

浙江东尼电子股份有限公司关于对上海证券交易所问询函的回复公告

本公司全体董事、监事、高级管理人员保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

浙江东尼电子股份有限公司(以下简称“公司”或“东尼电子”)于2020年5月26日收到上海证券交易所《关于浙江东尼电子股份有限公司2019年年度报告的事后审核问询函》(上证公函[2020]0588号)(以下简称“问询函”)，具体内容详见公司2020年5月27日于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》披露的《东尼电子关于收到上海证券交易所问询函的公告》(公告编号:2020-041)。

公司按照《问询函》的要求，积极组织有关各方对涉及的问题进行了逐项分析和研究，结合公司的实际情况，现就《问询函》之相关问题回复如下：如回复内容与问询函中问题编号与东尼电子2019年年度报告中的披露内容存在不一致的，以本回复中相关内容为准；如回复内容与《问询函》中相关内容存在不一致的，以本回复中相关内容为准。本回复中部分合计数与各明细数相加之和在尾数上如有差异，这些差异均由四舍五入造成。

一、业务经营
1.根据公司经营,公司2016年至今年金剛线产品营收规模和盈利状况大幅波动,营业收入分别为0.85亿元、3.56亿元、5.16亿元、1.04亿元,毛利率分别为47%、56.21%、33.54%、3.08%,2019年度出现严重下滑,并大幅计提金剛线业务相关资产减值准备。请公司补充披露:(1)量化分析2016年以来金剛线产品营收规模、毛利率水平等持续波动,特别是在2019年度出现大幅下降的原因,明确关键影响因素以及后续可能对公司业务、盈利能力造成的影响。(2)结合收入确认政策,确认收入、款项回收等情况,明确历年是否存在跨期收入确认的问题。

【公司回复】
(1)量化分析2016年以来金剛线产品营收规模、毛利率水平等持续波动,特别是在2019年度出现大幅下降的原因,明确关键影响因素以及后续可能对公司业务、盈利能力造成的影响
1.2016年以来金剛线产品营收规模、毛利率水平等持续波动,特别是2019年度出现大幅下降的原因
(1)金剛线产品营业收入波动的原因
公司金剛线产品分为细线和粗线,细线主要用于光伏硅片的切割,粗线主要用于蓝宝石的切割。2016-2019年金剛线各项产品营业收入变动如下:

Table with 5 columns: 单位:万元, 2016年度, 2017年度, 2018年度, 2019年度. Rows include 细线, 粗线, and 合计.

2016-2019年金剛线前十大客户销售情况如下:
单位:万元

Table with 5 columns: 年度, 客户名称, 销售额, 占比, 销售额同比变动, 金剛线类型. Rows list various clients like 昆山联创电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2018年,公司金剛线毛利率较2017年减少22.67个百分点至33.54%,主要系由于“531新政”极大的影响了2018年下半年光伏企业的新增装机需求,且金剛线下游客户结构发生较大变化,导致下游客户采购下降,金剛线稼动率下降,受上述因素综合影响,2018年度金剛线产品营业收入下降,毛利率下降。此外,超新材、仿泰新材于2017年在深交所创业板上市,三超新材IPO募投项目“年产100万KM金剛线银线建设项目”、仿泰新材IPO募投项目“年产12亿米金剛线银线项目”逐步实现量产,金剛线供应量大幅上升,出现产能过剩、供大于求的市场环境。受供需关系变化影响,公司金剛线单价大幅降低,其中细线单价由2018年1月的154.13元/Km下降至2018年12月的62.26元/Km;粗线单价由2018年1月的2017年7月到位,相应影响收入但也在2017年度摊销完毕,而2018年设备折旧全年摊销,导致2018年单位制造费用上升较多。

2019年金剛线毛利率较2018年减少31.50个百分点至2.04%,主要系①金剛线生产企业竞争加剧,产能严重过剩,公司金剛线单价进一步降低,2019年12月单价已下降至49.82元/Km;②受光伏产业政策影响,下游对金剛线切割线产能成本控制等要求的提高,规格不断变化,线径从0.07mm降到0.05mm,并开发制造,技术难度越来越大,毛利率不断下降;③受公司2019年单位成本下降影响,2019年下降8.26%,但下降幅度仍不足以弥补单价下降的影响。

