比较优势

公司 2023 年年报显示，主要产品为自有品牌家庭影院系列（占营业收入比重 30.19%）、专业音响系列（占营业收入比重 24.81%）、公共广播系列（占营业收入比重 24.01%），上述产品合计占营业收入 79.01%，上述产品在市场上的主要竞争对手为 HARMAN、BOSE、B&W 等国际知名家庭影院品牌、国内上市公司“七九七”及其他主营业务为专业音响和公共广播的非上市公司。公司家庭影院产品与国际品牌的竞品相比有明显的价格优势，以公司家庭影院旗舰产品 Swans2.8A 为例，采用 16 只扬声器组成的标准线性声源、1 只 6.5 英寸中音单元和 2 只 8 英寸低音单元的专业配置，售价约为 13 万元/对，对标的国际品牌产品为 B&W 的 802 D4，与之对比 Swans2.8A 拥有更丰富的配置并且价格低约 50%；

以公司家庭影院产品 M5A 为例，采用三分频设计配以 8 英寸低音单元，配置了丰富的输入接口，售价约为 8000 元/对，近似价位的竞品多为二分频设计并且低频单元尺寸较小，与近似配置的竞品相比，M5A 具有价格优势并且在国内头部电商平台的高保真板块销量领先。与国内对手相比，公司具有较强的品牌优势，经过 30 多年的积累，“惠威”品牌已成为中国中高端音响品牌中的一员，在国内家庭影院市场中，“惠威”品牌在消费者心中形成了较高的知名度和良好的美誉度，形成了明显的品牌优势，公司产品获得了共 17 次美国国际消费电子展 CES 创新大奖（CES Innovations Awards），公司在该奖项的获奖总数超过国内音响同行，同时其他产品也获得了如欧洲汽车多媒体竞赛联盟（EMMA）等数个细分领域的奖项。

（2）市场经营环境、行业发展状况

受制于较高的客单价以及消费者消费习惯的变化，家庭影院板块的业绩有见顶和下滑迹象，但在专业音响和公共广播板块仍处在上升的态势。根据《中国电子音响行业发展报告 2023 年版》显示，我国专业音响市场规模在 2020 年达到 415.42 亿元，同比 2019 年增长 10.16%；2021 年达到 462.51 亿元，同比增长 11.34%；2022 年达到 511.39 亿元，同比增长 10.57%；2023 年上半年达到 279.58 亿元。

（3）可比公司收入水平及公司客户储备、在手订单、销售价格变动

以主营业务为专业音响产品的上市公司“七九七”为例，其披露的财务数据中，2023 年专业音响产品营业收入占主营业务总收入约 54%，专业音响产品收入总额约 1.34 亿元，同比增长约 6%，毛利率约 15%。公司 2023 年年报中，专业音响系列以及公共广播系列营业收入分别为 5,532.44 万元和 5,353.66 万元，同比增长分别为 11.33% 及 15.97%，产品毛利率分别为 30.46% 及 27.39%，产品价格稳定且毛利率水平健康，上述两项在 2023 年营业收入占比合计达到 48.82%，结合市场经营环境和行业发展状况并与可比公司相比，公司在上述两项板块的收入仍有一定的增长潜力。在客户储备以及订单获取上，公司专业音响和公共广播的代理数分别达到 41 和 51 个，覆盖全国 31 个省、76 个市，每年完成销售及安装工程案例上千例并随着渠道拓展逐年递增。

综上，公司处在主营业务细分板块转型过程中，营业收入低于3亿元，但公司已在增长板块上进行有效布局和拓展，该增长板块能为公司在未来主营业务收入上带来一定的成长性。

2、风险提示

2023年，公司实现营业收入22,298.58万元，同比下降1.46%，且公司自2017年上市以来，营业收入持续低于3亿元。与国内国际领先的竞争对手相比，公司在技术研发实力、营销策略及规模等方面还存在一定差距。虽然近些年来公司继续深耕高品质音响领域以回报认可公司产品的消费者，并持续探索主营业务的拓展，已在品牌、性能、质量上处于国内同行业领先地位，但如果公司未来主要产品结构及业务类型未能产生重大突破或有效进展，则有可能面临行业竞争加剧所导致的市场地位下降等风险。在国民经济发展速度放缓，电子音响市场发展逐渐趋于平稳，及居民消费倾向有待修复的背景下，若未来公司主要产品未获得更多消费者认可或者公司未及时有效开拓新的业务领域，则存在营业收入难以回升甚至出现进一步下滑的风险。提请广大投资者注意投资风险。

