

目 录

一、关于营业收入及毛利率·····	第 1—19 页
二、关于应收账款·····	第 19—29 页
三、关于预付账款·····	第 29—33 页
四、关于存货及存货跌价准备·····	第 33—41 页

问询函专项说明

天健函〔2024〕529号

深圳证券交易所：

由安徽拓山重工股份有限公司（以下简称拓山重工公司或公司）转来的《关于对安徽拓山重工股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 73 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于营业收入及毛利率

自 2022 年 6 月上市以来，你公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）持续下滑。2022 年度，你公司营业收入、净利润分别同比下滑 20.79%、31.79%。2023 年度，你公司实现营业收入 49,068.50 万元，实现净利润-1,251.75 万元，分别同比下滑 30.14%、121.28%。

年报显示，从收入构成看，你公司工程机械零部件业务实现收入 45,621.03 万元，占营业收入比重 92.97%，报告期内毛利率为 9.17%，同比下滑 8.21 个百分点。你公司向前五名客户销售合计 41,413.97 万元，占年度销售总额的 84.40%。

请你公司：

（1）结合所处行业竞争情况、可比公司的经营业绩，以及公司自身生产经营情况，包括主营业务收入构成、占比、对应毛利率的变化，产品价格与成本变动情况等，说明你公司自上市以来，业绩持续下滑特别是 2023 年度出现亏损的原因及合理性；

（2）结合工程机械零部件产品销售价格、主要成本变动等，说明报告期内毛利率大幅下滑的主要原因及合理性；

（3）结合主要产品下游市场竞争情况及销售模式，说明向前五名客户销售集中度高的原因及合理性，是否对个别客户存在重大依赖，与同行业可比公司

是否存在差异；

(4) 说明近三年对前十名客户销售情况、主要客户变动及信用政策变化情况，以及主要客户是否与公司及董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在其他利益安排等；

(5) 说明公司上市前后的收入确认等会计政策，以及减值计提等相关会计估计是否发生重大变化，公司是否存在跨期调节利润的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第一条）

(一) 结合所处行业竞争情况、可比公司的经营业绩，以及公司自身生产经营情况，包括主营业务收入构成、占比、对应毛利率的变化，产品价格与成本变动情况等，说明公司自上市以来，业绩持续下滑特别是 2023 年度出现亏损的原因及合理性

1. 公司最近三年经营业绩情况

单位：人民币万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	49,068.50	70,237.98	88,668.23
归属于上市公司股东的净利润	-1,251.75	5,883.45	8,625.52
营业收入变动（%）	-30.14	-20.79	
归属于上市公司股东的净利润变动（%）	-121.28	-31.79	

2022 年度，公司实现营业收入 70,237.98 万元，较 2021 年度的营业收入 88,668.23 万元下滑比例为 20.79%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,883.45 万元，较 2021 年度的归属于上市公司股东的净利润 8,625.52 万元下滑比例为 31.79%。2023 年度，公司实现营业收入 49,068.50 万元，较 2022 年度的营业收入 70,237.98 万元下滑 30.14%；实现归属于上市公司股东的净利润-1,251.75 万元，较 2022 年度的归属于上市公司股东的净利润 5,883.45 万元下滑 121.28%。

公司 2023 年度业绩下滑并出现亏损主要基于以下几方面原因：

(1) 受到宏观经济周期波动及国内主要厂商挖掘机产量下滑的影响，公司下游客户经营存在较大压力，公司主要客户产品销售价格大幅下调；

(2) 由于主要客户产品订单量下滑较大，但公司的固定成本压缩较难，相应

产品分摊的单位固定成本增加；

(3) 公司 2023 年度计入当期损益的政府补助金额较 2022 年度减少 1,403.67 万元；

(4) 2023 年度由于存在缴纳以前年度税金及滞纳金，相应增加税金及滞纳金 434.31 万元。

考虑以上因素对公司 2023 年度利润总额的影响金额测算如下：

单位：人民币万元

项 目	发生额
收入变化按照 2022 年度毛利率测算对公司利润总额的影响	3,450.97
毛利率变化对公司利润总额的影响	3,809.65
政府补助变动对公司利润总额的影响	1,403.67
补缴以前年度税金及滞纳金对公司利润总额的影响	434.31
累计影响额	9,098.59

若在考虑以上因素情况下，公司 2023 年度的主要财务数据简单测算如下：

单位：人民币万元

项 目	发生额
营业收入	70,237.98
营业成本	58,788.05
利润总额	7,655.84
净利润	6,406.92
归属于母公司所有者的净利润	6,438.63

2. 挖掘机销量比对情况

单位：台

销售方式	2023 年度	2022 年度	2021 年度
国内销售数量	89,980.00	151,889.00	274,357.00
国外销售数量	105,038.00	109,457.00	68,427.00
合 计	195,018.00	261,346.00	342,784.00

(续上表)

销售方式	2023 年度	2022 年度
------	---------	---------

国内销量变动	-61,909.00	-122,468.00
变动率	-40.76%	-44.64%
国外销量变动	-4,419.00	41,030.00
变动率	-4.04%	59.96%
总体销量变动	-66,328.00	-81,438.00
变动率	-25.38%	-23.76%

注：挖掘机销量数据取自中国工程机械工业协会

公司的主要产品包括链轨节、销套、支重轮等，主要应用于挖掘机等履带式工程机械设备的行走机构。2023 年度，公司主要产品及其下游国内主要厂商挖掘机产销量较去年同期下滑，国内主要厂商挖掘机产量自去年同期的 306,950 台下滑至 235,765 台，下滑比例为 23.19%；销售挖掘机 195,018 台，较去年同期的 261,346 台下降 25.38%，其中国内 89,980.00 台，同比下降 40.76%；出口 105,038.00 台，同比下降 4.04%。

受工程机械行业特别是挖掘机产品整体产销量下滑影响，公司下游的工程机械行业存在一定的下滑，公司经营业绩随行业周期同步下滑，符合行业特征。

3. 可比公司的经营业绩

考虑到公司的下游客户主要为工程机械行业，故选取申万三级工程机械器件公司及下游客户同为三一重工股份有限公司（以下简称三一重工公司）的上海宏英智能科技股份有限公司（以下简称宏英智能公司）进行比较分析，同时由于浙江金道科技股份有限公司（以下简称金道科技公司）主营业务为各类叉车等工业车辆变速箱的研发、生产及销售，所属客户结构及行业领域与公司不可比，故未予以纳入进行比较。

可比公司经营业绩情况如下：

单位：人民币亿元

证券代码	证券名称	营业收入			
		2023 年度	2022 年度	变动额	变动率
601100.SH	恒立液压	89.85	81.97	7.88	9.61%
603638.SH	艾迪精密	22.35	20.25	2.10	10.39%
605389.SH	长龄液压	8.06	8.96	-0.90	-10.05%

001239.SZ	永达股份	8.21	8.33	-0.12	-1.46%
300718.SZ	长盛轴承	11.05	10.71	0.34	3.18%
301079.SZ	邵阳液压	2.76	3.01	-0.25	-8.32%
301161.SZ	唯万密封	3.63	3.40	0.23	6.69%
301446.SZ	福事特	4.19	4.65	-0.45	-9.71%
001266.SZ	宏英智能	4.00	4.07	-0.07	-1.71%
001226.SZ	公司	4.91	7.02	-2.12	-30.14%

(续上表)

证券代码	证券名称	净利润				可比公司选取标准
		2023 年度	2022 年度	变动额	变动率	
601100.SH	恒立液压	24.99	23.43	1.56	6.66%	申万三级工程机械器件
603638.SH	艾迪精密	2.79	2.49	0.29	11.77%	申万三级工程机械器件
605389.SH	长龄液压	1.02	1.27	-0.25	-20.01%	申万三级工程机械器件
001239.SZ	永达股份	0.91	0.93	-0.02	-1.96%	申万三级工程机械器件
300718.SZ	长盛轴承	2.42	1.02	1.40	137.35%	申万三级工程机械器件
301079.SZ	邵阳液压	0.07	0.50	-0.44	-86.87%	申万三级工程机械器件
301161.SZ	唯万密封	0.37	0.46	-0.09	-19.72%	申万三级工程机械器件
301446.SZ	福事特	0.78	1.55	-0.77	-49.76%	申万三级工程机械器件
001266.SZ	宏英智能	-0.27	0.48	-0.75	-154.86%	下游主要客户同为三一重工公司
001226.SZ	公司	-0.13	0.59	-0.71	-121.28%	申万三级工程机械器件

注：数据取自各公司年报数据

各家公司主要业绩波动分析如下：

(1) 江苏恒立液压股份有限公司(以下简称恒立液压公司)

恒立液压公司在 2023 年度面对国内下游工程机械需求持续下行，营业收入实现小幅增长，净利率同比基本持平，主要原因系一是恒立液压公司多元化战略贡献增量，针对非工程机械行业开发的新产品放量明显，收入占比持续提升，且新产品盈利能力高于传统工程机械产品；二是恒立液压公司持续推动国际化战略，海外市场份额逐步提升，海外销售收入持续增长。

获取恒立液压公司产销量情况分析表如下：

主要产品	单位	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减 (%)	销售量比上年增减 (%)	库存量比上年增减 (%)
挖掘机专用油缸	万只	60.72	60.83	4.94	-4.17	-3.35	2.70
重型装备用非标油缸	万只	23.06	23.77	3.45	-6.53	16.06	8.15
挖掘机用高压柱塞泵	万只	10.21	10.32	13.46	-51.05	-5.41	-0.81
挖掘机用多路阀	万只	7.40	7.42	11.42	-50.17	-7.13	-0.17
挖掘机用马达	万只	4.26	4.18	4.73	-42.90	16.11	1.72
其他行业用液压泵	万只	22.17	22.45	3.73	125.76	410.23	-6.98
其他行业用液压阀	万只	24.22	20.17	23.38	-22.05	43.76	20.95
其他行业用马达	万只	26.69	26.85	12.48	-18.13	119.18	-1.27

注：数据取自恒立液压公司 2023 年年度报告

由上可见，恒立液压公司挖掘机相关产品的产量在整个挖掘机市场行情大幅下滑的情况下，相应也存在大幅下滑的情况。。

(2) 烟台艾迪精密机械股份有限公司(以下简称艾迪精密公司)

