

# 关于对广东富源科技股份有限公司

## 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2023年7月31日出具的《关于对广东富源科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2023】第200号，以下简称“问询函”）已收悉，公司就问询函所提问题进行认真讨论、核查与落实，并进行了回复说明。现回复如下。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	楷体
对问询函所列问题的回复	宋体

### 问题1、关于持续经营

你公司报告期实现营业收入50,238,740.74元，同比减少19.58%，实现净利润-100,252,558.06元，发生销售费用11,054,058.02元，同比增长30.32%，其中广告宣传费发生额4,440,771.04元，同比增长55.31%。2020年及2021年年报问询回复显示，你公司将通过加强现有可能紧密合作、加大蓝宝石手机贴膜等终端产品宣传力度，同时加强营销管理、开发新领域应用等，增收创利。你公司2020年到2022年对第一大客户日本京瓷的营业收入分别为18,907,451.55元、21,125,707.52元、13,124,492.21元，经查询公开信息，2023年5月16日，日本京瓷宣布退出消费手机行业。

你公司期末持有的金融负债按照未折现剩余合同义务的到期期限分析，1年以内需要支付的金额负债为408,139,217.46元，远超过期末流动资产余额68,246,869.01元。

请你公司：

(1) 区分蓝宝石镜头、蓝宝石面板、蓝宝石贴膜等细分领域，结合各细分领域下游主要客户需求变化、市场竞争情况、蓝宝石类产品在同类产品中的渗透率、竞争优势、新领域应用开发情况、营销效果、报告期后经营情况等等说明你公司



是否存在业绩持续下滑的风险，是否具有持续经营能力；

回复如下：

(一) 公司2022年营业收入细分产品领域情况如下

产品类别	收入（万元）	占营业收入比
蓝宝石表镜片	418.57	8.33%
蓝宝石摄像头镜片	1,087.70	21.65%
蓝宝石手机面板	1,178.08	23.45%
蓝宝石贴膜片	1,383.87	27.55%
蓝宝石其他产品	537.78	10.70%
其他业务	417.88	8.32%
合计	5,023.88	100.00%

(二) 各细分领域下游主要客户及需求变化、市场竞争情况

1、公司各产品下游客户及需求变化情况

①蓝宝石表镜片。公司该类产品主要下游客户为广东高驰运动科技股份有限公司等，产品应用于可穿戴智能设备，目前高驰运动已与连锁运动品牌零售商迪卡侬合作推出多款智能手表，未来随着其销售不断增长以及产品优化，对蓝宝石表镜片的需求预期将出现相应增长，同时也将不断拓展蓝宝石产品在其智能穿戴相关配套产品中的应用。据潮电智库统计数据显示，全球智能手表出货量2021年度、2022年度分别为2.1亿只、2.28亿只，预计2023年和2024年全球智能手表的出货量趋向增长，预估2023年同比增长率为14%，到2024年出现最高的增长点，出货量预估高达3.4亿只，同比增长率达到35%，随着行业的增长，蓝宝石表镜片在智能穿戴设备的应用将迎来更大需求空间。

②蓝宝石摄像头镜片。公司该类产品主要分为手机摄像头和手机摄像头贴膜，其中手机摄像头主要客户为日本京瓷；手机摄像头贴膜主要客户为台湾帝均科技有限公司及其关联公司，其主要为销售手机镜头贴膜产品，其为台湾省主要3C产品经销商之一。

③蓝宝石手机面板。公司该类产品主要客户为日本京瓷，公司针对日本京瓷的销售占比从2018年的70%逐年下降至2022年度的26.12%，对该客户依赖性逐步降低。日本京瓷如果退出面向消费者的手机业务，公司在该类产品的销量会受到一定影响，但因为该客户对公司的影响已经大幅下降，且日本京瓷即使退出了消费者领域，但依然为企业客户服务，与公司存在业务合作空间，因此整体影响处于可控



范围内。

④**蓝宝石手机贴膜片**。公司该类产品主要应用于高端手机的贴膜片，主要客户为台湾帝均科技有限公司、深圳市旭艺光电科技有限公司等3C产品配件经销商。其中台湾帝均科技有限公司为台湾省知名3C产品经销商之一。

据IDC统计资料显示，2022年中国智能手机市场的总出货量约为2.86亿，相比2021年度同比下降13.2%，但各品牌高端机出货量不断上升。尽管中国智能手机市场持续呈现低迷状态，但600美元以上的高端手机市场受到影响较小。IDC数据显示，2023年第二季度中国600美元以上高端手机市场份额达到23.1%，相比2022年同期逆势增长3.1个百分点。随着科技的发展，智能手机膜行业的产品技术不断提高，例如无线充电膜、防爆膜、防水膜、抗菌膜等新型产品的出现，不仅满足了消费者的个性化需求，而且在技术、设计等方面也有很大的提升，我国手机保护膜需求量逐年增加，其中2022年中国手机保护膜需求量同比增长7.2%，公司手机膜系相对高端手机配套产品，随着手机保护膜整体需求量及消费者消费需求的提升，销售有望进一步增长。

## 2、公司产品的市场竞争情况

公司蓝宝石类产品细分市场存在一定竞争对手。国内的蓝宝石表镜片及手机摄像头镜片主要竞争对手为蓝思科技、伯恩光学、翔江精密等，与竞争对手相比，公司处于相对弱势地位，产品竞争力较弱，同类产品中市场份额占有率较低。但在蓝宝石手机面板及手机贴膜片、手机镜头贴膜片等产品领域，国内暂未发现相应竞争对手，公司产品在同类蓝宝石产品中占主导地位。

### （三）蓝宝石类产品在同类产品中的渗透率、竞争优势

#### 1、在同类产品中的渗透率

依据北京欧立信研究中心的《2022-2027年中国蓝宝石行业市场研究与投资前景预测报告》数据统计，中国蓝宝石行业产业链的下游应用领域主要包括LED、光学、光通信、军工以及其他领域。其中LED衬底材料是蓝宝石行业最大的下游应用领域，在下游应用消费中的占比达到高达75%。其次是光学晶片、智能手机屏幕、半导体照明、摄像头保护玻璃以及其他领域，在下游消费中的占比分别为13.69%、3.78%、1.12%、1.84%和4.29%。LED行业的发展对蓝宝石行业的发展具有至关重要的作用。公司在同类产品市场中的渗透率较低。



