

《关于对无锡华东重型机械股份有限公司的年报问询函》 回复

众环专字(2022)0214472号

深圳证券交易所上市公司管理一部:

我们于2022年5月12日收到贵部上市公司年报问询函【2022】第260号《关于对无锡华东重型机械股份有限公司的2021年年报问询函》。中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)作为无锡华东重型机械股份有限公司(以下简称“公司”或“华东重机”)2021年年报审计机构,对本次询问的相关事项进行了审慎检查。现对贵部的相关询问答复如下:

问题 1:

你公司于2017年4月通过发行股份及支付现金的方式向周文元、王赫、黄仕玲、黄丛林购买主要从事数控机床生产销售的广东润星科技股份有限公司(以下简称“润星科技”)100%股权。周文元等承诺润星科技2017-2019年度合并报表中扣非净利润分别不低于2.5亿万元、3亿元、3.6亿元(累计9.1亿元)。根据你公司前期披露的公告,润星科技2017-2019年业绩完成率分别为141.06%、98.43%、95.11%,累计完成率108.83%。业绩承诺期满后的2020年、2021年,润星科技实现营业收入分别为4.82亿元、5.94亿元,实现净利润分别为-2.36亿元、-1.58亿元。

你公司2020年对购买润星科技股权形成的商誉计提减值准备8.26亿元,报告期内再次计提减值准备10.52亿元。本次计提减值后,你公司收购润星科技形成商誉的账面余额为3.66亿元。

请你公司:

(1)说明重组业绩承诺期满后,润星科技营业收入大幅下滑、净利润大幅亏损的原因,并结合润星科技所处市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式、可比公司经营状况等因素,说明其经营环境是否发生根本性变化,业绩大幅变动是否具有持续性,如是,请进行风险提示并说明你公司拟采取的改进措施(如有);

(2)说明商誉减值测试的过程与方法,包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其理由、关键参数(如预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据,同时说明本次商誉减值计提的合理性、充分性;

(3) 说明本次商誉减值测试中对润星科技未来各年营业收入等财务数据的预测与重组收益法评估及 2020 年减值测试时的差异情况，如存在重大差异，请说明具体原因，并结合润星科技报告期内经营情况的变化，说明你公司 2020 年商誉减值计提是否充分，是否存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形；

(4) 报备润星科技近 5 年财务报表，分析主要科目及毛利率、各项费用率的变动情况、趋势及原因，同时说明润星科技近 5 年前五大客户销售金额、比例及变动情况，销售对应的应收账款回款情况，相关客户的成立时间、主营业务、注册资本及简要财务情况或终端销售情况，并逐年说明 2017-2019 年新增应收账款占当年营业收入的比例，后续各年度回款情况与截至回函日回款比例，在此基础上说明是否存在确认收入后销售退回或大量应收账款未能收回的情形。

请年审会计师对上述问题 (2) (3) 进行核查并发表明确意见。

公司针对问题 1 之 (2) 回复：

公司按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》等相关会计准则规定和证监会发布的《会计监管风险提示 8 第号—商誉减值》的相关要求进行了商誉减值测试。在进行相关减值测试时，公司委托了中瑞世联资产评估集团有限公司对商誉减值测试涉及的润星科技含商誉所在资产组在 2021 年 12 月 31 日的可收回金额进行了评估，根据孰高原则最终选取预计未来现金流量的现值 53,000.00 万元做为包含商誉的资产组可收回金额，据以计算商誉减值额为 105,181.33 万元，测算过程如下：

单位：人民币万元

项目	2021 年
商誉账面价值①	141,790.20
未确认归属于少数股东权益的商誉价值②	
包含未确认归属于少数股东的商誉价值③=①+②	141,790.20
资产组的账面价值④	16,391.14
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=③+④	158,181.33
可收回金额⑥	53,000.00
商誉减值准备⑦	105,181.33

(一) 可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》、《以财务报告为目的的评估指南》、《商誉减值测试评估专家指引》等相关规定，可收回金额应当根据包含商誉资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流

量的现值两者之间较高者确定。已确信包含商誉资产组或资产组组合公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过评估对象账面价值时，可以以该金额为依据确定。

I. 预计未来现金流量的现值

预计未来现金流量的现值，是指包含商誉资产组所在企业在现有管理、运营模式下，在持续使用过程中和剩余寿命年限内可以预计产生未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现，以未来现金流量的现值来估算包含商誉资产组的可收回金额的评估思路。

选用预计未来现金流量现值法估算商誉所在资产组可收回金额，以商誉所在资产组预测的税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出商誉所在资产组可收回金额。

1. 税前现金净流量的计算

税前现金净流量=税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加额

2. 商誉所在资产组可收回金额的计算

基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

式中：R_i：评估基准日后第 i 年预期的税前现金流量；

r：折现率；

R_{n+1}：终值；

n：预测期。

3. 折现率采用税前加权平均资本成本确定

$$WACC_{BT} = \frac{WACC}{1-T}$$

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

式中：R_e：权益资本成本；

E/(D+E)：权益资本占全部资本的比重；

D/(D+E)：债务资本占全部资本的比重；

R_d：负息负债资本成本；

T：企业所得税率。

其中，权益资本成本 R_e 采用资本资产定价模型(CAPM)，公式如下：

$$Re=Rf+\beta*MRP+Rs$$

式中：Re：股权收益率；

Rf：无风险收益率；

β ：企业风险系数；

MRP：市场风险溢价；

Rs：公司特有风险调整系数

II.公允价值减去处置费用

公允价值减去处置费用后净额的确定有三种途径：

途径一：根据公平交易中资产组的销售协议价格减去可直接归属于该资产组处置费用后的金额确定；

途径二：不存在销售协议但存在资产组交易活跃市场的，应当按照该资产组的市场价格减去处置费用后的金额确定，资产组的市场价格通常应当根据资产组的买方出价确定；

途径三：在不存在资产组销售协议和资产组活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。公允价值评估需要在资产组在最佳用途前提下进行，根据评估人员的了解，该资产组的现状用途与最佳用途相同。

本项目选用成本法计算资产组的公允价值，并按照整体转让的方式确定资产组的可收回金额。

综上，根据孰高原则，最终选取预计未来现金流量的现值做为商誉资产组可收回金额。

（二）重要假设及其合理性理由

本次对商誉资产组可收回金额的确定基于以下主要假设：

一般假设：1、假设评估基准日后资产组所在企业持续经营；2、假定在市场上交易的资产或拟在市场上交易的资产，交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对评估对象的交易价值作出理智的判断；3、国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；4、假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务；5、假设公司保持现有的管理方式和管理水平，经营范围、方式与目前方向保持一致；6、除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规；7、假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；8、有关利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；9、假设评估基准日后被评估单位的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出；10、假设评估基准日后资产组所在企业的产品或服务保持目前的市场

竞争态势；11、假设评估基准日后资产组所在企业的研发能力和技术先进性保持目前的水平；12、假设资产组所在企业现有业务订单能如期实现，主营业务、产品结构以及销售策略和成本控制等不发生重大变化；13、假设资产组所在企业高新技术企业资格到期可正常延续，以后年度企业所得税率为15%。

经分析截至评估基准日，润星科技维持着持续经营状态，所处行业发展态势趋于稳定，宏观经济运行总体平稳，上述假设与内外部信息基本相符，具有合理性。

（三）关键参数及其确定依据

1、预测期营业收入预测

营业收入的预测主要基于以下方面的判断作出：

（1）2021年新冠疫情的持续反弹，对企业经营及商务活动还有一定影响，但随着新冠疫情防控措施的有力执行，企业复产复工，疫情影响短期内可能依然存在，但长期来看最终将得以控制，影响降低。

（2）贸易摩擦对华为等终端品牌厂商业务萎缩带来的持续性影响，导致润星科技业务的增长低未达预期，该因素在未来将发生变化。

（3）存量置换和新增需求将是3C业务平稳成长的核心驱动力，随着非传统3C领域的兴起以及存量更新需求的释放，对数控机床设备的需求带来有力的拉动。

（4）国家相关部门及各级政府持续推进5G相关规划及政策落地，推动5G相关行业发展，受此影响智能手机代工行业景气度预期将在未来几年得到提振向上。

（5）润星科技自身经营情况已有逐步向上的趋势，其客户结构的拓展已取得阶段性进展，包括非国产主流智能手机品牌代工体系的批量供货、通用机床领域的布局等，整体订单的转化率将恢复提升。

（6）在手订单情况

截至年报报告日，企业在手订单规模约占预测收入的75%。具体情况如下：

单位：人民币万元

签订时间	筛选类型	合同总金额 (税前)	以前年度已 确认收入金 额(税前)	预计在2022 年确认收入 金额(税前)	预计在2022 年确认收入 金额(税后)
2022年	全部合同	28,473.13		28,473.13	25,197.46
2021年	未关闭合同	14,945.47	2,026.82	12,918.65	11,432.44
2020年	未交付完合同	27,656.50	4,826.20	22,830.30	20,198.72

基于以上因素考虑，本次测算营业收入预测期增长率数据如下：

单位：人民币万元

预测期	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
增长率	36%	17%	15%	11%	4%
年复合增长率	11.55%				

沪深上市公司工业机械-机床行业历史销售收入年复合增长率为 14.51%，具体数据如下：

单位：人民币万元

序号	代码	证券简介	营业总收入			
			2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31
1	000837.SZ	秦川机床	318,824.06	316,497.65	409,508.26	505,239.61
2	002520.SZ	日发精机	196,887.56	216,004.77	191,457.54	218,476.88
3	002559.SZ	亚威股份	153,288.44	146,812.97	163,864.24	199,914.26
4	601882.SH	海天精工	127,230.17	116,472.55	163,206.32	273,048.67
5	300161.SZ	华中数控	81,957.58	90,603.95	132,238.58	163,382.75
6	688558.SH	国盛智科	74,431.66	66,468.22	73,560.95	113,683.30
7	600243.SH	青海华鼎	76,351.33	70,635.47	63,670.62	67,602.57
8	688577.SH	浙海德曼	42,736.34	38,473.62	41,055.09	54,080.82
9	002903.SZ	宇环数控	19,974.67	7,122.73	30,429.41	43,847.50
10	300809.SZ	华辰装备	40,149.28	42,495.78	23,063.98	40,945.51
11	002248.SZ	华东数控	8,308.41	16,137.83	21,001.39	31,508.08
平均值			103,649.05	102,520.50	119,368.76	155,611.81

