

# 关于对江苏博俊工业科技股份有限公司的 2022 年年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部于近日向江苏博俊工业科技股份有限公司（以下简称“博俊科技”或“本公司”或“公司”）发出了《关于对江苏博俊工业科技股份有限公司的 2022 年年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 26 号）（以下简称“问询函”），根据问询函的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“我们”）对问询函中要求我们发表意见的事项进行了认真核查。现将我们的回复意见说明如下：

## 第 1 题

1. 报告期内，公司营业收入为 139,090.93 万元，同比增长 72.68%，归属于上市公司股东的净利润为 14,790.87 万元，同比增长 75.61%，经营活动产生的现金流量净额为-8,906.07 万元，同比下降 727.96%，主营冲压业务毛利率为 19.46%，同比增长 3.27 个百分点。请补充说明：

(1) 结合行业环境、公司具体生产经营情况、主要客户变动情况等说明报告期内营业收入同比大幅上升的原因及合理性。

(2) 公司近两年前五大客户的基本情况，包括客户名称、销售内容、金额、回款情况，与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员是否存在关联关系，如相关客户 2022 年销售金额同比发生较大变化的，请说明原因及合理性。

(3) 结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与经营活动现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因及合理性。

(4) 结合产品销售价格、成本变动等说明冲压业务毛利率同比上升的原因及合理性，与同行业公司是否一致，如否，说明原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合行业环境、公司具体生产经营情况、主要客户变动情况等说明报告期内营业收入同比大幅上升的原因及合理性

(一) 公司所处的行业环境

1、行业政策的支撑

汽车行业是我国经济的支柱产业之一，汽车零部件制造业是汽车工业发展的基础，是汽车工业的重要组成部分。近年来，国家出台了《汽车产业中长期发展规划》《汽车产业投资管理规定》《智能汽车创新发展战略》《新能源汽车产业

发展规划（2021-2035）》等一系列的行业政策，加大对我国汽车零部件行业的支持，鼓励汽车零部件行业开展产业升级和国际竞争力的提升，加快推动我国由汽车大国向汽车强国的迈进，为汽车零部件行业的发展提供了良好的政策环境。公司依托国家相关政策的支持，主要产品销售在报告期内实现大幅增长。

## 2、下游需求的增长

2016年度至2019年度，全球汽车产销量保持平稳上涨趋势。2020年度受国内外环境影响，全球汽车产业链受到一定程度冲击，汽车产销量出现一定程度下降。2021年度因国内外环境转好，汽车消费需求陆续释放，全球汽车产销量有所回升。各期全球汽车产销量具体情况如下：

| 项目         | 2016年度   | 2017年度   | 2018年度   | 2019年度   | 2020年度   | 2021年度   | 2022年度   |
|------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 全球汽车产量（万辆） | 9,497.66 | 9,730.25 | 9,563.46 | 9,178.69 | 7,762.16 | 8,014.60 | 8,501.67 |
| 全球汽车销量（万辆） | 9,385.64 | 9,589.28 | 9,564.95 | 9,122.72 | 7,877.43 | 8,268.48 | 8,502.00 |

根据光大证券研究所和华安证券研究所预测，2023年-2025年全球汽车产销量均稳步上升，公司未来在下游主机配套市场的规模将保持稳步向上趋势，具体情况如下：

| 项目           | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 |
|--------------|--------|--------|--------|
| 全球汽车产量预测（万辆） | 9,126  | 9,354  | 9,541  |
| 全球汽车销量预测（万辆） | 8,682  | 8,856  | 9,033  |

公司通过多年与知名客户合作，在行业内积累了一定的品牌知名度及客户忠诚度。随着经济的好转，汽车产业链逐步恢复生产，主机配套市场下游需求逐步回升，报告期内公司从主机配套市场获取的订单量持续增加，子公司重庆博俊工业科技有限公司（以下简称重庆博俊）及常州博俊科技有限公司（以下简称常州博俊）车身模块化业务收入上升。

综上所述，公司在报告期内营业收入的大幅度增长与公司所处的行业环境变化趋势基本一致。

### （二）公司生产经营情况

### **1、从业务来看，公司正处于二级零部件供应商向一级零部件供应商转型阶段，转型相关业务扩展效果良好**

公司一直专注于汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，经过多年发展，凭借自身的技术积累和优质的产品质量积累了较为稳定的客户资源并赢得了客户的一致认可。作为二级零部件供应商，公司主要客户有客户 3、客户 12、客户 11、客户 14、客户 20、客户 18、客户 7、客户 4 等国际优秀汽车零部件制造企业。多年的客户积累使公司在行业内具备了一定的知名度，这为公司进一步拓展整车厂业务奠定了基础。

通过多年发展创新，公司已掌握了模具设计与制造、冲压、激光焊接及装配等关键生产工艺和环节的技术，为进一步向公司车身模块化产品提供了技术储备。同时，公司建立了稳定的研发团队，拥有一批经验丰富、专业素质较高的研发人员，公司从 2018 年起积极拓展了车身模块化业务以来，陆续掌握并熟练运用热成型、激光切割等技术，并对轻量化材料的应用进行大量分析与研究，适应市场轻量化需求。近年来公司已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与客户 1、客户 2、客户 19、客户 17 等整车厂商达成友好合作，建立了稳固的业务联系，随着公司产能逐渐释放，报告期内，公司车身模块化产品市场逐年上升。

### **2、从产品生产来看，随着重庆博俊产能的进一步释放、常州博俊部分生产线的投产，公司生产能力进一步加强**

2022 年下半年以来，随着公司子公司重庆博俊产能的进一步释放，常州博俊部分生产线的投产，新增交付项目不断增加，同时公司 2022 年度新增生产和质管人员 374 人，共同促进司生产能力得到进一步加强。

### **3、从在手订单来看，公司业务增长与在手订单金额相匹配**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司已与多个重要客户签署供货合同，并约定各年度预计供货数量及金额，公司预计 2023 至 2025 年期间在手订单充足，产品内容涵盖公司现有主营业务，主要客户包括客户 1、客户 2、客户 5、客户 6、客户 9、客户 17 等整车厂商以及客户 3、客户 7、客户 13 等一级零部件供应商。

综合上述，公司在报告期内营业收入的大幅度增长与公司生产经营情况基本匹配。

### （三）公司主要客户变动情况

公司 2022 年度前五大客户的收入变动情况如下：

单位：万元，%

| 所属集团 | 2022 年度销售额 | 2021 年度销售额 | 变动额       | 变动率    |
|------|------------|------------|-----------|--------|
| 客户 1 | 24,058.05  | 11,149.52  | 12,908.53 | 115.78 |
| 客户 2 | 20,501.32  | -          | 20,501.32 | —      |
| 客户 3 | 15,105.86  | 11,283.98  | 3,821.88  | 33.87  |
| 客户 4 | 8,097.09   | 5,835.50   | 2,261.59  | 38.76  |
| 客户 5 | 7,865.00   | 1,651.28   | 6,213.72  | 376.30 |
| 合计   | 75,627.32  | 29,920.28  | 45,707.04 | 152.76 |
| 营业收入 | 139,090.93 | 80,550.58  | 58,540.34 | 72.68  |
| 占比   | 54.37      | 37.14      | 17.23     | 46.39  |

公司 2022 年度营业收入较 2021 年度增长 58,540.34 万元，增长率为 72.68%。2022 年度前五大客户的销售额占当期营业收入比例为 54.37%，前五大客户的整体销售增长率为 152.76%，与公司营业收入增长保持同步。

客户 2、客户 5 于 2022 年成为公司前五名客户，2022 年营业收入金额为 20,501.32 万元、7,865.00 万元。客户 1 的 2022 年营业收入 24,058.05 万元，较上期增长 12,908.53 万元。上述客户销售收入较去年上升，主要系子公司重庆博俊、常州博俊部分产线投产后，公司由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商转型，收入上升所致。

综合上述，公司在报告期内营业收入的大幅度增长主要系子公司重庆博俊及常州博俊车身模块化客户需求增加所致。

二、公司近两年前五大客户的基本情况，包括客户名称、销售内容、金额、回款情况，与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员是否存在关联关系，如相关客户 2022 年销售金额同比发生较大变化的，请说明原因及合理性

## （一）公司近两年前五大客户的基本情况

### 1、公司 2022 年前五大客户明细

公司 2022 年度前五大客户销售内容、收入及回款情况如下：

单位：万元，%

| 所属集团 | 销售内容       | 收入金额      | 收入占比  | 回款金额      | 销售回款率  | 与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员是否存在关联关系 |
|------|------------|-----------|-------|-----------|--------|------------------------------|
| 客户 1 | 车身模块化产品    | 24,058.05 | 17.30 | 24,153.68 | 100.40 | 否                            |
| 客户 2 | 车身模块化产品    | 20,501.32 | 14.74 | 4,677.29  | 22.81  | 否                            |
| 客户 3 | 传动类冲压零部件产品 | 15,105.86 | 10.86 | 15,011.90 | 99.38  | 否                            |
| 客户 4 | 注塑产品       | 8,097.09  | 5.82  | 7,096.81  | 87.65  | 否                            |
| 客户 5 | 车身模块化产品    | 7,865.00  | 5.65  | 10,239.69 | 130.19 | 否                            |
| 合计   | —          | 75,627.32 | 54.37 | 61,179.37 | 80.90  | —                            |

注：回款金额统计时间为 2022 年度内的回款。

### 2、公司 2021 年前五大客户明细

公司 2021 年度前五大客户销售内容、收入及回款情况如下：

单位：万元，%

| 客户名称 | 销售内容       | 收入金额      | 收入占比  | 回款金额      | 销售回款率 | 与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员是否存在关联关系 |
|------|------------|-----------|-------|-----------|-------|------------------------------|
| 客户 3 | 传动类冲压零部件产品 | 11,283.98 | 14.01 | 11,129.95 | 98.63 | 否                            |
| 客户 1 | 车身模块化产品    | 11,149.52 | 13.84 | 3,276.13  | 29.38 | 否                            |

| 客户名称 | 销售内容    | 收入金额      | 收入占比  | 回款金额      | 销售回款率  | 与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员是否存在关联关系 |
|------|---------|-----------|-------|-----------|--------|------------------------------|
| 客户 6 | 车身模块化产品 | 7,692.20  | 9.55  | 1,929.35  | 25.08  | 否                            |
| 客户 7 | 注塑产品    | 6,771.64  | 8.41  | 8,224.41  | 121.45 | 否                            |
| 客户 4 | 注塑产品    | 5,835.50  | 7.24  | 6,297.39  | 107.92 | 否                            |
| 合计   | —       | 42,732.84 | 53.05 | 30,857.23 | 72.21  | —                            |

注：回款金额统计时间为 2021 年度内的回款。

综合上述，报告期内公司近两年前五大客户主要是车身模块化产品、传动类冲压零部件产品以及注塑产品的销售金额。

## （二）公司客户 2022 年销售金额同比发生较大变化的，请说明原因及合理性

报告期内，公司客户结构基本保持稳定，前五大客户变动主要系公司对不同客户的销售规模变动所致，前五大客户具体如下：

单位：万元，%

| 年份      | 序号 | 客户名称 | 销售额       | 占营业收入比例 |
|---------|----|------|-----------|---------|
| 2022 年度 | 1  | 客户 1 | 24,058.05 | 17.30   |
|         | 2  | 客户 2 | 20,501.32 | 14.74   |
|         | 3  | 客户 3 | 15,105.86 | 10.86   |
|         | 4  | 客户 4 | 8,097.09  | 5.82    |
|         | 5  | 客户 5 | 7,865.00  | 5.65    |
| 合计      |    |      | 75,627.32 | 54.37   |
| 2021 年度 | 1  | 客户 3 | 11,283.98 | 14.01   |
|         | 2  | 客户 1 | 11,149.52 | 13.84   |
|         | 3  | 客户 6 | 7,692.20  | 9.55    |
|         | 4  | 客户 7 | 6,771.64  | 8.41    |
|         | 5  | 客户 4 | 5,835.50  | 7.24    |
| 合计      |    |      | 42,732.84 | 53.05   |

