

(上接 D65 页)

2. 2019 年收购安世集团之后,新增半导体业务,半导体业务组合 2019 年~2020 年期末应收账款账龄前五名情况如下:

2020 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	与本公司关系	账龄	账面余额
1	安世集团直销客户二	非关联方	1 年以内	11,765.23
2	安世集团经销客户二	非关联方	1 年以内	9,601.94
3	安世集团经销客户一	非关联方	1 年以内	8,485.04
4	安世集团直销客户一	非关联方	1 年以内	7,699.70
5	安世集团直销客户六	非关联方	1 年以内	2,921.18
合计				40,83.81

2019 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	与本公司关系	账龄	账面余额
1	安世集团直销客户二	非关联方	1 年以内	16,433.27
2	安世集团经销客户二	非关联方	1 年以内	3,82
3	安世集团经销客户二	非关联方	2-3 年	5.79
4	安世集团经销客户二	非关联方	1 年以内	180,89.57
5	安世集团直销客户一	非关联方	1 年以内	33.39
6	安世集团直销客户一	非关联方	2-3 年	0.58
7	安世集团直销客户一	非关联方	1 年以内	9,557.04
8	安世集团直销客户一	非关联方	1 年以内	3.53
9	安世集团直销客户一	非关联方	1 年以内	8,055.22
10	安世集团直销客户三	非关联方	1 年以内	4,607.24
合计				49,519.45

3. 关联方往来组合 2018 年~2020 年期末应收账款情况如下:

2020 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	与本公司关系	账龄	账面余额
1	深圳市车联天下信息科技有限公司	关联方	1-2 年	65.45
2	珠海艾维普信息技术有限公司	关联方	2-3 年	168.51
3	珠海艾维普信息技术有限公司	关联方	1 年以内	991.13
合计				1,225.09

2019 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	与本公司关系	账龄	账面余额
1	深圳市车联天下信息科技有限公司	关联方	1 年以内	265.45
2	深圳市车联天下信息科技有限公司	关联方	1-2 年	168.51
合计				433.96

2018 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	与本公司关系	账龄	账面余额
1	深圳市车联天下信息科技有限公司	关联方	1 年以内	478.10
2	上海小触科技有限公司	关联方	1 年以内	0.26
合计				478.36

公司将与关联方交易形成的期末应收账款分类为关联方往来组合。除去关联方组合,公司将剩余的应收账款业务板块,将移动终端业务销售形成的应收账款确认为移动终端业务组合,将半导体业务板块销售形成的应收账款确认为半导体业务组合,除此之外其他板块形成的应收账款归类为其他组合。除该组合中列示的关联方往来组合外,其他组合的交易对方与公司均不存在关联关系。

车联天下为公司的参股公司,公司与车联天下发生交易主要是向其销售汽车电子产品业务,珠海艾维普为大股东格力股份的子公司,为销售手机通讯产品业务交易形成。

三、公司确定上述分类标准及相关坏账计提比例的依据,是否与同行业可比公司存在差异,如是,请说明具体原因及其合理性

1. 关联方往来组合、通讯业务板块组合以及其他组合坏账计提比例的依据: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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

2. 半导体业务板块组合坏账计提比例的依据: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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

2019 年,公司收购安世集团后新增半导体业务,根据新金融工具准则,安世集团自 2019 年 1 月 1 日起执行的应收款项坏账计提政策如下:

“安世集团以预期信用损失模型为基础,以对摊余成本计量的金融资产计提减值准备。预期信用损失的计量:预期信用损失,是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失,是指本集团按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额,即全部现金短缺的现值。

在计量预期信用损失时,安世集团需考虑的最短期限为企业面临信用风险的最长合同期限(包括续约选择权)。

整个存续期预期信用损失,是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。

未发生 12 个月内预期信用损失,是指因资产在资产负债表日 12 月内(若金融工具的预计存续期少于 12 个月,则为预计存续期)可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失,是整个存续期预期信用损失的一部分。

应收款项预期信用损失进行评估,并以其预计可收回金额进行计量。安世集团基于历史信用损失经验计算应收款项的预期信用损失。当该应收款项被视无法收回时,将其做坏账核销处理,因此未计提坏账准备。

3. 同行业可比公司的应收账款组合的分类标准以及坏账计提比例的依据如下:

可比公司	公司名称	组合分类标准	计提比例标准
移动终端板块	立讯精密	根据期末应收账款逾期时间划分若干组合	考虑账龄过去事项,当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息,以发生违约的风险为权重,计算各应收款项的预期信用损失,并在每个资产负债表日重新评估信用损失,计算预期信用损失率,确认预期信用损失。
	工业富联	根据期末应收账款逾期时间划分若干组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
	歌尔股份	先将期末应收账款划分为关联方以及非关联方组合,非关联方组合按照应收账款类型划分应收账款账龄划分组合	以预期信用损失为基础,按照其使用的预期信用损失计量方法(一般方法或简化方法)计提减值准备并确认信用减值损失。
	蓝思科技	先将期末应收账款划分为关联方以及非关联方组合,非关联方组合按照应收账款逾期天数划分组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
	扬杰科技	根据期末应收账款账龄划分若干组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
半导体板块	士兰微	根据期末应收账款账龄划分若干组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
	苏州固纬	先将期末应收账款划分为关联方以及非关联方组合,非关联方组合按照应收账款账龄划分组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
	捷捷微电	先将期末应收账款划分为关联方以及非关联方组合,非关联方组合按照应收账款账龄划分组合	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,编制应收账款逾期天数与存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

公司坏账计提比例依据与同行业公司相同,应收账款组合划分的方式与可比公司歌尔股份一致。由于公司主要业务既包含了移动终端板块以及半导体板块,各板块预期信用损失风险不同,因此划分为不同的板块计提预期信用损失率。

(一) 会计处理依据

针对该事项会计师执行如下核查程序:

1. 获取公司坏账准备计提的相关会计政策,并与同行业公司可比公司进行对比,分析公司坏账准备计提政策制定是否合理,核查公司坏账准备计提政策是否有效执行,各期坏账准备计提是否准确、充分;

2. 对 2018 年~2020 年末各组合前五应收账款欠款方进行函证,确认应收账款余额;

3. 取得并核查公司提供的 2018 年~2020 年末各组合前五应收账款客户的相关工商资料,并通过电话进行网络核查复核,确认上述欠款方与公司是否存在关联关系。

(二) 会计估计合理性

经核查,会计师认为:公司按照组合计提坏账准备分类标准是合理的,各组合坏账准备计提比例的依据充分。

6. 年报披露,2020 年公司移动终端业务实现收入 416.67 亿元,同比增长 4.73%,去年同期增速为 138.23%,前期,同季通讯公告称以现金等方式投资江苏中因赛大数据信息技术服务有限公司, Eysight 公司、安徽健康医疗大数据产业基地等,并多次公告与九次方数据资讯(北京)有限责任公司合作大数据相关项目。

请公司:(1) 结合所属行业发展现状、客户订单情况、竞争格局、可比公司情况等,分析说明移动终端业务收入增速大幅放缓的原因与合理性;(2) 列示公司移动终端业务前五大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、结算情况、是否存在关联关系,说明近三年主要客户和供应商是否存在较大变化,变化原因和对公司的影响;(3) 上述前期投资款项支付时间、开展情况,相关会计处理以及历年投资效益,并说明相关进展是否已及时履行信息披露义务。

请公司:(1) 结合所属行业发展现状、客户订单情况、竞争格局、可比公司情况等,分析说明移动终端业务收入增速大幅放缓的原因与合理性

(一) 行业发展现状

近年来,受益于移动通信网络的带宽增加,移动互联网时代已经到来,移动终端设备已逐步进入智能化时代,智能移动终端普及率越来越高,目前较为成熟的智能移动终端产品主要有智能手机、平板电脑等,市场对其需求持续旺盛。

1. 智能手机

2014~2019 年全球智能手机出货量基本保持在 13~14 亿台,2019 年全球智能手机出货量 13.71 亿台,较 2018 年同比下滑 2.56%,主要原因是国内市场需求下降;出货量主要来自海外市场,海外市场出货量 4.34 亿部左右,同比增长 12.4%,2020 年,受疫情影响,全球智能手机出货量 12.92 亿台,同比下滑 5.76%。随着疫情逐渐得到控制,预计 2021 年整体市场将会有所回暖。