（二）请按照本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中关于营业收入扣除的相关规定，全面核实营业收入扣除是否充分、准确、完整，是否存在其他需要予以扣除的收入。

1、2023年度营业收入扣除情况

项目	2023年度		2022年度	
	金额（万元）	具体扣除情况	金额（万元）	具体扣除情况
营业收入	22,298.58		22,628.26	
营业收入扣除项目合计金额	417.39		476.82	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	1.87%		2.11%	
一、与主营业务无关的业务收入	—	—	—	—
1.正常经营之外的其他业务收入。 如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之	417.39	出租房产及销售材料等其他业务收入	476.82	出租房产及销售材料等其他业务收入

项 目	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	具体扣除情况	金额（万元）	具体扣除情况
外的收入。				
与主营业务无关的业务收入小计	417.39		476.82	
二、不具备商业实质的收入	—	—	—	—
不具备商业实质的收入小计	-		-	
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入	-		-	
营业收入扣除后金额	21,881.19		22,151.44	

2、营业收入扣除情况说明

根据《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中关于营业收入扣除的相关规定，营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

公司的主营业务为各类音响设备、扬声器的研发、生产和销售。公司正常经营之外的其他业务收入，主要包括出租房产的租金收入及销售材料的业务收入，总计 417.39 万元，已全额作为营业收入扣除项。

除此之外，本会计年度以及上一会计年度，公司无其他不具备资质的金融业务收入、无新增贸易业务、无关联交易收入、未发生企业合并、无其他未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入、无不具备商业实质的收入。

综上所述，营业收入扣除已充分、准确、完整，不存在其他需要予以扣除的收入。

（三）你公司 2023 年发生销售费用 2,629.59 万元，同比增长 9.94%；主营多媒体系列、喇叭系列、汽车音响产品营业收入分别为 1,951.54 万元、1,127.67 万元、556.34 万元，同比分别减少 35.81%、17.67%、30.41%。请说明你公司在销售费用增长情况下，主要产品营业收入下滑的具体原因及合理性，已采取改善收入的具体措施，并评估相关措施的有效性。

1、主要产品营业收入下滑原因说明

营业收入构成（分产品）

单位：万元

分产品	2023年度	2022年度	增减变动
家庭影院系列	6,731.85	6,822.69	-1.33%
专业音响系列	5,532.44	4,969.35	11.33%
公共广播系列	5,353.66	4,616.28	15.97%
多媒体系列	1,951.54	3,040.35	-35.81%
喇叭系列	1,127.67	1,369.75	-17.67%
汽车音响	556.34	799.49	-30.41%
其他	965.09	990.38	-2.55%
耳机系列	79.97	19.97	300.45%
合计	22,298.58	22,628.26	-1.46%

2023年发生销售费用 2,629.59 万元，相比去年同期增加 237.83 万，增长 9.94%，其中，主要系人工费用、广告及展位费和销售服务费增加所致。

(1) 人工费用相比去年同期增加 126.19 万，增长 10.58%，主要原因是本期公司近两年大力发展的线下工程直销团队取得了较好的销售业绩，相比去年同期增加 53.3%，为激励员工，对应销售人员的提成金额增加所致；另外在电子消费市场整体低迷、公司销售额下滑的情况下，公司扩增了推广团队，优化推广策略，加大产品营销推广的力度，相关费用的投入对收入的增长可能存在滞后效益；

(2) 广告及展位费和销售服务费相比去年同期增加 242.97 万，增长 30.77%，主要是为拓展产品生态，增加产品体验，提升获客能力，公司新增两家线下专卖店，新增租赁费用；为促进线上产品销售，公司加大了电商平台的投入及客户维护力度，但是由于 2023 年电子消费市场整体低迷、同时公司缺乏新款热销产品等原因，线上销售额仍有所下降，相比去年同期下降 6.14%。

2023 年的营业收入总额 22,298.58 万元，同比减少 1.46%，其中，主要通过线下经销及工程直销渠道进行销售的专业音响系列和公共广播系列营业收入分别同比增加 11.33% 和 15.97%；但是多媒体系列、喇叭系列、汽车音响系列产品营业收入分别同比减少 35.81%、17.67% 和 30.41%，其下降原因分析如下：

(1) 多媒体系列产品主要通过线上销售，营业收入下降的主要原因是 2023

年线上电子消费市场购买力下降，公司缺乏新款的热销产品，并且随着线上销售运营成本的提升，经销商提货也有所减少；

（2）公司的喇叭产品主要面向个体消费者，如音响发烧友等，喇叭市场需求改变，部分音响发烧友从购买喇叭等音响配件自己组装音响转变为直接购买音响成品，导致喇叭系列产品营业收入下降；