艾迪精密公司的液压件产品积极实施国产替代，并且不断实施产品差异化竞争，不断深挖客户需求，且公司液压产品不仅仅只是应用于挖掘机相关工程机械行业的领域，同时也是在不断积极拓展非挖领域相关配套元件，公司全新开发的高压重载闭式泵、开式泵、高速大扭矩斜轴马达、紧凑型大流量控制阀构成移动作业机械下车闭式驱动系统和上车作业系统两套黄金组合。因其高压、重载、寸进、缓降、可靠的特点，广泛应用于登高作业机械、物料搬用机械、路面机械、起重机械、桩工机械、掘进机械、港口机械、市政、农林牧等机械，相应导致艾迪精密公司 2023 年度收入较 2022 年度反而有所上涨。

(3) 江苏长龄液压股份有限公司(以下简称长龄液压公司)

长龄液压公司业绩下降幅度低于公司，主要系公司除了开拓原有工程机械业务外，也在积极开拓精密铸造及光伏相关板块业务，聚焦公司分类别主营业务来看，长龄液压公司涉及工程机械行业收入还是存在较高度度的下滑，具体列表如下：

单位：人民币万元

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年	营业成本比上年	毛利率比上年增

			(%)	年增减(%)	年增减(%)	减(%)
机械装备制造	78,974.66	59,982.70	24.05	-10.82	-10.58	减少0.20个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
张紧装置	30,018.69	21,721.06	27.64	-23.15	-24.20	增加1.00个百分点
中央回转接头	19,578.30	15,148.63	22.63	-23.86	-16.04	减少7.21个百分点
精密铸件	20,483.91	17,658.34	13.79	-9.50	-9.31	减少0.18个百分点
其他	8,893.75	5,454.68	38.67	673.09	499.06	增加17.82个百分点

注：数据取自长龄液压公司 2023 年年度报告

(4) 湘潭永达机械制造股份有限公司(以下简称永达股份公司)

永达股份公司主营业务为大型专用设备金属结构件的设计、生产和销售。公司的产品主要应用于隧道掘进、工程机械和风力发电等领域。细分行业收入变动来看，公司 2023 年度工程机械领域的收入较 2022 年下滑 37.76%，具体列表如下：

单位：人民币万元

项 目	2023 年度		2022 年度		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	82,083.73	100%	83,300.42	100%	-1.46%
分行业					
隧道掘进及其配套设备结构件	35,219.14	42.91%	33,420.59	40.12%	5.38%
风力发电设备结构件	21,244.88	25.88%	13,425.50	16.12%	58.24%
工程机械设备结构件	15,449.08	18.82%	24,822.30	29.80%	-37.76%
其他产品	10,170.63	12.39%	11,632.04	13.96%	-12.56%

注：数据取自永达股份公司 2023 年年度报告

(5) 浙江长盛滑动轴承股份有限公司(以下简称长盛轴承公司)

长盛轴承公司主营为自润滑轴承及高性能聚合物的研发、生产及销售，主要产品为自润滑轴承、低摩擦副零部件及相关的精密铸件，2023 年度销售工程机械产品收入占当年营业收入比重仅为 8.51%，收入变动基数较低，不具有参考价值。

(6) 邵阳维克液压股份有限公司(以下简称邵阳液压公司)

邵阳液压公司的液压产品不仅应用于工程机械领域，还广泛应用于冶金、新

能源、环卫环境、机床、水电、军工、船舶等行业，相应导致邵阳液压公司 2023 年度收入总体下滑幅度低于工程机械行业。

(7) 上海唯万密封科技股份有限公司(唯万密封公司)

唯万密封公司 2023 年度工程机械密封市场实现的销售收入为 25,111.45 万元，较上年增加 6.46%，主要系其积极进行国产化替代来增加其市场规模，但由于下游工程机械行业销量的下滑，相应造成下游客户市场对产品成本也提出更为苛刻的要求，导致唯万密封公司 2023 年度工程机械密封产品毛利率为 27.15%，较去年减少 4.07%。

(8) 江西福事特液压股份有限公司(福事特公司)

福事特公司工程机械类产品主要为硬管总成及油箱，2023 年度工程机械类产品总体收入变动趋势与公司保持一致，下降幅度偏低主要系公司除去开拓原有硬管总成业务之外，也积极开拓油箱业务来提升福事特公司的业务规模，具体收入变动如下：

单位：人民币万元

项 目	2023 年度		2022 年度		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	41,948.38	100.00%	46,456.90	100.00%	-9.70%
分行业					
工程机械	25,800.21	61.50%	28,166.36	60.63%	-8.40%
矿山机械	15,848.50	37.78%	17,868.58	38.46%	-11.31%
其他	299.67	0.72%	421.95	0.91%	-28.98%
分产品					
硬管总成	21,172.26	50.47%	24,296.12	52.30%	-12.86%
软管总成	5,475.56	13.05%	6,891.30	14.83%	-20.54%
油箱	4,530.65	10.80%	2,642.24	5.69%	71.47%
车载灭火系统	3,185.12	7.59%	3,123.78	6.72%	1.96%

注：数据取自福事特公司 2023 年年度报告

(9) 宏英智能公司

宏英智能公司主营业务包括智能电控产品及智能电控总成的研发、生产及销售，虽然与公司产品结构、应用领域有所区别，但其下游主要客户主要为工程机械行业企业，与公司客户结构类似。由于宏英智能公司受工程机械行业下行，竞争加剧，产品毛利率下降，以及新业务研发投入及市场推广加大，费用上升等因素影响，宏英智能公司 2023 年营业收入下滑，2023 年出现亏损，与公司情况类似。

4. 公司主营业务收入构成、占比、对应毛利率的变化情况

单位：人民币万元

项 目	2023 年度			2022 年度			毛利率变动 (%)
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	
链轨节	25,914.16	56.80	4.78	37,571.36	57.16	17.52	-12.74
销套	8,249.89	18.08	16.18	13,094.57	19.92	15.13	1.05
支重轮	3,182.04	6.97	16.26	4,853.28	7.38	21.93	-5.67
其他	8,274.94	18.14	13.19	10,212.50	15.54	17.60	-4.41
合 计	45,621.03	100.00	9.17	65,731.71	100.00	17.38	-8.21

由上表可知，除销套产品外，本期链轨节、支重轮及其他大类产品毛利率较上期分别下降 12.74%、5.67%及 4.41%，主要系公司主要客户产品销售价格下调导致；同时，由于主要客户产品订单量下滑较大，但公司的固定成本压缩较难，相应产品分摊的单位固定成本增加，也是导致毛利率下降的因素之一。

公司主要下游客户对公司两期总体降价幅度如下：

单位名称（简称）	降价时间	降价幅度 (%)	生效时间
三一重工公司	2022 年 12 月	整体降价 8	2022/12-至今
徐州徐工履带底盘有限公司（徐工机械公司）	2023 年 6 月	整体降价 4	2023/6-2023/12
山推工程机械股份有限公司（山推股份公司）	2023 年 1 月	整体降价 2	2023/1-2023/12
Titan International, Inc.（爱迪姆公司）	2022 年 5 月	整体降价 5	2022/5-2023/10
	2023 年 11 月	整体降价 4	2023/11-至今
青岛现代机械有限公司（青岛现代公司）	2023 年 11 月	整体降价 2	2023/11-至今

考虑到客户实际产品执行价格与签订合同的执行价格存在一定的时间差，实际产品降价幅度会高于两期总体降价幅度。

5. 产品价格与成本变动情况

公司分类别产品单价、单位成本及毛利率变动情况详见一（二）之说明。

综上，除去政府补助及补缴税款、滞纳金的因素外，公司自上市以来经营业绩持续下滑特别是 2023 年度出现亏损的原因主要系 2022 年以来，国内工程机械行业处于下行调整期，地产行业的低迷叠加宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足等因素影响，国内工程机械市场需求大幅减少，行业竞争加剧，从而导致公司 2023 年度出现亏损的情况，具有合理性。

（二）结合工程机械零部件产品销售价格、主要成本变动等，说明报告期内毛利率大幅下滑的主要原因及合理性

1. 报告期内毛利率大幅下滑的主要原因

报告期内公司毛利率大幅下滑的主要原因系客户降价及固定成本分摊增加所致。

2. 产品价格与成本变动情况

公司分类别产品单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/吨

年 度	项 目	链轨节	销套	支重轮	其他
2023 年度	单位收入	7,802.05	9,470.79	10,477.93	14,590.95
	单位成本	7,429.28	7,938.16	8,774.16	12,666.60
	毛利率（%）	4.78	16.18	16.26	13.19
2022 年度	单位收入	9,079.26	10,395.18	10,741.54	15,179.11
	单位成本	7,488.80	8,822.08	8,385.80	12,507.25
	毛利率（%）	17.52	15.13	21.93	17.60
变 动	单位收入（%）	-14.07	-8.89	-2.45	-3.87
	单位成本（%）	-0.79	-10.02	4.63	1.27
	毛利率（%）	-12.74	1.05	-5.67	-4.41

由上表可知，除销套产品外，其他产品本期毛利率均下降，链轨节、支重轮及其他大类产品毛利率下降主要系客户产品降价所致，毛利率变动与产品单价变动趋势及单位成本变动趋势一致；销套产品本期毛利率较上期增长，主要系因销套产品自动线投产单位成本下降幅度高于产品价格下降幅度所致。

2. 报告期内毛利率大幅下滑的主要原因及合理性

报告期内毛利率大幅下滑的主要原因系客户降价及固定成本分摊增加所致。本期公司对外销售的产品中除销套产品外，链轨节、支重轮及其他大类产品毛利率较上期分别下降 12.74%、5.67%及 4.41%，主要系公司主要客户产品销售价格下调导致，如三一重工公司本期整体合同降价幅度 8%左右，徐工机械公司本期整体合同降价幅度 4%左右，山推股份公司本期整体合同降价幅度 2%左右，爱迪姆公司本期整体合同降价幅度 4%左右，青岛现代公司本期合同整体降价幅度 2%左右。同时，受下游客户订单量减少影响，公司本期开工率不足，由于厂房及设备折旧、车间管理人员工资等固定成本并未明显下降，导致单位完工产品分摊的固定成本增加，本期单位固定成本为 455.92 元/吨，较上期 328.42 元/吨的单位固定成本增长 38.82%，结合料工费占比及固定成本占制造费用比例测算，由于单位固定成本增长对毛利率变动的影响为 2.22%。因此产品毛利率一定程度的下降具有合理性。