近两年前五大客户的变动情况如下：

单位：万元，%

| 名称   | 2022 年度销售额 | 2021 年度销售额 | 变动额       | 变动率    |
|------|------------|------------|-----------|--------|
| 客户 1 | 24,058.05  | 11,149.52  | 12,908.53 | 115.78 |
| 客户 2 | 20,501.32  | -          | 20,501.32 | —      |
| 客户 3 | 15,105.86  | 11,283.98  | 3,821.88  | 33.87  |
| 客户 4 | 8,097.09   | 5,835.50   | 2,261.59  | 38.76  |
| 客户 5 | 7,865.00   | 1,651.28   | 6,213.72  | 376.30 |
| 客户 6 | 6,867.46   | 7,692.20   | -824.74   | -10.72 |
| 客户 7 | 5,295.56   | 6,771.64   | -1,476.08 | -21.80 |

2022 年，公司前五大客户中客户 1、客户 3、客户 4 与 2021 年度未发生变化。2022 年，公司对客户 2、客户 5 的销售增长较为显著，高于公司对客户 6 和客户 7 的销售收入，此外，当期公司对客户 6 和客户 7 的销售收入同比基本保持稳定，在客户 2、客户 5 销售金额大幅上升的情况下，客户 6 和客户 7 未进入公司 2022 年前五大客户。

综合上述，公司客户 2022 年销售金额同比发生较大变化变动具有合理性。

**三、结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与经营活动现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因及合理性**

公司营业收入与经营活动现金流量净额变动情况如下：

单位：万元，%

| 项目             | 2022 年度    | 2021 年度   | 变动金额      | 变动比例   |
|----------------|------------|-----------|-----------|--------|
| 营业收入           | 139,090.93 | 80,550.58 | 58,540.34 | 72.68  |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 89,602.93  | 62,908.38 | 26,694.55 | 42.43  |
| 营业成本           | 104,182.66 | 61,031.98 | 43,150.68 | 70.70  |
| 应付账款           | 67,136.51  | 30,518.32 | 36,618.19 | 119.99 |
| 预付款项           | 8,346.23   | 4,595.38  | 3,750.85  | 81.62  |
| 存货             | 61,927.43  | 28,445.05 | 33,482.37 | 117.71 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 77,011.34  | 45,769.56 | 31,241.78 | 68.26  |



|                 |            |           |            |         |
|-----------------|------------|-----------|------------|---------|
| 支付的各项税费         | 3,528.68   | 3,580.35  | -51.67     | -1.44   |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 18,884.59  | 12,389.15 | 6,495.43   | 52.43   |
| 经营活动现金流出小计      | 101,796.47 | 63,248.31 | 38,548.16  | 60.95   |
| 经营活动产生的现金流量净额   | -8,906.07  | 1,418.26  | -10,324.34 | -727.96 |

公司 2022 年度经营活动产生的现金流量净额较上年减少了 10,324.34 万元，同比下降了 727.96%，主要原因分析如下：

(1) 公司销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度低于收入增长幅度

公司 2022 年度营业收入较上年增加了 58,540.34 万元，同比增长 72.68%；公司 2022 年度销售商品提供劳务收到的现金较上年增加了 26,694.55 万元，同比增长 42.43%。在公司 2022 年度整体的信用政策未发生重大变动的情况下，公司销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度低于收入增长幅度主要系公司 2022 年度四季度销售额对应的应收账款尚未到达信用期，款项尚未收回所致。

(2) 公司 2022 年度经营性现金总流出较上年增加了 38,548.16 万元，同比增长 60.95%，增长幅度较大

① 购买商品、接受劳务支付的现金的变动情况

公司 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金较上年增加了 31,241.78 万元，同比增长 68.26%。公司 2022 年度营业成本较上年增加了 43,150.68 万元，同比增长 70.70%，营业成本的增长幅度与购买商品、接受劳务支付的现金的增长幅度基本保持一致。2022 年末公司应付账款余额较上年末增长 119.99%，主要原因是公司业务规模增加，子公司产能释放导致原材料采购金额及应付材料款金额上升。

2022 年末，公司预付款项账面价值相较上年末增长 81.62%，主要原因系子公司业务规模大幅增加，期末预付材料款及模具款增加。

2022 年末存货的账面余额较上年末增长 117.71%，一方面系公司在经历 2021 年新能源市场的快速发展后，客户订单增加，根据客户新车型情况及合同的约定，母公司博俊科技加大模具制造投入，进而 2022 年末在制模具余额增加 15,976.94 万元；另一方面 2022 年，受下游整车厂产能扩增、业务布局的影响，重庆博俊

的主要客户客户 1、客户 6 销售订单增加，重庆博俊的产能进一步释放。因此，在预计销售收入增长的情况下，基于“以销定产”的业务模式，重庆博俊 2022 年末的存货余额较 2021 年末增加 9,858.16 万元。2022 年下半年，常州博俊部分生产线投入生产，基于“以销定产”的业务模式，在客户 2、客户 8 等客户销售订单的驱动下，常州博俊为满足客户需求，积极备货生产。

② 支付给职工以及为职工支付的现金的变动情况

伴随着公司业务量的增加，支付给职工的工资也大幅度增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金增加了 6,495.43 万元。

综上所述，报告期内公司营业收入与经营活动现金流量净额变动方向及幅度不一致的情况，符合公司业务经营情况及资金收付的实际情况，具有合理性。

四、结合产品销售价格、成本变动等说明冲压业务毛利率同比上升的原因及合理性，与同行业公司是否一致，如否，说明原因及合理性

(一) 结合产品销售价格、成本变动等说明冲压业务毛利率同比上升的原因及合理性

2022 年度，公司冲压业务的毛利率情况如下所示：

单位：万元，%

| 产品名称 | 2022 年度    |           |       | 2021 年度   |           |       | 毛利率变动 |
|------|------------|-----------|-------|-----------|-----------|-------|-------|
|      | 收入         | 成本        | 毛利率   | 收入        | 成本        | 毛利率   |       |
| 冲压业务 | 114,580.46 | 92,280.91 | 19.46 | 62,227.03 | 52,152.84 | 16.19 | 3.27  |

2022 年度，公司冲压业务的销量和平均销售单价情况如下：

单位：万元，%

| 类别   | 项目        | 2022 年度   | 2021 年度   | 变动率    |
|------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 冲压业务 | 销量（万件）    | 16,858.56 | 12,276.54 | 37.32  |
|      | 销售单价（元/件） | 6.80      | 5.07      | 34.12  |
|      | 销量（万件）    | 3,476.02  | 1,503.18  | 131.24 |
|      | 销售单价（元/件） | 15.53     | 10.63     | 46.10  |

| 类别                | 项目      | 2022 年度 | 2021 年度 | 变动率   |
|-------------------|---------|---------|---------|-------|
| 其中：面向整车厂商的车身模块化产品 | 销售占比（%） | 47.12   | 37.33   | 26.23 |

由上表可知，公司 2022 年度车身模块化产品销售占比由 2021 年度的 37.33% 上升至 47.12%，销售占比上涨 9.79 个百分点；同时受本期子公司常州博俊开拓新客户影响，新客户需求的车身模块化产品销售单价较高，使得公司车身模块化产品销售单价由 10.63 元上升至 15.53 元，上升 46.10%。因此，公司 2022 年度冲压业务的平均单价较上年度有所上涨。

2022 年度，公司冲压业务的成本构成情况如下：

单位：万元，%

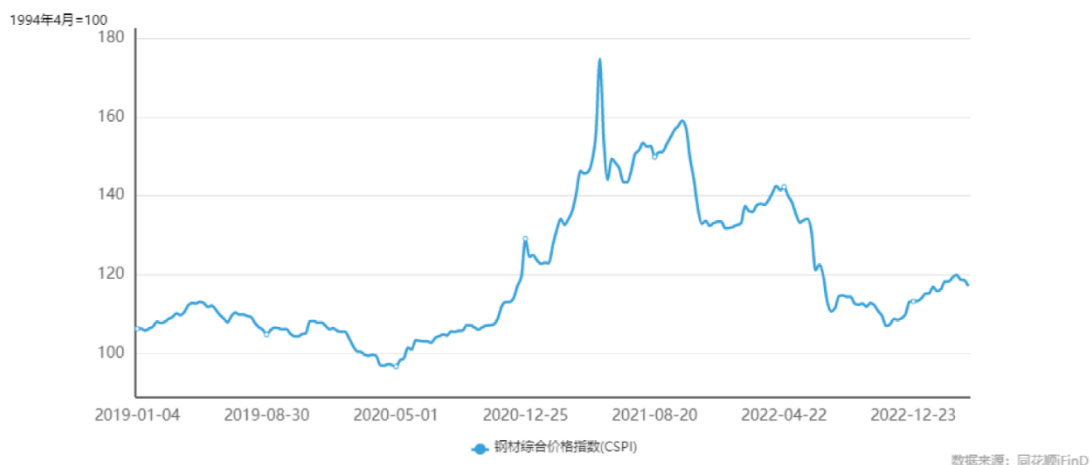
| 项目     | 2022 年度   |        | 2021 年    |        |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|        | 金额        | 比例     | 金额        | 比例     |
| 直接材料   | 53,783.14 | 58.28  | 30,464.17 | 58.41  |
| 直接人工   | 6,287.03  | 6.81   | 4,671.33  | 8.96   |
| 制造费用   | 32,210.74 | 34.91  | 17,017.34 | 32.63  |
| 其中：加工费 | 13,932.89 | 15.10  | 7,541.99  | 14.46  |
| 合计     | 92,280.91 | 100.00 | 52,152.84 | 100.00 |

2022 年度，公司的冲压业务成本构成中，直接材料占成本的比重与 2021 年度的 58.41 相比基本未发生变动；直接人工占比的变化较小，而制造费用占成本的比重由 2021 年度的 32.63% 小幅上升至 34.91%，主要系加工费较上年有所增加所致。由此可知，公司的成本结构中，直接材料占比超过 50%，冲压业务主要毛利的上升直接受材料价格的变动影响。

#### （1）直接材料

直接材料系生产过程中所消耗的、直接用于产品生产的各种原材料及生产材料等，主要包括各种型号的钢材、钢管、不锈钢、铝材、铜材等。直接材料以产品设计用量为基础，制造中心根据生产计划确定生产用量，使用部门填写生产领料单后由指定人员领料，仓储部门严格按生产领料单发料，办理出库手续。财务部每月通过系统对原材料入库单、领料单、退料单和库存余额进行核对，采用加权平均法对直接材料成本进行归集。

近三年，钢材综合价格指数（CSPI）情况如下：



注：钢材综合价格指数（CSPI）来源于同花顺 iFinD。

如上图所示，公司 2022 年度主要原材料钢材的平均价格呈现下降趋势。本期公司冲压业务产品结构中直接材料占总成本的综合比例为 58.28%，与 2021 年度相比基本未发生变动。公司 2022 年度车身模块化产品销售占比由 2021 年度的 37.33% 上升至 47.12%，即使公司钢材的平均价格呈现下降趋势，但由于车身模块化业务的钢材耗用量较高，导致直接材料占比基本未发生变动。因此，受钢材等主要原材料平均价格下降的影响，公司冲压业务的成本呈下降趋势，从而导致毛利率呈上升趋势。

## （2）直接人工

2022 年度，直接人工占冲压业务成本的比例为 6.81%，与 2021 年度占比相比无明显差异。

## （3）制造费用

2022 年度，制造费用占冲压业务成本的比例为 34.91%，与 2021 年度占比相比无明显差异。制造费用系为生产产品而发生的各项间接生产费用，主要包括生产管理人员薪酬、水电费、燃气费、修理费、折旧费、加工费等。