（3）公司的汽车音响产品主要应用于汽车音响后装市场，随着新能源汽车音响系统智能化的普及，传统的改装音响业务受到了一定的打击，后装音响市场整体均呈下降趋势。

2、已采取改善收入的具体措施及有效性

2024年，公司采取了多种方式加快业务承接和实施的推动工作，保障设计、生产、销售及经营等各种环节的有效及有序进行，全面增强公司核心竞争力，确保公司未来持续盈利能力得到明显改善。采取的各项改善收入的措施如下：

（1）快速响应市场，加速研发，积极推出新品，保证产品的更新换代；

（2）采取分品、分渠道销售模式，互不冲突，形成多种竞争力共同面对市场；

（3）改造原有厂房、增加设备，优化产线结构，提升产能，为新产品、大客户订单落地做前期准备；

（4）积极拥抱新能源汽车领域，研发适合新能源汽车的音响产品，完善产品线，加强市场推广，尽快实现该领域的突破；

（5）进一步优化、完善销售渠道，加大了推广力度，不定期实施促销活动，协助渠道客户进行产品推广活动。

截至2024年5月末，多媒体系列已成功推出1款新品，喇叭系列已推出4款新品，汽车音响系列已推出1款适用新能源车的喇叭新品。并且，公司也对部分现有产品进行了升级改进，以争取赢得更多的市场份额，为收入增长提供源泉和动力。

2024年，多媒体系列和喇叭系列产品的销售情况已有明显好转，如下表所示，2024年第一季度的订单金额（含税）分别为541.38万元和287.19万元，相比去年同期分别增加12.49%、1.79%。但汽车音响的线下销售情况暂未见好转，2024年第一季度的订单金额（含税）为67.59万元，相比去年同期下降54.42%。2024年5月，公司进一步调整汽车音响销售策略，并针对汽车音响代理商推出了优惠政策，公司正积极应对市场变化，尽快恢复营业收入的增长态势。

单位：万元

分产品	2024年度第一季度	2023年度第一季度	增减变动
多媒体系列	541.38	481.28	12.49%
喇叭系列	287.19	282.15	1.79%
汽车音响系列	67.59	148.30	-54.42%

（四）你公司2023年第一名客户销售金额为3,903.83万元，占营业收入的比重为17.51%。请说明该客户与你公司合作历史、关联关系、近三年销售额及销售产品类别，你公司是否存在单一客户的重大依赖，是否影响你公司后续日常经营的稳定性。

1、与第一大客户的合作情况

公司2023年第一大销售客户为国内头部大型电商平台企业之一，与公司合作年限10余年，与公司无关联关系，销售产品类别包括家庭影院系列、多媒体系列、公共广播系列、专业音响系列、汽车音响系列、喇叭系列和耳机系列等。2023年、2022年、2021年的销售额分别为3,903.83万元、4,635.76万元和6,119.91万元。

2、单一客户重大依赖分析

该客户凭借其在行业地位、客户资源等方面的积累优势，已连续至少三年成为公司的第一大客户，并且与公司已合作十余年，由此可见该合作已形成可持续的商业模式，并且双方已经形成较为稳定的长期合作关系。

从客户的可替代性来说，该客户提供的平台受众大、运营成熟但也并非无可替代，公司在与现有客户保持稳定的合作关系的同时也与国内其他头部大型电商平台合作，公司未来将持续增加资源投入，并积极拓展新的销售渠道。随着电商

销售及直播行业的兴起，公司可以将该商业模式及运营经验服务于更多客户。并且，公司有国内外签约代理商 200 余户，企业客户数量众多。该客户 2021 年至 2023 年销售额占比总营业收入比例分别为 21.14%、20.49%、17.51%，呈现逐年下降趋势。

综上所述，公司对单一客户不存在重大依赖，不影响公司后续日常经营的稳定性。

二、年审会计师的核查情况

（一）核查程序：

就上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1.了解和评价公司与收入确认相关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制运行的有效性；

2.根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》，复核公司营业收入扣除的准确性、完整性、合理性；