## 2、产品竞争优势

公司经过多年技术升级更新、产能优化、人才培育，在蓝宝石产品领域已经形成具备长晶、切片、抛光、丝印等全工艺生产设备、技术、人才，获得授权专利30余项。整体来看，公司在蓝宝石行业的竞争优势较弱，但公司目前在蓝宝石产品细分市场进行逐步突破，争取新的销售增长点。

### （四）新领域应用开发情况

公司在蓝宝石新领域应用开发主要集中在智能家具感应、脱毛仪、品牌装饰配件等产品经多次样品验证，获得客户认证认可，开始逐步增量交货。

### （五）营销效果

为加强消费者对自有品牌蓝宝石手机贴膜产品的认知，吸收电商对公司终端产品的流量，公司在各大电商平台投入广告宣传并取得了一定成效。2022年度，公司在电商及线下平台实现自有赛翡品牌终端产品销售收入约370万元，且随着销售量增长及流量的增加，平台中产品的销售具有一定稳定性、发展性。

### （六）报告期后经营情况

公司目前生产经营正常，截止目前公司各项到期借款在自身经营活动取得的现金以及母公司富源集团的财务支持下均已按期归还。截止目前已累计归还短期借款2,600万元，长期借款3,750万元，长期应付款1,082.38万元，共计7,432.38万元。

富源集团作为本公司的母公司，自公司成立以来已持续通过自有资金不断的支持本公司发展，截止目前资金支持余额为33,317.45万元，其中：2022年末资金支持余额为25,579.45万元，2023年新增7,738.00万元。富源集团对本公司的未来发展充满信心，根据公司生产经营的需要有能力也有意愿继续全方位支持公司的发展，保持我司能够持续发展和经营。

综上所述，在智能手机市场的整体总出货量趋势下降以及公司大客户退出消费者手机市场的背景下，虽报告期后公司业绩可能存在下滑的风险，但公司具有相应的融资渠道以及能够取得母公司富源集团的财务支持。因此公司具备持续经营能力。

**（2）结合2023年上半年的经营活动现金流情况、融资安排、主营业务的开展情况，说明你公司是否采取有效措施缓解公司流动性风险。**



回复如下：

### （一）2023年上半年的经营活动现金流情况

2023年上半年公司经营活动现金流入约1500万元，经营活动现金流出约3000万元，经营活动现金净流出约1500万元，其主要资金补充来源于公司经营活动以及母公司富源集团的财务支持。

### （二）融资安排

目前公司积极推进到期长短期借款的续贷，如已完成梅州客家村镇银行1,700万元和梅州客商银行3,000万元的续贷，交通银行900万元正在办理续贷中。此外，公司母公司富源集团亦可以根据公司资金需求进行支持。

### （三）主营业务开展情况

目前公司主营业务正常开展，新客户、新业务的拓展和开发持续进行中。重要客户和业务具体开展情况如下：①近来，通过公司管理层的努力，成功的获得某上市公司的供应商资格，获得大小窗口片的样品认可，并实现小批量交货，未来将逐步开展批量产品供应；②随着苹果15新品发布临近，公司已经研发试产相关手机贴膜样品，并获得客户认可，即将开展批量生产；③公司已经与日本京瓷开展手机面板外的其他蓝宝石产品合作，目前正在小批量供货；④公司取得智能家居某上市公司的认可，开始批量生产其智能家居蓝宝石按键面板产品；⑤公司已经通过某知名手机品牌二级供应商的认证，后续存在较多合作机会；⑥公司与某海外大型公司建立供应商关系，通过其智能手表蓝宝石表镜片样品，未来将开展进一步的合作。⑦公司已经与国内三防特定手机业务厂商开展合作，推动国内三防功能手机面板的合作。

综上所述，虽然公司目前经营情况下滑，但公司在通过努力进行财务融资、开拓市场、改善经营情况来缓解公司流动性风险。一方面，在资金端积极推进与银行之间的续贷合作以及控股股东富源集团的资金支持，另一方面，全面推进新客户新产品的开发合作事项等措施。



## 问题2、关于留抵退税

你公司报告期初其他流动资产为111,331,882.5元,报告期末为787.89元,为待抵扣增值税,2022年收到的税费返还为111,080,536.57元。2021年年报问询回复显示,《财政部税务总局关于进一步加大增值税期末留抵退税政策实施力度的公告》及《财政部、税务总局公告2022年第14、17号》等政策文件的逐步实施,公司收回大量增值税留抵退税额。

请你公司结合出口免税情况、相关政策执行情况、进项税确认情况等说明将大额税费返还计入2022年度的原因及合理性,期末待抵扣增值税金额较低的原因及合理性;说明收到留抵退税额是否具有持续性。

回复如下:

### (一)公司留抵退税额形成的原因

公司留底税额形成主要原因:①公司是一家集研发、生产与销售为一体的重资产投入型蓝宝石产品制造企业,在2015年之前,固定资产投资原值达137,371.42万元,其中设备类达85,240.28万元,形成大量增值税进项税额。②公司以前年度生产经营累计消耗电费不含税金额达14,250.27万元,形成大量电能消耗的增值税进项税额。③公司长期是以出口销售为主,而公司销售出口产品为免税项目,享受增值税免抵退政策。截止报告期末公司累计收入93,112.13万元,其中出口51,881.70万元,占比55.71%。出口比重高,形成国内销项税额较少。⑤增值税税率原来的17%,2016年5月起下降至13%,留抵进项增值税需更多的销售额来消耗。公司近两年报告期末增值税变动情况如下:

项目	2021年末	2022年末
1、进项税额	25,746.26	26,014.69
2、减 ①销项税额	6,396.39	6,731.25
②出口退税	6,942.25	7,212.95
③进项税额转出	1,274.43	1,278.31
④已交增值税	-	-33.40
⑤留抵税额退税	-	10,836.43
3、留抵税额(1-2=3)	11,133.19	-10.85

### (二)相关政策执行情况

根据财政部2022年6月24日发布的《关于增值税期末留抵退税政策适用《增值税会计处理规定》有关问题的解读》:



财政部、税务总局先后印发《关于进一步加大增值税期末留抵退税政策实施力度的公告》（财政部 税务总局公告2022年第14号）、《关于进一步加快增值税期末留抵退税政策实施进度的公告》（财政部 税务总局公告2022年第17号）、《关于进一步持续加快增值税期末留抵退税政策实施进度的公告》（财政部 税务总局公告2022年第19号）、《关于扩大全额退还增值税留抵税额政策行业范围的公告》（财政部 税务总局公告2022年第21号）等政策，增值税期末留抵退税政策实施力度进一步加大、实施进度进一步持续加快，现就有关政策适用《增值税会计处理规定》（财会〔2016〕22号）的有关问题解读如下：

