

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司

IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

一、关于存货.....第 1—12 页

二、关于模具.....第 12—20 页

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕525号

深圳证券交易所:

由中信证券股份有限公司转来的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》(审核函〔2023〕010134号,以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江雅虎汽车部件股份有限公司(以下简称雅虎股份或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下(如无特别说明,本说明中的货币单位均为万元)。

一、关于存货

申请文件及问询回复显示:

(1) 发行人存货中库存商品余额分别为 3,835.77 万元、5,134.36 万元、6,179.63 万元。主要为临近 EOP 零件或产量明显下降的产品,会生产一定的备货量以提高生产管理效率,以应对客户的临时、小批量需求。

(2) 2022 年末存货中 1 年以上库龄库存商品、在产品增长,主要系客户生产计划调整、订单推迟所致。报告期各期,发行人存货跌价准备计提比例分别为 2.12%、1.69%、1.70%,低于同行业可比公司。

请发行人:

(1) 说明库龄 1 年以上存货形成原因,客户生产计划调整、订单推迟原因,报告期各期末库存商品、在产品的对应车型、期后销售或结转情况,跌价准备计提充分性。

(2) 是否存在项目未临近下线、但终端产销量存在重大不确定性产品,说明该等产品存货跌价准备计提方法、跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见

回复：

(一) 库龄 1 年以上存货形成原因，客户生产计划调整、订单推迟原因，报告期各期末库存商品、在产品的对应车型、期后销售或结转情况，跌价准备计提充分性

1. 库龄 1 年以上存货形成原因，客户生产计划调整、订单推迟原因

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货类别、占比情况如下：

项目	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	1 年以上	1 年以上占比	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	9,557.54	985.28	10.31%	4,889.85	622.41	12.73%
在产品	6,332.05	669.65	10.58%	4,901.05	111.57	2.28%
库存商品	6,179.63	673.43	10.90%	5,134.36	299.78	5.84%
在制模具	2,813.15			1,469.31		
委托加工物资	681.52	94.03	13.80%	717.11	109.81	15.31%
发出商品	1,273.76	85.15	6.68%	1,259.52	21.41	1.70%
周转材料	84.42	23.04	27.29%	60.15	6.06	10.07%
合计	26,922.08	2,530.59	9.40%	18,431.36	1,171.05	6.35%

(续上表)

项目	2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	4,297.47	765.86	17.82%
在产品	2,638.11	48.82	1.85%
库存商品	3,835.77	240.80	6.28%
在制模具	2,725.42		
委托加工物资	922.1	98.30	10.66%
发出商品	659.49	26.75	4.06%
周转材料	51.96	7.79	14.99%
合计	15,130.31	1,188.31	7.85%

2022 年末，公司原材料账面余额相较 2021 年末大幅增长，主要系 2022 年下半年国内钢价回落，且年内蔚来 ET5、ES7 以及红旗 HQ9 项目等新项目量产，公司在钢材价格相对低点战略性增加钢材备货所致。此外，由于 2022 年 12 月供

应链受阻，当期生产的产品无法及时发运，导致 2022 年末库存商品余额也有所增加。

报告期各期末，公司 1 年以上存货余额分别为 1,188.31 万元、1,171.05 万元、2,530.59 万元，占比分别为 7.85%、6.35%、9.40%，占比较小。公司按照订单计划以及一定的安全库存进行生产备货，存货库龄结构整体良好，库龄较长的存货占比较小，公司不存在大量存货积压的情形。公司库龄 1 年以上的存货主要为原材料、委托加工物资、库存商品及在产品，具体分析如下：

(1) 原材料及委托加工物资

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资的余额构成如下：

形成原因	2022 年末	2021 年末	2020 年末
库龄 1 年以上的原材料及委托加工物资	1,079.31	732.22	864.16
其中：车用钢材	676.62	377.13	529.84
工装配件	294.88	287.62	235.39
五金工具	80.67	44.54	49.29
其他	27.14	22.93	49.64

如上表所示，报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资的余额合计数分别为 864.16 万元、732.22 万元、1,079.31 万元，占比分别为 16.56%、13.06%、10.54%，主要系车用钢材、工装配件、五金工具等。

报告期各期末库龄 1 年以上的车用钢材余额分别为 529.84 万元、377.13 万元、676.62 万元，形成原因主要为：1) 公司对各项目不同规格、型号的钢材进行备货，个别项目材料领用进度晚于预期，形成一定金额库龄 1 年以上的车用钢材；2) 公司采购车用钢材时，会根据订单计划适当增加采购量，以满足生产可能产生的临时需求，部分项目下线后存在钢材结余的情况。针对该等钢材，公司根据规格、型号等情况在新项目中使用。

2022 年末长库龄车用钢材余额较 2021 年末有较大的幅度增长，主要原因系国内钢价于 2021 年持续走高，且 2022 年上半年仍处高位，2021 年底公司采购入库的车用钢材单价偏高；同时随着公司量产项目总数增加，需备货的钢材规格、型号相应增加，部分车用钢材库龄有所增长。