3.按产品类型、客户类型及结合销售费用的波动情况对营业收入变动情况进行分析，识别本期收入金额是否存在重大或异常波动，判断营业收入变动的合理性；

4.对收入的发生认定进行测试，检查主要客户交易涉及的销售合同、订单、客户收货确认记录、对账单等支持性文件；

5.结合应收账款审计，向主要客户实施函证程序，函证内容包括应收账款余额和本期交易金额；

6.对销售费用执行细节性测试，核实费用发生的真实性、完整性及分配的准确性；

7.执行截止性测试，检查收入、销售费用是否计入正确的会计期间；

8.对主要客户进行背景调查，了解其与公司的业务合作情况，核实其与公司是否存在关联关系。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1.公司 2023 年度营业收入扣除充分、准确、完整，不存在其他需要予以扣除的收入；

2.公司 2023 年度收入及销售费用列报真实、准确，销售费用增长与营业收入变动趋势不一致，具有一定合理性；

3.公司与 2023 年第一名客户为长期合作关系，具有真实商业交易背景，不存在关联关系，销售产品类别包括家庭影院系列、多媒体系列、公共广播系列、专业音响系列、汽车音响系列、喇叭系列和耳机系列等。2023 年、2022 年、2021 年的销售额分别为 3,903.83 万元、4,635.76 万元和 6,119.91 万元。公司不存在对单一客户的重大依赖。

问题 3

一、公司回复

（一）根据年报产销数据，你公司 2023 年销售量为 57.85 万套，同比减少 10.6%，库存量为 21.61 万套，同比增长 37.3%。请结合库存商品的具体型号、构成、库龄、销售情况、在手订单、期后结转情况等，说明在销售量下降的情况下，本年库存量、库存商品余额大幅增长的原因，结合库存商品用途及性能指标、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、对应在手订单、可变现净值等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理。

1、库存量、库存商品余额大幅增长原因

报告期末，公司库存商品余额为 6,803.63 万元，相比年初增加 1,189.61 万，库存商品的库龄明细如下表：

单位：万元

库龄	2023 年末	2022 年末	增减变动
1 年以内	5,094.67	3,701.46	1,393.21
1-2 年	686.30	1,334.46	-648.16
2-3 年	602.96	215.11	387.85
3 年以上	419.69	362.99	56.70
合计	6,803.63	5,614.02	1,189.61

2023 年末、2022 年末库龄在 1 年以上的库存商品金额分别为 1,708.96 万元、1,912.56 万元，说明库存商品库龄状况好转，销售已逐步恢复。库存商品余额大幅增长，主要源于 1 年以内的库存商品金额大幅增加，主要系 2023 年公司产量逐步恢复，原材料生产加工成为库存商品所致。

期末库存商品是根据预测需求进行生产计划，储备客户所需库存商品，无在手订单，2023 年公司按照销售预测及安全库存数量进行备货销售，销售情况不达预期，导致期末库存商品金额有所增加。

2024 年 1-3 月，公司对外销售结转成本 2,804.13 万元，占 2023 年末库存商品余额的 41.22%。截至 2024 年 3 月末，库存商品余额为 6,067.69 万元，相比 2023 年末减少 735.94 万元，下降 10.82%。

2、存货跌价准备的计提方法

公司依据《企业会计准则第 1 号-存货》及其应用指南的相关规定，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。公司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预计售价减去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。按照成本与可变现净值孰低对存货进行减值测试，对于成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。

公司原材料主要包括电子器件、结构件、各类辅材，公司对其资产状况进行核查，分析其质量状况并计提跌价：针对位于不良品仓且库龄在 1 年以上的原材料，全额计提减值准备；针对位于良品仓但库龄在 1 年以上的原材料，按照 2023 的生产领用量计算其未来预计可消耗时间，按照未来领料库龄耗用比率评估预计将产生呆滞的材料，并全额计提存货减值准备；其余原材料可正常使用，按照预计生产的产成品的估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确认其可变现净值并进行减值测算。

公司半成品主要为各类音响半成品，跌价测算方法同原材料。

公司库存商品主要为用于对外出售的各类音响产品。对于不良品仓且库龄在 1 年以上的库存商品，全额计提减值准备；对于良品仓但库龄在 1 年以上库存商品，按照其 2023 年度的销售情况预计未来可消耗时间，对预计将产生呆滞的库存商品全额计提跌价准备；其余库存商品可正常销售，以最近一年的平均销售售价为基础，减去未来估计需要发生的销售费用及税费后确定其在报告期资产负债表日的可变现净值，按照成本与可变现净值孰低对存货进行减值测试，对于成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。