(三) 结合主要产品下游市场竞争情况及销售模式，说明向前五名客户销售集中度高的原因及合理性，是否对个别客户存在重大依赖，与同行业可比公司是否存在差异

1. 向前五名客户销售集中度高的原因及合理性

受工程机械行业下行周期影响，主要产品下游市场竞争情况较为激烈。报告期内，公司销售模式均为直销，公司前五名客户收入占比为 79.81%，前五名客户占比较高。公司客户集中度较高主要系所处行业特征所致。

公司产品主要运用于工程机械领域，且以挖掘机为主，中国工程机械行业总体呈现市场份额集中度不断提高的趋势，且多为规模较大的企业。根据第三方市场调研机构显示，2023 年，三一重工公司市占率为 23.10%，徐工机械公司的市占率为 11.50%，二者市占率合计约 35%。根据英国 KHL 集团发布的 2023 年全球工程机械制造商 50 强排行榜的数据显示，2023 年中国工程机械企业三一重工公司、徐工机械公司和中联重科股份有限公司(以下简称中联重科公司)进入全球工程机械制造榜单前十五名，三者合计市场份额占全球份额 13.70%，全球前十大工程机械厂商占有全球 62.40%的市场份额。故无论全球市场，还是在中国市场，工程机械领域的行业集中度均较高。

报告期内，公司前五大客户销售收入占主营业务收入比重为 79.81%，主要客户为三一重工公司、徐工机械公司、爱迪姆公司、山推股份公司及青岛现代公

公司等,这些客户均为中国或全球工程机械企业中规模排名靠前的大型工程机械制造商。根据三一重工公司 2023 年年报显示,挖掘机械市场呈现市场份额不断向龙头企业、国产品牌集中的趋势,公司第一大客户三一重工公司连续 13 年蝉联中国市场销量冠军,且市场份额大幅领先于其他竞争对手。

综上,公司向前五名客户销售集中度高的原因系公司下游行业为工程机械行业,工程机械行业集中度较高,公司主要客户均为大型工程机械企业,公司客户集中度较高符合国内工程机械行业特征,具有合理性。

2. 是否对个别客户存在重大依赖

报告期内,公司主要国内客户为三一重工公司、徐工机械公司、中联重科公司、广西柳工机械股份有限公司(以下简称柳工机械公司)、山推股份公司、厦门厦工机械股份有限公司等,已覆盖国内前十大工程机械厂商;国外客户为日本小松公司、爱迪姆公司等国际知名厂商。三一重工公司为国内工程机械龙头,其挖掘机市场占有率更领先与其他厂商,且公司与三一重工公司和徐工机械公司合作历史较长,产能优先向其倾斜,故向三一重工公司和徐工机械公司的销售占比最高,2023 年度向其累计销售占营业收入比重为 56.10%。但因公司客户已覆盖国内外主要工程机械厂商,若三一重工公司和徐工机械公司需求减少,或自身产能扩大后,公司可进一步扩大其他客户的销售规模,公司具有独立面向市场获取业务的能力。

综上,报告期内,公司对三一重工公司和徐工机械公司存在重大依赖,但对其依赖性逐步弱化。

3. 与同行业可比公司是否存在差异

公司同行业可比公司经营业绩分析详见一(一)3 之说明,通过与同行业公司比较分析,公司与同行业可比公司总体变动趋势一致,具有合理性。

(四) 说明近三年对前十名客户销售情况、主要客户变动及信用政策变化情况,以及主要客户是否与公司及董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系,是否存在其他利益安排等

1. 近三年对前十名客户销售情况、主要客户变动及信用政策变化情况

公司主要客户信用政策变化情况详见二(一)2 之说明,近三年对前十名客户销售情况如下:

单位：人民币万元

客户名称（简称）	2023 年度		2022 年度		23-22 变动额	23-22 变动率（%）
	收入	占比（%）	收入	占比（%）		
三一重工公司	16,019.03	32.65	32,420.11	46.16	-16,401.08	-50.59
徐工机械公司	11,507.96	23.45	15,642.04	22.27	-4,134.08	-26.43
爱迪姆公司	6,782.46	13.82	6,219.45	8.85	563.01	9.05
山推股份公司	3,566.86	7.27	3,803.23	5.41	-236.37	-6.22
青岛现代公司	1,283.31	2.62	160.54	0.23	1,122.77	699.38
双威大昌锻造（安徽）有限公司（双威大昌公司）	1,280.07	2.61	772.50	1.10	507.57	65.71
湖北省三胜工程机械有限公司（湖北三胜公司）	1,083.40	2.21	415.49	0.59	667.91	160.75
陕西中联西部土方机械有限公司（陕西中联公司）	1,068.01	2.18	1,175.18	1.67	-107.18	-9.12
柳工机械公司	667.05	1.36	910.20	1.30	-243.14	-26.71
中国龙工控股有限公司（中国龙工公司）	556.06	1.13	1,101.58	1.57	-545.52	-49.52
珍晟工程机械（常州）有限公司（珍晟工程公司）	496.95	1.01	2,060.66	2.93	-1,563.71	-75.88
昆山林克工程机械有限公司（昆山林克公司）	124.33	0.25	13.58	0.02	110.75	815.59
小 计	44,435.49	90.56	64,694.55	92.11	-20,259.06	-31.31

（续上表）

客户名称（简称）	2021 年度		22-21 变动额	22-21 变动率（%）
	收入	占比（%）		
三一重工公司	39,768.32	44.85	-7,348.21	-18.48
徐工机械公司	20,222.42	22.81	-4,580.39	-22.65
爱迪姆公司	8,531.69	9.62	-2,312.24	-27.10
山推股份公司	4,797.64	5.41	-994.40	-20.73
青岛现代公司	274.20	0.31	-113.66	-41.45
双威大昌锻造（安徽）有限公司（双威大昌公司）	1,526.08	1.72	-753.58	-49.38
湖北省三胜工程机械有限公司（湖北三	1,571.19	1.77	-1,155.70	-73.56

胜公司)				
陕西中联西部土方机械有限公司(陕西中联公司)	317.61	0.36	857.57	270.01
柳工机械公司	831.84	0.94	78.36	9.42
中国龙工控股有限公司(中国龙工公司)	1,518.55	1.71	-416.97	-27.46
珍晟工程机械(常州)有限公司(珍晟工程公司)	1,600.71	1.81	459.95	28.73
昆山林克工程机械有限公司(昆山林克公司)	689.75	0.78	-676.17	-98.03
小计	81,650.00	92.08	-16,955.45	-20.77

注：珍晟工程公司系 2022 年度前十大客户、昆山林克公司系 2021 年度前十大客户

2021 年度-2023 年度，公司对前十名客户销售收入分别为 81,650.00 万元、64,694.55 万元及 44,435.49 万元，收入占比分别为 92.08%、92.11% 及 90.56%。近三年前十大客户中，除昆山林克公司、珍晟工程公司、陕西中联公司及青岛现代公司排名有所变动外，其他主要客户均较为稳定。

公司 2023 年度业绩较上年同期大幅下滑，主要受工程机械行业低迷，挖掘机产销量较上年同期大幅下滑所致，根据国家统计局统计，2023 年度，国内挖掘机产量 235,765 台，同比下降 23.19%，与公司收入变动趋势基本一致。

公司前十大客户中，爱迪姆公司、青岛现代公司、双威大昌公司本期收入增加主要系其终端客户为境外客户，国外销量保持相对稳定；湖北三胜公司本期收入增加主要系新增机型导致产品销量增加。

2. 主要客户是否与公司及董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在其他利益安排等

前十大客户基本工商信息如下：

客户名称	企业性质/所属集团	成立时间	注册资本	主要股东
三一重工公司	上市公司/三一集团	1994-11-22	848,574.0237 万元人民币	三一集团有限公司：29.23% 香港中央结算有限公司：6.82% 梁稳根：2.78%
徐工机械公司	国有控股上市公司/徐工集团	1993-12-15	1,181,616.6093 万元人民币	徐州工程机械集团有限公司：20.83% 天津茂信企业管理合伙企业（有限

				合伙)：6.17% 上海盛石资本管理有限公司-上海 胜超股权投资合伙企业(有限合 伙)：5.70% 江苏省国信集团有限公司：5.54%
爱迪姆公司	美股上市公司	2009-02-12	400 万欧元	ITALTRACTOR ITM S.P.A.：62.50% SIMEST S.P.A.c：37.50%
山推股份公司	上市公司/山 东重工集团	1993-12-14	150,085.5412 万 元人民币	山东重工集团有限公司：24.28% 潍柴动力股份有限公司：15.77% 香港中央结算有限公司：3.28%
青岛现代公司	外资企业/韩 国现代集团	1999-12-02	1,106 万美元	韩国现代制铁(株)：100%
双威大昌公司	外资企业/韩 国大昌集团	2007-12-11	2,520 万元人民 币	Sunway Global Limited：50% DAECHANG FORGING CO.,LTD：50%
湖北三胜公司	私营企业/陕 西奥尔德机械	2006-10-23	2,720 万元人民 币	陕西奥尔德机械有限公司：100%
陕西中联公司	国有控股/中 联重科	2002-01-24	47,394 万元人民 币	中联重科股份有限公司：100%
柳工机械公司	国有控股上市 公司/徐工集 团	1993-11-08	195,120.5775 万 元人民币	广西柳工集团有限公司：25.92% 广西招工服贸投资合伙企业(有限 合伙)：5% 国新双百壹号(杭州)股权投资合 伙企业(有限合伙)：4.96%
中国龙工公司 [注]	港股上市公司 /龙工集团	2004-05-11	200,000.00 万港 元	倪银英：56.03% Citigroup Inc.：4.97%
珍晟工程公司	外资企业/珍 晟产业	2018-04-08	3,000 万美元	珍晟产业(烟台)有限公司：60% JINSUNG CH Co.,LTD：40%
昆山林克公司	私营企业/威 骏贸易	2010-11-30	2,000 万元人民 币	昆山市三建模具机械有限公 司：100%

[注]中国龙工公司为境外注册主体，无法获得其工商信息，故以其母公司中国龙工控股有限公司为主体进行列示说明

经核实，公司主要客户与公司及董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在其他利益安排。

(五) 说明公司上市前后的收入确认等会计政策，以及减值计提等相关会计估计是否发生重大变化，公司是否存在跨期调节利润的情形

上市前后主要会计政策与会计估计及其变化情况

会计政策 /会计估计	上市前	上市后	变化情况
收入确认	(1)收入确认原则：于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。 (2)收入计量原则：① 公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价		无变化