2022 年度，按产品大类划分，公司冲压业务的毛利率情况如下所示：

单位：万元，%

| 产品名称     | 2022 年度    |           |       | 2021 年度   |           |       | 毛利率变动 |
|----------|------------|-----------|-------|-----------|-----------|-------|-------|
|          | 收入         | 成本        | 毛利率   | 收入        | 成本        | 毛利率   |       |
| 冲压业务     | 114,580.46 | 92,280.91 | 19.46 | 62,227.03 | 52,152.84 | 16.19 | 3.27  |
| 其中：车身模块化 | 53,984.93  | 43,021.73 | 20.31 | 23,584.22 | 21,427.92 | 9.14  | 11.17 |
| 传动类      | 21,734.48  | 16,026.00 | 26.26 | 17,615.65 | 12,967.22 | 26.39 | -0.13 |
| 框架类      | 29,323.03  | 25,467.45 | 13.15 | 18,180.97 | 15,612.88 | 14.13 | -0.98 |
| 其他类      | 9,538.03   | 7,765.74  | 18.58 | 2,846.19  | 2,144.82  | 24.64 | -6.06 |

(续上表)

| 产品名称     | 2022 年度 |       |        | 2021 年度 |       |        |
|----------|---------|-------|--------|---------|-------|--------|
|          | 收入占比    | 毛利率   | 毛利率贡献率 | 收入占比    | 毛利率   | 毛利率贡献率 |
| 冲压业务     | 100.00  | 19.46 | 19.46  | 100.00  | 16.19 | 16.19  |
| 其中：车身模块化 | 47.12   | 20.31 | 9.57   | 37.90   | 9.14  | 3.47   |
| 传动类      | 18.97   | 26.26 | 4.98   | 28.31   | 26.39 | 7.47   |
| 框架类      | 25.59   | 13.15 | 3.37   | 29.22   | 14.13 | 4.13   |
| 其他类      | 8.32    | 18.58 | 1.55   | 4.57    | 24.64 | 1.13   |

由上表可知，公司 2022 年度冲压业务毛利率较上年同期增加了 3.27 个百分点，其中，车身模块化产品的毛利率贡献率较上年同期增加了 6.10 个百分点，其他产品的毛利贡献率较上年同期减少 2.83 个百分点。车身模块化产品的毛利率贡献率较上年提升，主要系一方面子公司常州博俊本期开拓了新客户客户 2，客户 8 以及子公司重庆博俊的客户 1 本期对车身模块化产品的订单需求增多，导致收入大幅度增加；另一方面，受原材料价格下降以及子公司重庆博俊产能释放，导致公司本期车身模块化产品销售的毛利率较上年提升所致。

## (二) 公司毛利率与同行业公司是否一致，如否，说明原因及合理性

同行业公司主营业务毛利率变动情况如下：

单位：%

| 同行业可比公司 | 2022 年 1-6 月毛利率 | 2021 年度毛利率 | 毛利率变动 |
|---------|-----------------|------------|-------|
| 金鸿顺     | 0.82            | 6.34       | -5.52 |
| 华达科技    | 14.89           | 14.92      | -0.03 |
| 泉峰汽车    | 12.48           | 20.83      | -8.35 |
| 威唐工业    | 21.37           | 24.17      | -2.80 |

| 同行业可比公司 | 2022年1-6月毛利率 | 2021年度毛利率 | 毛利率变动 |
|---------|--------------|-----------|-------|
| 文灿股份    | 18.49        | 18.24     | 0.25  |
| 平均值     | 13.61        | 16.92     | -3.31 |
| 博俊科技    | 14.28        | 18.44     | -4.16 |

注1：同行业可比上市公司未披露2022年的毛利率情况，上述数据为2022年半年报数据，考虑到2022年半年报同行业未披露冲压业务的毛利率数据，故选择主营业务毛利率进行对比分析。

由上表可知，公司毛利率变动方向与同行业公司变动不存在明显异常。

## 五、请年审会计师核查并发表明确意见

### （一）会计师核查程序

（1）访谈公司管理层，了解公司的行业环境、公司的经营情况，了解公司销售收入增长的原因；了解本年主要客户信用政策与结算方式、收入变动较大的原因，并判断其合理性；

（2）获取公司与客户签订的合同或协议，并对合同关键条款进行检查；

（3）查阅主要客户的工商资料，核查相关客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权架构、关联关系等信息；

（4）复核公司现金流量表编制的计算过程，分析营业收入与经营活动现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因；

（5）获取公司采购明细表，分析报告期内主要原材料平均采购价格的变动情况；

（6）核查公司成本计算单，并分析各项产品成本的料、工、费的构成及变动原因；

（7）获取公司销售收入明细表，复核产品销售单价和销售成本的变动趋势，向公司管理层了解毛利率变动的原因，并判断其合理性；

(8) 查阅同行业上市公司年度报告，获取经营业绩相关数据，并与公司财务数据进行比较分析。

## (二) 会计师核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内营业收入同比大幅上升具合理性；

(2) 公司近两年前五大客户与公司、实际控制人、控股股东、董监高人员不存在关联关系；公司 2022 年销售金额同比变化较大的客户，其变动具有合理性；

(3) 公司营业收入与经营活动现金流量净额变动方向及幅度不一致具有合理性；

(4) 公司冲压业务毛利率同比上升具有合理性；公司半年度毛利率变动方向与同行业公司相比不存在明显异常。

## 第 2 题

2. 报告期末，公司应收账款余额为 70,953.66 万元，本期计提坏账准备 1,679.61 万元，均为组合计提。请补充说明：

(1) 公司应收账款全部按照组合计提坏账准备的原因及合理性，并结合预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况。

(3) 是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司应收账款全部按照组合计提坏账准备的原因及合理性，并结合预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

(一) 公司应收账款全部按照组合计提坏账准备的原因及合理性

公司 2022 年末应收账款坏账的计提情况如下：

单位：万元，%

| 类别        | 2022 年 12 月 31 日 |        |          |      |           |
|-----------|------------------|--------|----------|------|-----------|
|           | 账面余额             |        | 坏账准备     |      | 账面价值      |
|           | 金额               | 比例     | 金额       | 计提比例 |           |
| 按单项计提坏账准备 | -                | -      | -        | -    | -         |
| 按组合计提坏账准备 | 70,953.66        | 100.00 | 4,197.31 | 5.92 | 66,756.35 |
| 1.账龄组合    | 70,953.66        | 100.00 | 4,197.31 | 5.92 | 66,756.35 |
| 合计        | 70,953.66        | 100.00 | 4,197.31 | 5.92 | 66,756.35 |

根据企业会计准则及公司应收款项预期信用损失会计政策，对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收账款，无论是否包含重大融资成分，本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量其损失准备。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收款项，本公司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。如果有客观证据表明某项因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏准备并确认预期信用损失。公司 2022 年末的应收账款余额主要分部在 1 年以内，客户不存在经营困难或破产重组等情形，不存在预计收款可能性较低的应收账款，故公司不存在单项计提的情形，将应收账款作为账龄组合计提坏账准备。

综合上述，公司应收账款全部按照组合计提坏账准备具有合理性。



(二) 结合预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和同行业公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的规定

### 1、预期信用损失模型

公司根据企业会计准则的有关规定，结合信用风险特征，将销售业务类款项确定为组合，按照账龄计量应收款项预期信用损失。

公司 2019 年至 2022 年应收账款各期账龄情况如下：

单位：万元

| 账龄    | 2022 年 12 月 31 日 | 2021 年 12 月 31 日 | 2020 年 12 月 31 日 | 2019 年 12 月 31 日 |
|-------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1 年以内 | 67,201.86        | 38,238.34        | 24,009.79        | 25,168.94        |
| 1-2 年 | 3,106.83         | 894.39           | 1,367.53         | 837.05           |
| 2-3 年 | 169.20           | 766.96           | 471.82           | 298.09           |
| 3 年以上 | 475.77           | 286.25           | 41.60            | 41.91            |
| 合计    | 70,953.66        | 40,185.94        | 25,890.74        | 26,345.99        |

根据上表，计算出公司的迁徙率如下：

单位：%

| 账龄    | 2021 年-2022 年迁徙率 | 2020 年-2021 年迁徙率 | 2019 年-2020 年迁徙率 | 平均迁徙率  |
|-------|------------------|------------------|------------------|--------|
| 1 年以内 | 8.12             | 3.73             | 5.43             | 5.76   |
| 1-2 年 | 18.92            | 56.08            | 56.37            | 43.79  |
| 2-3 年 | 45.17            | 55.75            | 12.23            | 37.72  |
| 3 年以上 | 100.00           | 100.00           | 100.00           | 100.00 |

结合平均迁徙率以及前瞻性因素的考虑，计算出 2022 年末应收账款各账龄的历史损失率以及预期信用损失率，具体情况如下：

单位：%

| 账龄    | 历史损失率 | 预期信用损失率 |
|-------|-------|---------|
| 1 年以内 | 0.95  | 1.00    |
| 1-2 年 | 16.52 | 17.34   |

|      |        |        |
|------|--------|--------|
| 2-3年 | 37.72  | 39.61  |
| 3年以上 | 100.00 | 100.00 |

根据预期信用损失率测算账龄组合的坏账金额如下：

单位：万元，%

| 账龄   | 期末余额      | 预期信用损失率 | 测算的坏账准备金额 |
|------|-----------|---------|-----------|
| 1年以内 | 67,201.86 | 1.00    | 671.47    |
| 1-2年 | 3,106.83  | 17.34   | 538.83    |
| 2-3年 | 169.20    | 39.61   | 67.01     |
| 3年以上 | 475.77    | 100.00  | 475.77    |
| 合计   | 70,953.66 | -       | 1,753.08  |

公司现行的预期损失率具有一贯性，按违约损失率计提的坏账准备金额为1,753.08万元，公司实际计提坏账准备金额4,197.31万元，远高于按照预期信用损失率计算的坏账准备金额，公司坏账准备计提充分。

## 2、公司应收账款的账龄分布情况

单位：万元，%

| 账龄   | 2022年12月31日 |        | 2021年12月31日 |        |
|------|-------------|--------|-------------|--------|
|      | 金额          | 占比     | 金额          | 占比     |
| 1年以内 | 67,201.86   | 94.71  | 38,238.34   | 95.15  |
| 1至2年 | 3,106.83    | 4.38   | 894.39      | 2.23   |
| 2至3年 | 169.20      | 0.24   | 766.96      | 1.91   |
| 3年以上 | 475.77      | 0.67   | 286.25      | 0.71   |
| 合计   | 70,953.66   | 100.00 | 40,185.94   | 100.00 |

截至报告期期末，公司应收账款的账龄在一年以内占比达到94.71%，与上年末相比无明显变化。

## 3、客户信用风险状况

公司客户主要包括国内外知名汽车零部件经销商、整车集团和主机厂，信誉较好，资金实力较强，且部分客户与公司合作多年，双方均能按合同履行，总体来说客户信用风险较小。

#### 4、期后回款情况

截至 2023 年 4 月 16 日，公司期末应收账款累计回款金额 63,251.91 万元，占期末应收账款余额的比例为 89.15%。公司期后回款情况良好，不存在重大异常情况。

#### 5、坏账计提情况与同行业公司对比分析

公司与同行业可比公司 2021 年度的坏账准备计提比例对比如下：

单位：%

| 公司名称 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年  | 3 年以上  |
|------|-------|-------|--------|--------|
| 金鸿顺  | 5.00  | 10.00 | 30.00  | -      |
| 华达科技 | 5.00  | 10.00 | 30.00  | 100.00 |
| 泉峰汽车 | 3.62  | 44.30 | 100.00 | 100.00 |
| 威唐工业 | 3.00  | 20.00 | 50.00  | 100.00 |
| 文灿股份 | 1.41  | 9.12  | 13.71  | 100.00 |
| 平均值  | 3.61  | 18.68 | 44.74  | 100.00 |
| 博俊科技 | 5.00  | 10.00 | 30.00  | 100.00 |

