

证券代码：002685

证券简称：华东重机

公告编号：2022-037

无锡华东重型机械股份有限公司 关于对深圳证券交易所2021年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

无锡华东重型机械股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”“华东重机”）于2022年5月12日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对无锡华东重型机械股份有限公司2021年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第260号）（以下简称“《年报问询函》”），要求公司就《年报问询函》中的事项做出书面说明。公司在收到《年报问询函》后高度重视，立刻组织相关部门及会计师事务所对《年报问询函》所涉及的问题进行逐项落实，现就《年报问询函》中的有关问题回复说明如下：

《年报问询函》问题一

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

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

请你公司：

（1）说明重组业绩承诺期满后，润星科技营业收入大幅下滑、净利润大幅

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

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

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

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

请年审会计师对上述问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

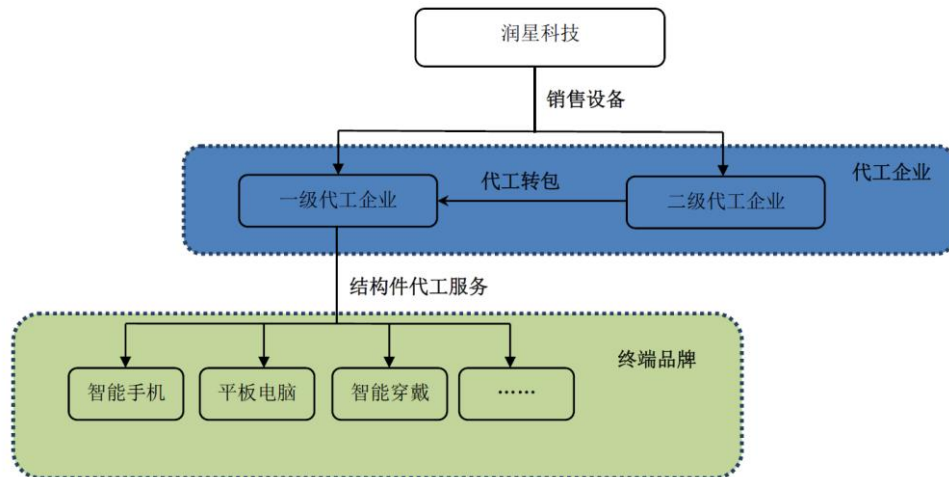
回复：

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

公司数控机床业务，业务主体为全资子公司广东润星科技有限公司（以下简称“润星科技”），模式是研发制造智能数控机床销售给下游消费电子代工企业，代工企业直接或者间接向消费电子终端品牌厂商提供金属结构件代加工业务服

务，因此各类消费电子终端的景气度周期对代工类企业的产能利用率、代工费率存在直接的影响，进而影响代工企业的设备投资，进而决定对数控机床的市场需求。

公司业务模式及上下游关系：



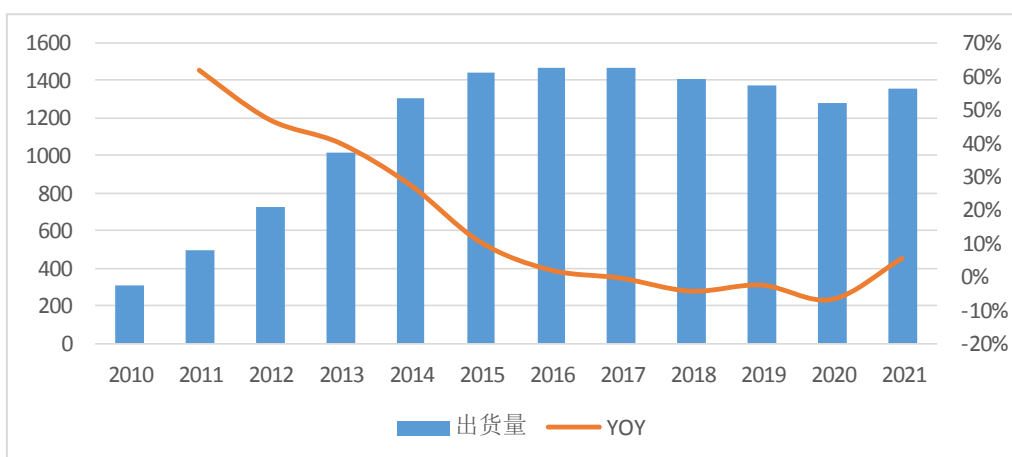
2020-2021 年润星科技实现营业收入分别为 4.82 亿元、5.94 亿元，实现净利润分别为-2.36 亿元、-1.58 亿元。润星科技业绩承诺期为 2017-2019 年，承诺期满后，润星科技营业收入出现下滑、净利润亏损。

（一）润星科技营业收入大幅下滑的原因

1、全球智能手机出货量持续下滑，2021 年为五年来首次正增长。

近年来，全球智能手机出货量整体呈现下降趋势，由于全球代表性地区智能手机市场日趋饱和，消费者对智能手机设备的需求放缓，智能手机市场受到一定影响。但随着 5G 技术的快速发展，5G 手机逐渐带动智能手机市场出货量增长，2021 年全球智能手机出货量达 13.5 亿台，同比增长 7%，接近疫情前水平。智能手机行业代表着消费电子行业整体的景气度变化趋势，2021 年整体市场环境有所好转的背景下，润星科技 2021 年营业收入较 2020 年同比增长 23.2%。

全球智能手机出货量情况（单位：百万部）



数据来源：IDC

2、2021 年智能手机行业结构性变化明显。

受各方面因素影响，在 2020 年全球智能手机出货量负增长的背景下，除小米等少数厂商以外，各国产手机品牌的出货量都出现不同程度的下滑，对于依赖国产智能手机品牌的上游产业链带来较大的压力。

2021 年智能手机市场环境有所好转（如下图），除华为以外，各大主要厂商普遍实现正增长。一直以来，华为供应链中的代工企业是润星科技数控机床的重要用户群体，润星科技曾经极大受益于华为在智能手机、5G 基站系统、智能通信设备等各方面的业务扩张，2021 年润星科技的数控机床业务继续消化华为体系业务萎缩带来的不利影响。根据公司对重点样本客户群体的销售情况统计显示，样本客户群体的来自华为体系的代工业务占比其总业务量的比例在 2017-2019 年为 60-70%，2020 年不足 20%，2021 年低于 10%；另外根据对部分长期客户的跟踪，具有代表性的某客户在 2019 年来自华为智能手机及 5G 基站部件加工的业务量增长明显，而到 2021 年其华为相关业务只剩下荣耀品牌，整体占比已低于 10%。

全球主流手机品牌智能手机销量（单位：百万部）

品牌厂商	2021	2020	YOY
三星	271	257	5%
苹果	235	203	16%
华为（不含荣耀）	38	140	-73%
荣耀	41	49	-16%
小米	191	148	29%
OPPO	134	111	21%

VIVO	128	112	14%
-------------	-----	-----	-----

数据来源：IDC

注：数据均为四舍五入取值

3、新冠肺炎疫情的反复

在润星科技业绩承诺期满的 2020 年爆发的新冠肺炎疫情，对数控机床以及产业链上下游均存在不同程度的影响，在近两年中伴随着国内外疫情不同程度的反复和疫情管控措施的实施，整个产业链的供给和需求的两个层面都存在不同程度的冲击。

润星科技的消费电子代工客户地理位置集中于广东、四川等华南及西南地区，其中尤以广东地区这类人口流入大省为主，代工行业本身亦具有劳动相对密集的特点，在 2020 年疫情初期即执行较为严格的停产停工政策。2021 年以来，随着疫情管控政策的实施，公司业务需求、物流受限，导致公司物料采购、商品发货和售后服务等各方面业务均存在不同程度的受阻。

（二）净利润出现亏损的原因

公司近两年净利润出现亏损主要是由于业务自身盈利能力的下降和计提大额的资产减值损失所致。

1、业务盈利能力下降

规模效应下降。由于前述各方面原因，润星科技近两年的经营规模有所下降，公司固定成本相对刚性，可变成本为主的原材料成本在总成本中比重出现下降，而相对固定的人工及制造费用在总成本中的占比出现上升。公司 2021 年-2017 年数控机床业务各成本项目占比情况如下表所示：

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
原材料	80.50%	76.30%	80.74%	79.25%	81.00%
人工及制造费用	19.50%	23.70%	19.26%	20.75%	19.00%

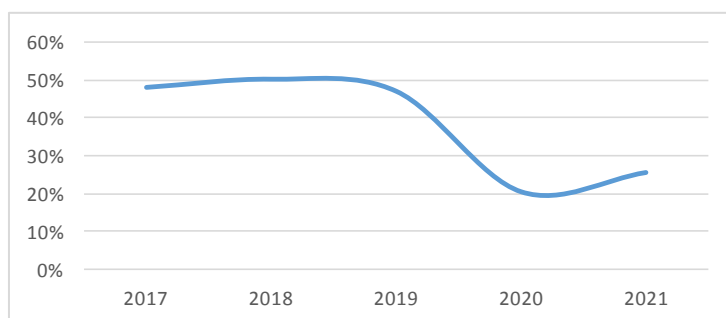
产品市场价格持续下降。市场环境的变化导致数控机床行业竞争的加剧，公司数控机床和市场同类产品的平均价格较之前有一定幅度的下降，根据公司业务部门估算，2020 年公司数控机床产品的市场价格较 2017-2019 年平均水平下降超过 10%，2021 年由于市场环境整体有所好转，销售价格整体较为稳定。