机床行业历史年复合增长率 14.51%，润星科技预测期年复合增长率 11.55%，与行业发展趋势、行业历史经营情况及企业自身状况基本吻合，具备合理性。

2、销售毛利率

润星科技此前的发展得益于 3C 产业的高速发展，其机床业务得到快速发展，2020 年新冠疫情的爆发及中美贸易战等事件影响，对机床行业的发展造成了一定的冲击，随着疫情的防控，国内数控机床市场和上下游经营环境较上年出现一定的改善，但受国内外疫情、国际贸易摩擦以及消费电子创新周期的综合影响，行业竞争较疫情前仍趋于加剧。在本次测试中，公司基于目前情况，分析机床行业发展规模，结合历史经营情况及未来发展

规划，调整销售策略，综合确定预测期主要成本数据，在核实确认上述数据的实现能够满足企业正常经营的前提下，预测期销售毛利率为 24.89%~28.62%，稳定期销售毛利率为 28.62%。与对比公司历史利润率无重大差异。

对比公司历史销售毛利率情况如下：

代码	证券简介	销售毛利率			
		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
002520.SZ	日发精机	36.97%	35.66%	35.84%	32.72%
002559.SZ	亚威股份	27.99%	29.27%	26.68%	25.47%
601882.SH	海天精工	23.93%	22.13%	24.03%	25.72%
平均值		29.63%	29.02%	28.85%	27.97%

3、预测期

本次评估假设企业到期后继续展期并持续经营，因此确定收益期为无限期；预测期，根据公司历史经营状况及行业发展趋势等资料，采用两阶段模型，即评估基准日后 5 年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，假设第 6 年以后各年与第 5 年持平。

4、折现率

按照预期收益口径与折现率一致的原则，采用税前加权平均资本成本定价模型（WACC）确定折现率为 14.1%，与以前年度商誉减值测试基本保持一致。

5、本次商誉计提的合理性和充分性

本次商誉减值的测算过程严格按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》《以财务报告为目的的评估指南》、《商誉减值测试评估专家指引》的相关规定进行。减值测试过程中对相关关键指标的估计、判断，充分考虑了宏观经济环境，行业政策影响，并结合润星科技资产组的经营状况、未来的发展规划、经营计划、所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力确定商誉所在资产组组合在预测期经营数据，结合合理的折现率计算出资产组组合可收回金额，商誉减值计提充分、合理，符合会计准则的相关规定。

公司针对问题 1 之（3）回复：

（一）本次测算与重组收益法的差异

下表为本次商誉减值测试与重组收益法各项主要财务数据对比情况：

单位：人民币万元

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	2016年重组	173,485.80	173,485.80	173,485.80	173,485.80	173,485.80
	本次测算	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
毛利率	2016年重组	38%	38%	38%	38%	38%
	本次测算	25%	27%	28%	29%	29%
费用率	2016年重组	9%	9%	9%	9%	9%
	本次测算	13%	12%	11%	11%	11%

本次商誉减值测试在预测营业收入及毛利率均比重组时预测降低，主要考虑了重组时预测 2020 年、2021 年收入分别为 160,948.26 万元、169,254.44 万元，公司实际完成收入 44,445.82 万元、59,460.75 万元，重组时预测 2020 年、2021 年毛利率分别为 38%、38%，公司实际经营毛利率为 22%、23%。公司近两年实际经营情况相比重组时预测大幅下降；其主要原因为 2020 年以来智能手机代工市场延续下行趋势，智能手机行业结构性变化明显，同时叠加新冠疫情、国际贸易摩擦等不利时间冲击等（详见问题一回复）。故本次测试在预测各年营业收入等财务数据时充分考虑了目前宏观经济环境，行业政策影响及公司未来的发展规划，相比重组时有一定的降低。

（二）本次测算与 2020 年度商誉减值测试时的差异

2021 年度商誉减值测试与 2020 年度商誉减值测试认定的资产组一致，主要假设一致，采用的测算方法一致。

预测期主要参数对比如下：

单位：人民币万元

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	2020年减值测试	127,815.48	136,446.35	143,500.07	147,967.29	147,967.29
	本次测算	76,200.33	88,872.55	102,037.66	113,184.60	118,002.61
毛利率	2020年减值测试	36%	37%	37%	37%	37%
	本次测算	25%	27%	28%	29%	29%
费用率	2020年减值测试	9%	9%	8%	8%	8%
	本次测算	13%	12%	11%	11%	11%
折现率	2020年减值测试	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%
	本次测算	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%

1、营业收入

2020 年进行商誉减值测试时候，受疫情、中美贸易战及行业等情况的影响，润星科技 2020 年收入大幅下滑，公司对 2020 年收益下滑的原因进行了分析，并针对性的采取多项改进措施。基于当时预测时点，我国疫情防控取得了明显的效果，国内相关制造业资本支出进入复苏通道，整个行业到了一个十年周期的向上拐点，行业有望开启一个持续数年的景气周期。此外，公司对于非国产品牌手机的代工产能出现加速向大陆转移的趋势比较看好，积极布局高端智能手机供应链客户，有望在高端数控机床行业内有更进一步的表现。

基于上述分析，2020 年商誉减值测试时选用预计未来现金净流量的现值作为资产组组合可收回金额确定方式，对商誉所在资产组的未来经营数据做出预测。预测过程中考虑了润星科技的历史年度经营情况，同时收集在手订单及意向订单，对意向客户进行访谈沟通。在确定 2021 年后预测增长率时，分析历史年度机床行业发展情况，参考相关机构研究报告及同行业对比公司历史经营情况，按照 5% 的年复合增长率进行预测。

2021 年，公司实际完成收入 59,460.75 万元，相比 2020 年减值测试时预测收入下滑，其主要原因如下：

(1) 2021 年新冠疫情的持续反弹，对企业经营及商务活动还有一定影响，但随着新冠疫情防控措施的有力执行，企业复产复工，疫情影响短期内可能依然存在，但长期来看最终将得以控制，影响降低。

(2) 行业竞争较疫情前仍趋于加剧。一方面，中美贸易摩擦带来的华为在智能手机市场份额大幅下滑，是华为近几年自身业务变化的一个缩影，润星科技作为华为产业链的数控设备提供商，曾经极大受益于华为在智能手机、5G 基站系统、智能通信设备等各方面的业务扩张，华为供应链体系的各大代工厂商是采购润星科技机床产品的重要客户群体；在目前的局势下，润星科技必然也继续消化华为体系业务萎缩带来的不利影响。另一方面，近年非国产主流智能手机代工体系向大陆转移的趋势比较明显，公司已经提前布局进入相关产业链的设备市场，该市场领域的拓展将有力提升未来公司业务的增长潜力和增长质量。但在 2021 年由于疫情等各方面因素的影响，该业务的拓展略低于预期。

(3) 聚焦高质量客户群体。润星科技近年来由于快速发展，公司客户群体不断扩大，但由于新冠疫情及国内外环境影响，公司下游客户开工率不足，导致设备回款出现延迟，应收账款较大。针对此情况，润星科技积极采取各项措施推进应收账款的回款工作，但受各方面因素影响，其回款工作仍不及预期。对此，公司积极调整销售政策，对于回款不佳的客户谨慎合作，降低公司经营风险，因此也一定程度上影响了公司经营业绩。

综上所述，2022 及以后各年预测收入水平相比 2020 年减值测试时预测收入水平略有

降低。

2、毛利率

毛利率预测方面，本次预测毛利率相比 2020 年减值测试时预测毛利率及利润率降低。

一方面，受疫情持续影响及国内外环境因素影响，机床产品价格下降，原材料价格大涨，且在企业收入降低的情况下，变动成本相应降低，但固定成本水平基本稳定，导致公司机床产品毛利率及利润率下滑；

另一方面，随着 3C 产业发展速度的放缓，公司改变以往围绕 3C 产业的机型销售为主，转变为 3C+通用机床为主的机型销售策略，开始全行业的布局计划，以此来提升公司整体经营的抗风险能力。通用机床虽产品销售渠道广泛，适应度高，在市场出现波动时，属于抵抗风险较强产品，但是其竞争较为激烈，利润相对较低。

综上，在本次预测毛利率水平时，充分考虑了未来的发展规划、经营计划、所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力，相比 2020 年减值测试时预测毛利率及利润率水平有一定的降低。

3、费用率

本次测算费用率预测较 2020 年稍高的主要原因为公司预测收入规模下降，费用具有刚性无法同步下降，故费用率略微提高；同时，公司开始由大客户销售模式过渡到大客户销售模式+区域销售模式，对新客户和新市场区域的开拓进行了较大投入，相关的区域销售人员数量和业务开拓费用也有所增加，因此导致了相关成本的上升。

4、折现率

本次测算折现率水平与 2020 年折现率水平无较大差异。

经以上分析，在 2021 年度计提商誉减值的主要原因为 2021 年市场竞争进一步加剧，成本上升，实际经营未达预期，公司管理层基于实际的经营情况及未来经营规划，下调了盈利预测指标，使得 2021 年商誉出现进一步减值，不存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形。下表为本次商誉减值测试与重组收益法及 2020 年减值测试时各项主要财务数据对比情况：

年审会计师核查意见：

针对上述问题 1 之（2）、（3），我们对商誉减值测试的过程执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、了解与商誉减值相关内部控制制度，测试关键内部控制设计和运行的有效性；
- 2、评价管理层聘请的估值专家的胜任能力、专业素质及客观性；

3、获取管理层聘请的估值专家出具的商誉减值测试涉及的含商誉资产组可收回金额评估报告，并与其进行讨论，判断对含商誉资产组可收回金额所依据的评估方法和预测采用的相关假设是否合理，评估方法是否恰当；

4、在本所估值专家的协助下，评价外部估值专家估值时所采用的价值类型、评估方法的适当性，以及关键假设、折现率等参数的合理性，并复核相关计算过程和计算结果；

5、获取管理层编制的商誉减值测试表，对商誉减值计算过程重新测算，以含商誉资产组的账面价值与其可收回金额比较确定是否存在减值，关注商誉减值准备计提的充分性和合理性；