公司与同行业可比公司的坏账准备占应收账款余额的比例情况对比如下：

单位：%

| 公司名称 | 2022 年 6 月 30 日/2022 年 12 月 31 日 | 2021 年 12 月 31 日 |
|------|----------------------------------|------------------|
| 金鸿顺  | 10.63                            | 7.78             |
| 华达科技 | 7.10                             | 6.60             |
| 泉峰汽车 | 3.99                             | 3.95             |
| 威唐工业 | 8.41                             | 8.06             |
| 文灿股份 | 2.20                             | 3.60             |
| 平均值  | 6.47                             | 6.00             |
| 博俊科技 | 5.92                             | 6.27             |

注：同行业可比上市公司未披露 2022 年年报的存货跌价准备情况，选取 2022 年半年报的数据；本公司数据为 2022 年年报数据。

从上表可知，公司坏账准备计提的比例与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特点。

综合上述，公司应收账款坏账准备计提是否充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

二、前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况。

(一) 公司客户应收账款前五名的余额、账龄以及期后截至目前的回款情况

2022 年末，公司应收账款前五名的客户余额、账龄以及期后截至目前的回款情况如下：

单位：万元，%

| 客户名称       | 交易内容 | 与公司是否存在关联关系 | 2022 年末余额 | 账龄    | 期后回款      |        |
|------------|------|-------------|-----------|-------|-----------|--------|
|            |      |             |           |       | 金额        | 占比     |
| 客户 2-子公司 1 | 零部件  | 否           | 15,152.33 | 1 年以内 | 14,093.28 | 93.01  |
|            | 模具   | 否           | 284.14    | 1 年以内 | 284.14    | 100.00 |
| 客户 1-子公司 1 | 零部件  | 否           | 11,120.98 | 1 年以内 | 11,120.98 | 100.00 |
| 客户 8-子公司 1 | 模具   | 否           | 6,022.67  | 1 年以内 | 436.63    | 7.25   |
| 客户 9-子公司 1 | 零部件  | 否           | 3,385.95  | 1 年以内 | 3,385.95  | 100.00 |
| 客户 6-子公司 1 | 零部件  | 否           | 386.75    | 1 年以内 | 386.75    | 100.00 |
|            | 模具   | 否           | 2,605.83  | 1-2 年 | 2,605.83  | 100.00 |
| 合计         |      | —           | 38,958.65 |       | 32,313.56 | 82.94  |

注 1：上述期后回款的日期截至 2023 年 4 月 16 日。

注 2：客户 8-子公司 1 账期为票到 30 天，企业正积极沟通开票，催收款项中。

(二) 公司应收账款前五名的客户其交易背景及内容

1、客户 2-子公司 1

客户 2-子公司 1 是客户 2 于 2016 年在江苏常州投建的工厂，涵盖冲压、焊接、涂装、总装、检测线、物流、IT 等完整的整车生产工艺，与博俊科技不存在关联关系。公司于 2021 年与其开始合作，2022 年向其销售车身模块化产品并确认收入，全年销售金额较大且集中在第四季度，由于应收款尚未达到账期，故期末应收账款余额较大。

## **2、客户 1-子公司 1**

客户 1-子公司 1 是客户 1 旗下，拥有冲压、焊装、涂装、总装四大主要工艺车间的整车生产基地，与博俊科技不存在关联关系。公司于 2019 年与其展开合作，2021 年车身模块化零部件批量生产后，2022 年稳定供货，期末应收账款余额系销售车身模块化零部件所致。

## **3、客户 8-子公司 1**

客户 8-子公司 1 由客户 16、客户 8 共同投资，专注于新能源汽车的研发和生产销售，与博俊科技不存在关联关系。公司于 2021 年与客户 8-1 开展合作，为其开发车身模块化零部件及配套的模具，期末应收账款余额系公司因向客户 8-1 确认车身模块化模具收入所致。

## **4、客户 9-子公司 1**

客户 9-子公司 1 是客户 9 于 2013 年成立的供应链管理事业部，负责客户 9-子公司 1 的材料采购，与博俊科技不存在关联关系。公司于 2022 年第四季度开始通过客户 9-子公司 1 向客户 9 提供车身模块化零部件，期末应收账款余额较大系尚未达到账期，客户未支付的货款所致。

## **5、客户 6-子公司 1**

客户 6-子公司 1 由客户 6 出资成立的整车厂商，现有重庆、杭州、哈尔滨三个生产基地，是客户 6-母公司继底特律之外全球最大的生产基地，与博俊科技不存在关联关系。公司于 2019 年与其开展合作，为其开发车身模块化零部件及配套模具，期末应收账款主要为公司对其确认车身模块化模具收入形成的应收账款。

综合上述，公司前五名应收账款形成的背景及交易内容合理，客户与公司不存在关联关系，公司账龄划分准确，截至目前的回款情况良好。

## **三、是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形**

除上述前五名应收账款情况外，公司 500 万元以上的客户情况如下：

单位：万元

| 客户名称        | 销售内容        | 期末余额      | 是否存在关联关系 | 是否存在对外提供财务资助 |
|-------------|-------------|-----------|----------|--------------|
| 客户 5-子公司 1  | 车身模块化零部件、模具 | 1,957.21  | 否        | 否            |
| 客户 8-子公司 1  | 冲压件         | 1,748.92  | 否        | 否            |
| 客户 20-子公司 1 | 冲压件         | 1,585.89  | 否        | 否            |
| 客户 4-子公司 1  | 冲压件、注塑件、模具  | 1,568.12  | 否        | 否            |
| 客户 10-子公司 1 | 车身模块化零部件、模具 | 1,475.80  | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 1  | 冲压件、模具      | 1,308.37  | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 2  | 冲压件         | 1,213.67  | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 3  | 冲压件、模具      | 1,201.14  | 否        | 否            |
| 客户 11-子公司 1 | 冲压件         | 1,144.13  | 否        | 否            |
| 客户 12-子公司 1 | 冲压件、模具      | 1,035.26  | 否        | 否            |
| 客户 4-子公司 2  | 冲压件、注塑件、模具  | 972.82    | 否        | 否            |
| 客户 12-子公司 2 | 冲压件、模具      | 899.86    | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 4  | 冲压件、模具      | 856.38    | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 5  | 冲压件、模具      | 801.06    | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 6  | 冲压件         | 639.59    | 否        | 否            |
| 客户 4-子公司 3  | 冲压件         | 626.79    | 否        | 否            |
| 客户 13-子公司 1 | 冲压件         | 593.61    | 否        | 否            |
| 客户 14-子公司 1 | 冲压件、模具      | 592.96    | 否        | 否            |
| 客户 4-子公司 4  | 冲压件、模具      | 529.36    | 否        | 否            |
| 客户 3-子公司 7  | 冲压件         | 518.85    | 否        | 否            |
| 客户 4-子公司 5  | 注塑件         | 516.50    | 否        | 否            |
| 客户 15-子公司 1 | 冲压件、模具      | 506.27    | 否        | 否            |
| 客户 7-子公司 1  | 注塑件         | 503.18    | 否        | 否            |
| 合计          |             | 22,795.74 | —        | —            |

除了上述客户外，公司与其他客户也不存在关联关系，不存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

综合上述，公司应收账款均由销售产品形成，对应客户均为主机厂或汽车零部件行业的供应商，公司与其不存在关联关系，不存在关联方资金占用或对外财务资助的情形。

#### 四、请年审会计师核查并发表明确意见

##### （一）会计师核查程序

（1）通过与公司管理层访谈，了解公司主要客户背景、资料及其与公司的合作历史，主要客户变动情况、管理模式及信用政策等；了解公司应收账款坏账计提会计政策；

（2）对于组合计提坏账的应收账款，了解公司预期信用损失率模型和方法，获取并复核公司本期历史损失率的基础数据及预期信用损失率；

（3）获取并复核公司期末应收账款账龄明细表，按照核定的账龄和预期信用损失率，重新计算期末应收账款坏账准备余额，并与公司账面余额比较核对；

（4）检查公司与前五大客户的交易明细，核实相关交易内容，查验相关的销售合同、验收单据等相关文件；

（5）获取应收账款期后回款金额数据并复核其准确性；

（6）查询公司同行业公司的坏账政策及计提比例，并与公司进行比较；

（7）获取公司出具的关联方清单，核查公司是否已完整披露报告期内的关联方及关联交易情况。

##### （二）会计师核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司应收账款坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

（2）公司前五名应收账款形成的背景及交易内容具有合理性，客户与公司不存在关联关系，账龄划分准确，截至目前的回款未见异常。

（3）公司应收账款不存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

#### 第3题

3. 报告期末，公司存货账面余额为 65,612.93 万元，较期初增长 117.24%，本期计提存货跌价准备 2,857.13 万元。请补充说明：

(1) 公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，期末存货规模大幅增长的原因，与公司营业收入增长情况是否匹配，是否符合行业惯例。

(2) 结合市场环境、公司整体经营情况的变化、在手订单、产品定价模式、售价与成本价格变动、同行业公司同类产品存货跌价准备计提情况，说明公司本期存货跌价准备计提是否合理、充分，是否能够充分反映存货整体质量。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对公司期末存货的盘点情况，存货账面价值真实性、准确性，跌价准备计提的合理性、充分性所实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

一、公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，期末存货规模大幅增长的原因，与公司营业收入增长情况是否匹配，是否符合行业惯例。

(一) 公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况以及与在手订单对应情况

报告期末，公司存货的构成明细、库龄以及存放状况如下：

单位：万元

| 项目     | 期末余额      | 库龄        |          |          |          | 存货存放地点    | 存放状况 |
|--------|-----------|-----------|----------|----------|----------|-----------|------|
|        |           | 1 年以内     | 1-2 年    | 2-3 年    | 3 年以上    |           |      |
| 原材料    | 10,517.60 | 10,078.57 | 346.40   | 4.47     | 88.17    | 公司仓库或生产车间 | 良好   |
| 周转材料   | 923.71    | 916.77    | 6.95     | -        | -        | 公司仓库或生产车间 | 良好   |
| 半成品    | 8,824.22  | 8,411.60  | 112.46   | 41.94    | 258.22   | 公司仓库或生产车间 | 良好   |
| 库存商品   | 3,851.05  | 3,624.94  | 77.52    | 35.63    | 112.96   | 公司仓库或生产车间 | 良好   |
| 委托加工物资 | 2,920.02  | 2,901.12  | 18.84    | 0.05     | -        | 加工供应商处    | 良好   |
| 发出商品   | 9,076.05  | 8,845.35  | 112.10   | 68.82    | 49.78    | 客户现场      | 良好   |
| 在制模具   | 29,500.28 | 24,856.40 | 890.41   | 1,910.53 | 1,842.94 | 公司生产车间    | 良好   |
| 合计     | 65,612.93 | 59,634.74 | 1,564.68 | 2,061.44 | 2,352.07 | —         | —    |



| 项目 | 期末余额 | 库龄     |       |       |       | 存货存放地点 | 存放状况 |
|----|------|--------|-------|-------|-------|--------|------|
|    |      | 1年以内   | 1-2年  | 2-3年  | 3年以上  |        |      |
| 占比 | 100% | 90.89% | 2.38% | 3.14% | 3.58% | —      | —    |

报告期末，公司存货的库龄分布以1年以内为主，占比超过90%，库龄超过1年以上的存货主要为在制模具。库龄较长的在制模具主要系模具加工周期较长所致；库龄较长的原材料主要系前期新项目研发，购买材料备货所致；库龄较长的半成品主要系客户销售预测变化，导致产品尚未交付给客户所致。