业务模式转变。另外自 2020 年末开始，润星科技开始重新构建销售体系。由原来大客户销售模式，开始过渡至大客户销售模式+区域销售模式。2019 年公

司大客户直销模式占整体营业收入的比例超过 80%，其中前五大客户中四家为大客户直销，而 2021 年公司大客户直销的营业收入占比低于 50%，其中前五大客户中三家为大客户直销，2021 年润星科技前五大客户收入占其全部营业收入的比例为 44%，较 2019 年的 65% 已大幅下降，润星科技数控机床业务的客户群体趋于分散。在此模式转变之下，2021 年度的销售客户的数量和实现销售的区域均显著增加，公司对新客户和新市场区域的开拓进行了较大投入，相关的区域销售人员的数量和业务开拓费用也有所增加，因此导致了相关成本的上升。

综合以上因素，润星科技数控机床业务 2021 年毛利率为 25.54%，较 2020 年同比提升 5.05 个百分点，但是 2020-2021 两年整体的毛利率水平较 2017-2019 年存在一定程度的下降，降低了公司的盈利能力。

润星科技数控机床业务毛利率



数据来源：公司定期报告

2、存在大额的资产减值

2020-2021 年润星科技数控机床业务整体应收账款的账龄递延，账龄 2 至 5 年的应收账款较年初增加金额分别为 37,264.66 万元、73,896.60 万元，按照审慎原则，公司 2020-2021 年分别计提应收账款坏账准备为 26,037.56 万元、11,849.09 万元。叠加公司整体毛利率的下滑，计提大额资产减值损失导致公司净利润出现亏损。

（三）经营环境的变化以及业绩变动的持续性

综合以上所述的行业及自身情况，润星科技所处市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式如下：

1、全球代表性地区智能手机市场日趋饱和，消费者对智能手机设备的需求放缓，2021 年为近年来的首次正增长，大的市场环境从终端消费到代工需

求，再到设备投资的整体传导。

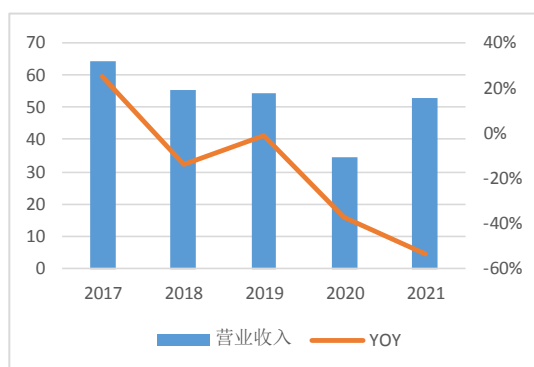
2、数控机床行业特点在于下游终端的消费向上游投资的逐步传导，数控机床市场规模受代工行业的投资需求拉动，由于代工企业的代工需求来自如小米、华为等终端品牌厂商，消费电子的景气周期直接影响代工行业的整体效益和投资预期，体现为各大代工厂商的产能扩张和设备投资计划的制定和实施，进而影响数控机床的市场需求。

3、经过多年的发展，随着智能手机整体规模的增长和制造环节向大陆的持续转移，国内的代工行业已经形成较大的规模，目前已有的社会存量设备已经形成较客观的代工产能。另外，4G手机时代以来，消费电子结构件加工专用数控机床已经基本完成了国产化，国内出现了包括创世纪、润星科技在内的几家规模较大的专业厂商，主要产品专门面向消费电子金属架构件加工业务，目前已经形成了国产品牌主导的行业格局。

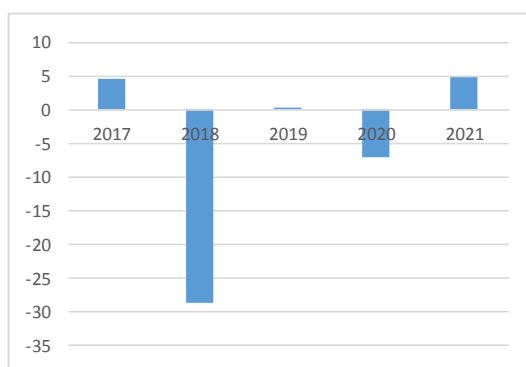
4、面向消费电子金属架构件加工的数控机床厂商的经营模式未发生变化，围绕下游不同规模的代工企业的设备需求，采用直销或者经销的模式，对部分头部的、设备投资规模较大、投资规划较为明确的重点客户多采用直销模式，为了配合客户的产能投建，设备的大批量供应多采用项目化运作的方式，围绕目标客户的产能建设做好前期研发设计、中期制造供货和后期的售后服务工作。

5、国内上市公司中，创世纪（300083.SZ）与润星科技的产品种类、业务模式较为近似，近五年来同样受整体市场环境的影响，公司营业收入和净利润整体波动较大，营业收入和净利润指标在2020年为最低水平，随着2021年市场环境的好转的实现增长。

创世纪营业收入情况（单位：亿元）



创世纪净利润情况（单位：亿元）



数据来源：上市公司年报

综上所述，润星科技 2020-2021 年业绩出现大幅变动很大程度有疫情突发、主要客户群体的业务萎缩所导致，公司的主要产品、经营模式和内部管理均没有发生变化，经过公司的审慎客观分析和可比公司对照，实际经营环境并未发生根本性变化，公司也根据市场环境因地制宜的调整经营策略，积极提升管理水平、降本增效、梳理供应链体系、保障物流供应、调整客户结构，开拓新的市场需求，提升公司未来的经营效益。

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

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

单位：人民币万元

项目	2021 年
商誉账面价值①	141,790.20
未确认归属于少数股东权益的商誉价值②	

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

（一）可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第8号—资产减值》、《会计监管风险提示第8号—商誉减值》、《以财务报告为目的的评估指南》、《商誉减值测试评估专家指引》等相关规定，可收回金额应当根据包含商誉资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。已确信包含商誉资产组或资产组组合公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过评估对象账面价值时，可以以该金额为依据确定。

I. 预计未来现金流量的现值

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

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

1. 税前现金净流量的计算

税前现金净流量=税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加额

2. 商誉所在资产组可收回金额的计算

基本公式为：

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

式中：R_i：评估基准日后第 i 年预期的税前现金流量；

r：折现率；

R_{n+1}：终值；

n: 预测期。

3. 折现率采用税前加权平均资本成本确定

$$WACCBT = \frac{WACC}{1-T}$$

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

式中: Re: 权益资本成本;

E/(D+E): 权益资本占全部资本的比重;

D/(D+E): 债务资本占全部资本的比重;

Rd: 负息负债资本成本;

T: 企业所得税率。

其中, 权益资本成本 Re 采用资本资产定价模型(CAPM), 公式如下:

$$R_e = R_f + \beta * MRP + R_s$$

式中: Re: 股权收益率;

Rf: 无风险收益率;

β : 企业风险系数;

MRP: 市场风险溢价;

Rs: 公司特有风险调整系数

II. 公允价值减去处置费用

公允价值减去处置费用后净额的确定有三种途径:

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

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

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

本项目选用成本法计算资产组的公允价值, 并按照整体转让的方式确定资

产组的可收回金额。

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

（二）重要假设及其合理性理由

本次对商誉资产组可收回金额的确定基于以下主要假设：

一般假设：1、假设评估基准日后资产组所在企业持续经营；2、假定在市场上交易的资产或拟在市场上交易的资产，交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对评估对象的交易价值作出理智的判断；3、国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；4、假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务；5、假设公司保持现有的管理方式和管理水平，经营范围、方式与目前方向保持一致；6、除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规；7、假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；8、有关利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；9、假设评估基准日后被评估单位的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出；10、假设评估基准日后资产组所在企业的产品或服务保持目前的市场竞争态势；11、假设评估基准日后资产组所在企业的研发能力和技术先进性保持目前的水平；12、假设资产组所在企业现有业务订单能如期实现，主营业务、产品结构以及销售策略和成本控制等不发生重大变化；13、假设资产组所在企业高新技术企业资格到期可正常延续，以后年度企业所得税率为 15%。

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

（三）关键参数及其确定依据

1、预测期营业收入预测

营业收入的预测主要基于以下方面的判断作出：

（1）2021 年新冠疫情的持续反弹，对企业经营及商务活动还有一定影响，但随着新冠疫情防控措施的有力执行，企业复产复工，疫情影响短期内可能依然

存在，但长期来看最终将得以控制，影响降低。

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

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

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

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

(6) 在手订单情况

截至年报报告日，企业在手订单规模约占预测收入的 75%。具体情况如下：

单位：人民币万元

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

基于以上因素考虑，本次测算营业收入预测期增长率数据如下：

单位：人民币万元

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

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

单位：人民币万元

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

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

2、销售毛利率

润星科技此前的发展得益于 3C 产业的高速发展，其机床业务得到快速发展，2020 年新冠疫情的爆发及中美贸易战等事件影响，对机床行业的发展造成了一定的冲击，随着疫情的防控，国内数控机床市场和上下游经营环境较上年出现一定的改善，但受国内外疫情、国际贸易摩擦以及消费电子创新周期的综合影响，行业竞争较疫情前仍趋于加剧。在本次测试中，公司基于目前情况，分析机床行业发展规模，结合历史经营情况及未来发展规划，调整销售策略，综合确定预测期主要成本数据，在核实确认上述数据的实现能够满足企业正常经营的前提下，预测期销售毛利率为 24.89%~28.62%，稳定期销售毛利率为 28.62%。与对比公司历史利润率无重大差异。