增值税一般纳税人应当根据《增值税会计处理规定》的相关规定对上述增值税期末留抵退税业务进行会计处理，经税务机关核准的允许退还的增值税期末留抵税额、以及缴回的已退还的留抵退税款项，应当通过“应交税费——增值税留抵税额”明细科目进行核算。纳税人在税务机关准予留抵退税时，按税务机关核准允许退还的留抵税额，借记“应交税费——增值税留抵税额”科目，贷记“应交税费——应交增值税（进项税额转出）”科目；在实际收到留抵退税款项时，按收到留抵退税款项的金额，借记“银行存款”科目，贷记“应交税费——增值税留抵税额”科目。纳税人将已退还的留抵退税款项缴回并继续按规定抵扣进项税额时，按缴回留抵退税款项的金额，借记“应交税费——应交增值税（进项税额）”科目，贷记“应交税费——增值税留抵税额”科目，同时借记“应交税费——增值税留抵税额”科目，贷记“银行存款”科目。

根据财政部于2022年06月21日在会计准则实施问答的回复《执行企业会计准则的企业应当如何对增值税期末留抵退税业务相关现金流量进行列示？》的答复如下：

执行企业会计准则的企业按照《关于进一步加大增值税期末留抵退税政策实施力度的公告》（财政部 税务总局公告2022年第14号）等规定收到或缴回的增值税期末留抵退税相关现金流量，应当根据《企业会计准则第31号——现金流量表》（财会〔2006〕3号）有关规定进行列示。企业收到或缴回留抵退税款项产生的现金流量，属于经营活动产生的现金流量，应将收到的留抵退税款项有关现金流量在“收到的税费返还”项目列示，将缴回并继续按规定抵扣进项税额的留抵退税款项有关现金流量在“支付的各项税费”项目列示。



公司严格按照上述财政部政策执行会计处理，在实际收到留抵退税款项时，按收到留抵退税款项的金额，借记“银行存款”科目，贷记“应交税费——增值税留抵税额”科目，收到的留抵退税款项有关现金流量在“收到的税费返还”项目列示。

综上公司将2022年取得的增值税留抵税额的返还计入2022年度符合政策要求，属于合理性会计处理。

### （三）期末待抵扣增值税金额较低的原因及合理性

报告期末待抵扣增值税为787.89元，此为收到供应商进项发票尚未抵扣部分，报告期末实际应交增值税18.22万元，其中一般计税10.84万元，简易计税7.38万元。形成的原因为：①公司已经于2022年6月取得增值税留抵税的全额退税，后期只能依据新取得进项税来抵扣销项税额；②公司产品出口为免税，在进项税额足够情况下可以申请出口退税，下半年取得退税45.00万元，但由于2022年下半年内销额更大，内销与外销分别占收入比54.04%，45.96%；③公司产品生产消耗原材料占成本比约35%，同时2022年下半年没有大额设备采购，故而进项税额有限，不足以抵扣内销产生的销项税额。

综上所述，公司报告期末待抵扣增值税金额较低符合公司实际生产经营情况，具有合理性。

### （四）说明收到留抵退税额是否具有持续性。

公司2022年度收到留抵退税额主要系以前年度大额设备投资、出口销售等原因产生，不具有可持续性。

### 问题3、关于在建工程

你公司报告期末在建工程账面余额为169,849,388.03元，2020年及2021年年报问询函回复显示，在建工程主要在2015年前施工，成本低，不存在减值，其中，5/7/8/9/10号厂房均已完工，仅水电消防或室内装修未完工，共计成本约1.6亿元。

《企业会计制度》《企业会计准则第17号——借款费用》中规定，固定资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或者实质上已经全部完成，可认为所购建的固定资产已达到预定可使用状态；所建造的固定资产已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，应当自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造



价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本制度关于计提固定资产折旧的规定，计提固定资产的折旧。待办理了竣工决算手续后再作调整。

请你公司结合各厂房建设用途、实体建造情况、预定可使用状态等说明在建工程未转固的原因及合理性。

回复如下：

2011年公司在对LED衬底市场乐观预期的背景下成立，公司成立初期进行了整体建设规划。在建的5/7/8/9/10号厂房均系在当时为满足未来产能而建的生产用厂房。前述厂房目前只是主体框架完工，其余水电、内外装修、消防、安全环境配套附属等工程均尚未投入建设，该部分工程对安全生产至关重要，该部分厂房仍停留于半毛坯状态，尚未满足通水电、符合人员生产作业的基本安全要素。

根据《企业会计准则第17号——借款费用》第十三条：购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：

(1) 符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成。(2) 所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售。(3) 继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

综上所述，公司5/7/8/9/10号厂房目前状态缺乏满足安全生产的基本要件，尚处于半毛坯状态，尚未到达设定的预定可以使用状态，因此，未到达可以使用状态的厂房计入在建工程未转入固定资产存在合理性，符合《企业会计准则》规定。

#### 问题4、关于毛利率及存货

你公司2020、2021、2022年度毛利率水平分别为-28.82%、22.45%、25.12%；2021年年报披露，2021年毛利率同比上年同期大幅增长，主要是报告期内销售收



入大幅增长，消耗上年的存货库存，因上年期末对存货减值测试，计提了跌价准备，本期对已消耗的存货跌价准备转销而减少主营业务成本23,680,719.27元。

你公司报告期末存货账面余额128,394,374.55元，存货跌价准备期末66,633,749.67元，本期计提682,665.43元，本期转销6,235,113.28元。