公司期末存货余额中在手订单充足，覆盖率达到81.12%，覆盖比例较高。

**(二) 期末存货规模增长的原因，与公司营业收入增长情况是否匹配，是否符合行业惯例**

**1、期末存货规模增长的原因，与公司营业收入增长情况是否匹配**

公司期末存货规模较期初增长117.24%，其中零部件板块存货规模增长114.99%，模具板块存货规模增长119.93%。报告期末，分板块存货规模变动与营业收入变动情况如下所示：

单位：万元，%

| 项目  | 存货变动      |           |        | 营业收入变动     |           |       |
|-----|-----------|-----------|--------|------------|-----------|-------|
|     | 期末余额      | 期初余额      | 变动率    | 本年度        | 上年度       | 变动率   |
| 零部件 | 35,318.29 | 16,427.92 | 114.99 | 118,510.94 | 69,083.69 | 71.55 |
| 模具  | 30,294.64 | 13,774.65 | 119.93 | 20,579.98  | 11,466.89 | 79.47 |
| 合计  | 65,612.93 | 30,202.57 | 117.24 | 139,090.93 | 80,550.58 | 72.68 |

公司零部件按需生产，在零部件供货协议或客户提供的预测订单中约定交货期、项目产能产量等，公司提前排产备货。实际生产中，从接到订单/预测订单、材料采购到生产完工一般需要30-90天，新客户新项目的生产备货周期比老客户的持续性订单长一些。公司报告期内主要客户合同条款未发生重大变化，随着持续性订单销售规模的扩大，期末备货增加，存货余额增加。本期新增车身模块化客户2和客户9等，2022年公司开始向其批量提供车身总成零部件，合作前期尚未稳定交货，公司备货周期较长，使得期末零部件板块存货余额较大，零部件板块存货涨幅大于营业收入的涨幅。

报告期末，公司在制模具余额的增加主要系公司承接的新项目，目前尚未完工，处于加工状态，且随着公司订单的增加，根据客户新车型情况及合同的约定，企业加大模具制造投入，在制模具成本的增长带动公司整体存货规模的增加所致。

## 2、期末存货规模增长与营业收入的增长情况是否符合行业惯例

报告期内，行业公司存货规模与营业收入变动情况

单位：万元

| 项目   | 存货变动       |            |       | 营业收入变动     |            |       |
|------|------------|------------|-------|------------|------------|-------|
|      | 2022年6月30日 | 2021年6月30日 | 变动率   | 2022年1-6月  | 2021年1-6月  | 变动率   |
| 金鸿顺  | 29,555.23  | 32,284.06  | -8.45 | 22,347.28  | 24,158.90  | -7.50 |
| 华达科技 | 163,296.50 | 126,555.23 | 29.03 | 214,531.15 | 219,173.87 | -2.12 |
| 泉峰汽车 | 60,875.29  | 38,960.85  | 56.25 | 74,223.17  | 80,554.88  | -7.86 |
| 威唐工业 | 20,509.08  | 18,471.61  | 11.03 | 35,485.05  | 31,155.74  | 13.90 |
| 文灿股份 | 64,620.80  | 47,425.56  | 36.26 | 244,196.96 | 203,250.47 | 20.15 |
| 博俊科技 | 41,230.37  | 26,324.55  | 56.62 | 46,773.07  | 29,099.22  | 60.74 |

注：同行业可比公司未披露 2022 年度报告，故选取 2022 年半年度报告数据对比。

同行业公司中威唐工业、文灿股份存货规模同比上升，与营业收入变动趋势一致；而华达科技、泉峰汽车存货规模同比上升，与营业收入变动趋势不一致；金鸿顺存货规模同比下降，与营业收入变动趋势一致。公司处于快速发展期，且子公司重庆博俊的产能在本期进一步释放，客户订单增多，导致存货规模与营业收入同比上升；而下半年随着常州博俊部分生产线投产，新客户的增加带来的订单增多，导致存货规模与营业收入又有进一步提高。

二、结合市场环境、公司整体经营情况的变化、在手订单、产品定价模式、售价与成本价格变动、同行业公司同类产品存货跌价准备计提情况，说明公司本期存货跌价准备计提是否合理、充分，是否能够充分反映存货整体质量。

(一)结合市场环境、公司整体经营情况的变化、在手订单、产品定价模式、售价与成本价格变动情况

### 1、市场环境、公司整体经营情况的变化情况

在国家政策大力支持的环境下，近年来我国新能源汽车行业发展迅速，凭借完善且富有竞争力的供应链体系，在全球汽车电动化趋势中脱颖而出，成为全球主要的新能源汽车市场之一。随着各地政府陆续出台多项优惠政策，积极引进新能源汽车产业落地，新能源汽车产业上下游企业正处于产能快速扩张期，公司所处的汽车零部件行业也迎来市场快速发展的机遇。

随着新能源汽车行业快速发展，市场需求旺盛，公司经营规模不断扩大。2020年以来，公司由整车厂二级零部件供应商逐步向一级汽车零部件供应商角色拓展，在重庆和常州投建厂房，定位于车身模块化产品的生产销售。随着公司车身模块化产品订单的不断增加以及产能的逐渐提升，公司车身模块化产品收入逐年上升。2020年和2021年，公司产能利用率相对较低，主要是子公司重庆博俊产线尚未完全达产，车身模块化产品处于生产初期，为保证客户产品交付的及时性，公司相应获取的订单量较小，产线未达到满负荷生产。2022年度，公司车身模块化零部件产品产能利用率大幅提升，客户1、客户2等整车厂商客户收入位居第一第二。

## **2、在手订单情况**

公司采用订单式生产模式，按照客户订单来组织存货管理。为了最大程度满足不断变化的市场需求，采购部门根据销售中心和计划管理部的滚动月需求预测和周排产计划，进行存货管理。

公司生产销售规模不断扩大，2021年和2022年公司分别实现营业收入80,550.58万元和139,090.93万元，同比分别增长46.78%和72.68%。公司目前的在手订单充裕，且随着国内汽车行业迅速发展以及公司进一步拓展下游整车厂商客户，公司相关产品的客户与订单数量亦将随之持续增加。为满足订单需求，公司加大生产力度，受此影响，截至2022年12月31日，公司库存商品、发出商品及在产品合计金额54,171.62万元，较2021年末增长108.72%；公司原材料余额为11,441.31万元，较2021年末增长169.28%。

## **3、产品定价模式、售价与成本价格变动情况**

公司产品定价主要为“成本加成”和谈判相结合的方式，即首先估计单位产品的变动成本，然后再估计固定费用，并按照预期产量将固定费用分摊至单位产品，加上单位变动成本、目标利润额及相关税费等，得出最终定价。此外，公司还根据市场行情及同行业报价等因素综合衡量，与客户谈判协商无异，最终确定产品价格。报告期内，公司产品定价模式未发生变更，但由于产品售价大多在定点阶段确定，而公司产品从定点至量产阶段一般超过一年，期间原材料价格波动将影响产品毛利率。

## (二) 同行业公司同类产品存货跌价准备计提情况

### 1、同行业公司的存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备计提的会计政策与同行业对比如下：

| 项目   | 存货跌价准备计提政策   |
|------|--|
| 金鸿顺  | <p>期末存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。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。（1）存货可变现净值的确定依据：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，该材料应当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，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业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。（2）存货跌价准备的计提方法：按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。</p> |
| 华达科技 | <p>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。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>  |
| 泉峰汽车 | <p>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。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。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；其他存货按单个存货项目的成本高于其</p>  |

| 项目   | 存货跌价准备计提政策  |
|------|---|
|      | 可变现净值的差额提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。  |
| 威唐工业 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。  |
| 文灿股份 | 于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。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。计提存货跌价准备时，按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。   |
| 黎明股份 | 期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。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，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，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；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，若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。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。 |
| 博俊科技 | 资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，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。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，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。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同  |

| 项目 | 存货跌价准备计提政策   |
|----|--|
|    | 订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。 |

由上表可知，公司与同行业公司的存货跌价准备计提的会计政策无明显差异。

## 2、同行业公司同类产品存货跌价准备计提情况

同行业公司同类产品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 模具                             |                 |                 | 除模具之外其他存货                      |                 |             |
|------|--------------------------------|-----------------|-----------------|--------------------------------|-----------------|-------------|
|      | 截至 2022-6-30/2022 年末<br>存货账面余额 | 存货跌价<br>准备      | 计提比<br>例<br>(%) | 截至 2022-6-30/2022 年末<br>存货账面余额 | 存货跌价<br>准备      | 计提比例<br>(%) |
| 金鸿顺  | -                              | -               | -               | 29,555.23                      | 4,695.21        | 15.89       |
| 华达科技 | -                              | -               | -               | 163,296.50                     | 10,645.99       | 6.52        |
| 泉峰汽车 | -                              | -               | -               | 60,875.29                      | 528.62          | 0.87        |
| 威唐工业 | -                              | -               | -               | 20,509.08                      | 144.42          | 0.70        |
| 文灿股份 | -                              | -               | -               | 64,620.80                      | 1,675.85        | 2.59        |
| 黎明股份 | 7,673.80                       | -               | -               | 30,688.35                      | 1,148.31        | 3.74        |
| 行业平均 | 7,673.80                       | -               | -               | 61,590.87                      | 3,139.73        | 5.10        |
| 博俊科技 | <b>30,294.64</b>               | <b>2,022.86</b> | <b>6.68</b>     | <b>35,318.29</b>               | <b>1,662.64</b> | <b>4.71</b> |
| 公司名称 | 模具                             |                 |                 | 除模具之外其他存货                      |                 |             |
|      | 截至 2021 年<br>末存货账面<br>余额       | 存货跌价<br>准备      | 计提比<br>例<br>(%) | 截至 2021 年<br>末存货账面<br>余额       | 存货跌价<br>准备      | 计提比例<br>(%) |
| 金鸿顺  | -                              | -               | -               | 29,079.23                      | 4,726.90        | 16.26       |
| 华达科技 | -                              | -               | -               | 144,789.68                     | 9,973.65        | 6.89        |
| 泉峰汽车 | -                              | -               | -               | 49,339.66                      | 487.99          | 0.99        |

|      |                  |               |             |                  |                 |             |
|------|------------------|---------------|-------------|------------------|-----------------|-------------|
| 威唐工业 | -                | -             | -           | 18,335.50        | 87.81           | 0.48        |
| 文灿股份 | -                | -             | -           | 54,448.42        | 3,048.99        | 5.60        |
| 黎明股份 | 6,064.96         | -             | -           | 27,139.73        | 1,067.14        | 3.93        |
| 行业平均 | <b>6,064.96</b>  | -             | -           | <b>53,855.37</b> | <b>3,232.08</b> | <b>6.00</b> |
| 博俊科技 | <b>13,523.34</b> | <b>639.25</b> | <b>4.73</b> | <b>16,679.23</b> | <b>1,118.27</b> | <b>6.70</b> |

注 1：同行业可比上市公司未披露 2022 年度的存货跌价准备情况，选取 2022 年半年报的数据；本公司数据为 2022 年年报数据。

注 2：由于各公司根据其业务模式对存货进行分类，标准存在不同，故仅就各公司 2021 年年度报告中披露出的模具存货余额进行统计，未列示模具余额的不代表该公司存货余额中无模具。

由上表可以看出，公司存货跌价准备计提比例和同行业公司平均水平不存在明显差异。公司在制模具的跌价计提，制定了规范的模具业务日常操作流程，定期统计及分析在制模具的进展及状态，定期对在制模具进行盘点及跟踪，积极推动模具的开发完成及客户的验收。公司每项模具均根据客户的要求定制开发，已签订相关协议且在持续履行。公司财务部门于每个资产负债表日，对在制模具的存货跌价进行测试，根据模具未来售价（合同约定）扣减预计销售费用及进一步的开发成本后的余额与账面数字比较后计提减值。

三、请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对公司期末存货的盘点情况，存货账面价值真实性、准确性，跌价准备计提的合理性、充分性所实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