对比公司历史销售毛利率情况如下：

代码	证券简介	销售毛利率			
		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
002520.SZ	日发精机	36.97%	35.66%	35.84%	32.72%
002559.SZ	亚威股份	27.99%	29.27%	26.68%	25.47%

601882.SH	海天精工	23.93%	22.13%	24.03%	25.72%
平均值		29.63%	29.02%	28.85%	27.97%

3、预测期

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

4、折现率

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

5、本次商誉计提的合理性和充分性

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

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

（一）本次测算与重组收益法的差异

下表为本次商誉减值测试与重组收益法各项主要财务数据对比情况：

单位：人民币万元

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

项目		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
费用率	2016年重组	9%	9%	9%	9%	9%
	本次测算	13%	12%	11%	11%	11%

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

（二）本次测算与 2020 年度商誉减值测试时的差异

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

预测期主要参数对比如下：

单位：人民币万元

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

1、营业收入

2020 年进行商誉减值测试时候，受疫情、中美贸易战及行业等情况的影响，润星科技 2020 年收入大幅下滑，公司对 2020 年收益下滑的原因进行了分析，并针对性的采取多项改进措施。基于当时预测时点，我国疫情防控取得了明显的效

果，国内相关制造业资本支出进入复苏通道，整个行业到了一个十年周期的向上拐点，行业有望开启一个持续数年的景气周期。此外，公司对于非国产品牌手机的代工产能出现加速向大陆转移的趋势比较看好，积极布局高端智能手机供应链客户，有望在高端数控机床行业内有更进一步的表现。

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

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

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

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

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

此也一定程度上影响了公司经营业绩。

综上分析,2022 及以后各年预测收入水平相比 2020 年减值测试时预测收入水平略有降低。

2、毛利率

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

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

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

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

3、费用率

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

4、折现率

本次测算折现率水平与 2020 年折现率水平无较大差异。

经以上分析,在 2021 年度计提商誉减值的主要原因为 2021 年市场竞争进一步加剧,成本上升,实际经营未达预期,公司管理层基于实际的经营情况及未来经营规划,下调了盈利预测指标,使得 2021 年商誉出现进一步减值,不存在通过计提商誉减值操纵经营业绩的情形。

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

(一) 润星科技近 5 年财务报表主要科目及变动原因

1、2021 年主要科目变动情况：

单位：人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
应收票据	7,476.80	3,205.71	75%	报告期客户采用票据结算方式增加所致
应收账款	99,319.35	-43,809.42	-31%	报告期下游客户回款比例较高，前期就收款客户回款好转
其他应收款	108.37	-123.48	-53%	保证金在报告期到期收回所致
存货	48,184.26	18,333.07	61%	年末发出商品未验收确认收入及根据 2022 年业务目标生产成品备货
其他流动资产	4,385.10	2,184.60	99%	年末发出商品未验收确认收入导致增值税进项留抵
长期应收款	7,200.92	7,200.92	100%	报告内部分客户签订超过一年期销售合同，导致本期新增
在建工程	264.49	258.26	4145%	子公司增加生产设备期末处于待安装
使用权资产	248.31	92.53	59%	2021 年初执行新会计准则，将长期经营性租赁重分类计入“使用权资产”，公司租赁办公楼按照新租赁准则确认的使用权资产
递延所得税资产	10,232.62	2,947.67	40%	报告期计提应收账款坏账准备确认可抵扣暂时性差异
其他非流动资产	603.05	554.16	1133%	对有销售回购条款的合同预估退货率确认的应收退货成本
二、负债类				
合同负债	4,862.36	4,718.87	3289%	发出商品期末未验收，据合同收取的预收款增多
应付职工薪酬	884.12	221.90	34%	报告期员工数量增加及整体工资水平上涨所致

应交税费	95.90	-219.66	-70%	所得税波动所致
一年内到期的非流动负债	2,771.13	1,468.62	113%	主要为报告期新增的长期借款在一年内到期的部分
长期借款	5,333.00	5,333.00	100%	主要为报告期新增的长期银行借款。
租赁负债	124.82	29.11	30%	公司租赁资产按照新租赁准则确认的使用权资产，期末确认了租赁负债，导致余额增加
预计负债	786.19	786.19	100%	对有销售回购条款的合同预估退回率确认的预计负债
其他流动负债	11,218.83	-3,446.65	-24%	主要为期初应收账款保理借款在报告到期所致
三、损益类				
营业收入	59,460.75	11,257.31	23%	公司主动扩展客户，本期销售机床比上期销售机床有所增加导致本期收入整体增加
销售费用	2,843.01	1,059.58	59%	公司积极开拓新市场新客户逐渐成效，销售环节费用随之增加
管理费用	4,867.59	4,321.59	792%	主要是上年取消业绩奖励所致
信用减值损失	12,906.10	-13,538.88	-51%	前期应收款客户在报告期回款好转，坏账准备计提金额减少所致
资产减值损失	4,797.76	1,212.68	34%	公司本期对库存商品呆滞和残次品计提减值导致增多
营业外支出	124.27	86.05	225%	主要为本期固定资产-生产用机械设备报废清理导致
四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-3,217.91	-2,252.78	-233%	主要为本期购买商品、接受劳务支付的现金较上期增多，导致经营活动产生的现金流量净额大幅降低
投资活动产生的现金流量净额	-928.97	3,859.63	-81%	主要为上期固定资产投资在报告期完成，本期未有新增所致
筹资活动产生的现金流量净额	3,745.92	-5,102.57	-58%	主要系报告期末未有新增融资所致

2、2020年主要科目变动情况：

单位：人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
货币资金	5,077.09	3,093.69	156%	客户应收款在报告期收款好转

应收票据	4,271.09	-6,192.79	-59%	银行汇票报告期兑付
预付账款	2,388.00	1,895.43	385%	先款后货采购业务增加
其他应收款	231.85	-719.44	-76%	收入下降影响即征即退税款变动
固定资产	34,922.36	9,788.32	39%	子公司在建项目转固
在建工程	6.23	-9,138.10	-100%	子公司在建项目转固
递延所得税资产	7,284.95	4,047.41	125%	主要由于期末应收账款坏账准备增加导致因此确认递延所得税资产增加
其他非流动资产	48.89	-415.48	-89%	子公司在建项目预付账款结算所致
开发支出		-888.57	-100%	转入当期损益
二、负债类				
应付账款	15,006.42	-24,118.84	-62%	采购业务下降
应付职工薪酬	662.22	-3,159.47	-83%	取消超额业绩奖励
应交税费	315.56	-7,784.05	-96%	所得税费用影响所致
一年内到期的非流动负债	1,270.28	-1,806.94	-59%	售后回租报告期到期还款所致
其他应付款	56,319.03	24,451.83	77%	向母公司拆借资金增加所致
长期应付款		-1,270.28	-100%	融资租赁到期还款
递延收益	5,354.43	3,084.38	136%	报告期政府专项补贴增加所致
三、损益类				
营业收入	48,203.44	-81,601.01	-63%	受疫情等宏观环境影响，下游业务需求萎缩，订单下降
营业成本	36,686.87	-32,070.07	-47%	营业收入影响所致
税金及附加	380.99	-723.60	-66%	营业收入影响所致
销售费用	1,783.43	-1,423.25	-44%	营业收入影响所致
管理费用	546.00	-1,167.44	-68%	主要是取消超额业绩奖励所致
财务费用	4,138.23	1,577.23	62%	向母公司拆借资金增加所致
其他收益	1,446.60	-2,908.28	-67%	政府补贴下降所致
信用减值损失	26,444.98	17,502.02	196%	应收款账龄递延计提坏账准备增加所致
资产减值损失	3,585.08	3,585.08	100%	口罩机滞销计提存货减值
所得税费用	-3,720.35	-10,017.90	-159%	业绩下滑所致
四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-965.13	20,301.64	95%	强化应收款催收力度，回款好转所致
投资活动产生的现金流量净额	-4,788.60	2,969.83	38%	报告期资本性支出减少所致

筹资活动产生的现金流量净额	8,848.49	-18,796.79	-68%	银行融资规模下降所致
---------------	----------	------------	------	------------

3、2019 年主要科目变动情况

单位：人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
货币资金	1,983.40	-3,516.75	-64%	经营性活动支出增加所致
应收票据	10,463.88	7,511.73	254%	客户采用票据方式结算增加所致
应收账款	198,042.93	94,078.50	90%	客户回款不及时所致
预付账款	492.57	-3,892.97	-89%	供应商信用额度增加
其他应收款	951.29	519.47	120%	收入增长影响即征即退税款变动
其他流动资产	2,451.40	1,831.32	295%	进项留抵税额增加
固定资产	25,134.04	12,467.28	98%	子公司在建项目转固
在建工程	9,144.33	9,125.91	49543%	子公司在建项目投入
递延所得税资产	3,237.54	1,229.57	61%	主要由于期末应收账款坏账准备增加导致因此确认递延所得税资产增加
其他非流动资产	464.37	-1,367.64	-75%	子公司在建项目预付账款结算所致
开发支出	888.57	113.75	15%	新增研发项目，制造加工成品
二、负债类				
短期借款	29,846.51	10,519.10	54%	银行流贷增加
应付票据	9,415.81	3,042.98	48%	公供应商付款采用票据结算方式
应付账款	39,125.26	31,453.06	410%	供应商信用额度增加
预收账款	179.22	-187.90	-51%	客户回款不及时所致
应付职工薪酬	3,821.69	-307.84	-7%	员工人数波动所致
应交税费	8,099.61	3,846.66	90%	收入、利润增长相应税费增加
一年内到期的非流动负债	3,077.22	3,074.26	103860%	报告期增加售后回租融资
其他流动负债	20,196.57	20,167.78	70051%	报告期增加应收保理融资
其他应付款	31,867.20	13,648.74	75%	向母公司拆借资金和分红
长期应付款	1,270.28	1,270.28	100%	新增融资租赁业务
递延收益	2,270.05	2,270.05	100%	报告期政府专项补贴增加所致
三、损益类				
营业收入	129,804.45	35,695.37	38%	客户增加所致