会计政策 /会计估计	上市前	上市后	变化情况
	<p>金额, 不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。② 合同中存在可变对价的, 公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数, 但包含可变对价的交易价格, 不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。③ 合同中存在重大融资成分的, 公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额, 在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日, 公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的, 不考虑合同中存在的重大融资成分。④ 合同中包含两项或多项履约义务的, 公司于合同开始日, 按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例, 将交易价格分摊至各单项履约义务。</p> <p>(3) 收入确认的具体方法: 公司主要经营活动为链轨节、销套、支重轮等工程机械零部件的研发、生产和销售。属于在某一时刻履行履约义务。公司收入确认的具体方法如下:</p> <p>国内销售的, 针对货到签收的, 公司负责发货并运输, 产成品发出到达对方指定地点, 经客户验收并获取签收单据后确认收入; 针对货到领用的, 公司负责发货并运输, 产成品发出到达客户指定第三方仓库, 经客户领用并获取对账单据后确认收入。国外销售的, 公司主要采用 FOB(船上交货) 方式出口, 公司以产品完成报关手续作为收入确认时点, 并以报关单、提单为依据确认收入。</p>		
应收款项减值	<p>(1) 按信用风险特征组合计提预期信用损失的应收款项和合同资产: 对于应收银行承兑汇票、应收账款——账龄组合、其他应收款——账龄组合均参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 编制其他应收款账龄与预期信用损失率对照表, 计算预期信用损失, 对于应收账款——单项金额不重大但单项计提坏账准备组合, 根据公司期末账面余额与未来可回收金额的差额计算预期信用损失;</p> <p>(2) 账龄组合的账龄与预期信用损失率: 1 年以内为 5%、1-2 年为 20%、2-3 年为 50%、3 年以上为 100%;</p> <p>(3) 按单项计提预期信用损失的应收款项和合同资产的认定标准: 对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产, 公司按单项计提预期信用损失。</p>		无变化
存货跌价政策	<p>资产负债表日, 存货采用成本与可变现净值孰低计量, 按照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。</p>		无变化

由上表可知, 公司上市前后的收入确认等会计政策与减值计提等相关会计估计未发生变化, 公司不存在通过调节会计政策及会计估计调节利润的情形。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述情况, 我们主要实施了以下审计程序:

(1) 我们获取了公司的内控制度,了解和评价与销售与收款相关的内部控制设计,并测试相关控制运行的有效性;

(2) 访谈公司销售负责人和财务负责人,了解公司的销售模式、与客户的合作模式以及不同销售模式的收入确认方式是否发生变化,分析是否存在新业务模式的出现,并分析相关销售模式下收入确认方式的合理性;

(3) 获取公司与主要客户签订的销售合同/订单,并将销售合同中与控制权转移、产品交付、货款结算等关键合同条款与《企业会计准则》相关规定对比分析,判断客户在何时取得相关产品的控制权,复核公司工程机械零部件产品收入确认的具体方法是否符合企业会计准则规定;同时,查阅同行业上市公司收入确认方式,将公司不同模式收入确认的具体方法与同行业上市公司进行比较是否存在差异,存在差异的同时分析差异的合理性;

(4) 对公司的营业收入和期末应收账款进行函证确认,针对存在特殊情况或者异常客户,考虑对合同条款等内容同步进行函证;

(5) 获取公司 2021 年度至 2023 年度的合并口径的收入成本表,分析分月、分大类、分产品及分客户的收入及毛利率变动情况,结合产品销售价格及成本构成及其变动情况,进一步分析收入及毛利率变动的合理性;

(6) 获取公司全年销售明细,实施收入细节测试,检查与收入确认相关的关键支持性文件的可靠性,复核收入确认完整、准确性;针对三一重工等寄售模式销售的,登录客户供应商系统导出领用结算明细与被审计单位账面的销售情况进行匹配分析;针对境外销售,获取出口报关数据及海关电子口岸数据,分析外销收入与海关电子口岸数据的匹配性,同时获取公司出口退税金额,分析出口退税金额与境外销售收入匹配情况,验证境外销售的真实性、收入确认的准确性;

(7) 检查资产负债表日前后销售和发货情况,关注是否存在销售异常波动情况;实施截止测试,结合资产负债表日前后的外部收入确认依据检查本期收入确认是否存在跨期情况;

(8) 对公司营业收入及毛利率变动情况按集团口径进行分析,获取主要客户的销售合同及销售回款情况,检查信用政策及其变化情况,对主要客户实施期后回款测试;

(9) 针对主要境内外客户,通过网络查询等公开渠道核查客户的基本情况,判断客户与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高及其他关联方之间是否存

在关联关系，是否存在其他利益安排等因素；

(10) 访谈财务负责人，了解公司上市前后的收入确认等会计政策以及应收款项坏账准备等相关会计估计是否发生重大变化，将了解到的情况与公司实际执行的情况以及同行业可比公司进行对比分析，并结合检查程序核实上市前后的会计政策及其变动情况，分析会计政策及会计估计是否具有一致性和可比性；

(11) 复核公司收入确认等重要会计政策及应收款项坏账准备等主要会计估计，按照确定的会计政策和会计估计对相关财务数据进行重新计算，进一步核实收入确认的真实性及资产减值准备计提的准确性，核实是否存在为实现上市调节利润的情形；

(12) 通过公开渠道查询基建和房地产累计投资变动情况及挖掘机产销量数据，了解工程机械行业整体变动趋势及同行业可比公司、下游主机厂经营业绩变动情况，对比分析公司与收入相关的各项经营指标的变动趋势及合理性，变动趋势不一致的，分析差异的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司自上市以来经营业绩持续下滑特别是 2023 年度出现亏损的原因主要系受到工程机械行业特别是挖掘机产品整体产量下滑影响及行业竞争加剧影响，与行业变动趋势一致，具有合理性；

(2) 报告期内毛利率大幅下滑的主要原因系客户降价及固定成本分摊增加所致，具有合理性；

(3) 公司向前五名客户销售集中度高的原因系公司下游行业工程机械行业集中度较高所致，公司客户集中度较高符合国内工程机械行业特征，与公司同属于锻造行业的可比上市公司存在差异，与下游行业与客户结构类似的可比上市公司不存在差异，具有合理性；

(4) 公司对三一重工公司和徐工机械公司存在重大依赖，但对其依赖性逐步弱化；

(5) 近三年前十大客户中，除昆山林克公司、珍晟工程公司、陕西中联公司及青岛现代公司销售有所变动外，其他主要客户均较为稳定；

(6) 公司主要客户与公司及董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在

其他利益安排；

(7) 公司上市前后的收入确认等会计政策与减值计提等相关会计估计未发生重大变化，不存在跨期调节利润的情形。

二、关于应收账款

年报显示，你公司期末应收账款账面余额 29,531.94 万元，占当期营业收入 60.08%，占比较去年同期上升近 17 个百分点。报告期内坏账准备计提比例为 5.37%，与 2022 年度持平。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额占比 90.05%，其中应收三一重工股份有限公司（以下简称“三一重工”）、徐州徐工履带底盘有限公司（以下简称“徐州徐工”）账款占比分别为 43.22%、34.25%。

请你公司：

(1) 结合报告期内信用政策、结算方式等，说明在营业收入大幅下滑的背景下，应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因及合理性，并说明近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况是否发生重大变化；

(2) 结合同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化及欠款方财务状况，说明你公司期末坏账准备的计提是否充分；

(3) 结合 2022 年度应收三一重工、徐州徐工应收账款余额及占比情况，以及向两家公司的销售情况，说明报告期内应收三一重工、徐州徐工应收账款占比较高的原因及合理性，并结合期后回款情况，说明对其应收账款坏账准备的计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第二条）

(一) 结合报告期内信用政策、结算方式等，说明在营业收入大幅下滑的背景下，应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因及合理性，并说明近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况是否发生重大变化

1. 销售模式、结算方式及其变动情况

客户名称	2023 年度		2022 年度		变化情况	
	销售模式	结算方式	销售模式	结算方式	销售模式	结算方式
三一重工公司	直销	商业承兑	直销	电汇、商业承兑	无变化	有变化

客户名称	2023 年度		2022 年度		变化情况	
徐工机械公司	直销	承兑汇票、电汇	直销	承兑汇票、电汇	无变化	无变化
爱迪姆公司	直销	电汇或承兑汇票	直销	电汇或承兑汇票	无变化	无变化
山推股份公司	直销	电汇	直销	电汇	无变化	无变化
青岛现代公司	直销	电汇	直销	电汇	无变化	无变化
双威大昌公司	直销	电汇	直销	电汇	无变化	无变化
湖北三胜公司	直销	电汇、汇票、银行承兑	直销	电汇、汇票、银行承兑	无变化	无变化
陕西中联公司	直销	银行承兑	直销	银行承兑	无变化	无变化
柳工机械公司	直销	货款的 60%以银行 6 个月承兑汇票支付, 剩余的 40%通过银行转账支付	直销	货款的 60%以银行 6 个月承兑汇票支付, 剩余的 40%通过银行转账支付	无变化	无变化
中国龙工公司	直销	承兑汇票	直销	承兑汇票	无变化	无变化
珍晟工程公司	直销	电汇	直销	电汇	无变化	无变化

由上表可知, 公司前十大客户本期销售模式及结算方式与上期相比无变化, 具体信用期变动分析详见二(一)2 之说明。

2. 前十大客户信用政策及变化情况

客户名称	2023 年信用期	2022 年信用期	变化情况
三一重工公司	货到买方验收合格且卖方按合同开具约定税率的增值税专用发票在买方入账后, 买方于第 1 个月内按 8 个月三一金票方式支付 100% 货款	货到买方验收合格且卖方按合同开具约定税率的增值税专用发票在买方入账后, 买方于第 1 个月内按 4 个月商业承兑(含电子商业承兑)支付 100% 货款(2022 年 7-9 月份); 货到买方验收合格且卖方按合同开具约定税率的增值税专用发票在买方入账后, 买方于第 1 个月内按 8 个月商票方式支付 100% 货款(2022 年 10-12 月份)	有变化
徐工机械公司	货到验收合格后, 出卖人按买受人要求开具相应款项的增值税发票, 从出卖人提供的发	货到验收合格后, 出卖人按买受人要求开具相应款项的增值税发票, 从出卖人提供的发	无变化