3、存货跌价准备的计提情况

公司年末的存货库龄状况如下：

单位：万元

存货名称	2023 年末余额	2023 年末库龄				期末跌价准备
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	2,812.45	1,064.60	420.19	909.38	418.28	1,125.57
在产品	634.11	634.11	-	-	-	-
库存商品	6,803.63	5,094.67	686.30	602.96	419.69	1,122.30
周转材料	30.19	30.19	-	-	-	-
发出商品	235.48	235.48	-	-	-	4.07
半成品	1,319.77	964.49	89.25	88.96	177.07	331.43
委托加工物资	4.63	4.63	-	-	-	-
合计	11,840.26	8,028.17	1,195.74	1,601.31	1,015.04	2,583.38

存货名称	2022 年末余额	2022 年末库龄				期末跌价准备
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	4,103.97	2,025.02	1,603.02	142.95	332.98	1,147.20
在产品	1,085.80	1,085.80	-	-	-	-
库存商品	5,614.02	3,701.46	1,334.46	215.11	362.99	705.86
周转材料	25.92	25.92	-	-	-	-
发出商品	410.87	410.87	-	-	-	-
半成品	1,539.73	1,130.63	151.76	34.71	222.63	267.24
委托加工物资	11.78	11.78	-	-	-	-
合计	12,792.09	8,391.48	3,089.24	392.77	918.60	2,120.30

公司 2023 年末、2022 年末库龄在 1 年以上的存货金额分别为 3,812.09 万元、

4,400.61 万元，分别占期末存货余额的 32.20%、34.40%，1 年以上的存货余额有所下降。

2023 年年末库龄 1 年以上的原材料合计 1,747.85 万元，占原材料余额的 62.15%，主要系 2020、2021 年公司战略性备货增加的贴片 IC、变压器等各类电子元器件以及盆架、管体等各类结构件。2023 年公司产量上升，部分原材料消耗速度加快，但同时部分呆滞原材料的库龄进一步增加，公司在前期已计提的存货跌价准备基础上，按照单个原材料的耗用情况对存货跌价准备进行了计提及转回，跌价准备期末余额为 1,125.57 万元，计提比例为 40.02%。

2023 年年末库龄 1 年以上的半成品合计 355.28 万元，占半成品余额的 26.92%，主要系由于缺少关键芯片而停止生产的各类音响及功放半成品。根据对应产成品的销售情况及半成品的存货状况，公司按照单个半成品的耗用情况对半成品存货跌价准备进行了计提和转回，跌价准备期末余额为 331.43 万元，计提比例为 25.11%。

2023 年年末库龄 1 年以上的库存商品合计 1,708.96 万元，占库存商品余额的 25.12%。公司的生产模式为备货模式，即采取按照销售预测加一定量安全库存的生产模式，且公司音响制品为非易耗品，存放及可使用年限较长。基于公司部分产品的销售不及预期，且公司产品品类较多，按照过去年度的销售情况及预计去库存时间，评估库存商品存在滞销或积压的风险，公司按照单个库存商品的销售情况对库存商品跌价准备进行了计提、转回和转销，跌价准备期末余额为 1,122.30 万元，计提比例为 16.50%。

公司严格按照存货跌价准备计提的原则，审慎综合考虑市场情况、存货库龄、实物状况、生产领用情况、销售情况等因素计提存货跌价准备。因此，公司 2023 年年末存货跌价准备计提符合企业会计准则的规定，且存货跌价准备计提方法前后期保持一贯性，符合公司实际情况，计提是合理充分的。

（二）请说明存货跌价准备转回或转销的依据，转回或转销的具体情况，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，进一步说明前期存货跌价准备计提是否合理、充分。

1、存货跌价准备转回或转销的依据及具体情况

公司每季度末对存货跌价准备金额进行测算。如存货本季度实现对外销售，则在原已计提的存货跌价准备的金额内转销，转销金额计入对应产品营业成本。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在已计提的存货跌价准备内（如有转销，则扣除转销金额后）转回，转回金额计入当期损益。

公司 2023 年度计提、转回或转销的情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	本期增加金额		本期减少金额		2023年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,147.20	-	-	21.63	-	1,125.57
库存商品	705.86	976.55	-	560.11	-	1,122.30
半成品	267.24	64.42	-	0.23	-	331.43
发出商品	-	4.07	-	-	-	4.07
合计	2,120.30	1,045.04	-	581.96	-	2,583.38

2、可变现净值测算相关重要假设及关键参数

直接用于出售的存货，可变现净值由在正常生产经营过程中以该存货的预计售价减去销售费用和相关税费后的金额确定；需要经过加工的存货，可变现净值由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。