6、与管理层及聘请的估值专家沟通关于商誉资产组近两年行业的经营环境、上下游行业整体景气度及变化、未来整个产业的变化趋势等情况；

7、获取管理层编制的本次商誉减值测试与重组收益法及 2020 年商誉减值测试时预测数据对比情况，了解出现差异的原因，确定管理层是否根据最新情况调整未来关键经营假设，从而反映最新的市场情况及管理层预期；

8、综合考虑该资产组的历史运营情况、行业走势及新的市场机会及由于规模效应带来的成本及费用节约，对管理层使用的未来收入增长率、毛利率假设进行了合理性分析。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司在 2021 年及 2020 年对商誉减值准备计提充分且相关判断及估计具有合理性，与商誉减值准备相关的会计处理符合《企业会计准则》规定，2020 年未发现通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形；公司对于商誉减值测试中对润星科技未来各年财务数据的预测情况及重组收益法评估、2020 年商誉减值测试过程中的数据对比说明，与所了解的情况在所有重大方面一致。

问题 2:

年报显示，你公司 2021 年第四季度实现营业收入 16,498.00 万元，而 2020 年同期为 -54,370.71 万元，同比上增 130.34%。

请你公司结合 2020 年第四季度收入为负值的原因，相关因素在报告期是否发生根本性变化、公司业务模式是否发生调整等情况，说明报告期第四季度收入大幅增长的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

2020 年第四季度收入为负值的原因系 2020 年公司结合新收入准则的执行，全面梳理公司不锈钢供应链服务板块项目下的交易业务模式，部分不锈钢现货交易业务模式及相应的合同条款降低了公司在交易过程中的责任，公司不再承担向销售对象转让商品的主要责

任。根据新收入准则下总额法和净额法的判断标准，公司将此类交易业务调整为按净额法确认收入，并在 2020 年第四季度相应调减了营业收入和营业成本，调减后 2020 年第四季度收入为-54,370.71 万元。

2021 年 10 月，公司实施完成重大资产出售，剥离了以不锈钢现货交易服务为主的“供应链服务”板块。重组完成后，公司主营业务聚焦于以“集装箱装卸设备”和“智能数控机床”为主的高端装备制造板块。2021 年 1-9 月实现的收入包含不锈钢供应链服务板块业务，该业务中模式未发生调整，部分交易业务仍按“净额法”确认收入，2021 年公司第四季度实现营业收入 16,498 万元，均为高端装备制造板块业务收入，同口径同期相比增加 43.20%，主要是数控机床业务在报告期加大新市场开拓取得成效及集装箱装卸设备业务订单批量交付所致。

综上，公司报告期第四季度收入大幅增长是受 2020 年部分业务调整为按净额法确认收入并冲减营业收入导致的，该业务模式未发生调整。随着“不锈钢供应链服务板块”的剥离，公司主营业务聚焦于以“集装箱装卸设备”和“智能数控机床”为主的高端装备制造板块，公司坚持既定的经营方针，采用多项积极有效的应对措施，公司全年集装箱装卸设备和数控机床两大业务板块的营业收入取得了一定比例的增长。

年审会计师核查意见：

我们对报告期第四季度收入大幅增长的情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、获取 2020 年度分季度列示收入明细表，分析第四季度收入为负数的原因，检查不锈钢供应链服务板块执行新收入准则的情况，作为代理人的业务模式采取净额法确认收入；
- 2、获取 2021 年度分季度列示收入明细表，分析第四季度收入的构成，检查高端装备制造板块业务收入确认依据，如销售合同、发运单、设备验收单等原始资料，以确定收入的真实性和准确性。

基于执行的上述核查程序，我们认为，报告期第四季度收入大幅增长的原因及合理性与所了解的情况在所有重大方面一致。

问题 3：

年报显示，你公司 2020 年末应收账款账面余额 16.51 亿元，坏账准备余额 5.71 亿元，应收账款账面价值占资产总额 26.29%。按组合计提坏账准备的应收账款中，高端智能数控机床板块组合应收账款期末余额 13.14 亿元，其中 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年期末余额分别为 1.42 亿元、1.63 亿元、8.66 亿元、1.32 亿元，该组合期末坏账准备计提比例

为 33%。单项计提坏账准备的应收账款中，应收江苏钦柯电子科技有限公司期末余额 1.74 亿元，期末坏账准备计提比例为 50.43%。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 9.51 亿元，占应收账款期末余额合计数 57.58%。年审会计师将高端智能数控机床板块应收账款坏账准备确认识别为关键审计事项。

请你公司：

(1) 说明数控机床业务板块应收账款账龄构成、前五大欠款方、期后回款情况，数控机床业务形成的应收账款期末余额占比较高的原因，2020 年末数控机床业务应收账款在报告期内的收回情况，包括但不限于收回金额、占比等；

(2) 说明数控机床业务应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相比是否存在重大差异，并结合经营实际说明你公司期末应收账款坏账准备计提的充分性、合理性；

(3) 说明应收江苏钦柯电子科技有限公司款项的形成过程，包括发生时间、原因、金额、交易背景、你公司与欠款方的关联关系情况（如有）等，并结合欠款方的履约能力，说明针对该类应收账款坏账准备计提是否充分；

(4) 结合应收账款回款情况，说明前期数控机床业务销售收入是否真实，收入确认是否审慎，是否存在相应收入确认时已可预见相关经济利益可能无法流入的情形；

(5) 对比 2020 年末应收账款前五名欠款方，说明报告期前五名欠款方发生变动的具体情况，包括但不限于应收账款回款情况、新增欠款方与你公司关联关系、销售产品名称及金额、合同签署时间等。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司针对问题 3 之（1）回复：

（一）公司数控机床业务应收账款账龄构成、期后回款情况如下表：

单位：人民币元

账龄	年末余额	2022 年 1-5 月收款金额
1 年以内	170,363,357.01	42,064,911.77
1 至 2 年	166,279,467.36	25,982,384.87
2 至 3 年	866,395,573.32	100,803,687.32
3 至 4 年	306,029,273.32	23,379,608.84
4 至 5 年	15,205,055.14	252,200.00
5 年以上	23,006,695.19	606,342.82
小计	1,547,279,421.34	193,089,135.62

账龄	年末余额	2022年1-5月收款金额
减：坏账准备	554,085,925.15	
合计	993,193,496.19	193,089,135.62

公司严格执行《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》的相关规定，销售数控机床业务，属于在某一时点履行的履约义务，产品交付安装调试完成并经客户验收合格，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时控制权转移确认收入。

公司依据销售合同、出库单、发运单、客户验收单、收款凭证等原始资料，在数控机床设备控制权转移时确认销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

（二）公司数控机床业务前五大欠款方、期后回款情况如下表：

单位：人民币元

客户名称	2021年末余额	占比（占数控机床板块）	2022年1-5月收款金额
第一名	350,455,600.00	22.65%	32,582,148.51
第二名	206,437,776.11	13.34%	19,928,000.00
第三名	174,200,000.00	11.26%	-
第四名	173,717,605.32	11.23%	24,991,300.00
第五名	46,053,146.98	2.98%	2,000,000.00
合计	950,864,128.41	61.45%	79,501,448.51

公司实地走访前五大客户，了解系由于智能手机代工行业景气度持续下行、2020年突发的新冠肺炎疫情以及国际贸易摩擦带来的制裁、断供等事件的不利影响，存量客户、尤其是前五大客户的设备回款出现延迟，应收账款回款较慢，2021年润星科技积极采取各项措施推进应收账款回收工作，数控机床业务2021年末应收账款余额15.47亿元较2020年末18.67亿元有所下降，但占总资产比例仍然较高。

（三）2020年末数控机床业务应收账款在报告期内的收回情况：

单位：人民币元

账龄	2020年末余额	2021年度收款金额
1年以内	316,398,689.83	155,853,677.16
1至2年	1,078,783,399.46	185,587,020.19
2至3年	426,729,089.89	112,424,927.18
3至4年	21,708,958.01	3,680,357.05

账龄	2020 年末余额	2021 年度收款金额
4 至 5 年	3,196,840.02	250,000.00
5 年以上	20,065,662.05	5,806.88
小计	1,866,882,639.26	457,801,788.46
减：坏账准备	435,594,980.45	
合计	1,431,287,658.81	457,801,788.46

公司数控机床业务 2020 年末前五大欠款方在报告期内回款情况如下表：

单位：人民币元

客户名称	2020 年末余额	占比（占数控机床板块）	2021 年度收款金额
第一名	402,815,600.00	21.58%	51,630,000.00
第二名	235,785,400.00	12.63%	29,347,623.89
第三名	174,200,000.00	9.33%	-
第四名	163,467,500.00	8.76%	9,824,894.68
第五名	66,750,000.00	3.58%	30,868,200.00
合计	1,043,018,500.00	55.87%	121,670,718.57

公司针对问题 3 之（2）回复：

（一）公司数控机床业务 2021 年应收账款计提比例如下表：

1、按账龄组合 1 计提坏账准备的应收账款的比例：

账龄	计提比例
1 年以内	14.57%
1-2 年	20.02%
2-3 年	32.53%
3-4 年	67.26%
4-5 年	95.34%
5 年以上	100.00%

2、按账龄组合 2 计提坏账准备的应收账款的比例：

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%

公司数控机床业务的主营产品为金属切削机床中高速精密钻攻中心、立式加工中心等，主要应用于 3C 产业。目前选取与公司该业务相近似的机床工具行业上市公司作为同行业对比，这里选取为创世纪（证券代码：300083）、海天精工（证券代码：601882）、国盛智科（证券代码：688558）、日发精机（证券代码：002520）作为同行业对比。根据公开资料，可比公司应收账款坏账准备计提比例情况如下表所示。

同行业可比公司按账龄组合的应收账款计提比例：

账龄	创世纪(高端智能装备业务)	海天精工	国盛智科	日发精机
1年以内	5.06%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	21.39%	10.00%	15.00%	15.00%
2-3年	46.59%	30.00%	30.00%	30.00%
3-4年	64.99%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5年	84.28%	80.00%	80.00%	70.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：对应上市公司 2021 年年报

根据对比，公司 2021 按照迁徙率测算后的应收账款坏账计提比例高于可比公司，而信用资质较好的客户一年以内坏账计提比例与同行业一致，基于公司特定情况，经谨慎性考虑后，公司的坏账计提比例处于合理水平，润星科技预期信用减值损失的计提与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）应收账款坏账准备计提的充分性、合理性