客户名称	2023 年信用期	2022 年信用期	变化情况
	票入买受方财务之日期起(次次次)月, 以承兑汇票、电汇或支票的方式支无变化付	票入买受方财务之日期起(次次次)月, 以承兑汇票、电汇或支票的方式支付	
爱迪姆公司	60 天	60 天	无变化
山推股份公司	乙方根据当月甲方实际收货的情况开具国家规定税率的全额增值税专用发票交甲方, 甲方核对无误且对相应货物验收合格后挂账, 甲方财务挂账后 3 月内付款	乙方根据当月甲方实际收货的情况开具国家规定税率的全额增值税专用发票交甲方, 甲方核对无误且对相应货物验收合格后挂账, 甲方财务挂账后 3 月内付款	无变化
青岛现代公司	甲方收到乙方开具的增值税发票后于次月 1 日起 45 日内以银行人民币电汇的方式支付	甲方收到乙方开具的增值税发票后于次月 1 日起 45 日内以银行人民币电汇的方式支付	无变化
双威大昌公司	乙方在收到甲方开具的发票后 45 天内付款	乙方在收到甲方开具的发票后 45 天内付款	无变化
湖北三胜公司	货物经验收合格, 需方收到供方提供的增值税发票 60 天后支付。实际支付款项为扣除当月办理的索赔款项后的余款。电汇、汇票、银行承兑或双方可接受的方式结算	货物经验收合格, 需方收到供方提供的增值税发票 60 天后支付。实际支付款项为扣除当月办理的索赔款项后的余款。电汇、汇票、银行承兑或双方可接受的方式结算	无变化
陕西中联公司	自本合同签定之日起发生的买卖业务, 买方于产品验收合格并收到卖方全额增值税专用发票(税率 13%)挂账_2 个月, 按买方对卖方的月度绩效考核结果支付质量保证金款项除外的货款, 买方按银行承兑方式结算货款	自本合同签定之日起发生的买卖业务, 买方于产品验收合格并收到卖方全额增值税专用发票(税率 13%)挂账_2 个月, 按买方对卖方的月度绩效考核结果支付质量保证金款项除外的货款, 买方按银行承兑方式结算货款	无变化
柳工机械公司	货到验收合格并在买方收到卖方合格发票报账后 75 天内付款。产品全部货款的 60%以银行 6 个月承兑汇票支付, 剩余的 40%通过银行转账支付到卖方账户	货到验收合格并在买方收到卖方合格发票报账后 75 天内付款。产品全部货款的 60%以银行 6 个月承兑汇票支付, 剩余的 40%通过银行转账支付到卖方账户	无变化
中国龙工公司	货到验收合格后, 乙方按甲方确认的产品数量和结算价格开局增值税发票, 甲方收到乙方开具的发票且入账后 90 天向乙方支付货款, 以承兑汇票的方式支付货款	货到验收合格后, 乙方按甲方确认的产品数量和结算价格开局增值税发票, 甲方收到乙方开具的发票且入账后 90 天向乙方支付货款, 以承兑汇票的方式支付货款	无变化
珍晟工程公司	收到发票后 60 天内以电汇方式付款, 税率 13%	收到发票后 60 天内以电汇方式付款, 税率 13%	无变化

由上表可知, 除三一重工公司 2023 年度信用政策有变化外, 其他主要客户信用政策与上期相比无变化。

3. 在营业收入大幅下滑的背景下, 应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因及合理性

应收账款构成及占收入比例较变动情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2023. 12. 31	2022. 12. 31	变动 (%)
营业收入	49,068.50	70,237.98	-30.14
应收账款余额	29,531.94	30,404.23	-2.87
应收账款占收入比例(%)	60.19	43.29	16.90
应收账款债权凭证余额	13,810.06	11,892.90	16.12
剔除应收账款债权凭证后余额	15,721.88	18,511.33	-15.07
剔除应收账款债权凭证后余额占收入比例 (%)	32.04	26.36	5.69
宏英智能公司应收账款占收入比例 (%)	38.92	28.67	10.25

公司 2023 年度营业收入为 49,068.50 万元，应收账款期末余额占营业收入的比例为 60.19%，2022 年度营业收入为 70,237.98 万元，应收账款期末余额占营业收入的比例为 43.29%，营业收入较上期下降 30.14%，应收账款期末余额占营业收入的比例增长 16.90%，剔除应收账款债权凭证后余额占收入比例增长 5.69%。与公司下游行业与客户结构类似的可比上市公司宏英智能公司变动情况一致。

公司应收账款占收入比例变动与营业收入变动趋势不一致的主要原因系部分客户存在应收账款逾期及三一重工公司信用政策变化所致。一方面，徐工机械公司等由于内部文件传递、付款审批等原因，导致 1,899.02 万元货款存在延期支付的情形；另一方面，由于受工程机械行业处于下行调整期影响，客户将资金压力向上游供应商传导，如公司第一大客户三一重工公司对公司改变了结算方式，由 2022 年度到票后于第 1 个月内现汇结算（2022 年 1-6 月份）、4 个月三一金票结算（2022 年 7-9 月份）、8 个月三一金票结算（2022 年 10-12 月份）方式，在 2023 年度统一变更为到票后于第 1 个月内按 8 个月三一金票方式结算，相应导致公司 2023 年年末三一重工公司的结算周期延长了 120 天左右。

4. 近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况是否发生重大变化

近三年期末应收账款余额前五名情况如下：

客户名称	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31	备 注

客户名称	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31	备 注
三一重工公司	12,764.40	6,214.73	4,832.82	近三年应收账款前五名
徐工机械公司	10,114.30	15,990.33	7,744.79	近三年应收账款前五名
山推股份公司	1,908.00	2,219.42	1,723.26	近三年应收账款前五名
爱迪姆公司	1,416.07	2,640.32	2,946.83	近三年应收账款前五名
青岛现代公司	390.58	108.66	1.05	2023年应收账款前五名
陕西中联公司	316.84	613.87	267.06	2022年应收账款前五名
珍晟工程公司	297.33	454.08	800.70	2021年应收账款前五名

由上表可知，近三年按欠款方归集的期末余额前五名中除第五名客户存在变化外，其他客户应收账款余额排名无变化。公司 2023 年末、2022 年末及 2021 年末应收账款余额前五名余额分别为 26,593.36 万元、27,678.67 万元及 18,048.40 万元，占各期期末应收账款余额比例分别为 90.05%、91.04%及 84.74%。近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况未发生重大变化。

（二）结合同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化及欠款方财务状况，说明你公司期末坏账准备的计提是否充分

考虑到公司的下游客户主要为工程机械行业，故选取申万三级工程机械器件公司及下游客户同为三一重工公司的宏英智能公司进行比较分析，同时由于金道科技公司主营业务为各类叉车等工业车辆变速箱的研发、生产及销售，所属客户结构及行业领域与公司不可比，故未予以纳入进行比较。

1. 同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化

（1）除单项计提坏账的情况外，同行业可比上市公司的坏账计提政策主要如下：

证券代码	证券名称	账龄						
		3个月以内	3个月-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
601100.SH	恒立液压	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
603638.SH	艾迪精密	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
605389.SH	长龄液压	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
001239.SZ	永达股份	1.00%	1.00%	11.00%	75.00%	100.00%	100.00%	100.00%

300718.SZ	长盛轴承		5.00%	15.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
301079.SZ	邵阳液压	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
301161.SZ	唯万密封	注 1						
301446.SZ	福事特	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
001266.SZ	宏英智能	5.00%	5.00%	20.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%
同行业平均水平		4.43%	4.50%	12.00%	38.13%	62.50%	86.25%	100.00%
001226.SZ	拓山重工	5.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注 1]唯万密封坏账政策并未明确说明该各个账龄的计提比例，对优质客户信用组合按预期信用损失率计提坏账准备的总体计提比例为 3.29%，对一般客户信用组合按预期信用损失率计提坏账准备的总体计提比例为 7.75%

(2) 同行业可比上市公司的坏账计提比例如下：

单位：人民币万元

证券代码	证券名称	坏账准备	应收账款余额	计提比例	其中单项计提金额	剔除单项计提后计提比例
601100.SH	恒立液压	7,089.65	131,599.65	5.39%	474.88	5.04%
603638.SH	艾迪精密	4,339.20	79,511.66	5.46%		
605389.SH	长龄液压	1,744.78	33,244.46	5.25%	44.23	5.12%
001239.SZ	永达股份	1,455.50	53,705.15	2.71%	618.70	1.58%
300718.SZ	长盛轴承	232.93	25,619.85	0.91%		
301079.SZ	邵阳液压	3,069.87	24,542.34	12.51%	623.77	10.43%
301161.SZ	唯万密封	1,921.48	29,251.24	6.57%	316.05	5.57%
301446.SZ	福事特	727.15	13,182.05	5.52%		
001266.SZ	宏英智能	978.32	15,578.67	6.28%		
同行业平均水平		-	-	5.62%		5.55%
001226.SZ	拓山重工	1,587.00	29,531.94	5.37%	46.25	5.65%

(3) 同行业可比公司应收账款周转天数

证券代码	证券名称	应收账款周转天数	
		2023 年度	2022 年度
601100.SH	恒立液压	47.22	48.84
603638.SH	艾迪精密	107.59	91.74

605389.SH	长龄液压	144.56	125.61
001239.SZ	永达股份	171.76	97.66
300718.SZ	长盛轴承	81.36	82.52
301079.SZ	邵阳液压	273.68	216.45
301161.SZ	唯万密封	257.03	210.75
301279.SZ	金道科技	62.61	64.72
301446.SZ	福事特	106.91	86.76
001266.SZ	宏英智能	27.31	89.68
同行业平均水平		128.00	111.47
001226.SZ	公司	208.13	125.51

注：数据取自各公司年度报告数据

由上可知，公司应收账款坏账计提比例高于同行业水平，周转天数亦高于同行业水平，这主要是由于公司主要客户三一重工公司延长信用结算期所致。

2. 欠款方财务状况

单位：人民币亿元

证券代码	证券名称	流动比率 (%)	速动比率 (%)	资产负债率 (%)	经营活动现金净流量	现金比率 (%)
600031.SH	三一重工	1.79	1.06	54.25	57.08	53.15
000425.SZ	徐工机械	1.29	0.82	64.51	35.71	27.11
000157.SZ	中联重科	1.56	0.89	54.79	27.13	35.28
000528.SZ	柳工	1.49	0.93	61.36	16.29	47.07
000680.SZ	山推股份	1.40	1.01	56.34	3.49	47.36