2014~2020 年全球智能手机出货量及增速



数据来源:IDC

随着智能手机 ODM 模式的日益成熟和外包研发生产综合成本的不断提升,全球智能手机出货量总体呈现逐年递增的发展态势。根据 IDC 和 HS 数据,2016~2019 年智能手机 ODM 出货量增速在 4.2 亿部左右,占智能手机出货量约 30%,2020 年 5G 换机周期下 ODM 出货量达 5.87 亿台,同比增长 48.92%。由于 ODM 厂商在设计、供应链管理和本地化控制上具有优势,在成熟的 4G 手机市场 ODM 厂商的渗透率有望进一步提升。

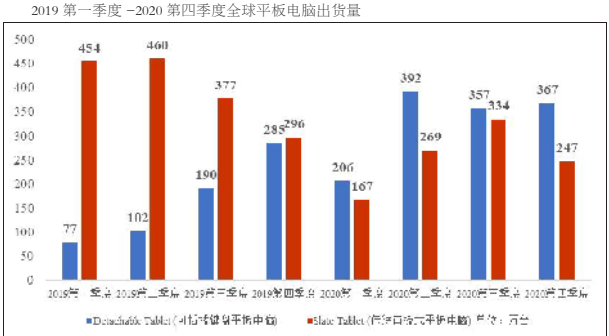
5G 时代,预计 ODM 手机的比例将会进一步提升。一方面,由于各地使用的频段比 4G 更多,能够支持全球大部分国家移动通信网络的手机将减少,一方面,品牌厂商基于成本考虑,更多的资源将集中在旗舰机和高端机,中低端 5G 手机将加速下沉,ODM 机型比例也将进一步提升。由此可見,ODM 行业在 5G 市场亦具有长期的发展前景。

2. 平板电脑

根据 IDC 数据,2020 年第四季度中国平板电脑出货量约 614 万台,同比增长 5.68%,其中 Slate Tablet(传统平板式平板电脑)出货量约 247 万台,同比增长 16.55%;Detachable Tablet(可插拔平板式平板电脑)出货量约 367 万台,同比增长 28.77%。受疫情影响,2020 年平板电脑

能出现了一定程度的下降。随着远程办公、在线网课以及居家娱乐等的需求,拉动了消费者对平板电脑的需求,因此,平板电脑出货量仍保持增长,使得 2020 年全年中国平板电脑市场出货量达 2,339 万台,相比去年同期增长 4.37%。

2019 年第一季度~2020 年第四季度全球平板电脑出货量



数据来源:IDC

2020 年各品牌平板电脑的出货量都呈现增长趋势。苹果出货量 5,320 万台,占总量的 32.42%,同比增长 6.61%,稳居榜首;三星平板电脑出货量同比增长了 44.24%,以 3,130 万台出货量排名第二,华为在 2020 年出货 1,600 万台平板电脑,同比增长 8.11%,排名第三位。

(二) 业务经营情况

根据 Omdia 发布的《2020 年手机 ODM 产业白皮书》,2019 年行业排名前五的手机 ODM 公司智能手机出货 2.85 亿部,同季科技以 1.1 亿部手机出货量排名中国手机 ODM 行业第一,出货量排名第二约为 22%。

(三) 同比比较情况

公司移动终端业务板块所处行业其他主要企业有华勤技术股份有限公司、上海龙旗科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司、富士康工业互联网股份有限公司、蓝思科技股份有限公司以及歌尔股份有限公司。上述可比公司中,公司移动终端板块与华勤技术股份有限公司、上海龙旗科技股份有限公司、富士康工业互联网股份有限公司可比性较强。其中华勤技术股份有限公司、上海龙旗科技股份有限公司未上市,富士康工业互联网股份有限公司 2020 年 3C 电子产品业务线实现营业收入 4,307.66 万元,同比增长 5.55%,与公司不存在重大差异。

综上所述,受疫情影响,全球智能手机和平板电脑出货量增速有所下滑,对公司业绩产生一定的影响,但随着疫情的好转,下游需求的恢复以及 5G 进程的加速,预计公司业绩长期向好。

二、列示公司移动终端业务前五大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、货款结算情况,是否存在关联关系,说明近三年主要客户和供应商是否存在较大变化,变化原因和对公司的影响

1. 2018 年至 2020 年公司移动终端业务前五大客户情况

2020 年,公司移动终端业务前五大客户列示如下:

序号	客户名称	销售金额	提供的产品或服务	截至 2021 年 3 月 31 日应收账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	客户 A	2,359,598.99	手机及其他	2,359,598.99	否
2	客户 B	732,853.36	手机及其他	732,646.52	否
3	客户 C	403,931.79	手机及其他	403,786.80	否
4	客户 D	306,535.59	手机及其他	299,355.07	否
5	客户 K	116,008.09	手机及其他	113,227.80	否
合计		3,918,927.82		3,910,625.18	

序号	客户名称	销售金额	提供的产品或服务	截至 2020 年 12 月 31 日应收账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	客户 A	1,430,062.56	手机及其他	1,429,948.52	否
2	客户 B	892,010.01	手机及其他	892,010.01	否
3	客户 C	854,841.20	手机及其他	854,752.70	否
4	客户 D	175,047.39	手机及其他	175,047.39	否
5	客户 E	130,452.21	手机及其他	130,452.21	否
合计		3,482,413.37		3,482,210.83	

序号	客户名称	销售金额	提供的产品或服务	截至 2019 年 12 月 31 日应收账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	客户 A	506,008.66	手机及其他	506,008.66	否
2	客户 B	501,979.03	手机及其他	501,979.03	否
3	客户 C	197,156.84	手机及其他	197,156.84	否
4	客户 D	141,609.09	手机及其他	141,609.09	否
5	客户 G	82,301.33	手机及其他	82,301.33	否
合计		1,429,054.95		1,429,054.95	

2019 年相比 2018 年公司开拓了新客户,从 2019 年开始公司主要客户不存在较大变化。

2019 年公司主要客户变化的原因是公司加强与该客户的合作以及客户的订单单量有所增加。新增长 2019 年实现的收入占当年收入的比例分别为 3.48%,46.06%,46.06%,使公司营业收入以及净利润同比增长 2018 年度实现大幅增长。

2. 2018 年至 2020 年公司移动终端业务前五大供应商情况

序号	供应商名称	采购金额	采购的产品或服务	截至 2021 年 3 月 31 日应付账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	供应商 A	369,215.20	晶圆制造	367,591.05	否
2	供应商 B	257,815.41	晶圆制造	257,815.41	否
3	供应商 C	244,062.89	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	244,015.87	否
4	供应商 D	219,623.94	内存条	219,623.94	否
5	供应商 F	154,012.54	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	149,750.44	否
合计		1,242,729.98		1,238,796.71	

序号	供应商名称	采购金额	采购的产品或服务	截至 2019 年 12 月 31 日应付账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	供应商 A	413,314.03	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	413,314.03	否
2	供应商 B	287,095.37	晶圆制造、内存条	287,095.37	否
3	供应商 B	286,123.67	晶圆制造	286,123.67	否
4	供应商 F	251,041.82	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	249,440.43	否
5	供应商 A	248,480.59	晶圆制造	247,572.70	否
合计		1,483,623.39		1,483,546.20	

序号	供应商名称	采购金额	采购的产品或服务	截至 2019 年 12 月 31 日应付账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	供应商 A	243,018.89	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	243,018.89	否
2	供应商 A	121,926.20	晶圆制造	121,926.20	否
3	供应商 B	100,120.89	晶圆制造	100,120.89	否
4	供应商 F	96,406.09	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	96,406.09	否
5	供应商 G	85,742.18	晶圆制造	85,742.18	否
合计		641,214.25		641,214.25	

序号	供应商名称	采购金额	采购的产品或服务	截至 2019 年 12 月 31 日应付账款余额(销售金额中已收回部分)	是否为关联方
1	供应商 A	243,018.89	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	243,018.89	否
2	供应商 A	121,926.20	晶圆制造	121,926.20	否
3	供应商 B	100,120.89	晶圆制造	100,120.89	否
4	供应商 F	96,406.09	晶圆制造、晶圆测试、晶圆封装	96,406.09	否
5	供应商 G	85,742.18	晶圆制造	85,742.18	否
合计		641,214.25		641,214.25	