1、坏账准备计提情况

单位：人民币元

类别	年末余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的应收账款	205,444,309.17	13.28	119,097,709.17	57.97	86,346,600.00
其中：					
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	204,860,309.17	13.24	118,513,709.17	57.85	86,346,600.00

类别	年末余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	584,000.00	0.04	584,000.00	100.00	
按组合计提坏账准备的应收账款	1,341,835,112.17	86.72	434,988,215.98	32.42	906,846,896.19
其中：					
账龄组合	1,341,835,112.17	86.72	434,988,215.98	32.42	906,846,896.19
合计	1,547,279,421.34	-	554,085,925.15	-	993,193,496.19

2、坏账准备计提的政策

公司自 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型。

公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计提应收账款的坏账准备。除了单项计提坏账准备的应收账款外，对于按组合计提坏账准备的应收账款，公司根据账龄及预期信用损失率计算其坏账准备。

经计算，2021 年 12 月 31 日应收账款仍选择按照预期信用损失率（迁徙率模型）计算坏账准备。本期新增了一个信誉较好客户的账龄组合，主要是根据客户回款情况（是否按照合同约定付款）以及公开信息查询情况，对信用资质较好的客户按照 5% 计提坏账，这个计提 5% 的比例参考同类上市公司一年以内的比例，具有可比性。

另外应收江苏钦柯债权，根据评估报告以及拟签订的债权转让协议、投资协议书、备忘录等依据，单项认定计提坏账准备。

综上，公司严格执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。应收账款坏账准备的计提是充分的、合理的。

公司针对问题 3 之（3）回复：

江苏钦柯电子科技有限公司（简称“江苏钦柯”）是一家成立于 2018 年 4 月 20 日，主要从事手机及零部件研发、制造等消费电子产业链上的企业。其是江苏省高邮高新技术产业开发区（简称“高邮高新区”）招商引资项目，在 2018 年 4 月 17 日，江苏钦柯的出资人杨月波以其投资的另一家企业江苏魅创科技有限公司（简称“江苏魅创”）为主体与高邮高

新区管委会签署了《投资协议书》（高邮市人民政府为该《投资协议书》的见证方）。根据该《投资协议书》约定，江苏魅创将在高邮高新区实施“江苏魅创智能手机配件全产业链项目”，江苏钦柯是江苏魅创及杨月波为落实该项目而在高邮高新区设立的项目公司。

2018年4月，广东润星与江苏钦柯签订《销售合同》（编号为：2018040093）。根据《销售合同》约定，广东润星向江苏钦柯销售型号为HS-500T的数控机床1,000台，合同总价为人民币贰亿肆仟万元整。同时，江苏钦柯的出资人及实控人及其相关亲属为江苏钦柯公司向广东润星按期支付货款提供连带担保。

《销售合同》签署后，广东润星按合同约定向江苏钦柯交付了1,000台数控机床，并经江苏钦柯验收合格接收。江苏钦柯分别于2018年和2020年向广东润星合计支付了货款共计6,580万元，剩余17,420万元货款由于其自身经营等原因未支付。江苏钦柯在2019年6月将上述1,000台数控机床设备抵押给了高邮高新区下属平台公司扬州菱塘光电产业投资开发有限公司。

由于后续市场环境的变化，江苏钦柯无法实现正常经营，导致支付广东润星的设备款项出现逾期情况。为了盘活该项目，江苏钦柯也曾自行引进第三方合作，但在后续执行过程中该第三方以该批设备权属存在争议为由，未按协议约定向江苏钦柯支付收益。

鉴于以上背景，公司与广东润星、江苏钦柯以及高邮高新区等各方进行了多次的沟通与协商，考虑到江苏钦柯目前已无能力盘活该项目，而项目实际情况对盘活资产的主体有较高的实力和能力条件要求。因此，各方达成共识并形成一揽子综合解决方案：即在相关资产产权清晰的前提下，上市公司作为投资主体盘活该项目，同时高邮高新区解除设备抵押并继续给予优惠政策支持。

按照上述解决方案思路，目前公司与润星科技、江苏钦柯以及高邮高新区等各方进行了多次的协商，拟采用以物抵债再盘活资产的方式，即先由广东润星将其对江苏钦柯债权转让给上市公司，上市公司与江苏钦柯签署以物抵债协议（江苏钦柯将其名下固定资产982台HS-500T数控机床采取以物抵债的形式抵偿其欠华东重机的17,420万元债务。），在公司取得上述以物抵债设备资产后，公司再以此批数控机床设备在高邮高新区进行投资，且适时追加设备投资，以盘活全部资产，在此过程中高邮高新区管委会同意配合解除对相关资产的抵押等内容。对于上述安排，目前各方基本达成一致意见，近期相关一揽子协议处于签署及待实施生效中。

公司通过访谈了解上述交易背景，查阅应收款项形成的原始资料，详细了解以物抵债事项的洽谈过程、拟签订的债权转让协议、投资协议书等，以及抵债机器设备价值项目的

评估报告，在 2021 年末据此预计应收款项未来可收回的现金流量，对钦柯个别认定计提坏账准备。

根据以上情况，待上述相关协议正式生效后，公司对解决江苏钦柯债务将做如下会计处理：

据于江苏钦柯以其资产清偿债务的背景、方式和相关协议，根据《企业会计准则第 12 号—债务重组》相关规定，公司将在受让的固定资产符合其定义和确认条件时予以确认。固定资产的成本，包括放弃债权的公允价值，以及使该资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的税金、运输费、装卸费、安装费、专业人员服务费等其他成本。

对江苏钦柯在 2021 年末个别认定计提坏账准备与期后债务重组账务处理相互抵消损益，不会对 2022 年度净利润产生影响。

最后经查，我公司与江苏钦柯无关联关系。公司在 2021 年末委托了评估机构对江苏钦柯的现场设备进行了评估，并根据评估报告以及拟签订的债权转让协议、投资协议书等评估了江苏钦柯的预期信用风险，在此基础上计提应收账款坏账准备充分。

公司针对问题 3 之（4）回复：

（一）华东重机子公司润星科技对业绩承诺期 2018 年-2019 年销售收入、应收余额较大的主要为下列四个客户：

润星科技与四大客户 2018 年-2019 年交易及后续回款情况：

单位：人民币万元

客户名称	含税收入		回款			
	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
客户一		46,841.56		3,400.00	3,160.00	5,272.10
客户二		16,974.00		644.50	261.05	1,412.79
客户三	12,825.00	12,345.00		1,000.00	591.46	2,934.76
客户四	24,000.00		3,580.00		3,000.00	

注：已获取上述客户 2022 年预计还款计划。

（二）收入确认时点判断依据

润星科技销售数控机床业务，属于在某一时点履行的履约义务，产品交付安装调试完成并经客户验收合格，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时控制权转移确认收入。

润星科技已按合同约定完成产品交付安装调试并经客户验收合格，取得收款权利；关

于相关的经济利益很可能流入，公司结合企业会计准则讲解，相关的经济利益很可能流入企业，是指销售商品价款收回的可能性大于不能收回的可能性，即销售商品价款收回的可能性超过 50%。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得信息等因素进行分析，企业销售的商品符合合同或协议要求，已将发票账单交付买方，买方承诺付款，通常表明满足本确认条件（相关的经济利益很可能流入企业）。

（三）客户的市场行业及政府背景情况

行业背景情况：3C 产业在国产品牌逐步步入国际舞台开始，国产替代进口的步伐日益加快。手机产品，以及手机产品的供应链均进行着国产化加速。而华为为代表的手机品牌一跃成为国内手机行业发展的翘楚，同时伴催着 2017 年、2018 年 5G 的大发展，国产手机体系实现了超越，成为国内最主要的手机产品品牌。直至 2019 年，华为在 5G 乃至手机制造领域成为了国内乃至国际的龙头企业。因此，在这个阶段，国产手机国内市场一片大好，同时积极向国际市场迈进。而各地政府也抓住这个时期，加大招商引资的力度，力求 3C 产业在各地进行落地。因此，2017 年、2018 年、2019 年是我国国产手机加速发展的 3 年，并在 2019 年到达顶峰。客户一、客户三、客户四均是此期间典型的客户代表。

（四）公司实地走访客户情况

公司财务及法务团队多次走访重庆成都地区的客户一、客户三，实地参观工厂，查看润星科技设备及投产运行进展、情况，与实际控制人粟杰、杨义权进行充分沟通，了解业务背景、下游客户订单及支付货款安排等等情况。

公司财务及法务团队两次走访客户四，首次走访系签订合同开始交机之后，实地参观办公楼车间的装修情况，查看润星科技设备摆放情况，与实际控制人杨月波进行充分沟通交流，了解当地政府合作协议以及与魅族合作方向等等情况；再次走访系保理融资出售债权之前，公司财务及法务团队协同金控保理公司的相关人员实地去参观查看润星科技设备及投产运行情况，已经有部分设备开工，打样做的是小米、魅族手机零部件，并了解支付货款安排等等情况。

上述客户的实际控制人以及以往的交易背景与润星科技数控机床行业以及 3C 行业相关，并具有一定的客户资源及经营经验，政府部门参与投资洽谈过程并给与项目一定的优惠政策，同时对交易设定了一定的担保措施，并且实地走访客户，购入设备达到可使用状态，因此在交易发生当年，判断未来经济利益很可能流入，符合收入确认条件。

公司针对问题 3 之（5）回复：

（一）公司 2021 年末应收账款前五名欠款方列表为：

单位：人民币元

客户名称	2021 年末余额	占比（占数控机床板块）	2022 年 1-5 月收款金额
第一名	350,455,600.00	22.65%	32,582,148.51
第二名	206,437,776.11	13.34%	19,928,000.00
第三名	174,200,000.00	11.26%	
第四名	173,717,605.32	11.23%	24,991,300.00
第五名	46,053,146.98	2.98%	2,000,000.00
合计	950,864,128.41	61.45%	79,501,448.51

（二）公司 2020 年末应收账款前五名欠款方列表为：

单位：人民币元

客户名称	2020 年末余额	占比（占数控机床板块）	2021 年度收款金额
第一名	402,815,600.00	21.58%	52,721,000.00
第二名	235,785,400.00	12.63%	29,347,623.89
第三名	174,200,000.00	9.33%	
第四名	163,467,500.00	8.76%	14,127,894.68
第五名	66,750,000.00	3.58%	31,240,600.00
合计	1,043,018,500.00	55.87%	127,437,118.57