报告期各期末,库龄 1 年以上的工装配件及五金工具合计余额分别为 284.68 万元、332.17 万元、375.55 万元。工装配件及五金工具种类繁多,单位价值较低,使用寿命长,主要用于工装修理及维护,均为生产经营需要持续耗用的存货。

公司 1 年以上的原材料及委托加工物资主要系车用钢材和工装配件,均不易毁损变质。报告期内国内钢价波动较大,公司结合钢价趋势战略性备货系常用采购策略,且钢材除锈处理工艺简单,可长期存放。

(2) 库存商品及在产品

报告期各期末,库龄在 1 年以上的库存商品及在产品余额分别为 289.62 万元、411.35 万元、1,343.08 万元,其相较公司生产规模及存货量较小。其形成的具体原因如下:

形成原因	2022 年末	2021 年末	2020 年末
库龄一年以上的库存商品及在产品余额	1,343.08	411.35	289.62
其中:项目下线	303.79	149.52	105.24
项目备货	1,039.29	261.83	184.38

上表所列项目备货,主要系公司按客户下发的未来 3-6 个月的要货需求予以适量备货;对临近 EOP 的零件或产量明显下降的产品,也生产一定的备货量,以应对客户的临时、小批量需求。

鉴于 2022 年末,库龄 1 年以上库存商品及在产品期末余额大幅增加,进一步对其分车型分析如下:

品牌	车型	1 年以上的库存商品余额	1 年以上的在产品余额	1 年以上在产品及库存商品合计	库龄 1 年以上的原因
在产车型					
一汽红旗	E-HS9	144.19	262.54	406.73	公司 2021 年底备货,因整车厂受芯片等材料短缺影响而推迟发出。2022 年因终端市场需求变化导致库存消耗慢于预期
	H9	84.28	174.35	258.63	
	E-QM5	19.9	9.60	29.50	
上汽大众	途安	23.4	0.00	23.40	客户要货量不稳定,公司考虑生产效率,集中采购、规模生产,导致部分料件库龄变长
	朗逸	6.67	0.00	6.67	
一汽奔腾	T99	6.01	25.85	31.86	
吉利	缤瑞	10.26	0.75	11.01	吉利为了保证供应商体系

品牌	车型	1年以上的库存商品余额	1年以上的在产品余额	1年以上在产品 & 库存商品合计	库龄1年以上的原因
	星瑞	0.25	26.84	27.09	稳定，增加了相应零部件产品的B点供应商，公司产品销售进度慢于预期
东风小康	F517	25.67	11.26	36.93	车型临近下线，公司提前生产，以备下线前客户零星需求
一汽轿车	R020	8.40	0.00	8.40	
	其他	124.82	74.25	199.07	
小计		453.85	585.44	1,039.29	
下线车型					
威马	EX5	35.08	24.91	59.99	威马因自身经营及融资问题，车型暂时停产
	EX6	23.61	33.60	57.21	
	W6	14.39	5.53	19.92	
Jeep	自由光	47.50		47.50	车型临近停产仍需小量备货，以应对客户已出售车辆售后服务需求
一汽大众	速腾	19.95	0.06	20.01	
一汽丰田	RAV4 荣放	24.74	0.05	24.79	
	其他	54.31	20.06	74.37	
小计		219.58	84.21	303.79	
合计		673.43	669.65	1,343.08	

如上，2022年末，库龄1年以上库存商品及在产品形成的原因主要有以下几种情况：

1) 一汽红旗1年以上库存商品及在产品占整个1年以上库存商品及在产品比例较高，因客户已提出采购需求，因此公司进行了生产。2022年受宏观经济增速放缓的影响，整车厂出现一段时间的生产停滞，同时红旗H9/E-HS9等高端车型受芯片短缺和市场消费疲软的影响，销量出现下降，对公司产品的需求减少，因此客户对生产计划进行了调整，推迟了对公司的采购订单。2023年，公司将合理缩减该等车型的材料采购计划、生产计划，优先消化库存，考虑到2023年该等车型仍有可观订单，预计该等长库龄存货在2023年得以消化。

2) 上汽大众、一汽奔腾、吉利等库龄1年以上库存商品及在产品形成原因主要系：①一汽奔腾T99车型供货地点长春，上汽大众途安、朗逸车型供货地点上海，受2022年宏观经济增速放缓的影响，客户要货量不稳定，公司考虑生产效率，集中采购、规模生产，导致部分料件库龄变长；②吉利为了保证供应商体

系稳定，增加了相应零部件产品的B点供应商，因此采购量减少，导致部分料件库龄变长。

3) 下线车型1年以上在产品及库存商品合计余额303.79万元，主要系应客户要求，进行适量备货，以应对产品质量问题以及客户售后需求。

综上所述，报告期各期末库龄1年以上存货形成具有合理性，客户生产计划调整、订单推迟原因主要系2022年宏观经济影响整车厂生产停滞、部分高端车型缺芯及市场消费疲软导致销量下滑。