可变现净值测算的相关重要假设及关键参数主要包括：

（1）预计售价：区分已售和未售产品。对已售产品，按照历史销售的平均单价确定；对于未售产品，综合考虑产品定位、市场同类产品定价确定；

（2）估计的销售费用和相关税费：按照公司过去一年的销售费用和税金及附加水平合理估计；

（3）至完工时估计要发生的成本基于 BOM 中该半成品或原材料的直接材料成本占对应产成品中材料成本的比例合理估计。

可变现净值测算过程中的相关重要假设及关键参数与 2022 年相比未发生较大变化，前期存货跌价准备计提是合理、充分的。

（三）请结合音响行业技术革新、客户需求转变等影响因素，说明你公司营业收入下滑的情况下，是否存在存货积压、滞销等情形，如是，请充分提示风险。

2023 年公司营业收入 22,298.58 万元，相比去年同期下降 1.46%。截至 2023 年末，存货账面价值 9,256.88 万元，相比期初下降 13.26%。公司 2023 年、2022 年、2021 年的存货周转率分别为 1.47、1.19、1.36，2023 年存货周转情况已明显好转。公司的音响制品为非易耗品，存放及可使用年限较长，但基于公司产品销售情况不及预期的现状，公司已严格按照存货跌价准备计提的相关准则，审慎综合考虑市场情况、存货库龄、实物状况、生产领用情况、销售情况等因素，充分评估存货存在积压、滞销的风险，计提了存货跌价准备。

2024 年，公司进一步建立健全内控制度和存货管理制度，加强对存货的精细化管理，减少存货积压带来的直接和间接损失。另外，调整了部分产品价格，进行降价促销。截至 2024 年 3 月末，存货账面价值为 8,741.99 万元，相比期初下降 5.56%，针对库存消化的相关措施已初显成果。

虽然现阶段公司产品在品牌、性能、质量上处于国内同行业领先地位，但如果公司未来不能进一步提升技术研发实力、制造服务能力和综合竞争能力，则有可能面临行业竞争加剧所导致的市场地位下降、收入进一步下滑等风险。尽管公司针对库存消化已进行一系列措施并初显成效，但如果未来公司竞争对手推出了相较于公司产品品质或性价比更高的竞品，或者消费者受宏观经济、行业热点等客观原因导致客户需求转变，可能会影响公司现有库存产品的市场竞争力，从而可能导致出现库存积压、滞销的情形。提请广大投资者注意投资风险。

二、年审会计师的核查情况

（一）核查程序：

就上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1.了解及评价了管理层复核、评估和确定存货跌价准备的内部控制的设计有效性，并测试了关键控制执行的有效性；
- 2.获取存货明细表，了解各项存货的构成，分析各项存货余额波动的合理性；
- 3.分析存货周转率及周转天数，复核存货库龄，关注长库龄存货的减值风险；

4.对存货进行监盘，在监盘过程中观察存货状态，关注是否存在明显毁损；

5.了解公司存货跌价计提政策，评估管理层在存货跌价测试中使用的相关参数，包括估计售价、至完工时估计要发生的成本、销售费用和相关税费等，并选取样本进行了复核；

6.获取公司存货跌价准备计算表及转回或转销明细表，复核存货跌价准备的计提及转回或转销是否准确。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1.公司库存量、库存商品余额同比增加系产量恢复、销售备货等原因导致，具有合理性；

2.公司本报告期存货跌价准备计提充分、合理，转回或转销计算准确，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未发生较大变化，前期存货跌价准备计提合理、充分。

问题 4

一、公司回复

（一）本年计提固定资产减值准备 11.57 万元。请说明资产减值测试过程、主要参数及选取依据，结合市场需求变化、你公司收入下滑、部分资产闲置等情况，说明固定资产减值准备计提是否充分。

1、固定资产减值测试方法及过程

单位：万元

资产类别	可收回金额确定方法	账面原值	账面余值	评估值	减值计提金额
机器设备	公允价值-处置费用	27.85	12.96	1.39	11.57

上述机器设备计提减值准备的原因是，生产设备闲置出现减值迹象，预计可收回金额低于账面价值。

可收回金额的确定方法如下：

公允价值采用重置成本法，根据当前市场价、相关税费及使固定资产达到预

定可使用状态前所需发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员费服务费等。处置费用根据资产具体处置情况，估算与资产处置有关的税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所需发生的直接费用。

经市场询价及谨慎测算，上述设备的可收回金额合计为 1.39 万元（占账面原值的 5%），故将其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 11.57 万元，计入当期损益，同时计提资产减值准备。