#### （一）会计师核查程序

- （1）了解并评价相关的内部控制制度设计的合理性和执行的有效性；
- （2）结合公司业务模式、公司销售情况、市场环境、在手订单、本年及上年的存货明细表、存货库龄明细表，分析存货变动的合理性；
- （3）结合公司业务模式、存货库龄分析是否出现异常情况，计提跌价准备的情况是否合理；

(4) 获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价计算过程，检查可变现净值的计算的依据是否合理，检查是否按照相应的会计政策执行，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

(5) 结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，分析公司是否已合理估计可变现净值。

(6) 报告期内对存货执行的盘点程序情况如下：

单位：万元 %

| 项目  | 期末余额      | 监盘金额      | 监盘比例  | 抽盘金额      | 抽盘比例  |
|-----|-----------|-----------|-------|-----------|-------|
| 零部件 | 35,318.29 | 23,358.61 | 66.14 | 16,850.84 | 47.71 |
| 模具  | 30,294.64 | 10,754.51 | 35.50 | 10,754.51 | 35.50 |
| 合计  | 65,612.93 | 34,113.12 | 51.99 | 27,605.34 | 42.07 |

## (二) 会计师核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况，与核查过程中了解的情况一致；公司期末存货与在手订单匹配；公司期末存货规模大幅增长的原因，与公司营业收入增长情况匹配，符合行业惯例。

(2) 公司本期存货跌价准备计提合理、充分，能够充分反映存货整体质量，不存在通过计提存货跌价准备调节利润的情形；存货账面价值真实、准确，跌价准备计提合理。

## 第 4 题

**4. 报告期末，公司固定资产余额为 76,408.26 万元，其中本期新增 37,557.38 万元，未计提减值准备。请补充说明：**

(1) 新增固定资产的具体内容、用途，是否与公司未来战略规划、在手订单相匹配。



(2) 本期固定资产减值准备计提的依据及测算过程，计提的合理性及充分性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司新增固定资产的具体内容、用途，是否与公司未来战略规划、在手订单相匹配

2022 年度，公司新增固定资产的具体内容如下：

单位：万元

| 建设主体 | 原值          | 金额        | 用途  |
|------|-------------|-----------|---|
| 江苏博俊 | 江苏博俊二次加工生产线 | 224.89    | 江苏博俊生产线改造项目，用以生产精密零部件等产品。   |
| 江苏博俊 | 江苏博俊冲压生产线   | 204.07    |   |
| 江苏博俊 | 江苏博俊焊接生产线   | 183.31    |   |
| 江苏博俊 | 江苏博俊公用设备    | 639.86    |   |
|      | 小计          | 1,252.13  |   |
| 常州博俊 | 常州博俊厂房建筑物   | 11,998.98 | 常州博俊车身模块化生产线及其配套研发、设计等项目，用以生产客户 2、客户 17、客户 9 等客户高端车身模块化产品。          |
| 常州博俊 | 常州博俊冲压生产线   | 7,144.25  |   |
| 常州博俊 | 常州博俊热成型生产线  | 4,751.18  |   |
| 常州博俊 | 常州博俊焊接生产线   | 2,402.93  |   |
| 常州博俊 | 常州博俊公用设备等   | 2,526.72  |   |
|      | 小计          | 28,824.06 |   |
| 重庆博俊 | 重庆博俊热成型生产线  | 1,602.38  | 重庆博俊车身模块化生产线、模具生产测试及其配套研发、设计项目，用以客户 1、客户 6、客户 17、客户 5 等客户高端车身模块化产品。 |
| 重庆博俊 | 重庆博俊焊接生产线   | 1,115.18  |   |
| 重庆博俊 | 重庆博俊冲压生产线   | 905.35    |   |
| 重庆博俊 | 重庆博俊模具产线    | 620.35    |   |
| 重庆博俊 | 重庆博俊公用设备    | 1,109.71  |   |
|      | 小计          | 5,352.97  |   |
| 浙江博俊 | 浙江博俊焊接生产线   | 994.23    | 浙江博俊车身模块化生焊接加工线项目，用以焊接加工客户 8、客户 6 等高端车身模块化产品。                       |
| 浙江博俊 | 浙江博俊公用设备    | 165.31    |   |
|      | 小计          | 1,159.54  |   |

| 建设主体 | 原值             | 金额        | 用途   |
|------|----------------|-----------|--|
| 西安部件 | 西安部件注塑生产线      | 897.35    | 西安部件注塑生产线项目，用以生产客户 4 等客户车身注塑产品。            |
| 济南博俊 | 济南博俊焊接生产线及公用设备 | 71.33     | 济南博俊车身模块化生焊接加工线项目，用以焊接加工客户 1 等客户高端车身模块化产品。 |
| 合计   |                | 37,557.38 | —  |

公司的冲压业务主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具。公司首次公开发行股票前原有冲压业务主要围绕面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和相关生产性模具开展。公司首次公开发行股票的募投项目“汽车零部件及模具生产基地项目”和“汽车零部件、模具生产线建设项目”产品均为面向整车厂商的车身模块化产品及相关生产性模具。通过上述项目，公司完成了车身模块化产品的布局，推动了公司由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商的转型。近年来公司已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与客户 1、客户 2、客户 19、客户 17 等整车厂商达成友好合作，建立了稳固的业务联系。2020 年-2022 年公司模块化收入分别为 3,787.06 万元、17,432.83 万元以及 53,984.93 万元，本年度车身模块化的固定资产的建设进一步推动车身模块化业务的发展，提升车身模块化业务的生产能力。2023 年至 2025 年，公司新增固定资产面向整车厂商的在手订单充足。

综合上述，公司新增固定资产与公司未来战略规划、在手订单相匹配。

## 二、本期固定资产减值准备计提的依据及测算过程，计提的合理性及充分性

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第六条“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定”的规定，公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属

的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

公司营业收入、产能、产量均呈整体增长趋势，产能不存在大幅度下滑的情形，且产销率相对稳定，公司的产品供给与市场需求较为匹配，公司固定资产未出现闲置等减值迹象，故未计提固定资产减值准备。

### 三、请年审会计师核查并发表明确意见

#### （一）会计师核查程序

（1）了解并评价相关的内部控制制度设计的合理性和执行的有效性；

（2）了解公司新增固定资产的具体内容、用途，是否与公司未来战略规划、在手订单相匹配；

（3）获取固定资产明细表，关注固定资产类别、使用年限、残值率及累计折旧计提情况、减值准备计提情况，并复核累计折旧及减值准备计提准确性，是否与财务报表列示一致；

（4）向管理层了解未来资产的耗用情况及经营战略。

#### （二）会计师核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司本期新增固定资产与公司未来战略规划、在手订单相匹配。

（2）本期固定资产未出现减值迹象，未计提减值准备。

### 第 5 题

5. 报告期末，公司预付款项余额为 8,346.23 万元。请补充说明相关预付款项形成时间及具体交易事项、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基

本情况及其与公司是否存在关联关系，截至目前的结转情况，是否存在资金占用或对外财务资助情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充说明相关预付款项形成时间及具体交易事项、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，截至目前的结转情况，是否存在资金占用或对外财务资助情形。

报告期末，公司预付款项前十名的供应商情况如下：

单位：万元，%

| 序号 | 供应商名称  | 主要交易内容 | 金额       | 占期末余额的比例 | 预付款项形成时间 | 预付进度及额度是否符合行业惯例 |
|----|--------|--------|----------|----------|----------|-----------------|
| 1  | 供应商 1  | 钢材     | 1,382.18 | 16.56    | 2022 年   | 符合              |
| 2  | 供应商 2  | 钢材     | 1,330.91 | 15.95    | 2022 年   | 符合              |
| 3  | 供应商 3  | 模具费    | 1,207.60 | 14.47    | 2022 年   | 符合              |
| 4  | 供应商 4  | 钢材     | 1,002.04 | 12.01    | 2022 年   | 符合              |
| 5  | 供应商 5  | 钢材     | 966.76   | 11.58    | 2022 年   | 符合              |
| 6  | 供应商 6  | 模具费    | 372.58   | 4.46     | 2022 年   | 符合              |
| 7  | 供应商 7  | 模具费    | 278.55   | 3.34     | 2022 年   | 符合              |
| 8  | 供应商 8  | 模具费    | 187.43   | 2.25     | 2022 年   | 符合              |
| 9  | 供应商 9  | 模具费    | 162.09   | 1.94     | 2022 年   | 符合              |
| 10 | 供应商 10 | 模具费    | 138.73   | 1.66     | 2022 年   | 符合              |
|    | 合计     | —      | 7,028.87 | 84.22    | —        | —               |

如上表所示，公司预付账款较为集中，主要系支付材料款以及模具费用，具体信息如下：

#### 1、供应商 1

|       |                   |
|-------|-------------------|
| 公司名称  | 供应商 1             |
| 法定代表人 | 刘春                |
| 董事    | 刘春、石井宏昌、刘军、柳红、矢野实 |
| 监事    | 周煜夫               |

|             |  |
|-------------|--|
| 公司名称        | 供应商 1  |
| 注册时间        | 2007 年 8 月 3 日   |
| 注册资金        | 8,750 万元人民币  |
| 经营范围        | 钢压延加工;铝压延加工;其他有色金属压延加工;其他仓储业(不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储);钢材批发;钢材零售;房屋租赁;企业管理服务(涉及许可经营项目的除外) |
| 注册地址        | 广州市南沙区广意路 32 号   |
| 合作开始年份      | 2022 年   |
| 主要采购材料      | 钢材等  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商 1 的款项主要系子公司常州博俊向其采购钢材所致。由于 2022 年底钢材价格趋于上涨趋势，公司为应对价格再次上涨，提前支付货款以锁定采购价格，公司购买的钢材主要用于客户 8 的项目。截至目前，公司已收到预付供应商 1 货款对应的全部钢材。

## 2、供应商 2

|        |  |
|--------|--|
| 公司名称   | 供应商 2  |
| 法定代表人  | 成沛祥  |
| 董事     | 成沛祥、SanjaySharma、BrianAranha、肖尊湖   |
| 监事     | 李军锋、任茂辉、刘斐   |
| 注册时间   | 2010 年 9 月 27 日  |
| 注册资金   | 401,472 万元人民币  |
| 经营范围   | 用于汽车行业的冷轧钢板、镀锌钢板产品和其它特殊钢制品的生产、开发、加工,销售和经销自制产品并提供相关售后和技术咨询服务;销售和经销钢制品;前述产品的进出口;佣金代理(拍卖除外);其他相关配套服务;商务咨询;原辅助材料余料、自制产品生产产生的废渣、废料的销售;原辅助材料、燃料、水电气等能源的转供;公司土地、厂房、办公场地等租赁;仓储服务(不含危化品和监控品);运输代理服务;物流信息服务;装卸、搬运服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动) |
| 注册地址   | 湖南省娄底市娄底经济开发区吉星北路 88 号   |
| 合作开始年份 | 2019 年   |
| 主要采购材料 | 钢材等  |

|             |   |
|-------------|---|
| 与公司是否存在关联关系 | 否 |
| 是否资金占用及违规资助 | 否 |

公司预付供应商 2 的款项主要系子公司常州博俊向其采购钢材所致。由于 2022 年底钢材价格趋于上涨趋势，公司为应对价格再次上涨，提前支付货款以锁定采购价格，购买的钢材主要用于客户 2 的项目。截至目前，公司已收到预付供应商 2 货款对应的全部钢材。

### 3、供应商 3

|             |  |
|-------------|--|
| 公司名称        | 供应商 3  |
| 法定代表人       | 徐爱国  |
| 董事          | 郑剑华  |
| 监事          | 郑剑华  |
| 注册时间        | 2019 年 9 月 3 日   |
| 注册资金        | 1,000 万元人民币  |
| 经营范围        | 生产、销售:模具、五金、金属材料、钢材、汽车零部件、电子元器件;研发、销售:自动化控制系统;技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动) |
| 注册地址        | 重庆市潼南区工业园区南区 C6-9/02 地块 1 号楼 1 层   |
| 合作开始年份      | 2019 年   |
| 主要采购内容      | 模具   |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商 3 的款项为模具款。随着公司业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款主要为客户 1 的项目、客户 5 的项目、客户 10 的项目模具加工款，截至目前，预付重供应商 3 的款项已有 710.88 万元的模具已经收到。