2. 报告期各期末库存商品、在产品的对应车型、期后销售或结转情况，跌价准备计提充分性

截至2023年3月，2020年末存货期后结转率为94.80%，其中结存的库存商品和在产品期后结转率达96.04%，2021年末存货期后结转率为89.33%，其中结存的库存商品和在产品期后结转率达91.49%，2022年末存货期后结转率为61.53%，其中结存的库存商品和在产品期后结转率达66.53%，整体而言，存货的期后结转及时。库存商品和在产品期后结转具体情况如下：

车型	车型存货余额（库存商品+在产品）	截至2023年3月，期后销售或结转金额	车型存货期后销售或结转比例	跌价准备测试
2022年末				
红旗H9	1,826.19	1,551.36	84.95%	根据客户年初发布的滚动要货计划，要货数量大于该等车型的存货结存数量，对售价低于成本的存货计提存货跌价准备金额16.91万元
红旗HQ9	2,035.77	832.28	40.88%	
红旗E-HS9	806.64	383.91	47.59%	
丰田RAV4荣放	426.99	390.23	91.39%	按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额8.73万元
高尔夫、奥迪A3	354.07	323.03	91.23%	奥迪A3、大众高尔夫为平台型项目，相关产品可在多个车型上通用。按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额0.35万元
蔚来汽车ES6	298.68	80.25	26.87%	订单量充足，产品售价高于成本，不存在跌价
蔚来汽车ET5	436.81	373.19	85.44%	
领克06	297.67	297.67	100.00%	
奥迪Q2、探歌、高尔夫、奥迪A3、大众宝来等	761.25	712.05	93.54%	
其他	5,267.61	3,380.55	64.18%	按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额173.35万元

车型	车型存货余额（库存商品+在产品）	截至 2023 年 3 月, 期后销售或结转金额	车型存货期后销售或结转比例	跌价准备测试
合计	12,511.68	8,324.53	66.53%	
2021 年末				
红旗 H9	2,627.87	2,554.98	97.23%	预计要货量充足, 产品售价高于成本, 不存在跌价
红旗 E-HS9	1,057.01	850.74	80.49%	
蔚来汽车 ES6	350.03	349.74	99.92%	
丰田 RAV4 荣放	469.52	444.38	94.65%	车型更新换代, 该车型对应的老项目下线, 更换为新项目。老项目的零部件可沿用于该车型的新项目, 考虑沿用件及作为废铁的处置价格后, 计提存货跌价准备 19.48 万元
奥迪 A3、大众高尔夫	382.60	372.78	97.43%	奥迪 A3、大众高尔夫为平台型项目, 相关产品可在多个车型上通用。按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额 6.70 万元
威马 EX5	267.90	197.74	73.81%	2021 年, 订单量充足, 产品售价高于成本, 不存在跌价。2022 年下半年, 威马因自身经营及融资问题, 该车型暂时停产, 故计提了 79.75 万元的存货跌价准备
吉利星瑞	287.73	261.08	90.74%	订单量充足, 产品售价高于成本, 不存在跌价
奔腾 T99	200.78	185.00	92.14%	
奥迪 Q2、探歌、高尔夫、奥迪 A3、大众宝来等	510.31	506.97	99.35%	
其他	3,881.66	3,458.31	89.09%	按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额 119.94 万元
合计	10,035.41	9,181.74	91.49%	
2020 年末				
红旗 H9	1,093.72	1,093.72	100.00%	订单量充足, 产品售价高于成本, 不存在跌价
红旗 E-HS9	188.40	188.28	99.94%	
丰田 RAV4 荣放	496.74	474.82	95.59%	车型更新换代, 该车型对应的老项目下线, 更换为新项目。老项目的零部件可沿用于该车型的新项目, 考虑沿用件及作为废铁的处置价格后, 计提存货跌价准备 61.64 万元
奥迪 A3、大众高尔夫	425.59	416.09	97.77%	奥迪 A3、大众高尔夫为平台型项目, 相关产品可在多个车型上通用。按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额 9.92 万元
大众捷达	245.02	237.09	96.76%	车型更新换代, 该车型对应的老项目下线, 更换为新项目。2020 年末,

车型	车型存货余额（库存商品+在产品）	截至 2023 年 3 月，期后销售或结转金额	车型存货期后销售或结转比例	跌价准备测试
				老项目的零部件库存商品及在产品余额合计 16.21 万元，考虑废铁处置价格后，计提存货跌价准备 12.00 万元；新项目订单量充足，产品售价高于成本，不存在跌价
威马 EX5	246.61	216.08	87.62%	订单量充足，产品售价高于成本，不存在跌价
领克 06	220.28	218.90	99.37%	
蔚来汽车 ES6	257.34	257.06	99.89%	
奥迪 Q2、探歌、高尔夫、奥迪 A3、大众宝来等	535.03	534.17	99.84%	
其他	2,765.17	2,581.61	93.36%	按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备金额 96.04 万元
合计	6,473.88	6,217.83	96.04%	