综上所述,2016年起公司金剛线切割线业务销售规模随产能的投放和下游需求的旺盛而逐步扩大,相应营业收入和毛利额增加较多。2018年下半年及2019年受光伏产业政策“531新政”的影响较大,导致公司自2018年下半年开始金剛线切割线业务在营业收入规模和毛利率方面均大幅下降。
(2)明确关键影响因素以及后续可能对公司业务、盈利能力造成的影响
(1)光伏产业政策是金剛线业务的关键影响因素
“531新政”对2018年光伏产业新增装机容量影响较大,并降低光伏行业补贴,使得下游行业的需求持续萎缩,是导致公司金剛线切割线销量及销售价格大幅下降的关键影响因素。

(2)后续可能对公司业务、盈利能力造成的影响
“531新政”对光伏行业上网电价、发电补贴进行了下调,对光伏发电新增建设规模进行控制,极大的影响了2018年下半年及2019年度的光伏企业的新增装机容量,从而使得光伏企业对于上游金剛线切割线的需求大量减少,进一步影响公司金剛线切割线产品的售价和毛利率水平。未来光伏产业政策的更新和变化将进一步对公司金剛线业务产生一定程度的影响。

公司消费电子业务,不属于光伏产业,未受到“531新政”的影响。因此,“531新政”对公司金剛线切割线业务影响较大,而对消费电子业务影响较小。
(2)公司一直以来注重技术创新和产品研发,以丰富产品结构,提升整体竞争力。公司研发投入费用金额逐年增加,主要是基于持续提升生产工艺,提升产品性能,研发及品质管控持续下降,进而对公司经营及财务状况产生了较大的影响。公司通过持续研发投入,结合公司其他业务及新业务的发展,未来将持续有效提升公司盈利能力。(2)结合收入确认政策,确认收入、款项回收等情况,明确历年是否存在跨期收入确认的问题。

1.收入确认政策
公司销售商品收入,在同时满足下列条件时予以确认:已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方;既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入企业;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。
2.确认时点
基于以上收入确认政策,本公司将收入确认的具体时点和方法按内销和外销分别确定如下:

Table with 2 columns: 内销, 外销. Rows describe revenue recognition methods for different sales channels.

3.款项回收情况良好
2016-2019年度,公司金剛线产品的回款情况良好,账龄1年以内的应收账款占比均在95%以上。2016-2018年末的前五大金剛线产品客户应收账款均在次年收回。2019年末前五大金剛线产品客户的应收账款陆续收回中。
4.公司不存在跨期收入确认的问题。
公司对资产负债日前后收入确认情况进行了复核,2016-2019年度营业收入的主要交易对手方与公司均不存在关联关系,为正常履行的业务合同根据当期进度确认的收入,不存在突击交易;公司回款情况良好,收入确认严格按照权责发生制入账,不存在提前确认收入的情形。
【董事、监事、高级管理人员意见】
2016年至2018年上半年,公司金剛线切割线业务销售规模随着产能的投放和下游需求的旺盛而逐步扩大,相应营业收入和毛利额增加较多。2018年下半年及2019年受光伏产业政策“531新政”的影响,导致公司自2018年下半年开始金剛线切割线业务在营业收入规模和毛利率方面均大幅下降,进而对公司经营及财务状况产生了较大的影响。我们认为公司通过持续研发投入,结合公司其他业务及新业务的发展,未来将持续有效提升公司盈利能力。

公司对资产负债日前后收入确认情况进行了复核,2016-2019年度营业收入的主要交易对手方与公司均不存在关联关系,为正常履行的业务合同根据当期进度确认的收入,不存在突击交易;公司回款情况良好,收入确认严格按照权责发生制入账,不存在提前确认收入的情形。
【年审会计师意见】
我们复核了公司2016年度至2019年度金剛线业务销售收入明细表、分客户销售明细表,主要客户销售合同/订单;了解了金剛线产品单价、销量变化的原因;结合公司金剛线产品业务类型、行业特点、行业政策,并与同行业公司相关信息进行了比较分析,我们认为公司披露的2016-2019年度金剛线业务营业收入下降的原因较为合理。我们取得了公司主要金剛线客户的销售合同/订单、产品发货单、对账单、发票及回款记录等收入确认原始单据,核查了收入确认时点、原则和方法与主要合同条款是否匹配;对主要客户进行了函证,核查收入确认的准确性。我们认为公司历年不存在跨期确认收入的情况。