### 4、供应商 4

|       |                   |
|-------|-------------------|
| 公司名称  | 供应商 4             |
| 法定代表人 | 吴华                |
| 董事    | 吴华、李彤、石田洋二郎、吴比、郭毅 |

|             |  |
|-------------|--|
| 监事          | 刘成宇、沈丽花  |
| 注册时间        | 2006年7月18日   |
| 注册资金        | 20,000万元人民币  |
| 经营范围        | 金属材料及制品、汽车部件的加工、销售及配套服务；仓储（不含危险化学品）；国内贸易；钢材配送；汽车零部件的精密锻压；多工位压力成型模具、夹具、支具的设计、制造；高强度的精密热冲压、液压成型产品及辅助总成零部件的生产、销售及系统设计开发、技术服务；房屋租赁、机械设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 注册地址        | 重庆市北部新区龙景路2号   |
| 合作开始年份      | 2019年  |
| 主要采购材料      | 钢材等  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商4的款项主要系子公司重庆博俊向其采购钢材所致。公司购买的钢材主要用于生产重庆博俊的客户1所需的车身零部件，截至目前，公司已收到预付供应商4货款对应的全部钢材。

#### 5、供应商5

|             |   |
|-------------|---|
| 公司名称        | 供应商5  |
| 法定代表人       | 高毅  |
| 董事          | 高毅、朴晓英、李国军、傅纯、徐锡明   |
| 监事          | 张晓红   |
| 注册时间        | 2006年7月11日  |
| 注册资金        | 42,723.518万元人民币   |
| 经营范围        | 生产、加工钢材产品及自产产品销售；仓储服务（易燃易爆及有毒化学危险品除外）；物流配送技术研究、开发咨询；房屋出租；叉车租赁；激光拼焊板的开发、生产及售后服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。 |
| 注册地址        | 高新开发区光谷大街3599号  |
| 合作开始年份      | 2022年   |
| 主要采购材料      | 钢材等   |
| 与公司是否存在关联关系 | 否   |
| 是否资金占用及违规资助 | 否   |

公司预付供应商 5 的款项主要系子公司常州博俊向其采购钢材所致。公司购买的钢材主要用于生产客户 8 的项目，截至目前，公司已收到供应商 5 货款对应的全部钢材。

#### 6、供应商 6

|             |  |
|-------------|--|
| 公司名称        | 供应商 6  |
| 法定代表人       | 郭海权  |
| 董事          | 高宪臣  |
| 监事          | 邓应华  |
| 注册时间        | 2012 年 6 月 6 日   |
| 注册资金        | 2,500 万元人民币  |
| 经营范围        | 模具设计、制造;冲压件生产;进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外);技术咨询业务;自有厂房租赁。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动) |
| 注册地址        | 湘潭市九华经开区标致西路 17 号  |
| 合作开始年份      | 2020 年   |
| 主要采购内容      | 模具款  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商 6 的款项为模具款，随着公司的业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款主要为重庆博俊的客户 21 的项目、客户 6 的项目模具加工款，截至目前，公司预付供应商 6 的款项对应的模具已经收到。

#### 7、供应商 7

|       |   |
|-------|---|
| 公司名称  | 供应商 7   |
| 法定代表人 | 董伟国   |
| 董事    | 董伟国、虞钢明、袁信贤、苏霖、王开亮                                      |
| 监事    | 王开亮、陈振家、任伟  |
| 注册时间  | 1998 年 11 月 12 日  |
| 注册资金  | 10,000 万元人民币  |
| 经营范围  | 许可项目:劳务派遣服务;道路货物运输(不含危险货物)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具 |



|             |   |
|-------------|---|
| 公司名称        | 供应商 7   |
|             | 体经营项目以审批结果为准)。一般项目：模具制造；汽车零部件及配件制造；汽车装饰用品制造；劳务服务（不含劳务派遣）；金属材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。 |
| 注册地址        | 浙江省舟山市普陀区东港街道新驰路 51 号   |
| 合作开始年份      | 2020 年  |
| 主要采购内容      | 模具款   |
| 与公司是否存在关联关系 | 否   |
| 是否资金占用及违规资助 | 否   |

公司预付供应商 7 的款项为模具款，随着公司的业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款主要为重庆博俊客户 6 的项目模具加工款，截至目前，公司预付供应商 7 的款项所对应的模具均已经收到。

#### 8、供应商 8

|       |  |
|-------|--|
| 公司名称  | 供应商 8  |
| 法定代表人 | 姚小春  |
| 董事    | 姚小春、余爱武、叶文亦、吴红日、钟宇   |
| 监事    | 秦翔   |
| 注册时间  | 2005 年 7 月 20 日  |
| 注册资金  | 9,549.9645 万元人民币   |
| 经营范围  | 一般项目：模具制造；模具销售；金属制品研发；金属结构制造；金属制品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；塑料制品制造；塑料制品销售；绘图、计算及测量仪器制造；绘图、计算及测量仪器销售；金属工具制造；金属工具销售；电池零配件生产；电池零配件销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零部件批发；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备销售；喷涂加工；金属表面处理及热处理加工；塑胶表面处理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；销售代理；软件开发；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 注册地址  | 东莞市横沥镇村头村桃子工业园   |

|             |        |
|-------------|--------|
| 公司名称        | 供应商 8  |
| 合作开始年份      | 2020 年 |
| 主要采购内容      | 模具款    |
| 与公司是否存在关联关系 | 否      |
| 是否资金占用及违规资助 | 否      |

公司预付供应商 8 款项为模具款，随着子公司的业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款主要为重庆博俊的客户 17 的项目、客户 6 的项目模具加工款，截至目前，公司委托供应商 8 加工制作的工装模具因尚未达到相关进度要求，故公司尚未收货。

#### 9、供应商 9

|             |  |
|-------------|--|
| 公司名称        | 供应商 9  |
| 法定代表人       | 金辉   |
| 董事          | 金辉、刘凤元、郭志明   |
| 监事          | 王作伟、孙利杰  |
| 注册时间        | 2001 年 8 月 7 日   |
| 注册资金        | 9,000 万元人民币  |
| 经营范围        | 机械配件、汽车及摩托车配件、塑料制品、有色金属铸件、五金件、模具、夹具、检具的研发、制造、加工及技术咨询服务；有色金属材料的批发、零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 注册地址        | 浙江省宁波市北仑区大碶育王山路 88 号   |
| 合作开始年份      | 2022 年   |
| 主要采购内容      | 模具款  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商 9 的款项为模具款，随着公司的业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款为常州博俊外发的客户 8 的项目模具加工费用，截至目前，公司委托供应商 9 加工制作的工装模具因尚未达到相关进度要求，故公司尚未收货。

#### 10、供应商 10

|             |  |
|-------------|--|
| 公司名称        | 供应商 10   |
| 法定代表人       | 汪万成  |
| 董事          | 汪万成  |
| 监事          | 汪连设  |
| 注册时间        | 2014 年 7 月 23 日  |
| 注册资金        | 1,000 万元人民币  |
| 经营范围        | 一般项目：自动化科技、模具、复合材料、计算机专业领域内的技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务，销售自动化设备、机电设备、金属材料、管道配件、仪器仪表、电子元器件、机械设备、电动工具、日用百货、电气设备，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 注册地址        | 青浦区重固镇郑店村 359 号  |
| 合作开始年份      | 2020 年   |
| 主要采购内容      | 模具款  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否  |
| 是否资金占用及违规资助 | 否  |

公司预付供应商 10 为模具款，随着公司的业务规模扩大，模具在手订单逐渐增加，导致其自身模具产能无法满足生产要求，故通过采用委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。预付款主要为重庆博俊的客户 17 的项目、客户 6 的项目模具加工费用，截至目前，公司预付供应商 10 的款项中已收到 94.93 万元的模具，其他因尚未达到合同要求，故公司尚未收货。

## 二、请年审会计师核查并发表明确意见

### （一）会计师核查程序

（1）获取预付账款明细，并复核数据准确性；

（2）了解公司预付款项形成时间及具体交易事项、预付进度及额度是否符合行业惯例、公司期后预付账款的结转情况，核查是否存在资金占用或对外财务资助情形；

（3）检查形成预付账款期末余额的相关原始凭证，包括合同、银行回单、发票等；

(4) 查阅主要供应商的工商资料，核查相关供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权架构等信息，核查是否与公司存在关联关系；

(5) 获取公司预付账款期后的结转明细，并检查入库单等原始单据，核查期后预付款结转的真实性、准确性。

## (二) 会计师核查意见

经核查，我们认为：

公司期末预付款项主要为 2022 年度预付的材料款与模具款；预付进度与额度符合行业惯例；交易对方与公司不存在关联关系，款项结转未见异常；预付款项不存在资金占用及违规财务资助情形。

## 第 6 题

6. 报告期末，公司其他非流动资产余额为 14,968.39 万元，均系预付工程设备款。请补充说明前述工程设备具体内容、相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，是否存在资金占用或对外财务资助情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请补充说明前述工程设备具体内容、相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，是否存在资金占用或对外财务资助情形。

报告期末，公司预付工程设备款主要情况如下：

单位：万元

| 序号 | 交易对手名称 | 金额        | 发生时间   | 截至目前交付情况    | 尚未结转的原因及预计结转时间               | 预付进度及额度是否符合行业惯例 |
|----|--------|-----------|--------|-------------|------------------------------|-----------------|
| 1  | 供应商 11 | 3,055.60  | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年下半年   | 符合              |
| 2  | 供应商 12 | 2,370.00  | 2022 年 | 钢结构厂房建设中    | 施工未结束, 预计结转时间 2023 年下半年      | 符合              |
| 3  | 供应商 13 | 2,307.06  | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年下半年   | 符合              |
| 4  | 供应商 14 | 1,457.31  | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年 12 月 | 符合              |
| 5  | 供应商 15 | 1,126.00  | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2024 年      | 符合              |
| 6  | 供应商 16 | 1,093.50  | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年下半年   | 符合              |
| 7  | 供应商 17 | 776.47    | 2022 年 | 设备部分到厂安装调试中 | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年 6 月  | 符合              |
| 8  | 供应商 18 | 150.00    | 2022 年 | 尚未到货        | 未完全交付及验收, 预计结转时间 2023 年 12 月 | 符合              |
|    | 合计     | 12,335.94 | —      | —           | —                            | —               |

如上表所述, 公司期末其他非流动资产中预付的工程设备款较为集中。对其他非流动资产中主要预付款产生的背景及交易对手的相关情况进行分析:

#### 1、供应商 11

|        |   |
|--------|---|
| 公司名称   | 供应商 11  |
| 法定代表人  | STEPHANHANSMAYER  |
| 董事     | STEPHANHANSMAYER 、 ANGYANG 、 顾永麟 、 THOMASRUDOLFFEHN   |
| 监事     | THOMASRUDOLFFEHN  |
| 注册时间   | 2017 年 3 月 3 日  |
| 注册资金   | 200 万欧元   |
| 经营范围   | 从事机械科技、激光科技、信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务,从事机械设备及零配件、模具、电子元器件、激光器件、五金交电的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外)及相关配套服务,企业管理咨询,商务信息咨询。<br>【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】 |
| 注册地址   | 中国(上海)自由贸易试验区富特东三路 526 号 1 幢 302、303 室  |
| 合作开始年份 | 2018 年  |
| 主要采购内容 | 三维激光切割机   |

|                      |   |
|----------------------|---|
| 与公司是否存在关联关系          | 否 |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否 |