报告期各期末，不同车型的库存商品和在产品期后结转情况及跌价准备测试情况如上，公司按照成本与可变现净值差额计提存货跌价准备。截至 2023 年 3 月末，除红旗 HQ9、红旗 E-HS9、蔚来汽车 ES6 与威马 EX5 车型的库存商品及在产品期后结转比例较低，其余车型期后结转比例基本在 90%以上，结转情况良好。上述车型结转比例较低的主要原因如下：

1) 2022 年受宏观经济增速放缓的影响，一汽红旗出现一段时间的生产停滞，同时红旗 E-HS9、红旗 HQ9 等车型受芯片短缺和市场消费疲软影响，销量出现下降，对公司产品需求相应减少，因此客户调整生产计划，并推迟了对公司的采购订单；

2) 受 2022 年末新能源汽车购置补贴终止、蔚来汽车第二代技术平台车型切换第一代平台车型影响，2023 年一季度蔚来汽车 ES6 车型市场需求暂时下降。随着整车厂逐步放出优惠清理库存，该车型销量将有所回升，相关库存商品及在产品将于 2023 年得到消化；

3) 2022 年威马因自身经营及融资问题，威马 EX5 车型暂时停产。公司结合存货作为废铁的处置价格，存货转为其他项目沿用件等因素，2022 年库存商品以及在产品合计计提 79.75 万元的存货跌价准备。

公司对于未临近下线的库存商品，结合期后要货情况、6 个月的订单支持率、产品剩余生命周期判断公司产品未来实现销售的比率。因公司项目订单支持率充

足，且相关车型项目剩余生命周期较长，1年以上库龄未下线项目存货预计均能陆续销售。针对少量售价略低于成本的存货，报告期各期末，公司相应计提了未下线项目的库存商品和在产品跌价准备合计分别为7.52万元、20.99万元、42.28万元。

对于下线的库存商品及在产品，结合期后销售金额、客户预计赔偿金额、存货作为废铁的处置价格，存货转为其他项目沿用件等因素计提跌价准备。报告期各期末，公司按照该方法计提了下线项目的库存商品和在产品跌价准备合计分别为172.08万元、125.14万元、157.06万元。

综上，报告期各期末库存商品、在产品的对应车型、期后销售或结转情况及时，公司存货整体周转情况良好，跌价准备计提充分。

(二) 是否存在项目未临近下线、但终端产销量存在重大不确定性产品，说明该等产品存货跌价准备计提方法、跌价准备计提是否充分

1. 公司正常备货的存货，不存在未来销售存在重大不确定性情况

公司根据客户发送的未来3-6个月的滚动需求计划，按要求进行适量备货，并根据客户实际订单情况，对要货计划进行更新和分析。当客户实际订单数量大幅度背离于前期提供的滚动需求计划时，公司会跟客户采购负责人沟通确认未来要货情况，确定整车生产计划将推迟、放缓后，公司相应通过减产等措施来降低库存，以达到供需平衡。此外，如果车型将下线，客户一般提前一年通知公司减产，因客户原因导致公司产生备货损失，双方将进行协商索赔。报告期内，公司未发生项目临近下线，仍有大量存货无订单对应而造成较大损失的情况。

2. 是否存在项目未临近下线、但终端产销量存在重大不确定性产品

公司结合客户近半年的实际销售情况，对未临近下线的存货是否属于终端产销量存在重大不确定性的情况进行分析，如果期末库存商品及在产品预计6个月累计订单支持率不足50%，则终端产销量可能存在重大不确定性。对2022年末1年以上库存商品和在产品分析如下：

车型	产品生命周期	预计剩余寿命期数(年)	库存商品结存金额	在产品结存金额	小计	期末结存存货对应可配套整车数量A(万辆)	近6个月销售产品可配套整车数量B(万辆)	订单支持率(C=B/A)	终端销量是否存在重大不确定性
红旗H9	2020-2026	4	577.61	1,248.58	1,826.19	0.65	0.54	83.08%	否

红旗 HQ9	2022-2028	7	529.18	1,506.59	2,035.77	1.07	1.17	109.35%	否
红旗 E-HS9	2021-2025	4	297.44	509.20	806.64	0.28	0.15	53.57%	否
丰田 RAV4 荣放	2019-2024	2	411.67	15.32	426.99	3.32	7.53	226.81%	否
领克 06	2020-2024	2	112.41	185.26	297.67	0.51	3.23	633.33%	否
蔚来汽车 ET5	2022-2027	5	19.08	417.73	436.81	1.68	3.37	200.60%	否
蔚来汽车 ES6	2019-2025	3	120.48	178.20	298.68	0.69	0.88	127.54%	否
奥迪 Q2、探歌、高尔夫、奥迪 A3、大众宝来等	2018-2026	4	754.17	7.08	761.25	/			
高尔夫、奥迪 A3	2020-2028	6	334.95	19.12	354.07				
其他			3,022.64	2,244.98	5,267.62				
合计			6,179.63	6,332.05	12,511.68				