2020 年末和 2021 年末应收账款前四名客户一致，均是 2018 年和 2019 年形成的应收账款。其中，2020 年末的应收账款第五名客户是 2019 年度形成的应收账款，因其在 2021 年还款较多，因此未出现在 2021 年前五大应收账款客户中。而 2021 年末的第五名客户是 2020 年度形成的应收账款，其在 2020 年末应收账款余额为 46,800,000.00 元。因此，本期未新增应收账款前五名的欠款方。

年审会计师核查意见：

1、我们对数控机床业务板块应收账款、销售收入情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

（1）了解收入和应收账款相关的内部控制制度，测试关键内部控制设计和执行的有效性；

(2) 检查当年确认销售收入的销售合同、出库单、发运单、设备交接单或验收单等收入确认原始凭证及单据，以确定销售收入、应收账款借方发生额的真实性；

(3) 检查客户回款对应的银行对账单、银行回单、银行承兑汇票、商业承兑汇票等原始凭证及单据，以确定应收账款贷方发生额的真实性；

(4) 获取年末应收账款客户按账龄明细表，复核账龄划分的勾稽关系，以确定应收账款账龄的准确性；

(5) 对客户往来余额以及交易额执行函证程序，对未回函客户，实施替代审计程序，检查期后回款情况、收入确认依据等；

(6) 对重要客户执行实地或视频访谈程序，了解交易背景，核实交易数量、销售金额及回款金额，并关注设备开机率以及下游客户情况，获取主要客户还款计划等；

(7) 通过全国企业信用信息公示系统，查询重要客户登记信息，对客户经营范围、注册资本、股东、董事、监事等信息进行审核，检查是否存在异常客户，识别客户与公司是否存在关联方关系；

(8) 对资产负债表日前后确认的收入，核对发运单、设备验收单等文件，评价销售收入是否记录在恰当的会计期间。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司对数控机床业务应收账款包括前五大账龄及回款情况的说明与所了解的情况在所有重大方面一致，且销售收入真实，不存在相应收入确认时已可预见相关经济利益可能无法流入的情形。

2、我们对数控机床业务应收账款坏账准备确认执行了相关的审计核查程序，主要包括：

(1) 了解与应收账款减值相关的内部控制制度，测试关键内部控制设计和执行的有效性；

(2) 对于按照组合评估的应收账款，复核了管理层对于信用风险特征组合的设定、各组合的账龄、逾期账龄等关键信息。并以信用风险特征组合为基础复核了管理层评估信用风险以及预期信用损失金额的依据，包括管理层结合客户经营情况、市场环境、历史还款情况等对信用风险作出的评估；

(3) 对于单项评估的应收账款，复核管理层判断计提坏账金额的依据，包括客户的可持续经营情况、历史收款情况以及期后收款情况、诉讼情况等，以判断管理层对未来现金流量现值的预计及个别计提的坏账准备是否合理；

(4) 对于单项评估的应收江苏钦柯电子科技有限公司款项，通过访谈了解交易背景，检查应收款项形成的原始资料，获取公司进行以物抵债事项的情况说明、拟签订的债权转

让协议、投资协议书、备忘录等，以及抵债机器设备价值项目的评估报告，并据此预计应收款项未来可收回的现金流量，个别认定计提坏账准备。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司对数控机床业务应收账款坏账准备政策、计算过程以及相关的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司期末应收账款坏账准备计提充分、合理。

问题 4:

年报显示，你公司报告期末其他应收款余额 4,289.64 万元，其中应收无锡华商通电子商务有限公司（以下简称“华商通”）股利 773.39 万元，应收股权转让款 3,029.78 万元，应收垫付贷款本金利息 706.1 万元。2021 年 10 月，你公司完成出售华商通 50.19% 股权。

请你公司说明应收华商通股利、应收股权转让款及应收垫付贷款形成过程，截至回函日的回款情况，是否符合股权转让协议的相关约定或受让方作出的承诺，是否构成控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性占用你公司资金的情形。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

一、出售华商通 50.19% 股权涉及应收款项的说明

（一）应收华商通股利 773.39 万元的形成过程及回款情况

根据本次交易各方签订的《关于收购无锡华商通电子商务有限公司之股权收购协议》、《关于收购无锡华商通电子商务有限公司之股权收购协议之补充协议(一)》(以下简称“《资产出售协议》”)约定，由江苏通融供应链管理有限公司和华东重机聘请共同认可的审计机构针对标的公司过渡期损益进行审计，标的资产所对应的过渡期损益归属于上市公司。如有收益，将由华商通就过渡期收益向交割前华商通所有登记在册的股东进行现金分红；如有损失，就华商通的全部相关损失，将由公司按江苏通融供应链管理有限公司交易所涉股权比例向江苏通融供应链管理有限公司补足、按无锡华东科技投资有限公司交易所涉股权比例向无锡华东科技投资有限公司补足。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对华商通过渡期损益进行了专项审计，并于 2022 年 4 月 15 日出具了《无锡华商通电子商务有限公司审计报告》(众环审字[2022]0213615 号)。根据该专项审计报告，华商通在过渡期实现归属于母公司股东的净利润为 1,540.83 万元，其中归属于上市公司股东的净利润为 773.39 万元。因此，在报告期末，形成应收华商通股利 773.39 万元。截至本回复公告之日，公司已收到华商通分红款 773.39 万元。

（二）应收股权转让款 3,029.78 万元的形成过程及回款情况

根据各方签订的《资产出售协议》的相关约定，本次出售华商通 50.19% 股权的转让价格为 7,559.78 万元。

股权转让价款的支付分为三期。第一期支付期限为公司股东大会作出有关同意本次交易并签署全部协议的有效的股东大会决议，将该等决议交付给交易对方，并依法完成公告后五个工作日内；第二期支付期限为满足《资产出售协议》第 4.1 条所约定的付款先决条件后的五个工作日内；第三期支付期限为满足《资产出售协议》第 4.2 条所约定的付款先决条件后的 90 日内。

各期付款金额如下：江苏通融供应链管理有限公司第一期股权转让价款为 1,060 万元，第二期股权转让款为 2,120 万元，第三期股权转让价款为 2,120.57 万元；无锡华东科技投资有限公司第一期股权转让价款为 450 万元，第二期股权转让款为 900 万元，第三期股权转让价款为 909.21 万元。

截至报告期末，第一期及第二期付款条件已满足，公司已收到本次交易的第一期及第二期股权转让价款合计 4,530 万元，剩余第三期股权转让款合计 3,029.78 万元未达付款条件。因此，在报告期末，形成应收股权转让款 3,029.78 万元。截至本回复公告之日，第三期付款条件已满足，公司已收到第三期股权转让款合计 3,029.78 万元，本次交易价款已全部支付完毕。

综上，上述应收款项的形成与回款符合股权转让协议的相关约定或受让方作出的承诺，不构成控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性占用公司资金的情形。

二、应收垫付贷款本金利息 706.1 万元的形成过程及回款情况

单位名称	款项性质	年末余额（元）	坏账准备 年末余额（元）
惠州市银凯电子科技有限公司	垫付贷款本金利息	4,412,509.18	4,412,509.18
东莞市太极五金制品有限公司	垫付贷款本金利息	2,648,539.83	2,648,539.83
合计		7,061,049.01	7,061,049.01

华东重机在 2017 年收购润星科技前，润星科技存在为客户银行贷款或融资租赁提供连带责任保证或回购等担保方式。即润星科技下游客户与银行、融资租赁公司合作，采用融资方式向润星科技采购产品，润星科技在上述销售过程中根据客户的资质情况为客户提供不同形式的担保（主要以保证、回购为主）。

在保证担保方式下，根据润星科技与银行签订的保证合同，润星科技提供的保证为连带责任保证，如果主合同项下债务到期债务人未按时足额履行，润星科技应在保证范围内

立即承担保证责任。

对于融资租赁担保，根据润星科技与租赁公司签订的回购责任协议，如客户未按期偿还融资租赁的款项，且融资租赁公司不能追回客户所欠全部或部分款项，润星科技将向融资租赁公司保证回购涉及客户违约的机器，或向融资租赁公司支付客户所欠款项。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》相关规定，判断润星科技客户的信用风险实质并未发生转移，属于附有追索权的应收款项，润星科技不能因为已取得的银行或租赁公司的按揭款项而终止确认该部分款项对应的客户的应收账款。故润星科技就当按期末客户尚未偿还的欠款金额，确认对银行或租赁公司的长期应付款，同时按相同金额确认对该客户的应收款项，并计提坏账准备。

上述其他应收款-垫付贷款本息 706.1 万元是惠州市银凯电子科技有限公司和东莞市太极五金制品有限公司在 2014 年分别用银行融资款采购润星科技机床产品，由润星科技为该融资向银行提供连带责任保证，因该二位客户未按时足额履行到期债务，润星科技在保证范围内承担的保证责任。

该类销售业务在收购后已取消。

惠州市银凯电子科技有限公司及东莞市太极五金制品有限公司非公司关联方，上述应收款项不构成控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性占用公司资金的情形。

年审会计师核查意见：

我们对应收华商通股利、应收股权转让款及应收垫付贷款形成过程以及期后回款情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

1、获取与出售华商通相关的资产出售协议，检查协议中关于过渡期损益的约定以及股权转让款付款约定条款等；

2、结合过渡期损益专项审计，检查期末形成的应收华商通股利金额的准确性，同时检查期后收款的银行回单；

3、对期末应收股权转让款执行函证程序，了解满足第三期付款的条件，同时检查期后收款的银行回单；

4、了解应收垫付贷款本金利息形成的业务背景及未收回的原因，检查坏账准备计提是否符合会计政策并计提充分，通过全国企业信用信息公示系统，查询涉及客户工商登记等信息，识别其与公司是否存在关联方关系。

基于执行的上述核查程序，我们认为，应收华商通股利、应收股权转让款及期后回款，符合股权转让协议的相关约定或受让方作出的承诺，未发现控股股东、实际控制人及其他

关联方非经营性占用公司资金的情形。

问题 5:

年报显示，你公司期末存货余额 15.41 亿元，同比增长 42%，其中原材料、在产品、库存商品账面余额分别为 2.09 亿元、9.72 亿元、1.84 亿元，分别占存货期末账面余额 14%、63%、12%，在产品期末账面余额同比增长 122%。期末存货跌价准备余额 2.57 亿元，计提比例为 17%，较期初上升 13 个百分点，本期对在产品存货计提跌价准备 1.72 亿元。

请你公司：

(1) 结合公司生产经营模式、产品销售主要节点及周期、合同约定情况及同行业可比公司情况等，说明期末存货特别是在在产品存货金额较大且同比大幅增长的原因；

(2) 按产品类别列示报告期末在产品主要内容，包括名称、数量、账面价值、库龄等；

(3) 说明报告期末在产品存货大幅增长并同时计提大额跌价准备的原因，并结合行业发展情况、市场需求、存货价格、成本变化及在手订单等因素，说明存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销风险。

请年审会计师说明针对期末存货真实性所执行的审计程序与获取的审计证据，并对存货跌价准备计提的合规性、充分性、准确性进行核查并发表明确意见。

公司针对问题 5 之 (1) 回复：

公司 2021 年末存货余额 15.41 亿元，同比增长 42%，其中集装箱装卸设备业务存货余额 9.74 亿，同比增加 4.47 亿；数控机床业务存货余额 5.67 亿，同比增加 2.31 亿。

(一) 集装箱装卸设备业务年末存货余额中在产品 9.69 亿，占存货期末账面余额 99.5%，同比增长 134.96%。原因如下：

1、公司经营模式导致公司存货余额可能出现逐年积累。公司集装箱设备业务主要采取订单生产、量身定制的生产经营模式，项目执行周期较长。业务的生产运营涉及了市场部、技术部、工艺部、制造部、采购部、品质部、项目部等多个相关部门，各个部门贯穿了从产品订单签署、设计到产品制造、安装，再到向客户交付产品的所有流程。因此，公司单台常规轨道吊的生产周期一般为 7-9 月，单台岸桥的生产周期为 10-12 个月左右，最小批量自动化设备的生产周期一般为 17-24 个月左右。

2、单个大额合同对存货余额有较大影响。公司产品为大型非标设备，不同销售客户对产品具有不同的要求，公司进行招投标报价时需要结合公司的市场战略、该客户预期采购量、竞争投标对手的情况、客户对价格的承受能力以及公司产品在集装箱起重设备中的认

可度等诸多因素，最终确定投标价格进行竞标，导致产品销售合同的销售价格之间存在差异，同时公司单个合同金额差异较大，单个大额合同能否在当期实现收入会对所属年度的存货余额有较大影响，2021年存货余额较大与PSA项目待发运有关。

3、公司2021年产销周期错配情况较2020年末更为突出，处于生产过程未交付客户验收的在手订单规模增长较大。

公司于2019年至2021年期间签署的共计42台自动化设备合同及28台常规设备合同，合同金额约合人民币11.10亿元，其中2019年签署的PSA项目合同金额为7,637.7万美元，为公司历史以来单体订单金额最大的项目，该项目从2019年下半年开始陆续采购原材料处于制造阶段，随着生产进度的递进在产品成本逐步递增，该项目在2019、2020和2021年末分别形成在产品为2,600万元、3.27亿元和5.68亿元，导致2020和2021两年末的在产品规模较大。

另外2021年海内外疫情导致客户项目延期、海运物流的因素影响较为明显，2021年末处于制造、拼装或待发运阶段的项目较多，包括PSA项目已经完成整体制造拼装，处于待发运状态。

综合以上，2021年末公司产销周期错配情况较为突出，在产品账面成本随着生产进度逐步递增，故在产品余额相较2020年末大幅增长。预计随着PSA项目在2022年开始逐步交付，集装箱装卸设备业务存货余额将出现下降。

4、同行业可比公司情况

(1) 华东重机2021年期末存货分类情况

单位：人民币元

项目	期末余额			
	账面余额	占存货余额比例	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	208,637,934.01	13.54%	35,896,397.66	172,741,536.35
在产品	971,542,887.35	63.06%	171,675,746.28	799,867,141.07
库存商品	183,927,569.90	11.94%	36,900,753.79	147,026,816.11
周转材料	4,620,971.09	0.30%		4,620,971.09
发出商品	71,500,461.16	4.64%		71,500,461.16
半成品	98,473,983.51	6.39%	12,998,102.03	85,475,881.48
委托加工物资	2,035,909.33	0.13%		2,035,909.33

项目	期末余额			
	账面余额	占存货余额比例	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
合计	1,540,739,716.35	100.00%	257,470,999.76	1,283,268,716.59

(2) 振华重工 (600320.SH) 2021 年期末存货分类情况

单位：人民币元

项目	期末余额			
	账面余额	占存货余额比例	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	2,904,965,379	12.50%	54,380,282	2,850,585,097
在产品	20,163,020,910	86.73%	1,119,442,227	19,043,578,683
库存商品	29,428,589	0.13%		29,428,589
合同履约成本	150,182,361	0.65%		150,182,361
合计	23,247,597,239	100.00%	1,173,822,509	22,073,774,730

综上，公司集装箱装卸设备业务在产品金额大、占比高主要是由公司所处的行业特点以及报告期内公司实际运营情况所决定的。公司生产的集装箱装卸设备属于特种设备，生产周期较长的生产特点以及产品及部件价值较高的产品特点导致公司报告期内存货金额较高的主要原因，也符合大型设备制造行业存货占比较大的特点。

(二) 数控机床业务年末存货余额 5.67 亿元，同比增长 68.82%，其中库存商品余额 1.84 亿元，同比增长 192.11%，发出商品余额 7,150.05 万元，同比增长 449.63%。原因如下：

公司高端数控机床业务主要采取以销定产及合理安全库存结合的生产经营模式，管控销售产品的交付，同时，依据客户需求做特殊订单定制开发。受新冠肺炎疫情及全球大环境影响，钢材、铜铁、铸件、芯片等原材料大幅上涨且采购周期延长，铸件、线轨采购周期 180 天，中大型设备将更长。数控系统、主轴等周期为 30-60 天。为满足客方交期需求，则需提前备货。

公司高端数控机床业务的生产运营涉及了市场部、销售部、技术中心、采购部、资材部、生产部、品质部、售后服务部等多个关联部门，贯穿从营销商务洽谈、订单评审及签署、生产订单下单、物料采购及入库、生产全制程、来料、在制检验及全检、订单交付等

全流程。因此，生产周期一般为 3-6 个月左右。

存货包括原材料、委托加工物资、自制半成品、低值易耗品、库存商品和发出商品等，按成本与可变现净值孰低列示。库存、原材料价格的上涨都会影响存货金额和同比指数。

数控机床板块库存商品的余额增加较多，主要增加的库存产品为钻攻加工中心，该产品是应用在手机加工领域的主打机型，也是 2021 年度销售中占比最高的产品。手机产业的代工模式下，头部代工企业高度集中，对于公司而言具有明显的大客户特点，且代工厂的订单变化会跟随着手机订单的变化而急剧变化。在 2021 年的市场策略中，公司重点针对非安卓系手机品牌的代工体系进行市场突破并取得成效，但由于非安卓系代工厂竞争激烈，且产品加工工艺变化频繁，因此对于钻攻加工中心的备货种类要求较多，且功能需求提升。基于上述原因，公司往往需要进行备货制生产，方能及时满足市场的需求。

发出产品大幅增长的原因，主要是 2021 年末发至客户的机床设备部分尚未验收，具体明细如下：

客户名称	金额（元）	截至 2022 年 5 月 31 日情况
客户一	48,614,292.00	已验收，余额为 0
客户二	8,604,540.11	部分验收，发出商品结余 651 万
客户三	5,119,816.64	已验收，余额为 0
其他客户	9,161,812.41	部分验收，发出商品结余 428.45 万
合计	71,500,461.16	

公司针对问题 5 之（2）回复：

（一）集装箱装卸设备业务报告期末在产品明细

单位：人民币万元

产品名称	数量	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄		
					1 年以内	1-2 年	2-3 年
轨道式集装箱门式起重机	24	17,341.46	207.74	17,133.72	17,041.55	299.91	
自动化轨道式集装箱门式起重机	42	72,706.26	16,906.55	55,799.71	39,920.03	30,185.46	2,600.78
岸边集装箱起重机	4	3,818.86	52.90	3,765.96	3,818.86		
合计		93,866.58	17,167.20	76,699.38	60,780.44	30,485.36	2,600.78

（二）数控机床业务报告期末在产品明细

单位：人民币万元

产品名称	数量	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄		
					1年以内	1-2年	2-3年
精雕	6	50.90		50.90	39.66	11.24	
立加	128	566.04		566.04	513.64	47.38	5.02
钻攻	276	2,705.37	0.38	2,704.99	2,686.87	18.50	
合计		3,322.31	0.38	3,321.93	3,240.17	77.13	5.02

公司针对问题 5 之（3）回复：

（一）说明报告期末在产品存货大幅增长并同时计提大额跌价准备的原因

1、报告期末在产品存货大幅增长主要由集装箱装卸设备业务造成，原因如下：

（1）公司主营生产设备是集装箱轨道吊和岸桥，在港口行业排名居前，近两年中标项目主要为自动化轨道吊，单个合同产品台数多，属于小批量生产。与传统轨道吊的生产和供货相比有很大差异：批量化生产，产品生产周期长，自动化功能调试时间长，整机运输，现场调试和堆场 TOS 系统联调。

（2）在工厂内自动化轨道吊一般按照 4 台一组进行生产，在工厂内完成整机安装需要 12 个月，自动化功能调试 2-4 个月，到现场参加 TOS 系统联调需 3-6 个月，设备验收分为常规功能和自动化功能验收，全部设备交付的实际工期超过合同工期。

（3）2021 年受国内和国外新冠疫情影响，所有执行的订单工期受到严重影响，产生大量订单产品不能在当年交付，同时受到国内拉闸限电，环保对油漆涂装限制，相应延长了生产工期，造成在产品数量增幅过大。

（4）在产品主要是整机运输产品，由于甲方码头堆场的土建工程不能按时完工，我司产品不能发运，需待用户指令发运。

（5）公司 2021 年末在产品大幅增长是由于集装箱装卸设备业务在手订单处于生产过程未交付客户验收所致。其中公司于 2019 年至 2021 年期间签署的共计 42 台自动化设备合同及 28 台常规设备合同（合同金额约合人民币 11.10 亿元）在 2021 年末均处于制造、拼装或待发运阶段，在产品账面成本随着生产进度逐步递增，故在产品余额相较 2020 年末大幅增长。