请你公司：

(1) 结合存货的构成、库龄、保质期、对存储方式的要求、可变现净值确认依据及存货跌价准备计提方法等情况说明存货跌价准备计提及转销是否合理；

回复如下：

(一) 公司存货构成及其跌价准备计提情况如下表所示

单位：万元

项目	类别	账面余额	占比	跌价准备	跌价率	账面价值
原材料	长晶原材料	55.73	0.43%	54.62	98.00%	1.12
	加工原材料	594.52	4.63%	416	69.97%	178.52
	晶锭	1,671.38	13.02%	1,375.57	82.30%	295.81
	晶棒	1,519.80	11.84%	784.63	51.63%	735.17
	小计	<b>3,841.44</b>	<b>29.92%</b>	<b>2,630.82</b>	<b>68.49%</b>	<b>1,210.62</b>
库存商品	毛晶片	154.17	1.20%	106.12	68.83%	48.06
	抛光晶片	3,246.51	25.29%	2,011.85	61.97%	1,234.66
	蓝宝石工艺品	847.32	6.60%	600.19	70.83%	247.13
	成品晶片	1,929.17	15.03%	596.92	30.94%	1,332.24
	外购蓝宝石产品	326.6	2.54%	8.34	2.55%	318.26
	委外加工蓝宝石产品	92.53	0.72%	6.67	7.20%	85.86
	销售退回待定品	150.51	1.17%	150.51	100.00%	-
小计	<b>6,746.80</b>	<b>52.55%</b>	<b>3,480.59</b>	<b>51.59%</b>	<b>3,266.21</b>	
发出商品	发出商品	615.08	4.79%	70.3	11.43%	544.77
委托加工物资	晶锭	321.19	2.50%	184.83	57.54%	136.36
在产品	在产品	1,314.92	10.24%	296.83	22.57%	1,018.09
	合计	<b>12,839.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,663.37</b>	<b>51.90%</b>	<b>6,176.06</b>

由上表可以看出，公司2022年期末存货主要系原材料及库存商品等，存货主要以晶锭、晶棒、晶片（库存商品统称）为主，分别占比13.02%、11.84%、52.55%。

(二) 存货的库龄结构如下表所示（万元）



科目	类别	2022 年期 末余额	1 年以内 金额	1-2 年金 额	2-3 年金 额	3 年以上 金额	2022 年 期末减值 准备
原材料	长晶原材料	55.73	-	1.12	-	54.62	54.62
	加工原材料	594.52	143.51	17.56	7.32	426.13	416
	晶锭	1,671.38	-	307.01	55.12	1,309.25	1,375.57
	晶棒	1,519.80	0.46	7.95	201.87	1,309.53	784.63
	小计	<b>3,841.43</b>	<b>143.97</b>	<b>333.64</b>	<b>264.31</b>	<b>3,099.53</b>	<b>2,630.82</b>
库存商品	毛晶片	154.17	0.04	25.22	5.2	123.71	106.12
	抛光晶片	3,246.51	248.15	38.58	180.91	2,778.86	2,011.85
	蓝宝石工艺品	847.32	1.04	22.17	188.31	635.8	600.19
	成品晶片	1,929.17	676.3	425.29	92.26	735.31	596.92
	外购蓝宝石产品	326.6	313.29	-	0.79	12.51	8.34
	委外加工蓝宝石产品	92.53	71.58	10.18	1.86	8.91	6.67
	销售退回待成品	150.51	-	-	-	150.51	150.51
	小计	<b>6,746.81</b>	<b>1,310.40</b>	<b>521.44</b>	<b>469.33</b>	<b>4,445.61</b>	<b>3,480.60</b>
发出商品	发出商品	615.08	567.74	27.52	1.07	18.76	70.3
委托加工物资	晶锭	321.19	41.02	117.72	0.11	162.34	184.83
在产品	在产品	1,314.92	1,314.92	-	-	-	296.83
	合计	<b>12,839.43</b>	<b>3,378.05</b>	<b>1,000.32</b>	<b>734.82</b>	<b>7,726.24</b>	<b>6,663.38</b>

公司存货整体库龄较长，其中1年内、1-2年、2-3年、3年以上存货占比分别为26.31%、7.79%、5.72%、60.18%，库龄较长主要系历史备货导致。

### （三）保质期、存储方式

公司主要物料为晶锭相关物料，没有保质期，可以长期使用；部分辅料具有保质期，如：液体、胶体、油膜等物料。公司在计提存货跌价准备时已对过保质期物料予以全额计提跌价准备。报告期末存货中具有保质期的存货原值80.87万元，计提跌价准备71.14万元，其中因过保质期计提跌价准备71.11万。

对于存储方式，目前公司所有存货都进了分类分仓管理，同时也进行了环境管控。

### （四）可变现净值确认依据及存货跌价准备计提方法

#### 1、公司可变现净值确认原则

公司依据《会计准则-存货》中的规定：存货成本高于其可变现净值的，计提



存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，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。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司对不同存货其可变现净值的构成而分类处理

①产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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。

②需要经过加工的材料存货，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。

## 2、公司存货跌价准备计提方法

公司目前采用按照单个存货项目计提存货跌价准备。在计提存货跌价准备时以单个存货项目为基础。公司将每个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，按较低者计量存货，并且按成本高于可变现净值的差额，计提存货跌价准备。

公司生产使用的主要原材料晶锭、晶块，近两年市场价基本持平。成品晶片市场，随着市场技术逐渐成熟，成本逐步下降，市场售价呈现略微下降趋势。各类物料减值准备计提情况如下：

①原材料减值测试：由于公司存货库存账龄较长，采购时价格较高，针对长晶材料及加工辅材以及早期产品停产及生产工艺改良存在部分滞压物料，公司结合保质期及目前材料采购市场价值情况进行减值测试充分计提了减值准备。

②库存商品、发出商品及在制品减值测试：主要为粗加工毛晶片、精加工抛光晶片、终端产品成品晶片及工艺品。大幅计提减值准备主要系公司前期生产时直接人工和制造费用的计入导致存货账面成品较高，而目前随着晶体加工技术的进步，商品价格存在下降，导致存货商品账面价值高于售价，因此计提了相应的



减值准备。

公司存货主要系早期采购的材料库存以及早期大量生产晶锭、晶棒，由于公司订单量不足以消耗现有存货，报告期末仍有大量库存，且晶锭、晶棒没有保质期约束，现有库存能够满足现有的订单需求。

#### （五）存货跌价准备转销

存货跌价准备转销是指公司对计提存货跌价准备的存货已经对外销售，则在结转销售成本时，同时结转对其已计提的存货跌价准备。

综上所述，对存货持续计提存货跌价准备是结合公司存货现状及存货的可变现净值情况，严格按照企业会计准则及内部相关制度实施相应的资产减值测算，计提资产减值准备充分合理。公司存货及跌价准备的转销系根据存货实际销售情况进行结转，符合相关会计处理规定。