注：数据取自各公司年度报告数据

根据可以查询到公开数据的客户信息来看，公司主要客户 2023 年度相关偿债比率良好，经营活动现金流量较为充足。

3. 期末坏账准备的计提是否充分

同行业可比公司坏账计提情况详见二(二)1 之说明。

综上，公司坏账准备计提较为充分。从公司主要欠款方的财务状况来看，公司主要客户均为知名工程机械生产企业，客户企业背景中上市公司、国有企业居多，其资金实力、经营状况及财务状况均较为优秀，出现货款不能收回的可能性较小。

综上，公司期末坏账准备的计提较为充分。

(三) 结合 2022 年度应收三一重工、徐州徐工应收账款余额及占比情况，以及向两家公司的销售情况，说明报告期内应收三一重工、徐州徐工应收账款占比较高的原因及合理性，并结合期后回款情况，说明对其应收账款坏账准备的计提是否充分

1. 三一重工公司、徐州机械公司应收账款余额及占比情况，以及向两家公司的销售情况

单位：人民币万元

客户名称	2023. 12. 31/2023 年度				
	应收余额	余额占比	销售收入	收入占比	应收余额/销售收入
三一重工公司	12,764.40	43.22	16,019.03	32.65	79.68
徐工机械公司	10,114.30	34.25	11,507.96	23.45	87.89

(续上表)

客户名称	2022. 12. 31/2022 年度				
	应收余额	余额占比	销售收入	收入占比	应收余额/销售收入
三一重工公司	6,214.73	20.44	32,420.11	46.16	19.17
徐工机械公司	15,990.33	52.59	15,642.04	22.27	102.23

2. 报告期内应收三一重工、徐州徐工应收账款占比较高的原因及合理性

报告期内，公司大客户占比较高，其中三一重工公司及徐工机械公司分别为公司第一大客户和第二大客户。2023 年度，三一重工公司及徐工机械公司收入占比分别为 32.65%及 23.45%，2022 年度，三一重工公司及徐工机械公司收入占比分别为 46.16%及 22.27%。公司报告期内应收三一重工、徐州徐工应收账款占比较高系所处行业特征所致。

公司产品主要运用于工程机械领域，且以挖掘机为主，而国内工程机械行业集中度相对较高，且多为规模较大的企业，无论是全球市场还是中国市场，工程机械领域的行业集中度均较高。2023 年度及 2022 年度，公司前十大客户销售收入占主营业务收入比重均超过 90%，主要客户为三一重工公司和徐工机械公司等，该些客户均为中国或全球工程机械企业中规模排名靠前的大型工程机械制造商。根据《中国工程机械》杂志公布的“2023 全球工程机械制造商 50 强榜单”，公司第一大客户三一重工公司及公司第二大客户徐工机械公司均为 2023 全球工程

机械十强企业，市场份额较高。

在下游客户结构与公司相似的公司中，宏英智能公司主要应用于移动机械与专用车辆细分行业中的汽车起重机、履带起重机、挖掘机市场，主要客户为三一重工公司、徐工机械公司及中联重科公司等行业龙头。根据其 2023 年年报数据，宏英智能公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额占比为 76.49%，同公司一致，符合行业特征。

综上，公司下游行业为工程机械行业，工程机械行业集中度较高，公司主要客户均为大型工程机械企业，公司主要客户三一重工公司、徐州机械公司应收账款占比较高符合工程机械行业特点，具有商业合理性。

3. 结合期后回款情况，说明对其应收账款坏账准备的计提是否充分

应收账款期后回款情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	应收账款构成				期末开票余额 期后回款情况
	应收账款余额	其中：应收账款 债权凭证	其中：暂估 余额	其中：开票余 额	
三一重工公司	12,764.40	9,375.27	1,430.37	1,958.76	1,958.76
徐工机械公司	10,114.30	4,400.00	1,718.29	3,996.01	3,996.01

三一重工公司货款结算约定为：货到买方验收合格且卖方按合同开具约定税率的增值税专用发票在买方入账后，买方于第 1 个月内按 8 个月三一金票方式支付 100% 货款。徐工机械公司货款结算约定为：货到验收合格后，出卖人按买受人要求开具相应款项的增值税发票，从出卖人提供的发票入买受方财务之日期起（次次次）月，以承兑汇票、电汇或支票的支付。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收三一重工公司余额为 12,764.40 万元，其中应收账款债权凭证金额 9,375.27 万元，系三一重工公司已与公司进行货款结算但尚未到期的“三一金票”；暂估金额 1,430.37 万元中期后实现开票金额 1,401.02 万元；公司按合同开具约定税率的增值税专用发票的应收账款金额为 1,958.76 万元，均已在期后完成回款，回款形式为“三一金票”及商业承兑汇票，其中“三一金票”金额 1,958.52 万元，商业承兑汇票金额 0.24 万元。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收徐工机械公司余额为 10,114.30 万元，其中应收账款债权凭证金额 4,400.00 万元，系徐工机械公司已与公司进行货款结算但尚未到期的“徐工融票”；暂估金额 1,718.29 万元中期后实现开票金额

1,402.80 万元；公司按合同开具约定税率的增值税专用发票的应收账款金额为 3,996.01 万元，均已在期后完成回款，回款方式为电汇及“徐工融票”，其中“徐工融票”金额 2,486.95 万元，电汇金额 1,200.00 万元，银行承兑汇票 309.06 万元。

公司对所有客户的应收账款均按照以预期信用损失为基础进行减值处理并确认损失准备，三一重工公司及徐工机械公司期末应收账款开票部分期后均已完成回款，对其应收账款坏账准备的计提较为充分。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下审计程序：

(1) 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解公司的信用政策、结算方式以及应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因，并分析其合理性；

(2) 获取近三年应收账款明细表，分析应收账款构成及变动情况，并分析应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因；

(3) 对比分析近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款变动情况并分析变动的合理性；

(4) 通过信息披露平台查询同行业可比公司年报信息，查询同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化情况并与公司相关信息进行对比分析；

(5) 比较分析了公司与同行业公司的应收账款坏账政策的计提标准、计提金额，分析公司期末应收账款坏账准备计提的充分性及合理性；

(6) 检查主要客户期后应收账款回款情况，核实是否存在逾期货款。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 应收账款占收入比例较去年同期大幅上升的原因系部分客户存在应收账款逾期及三一重工公司信用政策变化所致，具有合理性；

(2) 近三年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况未发生重大变化；

(3) 结合同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化及欠款方财务状况，公司期末坏账准备的计提较为充分；

(4) 报告期内应收三一重工、徐州徐工应收账款占比较高的原因系所处行业

特征所致，具有合理性；

(5) 公司对所有客户的应收账款均以预期信用损失为基础进行减值处理并确认损失准备，结合三一重工公司及徐工机械公司期末应收账款期后回款情况，公司对其应收账款坏账准备的计提较为充分。

三、关于预付账款

年报显示，公司预付账款期末余额 3,848.57 万元，同比增长 53%，期末预付款项账龄主要在一年以内。按预付对象归集的期末余额前五名的预付款合计 3,273.51 万元，占比 85.06%。

请你公司：

(1) 说明期末预付款的主要构成，同比大幅度上升的主要原因、合理性及必要性；

(2) 说明前五名预付款的基本情况，包括发生时间、金额、交易背景、期后结算情况，对手方及其关联方是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人（如有）存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明是否构成控股股东或其他关联方非经营性资金占用，如否，请说明具体原因及理由。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。（问询函第三条）

(一) 说明期末预付款的主要构成，同比大幅度上升的主要原因、合理性及必要性

1. 期末预付款构成

单位：人民币万元

款项性质	期末余额	占比（%）	构成
货款	3,737.64	97.12	其中钢材款 3,601.94 万元，其他配件款等 130.33 万元
费用款	110.92	2.88	其中天然气费用 92.72 万元，其他各类费用款 18.20 万元
合计	3,848.57	100.00	

截至 2023 年 12 月 31 日，公司预付账款期末余额 3,848.57 万元，预付账款构成主要系预付上游钢厂钢材款及其他货款 3,737.64 万元，占比 97.12%，天然气等各类费用款项 110.92 万元，占比 2.88%。

2. 期末预付款大幅上升的主要原因、合理性及必要性

期末预付款构成两期对比情况

单位：人民币万元

款项性质	2023. 12. 31	2022. 12. 31	变动
货款	3, 737. 64	2, 479. 75	1, 257. 89
费用款	110. 92	30. 46	80. 46
合计	3, 848. 57	2, 510. 20	1, 338. 37

预付账款期末余额大幅增加主要系预付钢材款增加所致。公司预付款主要为预付钢材采购款，预付钢材款增加的原因系从2023年10月末开始，钢材市场价格呈现出向上趋势，公司采购部门对钢材市场后市行情也持看涨的态度，同时考虑到春节放假前后的生产备货需要，公司在钢材价格相对较低的时候于年末增加了钢材备货。

(二) 说明前五名预付款的基本情况，包括发生时间、金额、交易背景、期后结算情况，对手方及其关联方是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人（如有）存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明是否构成控股股东或其他关联方非经营性资金占用，如否，请说明具体原因及理由

1. 期末前五名预付款情况

单位：人民币万元

供应商名称	款项性质	期末余额	占比（%）
大冶特殊钢有限公司 (大冶特钢公司)	钢材款	1, 191. 14	30. 95
长沙帝联工控科技有限公司 (长沙帝联公司)	钢材款	696. 26	18. 09
淮北矿业信盛国际贸易有限公司 (淮北矿业公司)	钢材款	606. 05	15. 75
芜湖新兴铸管有限责任公司 (芜湖新兴公司)	钢材款	542. 96	14. 11
江苏永钢集团有限公司 (江苏永钢公司)	钢材款	237. 10	6. 16
合计		3, 273. 51	85. 06