2、集装箱装卸设备业务在产品计提大额跌价准备的原因：

报告期内，公司集装箱装卸设备业务的原材料、港口租赁以及海上运输成本，因上游大宗商品价格、海内外疫情等原因出现大幅度上涨；受国内外新冠疫情影响，客户土建工

程无法按时完成，导致整个工期严重滞后，同时受到国内拉闸限电，环保限制、工艺要求提高等带来的各项成本要素大幅上涨，存货持有成本不断增加；另外由于人民币持续升值，部分以美元定价的海外项目将产生较大比例的汇兑损失。经测算，集装箱装卸设备业务在产品在年末需计提 1.71 亿元跌价准备。

(二) 结合行业发展情况、市场需求、存货价格、成本变化及在手订单等因素，说明存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销风险。

公司计提存货跌价准备明细：

单位：人民币元

集装箱装卸设备业务	账面余额	存货跌价准备	账面价值
在产品	938,665,776.77	171,671,964.33	766,993,812.44
原材料	30,371,289.62	213,978.55	30,157,311.07
周转材料	4,620,971.09		4,620,971.09
合计	973,658,037.48	171,885,942.88	801,772,094.60

单位：人民币元

数控机床业务	账面余额	存货跌价准备	账面价值
在产品	33,223,098.62	3,781.95	33,219,316.67
库存商品	183,927,569.90	36,900,753.79	147,026,816.11
原材料	178,266,644.39	35,682,419.11	142,584,225.28
半成品	98,473,983.51	12,998,102.03	85,475,881.48
发出商品	71,500,461.16		71,500,461.16
委托加工物资	2,035,909.33		2,035,909.33
合计	567,427,666.91	85,585,056.88	481,842,610.03

1、公司存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

2、公司生产的轨道吊和岸桥等集装箱装卸设备属于特种设备，主要采取订单生产、量身定制的生产经营模式，大部分原材料、全部在产品均用于已签订但尚未履行或正在履行

的合同，存货不存在滞销风险。从合同开始执行到最终确认收入单台轨道吊平均周期为 7-9 个月，单台岸桥平均周期为 10-12 个月，近两年公司中标项目主要为自动化轨道吊，均为批量化生产，生产周期更长。2021 年原材料、港口租赁以及海上运输成本，因上游大宗商品价格、海内外疫情等原因出现大幅度上涨；受国内新冠疫情影响，客户土建工程无法按时完成，导致整个工期严重滞后，同时受到国内拉闸限电，环保限制、工艺要求提高等带来的各项成本要素大幅上涨，存货持有成本不断增加；另外由于人民币持续升值，部分以美元定价的海外项目在年末产生较大幅度的汇兑损失。据于此，公司根据合同、生产成本及费用等基础，对单个存货项目的可变现净值进行测算，其中处于生产过程未交付客户验收的部分存货在年末的可变现净值为 6.11 亿元，低于其账面成本 7.82 亿元，将成本高于其可变现净值的差额 1.71 亿元计提跌价准备。

综上，公司按会计准则规定，根据存货成本高于其可变现净值的差额计提跌价准备依据充分。

3、数控机床业务存货是由于开拓非安卓系代工厂客户过程中，开发了较多的新配置机型，而新机型的推进导致常规机种形成库存；同时新机型中还存在针对新工艺技术的响应，导致新机型规格增加，也形成了一部分新机型的库存。

结合行业发展来看，非安卓系的代工客户业务拓展对于未来的市场发展极具战略意义，形成了覆盖了整体手机行业的客户群体的市场覆盖。开拓了新的市场领域。

对于库存品的消化策略来看，对非安卓系客户，继续对新产品销售进行推进；原有常规机种会继续销售至原有市场客户，并在 2022 年初形成了销售。因此，并不会存在滞销的风险。

根据公司高端智能数控机床业务的发展规划，确定将逐步淘汰不符合市场需求的机型以及对部分机型进行升级换代，经对淘汰机型的模具、库存部分呆滞和淘汰机型的原材料、半成品等存货的可变现净值测算，将存货成本高于其可变现净值的差额计提跌价准备，依据充分。

年审会计师核查意见：

1、我们对期末存货真实性执行了相关的审计核查程序，主要包括：

(1) 了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对期末存货执行监盘及函证程序：

①对即将发运的 PSA 项目 28 台机执行监盘程序，现场查看每台机的整体情况、主要

部件以及标注有华东重机的铭牌，并进行拍照留存；

②对其他存货执行监盘程序，了解各类存货的分布情况，制定监盘计划，监盘时关注公司对存货的管理情况，核对存货的品名、规格、重量及数量、品质等情况，验证报表日存货是否账实相符；

③对年末发出商品执行函证程序，同时检查发出商品对应的销售合同、发货单等资料；

(3) 执行实质性分析性程序，结合公司生产经营模式，分析和检查各类存货波动产生的原因，判断期末余额及其构成的总体合理性；

(4) 对生产成本、制造费用的归集及分配进行检查，抽查成本计算单进行测算，检查本年产品成本计算的准确性；

(5) 获取存货的进销存明细，复核发出存货计价是否正确；

(6) 编制生产成本倒扎表，检验本年结转的产品销售成本是否准确和完整；

(7) 选取资产负债表日前后的凭证与出、入库单据进行双向核对，以确定存货出入库被记录在正确的会计期间。

2、我们对期末存货跌价准备计提的合规性、充分性、准确性执行了相关的审计核查程序，主要包括：

(1) 获取并检查了存货跌价准备相关的内控制度，了解、评价与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性；

(2) 获取管理层编制的存货跌价准备计提表及相关资料，了解和评估存货跌价准备测算方法的合理性，复核公司存货跌价准备测试过程；

(3) 结合存货监盘程序，检查存货的数量及状况，分析是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性和充分性。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司期末存货真实存在，公司对于存货金额较大且同比大幅增长的原因说明与所了解的情况在所有重大方面一致，公司对存货跌价准备的计提以及会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

问题 6：

年报显示，你公司报告期末分期收款销售商品形成的长期应收款账面余额 1.20 亿元，并将其中 4,440.01 万元划分至一年内到期的长期应收款，报告期内计提坏账准备 600 万元。

请你公司说明分期收款销售商品形成长期应收款的具体内容，包括但不限于销售商品类别、合同的主要条款、付款时间、金额、交易对手方等，说明本期计提坏账准备的具体计算过程及原因，并结合交易对手方的信用情况、财务状况，说明坏账准备计提是否充分。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 长期应收款是润星科技销售 500T 数控机床给某客户形成的。

某客户成立于 2006 年 5 月 18 日，注册资本为 8,839.211923 万元人民币，主要经营生产新型平板显示器件，手机配件，电器装饰件、电铸铭牌；汽车零部件、模具加工制造；产品检测服务等。该客户系某上市公司全资子公司。

公司与该客户在报告期签订了金额 1.88 亿元的数控机床销售合同及补充协议，根据合同约定付款情况，客户在 2021 年 1 月 13 日前支付 3,000 万元，2021 年 5 月 30 日开始分 35 个月，每月 400 万元，第 36 个月，付 1,800 万元。报告期该客户分别于 2021 年 1 月 18 日收款 3,000 万元，2021 年 4 月 13 日收款 1,993.5 万元，2021 年 11 月 30 日收款 800 万元，2021 年 12 月 8 日收款 400 万元。截止 2021 年末账面长期应收账款余额为 126,065,098.95 元。

(二) 公司披露的长期应收款及一年以内到期的非流动资产列示情况

长期应收款情况

单位：人民币元

项目	年末余额			折现率区间
	账面余额	坏账准备	账面价值	
分期收款销售商品	120,199,206.23	6,009,960.31	114,189,245.92	4.09%
减：一年内到期的部分	44,400,058.97	2,220,002.95	42,180,056.02	4.09%
合计	75,799,147.26	3,789,957.36	72,009,189.90	—

一年内到期的非流动资产

单位：人民币元

项目	年末余额		
	账面余额	坏账准备	账面价值
一年内到期的长期应收款	44,400,058.97	2,220,002.95	42,180,056.02
合计	44,400,058.97	2,220,002.95	42,180,056.02

公司对上述长期应收款计提坏账准备的比例为 5%，该客户为上市公司子公司，综合实力较强，能按合同约定履行支付义务，信誉良好，同时参考同类上市公司，公司按 5% 计提坏账准备依据充分。

年审会计师核查意见：

我们对长期应收款及其坏账准备计提的情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

1、获取客户销售合同、发运单、设备验收单、付款等资料，检查合同分期条款并重新计算长期应收款余额，检查客户是否按合同约定付款；

2、对客户年末余额及交易额进行函证，以确定长期应收款的真实性；

3、执行视频访谈程序，了解交易背景，核实交易数量、销售金额及回款金额，关注设备开机率以及客户目前的生产经营状况；

4、了解公司参考同类上市公司坏账计提比例的合理性。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司分期收款销售商品形成的长期应收款与所了解的情况在所有重大方面一致，结合客户的信用情况、财务状况，长期应收款坏账准备计提充分。

问题 7:

年报显示，你公司报告期末合同负债余额为 5.44 亿元，同比增长 18%。

请你公司说明报告期末前五大合同负债单位名称、金额、形成原因、结算周期、与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系、可能造成利益倾斜的其他关系或资金往来等，并结合公司主营业务、销售政策等因素，说明合同负债余额较高的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

一、报告期末前五大合同负债情况

序号	单位名称	2021年12月末余额(元)	占合同负债总额%	业务类型
1	第一名	260,076,819.62	47.85%	港机
2	第二名	73,913,203.54	13.60%	港机
3	第三名	39,861,238.94	7.33%	数控机床
4	第四名	34,067,927.40	6.27%	港机
5	第五名	22,851,221.23	4.20%	港机
	合计	430,770,410.73	79.25%	

(续)

序号	单位名称	形成原因	结算周期
1	第一名	28 台自动化轨道吊销售合同项下的预收款	20% 预付款、20% 生产进度款、25% 工厂验收款、17.5% 预交机款、17.5% 验收款
2	第二名	12 台自动化轨道吊销售合同项下的预收款	15% 预付款、20% 进度款、20% 发运款(8 台)、15% 发运款(4 台)、10% 调试款、10% 验收款、7% 质保(6 个月) 3% 质保(36 个月)