2、固定资产减值准备计提充分性说明

暂时闲置资产的账面价值及减值准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	1,501.26	1,236.32	3.81	261.12
办公设备及其他	563.18	529.70	0.60	32.87
机器设备	179.04	133.34	24.33	21.38
运输设备	10.79	9.81	-	0.98
合计	2,254.26	1,909.17	28.75	316.34

上述资产暂时闲置的原因，主要是公司将广州生产线产能转移至子公司珠海惠威科技有限公司后，位于广州的厂房和设备处于闲置状态。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，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，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。因此公司对存在减值迹象的固定资产进行了减值测试，其中包括已经或将被闲置、终止使用或者计划处置的固定资产。部分资产虽然暂时闲置，但已使用年限较长，折旧已充分计提，账面价值较低，且尚有使用价值，可收回金额大于账面价值，因此不存在减值。经测试，已出现减值的固定资产明细如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	可收回金额	上年已计提减值准备	本年计提的减值准备
房屋及建筑物	165.83	145.43	20.40	16.59	3.81	-
机器设备	59.65	32.33	27.32	2.99	12.76	11.57
办公设备及其他	19.65	18.16	1.49	0.89	0.60	-
合计	245.12	195.92	49.20	20.46	17.18	11.57

虽然公司 2023 年营业收入相比去年同期下降 1.46%，但报告期内公司正常生产经营，相关设备正常使用，并且未来还将扩大产能。计提资产减值准备的原因是公司产能从广州转移至珠海，导致部分在广州的设备闲置而出现减值迹象所致，与收入下降无关。

综上，公司对固定资产减值的判断以及计算方法依据充分且前后期保持一致性，减值测算及计提结果合理，已对相应减值进行了充分计提。

（二）你公司上年将固定资产转入投资性房地产，用于出租并以成本模式进行后续计量，本年由投资性房地产转入固定资产原值 2,830.35 万元。请说明上述变动的原因和具体情况，转换时点的确认依据，转换前后资产折旧是否存在重大差异，租赁情况是否发生变化及减值计提的充分性，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

1、投资性房地产转入固定资产情况说明

公司 2021 年 12 月与深圳慧霖文化科技有限公司（以下简称“慧霖文化”）签订《房屋租赁合同》，约定将位于深圳市南山区部分办公室出租给慧霖文化用于办公用途，租赁面积为 705.16 平方米（占房屋总面积 1292.8 平方米的 54.53%），租赁期限自 2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日止。

2023 年上半年，慧霖文化因需求下降提出提前终止原租赁合同，并下调了租赁面积。经友好协商，将租赁面积下调至 42 平方米，每月租金 3,360 元。2023 年 12 月公司管理层出于公司未来发展规划考虑，决定将深圳办公楼转为公司自用。故公司于 2023 年 12 月，将投资性房地产原值 2,830.35 万元转为固定资产，并将对应的投资性房地产累计折旧转为固定资产累计折旧，按照资产剩余折旧年限继续按年限平均法进行折旧，转换前后不存在重大差异。

目前，该部分房产仅有少部分（约占房屋总面积的 3.25%）处于出租状态，其余房产均为公司自用。

2、减值计提的充分性说明

该资产所处位置为深圳南山智慧广场，截至 2023 年 12 月 31 日，该广场商业经营氛围良好，该办公楼的账面价值与临近区域类似物业的市场公开售价比较，

房产不存在减值迹象，无需计提资产减值准备。

二、年审会计师的核查情况

（一）核查程序：

就上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 询问管理层了解闲置固定资产的原因及未来使用安排，了解、评估管理层对闲置资产减值迹象的判断及依据；

2. 结合监盘程序，核实主要资产使用状态、是否存在明显毁损等进行判断是否存在减值迹象；

3. 获取管理层编制的固定资产减值测试表，复核计算过程是否准确；

4. 获取市场公开信息，咨询置业顾问，对比房产售价变动，评估投资性房地产是否存在减值迹象；

5. 了解投资性房地产本期变动的的原因，并结合租赁合同检查和实地观察，核实投资性房地产的租赁情况以及会计处理是否符合准则的规定。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1. 公司 2023 年度固定资产减值准备计提充分、准确，投资性房地产不存在减值迹象；