营业成本	68,756.94	21,903.67	47%	营业收入影响所致
税金及附加	1,104.59	-29.67	-3%	营业收入影响所致
销售费用	3,206.68	1,069.74	50%	销售量增长，运费增加所致
管理费用	1,713.44	506.28	42%	营业收入影响所致
财务费用	2,561.00	1,228.48	92%	增加融资规模所致
其他收益	4,354.88	1,881.95	76%	政府补贴和退税增加所致
信用减值损失	8,942.96	8,942.96	100%	应收款增加计提坏账准备所致
资产减值损失	-	-3,899.15	-100%	
所得税费用	6,297.55	1,244.39	25%	利润增加所致
四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-21,266.77	-4,096.49	-24%	应收款增加所致
投资活动产生的现金流量净额	-7,758.43	-1,135.28	-17%	子公司资本性支出增加所致
筹资活动产生的现金流量净额	27,645.28	1,829.78	7%	银行和母公司借款增加

4、2018 年主要科目变动情况

单位：人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
货币资金	5,500.15	-1,564.31	-22%	银行开具票据结算规模降低所致
应收票据	2,952.15	-15,703.19	-84%	银行汇票报告類内到期兑付所致
应收账款	103,964.43	46,765.10	82%	客户回款不及时所致
预付账款	4,385.54	2,730.60	165%	根据业务规划提前备采
其他应收款	431.82	167.55	63%	即征即退税款增长所致
存货	28,363.88	-20,628.48	-42%	上年末发出商品确认收入所致
其他流动资产	620.08	-944.96	-60%	待抵扣进项税金减少所致
固定资产	12,666.76	1,270.84	11%	重庆润星厂房验收转固定资产
在建工程	18.42	-1,084.86	-98%	在建厂房转固
递延所得税资产	2,007.97	553.39	38%	主要由于期末应收账款坏账准备增加导致因此确认递延所得税资产增加
其他非流动资产	1,832.01	1,832.01	100%	预付子公司在建项目款
开发支出	774.82	774.82	100%	研发项目生产成品
无形资产	2,881.26	1,810.83	169%	投建子公司取得土地使用权

二、负债类				
短期借款	19,327.41	11,839.41	158%	银行流贷增加
应付票据	6,372.83	-14,503.62	-69%	供应商采用票据结规模下降所致
应付账款	7,672.20	-11,084.07	-59%	采购量下降所致
预收账款	367.12	-427.44	-54%	客户回款不及时所致
应付职工薪酬	4,129.53	-541.63	-12%	员工人数波动所致
应交税费	4,252.95	-678.72	-14%	利润波动影响所得税费用
一年内到期的非流动负债	2.96	-276.26	-99%	取消附保证或回购条款的销售业务
其他流动负债	28.79	-10,627.21	-100%	已转让未到期票据在报告期正常兑付
其他应付款	18,218.46	11,096.00	156%	向母公司拆借资金
长期应付款	-	-13.35	-100%	取消附保证或回购条款的销售业务
三、损益类				
营业收入	94,109.08	-28,199.53	-23%	
营业成本	46,853.27	-22,878.64	-33%	营业收入影响所致
税金及附加	1,134.26	431.90	61%	增值税波动影响所致
管理费用	1,207.16	-4,573.78	-79%	上年计提超额业绩奖
财务费用	1,332.52	-715.06	-35%	供应商给予付款折扣增加所致
其他收益	2,472.93	-721.64	-23%	政府补贴下降所致
资产减值损失	3,899.15	905.24	30%	应收款增加计提坏账准备所致
所得税费用	5,053.16	-1,145.83	-18%	利润波动影响所致
四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-17,170.28	-11,797.90	-220%	客户回款不及时所致
投资活动产生的现金流量净额	-6,623.15	-4,567.33	-222%	投建子公司资本性支出增加
筹资活动产生的现金流量净额	25,815.50	20,879.63	423%	融资规模增加所致

5、2017年主要科目变动情况

单位：人民币万元

科目	期末金额	增减金额	增减幅度	变动原因
一、资产类				
货币资金	7,064.46	-3,672.02	-34%	业务规模增长，经营性支出增加

应收票据	18,655.34	17,902.29	2377%	客户采用票据方式结算增加所致
应收账款	57,199.33	25,027.59	78%	收入增长所致
预付账款	1,654.94	751.81	83%	业务规模增长所致
其他应收款	264.27	244.21	1217%	附保证或回购条款的销售业务在报告期内履行
存货	48,992.36	20,797.88	74%	业务规模增长所致
其他流动资产	1,565.04	1,565.04	100%	待抵扣进项税金重分类
固定资产	11,395.92	4,742.26	71%	报告期内购置机器设备
在建工程	1,103.28	1,051.98	2051%	投建新厂房
递延所得税资产	1,454.58	806.82	125%	计提超额业绩奖励形成可抵扣暂时性差异
二、负债类				
短期借款	7,488.00	5,918.00	377%	银行流贷增加
应付票据	20,876.45	10,022.31	92%	与供应商结算方式增加票据结算
应付账款	18,756.27	5,655.78	43%	业务规模增长所致
预收账款	794.56	-465.38	-37%	报告期内确认收入增加
应付职工薪酬	4,671.16	4,207.52	907%	计提超额业绩奖励
一年内到期的非流动负债	279.22	-1,369.09	-83%	取消附保证或回购条款的销售业务
其他流动负债	10,656.00	10,656.00	100%	转让或贴现未到期的票据
长期应付款	13.35	-64.65	-83%	逐步取消附保证或回购条款的销售业务
三、损益类				
营业收入	122,308.61	54,178.43	80%	下游市场需求旺盛，收入增长
营业成本	69,731.91	29,616.59	74%	营业收入增长所致
税金及附加	702.36	308.79	78%	营业收入增长所致
管理费用	5,780.94	1,685.90	41%	超额完成业绩，计提超额业绩奖励
财务费用	2,047.58	1,296.54	173%	采用票据方式结算供应商货款减少现金折旧
其他收益	3,194.57	3,194.57	100%	获得政府各项补贴
资产减值损失	2,993.91	1,364.33	84%	应收款增加计提坏账准备所致
所得税费用	6,198.99	3,395.17	121%	利润增长所致

四、现金流				
经营活动产生的现金流量净额	-5,372.38	-15,505.26	-153%	应收款增加、采购需求增长及各项税费支出增加所致
投资活动产生的现金流量净额	-2,055.82	-2,015.27	-4970%	投建厂房增加资本性支出
筹资活动产生的现金流量净额	4,935.87	12,295.25	167%	银行融资规模增加所致

(二) 润星科技近 5 年毛利率、各项费用率的变动情况、趋势及原因

1、2021 年毛利率、各项费用率的变动情况

项目	金额 (万元)	占比	变动幅度	原因
营业收入	59,460.75	-	23.35%	加大对新市场开拓逐步取得成效
营业成本	46,012.68	-	25.42%	营业收入影响所致
毛利率 (%)	22.62%	-	-1.27%	竞争加剧导致毛利略有下降
销售费用	2,843.01	4.78%	1.08%	开拓新市场的同时造成各项成本费用增加
管理费用	4,867.59	8.19%	7.05%	高素质管理人员用工成本增加
财务费用	3,893.43	6.55%	-2.04%	融资规模下降

2、2020 年毛利率、各项费用率的变动情况

项目	金额 (万元)	占比	变动幅度	原因
营业收入	48,203.44	-	-62.86%	宏观环境不利, 经济下行, 下游市场需求萎缩
营业成本	36,686.87	-	-46.64%	营业收入影响所致
毛利率	23.89%	-	-23.14%	产能利用不足, 产量下降, 各项成本要素上涨的双重影响
销售费用	1,783.43	3.70%	1.23%	
管理费用	546.00	1.13%	-0.19%	
财务费用	4,138.23	8.58%	6.61%	内部拆借资金的增长造成财务成本增加

3、2019 年毛利率、各项费用率的变动情况

项目	金额 (万元)	占比	变动幅度	原因
营业收入	129,804.45	-	37.93%	加大市场开拓, 取得大额订单
营业成本	68,756.94	-	46.75%	营业收入影响所致
毛利率	47.03%	-	-3.18%	
销售费用	3,206.68	2.47%	0.20%	销售量增长, 运费增加所致

管理费用	1,713.44	1.32%	0.04%	营业收入影响所致
财务费用	2,561.00	1.97%	0.56%	增加融资规模所致

4、2018年毛利率、各项费用率的变动情况

项目	金额(万元)	占比	变动幅度	原因
营业收入	94,109.08	-	-23.06%	市场需求下滑,产销量下降
营业成本	46,853.27	-	-32.81%	营业收入影响所致
毛利率	50.21%	-	7.23%	售价同比上年增加
销售费用	2,136.94	2.27%	0.58%	
管理费用	1,207.16	1.28%	-3.44%	主要系上年计提超额业绩奖励所致
财务费用	1,332.52	1.42%	-0.26%	供应商给予付款折扣增加所致