2.年报显示,本年度公司主营业务由金剛线产品转向消费电子类产品。本年度消费电子收入同比增长72.88%,营业收入占比提升,金剛线产品营业收入占比下降。请公司补充披露:应用领域、核心技术、历年营业收入及毛利率变动情况,2019年度消费电子业务板块各产品产量及产能利用率情况,分析消费电子业务板块各产品产量及产能利用率变化的合理性及可持续性。
【公司回复】
(1)消费电子业务板块各产品产量及产能利用率情况
公司2016-2019年消费电子业务板块各产品具体情况如下,毛利率因与客户之间的保密协议不予披露:

Table with 3 columns: 项目, 2019年, 2018年, 同比增减. Rows include 消费电子, 无线充电线圈, 无线充电磁材, etc.

(2)公司2019年度消费电子业务板块的生产量为74475KPCS,销量为66541KPCS,分别同比增长46.81%、389.09%,请结合该项业务对应产线及产能利用率年度变化情况进行分析,消费电子业务板块各产品产量及产能利用率变化的合理性及可持续性。
【公司回复】
(1)消费电子业务板块各产品产量及产能利用率情况
公司2016-2019年消费电子业务板块各产品具体情况如下,毛利率因与客户之间的保密协议不予披露:

Table with 3 columns: 项目, 2019年, 2018年, 同比增减. Rows include 消费电子, 无线充电线圈, 无线充电磁材, etc.

2016-2019年不同型号硅片占率变化情况如下:
■单晶 ■多晶 ■铸锭单晶



数据来源:CPIA
金剛线下游硅片产业格局发生变化,单晶硅片份额不断提升,由2018年的45%上升至2019年的65%,而切割单晶硅片耗电量比多晶低很多,切割单晶硅片耗电1.6左右,多晶硅片耗电2.6左右,金剛线切割线成本进一步降低。受上述因素综合影响,金剛线切割线成本2018年下半年仅实现客户毛利率由上年的25.81%下降至18.92%,从而使光伏企业对于上游金剛线切割线的需求大量下降。

2016-2019年不同型号硅片占率变化情况如下:
■单晶 ■多晶 ■铸锭单晶
金剛线下游硅片产业格局发生变化,单晶硅片份额不断提升,由2018年的45%上升至2019年的65%,而切割单晶硅片耗电量比多晶低很多,切割单晶硅片耗电1.6左右,多晶硅片耗电2.6左右,金剛线切割线成本进一步降低。受上述因素综合影响,金剛线切割线成本2018年下半年仅实现客户毛利率由上年的25.81%下降至18.92%,从而使光伏企业对于上游金剛线切割线的需求大量下降。

(2)金剛线产品毛利变动的因素
2016-2019年公司金剛线切割线收入、成本、毛利率、单位销售价格及单位成本情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2019年度, 2018年度, 2017年度, 2016年度. Rows include 金剛线切割线收入(万元), 金剛线切割线成本(万元), 单位销售价格(元/Km), 单位成本(元/Km), 毛利率.

2017年金剛线切割线毛利率较2016年增加9.13个百分点至56.21%,主要系由于①2017年下半年下游光伏制造行业及蓝宝石加工行业需求增加,光伏制造和蓝宝石加工产能逐步释放,金剛线切割线技术不断成熟,导致金剛线切割线成本增加较多,单位成本和单位制造费用下降;②由于公司产品及上游技术的不断提升,导致原材料金剛线微粉的耗用量有所降低,单位直接材料成本下降。

2018-2019年金剛线切割线单价情况如下:
单位:元/Km

Table with 5 columns: 项目, 2019年度, 2018年度, 2017年度, 2016年度. Rows include 金剛线切割线单价(元/Km), 单位直接材料成本(元/Km), 单位制造费用(元/Km), 单位销售费用(元/Km), 单位管理费用(元/Km).