2. 公司 2023 年度根据房产对外租赁情况的变化和管理层对相关房产未来使用的意图，将部分投资性房地产转入固定资产核算，相关会计处理符合会计准则的规定。

问题 5

一、公司回复

（一）交易性金融资产情况说明

公司 2023 年末交易性金融资产账面价值为 1.46 亿元，其具体情况如下表：

产品名称	产品类别	风险级别	理财机构名称	投资期限	购买金额, 万元	收益率	实际到账金额, 万元	实际到账日期
信智安盈系列【1472】期收益产品	券商产品	中低	中信证券	92 天	1,500.00	1.59%	1,506.00	2024/1/12
信智安盈系列【1484】期收益产品	券商产品	中低	中信证券	92 天	500.00	1.79%	502.25	2024/1/22
公司结构性存款产品(挂钩汇率三层区间 A 款)2023540790801 期	结构性存款	中低	厦门国际银行	182 天	2,000.00	3.08%	2,030.67	2024/1/30
平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩黄金)2023 年 01028 期人民币产品	结构性存款	中低	平安银行	187 天	800.00	2.79%	811.41	2024/2/26
华夏资本-信融 1 号集合资产管理计划	券商产品	中低	中信证券	94 天	1,000.00	3.02%	1,007.77	2024/1/24
平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩指数)2023 年 TGG23100664 期人民币产品	结构性存款	中低	平安银行	95 天	2,000.00	1.73%	2,009.01	2024/1/15
平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩黄金)2023 年 01653 期人民币产品	结构性存款	中低	平安银行	92 天	2,400.00	2.44%	2,414.78	2024/3/8
平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩黄金)2023 年 01683 期人民币产品	结构性存款	中低	平安银行	69 天	1,600.00	2.50%	1,607.57	2024/2/20
平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩黄金)2023 年 01686 期人民币产品	结构性存款	中低	平安银行	36 天	1,600.00	2.65%	1,604.19	2024/1/19
深圳国债逆回购 14 天期 (R-014131802)	券商产品	中低	中信证券	14 天	1,000.00	3.88%	1,001.49	2024/1/9
华安沪深 300ETF	指数基金	中高	/	/	198.36	/	/	
合计					14,598.36		14,495.15	

上述产品与控股股东和实际控制人均不存在关联关系，且不包含高风险投资产品。

（二）会计处理情况

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，公司管理该金融资产业务模式主要以收取合同现金流量为目标，由于公司购买的基金及各类理财产品均为浮动收益性，在特定日期产生的现金流量并非仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，即不能通过 SPPI 测试（合同现金流量测试），相关条件不满足以摊余成本计量的金融资产确认条件，故公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在报表中作为“交易性金融资产”列报。

（三）公允价值变动损益计算过程

对于公司购买的基金类产品，由于该产品属于在活跃市场上交易的金融工具，公司以其活跃市场的年末收盘价确定其公允价值。公司对期末持有的基金类产品的公允价值扣减年初公允价值确认为公允价值变动损益，其计算过程如下：

单位：万元

证券品种	证券代码	证券简称	最初投资成本	期初账面价值	期末账面价值	本期公允价值变动损益
基金	515390	华安沪深300ETF	198.36	161.70	146.29	-15.42

对于公司购买的银行结构性存款，由于活跃市场中没有报价，且其公允价值不能可靠计量，由于理财产品合同中均约定有最低收益率，故用最低收益率计算的利息与成本之和确定其公允价值；对于购买的券商资管计划类产品，公司根据券商提供的该资管产品于资产负债表日的市值作为其公允价值。公司对期末持有的交易性金融资产的公允价值扣减购买成本确认为公允价值变动损益，公司理财产品公允价值变动损益计算过程如下：

单位：万元

项目	购买成本	期末公允价值	公允价值变动损益
银行结构性存款	10,400.00	10,429.72	29.72
券商产品	4,000.00	4,012.28	12.28
合计	14,400.00	14,440.66	42.00

二、年审会计师的核查情况

（一）核查程序：

就上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1.获取理财明细台账并检查相关理财产品的协议及产品说明书等，穿透了解产品底层资产情况，评价理财的风险程度，以及相关产品是否与控股股东和实际控制人存在关联关系等；

2.了解公司管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，判断其分类是否准确；

3.结合函证程序和检查期后投资产品收回情况，验证理财产品的真实性及受限情况；

4.获取公允价值变动损益计算表，复核公允价值变动损益计算的准确性。

（二）核查意见：

经核查，我们认为，公司理财主要集中于中低风险的结构性存款以及券商理财产品，整体风险较小，理财资产真实存在，相关产品与控股股东和实际控制人不存在关联关系，期后不存在赎回受限等情况，公允价值变动损益计算准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（此页无正文，为广州惠威电声科技股份有限公司字[2024] 361Z0428 号报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：_____

林宏华

中国注册会计师：_____

苏清炼

中国 北京

中国注册会计师：_____

周登田

2024年6月6日