（2）结合销售单价、单位成本构成及变动情况，量化分析转销以前年度已计提跌价准备大幅下降情况下，2022年毛利率水平依然保持增长的合理性。

回复如下：



(一) 公司最近两年各类产品销售收入及平均单价、销售成本及单位成本、毛利率情况

产品类别	2021年度						2022年度						变动百分比		
	数量	营业成本	单位成本(元/片)	收入金额	平均单价(元/片)	毛利率(%)	数量	营业成本	单位成本(元/片)	收入金额	平均单价(元/片)	毛利率(%)	售价变动(%)	单位成本变动(%)	毛利率变动(%)
蓝宝石表镜片	9.69	578.28	59.68	550.89	56.85	-4.97	10.19	457.57	44.90	418.57	41.08	-9.32	-27.74	-24.77	-4.35
蓝宝石摄像头镜片	200.26	526.89	2.64	1,416.87	7.08	62.81	158.27	372.26	2.39	1,087.70	6.87	65.78	-2.97	-9.47	2.97
蓝宝石手机面板	9.48	2,021.75	213.26	1,897.58	200.17	-6.54	5.68	1,224.25	215.54	1,178.08	207.41	-3.92	3.62	1.07	2.62
蓝宝石贴膜片	11.93	1,370.83	114.91	1,810.18	151.73	24.27	9.79	1,068.62	109.15	1,383.87	141.36	22.78	-6.83	-5.01	-1.49
蓝宝石其他产品	2.28	116.05	50.90	128.02	56.15	9.35	20.29	408.28	20.12	537.78	26.50	24.08	-52.80	-60.47	14.73
其他业务	-	230.75	-	443.46	-	47.97	-	232.16	-	417.88	-	44.44	-	-	-3.53
合计		<b>4,844.55</b>		<b>6,247.00</b>		<b>22.45</b>		<b>3,763.14</b>		<b>5,023.88</b>		<b>25.09</b>			<b>2.64</b>



由上表可以看出，整体毛利率出现小幅上涨主要原因系蓝宝石其他产品毛利率上升的影响，其收入大幅增长，带来毛利较大的增加，其毛利率高主要为新领域产品应用，新产品具有高溢价空间。其他产品毛利率呈现的波动较小：①蓝宝石表镜片毛利小幅下滑，主要系其品类多、工艺难度差异大，售价波动大。2021年度以单球工艺为主，工艺难度复杂、售价相对高，2022年度以平片为主，工艺难度相对简单、售价相对低；②蓝宝石贴膜片毛利小幅下滑主要系价格下降所致；③蓝宝石摄像头镜片毛利率小幅上涨，主要系此类产品经技术升级优化，加工成本下降所致；④蓝宝石手机面板毛利率小幅上涨，主要是受汇率上升而售价上涨影响所致。综上所述，除蓝宝石其他产品毛利率变动较大外，各类产品毛利率均为较小波动。

## （二）成本构成情况

2021-2022年主营业务成本构成如下，

项目	2021年	2022年	变动
直接材料	39.63%	35.96%	-3.67%
直接人工	13.73%	15.43%	1.70%
制造费用	46.64%	48.61%	1.97%
合计	100.00%	100.00%	

由上表可知，2022年主要是原材料比重下降，其主要原因为2022年主要是外购晶块，而2021年主要是用公司库存晶锭自制晶块。由于自制晶块需考虑投入主要材料成本、耗材、人工及良率损耗等，因此自制晶块成本实际是高于外购晶块成本。其外购晶块与库存晶锭单位成本对比如下：

类别	单位成本（元/公斤）	备注
外购晶块成本	778.69	已切块可以直接切片
库存晶锭	1,045.98	未切块需再加工才能切片
下降比例	25.55%	

## （三）转销以前年度已计提跌价准备下降的原因

### 1) 2021-2022年存货跌价准备转销对比

项目	存货类别	2021年转销 （万元）	2022年转销 （万元）	差异（2022-2021） （万元）
原材料	长晶原材料	47.86	38.57	-9.29
	加工辅材	48.43	45.53	-2.90
	晶锭	1,363.69	60.87	-1,302.82
	晶棒	40.96	12.43	-28.53
	小计	1,500.93	157.40	-1,343.53



库存商品	毛晶片	24.35	-	-24.35
	抛光晶片	47.07	0.33	-46.74
	蓝宝石工艺品	46.43	-	-46.43
	成品晶片	108.83	11.74	-97.10
	外购蓝宝石产品	-	-	-
	委外加工蓝宝石产品	-	0.01	0.01
	销售退回待成品	-	-	-
	小计	226.69	12.08	-214.61
发出商品	发出商品	101.62	153.26	51.63
委托加工物资	委托加工物资	-	2.27	2.27
在产品	生产成本	585.67	298.51	-287.16
合计	总计	2,414.92	623.51	-1,791.40

由上表可知，存货跌价准备转销主要差异在于原材料，2022年同比减少1,343.53万元；从原材料类别来看，其转销差异主要来自于晶锭，2022年同比2021年减少1,302.82万元；其主要在于晶锭在2022年消耗量大量减少。主要自制晶锭消耗量对比如下：

存货名称	2021年消耗数量(KG)	2021年转销减值(万元)	2022年消耗数量(KG)	2022年转销减值(万元)	减值转销变动(2022-2021)(万元)
J级晶锭	13,514.75	1069.11	620.60	59.42	-1,009.69
G级晶锭	8,663.90	290.2		-	-290.20
合计	22,178.65	1,359.31	620.60	59.42	-1,299.89

通过主要自制晶锭消耗量与转销减值对比明显看出两年存货跌价准备转销差异根本原因在于自制和外购产品的比重差异导致。

综上所述，2022年毛利率水平同比上年微增长，其驱动因素主要在于所用原材料成本的下降，与上年转销以前年度已计提跌价准备形成抵消后的略微上升，其存在合理性。

#### 问题5、关于递延所得税资产

你公司报告期末递延所得税资产余额为39,721,227.21元，已经确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异158,884,998.82元。你公司期末未分配利润-553,476,506.13元，连续6个年度大额亏损。

请你公司结合未来预计盈利情况及依据说明递延所得税资产的确认是否符合



《企业会计准则》的规定。

回复如下：

(一) 报告期末递延所得税资产情况

项目	期末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
应收账款	20,167,608.23	5,041,902.06
其他应收款	76,544.15	19,113.54
存货	66,633,749.67	16,658,437.42
固定资产减值准备	68,534,515.04	17,133,628.76
融资租赁售后回租	3,472,581.73	868,145.43
合计	158,884,998.82	39,721,227.21

《企业会计准则——所得税》规定，企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，应当确认以前期间未确认的递延所得税资产。在资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，应当减记递延所得税资产的账面价值。

如前述表格所列示，公司目前确认的递延所得税资产均系通过计提相关资产的减值准备所形成。虽然公司目前面临较大经营亏损，但公司预计后续蓝宝石产品若市场开拓顺畅，且公司资产大额折旧及减值的利润影响因素逐步降低，预计后续公司能够获取相应的应纳税所得额用于抵扣暂时性差异。