公司消费电子业务主要由导体、复膜线、无线感应线圈和无线充电磁材构成。其中导体产品产销较稳定,复膜线由于产品结构变化,无线感应线圈产品销量提升,导致2019年产量分别同比上升45.38%、49.57%,无线感应线圈由于终端客户的需求下降,导致2019年产量分别同比下降35.84%、35.11%。该三类产品2019年销量占比均较小,主要由于无线充电磁材材料2018年处于研发送样阶段,仅有少量销售,2019年6月开始批量供货,产量大幅提升,导致消费电子业务产量产销期内实现大幅上涨。

2020年,随着导体、复膜线、无线感应线圈的稳定发展以及无线充电磁材材料的全年量产,消费电子业务产量有望继续呈现上涨的趋势。
【董事、监事、高级管理人员意见】
公司列示了消费电子业务各产品具体类型、应用领域、核心技术及历年营业收入情况。我们认为消费电子业务销量短期内大幅上升,主要是由于无线充电磁材材料2018年下半年研发送样阶段,2019年6月开始大批供货,符合实际情况。随着公司高端消费电子产品的快速发展以及无线充电磁材材料的全年量产,消费电子业务产量有望继续呈现上涨的趋势。
【年审会计师意见】
我们复核了公司消费电子业务产品历年营业收入明细表,2019年度消费电子业务“明细表”,了解了公司消费电子业务具体业务类型、结构变化的原

Table with 5 columns: 细线产品, 2019年, 2018年. Rows include 1月, 2月, 3月, 4月, 5月, 6月, 7月, 8月, 9月, 10月, 11月, 12月, 合计.

因,并结合下游终端市场需求的变化情况分析该变动的合理性。我们认为,公司2019年消费电子业务板块收入变动具有合理性。
3.年报显示,公司前五名客户占年度销售额的比重约为63.73%。请公司补充披露,列示2016年至今各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,说明是否存在关联关系,主要客户是否发生重大变化及影响,是否存在对特定客户重大依赖的情形。
【公司回复】
公司2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 昆山联创电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

因,并结合下游终端市场需求的变化情况分析该变动的合理性。我们认为,公司2019年消费电子业务板块收入变动具有合理性。
3.年报显示,公司前五名客户占年度销售额的比重约为63.73%。请公司补充披露,列示2016年至今各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,说明是否存在关联关系,主要客户是否发生重大变化及影响,是否存在对特定客户重大依赖的情形。

【公司回复】
公司2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 昆山联创电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

Table with 10 columns: 主营业务, 客户名称, 2019年销售额, 占比, 销售产品, 2019年末应收账款, 2020年1-4月回款情况, 是否存在关联关系. Rows list major clients like 湖州久鼎电子有限公司, 湖州久鼎电子有限公司, etc.

2016-2019年各业务板块前五名客户的具体名称、销售产品及金额、回款情况,是否存在关联关系具体情况如下表:

来金额、交易占比、回款情况等,并通过企查查核实了前五名客户的工商性质。我们认为公司各业务板块前五名客户与公司不存在关联关系,主要客户未发生重大变化及影响,不存在对特定客户重大依赖的情形。

二、资产情况
4.年报显示,2019年度公司存货余额约为1.32亿元,其中主要以原材料和库存商品为主。报告期内,公司计提了金剛线切割线存货跌价准备6628.07万元,此外,公司采用“以销定产”的生产模式。请公司:(1)披露存货的主要构成项目,以及对应金额、产品、库龄,并说明是否存在关联采购,若存在请予以单独列示;(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
【公司回复】
(1)披露存货的主要构成项目,以及对对应金额、产品、库龄,并说明是否存在关联采购,若存在请予以单独列示:
公司2019年末存货情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 账面余额, 跌价准备, 账面价值, 是否存于关联采购. Rows include 原材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

各存货项目分业务库龄情况如下:
单位:万元

Table with 10 columns: 存货项目, 主营业务, 1-90天, 91-180天, 181-270天, 271-360天, 361天及以上, 合计. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.

注:其他指研发及公共存货。
(2)结合近三年公司主要产品销售量的变化情况进行分析,说明与公司存货的变动情况是否匹配,并结合减值准备计提的合理性,说明计提金额是否准确、恰当,是否符合会计准则规定;
公司近三年主营业务产量、成品库存量变化如下:

Table with 6 columns: 主营业务, 2019年, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 消费电子, 新材料, 在产品, 半成品, 库存商品, 发出商品, 委外加工物资.