公司预付供应商 11 主要是子公司常州博俊购买的三维激光切割机的设备款。截至目前，该设备仅部分到厂，且尚未调试完成。

上述设备主要用于热成型工艺激光切割，将零部件产品边缘整齐切割，有效防止毛刺等不良情况发生，是常州博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

## 2、供应商 12

|                      |  |
|----------------------|--|
| 公司名称                 | 供应商 12   |
| 法定代表人                | 赵永梅  |
| 董事                   | 赵永梅  |
| 监事                   | 杨先忠  |
| 注册时间                 | 2012 年 4 月 28 日  |
| 注册资金                 | 501 万元人民币  |
| 经营范围                 | 专业承包;工程技术开发及转让、技术服务;装饰设计;家居装饰;销售建筑材料、不锈钢制品。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。） |
| 注册地址                 | 北京市大兴区博兴十路棠颂璟庐 2102 号  |
| 合作开始年份               | 2016 年   |
| 主要采购内容               | 厂房建筑钢材   |
| 与公司是否存在关联关系          | 否  |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否  |

公司预付供应商 12 的款项主要是子公司成都博俊购买钢结构以建设成都厂房的款项。截至目前，厂房仍在建设中，尚未完工。

厂房建筑钢材系成都博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

## 3、供应商 13

|                      |   |
|----------------------|---|
| 公司名称                 | 供应商 13  |
| 法定代表人                | 冯国明   |
| 董事                   | 冯国明   |
| 监事                   | 高洪利   |
| 注册时间                 | 2010 年 8 月 31 日   |
| 注册资金                 | 5,000 万元人民币   |
| 经营范围                 | 锻压设备、金切机床、环保设备、焊接切割设备、工业自动化系统及其零售部件（含 BRI 类压力容器）的设计、制造、销售及安装、调试、大修改造;经营和代理国家批准的进出口业务（不含出版物进口业务）;技术及企业管理咨询;计算机技术开发;新旧机械设备及备品备件代购、代销;机械、电子设备及器材、工夹量仪、金属材料（不含属危险化学品的种类）批发、零售;吊装及装卸服务;场地租赁。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 注册地址                 | 山东省德州（禹城）国家高新技术产业开发区  |
| 合作开始年份               | 2019 年  |
| 主要采购内容               | 1200 吨断续冲压线、开式压力机冲压线  |
| 与公司是否存在关联关系          | 否   |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否   |

公司预付供应商 13 的款项主要是子公司常州博俊预付 1200 吨断续冲压线、开式压力机冲压线等设备款。截至目前，已到货，但尚未调试完成。

上述设备主要用于增加公司产能，满足客户对不同规格大小尺寸、类型产品需求，是常州博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

#### 4、供应商 14

|       |   |
|-------|---|
| 公司名称  | 供应商 14  |
| 法定代表人 | 赵维林   |
| 董事    | 赵维林、胡海净、张伟、林学虎、周运宝、   |
| 监事    | 黄振、贾宇、陈志钢   |
| 注册时间  | 1999 年 3 月 12 日   |
| 注册资金  | 56,000 万元人民币  |
| 经营范围  | 许可项目：海关监管货物仓储服务（不含危险化学品、危险货物）；第三类医疗器械经营；成品油零售（不含危险化学品）；第二类增值电信业务；食盐批发；网络文化经营；食品销售；危险化学品经营；离岸贸易经营（依法须经批准的项目，经相 |

|                      |  |
|----------------------|--|
| 公司名称                 | 供应商 14   |
|                      | 关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：货物进出口；进出口代理；技术进出口；国内贸易代理；销售代理；贸易经纪；供应链管理服务；经济贸易咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；制浆和造纸专用设备销售；技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；农副产品销售；初级农产品收购；棉、麻销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；石油制品销售（不含危险化学品）；成品油批发（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；润滑油销售；煤炭及制品销售；合成材料销售；有色金属合金销售；金属材料销售；金属矿石销售；非金属矿及制品销售；纸浆销售；食品添加剂销售；非食用盐销售；木材销售；纸制品销售；建筑材料销售；再生资源销售；再生资源加工；生产性废旧金属回收；无船承运业务；国际货物运输代理；国内货物运输代理；机械设备销售；金属切削加工服务；海上国际货物运输代理；报检业务；航空国际货物运输代理；国内船舶代理；国际船舶代理；报关业务；国内集装箱货物运输代理；装卸搬运；包装服务；招投标代理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；劳务服务（不含劳务派遣）；租赁服务（不含许可类租赁服务）；信息技术咨询服务；工程造价咨询业务；工程管理服务；饲料原料销售；豆及薯类销售；食品进出口；会议及展览服务；煤炭洗选；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；纺织、服装及家庭用品批发；建筑装饰材料销售；家具销售；地板销售；高性能纤维及复合材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 注册地址                 | 南京市长江路 198 号 11 楼  |
| 合作开始年份               | 2018 年   |
| 主要采购内容               | 热成型生产线专用的燃气加热炉设备   |
| 与公司是否存在关联关系          | 否  |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否  |

公司预付供应商 14 的款项主要为子公司常州博俊购买的热成型生产线专用的燃气加热炉设备款。截至目前，部分到货正在安装调试中。

上述设备主要用于热冲压成形生产板料的加热，金属板料均匀加热至工艺温度 930℃ 完成奥氏体化，是常州博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。



## 5、供应商 15

|                      |   |
|----------------------|---|
| 公司名称                 | 供应商 15  |
| 法定代表人                | 李道清   |
| 董事                   | 李道清、刘卓铭、钟玉明、  |
| 监事                   | 钟咏文   |
| 注册时间                 | 2006 年 12 月 6 日   |
| 注册资金                 | 880 万美元   |
| 经营范围                 | 生产、销售各类铸造机械、耐热钢材、模具、加工中心、周边自动化设备、机械零配件，工业自动化系统集成和智能制造系统集成，电器控制系统加工及维修保养服务，控制软件的开发及销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 注册地址                 | 重庆市永川区凤凰一街 33 号（重庆永川工业园区凤凰湖工业园内）  |
| 合作开始年份               | 2022 年  |
| 主要采购内容               | 压铸机   |
| 与公司是否存在关联关系          | 否   |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否   |

公司预付供应商 15 的款项主要是子公司成都博俊为满足生产需求，预付压铸机器的设备款。截至目前，尚未交付。

上述设备系成都博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

## 6、供应商 16

|       |   |
|-------|---|
| 公司名称  | 供应商 16  |
| 法定代表人 | 马金龙   |
| 董事    | 马金龙   |
| 监事    | 张东赫   |
| 注册时间  | 2022 年 7 月 27 日   |
| 注册资金  | 2,000 万元人民币   |
| 经营范围  | 许可项目:电线、电缆制造（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准）一般项目:进出口代理;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;工业机器人制造;伺服控制机构制造;气压动力机械及元件制造;电气信号设备装置销售;人工智能行业应用系统集成服务;国内贸易代理;软件开发;智能物料搬 |

|                      |   |
|----------------------|---|
| 公司名称                 | 供应商 16  |
|                      | 运装备销售;工业控制计算机及系统制造（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 注册地址                 | 苏州市吴江区江陵街道长安路 888 号 B 幢 102 室                   |
| 合作开始年份               | 2022 年  |
| 主要采购内容               | 库卡机器人   |
| 与公司是否存在关联关系          | 否   |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否   |

公司预付供应商 16 的款项主要为母公司博俊科技为满足生产需求，购买 75 台库卡机器人用以焊接工序的预付款。截至目前，已有 45 台机器人调试完成，预计 2023 年 6 月转固。

上述设备系母公司博俊科技开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

#### 7、供应商 17

|       |  |
|-------|--|
| 公司名称  | 供应商 17   |
| 法定代表人 | STEPHANHANSMAYER   |
| 董事    | STEPHANHANSMAYER 、 YANGGANG 、<br>ANDREAKELLERGEB.FAETH   |
| 监事    | ANDREASTHEODORPETERS   |
| 注册时间  | 2007 年 7 月 10 日  |
| 注册资金  | 3,088.77 万欧元   |
| 经营范围  | 研制、开发、生产三轴以上联动的数控机床（数控冲床、数控折弯机、数控激光冲床复合机等）,激光精密加工设备（数控平面激光切割机）、精度高于 0.02 毫米（含 0.02 毫米）精密冲压模具、建筑五金件、水暖器材及五金件和基础金属零件,新型电子元器件,电动工具、激光类产品,销售公司自产产品。从事集团同类产品及相关零部件、配件和原料的进出口、批发和佣金代理（拍卖除外）业务（以上商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品）。以承接服务外包方式从事系统应用管理和维护,财务结算（不含代理记账）,财务、行政和人事管理,数据处理等信息技术,软件开发并提供相应的技术咨询;及为集团产品提供市场营销、维修、保养服务等。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动） |
| 注册地址  | 太仓经济开发区南京东路 68 号   |

|                      |         |
|----------------------|---------|
| 公司名称                 | 供应商 17  |
| 合作开始年份               | 2016 年  |
| 主要采购内容               | 三维激光切割机 |
| 与公司是否存在关联关系          | 否       |
| 与公司是否存在资金占用或对外财务资助情形 | 否       |

公司供应商 17 的款项主要是子公司重庆博俊购买的三维激光切割机的设备款。截至目前，部分到货正在安装调试。

上述设备主要用于热成型工艺激光切割，将零部件产品边缘整齐切割，有效防止毛刺等不良情况发生，是常州博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

#### 8、供应商 18

|             |   |
|-------------|---|
| 公司名称        | 供应商 18  |
| 法定代表人       | 王祥  |
| 董事          | 高云峰、王祥、周辉强、张奎、何军伟   |
| 监事          | 胡志雄   |
| 注册时间        | 2021 年 4 月 25 日   |
| 注册资金        | 10,000 万元人民币  |
| 经营范围        | 一般项目:金属切割及焊接设备制造;新能源汽车生产测试设备销售;智能基础制造装备制造;智能控制系统集成;金属成形机床制造;增材制造装备制造;光电子器件制造;物联网设备制造;数控机床制造;增材制造;物料搬运装备制造;工业自动控制系统装置制造;金属切割及焊接设备销售;智能基础制造装备销售;数控机床销售;智能仓储装备销售;3D 打印服务;工业设计服务;物联网技术服务;3D 打印基础材料销售;机械设备租赁;通用设备修理;货物进出口;技术进出口;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动) |
| 注册地址        | 南通高新区 G345 东侧、朝霞路北侧   |
| 合作开始年份      | 2020 年  |
| 主要采购内容      | 项目定制焊装夹具  |
| 与公司是否存在关联关系 | 否   |
| 是否资金占用及违规资助 | 否   |

公司预付供应商 18 的款项主要为母公司博俊科技为项目专门购置的焊接设备款。截至目前，该设备尚未到货。

上述设备系母公司博俊科技开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

## 二、请年审会计师核查并发表明确意见

### （一）会计师核查程序

（1）获取预付账款明细，并复核数据准确性；

（2）了解公司预付设备款项的具体内容、相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，是否存在资金占用或对外财务资助情形；

（3）检查形成预付工程设备款期末余额的相关原始凭证，包括合同、银行回单、发票等；

（4）查阅主要供应商的工商资料，核查相关供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权架构等信息，核查是否与公司存在关联关系；

（5）获取公司预付工程设备款期后的发生明细，并检查期后的到货记录、转固记录。

### （二）会计师核查意见

经核查，我们认为：

公司期末其他非流动资产主要为工程款及设备款；预付进度与额度符合行业惯例；交易对手与公司不存在关联关系，款项结转未见异常；预付款项不存在资金占用及违规财务资助情形。

（此页无正文，为《关于对江苏博俊工业科技股份有限公司的 2022 年年报  
问询函的回复》之盖章页）

容诚会计师事务所  
（特殊普通合伙）

中国·北京

2023年6月9日