注：近 6 个月销量取 2022 年 10 月-2023 年 3 月公司实际供货对应配套的整车数量

奥迪 Q2、高尔夫两个项目系平台型项目，产品具有通用性，可以用于多个车型，因此无法直接换算成辆份。该两个项目 2022 年第四季度和 2023 年第一季度销售额分别为 1,939.78 万元和 1,407.32 万元，远超其库存商品和在产品结存金额，因此该两个项目存货不存在跌价。除上述两个平台型项目外，公司 2022 年末库存商品和在产品主要是：

1. 红旗 H9、HQ9 和 E-HS9 等车型的存货，系前期基于客户下发的要货计划进行了生产。2022 年受整车厂芯片等材料未采购齐全和 2022 年终端市场需求变化影响，客户下单量下降，导致库存消耗慢于预期。该等情况，在 2023 年 1-2 月未得到显著改善。2023 年 3 月，红旗 H9 终端市场销量有所回升，此外，2023 年上半年改款，新款完善了原车型缺点，预计终端市场销量将进一步提升。根据客户年初发布的滚动要货计划，预计 H9、HQ9 和 E-HS9 的 2023 年要货数量分别为 2.86 万辆、2.49 万辆和 0.64 万辆，大于该等车型的存货结存数量。此外，红旗 H9、E-HS9 和 HQ9 作为新产品在报告期逐年量产，预计产品剩余生命周期还有 4 年以上，随着经济的复苏和汽车消费保护政策的推出，预计红旗 H9、HQ9 和 E-HS9 等车型终端产销量将得以好转，且目前的实际订单支持率均大于 50%，公司存货余额在安全库存范围内。

2. 丰田 RAV4 荣放、领克 06 和蔚来汽车 ET5 等车型存货订单支持率为 2-6

倍，且客户 2023 年实际要货量未显著低于预计数，故该等产品的终端产销量不存在重大不确定性。

3. 蔚来汽车 ES6 订单支持率 127.54%，该车型 2023 年订单量有所下降，但该项目备货额不大，且 ES6 车型零部件可以沿用至 ES7 车型，故公司存货销售不存在重大不确定性。

综上，公司对于未临近下线的库存商品，结合期后要货情况、6 个月的订单支持率、产品剩余生命周期判断公司产品未来实现销售的比率。因公司项目订单支持率充足，且相关车型项目剩余生命周期较长，1 年以上库龄未下线项目存货预计均能陆续销售。2022 年末，针对少量售价略低于成本的存货，公司相应计提了未下线项目的库存商品和在产品跌价准备 42.28 万元。

（三）核查程序与核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

（1）获取公司各期末各类存货库龄明细表，与仓库人员、采购人员、财务总监了解出现库龄较长的原因及公司对此类存货的管理；

（2）查阅公司报告期各期末的存货库存明细、库龄明细，核查库龄 1 年以上存货的主要情况及存货跌价计提情况；分析部分存货库龄较长的原因和提前备货的合理性；

（3）分析报告期各期末库存商品、在产品的对应车型，期后销售或结转情况；

（4）取得公司出具的在手订单统计明细表；取得公司报告期内的存货进销存明细账，查阅了各类产品的销售出库情况及其他出库情况；

（5）对红旗采购负责人进行了访谈，了解红旗相关车型 2023 年的生产计划、销售预测、拟推出的销售刺激政策，判断公司期末存货销售是否存在重大不确定性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期各期末库龄 1 年以上存货主要为原材料、委托加工物资、库存商品及在产品，形成具有合理性。其中，库龄 1 年以上的原材料及委托加工物资主要为车用钢材与工装配件，系 2021 年底公司为应对持续走高的钢价而备货形成，

结合钢价趋势战略性备货系公司常用的采购策略，该等存货不易变质，可长期存放；库龄 1 年以上的库存商品及在产品主要为红旗 H9、E-HS9 等车型产品，系 2021 年底公司根据客户下发的未来 3-6 个月要货需求而备货形成，受 2022 年宏观经济影响整车厂生产停滞、部分高端车型缺芯及市场消费疲软影响导致客户生产计划调整、订单推迟，预计该等车型长库龄存货在 2023 年可得到消化；

(2) 报告期各期末，不同车型的库存商品和在产品期后销售或结转情况良好，存货跌价准备计提充分。截至 2023 年 3 月末，除红旗 HQ9、红旗 E-HS9、蔚来汽车 ES6 与威马 EX5 车型外，其余车型的库存商品及在产品期后结转比例基本在 90%以上；