5、2017年毛利率、各项费用率的变动情况

项目	金额(万元)	占比	变动幅度	原因
营业收入	122,308.61	-	79.52%	下游市场需求旺盛,收入增长
营业成本	69,731.91	-	73.83%	营业收入增长所致
毛利率	42.99%	-	1.87%	
销售费用	2,068.44	1.69%	-0.65%	
管理费用	5,780.94	4.73%	2.56%	超额完成业绩,计提超额业绩奖励
财务费用	2,047.58	1.67%	0.57%	采用票据方式结算供应商货款减少 现金折旧

(三) 润星科技近5年前五大客户销售金额、比例及变动情况,销售对应的应收账款回款情况

单位:人民币万元

项目	前五大客户名称	销售金额 (不含税)	占比	当年度收款	第二年度 收款	第三年度 收款
2021 年度	第一名	11,793.10	19.83%	2,640.29		
	第二名	6,619.47	10.83%	6,732.00		
	第三名	2,856.14	4.80%	3,237.44		
	第四名	2,756.64	4.51%	1,424.27	-	
	第五名	2,669.33	4.37%	1,723.90	384.00	
	合计	26,694.68	44.89%	15,757.90	384.00	-
2020 年度	第一名	6,968.14	14.46%	2,100.00	1,196.19	200.00
	第二名	3,816.44	7.92%	3,350.40	961.67	
	第三名	3,539.82	7.34%		20.00	

	第四名	3,144.42	6.52%	300.00	2,700.00	553.20
	第五名	3,044.25	6.32%	860.00	1,142.00	1,072.00
	合计	20,513.07	42.56%	6,610.40	6,019.86	1,825.20
2019 年度	第一名	41,452.71	31.93%	3,400.00	3,160.00	5,272.10
	第二名	15,021.24	11.57%	644.50	261.05	1,412.79
	第三名	10,924.78	8.42%		500.00	
	第四名	8,379.65	6.46%		3,400.00	1,760.40
	第五名	8,025.34	6.18%	200.00	2,601.00	1,249.06
	合计	83,803.72	64.56%	4244.50	9922.05	9694.35
2018 年度	第一名	20,674.38	22.66%	7,138.82	10,433.31	5,276.60
	第二名	20,689.66	22.67%	3,580.00	3,000.00	
	第三名	9,729.31	10.66%		1,000.00	91.46
	第四名	5,354.02	5.87%	5,637.78	313.21	313.21
	第五名	2,565.52	2.81%		360.00	1,100.00
	合计	59,012.88	64.68%	16,356.60	15,106.52	6,781.27
2017 年度	第一名子公司 1	23,430.34	19.16%	22,193.71	3,849.11	1,370.68
	第一名子公司 2	21,992.78	17.98%	23,158.39	1,286.58	1,286.58
	第一名子公司 3	16,040.43	13.11%	16,890.57	1,352.37	524.37
	第一名子公司 4	5,584.62	4.57%	5,880.60	326.70	314.45
	第二名	10,983.38	8.98%	9,478.71	1,724.89	1,646.96
	第三名	7,179.49	5.87%	650.00	2,350.00	5,400.00
	第四名	4,643.17	3.80%	512.50	2,624.10	2,295.92
	第五名	5,743.59	4.70%	64.80	100.00	2,510.12
	合计	95,597.79	78.16%	78,829.28	13,613.74	15,349.07

续上表：

单位：人民币万元

项目	前五大客户名称	第四年度收款	第五年度收款	截至目前累计收款	客户简介
2021 年度	第一名			2,640.29	公司成立于 2006 年 5 月 18 日，注册资本 8,339 万元，经营：新型平板显示器件，手机配件，电器装饰件、电铸铭牌；汽车零部件、模具加工制造；产品检测服务；为各类品牌手机一级供应商
	第二名			6,732.00	成立于 2015-03-26，注册资本为 50,000 万元人民币，经营：电子元器件制造；金属制品研发；新材料技术研发；电子专用材料研发；有色金属压延加工；高性能有色金属及合金材料销售；为其集团下

					游客户加工 3C 产品零配件及各类铝型材前工序加工
	第三名			3,237.44	成立于 2016-11-17, 注册资本为 100 万元人民币, 所属行业为科技推广和应用服务业, 经营范围包含: 技术咨询、技术服务、技术转让, 数控设备、自动化设备、机器人的安装、维修, 计算机软件开发, 数控设备、自动化设备、机器人、五金交电、金属材料、金属制品、建材、阀门、通讯设备、计算机、软件及辅助设备。
	第四名			1,424.27	成立于 2021-02-18, 注册资本为 10,000 万人民币, 经营: 特种陶瓷制品制造, 五金产品制造, 半导体照明器件制造, 半导体器件专用设备制造, 电子元器件制造, 模具制造, 有色金属合金制造, 光电子器件制造, 模具销售, 电力电子元器件销售, 再生资源销售, 机械设备销售, 特种陶瓷制品销售, 五金产品零售, 五金产品批发, 生产性废旧金属回收, 下游主要客户为半导体零配件及 3C 零配件。该客户实控人 2017 年即设立相关半导体零配件公司, 并于 2021 年新增投资。
	第五名			2,107.90	公司成立于 2014-03-24, 注册资本 75,800 万元, 主营: 助动车制造; 助动自行车、代步车及零配件; 家用电器制造; 光伏设备及元器件制造; 电力电子元器件等: 其主要给下游客户客户代工通讯产品(滤波器)
	合计	-	-	16,141.90	
2020 年度	第一名			3,496.19	成立于 2018-09-26, 注册资本为 11,110 万人民币, 经营范围包括一般项目: 通讯设备销售; 计算机软硬件及辅助设备批发; 机械设备销售; 机械设备租赁; 移动通信设备销售; 有色金属合金销售; 金属制品销售; 数控机床销售; 机械零件、零部件销售; 汽车零配件批发; 电子产品销售; 电子测量仪器销售; 汽车装饰用品销售; 半导体照明器件销售; 智能输配电及控制设备销售; 智能机器人销售; 仪器仪表销售; 办公设备销售; 消防器材销售; 智能仪器仪表销售; 照明器具生产专用设备销售; 照明器具销售; 电子元器件批发; 电气设备销售; 光通信设备销售; 电子专用材料销售; 电气机械设备销售; 绘图、计算及测量仪器销售; 主要客户为国内 3C 制造一级供应商, 客户主要做笔记本电脑(三个框的金属件), 电脑外壳、电脑支架、电子烟外壳、新能源电池配件等。
	第二名			4,312.07	成立于 2018-03-20, 注册资本为 500 万人民币。公司为贸易公司, 从润星采购机床设备零配件及口罩机销售给下游客户, 本年主要销售润星口罩机。

					经营范围包括一般项目：自动化设备、机器人、数控系统的技术研发、技术服务及销售；制造、销售、维修机床及其零配件；工业自动化设备安装、调度、维护；研发、生产、销售：日用口罩生产设备、医用口罩生产设备，机械设备租赁。
	第三名			20.00	成立于 2016-01-29，注册资本为 60,000 万人民币，经营范围包括设计、生产、维修、销售：地面无线通讯设备及其子系统；通讯系统设备及其精密部件的研究与开发、制造、销售及服务；下游客户为大型生产制造通讯设备零配件的龙头企业（主要为铸件加工）。
	第四名			3,553.20	公司成立于 2006 年 5 月 18 日，注册资本 8,339 万元，生产新型平板显示器件，手机配件，电器装饰件、电铸铭牌；汽车零部件、模具加工制造；产品检测服务；为各类品牌手机一级供应商。
	第五名			3,074.00	成立于 2019-12-17，注册资本为 5,000 万人民币，经营范围包括智能检测系统、自动化系统的设计；检测设备、机器人、自动化设备的研发、生产、加工、销售；一般项目：机械设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；模具制造；模具销售；新能源汽车生产测试设备销售；汽车零部件及配件制造，其主要客户为国内 3C 制造一级供应商，客户主要做手机零配件和电脑五金零配件等。
	合计	-	-	14,455.46	
2019 年度	第一名	3,258.21		15,090.31	成立于 2019-05-27，注册资本为 2000 万人民币，一般项目：其他电子器件制造；机械设备租赁；精密零部件（国家有专项规定的从其规定）、模具、电子产品（不含出版物）研发、设计、制造、销售；软件的开发、销售。主营精密零部件、模具、电子产品研发、设计、制造、销售，主要用于消费电子、5G 通讯、汽配、大型零部件及军工机加产品生产；其主要客户为国内 3C 制造商一级供应商，客户主要做手机零配件和电脑五金零配件等。
	第二名	2,499.13		4,817.47	成立于 2015-04-13，注册资本为 500 万人民币，经营：销售、五金产品及电子产品；销售：家庭用品，文化、体育用品及器材；技术推广服务。主营：机械设备、五金产品及电子产品销售、维修，为润星科技代理商，，终端客户为消费电子领域，下游客户主要经营 3C 手机电子消费类及笔记本电脑产品的加工
	第三名	250.00		750.00	成立于 2018-02-26，注册资本为 1000 万人民币，经营：数控设备、智能设备、自动化设备、机器人及部件生产和销售；其主要下游客户为加工：铝挤