期末预付款前五名预付款余额 3, 273. 51 万元，占预付账款比例为 85. 06%，期末预付款前五名均系钢材供应商。

2. 期末前五名预付款发生时间、金额、交易背景、期后结算情况

单位：人民币万元

供应商	预付账款	付款时间	对应合同	交易背景	截至回复日 结算金额
大冶特钢公司	1,191.14	2023年10月 -2023年12月	QR/C070403-01	生产备货 需要	1,370.32
长沙帝联公司	696.26	2023年11月 -2023年12月	DL202311240008 DL202309260012	生产备货 需要	677.13
淮北矿业公司	606.05	2023年10月 -2023年12月	20231227001、 20231215002、 20231023001、 20231005001、 20230925001、 20230808002、 20230711006	生产备货 需要	969.00
芜湖新兴公司	542.96	2023年12月	B3B12K B3B15X B3CONZ	生产备货 需要	700.58
江苏永钢公司	237.10	2023年12月	A2102-2311-00046-BZ A2102-2303-00004-BZ	生产备货 需要	218.64[注]
合计	3,273.51				3,910.65

[注]包含期后钢材款退回金额 9.67 万元

公司期末前五名预付款共计 3,273.51 万元，期末前五名预付款发生时间均在 2023 年 10 月至 2023 年 12 月。公司期末预付货款均系生产用钢材备货需要，截至本专项说明回复日，期后实际结算或提货金额共计 3,935.67 万元。

3. 对手方及其关联方是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人（如有）存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明是否构成控股股东或其他关联方非经营性资金占用，如否，请说明具体原因及理由

期末前五名预付款对手方基本信息如下：

供应商名称	企业性质	成立时间	实缴资本	主要经营业务	股权结构	业务往来背景
大冶特钢公司	国有控股	2007-03-09	207,218.53 万元人民币	黑色、有色金属 冶炼、压延加 工；生产、销售 高温合金材料、 耐蚀合金材料、 等	江阴兴澄特种 钢铁有限公司： 100%	大冶特钢公司主动 寻求与公司的合作， 其钢材价格有优势
长沙帝联公司	三一集团 下属企业	2018-05-28	20,000.00 万元人民币	金属材料制造 及钢材贸易	三一集团有限 公司：100%	长沙帝联公司通过 三一重工公司向公 司推介其钢贸业务， 其钢材价格有优势
淮北矿业公司	国有控股	2010-04-16	10,000.00 万元人民币	金属材料销售 等	淮北矿业股份 有限公司：100%	为芜湖新兴公司钢 材贸易商，通过芜 湖新兴公司向公司 推介其钢贸业务， 可为公司采购芜 湖新兴公司的钢 材提供资金垫付 及提供钢材

						堆存场地
芜湖新兴公司	国有控股	2003-04-17	45,000.00 万元人民币	黑色金属铸造； 钢、铁冶炼；金 属材料销售等	新兴铸管股份 有限公司：100%	芜湖新兴铸管主动 找到公司寻求合作， 其地理位置较近，与 公司有合作优势
江苏永钢公司	私营企业	1994-01-31	190,000.00 万元人民币	钢铁冶炼；金属 材料购销等	张家港市永润 投资发展有限 公司：32.3368% 江苏沙钢集团 有限公司： 15.7895% 张家港市永投 发展有限公 司：7.8947% 张家港市永丰 投资发展有限 公司：5.5579% 张家港市永南 投资发展有限 公司：4.7368%	江苏永钢公司主动 寻求合作。其地理位 置较近，也有价格优 势

报告期内，期末前五名预付款对手方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及上述关联方不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

公司控股股东及实际控制人为徐杨顺，徐杨顺与公司期末前五名预付款对手方不存在关联关系，公司报告期内也不存在与徐杨顺发生非经营性资金往来的情况，不构成控股股东或其他关联方非经营性资金占用。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

（1）我们获取了公司的相关内控制度，了解和评价与采购与付款相关的内部控制设计，并测试相关控制运行的有效性；

（2）我们对公司采购负责人进行了访谈，了解公司与主要供应商在报告期内的合作情况、公司的采购策略以及期末预付款大幅增加的原因及合理性；

（3）我们通过公开渠道查询公司报告期内主要供应商的股权结构等基本情况信息，与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及上述关联方匹配核对是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

（4）我们对主要供应商实施函证程序，确认预付账款期末余额的真实性及准确性，并对函证的全过程进行控制。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 期末预付款的主要构成为预付钢材款，同比大幅度上升的主要原因系钢材价格低位及生产备货需要，具备合理性及必要性；

(2) 期末前五名预付款对手方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人及上述关联方不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，也不存在控股股东或其他关联方非经营性资金占用的情况。

四、关于存货及存货跌价准备

年报显示，你公司期末存货余额 10,178.70 万元，较期初上升 7.78%，计提的存货跌价准备余额为 738.68 万元，计提比例 6.76%，较去年上升 3.5 个百分点。从具体构成看，期末原材料及库存商品分别较期初增加 51.17%、28.55%。公司报告期内转回存货跌价准备 270.17 万元，其中库存商品转回存货跌价准备 194.80 万元。季报显示，你公司 9 月末存货余额 7,025.75 万元，较期初下降 25%。

请你公司：

(1) 说明在三季度末存货余额大幅下降的情况下，年末存货余额上升的原因及合理性，并结合存货类别、用途、库龄、相关产品的销售价格、同行业可比公司计提情况等，说明存货跌价准备计提的充分性；

(2) 说明期末原材料、库存商品较期初大幅增加的主要原因及合理性，库存商品跌价准备转回或转销原因、跌价准备的计提时间，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第四条）

(一) 说明在三季度末存货余额大幅下降的情况下，年末存货余额上升的原因及合理性，并结合存货类别、用途、库龄、相关产品的销售价格、同行业可比公司计提情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

1. 年末存货余额上升的原因及合理性

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货余额 10,917.38 万元，较期初增长 11.82%，存货跌价准备 736.68 万元，较期初增长 131.55%，存货账面价值 10,178.70 万元，较期初增长 7.78%。存货余额增长主要系原材料备货增加 844.09 万元及从徐工机械公司购入链轨总成 1,121.87 万元所致，期末原材料、库存商品较期初

大幅增加的主要原因分析详见四（二）1 之说明。

2. 存货的主要类别、用途、库龄情况

截至 2023 年 12 月 31 日，分类别存货信息如下：

单位：人民币元、KG

存货类别	结存金额	结存重量	1 年以内金额	1 年以上金额	用途
库存商品	55,776,654.21	5,586,517.85	48,154,271.98	7,622,382.23	对外出售
原材料[注]	22,120,956.99	5,675,264.01	20,274,976.56	1,845,980.43	生产持有
在产品	18,044,759.35	4,540,109.57	17,281,459.38	763,299.97	生产持有
委托加工物资	10,210,924.69	2,343,144.21	9,488,313.41	722,611.28	生产持有
合计	106,153,295.24	18,145,035.64	95,199,021.33	10,954,273.91	

[注]原材料结存不包含五金、劳保、包装物等

3. 相关产品的销售价格

公司主要客户相关产品销售价格变动情况详见一（一）3 之说明。

4. 同行业可比公司计提情况

考虑到公司的下游客户主要为工程机械行业，故选取申万三级工程机械器件公司进行比较分析，同时由于金道科技公司主营业务为各类叉车等工业车辆变速箱的研发、生产及销售，所属客户结构及行业领域与公司不可比，故未予以纳入进行比较。

单位：人民币亿元

证券代码	证券名称	跌价准备	存货余额	跌价计提比例
601100.SH	恒立液压	1.35	16.92	8.01%
603638.SH	艾迪精密	0.25	9.46	2.67%
605389.SH	长龄液压	0.08	1.92	4.25%
001239.SZ	永达股份	0.03	3.31	0.92%
300718.SZ	长盛轴承	0.11	2.00	5.42%
301079.SZ	邵阳液压	0.04	1.31	3.07%
301161.SZ	唯万密封	0.15	1.44	10.40%
301446.SZ	福事特	0.05	0.63	8.20%
同行业平均水平				5.37%

001226.SZ	公司	0.07	1.02	7.26%
-----------	----	------	------	-------

5. 存货跌价准备计提的充分性

公司存货库龄以1年以内为主，库龄相对较长的存货主要系库存商品和原材料。长库龄库存商品主要为部分小批量产品维修件，长库龄原材料主要为少量非通用钢材，公司会结合产品实际情况对长库龄产品进行改型加工，对于不能改型部分则结合废料结存情况进行清理。对于长库龄存货，公司期末会以废料价格作为可变现净值测算基础，并对长库龄产品计提存货跌价准备。

期末存货跌价准备增长较多主要系受到国内基础设施投资和房地产开发投资持续放缓及国内主要厂商挖掘机产量下滑影响，主要客户均出现不同程度的调价，由于主要客户产品订单量下滑较大，同时，由于产能不足导致产品分摊的单位固定成本增加较多，部分产品毛利率下降甚至出现负毛利，从而导致存货跌价准备计提增加。

综上所述，公司按照《企业会计准则》的规定进行存货跌价测试，结合同行业可比公司计提情况进行比较分析，公司存货跌价准备计提比例高于同行业，存货跌价准备计提充分。

(二) 说明期末原材料、库存商品较期初大幅增加的主要原因及合理性，库存商品跌价准备转回或转销原因、跌价准备的计提时间，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性

1. 期末原材料、库存商品较期初大幅增加的主要原因及合理性

期末原材料较期初大幅增加的主要原因系钢材备货增加导致，期末库存商品较期初大幅增加的主要原因系公司从徐工机械公司采购的链轨总成 1,121.87 万元导致，剔除该因素，两期库存商品结存金额变动较小。

(1) 原材料、库存商品变动情况如下：

单位：人民币万元

存货类别	期末结存金额	期初结存金额	变动额	变动率(%)
原材料	2,514.15	1,670.06	844.09	50.54
库存商品	5,577.67	4,243.64	1,334.02	31.44

截至2023年12月31日，原材料期末结存金额为2,514.15万元，较期初的1,670.06万元增长50.54%。期末原材料较期初大幅增加的主要原因系钢材备货增加导致。2022年11月初钢材价格处于年度相对低位，公司预计钢材价格后续

会进一步下降，存货备货不多，然而钢材价格在 2023 年一季度持续走高，由于对钢材后市价格走势判断不准，导致公司 2023 年一季度采购了较多的高价钢材。2023 年 10 月末钢材价格开始呈现上涨趋势，考虑到春节放假前后的生产备货需要，为保证钢材供货的及时性 & 生产连续性，公司结合对钢材价格后市行情情况，公司在 2023 年末增加了原材料备货，导致 2023 年末原材料期末余额大幅增加，具备合理性。