(二) 未来预计盈利情况

(1) 蓝宝石电子消费品发展趋势

由于我国居民消费水平不断提升，电子产品市场需求持续增长促进了我国消费电子行业健康快速发展。近些年来，随着人们生活水平的提高，人们对于电子产品的需求和消费水平也逐步提升。人们的需求刺激智能手机、电脑等产品不断更新换代推广于市场，使得整个产业保持着相当高的活跃性。而5G商用化更是增加了行业的活跃性。同时苹果在蓝宝石领域持续投入技术研发力度，以及下游高端消费电子企业巨大的出货量，将使得蓝宝石生产技术逐渐成熟规模经济进一步



降低，进而打开蓝宝石在多类消费电子品屏幕上长空间。公司也迎来更广阔的发展空间。

## （2）公司未来的盈利

①公司将坚持以蓝宝石电子消费品为中心，不断拓展蓝宝石在其他领域的应用，充分发挥公司集研发、生产、销售、服务于一体的优势，不断研发创新提升技术，优化成本结构。②公司成立初期固定资产投入高，主要生产设备在2015年前购入，2022年开始设备折旧期逐渐到期，预计未2023-2025年同比2022年累计减少折旧费约5000万元，将大幅减少公司的亏损额。③公司管理层依据行业发展趋势及公司所拥有的现有资源的发展方向，对公司未来盈利空间充满信心。

综上所述，报告期末公司递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》规定。

  
广东富源科技股份有限公司  
2023年8月14日



# 众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于 广东富源科技股份有限公司 2022 年度报告问询函的回复

众会字(2023)第 08706 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）接受委托，审计了广东富源科技股份有限公司（以下简称“富源科技”或“公司”）2022 年度的财务报表，包括 2022 年 12 月 31 日合并及公司资产负债表，2022 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并所有者权益变动表及公司所有者权益变动表以及财务报表附注，出具了众会字（2023）第 04902 号审计报告。

贵公司于 2023 年 7 月 31 日出具的《关于对广东富源科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2023】第 200 号，以下简称“问询函”），针对问询函中需要年审会计师进行回复确认的事项，我们会同公司进行了认真讨论、核查，现提交书面回复。

## 问题1、关于持续经营

你公司报告期实现营业收入50,238,740.74元，同比减少19.58%，实现净利润-100,252,558.06元，发生销售费用11,054,058.02元，同比增长30.32%，其中广告宣传费发生额4,440,771.04元，同比增长55.31%。2020年及2021年年报问询回复显示，你公司将通过加强现有可能紧密合作、加大蓝宝石手机贴膜等终端产品宣传力度，同时加强营销管理、开发新领域应用等，增收创利。你公司2020年到2022年对第一大客户日本京瓷的营业收入分别为18,907,451.55元、21,125,707.52元、13,124,492.21元，经查询公开信息，2023年5月16日，日本京瓷宣布退出消费手机行业。

你公司期末持有的金融负债按照未折现剩余合同义务的到期期限分析，1



年以内需要支付的金额负债为408,139,217.46元，远超过期末流动资产余额68,246,869.01元。

请你公司：

(1) 区分蓝宝石镜头、蓝宝石面板、蓝宝石贴膜等细分领域，结合各细分领域下游主要客户需求变化、市场竞争情况、蓝宝石类产品在同类产品中的渗透率、竞争优势、新领域应用开发情况、营销效果、报告期后经营情况等等说明你公司是否存在业绩持续下滑的风险，是否具有持续经营能力；

回复如下：

(一) 公司2022年营业收入细分产品领域情况如下

产品类别	收入(万元)	占营业收入比
蓝宝石表镜片	418.57	8.33%
蓝宝石摄像头镜片	1,087.70	21.65%
蓝宝石手机面板	1,178.08	23.45%
蓝宝石贴膜片	1,383.87	27.55%
蓝宝石其他产品	537.78	10.70%
其他业务	417.88	8.32%
合计	5,023.88	100.00%

(二) 各细分领域下游主要客户及需求变化、市场竞争情况

1、公司各产品下游客户及需求变化情况

①**蓝宝石表镜片**。公司该类产品主要下游客户为广东高驰运动科技股份有限公司等，产品应用于可穿戴智能设备，目前高驰运动已与连锁运动品牌零售商迪卡侬合作推出多款智能手表，未来随着其销售不断增长以及产品优化，对蓝宝石表镜片的需求预期将出现相应增长，同时也将不断拓展蓝宝石产品在其智能穿戴相关配套产品中的应用。据潮电智库统计数据显示，全球智能手表出货量2021年度、2022年度分别为2.1亿只、2.28亿只，预计2023年和2024年全球智能手表的出货量趋向增长，预估2023年同比增长率为14%，到2024年出现最高的增长点，出货量预估高达3.4亿只，同比增长率达到35%，随着行业的增长，蓝宝石表镜片在智能穿戴设备的应用将迎来更大需求空间。

②**蓝宝石摄像头镜片**。公司该类产品主要分为手机摄像头和手机摄像头贴膜，其中手机摄像头主要客户为日本京瓷；手机摄像头贴膜主要客户为台湾帝均科技有限公司及其关联公司，其主要为销售手机镜头贴膜产品，其为台湾省主要



3C产品经销商之一。

**③蓝宝石手机面板。**公司该类产品主要客户为日本京瓷，公司针对日本京瓷的销售占比从2018年的70%逐年下降至2022年度的26.12%，对该客户依赖性逐步降低。日本京瓷如果退出面向消费者的手机业务，公司在该类产品的销量会受到一定影响，但因为该客户对公司的影响已经大幅下降，且日本京瓷即使退出了消费者领域，但依然为企业客户服务，与公司存在业务合作空间，因此整体影响处于可控范围内。

**④蓝宝石手机贴膜片。**公司该类产品主要应用于高端手机的贴膜片，主要客户为台湾帝均科技有限公司、深圳市旭艺光电科技有限公司等3C产品配件经销商。其中台湾帝均科技有限公司为台湾省知名3C产品经销商之一。

据IDC统计资料显示，2022年中国智能手机市场的总出货量约为2.86亿，相比2021年度同比下降13.2%，但各品牌高端机出货量不断上升。尽管中国智能手机市场持续呈现低迷状态，但600美元以上的高端手机市场受到影响较小。IDC数据显示，2023年第二季度中国600美元以上高端手机市场份额达到23.1%，相比2022年同期逆势增长3.1个百分点。随着科技的发展，智能手机膜行业的产品技术不断提高，例如无线充电膜、防爆膜、防水膜、抗菌膜等新型产品的出现，不仅满足了消费者的个性化需求，而且在技术、设计等方面也有很大的提升，我国手机保护膜需求量逐年增加，其中2022年中国手机保护膜需求量同比增长7.2%，公司手机膜系相对高端手机配套产品，随着手机保护膜整体需求量及消费者消费需求的提升，销售有望进一步增长。