					型材、新能源汽车零部件；笔记本电脑零部件、各类军工品零部件、手机壳等。
	第四名	1,190.00		6,350.40	成立于 2019-11-12，注册资本为 1000 万人民币，经营：手机零配件、通讯器材零配件切削刀具、夹治具、汽车零配件生产、加工及销售，主要为下游客户加工生产：车载导航仪零配件，5G 基站滤波器，笔记本电脑外壳等。
	第五名	1,500.00		5,550.06	成立于 2016-12-14，注册资本为 500 万人民币，经营：加工、产销：通讯器材、五金制品、铝材、夹具、治具、电子产品、塑胶制品、家用电器、办公设备、汽车零配件、电脑及其零配件、五金工具；主要客户为国内 3C 制造一级供应商，主要生产国内品牌手机零配件
	合计	8,697.34	-	32,558.24	
2018 年度	第一名	1,465.61		24,314.34	成立于 2017-03-03，注册资本为 300 万人民币，经营：加工、产销：五金制品（不含电镀）、铝散热片、铝面板、铝制品（不含电解铝）、五金配件、切削工具、夹具、治具、通用机械设备及其配件、工业自动化设备及其配件；主要客户为国内 3C 制造商一级供应商，主要生产国内品牌手机零配件及电脑零配件
	第二名			6,580.00	成立于 2018-04-20，注册资本为 10000 万人民币，经营：手机及零部件研发、制造、销售，智能穿戴设备、切削工具、数控设备互联网销售。目前生产电脑零配件
	第三名	2,934.76	1,742.80	5,769.02	成立于 2018-02-26，注册资本为 1000 万人民币，经营范围：数控设备、智能设备、自动化设备、机器人及部件生产和销售；主要为下游客户加工生产新能源汽车零部件；笔记本电脑零部件和各类军工品零部件、手机壳等。
	第四名			6,264.20	成立于 2017-05-31，注册资本为 5000 万，经营范围：电脑、通信、日用消费品、锂电子电池、机器人、无人机、智能硬件、汽车部件、汽车电子产品及其周边产品、机械部件等工业类产品、加密设备、医疗设备、模具、塑胶类产品、服务器、毫米雷达、无线和有线通信产品及模块、车联网系统、智慧工厂系统、轨道交通列控系统、视频天线、通信网络集成系统、智能穿戴产品的研发、设计、制造、组装、销售、进出口及相关配套业务；道路普通货运；轻量化材料及制品、控制器散热膜组材料及制品、金属、玻璃、陶瓷、复合板材材料及制品、噪声处理材料及制品、非晶材料及制品、润滑油及车用化学品、塑胶材料的生产、销售；消费类电子产品及零部件、原材料的研发、生产、销售；汽车及消费

					类电子产品的注塑、吸塑类产品的研发、生产、销售；为品牌手机一级供应商
	第五名	1,516.00		2,976.00	成立于 2018-04-20，注册资本为 1000 万，经营范围包括一般项目：电子包装材料、电子辅材产品研发、制造及销售；精密五金电子、医疗器械、新能源汽车零配件、通用航空器配件制造（不含发动机及螺旋桨等关键部件）；机器设备制造、租赁及销售。主要客户为国内 3C 制造一级供应商，客户主要做手机零配件和电脑五金零配件等
	合计	5,916.37	1,742.80	45,903.56	
2017 年度	第一名子公司 1			27,413.50	惠州比亚迪电子有限公司，成立于 2007-02-14，注册资本为 11000 万美元，经营范围：生产：第二类医疗器械、电子雾化器（非烟草制品、不含烟草成分）；制造：电子元器件、通信设备、移动终端设备、计算机软硬件及外围设备、幻灯及投影设备、助动车、货币专用设备、智能车载设备、智能无人飞行器、可穿戴智能设备、智能家庭消费设备、智能家庭网关、虚拟现实设备、工业机器人、服务消费机器人、配电开关控制设备、输配电及控制设备、广播电视设备（不含广播电视传输设备）、雷达及配套设备、音响设备、家用电器、汽车零部件及配件、模具、电池、玩具；销售：第二类医疗器械、电子产品、通讯设备、工业机器人、服务消费机器人、配电开关控制设备、音响设备销售、家用电器、模具、电子雾化器（非烟草制品、不含烟草成分）、玩具；为各类品牌手机一级供应商
	第一名子公司 2			25,731.55	成立于 2014 年 11 月 19 日，注册资本：10000 万元，经营范围为新型电子元器件（片式元器件、混合集成电路）、移动通信系统（含 GSM、CDMA、DCS1800、DECT、IMT2000）手机、手机半成品、数字音视频编解码设备的研发、生产、组装和销售等。为各类品牌手机一级供应商
	第一名子公司 3			18,767.30	成立于 2016-11-29，注册资本为 3000 万，经营范围包括手机零部件及消费类电子产品的生产、组装与销售；口罩生产设备的研发、制造及销售。为各类品牌手机一级供应商
	第一名子公司 4			6,521.75	成立于 2017-03-29，注册资本为 3000 万人民币，一般经营项目：新型电子元器件（片式元器件、混合集成电路）、消费类电子产品（手机、笔记本电脑、平板电脑、蓝牙、GPS、移动数字电视、便携多媒体播放机、微型投影仪、数码相框、头戴式显示器、数字音视频编码设备、POS 机、电子计算机）结构件、消费类电子产品充电器、光学镜片和消费类电子产品整机及相关设备、模具的研发、生产、

				组装和销售(公司已 2021 年 9 月 6 日注销)
第二名			12,850.55	成立于 2016-12-14, 注册资本为 500 万人民币, 经营范围: 加工、产销: 通讯器材、五金制品、铝材、夹具、治具、电子产品、塑胶制品、家用电器、办公设备、汽车零配件、电脑及其零配件、五金工具; 主要客户为国内 3C 制造商一级供应商, 主要生产国内品牌手机零配件
第三名			8,400.00	成立于 2017-06-02, 注册资本为 500 万人民币, 经营范围包括产销: 五金制品、五金通用零部件、塑料零件、电子元件、电子器件、手机、金属加工机械设备、家用电器、汽车零件 (不含发动机)、切削工具; 销售: 金属材料、塑胶原料。主要客户为国内 3C 制造商一级供应商, 主要生产国内品牌手机零配件
第四名			5,432.52	成立于 2017-03-23, 注册资本为 100 万人民币, 经营范围包括开发、制造与销售: 精密模具、通讯器材、五金制品、电子产品、塑胶制品、家用电器、办公设备、汽车零配件、电脑及其配件、五金工具; 销售: 铝材、铜材、不锈钢材料、金属材料 (不含稀贵金属); 主要客户为国内 3C 制造商一级供应商, 主要生产国内品牌手机零配件
第五名	3,781.42	263.67	6,720.00	成立于 2017-07-05, 注册资本为 2300 万人民币, 经营范围包括一般项目: 电子产品销售; 电子元器件制造; 其他电子器件制造; 电子元器件批发; 金属制品研发; 金属制品销售; 下游客户: 主要客户为国内 3C 制造商一级供应商, 主要生产国内品牌手机零配件 (不锈钢按键)
合计	3,781.42	263.67	111,837.17	

(四) 润星科技 2017-2019 年新增应收账款占当年营业收入的比例, 后续各年度回款情况与截至回函日回款比例

1、2017-2019 年新增应收账款占当年营业收入的比例

单位: 人民币万元

年度	营业收入不含税	营业收入含税	当年应收款增加额	占比 (%)
2017 年度	122,308.61	143,101.07	53,464.79	37.36%
2018 年度	94,109.08	109,541.16	92,320.54	84.28%
2019 年度	129,804.45	147,059.31	133,041.66	90.47%
合计	346,222.13	399,701.54	278,826.98	69.76%

2、后续各年度回款情况与截至回函日回款比例

年度	期后回款情况（万元）					
	2017年	比例	2018年	比例	2019年度	比例
2017年度	89,636.28	62.64%	37,047.56	25.89%	8,907.40	6.22%
2018年度			17,220.62	15.72%	19,702.73	17.99%
2019年度					14,017.66	9.53%
合计	89,636.28	62.64%	54,268.18	41.61%	42,627.79	33.74%

续上表:

年度	期后回款情况（万元）					
	2020年度	比例	2021年度	比例	2022年1-5月	比例
2017年度	5,338.93	3.73%	650.39	0.45%	25.22	0.02%
2018年度	29,944.91	27.34%	12,069.98	11.02%	2,337.96	2.13%
2019年度	25,163.32	17.11%	21,238.78	14.44%	10,080.37	6.85%
合计	60,447.15	48.18%	33,959.15	25.92%	12,443.55	9.01%

综上所述数据分析，2017-2019年形成的应收账款截至2021年末仍有11.87亿元未收回，截至2022年5月31日，仍有10.63亿元未收回；

造成部分应收账款逾期的情况主要是由于：公司采用大客户销售模式，相应的销售合同签订中就存在后期支付的部分款项，另外恰逢2020年以来新冠肺炎疫情和美国对华为等公司制裁等事件，几大冲击叠加导致消费电子产业下游需求萎缩，传导致使代工行业的产能利用率大幅下滑，公司的部分直销客户自身出现阶段性经营不畅，以致出现逾期情况；针对此情况，公司持续加强内部管控，提升对存量客户和新增业务的管控力度，把应收账款回收工作作为公司年度经营的重点目标；成立专项小组跟踪处理相关事项，与重点逾期客户签订还款协议；与公司内部相关负责人签订应收账款回收责任协议，明确应收账款回收的阶段目标和对应责任。