公司近三年主要供应商相对稳定,大部分均与公司保持长期合作,建立长期稳定的供应体系,能够提高采购以价换力的能力并保障供应链能力,有利于降低成本,降低生产风险。

二、上述前期投资款项支付时间、开展情况,相关会计处理以及历年投资效益,并说明相关进展是否已及时履行信息披露义务。

上述前期投资事项公告时仅为投资意向,且为公司实际控制人取得上市公司控制权之前的事项,经上市公司现任管理层进一步核实确认,上述投资事项并未对外投资,未发生资金支付,故不存在需要披露的投资进展及其他信息披露义务。

(一) 会计处理依据

针对该事项会计师执行如下核查程序:

1. 访谈公司管理人员,了解公司所处的行业状况、法律环境与监管环境以及其他外部因素,了解公司的目标、战略、相关经营风险及拟采取的措施,确定与会计财务报表不存在重大不一致;

2. 对主要客户及供应商的交易事项进行核查,在全国工商系统查询核实的主要客户、供应商的基本情况;核查客户、供应商经营情况是否与公司业务一致,核查客户、供应商经营情况,是否存在关联关系;进行实质性分析程序,对主要客户、供应商近几年的增减变动情况进行分析;

3. 对报告期内主要供应商和客户期末应收或应付余款余额执行函证程序,核实交易的真实性、准确性、完整性;

4. 通过检查报告期内销售合同、订单、采购合同、入库单、出库记录、发票、出库单、银行单据等相关原始凭证并且与记账凭证进行交叉核对,核实销售与采购的真实性、准确性、完整性,以及会计处理的正确性。

(二) 会计估计合理性

经核查,公司移动终端业务前五大客户和供应商的名称、销售或采购金额、提供和采购的产品或服务、货款结算情况,与公司实际情况相符,交易对方与本公司关联情况属实;近三年主要客户和供应商变化原因和对公司的影响,与公司实际情况相符。

7. 年报披露,报告期内公司无形资产摊销价值 39.18 亿元,未计提减值准备。其中主要包括客户 19.2 亿元,约占无形资产的 50%,摊销年限为 15 年。

请公司:(1) 补充披露客户无形资产的具体情况,确认时间、确认依据、初始入账金额及具体评估方法;(2) 结合公司所控制的客户资源情况,列示客户无形资产是否有长期合同或相关权利支持,确保公司在较长时期内能获得稳定收益且能够核算价值,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定;(3) 结合合同(1)、(2),及同行业公司同类资产的摊销政策等,论证上述摊销年限的设定依据及谨慎性;(4) 结合近两年客户关系的经济效益流入情况,说明是否存在减值迹象,并说明是否存在应减值而未减值的情形。请年审会计师和相关评估机构发表意见。

公司回复:

一、补充披露客户无形资产的具体情况、确认时间、确认依据、初始入账金额及具体评估方法等工作

公司无形资产的具体情况,确认时间、确认依据、初始入账金额及具体评估方法如下:

1. 具体情况

安世集团为整合器件制造企业(Integrated Device Manufacturer,即 IDM),其覆盖了半导体产品的设计、制造、封装测试的全部环节,其合作客户覆盖汽车、工业与消费电子、消费及计算机等领域全球顶尖的制造商和服务商。安世集团的客户群分为大客户、代工以及分销商,安世集团基于自身产品的优良品质通过了下游客户的认证,与下游客户群具有长期稳定的合作关系,安世集团根据终端客户的订单出货,安世集团与客户部分客户存在长期框架协议,客户群整体具有稳定性,合作收入稳中有升,该稳定的客户群为安世集团带来了有价值的客户资源,上述客户群构成了客户关系的基本内容。

2. 确认时间、确认依据及初始入账基础

安世集团于 2017 年被北京“智源”资产管理有限公司(以下简称“智源资产”)及相关方收购时聘请了相关领域估值机构对客户无形资产进行评估,并依据国际会计准则第 38 号确认了客户资源。

于 2017 年 2 月入股。同季科技收购安世集团后,同季科技聘请了中致资产评估集团有限公司,对安世集团无形资产的客户资源公允价值进行评估,出具了中致评字[2019]第 168 号评估报告。该评估机构采用了市场法、资产基础法及成本法进行估值,并进行了敏感性分析,资产基础法评估过程中核实了账面形成的客户关系的内容以及前次评估的模型,对账面已存在的客户资源进行了重新评估。

2019 年达到企业会计准则规定的交割条件,同季