## **2、公司产品的市场竞争情况**

公司蓝宝石类产品细分市场存在一定竞争对手。国内的蓝宝石表镜片及手机摄像头镜片主要竞争对手为蓝思科技、伯恩光学、翔江精密等，与竞争对手相比，公司处于相对弱势地位，产品竞争力较弱，同类产品市场份额占有率较低。但在蓝宝石手机面板及手机贴膜片、手机镜头贴膜片等产品领域，国内暂未发现相应竞争对手，公司产品在同类蓝宝石产品中占主导地位。

### **(三) 蓝宝石类产品在同类产品中的渗透率、竞争优势**

#### **1、在同类产品中的渗透率**

依据北京欧立信研究中心的《2022-2027年中国蓝宝石行业市场研究与投资



前景预测报告》数据统计，中国蓝宝石行业产业链的下游应用领域主要包括LED、光学、光通信、军工以及其他领域。其中LED衬底材料是蓝宝石行业最大的下游应用领域，在下游应用消费中的占比达到高达75%。其次是光学晶片、智能手机屏幕、半导体照明、摄像头保护玻璃以及其他领域，在下游消费中的占比分别为13.69%、3.78%、1.12%、1.84%和4.29%。LED行业的发展对蓝宝石行业的发展具有至关重要的作用。公司在同类产品市场中的渗透率较低。

## **2、产品竞争优势**

公司经过多年技术升级更新、产能优化、人才培育，在蓝宝石产品领域已经形成具备长晶、切片、抛光、丝印等全工艺生产设备、技术、人才，获得授权专利30余项。整体来看，公司在蓝宝石行业的竞争优势较弱，但公司目前在蓝宝石产品细分市场进行逐步突破，争取新的销售增长点。

### **（四）新领域应用开发情况**

公司在蓝宝石新领域应用开发主要集中在智能家具感应、脱毛仪、品牌装饰配件等产品经多次样品验证，获得客户认证认可，开始逐步增量交货。

### **（五）营销效果**

为加强消费者对自有品牌蓝宝石手机贴膜产品的认知，吸收电商对公司终端产品的流量，公司在各大电商平台投入广告宣传并取得了一定成效。2022年度，公司在电商及线下平台实现自有赛翡品牌终端产品销售收入约370万元，且随着销售量增长及流量的增加，平台中产品的销售具有一定稳定性、发展性。

### **（六）报告期后经营情况**

公司目前生产经营正常，截止目前公司各项到期借款在自身经营活动取得的现金以及母公司富源集团的财务支持下均已按期归还。截止目前已累计归还短期借款2,600万元，长期借款3,750万元，长期应付款1,082.38万元，共计7,432.38万元。

富源集团作为本公司的母公司，自公司成立以来已持续通过自有资金不断的支持本公司发展，截止目前资金支持余额为33,317.45万元，其中：2022年末资金支持余额为25,579.45万元，2023年新增7,738.00万元。富源集团对本公司的未来发展充满信心，根据公司生产经营的需要有能力也有意愿继续全方位支持公司的发展，保持我司能够持续发展和经营。



综上所述，在智能手机市场的整体总出货量趋势下降以及公司大客户退出消费者手机市场的背景下，虽报告期后公司业绩可能存在下滑的风险，但公司具有相应的融资渠道以及能够取得母公司富源集团的财务支持。因此公司具备持续经营能力。

**(2) 结合2023年上半年的经营活动现金流情况、融资安排、主营业务的开展情况，说明你公司是否采取有效措施缓解公司流动性风险。**

回复如下：

### **(一) 2023年上半年的经营活动现金流情况**

2023年上半年公司经营活动现金流入约1500万元，经营活动现金流出约3000万元，经营活动现金净流出约1500万元，其主要资金补充来源于公司经营活动以及母公司富源集团的财务支持。

### **(二) 融资安排**

目前公司积极推进到期长短期借款的续贷，如已完成梅州客家村镇银行1,700万元和梅州客商银行3,000万元的续贷，交通银行900万元正在办理续贷中。此外，公司母公司富源集团亦可以根据公司资金需求进行支持。

### **(三) 主营业务开展情况**

目前公司主营业务正常开展，新客户、新业务的拓展和开发持续进行中。重要客户和业务具体开展情况如下：①近来，通过公司管理层的努力，成功的获得某上市公司的供应商资格，获得大小窗口片的样品认可，并实现小批量交货，未来将逐步开展批量产品供应；②随着苹果15新品发布临近，公司已经研发试产相关手机贴膜样品，并获得客户认可，即将开展批量生产；③公司已经与日本京瓷开展手机面板外的其他蓝宝石产品合作，目前正在小批量供货；④公司取得智能家居某上市公司的认可，开始批量生产其智能家居蓝宝石按键面板产品；⑤公司已经通过某知名手机品牌二级供应商的认证，后续存在较多合作机会；⑥公司与某海外大型公司建立供应商关系，通过其智能手表蓝宝石表镜片样品，未来将开展进一步的合作。⑦公司已经与国内三防特定手机业务厂商开展合作，推动国内三防功能手机面板的合作。

综上所述，虽然公司目前经营情况下滑，但公司在通过努力进行财务融资、开拓市场、改善经营情况来缓解公司流动性风险。一方面，在资金端积极



推进与银行之间的续贷合作以及控股股东富源集团的资金支持，另一方面，全面推进新客户新产品的开发合作事项等措施。

**(3) 请年审会计师结合执行的审计程序及获取的审计证据对公司是否具有持续经营能力发表意见。**

#### **会计师回复**

##### **1、年审会计师对公司持续经营能力的评价过程实施以下核查程序**

①获取公司2022年度营业收入明细账和销售台账，查阅公司销售产品构成情况、客户构成及其收入占比情况，并抽取部分客户的收入和往来挂账实施函证程序确认交易真实性；

②了解公司资产负债表日后的经营情况；询问公司管理层，了解公司后续的业务规划，了解公司在业务开拓和客户开发的进展情况；

③了解公司后续资金需求计划以及相应的融资渠道是否畅通；

④了解公司历史上是否存在债务违约的情况以及未来一年是否存在的到期债务是否存在违约的风险；同时，查阅公司长短期债务是否有担保及担保方是否有相应担保能力；

⑤查阅富源集团财务报表，了解实际控制方富源集团对公司的财务支持情况及相应背景，获取实际控制方对公司持续支持的相关声明；

##### **2、核查意见**

公司虽然经营业绩下滑，但在客户开拓、产品开发方面亦呈现新的增长点。公司融资主要来自银行和控股股东，均有控股股东做担保，融资渠道畅通，截止目前尚未出现债务逾期尚未偿还的情形，且富源集团现金流有实力及有意愿支持公司的发展。因此，目前来看，不存在持续经营能力的问题。