截至 2023 年 12 月 31 日，库存商品结存金额为 5,577.67 万元，较期初的 4,243.64 万元增长 31.44%。期末库存商品较期初大幅增加的主要原因系公司从徐工机械公司采购的链轨总成 1,121.87 万元所致，剔除从徐工机械公司采购的链轨总成后的库存商品结存金额为 4,455.80 万元，较期初的 4,243.64 万元增长 5.00%，库存商品结存金额变动较小。

(2) 链轨总成业务情况说明

1) 公司“四轮一带”产品零部件产品与链轨总成产品差异情况

公司目前的主要业务为“四轮一带”产品零部件，是链轨总成的组成部分，链轨节产品的功能系用于连接履带板进行传动，同时作为驱动轮前进的轨道，销套产品的功能系用于链轨节之间的连接部件，是定位套孔的连接件，销轴产品的功能系用于销套内孔的间隙配合件，是定位轴孔的连接。链轨总成产品是履带总成的组成部分，徐工机械公司将公司对其销售产品经过压装、打捆及泡漆等工序后生产成为履带总成产品，链轨总成的功能系用于推土机挖掘机行走部件以及输送设备的传动部件。公司产品与链轨总成产品关系详情如下：



2) 链轨总成业务背景

考虑到未来工程机械行业发展趋势，公司除继续深化与三一重工公司及徐工机械公司等国内外知名工程机械主机厂的业务合作外，公司亦想布局“四轮一带”产品的销售及修理修配业务。一方面，该业务有助于公司扩充销售渠道，增加公司收入规模、增厚利润，另一方面，也有助于公司产品向下游延伸，完善公司产品布局，增强竞争力。

故公司与徐工机械公司于 2023 年 11 月 22 日签订了《徐州徐工履带底盘有限公司区域代理协议》，徐工机械公司授权公司在安徽省范围内销售徐工机械公司生产的“四轮一带”产品，并为徐工机械公司提供代理区域内的用户售后服务。双方于 2023 年 11 月 22 日签订链轨总成买卖合同，合同约定公司向徐工机械公司采购链轨总成 2,006.22 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，公司向徐工机械公司实际采购的链轨总成 1,155.80 万元，公司对外销售链轨总成 33.93 万元，期末结转金额 1,121.87 万元。链轨总成商品销售占比较小的原因主要系“四轮一带”产品代理业务属于公司 2023 年四季度新增业务，由于新增业务前期市场开拓需要一定周期，导致 2023 年 12 月 31 日公司向徐工机械公司采购链轨总成存货大幅增加。随着公司对于链轨总成销售体系逐步完善，公司链轨总成商品销售逐步加快，截至本专项说明回复日，徐工链轨总成共实现销售 166.93 万元。

3) 链轨总成业务会计处理

公司对徐工机械公司存在既有销售又有采购的情形，具体表现为公司向徐工机械公司销售“四轮一带”产品零部件，同时，公司又从徐工机械公司采购“四轮一带”产品即链轨总成。徐工机械公司将公司对其销售的链轨节、销套及销轴等“四轮一带”产品零部件加密封圈等零部件通过生产压装生产成链轨总成产品，并销售给公司。基于谨慎性考虑，针对链轨总成代理业务采用净额法确认的原则，即销售给徐工机械公司的“四轮一带”产品零部件收入不确认收入，待链轨总成实现对外销售时再确认收入。具体会计处理如下：

公司向徐工机械公司销售“四轮一带”产品零部件时：

借：应收账款

 贷：主营业务收入

 应交税费-应交增值税-销项税额

借：主营业务成本

贷：库存商品-“四轮一带”产品零部件

“四轮一带”产品零部件实现回款时：

借：银行存款/应收票据/应收账款-应收账款债权凭证

贷：应收账款

公司从徐工机械公司采购链轨总成时：

借：库存商品-链轨总成

贷：应付账款/应收账款

公司对外销售链轨总成时：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税-销项税额

借：主营业务成本

贷：库存商品-链轨总成

链轨总成实现回款时：

借：银行存款/应收票据

贷：应收账款

每月末对“四轮一带”产品零部件产品收入及链轨总成收入进行调整：

借：主营业务收入（“四轮一带”产品零部件）

贷：主营业务成本（“四轮一带”产品零部件）

库存商品-链轨总成（差额）

对链轨总成计提存货跌价准备时：

借：资产减值损失

贷：存货跌价准备-库存商品-链轨总成

4) 链轨总成业务对财务数据的影响

公司从徐工机械公司购入的履带总成产品中使用到的公司的链轨节等零部件均为公司 2023 年度销售的。公司以前年度未与徐工机械公司存在链轨总成业务，本年度链轨总成业务涉及公司“四轮一带”产品零部件收入为 779.41 万元，占公司当期对徐工机械公司收入比例为 6.77%，占比很小。

基于谨慎性原则，公司对于链轨总成业务采用按照净额法确认收入，即公司销售给徐工机械公司的“四轮一带”产品零部件收入及对应的成本与总额法确认

相比均会减少，若链轨总成产品在购入当期未实现销售，则会导致后续会计期间收入成本数据增加。2023 年度，公司共计从徐工机械公司采购链轨总成 1,155.80 万元，其中链轨总成成本构成中涉及公司对其销售的链轨节等零部件产品对应价值为 779.41 万元，公司对该部分链轨节等零部件产品销售收入按照净额法确认，减少当期主营业务收入 779.41 万元，减少当期主营业务成本 727.57 万元，减少存货 51.84 万元。

由于链轨总成代理业务属于公司的新增业务，若后续市场渠道建设不顺利，由于从徐工机械公司采购的链轨总成确认为存货，则可能出现库存商品呆滞需要计提存货跌价准备的情况；若后续链轨总成对外销售价格低于采购价格，则会出现亏损销售的情况。同时，链轨总成实现对外销售之前会一直占用公司的流动资金，影响公司营运资金使用效率。公司已基于谨慎性原则，对上述存货足额计提减值准备。

故公司不存在通过链轨总成业务调节收入及利润的情形。

2. 库存商品跌价准备转回或转销原因、跌价准备的计提时间，结合转回的确定依据及其与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的合理性

(1) 库存商品存货跌价准备变动情况

单位：人民币元

项 目	金 额
期初数	2,100,917.94
本期计提	3,774,191.84
本期转销	1,947,994.74
期末数	3,927,115.04

公司库存商品存货跌价准备的测算过程及可变现净值的确定依据如下：

资产负债表日，库存商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个库存商品成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于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；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。

(2) 库存商品跌价准备转回的确定依据及其与计提时测算的差异情况

单位：人民币元

存货类别	期初计提金额	转销金额	未转销金额
链轨节	84,116.53	76,502.36	7,614.17
销套	276,226.84	213,546.56	62,680.28
支重轮	37,137.29	31,676.08	5,461.21
其他	1,703,437.28	1,626,269.74	77,167.54
小计	2,100,917.94	1,947,994.74	152,923.20

本期已将期初计提存货跌价准备的库存商品实现对外销售，相应转销存货跌价准备。公司本期共转销库存商品跌价准备 194.80 万元，本期转销的库存商品跌价准备计提时间均为期初计提，本期因库存商品实现对外销售转销的存货跌价准备与期初计提的库存商品存货跌价准备差异较小，主要原因系期初计提的存货跌价准备中以直接用于出售的库存商品为主，本期随着库存商品实现对外销售，其对应的存货跌价准备相应进行转销，故两者差异较小，前期存货跌价准备的计提合理。

综上所述，库存商品跌价准备转销依据及原因系期初计提存货跌价准备的库存商品实现对外销售、跌价准备的计提时间均为期初计提，由于期初计提的存货跌价准备中以直接用于出售的库存商品为主，故本期转销的库存商品存货跌价准备金额与期初计提差异较小，前期存货跌价准备的计提合理。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下审计程序：

（1）访谈公司管理层、销售负责人，了解长库龄存货的形成原因以及继续加工、销售的可能性；

（2）了解并核查公司存货跌价准备的计提政策、可变现净值的确定依据、存货跌价测算的考虑因素等，复核公司对存货跌价准备转销及计提的测算过程，确认存货跌价准备计提的准确性及是否符合企业会计准则的规定，检查存货期后实际销售情况，评估存货跌价准备计提的充分性；

（3）获取公司存货库龄分析表、收发存台账、存货跌价测试表，分析各期末库龄情况、跌价准备计提情况及存货跌价准备转回情况，复核公司对存货可变现净值、存货跌价计提及存货跌价转回的准确性和充分性；

（4）获取期末所有存货的明细清单，了解存货的构成及变动情况，各类存货

的数量、库龄、在手订单等情况，结合期后产品销售价格、销售税费率、原材料及半成品预计加工至成品的预计成本等情况得出预计各项产品的可变现净值，并根据可变现净值与成本孰低的原则存货跌价；

(5) 获取收入成本明细表，了解不同产品的售价、成本变动及毛利率情况，核实是否存在低毛利及负毛利产品，并结合以上事项分析相关产品的可变现净值，并根据可变现净值与成本孰低的原则存货跌价；

(6) 获取主要客户不同期间的产品价格清单，并结合各期间存货成本核实是否及时计提存货跌价准备；

(7) 结合存货监盘等程序，检查分析存货是否存在减值迹象，比较当年度及以前年度存货跌价准备占存货余额的比例，并查明异常情况的原因；

(8) 查询同行业可比上市公司披露的公开信息，分析了公司与可比上市公司存货跌价准备计提政策和实际计提情况的差异情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 期末存货余额增长主要系原材料备货增加及为开拓工程机械配件业务购入链轨总成所致，存货的增长具备合理性；

(2) 公司按照《企业会计准则》的规定进行存货跌价减值计提与测试，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司存货计提跌价准备比例存在差异，主要是由于各公司产品结构及产品终端应用领域的差异导致；

(3) 库存商品跌价准备转销系期初计提存货跌价准备的库存商品实现对外销售所致，跌价准备的计提时间均为期初计提，由于期初计提的存货跌价准备中以直接用于出售的库存商品为主，故本期转销的库存商品存货跌价准备金额与期初计提差异较小，前期存货跌价准备的计提合理。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年五月二十三日