(3) 2022 年末，1 年以上库存商品和在产品主要是红旗 H9、HQ9 和 E-HS9 等车型的存货，该等存货订单支持率在安全范围内，公司存货销售不存在重大不确定性。公司对于未临近下线的库存商品，结合价格协议、产品定点协议约定的销售价格作为可变现净值，计算应计提的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

二、关于模具

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人长期待摊费用中模具费分别为 6,341.05 万元、6,392.80 万元、5,177.36 万元，主营业务收入中模具收入分别为 3,005.48 万元、4,173.15 万元、5,862.90 万元，变动趋势不相一致。

(2) 发行人将开发的模具成本根据预计使用寿命进行摊销，具体摊销方式为合同约定的摊销数量或者 5 年。

请发行人：

(1) 区分销售模具与摊销模具，说明发行人关于权利与义务的约定；2022 年度主营业务收入减少和长期待摊费用中模具费用减少背景下，模具收入逐年增长的原因及合理性；收入确认、成本归集是否准确。

(2) 说明销售模具、摊销模具的会计处理（包括但不限于摊销方式、摊销期限的确定方式），是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

(一) 区分销售模具与摊销模具，说明发行人关于权利与义务的约定；模具收入逐年增长的原因及合理性；收入确认、成本归集准确性

1. 销售和摊销模具的权利与义务

销售模具和摊销模具业务中，公司关于权利与义务的约定如下：

模式	公司的权利	公司的义务
销售模具	在模具经客户验收后，公司享有无条件收款权	根据客户对模具规格、型号、技术参数等方面的定制开发要求设计并生产相应的模具，交付符合客户验收标准和能够批量生产合格零部件的模具
摊销模具	客户授权公司在公司的生产场地内仅为生产客户的产品而使用相关模具；公司在使用客户模具为客户生产零部件并经客户签收或结算后，拥有零部件货款和模具摊销货款的无条件收款权	模具的所有权归客户所有，客户有权随时收回模具，公司应予以配合；公司需将客户的模具予以明确标识，以区分其他模具，不得擅自使用或处置，承担毁损、灭失的风险

公司模具销售和摊销业务中，权利与业务约定清晰，具有合理性。

2. 模具收入逐年增长的原因及合理性

(1) 模具的结算模式

公司模具费的结算分为一次性收费模式和摊销模式：

1) 一次性收费模式：公司按照客户要求完成模具开发，模具开发完成并经客户验收后，客户按照双方约定的模具费付款，此模式下，模具费单独确认为“主营业务收入-模具收入”。

2) 摊销模式：公司按照客户要求完成模具开发，客户将模具费分摊在产品的数量中，随着产品的销售而收回模具费。此模式下，公司不单独确认模具费，而将分摊入产品的模具费计入产品价格，确认为产品收入。

3) 各结算模式下模具费的变化及原因

报告期内，分结算模式的模具费情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一次性收费的模具收入金额 (A)	5,862.90	4,173.15	3,005.48

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
分摊模式的模具费金额 (B)	522.46	1,152.82	2,508.76
当年度客户验收的模具费总金额 (C=A+B)	6,385.36	5,325.97	5,514.23
一次性确认的模具收入金额占当年度验收金额的比例 (D=A/C)	91.82%	78.35%	54.50%

如上所示，报告期内公司一次性收费的模具收入分别为 3,005.48 万元、4,173.15 万元和 5,862.90 万元，一次性收费的模具收入逐年增长；分摊模式的模具费分别为 2,508.76 万元、1,152.82 万元和 522.46 万元，分摊模式的模具费逐年降低。形成上述情况的主要原因系：

① 子公司虎印模具独立承接外部的模具订单增加。随着虎印模具生产工艺技术提升，在温州瑞安当地汽配厂中好评度提升，因此虎印模具也开始独立承接外部客户的模具订单。2022 年，虎印模具为浙江宇航车辆配件有限公司等客户提供模具设计和生产，实现模具收入 605.14 万元，该等模具收入均以一次性支付方式结算。

② 项目承接时谈判确定的结算方式变化。模具的结算方式系公司承接项目时谈判确定，一次性收费模式下的模具收入在相关模具的风险和报酬转移后即可确认；摊销模式下的模具费在后续订单产品中体现，相关模具资产的价值风险仍由公司承担。由于近年来整车市场竞争愈发激烈，车型上市后不确定性因素增加，公司为把控模具费用回收风险，在承接项目谈判时更倾向于选择一次性收费模式结算，尽可能减少摊销模式结算。以配套的红旗项目为例，2020 年，E115 合同约定分摊支付，C229 合同约定 50%分摊支付、50%一次性支付；自 2021 年起，公司承接的红旗项目模具费基本以一次性支付方式结算。截至 2022 年末，公司已定点未量产车型项目的模具费也基本以一次性支付或者一次性支付分摊相结合的方式为主。