#### **问题3、关于在建工程**

你公司报告期末在建工程账面余额为169,849,388.03元，2020年及2021年年报问询函回复显示，在建工程主要在2015年前施工，成本低，不存在减值，其中，5/7/8/9/10号厂房均已完工，仅水电消防或室内装修未完工，共计成本约1.6亿元。《企业会计制度》《企业会计准则第17号——借款费用》中规定，固定资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或者实质上已经全部



完成，可认为所购建的固定资产已达到预定可使用状态；所建造的固定资产已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，应当自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本制度关于计提固定资产折旧的规定，计提固定资产的折旧。待办理了竣工决算手续后再作调整。

(1) 请你公司结合各厂房建设用途、实体建造情况、预定可使用状态等说明在建工程未转固的原因及合理性。

回复如下：

2011年公司在对LED衬底市场乐观预期的背景下成立，公司成立初期进行了整体建设规划。在建的5/7/8/9/10号厂房均系在当时为满足未来产能而建的生产用厂房。前述厂房目前只是主体框架完工，其余水电、内外装修、消防、安全环境配套附属等工程均尚未投入建设，该部分工程对安全生产至关重要，该部分厂房仍停留于半毛坯状态，尚未满足通水电、符合人员生产作业的基本安全要素。

根据《企业会计准则第17号——借款费用》第十三条：购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：

(1) 符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成。(2) 所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售。(3) 继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

综上所述，公司5/7/8/9/10号厂房目前状态缺乏满足安全生产的基本要件，尚处于半毛坯状态，尚未到达设定的预定可以使用状态，因此，未到达可以使用状态的厂房计入在建工程未转入固定资产存在合理性，符合《企业会计准则》规定。



(2) 请年审会计师对公司在建工程未结转固定资产是否符合《企业会计准则》规定发表意见。

会计师回复：

**1、年审会计师事务以下实施核查程序**

①获取公司在建工程明细表，针对公司在建工程实施盘点，了解公司在建工程目前的状态；

②现场查看公司在建工程厂房是否在使用或满足可使用状态；了解公司在建工程转固的相关内部控制及其执行情况；

**2、核查结论**

年审会计师认为，公司在建工程长期停滞，主要系公司目前产品市场未打开，导致原计划投入的厂房暂时停止建设，厂房处于毛坯状态，既未进行装修，水电也未通，工程也未验收，未达到可使用的状态，不满足转结转固定资产的条件。我们认为该部分在建工程未结转固定资产符合《企业会计准则》规定。

**问题5、关于递延所得税资产**

你公司报告期末递延所得税资产余额为39,721,227.21元，已经确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异158,884,998.82元。你公司期末未分配利润-553,476,506.13元，连续6个年度大额亏损。

(1) 请你公司结合未来预计盈利情况及依据说明递延所得税资产的确认是否符合《企业会计准则》的规定。

回复如下：

**(一) 报告期末递延所得税资产情况**

项目	期末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
应收账款	20,167,608.23	5,041,902.06
其他应收款	76,544.15	19,113.54
存货	66,633,749.67	16,658,437.42
固定资产减值准备	68,534,515.04	17,133,628.76
融资租赁售后回租	3,472,581.73	868,145.43



合计	158,884,998.82	39,721,227.21
----	----------------	---------------

《企业会计准则——所得税》规定，企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，应当确认以前期间未确认的递延所得税资产。在资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，应当减记递延所得税资产的账面价值。

如前述表格所列示，公司目前确认的递延所得税资产均系通过计提相关资产的减值准备所形成。虽然公司目前面临较大经营亏损，但公司预计后续蓝宝石产品若市场开拓顺畅，且公司资产大额折旧及减值的利润影响因素逐步降低，预计后续公司能够获取相应的应纳税所得额用于抵扣暂时性差异。

## （二）预计未来盈利改善情况

### （1）蓝宝石电子消费品发展趋势

由于我国居民消费水平不断提升，电子产品市场需求持续增长促进了我国消费电子行业健康快速发展。近些年来，随着人们生活水平的提高，人们对于电子产品的需求和消费水平也逐步提升。人们的需求刺激智能手机、电脑等产品不断更新换代推广于市场，使得整个产业保持着相当高的活跃性。而5G商用化更是增加了行业的活跃性。同时苹果在蓝宝石领域持续投入技术研发力度，以及下游高端消费电子企业巨大的出货量，将使得蓝宝石生产技术逐渐成熟规模经济进一步降低进而打开蓝宝石在多类消费电子产品屏幕上长空间。公司也迎来更广阔的发展空间。

### （2）公司未来的盈利

公司将坚持以蓝宝石电子消费品为中，不断拓展蓝宝石在其他领域的应，充分发挥公司集研发、生产、销售、服务于一体的优势，不断研发创新提升技术，优化成本结构。公司成立初期固定资产投资高，主要生产设备在2015年前购入，2022年开始设备折旧期逐渐到期，预计未2023-2025年同比2022年累计减少折旧费约5000万元，将大幅减少公司的亏损额。

综上所述，报告期末公司递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》规



定。

**(2) 请年审会计师发表意见。**

**会计师回复：**

**1、年审会计师事务以下实施核查程序**

①获取公司目前在手订单情况，了解公司生产经营情况；

②获取公司未来5年盈利计划，了解公司是否能够获取相应的应纳税所得额；

**2、核查结论**

年审会计师认为，公司目前亏损较严重，主要系历史大幅投资固定资产，固定成本较大所导致。随着设备折旧年限到期，固定成本降低以及公司业务逐步开展，根据公司的盈利计划，预计公司未来可以逐步获取相应的应纳税所得额，公司递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》规定。



(此页无正文)



中国注册会计师 孙立倩  
(项目合伙人)

  


中国注册会计师 刘朝

  


中国，上海

2023 年 8 月 14 日