序号	单位名称	形成原因	结算周期
3	第三名	批量 CNC 加工中心销售合同项下的预收款	30% 预付款、30% 进度款、30% 验收款、10% 质保（12 个月）
4	第四名	4 台轨道式集装箱门式起重机预收款	10% 预付款、40% 进度款、25% 发运款、22% 验收款、3% 质保（24 个月）
5	第五名	4 台轨道式集装箱门式起重机预收款	15% 预付款、25% 进度款、40% 发运款、15% 验收款、5% 质保（12 个月）

上述合同负债单位中，第三名客户为公司智能数控机床业务下游客户，其他四家单位为公司“集装箱装卸设备”业务下游客户，上述合同负债余额均为客户执行销售合同项下的付款而形成的“预收账款”，上述客户与公司及公司董监高人员、5%以上股东、实控人不存在关联关系，不存在资金往来。

二、结合公司主营业务、销售政策等因素，说明合同负债余额较高的原因及合理性

上述合同负债余额主要由公司“集装箱装卸设备”板块业务形成，公司生产的轨道吊和岸桥等集装箱装卸设备属于特种设备，均按客户要求设计制造，一般需要安装完毕并经客户验收之后才能确认收入，从合同开始执行到最终确认收入轨道吊平均周期为 6-8 个月，岸桥平均周期为 10-12 个月。此外，公司产品价值较高，生产周期长，导致前期资金投入较多且占用时间较长，因此公司在“以销定产”的模式下跟客户以“分期回款”的方式签订销售合同，保持较高的资产流动性应对资金压力。生产周期长、产品及部件价值高的产品特点、客户按合同分期支付货款的方式是导致公司报告期内合同负债余额较高的原因，也符合大型设备制造行业预收账款较高的特点，具有合理性。

年审会计师核查意见：

我们对报告期末前五大合同负债情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、获取期末前五大合同负债对应的销售合同、销售订单、发货单、银行收款回单等资料，检查合同约定的付款条款以及合同执行情况；
- 2、执行函证或盘点程序，向合同负债前五大客户函证余额和对应发出商品的发生额，对未发运的存货执行监盘程序；
- 3、结合期后收入确认，检查设备交接单或验收单；
- 4、通过全国企业信用信息公示系统，查询境内客户工商登记等信息，检查是否存在异常客户，识别其与公司是否存在关联方关系。

基于执行的上述核查程序，我们认为，合同负债前五大客户余额较高符合公司实际业务情况，具有合理性，未发现与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系及利益倾斜的其他关系或资金往来。

问题 9:

年报显示，你公司报告期内分别发生销售费用、管理费用 5,208.05 万元、1.47 亿元，同比增长 58%、60%，销售费用中佣金、维修费、技术咨询及代理服务费均同比大幅增长。

请你公司：

(1) 说明在营业收入下滑的情况下，销售费用特别是佣金、维修费、技术咨询及代理服务等及管理费用同比大幅上升的原因及合理性；

(2) 结合相关费用尤其是销售费用的支付去向，说明相关资金是否被控股股东及其他关联方非经营性占用。

请年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

公司针对问题 9 之（2）回复：

公司除咨询费代理费、维修费、佣金是付向第三方单位或个人外，其它如差旅费、招待费等费用均是公司员工持合法票据并经审批后申请报销支付，职工薪酬费用均是公司根据制度规定支付给公司员工的劳动报酬及缴纳的五险一金。

1、2021 年技术咨询费及代理服务费支付去向

收款方名称	分类	金额（元）
广州港利重型机械有限公司	咨询服务费	1,211,393.07
重庆赛田机电设备技术工程有限公司	服务费	1,000,000.00
广西安信信息科技有限公司	服务费	415,247.52
青县锐恒数控刀具经销部	技术服务	300,000.00
江苏经天纬地建设项目管理有限公司苏通分公司	代理费	184,158.42
中国交通进出口有限公司深圳分公司	中标服务费	125,132.07
广西金海交通咨询有限公司	代理费	112,169.81
重庆丰达建设咨询有限公司	代理费	59,405.94
重庆联合产权交易所集团股份有限公司	服务费	45,257.86
重庆双源建设监理咨询有限公司	代理费	28,301.87
广西城建咨询有限公司	中标服务费	16,981.13
上海益索起重设备有限公司	服务费	13,471.64
合计		3,511,519.33

2、2021 年维修费支付去向

收款方名称	分类	金额（元）
提供售后材料	领用备品备件等材料	1,838,043.77
提供售后材料	领用备品备件等材料	1,310,349.37

收款方名称	分类	金额（元）
SERVICIOSLEMELS.A	维修费	646,530.00
河南晟华寰球建设有限公司	维修费	608,356.74
上海振翌机械设备有限公司	维修费	191,282.05
S&PSYSTEM	维修费	185,381.91
公司售后人员报销费用	差旅费等	73,121.65
涟水县庆扬机械设备修理部	维修费	12,879.21
句容市腾翔安装工程有限公司	维修费	1,750.00
合计		4,867,694.70

3、2021年佣金支出1,294.07万，其中已支付1,100万元，具体支付去向如下表列示：

收款方名称	金额（元）
服务商一	1,127,000.00
服务商二	1,001,000.00
服务商三	800,000.00
服务商四	800,000.00
服务商五	780,000.00
其他	6,492,230.00
合计	11,000,230.00

上述列表显示，销售费用支付去向均为真实交易背景项下发生的合理支出，同时查阅相关原始凭证，上述费用对应的服务方、收款方、开票方三方一致；不存在相关资金被控股股东及其他关联方非经营性占用的情形。

年审会计师核查意见：

我们对销售费用中技术咨询及代理服务费等、维修费、佣金等支付去向执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、获取技术咨询及代理服务费等、维修费、佣金相关的合同或协议、发票等资料，核对交易内容的真实性以及与公司经营业务的相关性；
- 2、获取发票、银行支付凭证，核对发票信息及银行回单中收款方名称；
- 3、通过全国企业信用信息公示系统，查询上述费用的支付对象的工商登记等信息，识别支付对象与公司是否存在关联方关系。

基于执行的上述核查程序，我们未发现销售费用的支付对象与控股股东及其他关联方存在关联关系，未发现相关资金被控股股东及其他关联方非经营性占用。

问题 11:

年报显示，你公司交易性金融资产期末余额 1.37 亿元，主要为理财产品投资，报告期内确认交易性金融资产公允价值变动损益 2,713.48 万元。

请你公司：

(1) 说明报告期内购买银行理财产品的相关情况，包括但不限于资金来源、产品资金最终投向及是否涉及关联方，利息收入是否与行业平均水平存在较大差异及合理性；

(2) 相关事项履行审议程序和临时信息披露的情况（如适用）；

(3) 说明报告期末及截至回函日，相关资金是否存在受限情形，在此基础上说明相关资金是否被控股股东及其他关联方非经营性占用。

请年审会计师对上述问题（1）（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

公司 2021 年期末理财明细如下表：

序号	申购日期	金融机构	产品名称	产品类型	产品描述	理财金额(元)	起息日	天数	年化收益率	赎回日期
1	2021/12/27	中国银行梁溪支行	中银日积月累-日计划	非保本浮动收益型	风险低流动高可实时赎回的非保本型理财，主要直接投资或通过各类符合监管规定的资产管理产品间接投资于货币市场工具、固定收益证券、符合监管规定的非标准化债权类资产等投资标的	5,000,000.00	2021/12/27	实时赎回	2.80%	2022/1/6
2	2021/12/28	中国银行梁溪支行	中银日积月累-日计划	非保本浮动收益型		65,000,000.00	2021/12/28	实时赎回	2.80%	2022/1/10 赎回500万元； 2022/1/24 赎回2500万元； 2022/1/25 赎回3000元
3	2021/12/29	交通银行城北支行	交通银行蕴通财富定期型结构性存款63天（黄金挂钩看跌）	保本浮动收益型	风险级别低固定期限短的结构型存款，本产品募集资金由交通银行统一运作，按照基础存款与衍生交易相分离的原则进行业务管理。募集的本金部分纳入交通银行内部资金统一运作管理，纳入存款准备金和存款保险费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、商品、指数等标的挂钩。 本产品协议项下挂钩标的为【上海黄金交易所AU99.99 合约收盘价】，产品收益的最终表现与 AU99.99 合约收盘价挂钩。	20,000,000.00	2021/12/29	63 天	1.35-2.85%	2022/3/2
4	2021/12/30	江苏银行梁溪支行	恒源周开放1号	非保本浮动收益类	风险级别低、净值型固定收益类产品，主要投资于货币市场工具类资产、债券类资产、债权类资产和监管机构允许投资的其他资产。	47,000,000.00	2021/12/30	7 天开放	4.36%	2022/1/27
合计						137,000,000.00	/	/	/	/

公司为降低财务成本，在年末利用暂时闲置的自有资金 1.37 亿元在各银行金融机构购买理财产品，年化收益率相比银行活期存款有较高的收益，与行业平均水平不存在较大差异，具有合理性。

上述理财均于 2022 年 1 月至 3 月期间全部赎回至公司银行存款账户，不存在受限的情形，不存在控股股东及其他关联方非经营性占用公司资金。

报告期内确认交易性金融资产公允价值变动损益 2,713.48 元，为不锈钢供应链服务板块业务报告期内持有的理财产品投资收益重分类，金额较小。

年审会计师核查意见：

我们对交易性金融资产执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、获取年末购买银行理财产品的明细以及理财产品协议或合同，检查理财产品协议或合同约定的内容，如理财产品名称、类型、资金最终投向、期限、收益率等；
- 2、检查购买理财产品的银行回单，核对理财产品名称、金额、购买日期等内容；
- 3、向银行执行函证程序，函证理财产品名称、类型、金额、期限等信息；
- 4、检查期后赎回的银行回单，核对付款银行账户、赎回金额、赎回期限、利息收入等信息。

基于执行的上述核查程序，我们认为，公司年末利用闲置的自有资金，购买银行金融机构的理财产品，最终投向与理财产品描述相关，已按期限赎回，利息收入按照理财产品协议约定的收益率支付，与行业平均水平不存在较大差异。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2022 年 6 月 9 日