(2) 主营业务收入下降、长期待摊费用中模具费用减少而模具收入增长的合理性

报告期内，公司各年度主营业务收入、长期待摊费用中的模具费和模具收入如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	60,067.06	67,445.60	49,449.13

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长期待摊费用中的模具费	5,177.36	6,392.80	6,341.05
模具收入	5,862.90	4,173.15	3,005.48

1) 以摊销方式收取模具费的项目减少是 2022 年长期待摊费用中模具费减少的原因

2022 年，公司主营业务收入下降，主要系宏观经济形势和部分车型的终端市场销量下降等影响，原有车型项目下的汽车零部件产品销量下降所致。而模具费主要是为补偿公司前期模具开发的成本，通常在项目定点时确定金额。模具费的高低与模具开发复杂度有关，与项目量产后的终端销量无关，而“主营业务收入-零部件销售收入”则受终端市场销售影响而呈现波动。

2022 年，公司长期待摊费用中的模具费下降，主要系当年新增摊销模式的模具减少。长期待摊费用中的模具费，核算的是摊销模式下的模具开发成本，并在后续用产出法按照履约进度进行摊销或根据预计使用寿命进行摊销。随着近年来整车市场竞争愈发激烈，车型上市后不确定性因素增加，公司为把控模具费用回收风险，在承接项目谈判时尽可能减少摊销模式结算，如前述，2020 年公司承接的红旗项目已经有部分项目采用一次性支付和分摊相结合方式收取模具费，自 2021 年起，公司承接的红旗项目模具费基本以一次性支付方式结算。因此 2022 年摊销模式下的模具开发成本减少。

2) 高货值模具项目增加及新增独立对外承接模具业务是 2022 年模具收入增长的原因

报告期内，公司模具收入逐年增加，主要原因系高货值的骨架总成项目模具收入增加且虎印模具外部客户订单增加：

① 报告期内，公司在配合客户车型迭代的同时也不断向高货值座椅骨架总成项目拓展转型，配套的模具带来的单位货值也随之提高。自 2020 年起，公司定点项目逐步向单价较高的座椅骨架总成项目转型，骨架总成项目涉及的零部件数量多，模具通常更复杂，因此高货值骨架总成项目的模具收入金额通常大于低货值冲压件等项目的模具收入。随着验收的高货值骨架总成项目增加，公司确认的模具收入增加，具体如下：

项目	2022 年			2021 年		
	收入	数量	平均收入	收入	数量	平均收入
高货值项目模具	2,309.72	4	577.43	1,024.13	2	512.06
低货值项目模具	3,553.18	14	253.80	3,149.02	17	185.24
合计	5,862.90	18	325.72	4,173.15	19	219.64

(续)

项目	2020 年		
	收入	数量	平均收入
高货值项目模具	985.00	1	985.00
低货值项目模具	2,020.48	13	155.42
合计	3,005.48	14	214.68

② 除了配套整车厂及一级供应商外，子公司虎印模具开始独立承接外部客户的模具订单。2022 年度，虎印模具为浙江宇航车辆配件有限公司等客户提供模具设计和生产，实现模具收入 605.14 万元，因此 2022 年公司确认的模具收入较 2021 年有较大的提升。

综上，2022 年度主营业务收入减少和长期待摊费用中模具费减少的背景下，模具收入仍然逐年增长具备合理性。

3. 收入确认和成本归集的准确性

公司模具收入确认和成本归集的口径如下：

项目	收入确认时点/成本归集口径	收入确认和成本归集单据
收入	项目确认 SOP 后，取得客户出具的零件提交保证单，一次性确认收入或将模具收入分摊计入未来产品价格	销售合同、发票、零件提交保证单等
成本	外购模具	外部供应商为公司提供模具设计生产服务，以采购验收入库时间点为准，计入对应项目的模具成本
	直接材料	子公司虎印模具公司为公司提供模具设计生产制造，材料以外购为主，材料采购入库后，由虎印模具公司生产人员负责领用进行设计生产，生产人员的人员薪酬计入模具成本。此外，模具制造过程中的水电、检测和试模等费用也计入模具成本
	直接人工	
	制造费用	
	采购合同、发票、工装模具验收评审表	材料采购入库单、发票、领料单、员工工资表、费用发票、合同等

综上，公司收入确认和成本归集的单据完整，收入确认和成本归集准确。

(二) 说明销售模具、摊销模具的会计处理（包括但不限于摊销方式、摊销期限的确定方式），是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例