五、年审会计师对上述问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

我们对商誉减值测试的过程执行了相关的审计核查程序，主要包括：

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

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

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

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

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

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

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

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

《年报问询函》问题二

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

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

回复：

一、公司结合 2020 年第四季度收入为负值的原因，相关因素在报告期是否发生根本性变化、公司业务模式是否发生调整等情况，说明报告期第四季度收入大幅增长的原因及合理性。

2020 年第四季度收入为负值的原因系 2020 年公司结合新收入准则的执行，全面梳理公司不锈钢供应链服务板块项目下的交易业务模式，部分不锈钢现货交易业务模式及相应的合同条款降低了公司在交易过程中的责任，公司不再承担向销售对象转让商品的主要责任。根据新收入准则下总额法和净额法的判断标准，公司将此类交易业务调整为按净额法确认收入，并在 2020 年第四季度相应调减了营业收入和营业成本，调减后 2020 年第四季度收入为-54,370.71 万元。

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

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

应对措施,公司全年集装箱装卸设备和数控机床两大业务板块的营业收入取得了一定比例的增长。

二、年审会计师进行核查并发表明确意见

我们对报告期第四季度收入大幅增长的情况执行了相关的审计核查程序,主要包括:

1、获取 2020 年度分季度列示收入明细表,分析第四季度收入为负数的原因,检查不锈钢供应链服务板块执行新收入准则的情况,作为代理人的业务模式采取净额法确认收入;

2、获取 2021 年度分季度列示收入明细表,分析第四季度收入的构成,检查高端装备制造板块业务收入确认依据,如销售合同、发运单、设备验收单等原始资料,以确定收入的真实性和准确性。

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

《年报问询函》问题三

3.年报显示，你公司 2020 年末应收账款账面余额 16.51 亿元，坏账准备余额 5.71 亿元，应收账款账面价值占资产总额 26.29%。按组合计提坏账准备的应收账款中，高端智能数控机床板块组合应收账款期末余额 13.14 亿元，其中 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年期末余额分别为 1.42 亿元、1.63 亿元、8.66 亿元、1.32 亿元，该组合期末坏账准备计提比例为 33%。单项计提坏账准备的应收账款中，应收江苏钦柯电子科技有限公司期末余额 1.74 亿元，期末坏账准备计提比例为 50.43%。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 9.51 亿元，占应收账款期末余额合计数 57.58%。年审会计师将高端智能数控机床板块应收账款坏账准备确认识别为关键审计事项。

请你公司：

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

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

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

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

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

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

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

(一) 公司数控机床业务应收账款账龄构成、期后回款情况如下表：

单位：人民币元

账龄	年末余额	2022年1-5月收款金额
1年以内	170,363,357.01	42,064,911.77
1至2年	166,279,467.36	25,982,384.87
2至3年	866,395,573.32	100,803,687.32
3至4年	306,029,273.32	23,379,608.84
4至5年	15,205,055.14	252,200.00
5年以上	23,006,695.19	606,342.82
小计	1,547,279,421.34	193,089,135.62
减：坏账准备	554,085,925.15	
合计	993,193,496.19	193,089,135.62

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

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

(二) 公司数控机床业务前五大欠款方、期后回款情况如下表：

单位：人民币元

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

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

(三) 2020年末数控机床业务应收账款在报告期内的收回情况：

单位：人民币元

账龄	2020年末余额	2021年度收款金额
1年以内	316,398,689.83	155,853,677.16
1至2年	1,078,783,399.46	185,587,020.19
2至3年	426,729,089.89	112,424,927.18
3至4年	21,708,958.01	3,680,357.05
4至5年	3,196,840.02	250,000.00
5年以上	20,065,662.05	5,806.88
小计	1,866,882,639.26	457,801,788.46
减：坏账准备	435,594,980.45	
合计	1,431,287,658.81	457,801,788.46

公司数控机床业务2020年末前五大欠款方在报告期内回款情况如下表：

单位：人民币元

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

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

(一) 公司数控机床业务 2021 年应收账款计提比例如下表:

1、按账龄组合 1 计提坏账准备的应收账款的比例:

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

2、按账龄组合 2 计提坏账准备的应收账款的比例:

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%

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

同行业可比公司按账龄组合的应收账款计提比例:

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

数据来源：对应上市公司 2021 年年报

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

(二) 应收账款坏账准备计提的充分性、合理性

1、坏账准备计提情况

单位：人民币元

类别	年末余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的应收账款	205,444,309.17	13.28	119,097,709.17	57.97	86,346,600.00
其中：					
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	204,860,309.17	13.24	118,513,709.17	57.85	86,346,600.00
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	584,000.00	0.04	584,000.00	100.00	
按组合计提坏账准备的应收账款	1,341,835,112.17	86.72	434,988,215.98	32.42	906,846,896.19
其中：					
账龄组合	1,341,835,112.17	86.72	434,988,215.98	32.42	906,846,896.19
合计	1,547,279,421.34	-	554,085,925.15	-	993,193,496.19

2、坏账准备计提的政策

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

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

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

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

综上，公司严格执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的

相关规定，应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。应收账款坏账准备的计提是充分的、合理的。

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

江苏钦柯电子科技有限公司（简称“江苏钦柯”）是一家成立于 2018 年 4 月 20 日，主要从事手机及零部件研发、制造等消费电子产业链上的企业。其是江苏省高邮高新技术产业开发区（简称“高邮高新区”）招商引资项目，在 2018 年 4 月 17 日，江苏钦柯的出资人杨月波以其投资的另一家企业江苏魅创科技有限公司（简称“江苏魅创”）为主体与高邮高新区管委会签署了《投资协议书》（高邮市人民政府为该《投资协议书》的见证方）。根据该《投资协议书》约定，江苏魅创将在高邮高新区实施“江苏魅创智能手机配件全产业链项目”，江苏钦柯是江苏魅创及杨月波为落实该项目而在高邮高新区设立的项目公司。

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

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

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

鉴于以上背景，公司与广东润星、江苏钦柯以及高邮高新区等各方进行了多次的沟通与协商，考虑到江苏钦柯目前已无能力盘活该项目，而项目实际情况对盘活资产的主体有较高的实力和能力条件要求。因此，各方达成共识并形成一揽

子综合解决方案：即在相关资产产权清晰的前提下，上市公司作为投资主体盘活该项目，同时高邮高新区解除设备抵押并继续给予优惠政策支持。

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

公司通过访谈了解上述交易背景，查阅应收款项形成的原始资料，详细了解以物抵债事项的洽谈过程、拟签订的债权转让协议、投资协议书等，以及抵债机器设备价值项目的评估报告，在 2021 年末据此预计应收款项未来可收回的现金流量，对钦柯个别认定计提坏账准备。

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

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

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

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

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

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

润星科技与四大客户 2018 年-2019 年交易及后续回款情况：

单位：人民币万元

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

注：已获取上述客户 2022 年预计还款计划。

(二) 收入确认时点判断依据

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

润星科技已按合同约定完成产品交付安装调试并经客户验收合格，取得收款权利；关于相关的经济利益很可能流入，公司结合企业会计准则讲解，相关的经济利益很可能流入企业，是指销售商品价款收回的可能性大于不能收回的可能性，即销售商品价款收回的可能性超过 50%。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得信息等因素进行分析，企业销售的商品符合合同或协议要求，已将发票账单交付买方，买方承诺付款，通常表明满足本确认条件（相关的经济利益很可能流入企业）。

(三) 客户的市场行业及政府背景情况

行业背景情况：3C 产业在国产品牌逐步步入国际舞台开始，国产替代进口的步伐日益加快。手机产品，以及手机产品的供应链均进行着国产化加速。而华为为代表的手机品牌一跃成为国内手机行业发展的翘楚，同时伴催着 2017 年、

2018年5G的大发展，国产手机体系实现了超越，成为国内最主要的手机产品品牌。直至2019年，华为在5G乃至手机制造领域成为了国内乃至国际的龙头企业。因此，在这个阶段，国产手机国内市场一片大好，同时积极向国际市场迈进。而各地政府也抓住这个时期，加大招商引资的力度，力求3C产业在各地进行落地。因此，2017年、2018年、2019年是我国国产手机加速发展的3年，并在2019年到达顶峰。

（四）公司实地走访客户情况

公司财务及法务团队多次走访重庆成都地区的两家重点客户，实地参观工厂，查看润星科技设备及投产运行进展、情况，分别与其实际控制人进行充分沟通，了解业务背景、下游客户订单及支付货款安排等等情况。

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

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

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

（一）公司2021年末应收账款前五名欠款方列表为：

单位：人民币元

客户名称	2021年末余额	占比（占数控机床板块）	2022年1-5月收款金额
第一名	350,455,600.00	22.65%	32,582,148.51

第二名	206,437,776.11	13.34%	19,928,000.00
第三名	174,200,000.00	11.26%	-
第四名	173,717,605.32	11.23%	24,991,300.00
第五名	46,053,146.98	2.98%	2,000,000.00
合计	950,864,128.41	61.45%	79,501,448.51