1. 销售模具、摊销模具的会计处理

公司关于模具收入和摊销的会计处理如下：

模式	业务模式	收入确认	摊销方法
销售模具	模具完工后申请客户验收，客户验收通过后向公司出具零件提交保证单，并按照客户要求开具发票并收款	客户出具零件提交保证单后，一次性确认收入	收入确认时一次性结转成本
摊销模具	模具完工后申请客户验收，客户验收通过后向公司出具零件提交保证单。模具费用包含在产品价格中，随产品销售同步回款	公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入，确认为零部件产品收入	如合同没有约定的，根据历史经验，以预计使用期限为依据。量产的期限一般在五年左右，以此作为摊销年限对模具按照直线法进行摊销；合同明确约定补偿数量的，按照合同约定补偿数量在销售确认的当期将模具成本按照约定的数量范围内进行摊销

2. 《企业会计准则》相关规定

根据新收入准则，履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：(1) 客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；(2) 企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

公司从事模具业务的受托开发，是完全根据委托方需求进行的定向开发，开发成功后的产品模具其法律上的所有权归属于委托方，且产品具有高度的专用性，只能供委托方使用；因此即使开发产品存放于本公司，但公司并没有使用模具的主导权，其主导权在委托方中，公司只能根据委托方所下的订单为其生产指定品种、数量的特定产品，不能将其用于其他用途。模具与零部件产品虽然存在业务上的连续性，但由于模具的法律所有权及使用主导权属于客户，理论情况下客户可要求公司交付模具、客户自行组织或委托第三方生产零部件，因此受托开发模具与供应零部件系两项可明确区分的转让商品的承诺，属于两项履约义务。

根据新收入准则，合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包

含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

(1)销售模具模式下，客户在公司履约的同时不能取得并消耗公司履约所带来的经济利益，亦不能控制公司履约过程中在建的商品（在制模具），公司履约过程中所产出的在制模具虽然具有不可替代用途，但公司按照合同约定的进度条款收款，并非是在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，因此该种模式下不属于在某一时段内履行履约义务，系属于在某一时点履行履约义务。因此公司在客户验收通过后向公司出具零件提交保证单时，即认为客户已取得相关模具控制权，一次性确认收入并结转成本，符合《企业会计准则》的相关规定。

(2)摊销模具模式中下，公司对于模具未单独收取对价，模具的对价通过后续的零部件产品量产销售实现，实际是在履行供应零部件的单项履约义务，客户在公司生产交付合同约定的全部零部件产品数量的期间，即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，故公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入，确认为零部件产品收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

参考固定资产相关的企业会计准则规定，企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法，同理，公司模具的经济利益预期实现方式为生产零部件，故公司模具摊销的方式与零部件的生产数量相关。若合同有明确约定零部件补偿数量的，公司在合同约定的补偿数量范围内摊销模具成本，若合同未约定，公司参考固定资产的折旧方式，使用合理年限进行直线法摊销，根据历史经验，量产的期限一般在五年左右，以此作为摊销年限对模具按照直线法进行摊销，符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，公司销售和摊销模具的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 同行业可比公司会计处理

同行业可比公司模具收入和摊销方法如下：

同行业公司	收款方式	收入确认方法	摊销方法
上海沿浦	采用分摊方式在产品销售收入	价格包含在产品中，随产品销售确认收入	如合同没有约定的，根据历史经验，以预计使用期限为依据。

同行业公司	收款方式	收入确认方法	摊销方法
	入中逐步收回		量产的期限一般在五年左右，以此作为摊销年限对模具按照直线法进行摊销；合同明确约定补偿数量的，按照合同约定补偿数量在销售确认的当期将模具成本按照约定的数量范围内进行摊销
	一次性收取	协商确定价格并取得客户签字认可的终验手续后确认收入	收入确认时一次性结转成本
博俊科技	全额摊销	在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入	按实际销售所生产零部件的数量占合同约定可分摊数量的比例，结转至营业成本
	全部销售模式	模具经验收合格或达到批量生产条件时确认收入	收入确认时一次性结转成本

综上，公司销售和摊销模具的方法与同行业公司一致，符合行业惯例。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）了解公司对于模具相关的内部控制和管理制度，查阅公司模具开发合同的具体条款，分析公司模具收入确认和摊销方法的合理性；

（2）获取报告期公司模具销售明细和经客户签字盖章确认的零件提交保证单等资料，复核模具控制权转移时点的准确性；

（3）通过检查发票和回款情况，对客户执行函证、访谈等程序，验证客户对公司的模具收入是否认可；

（4）结合《企业会计准则》，分析判断公司模具收入确认和模具摊销方式的依据及其合理性；

（5）查询同行业公司模具收入确认的会计处理方法并与公司会计处理进行比较。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 随着以推销方式收取模具费的项目减少、高货值模具项目增加以及虎印独立对外承接模具业务增加,虽然 2022 年度主营业务收入减少和长期待摊费用中模具费用减少,模具收入逐年增长具有合理性;

(2) 公司模具收入和成本归集准确、完整;

(3) 公司销售和推销模具的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定,与同行业公司一致,符合行业惯例。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

江娟



中国注册会计师:

朱小雪



二〇二三年五月十七日