(二) 公司 2020 年末应收账款前五名欠款方列表为：

单位：人民币元

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

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

六、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

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

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

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

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

(4) 获取年末应收账款客户按账龄明细表，复核账龄划分的勾稽关系，以

确定应收账款账龄的准确性；

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(4) 对于单项评估的应收江苏钦柯电子科技有限公司款项，通过访谈了解交易背景，检查应收款项形成的原始资料，获取公司进行以物抵债事项的情况说明、拟签订的债权转让协议、投资协议书、备忘录等，以及抵债机器设备价值项目的评估报告，并据此预计应收款项未来可收回的现金流量，个别认定计提坏账

准备。

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

《年报问询函》问题四

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

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

回复：

一、出售华商通 50.19%股权涉及应收款项的说明

（一）应收华商通股利 773.39 万元的形成过程及回款情况

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

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

（二）应收股权转让款 3,029.78 万元的形成过程及回款情况

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

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

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

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

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

二、应收垫付贷款本金利息 706.1 万元的形成过程及回款情况

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

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

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

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

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

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

该类销售业务在收购后已取消。

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

三、年审会计师进行核查并发表明确意见

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

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

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

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

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

基于执行的上述核查程序，我们认为，应收华商通股利、应收股权转让款及期后回款，符合股权转让协议的相关约定或受让方作出的承诺，未发现控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性占用公司资金的情形。

《年报问询函》问题五

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

请你公司:

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

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

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

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

回复:

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

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

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

1、公司经营模式导致公司存货余额可能出现逐年积累。公司集装箱设备业

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

2、单个大额合同对存货余额有较大影响。公司产品为大型非标设备，不同销售客户对产品具有不同的要求，公司进行招投标报价时需要结合公司的市场战略、该客户预期采购量、竞争投标对手的情况、客户对价格的承受能力以及公司产品在集装箱起重设备中的认可度等诸多因素，最终确定投标价格进行竞标，导致产品销售合同的销售价格之间存在差异，同时公司单个合同金额差异较大，单个大额合同能否在当期实现收入会对所属年度的存货余额有较大影响，2021年存货余额较大与PSA项目待发运有关。

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

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

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

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

4、同行业可比公司情况

(1) 华东重机2021年期末存货分类情况

单位：人民币元

项目	期末余额			
	账面余额	占存货余额比例	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	208,637,934.01	13.54%	35,896,397.66	172,741,536.35
在产品	971,542,887.35	63.06%	171,675,746.28	799,867,141.07
库存商品	183,927,569.90	11.94%	36,900,753.79	147,026,816.11
周转材料	4,620,971.09	0.30%		4,620,971.09
发出商品	71,500,461.16	4.64%		71,500,461.16
半成品	98,473,983.51	6.39%	12,998,102.03	85,475,881.48
委托加工物资	2,035,909.33	0.13%		2,035,909.33
合计	1,540,739,716.35	100.00%	257,470,999.76	1,283,268,716.59

(2) 振华重工 (600320.SH) 2021 年期末存货分类情况

单位：人民币元

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

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

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

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

公司高端数控机床业务的生产运营涉及了市场部、销售部、技术中心、采购

部、资材部、生产部、品质部、售后服务部等多个关联部门，贯穿从营销商务洽谈、订单评审及签署、生产订单下单、物料采购及入库、生产全制程、来料、在制检验及全检、订单交付等全流程。因此，生产周期一般为 3-6 个月左右。

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

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

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

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

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

（一）集装箱装卸设备业务报告期末在产品明细

单位：人民币万元

产品名称	数量	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄		
					1 年以内	1-2 年	2-3 年
轨道式集装箱门式	24	17,341.46	207.74	17,133.72	17,041.55	299.91	

起重机							
自动化轨道式集装箱门式起重机	42	72,706.26	16,906.55	55,799.71	39,920.03	30,185.46	2,600.78
岸边集装箱起重机	4	3,818.86	52.90	3,765.96	3,818.86		
合计		93,866.58	17,167.20	76,699.38	60,780.44	30,485.36	2,600.78

(二) 数控机床业务报告期末在产品明细

单位：人民币万元

产品名称	数量	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄		
					1年以内	1-2年	2-3年
精雕	6	50.90		50.90	39.66	11.24	
立加	128	566.04		566.04	513.64	47.38	5.02
钻攻	276	2,705.37	0.38	2,704.99	2,686.87	18.50	
合计		3322.31	0.38	3,321.93	3,240.17	77.13	5.02

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

(一) 说明报告期末在产品存货大幅增长并同时计提大额跌价准备的原因

1、报告期末在产品存货大幅增长主要由集装箱装卸设备业务造成，原因如下：

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

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

(3) 2021 年受国内和国外新冠疫情影响，所有执行的订单工期受到严重影响

响，产生大量订单产品不能在当年交付，同时受到国内拉闸限电，环保对油漆涂装限制，相应延长了生产工期，造成在产品数量增幅过大。

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

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

2、集装箱装卸设备业务在产品计提大额跌价准备的原因：

报告期内，公司集装箱装卸设备业务的原材料、港口租赁以及海上运输成本，因上游大宗商品价格、海内外疫情等原因出现大幅度上涨；受国内外新冠疫情影响，客户土建工程无法按时完成，导致整个工期严重滞后，同时受到国内拉闸限电，环保限制、工艺要求提高等带来的各项成本要素大幅上涨，存货持有成本不断增加；另外由于人民币持续升值，部分以美元定价的海外项目将产生较大比例的汇兑损失。经测算，集装箱装卸设备业务在产品在年末需计提 1.71 亿元跌价准备。

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

公司计提存货跌价准备明细：

单位：人民币元

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

单位：人民币元

数控机床业务	账面余额	存货跌价准备	账面价值
在产品	33,223,098.62	3,781.95	33,219,316.67

库存商品	183,927,569.90	36,900,753.79	147,026,816.11
原材料	178,266,644.39	35,682,419.11	142,584,225.28
半成品	98,473,983.51	12,998,102.03	85,475,881.48
发出商品	71,500,461.16		71,500,461.16
委托加工物资	2,035,909.33		2,035,909.33
合计	567,427,666.91	85,585,056.88	481,842,610.03

1、公司存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

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

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

综上，公司按会计准则规定，根据存货成本高于其可变现净值的差额计提跌

价准备依据充分。

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

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

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

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

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

1、我们对期末存货真实性执行了相关的审计核查程序，主要包括：

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

(2) 对期末存货执行监盘及函证程序：

①对即将发运的 PSA 项目 28 台机执行监盘程序，现场查看每台机的整体情况、主要部件以及标注有华东重机的铭牌，并进行拍照留存；

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

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

(3) 执行实质性分析性程序，结合公司生产经营模式，分析和检查各类存

货波动产生的原因，判断期末余额及其构成的总体合理性；

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

(5) 获取存货的进销存明细，复核发出存货计价是否正确；

(6) 编制生产成本倒扎表，检验本年结转的产品销售成本是否准确和完整；

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

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

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

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

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

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

《年报问询函》问题六

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

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

回复：

一、说明分期收款销售商品形成长期应收款的具体内容，包括但不限于销售商品类别、合同的主要条款、付款时间、金额、交易对手方等

（一）长期应收款是润星科技销售500T数控机床给某客户形成的。

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

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

二、说明公司本期计提坏账准备的具体计算过程及原因，并结合交易对手方的信用情况、财务状况，说明坏账准备计提是否充分。

公司披露的长期应收款及一年以内到期的非流动资产列示：

1、长期应收款情况

单位：人民币元

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

2、一年内到期的非流动资产

单位：人民币元

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

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

三、年审会计师进行核查并发表明确意见

我们对长期应收款及其坏账准备计提的情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

- 1、获取客户销售合同、发运单、设备验收单、付款等资料，检查合同分期条款并重新计算长期应收款余额，检查客户是否按合同约定付款；
- 2、对客户年末余额及交易额进行函证，以确定长期应收款的真实性；
- 3、执行视频访谈程序，了解交易背景，核实交易数量、销售金额及回款金额，关注设备开机率以及客户目前的生产经营状况；
- 4、了解公司参考同类上市公司坏账计提比例的合理性。

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

《年报问询函》问题七

7.年报显示，你公司报告期末合同负债余额为 5.44 亿元，同比增长 18%。

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

回复：

一、报告期末前五大合同负债情况

序号	单位名称	2021年12月末余额（元）	占预收账款总额%	业务类型	形成原因	结算周期
1	第一名	260,076,819.62	47.85%	港机	28台自动化轨道吊销售合同项下的预收款	20%预付款、20%生产进度款、25%工厂验收款、17.5%预交机款、17.5%验收款
2	第二名	73,913,203.54	13.60%	港机	12台自动化轨道吊销售合同项下的预收款	15%预付款、20%进度款、20%发运款（8台）、15%发运款（4台）、10%调试款、10%验收款、7%质保（6个月）3%质保（36个月）
3	第三名	39,861,238.94	7.33%	数控机床	批量CNC加工中心销售合同项下的预收款	30%预付款、30%进度款、30%验收款、10%质保（12个月）
4	第四名	34,067,927.40	6.27%	港机	4台轨道式集装箱门式起重预收款	10%预付款、40%进度款、25%发运款、22%验收款、3%质保（24个月）
5	第五名	22,851,221.23	4.20%	港机	4台轨道式集装箱门式起重预收款	15%预付款、25%进度款、40%发运款、15%验收款、5%质保（12个月）
	合计	430,770,410.73	79.25%			

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

二、结合公司主营业务、销售政策等因素，说明合同负债余额较高的原因及合理性

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

三、年审会计师进行核查并发表明确意见

我们对报告期末前五大合同负债情况执行了相关的审计核查程序，主要包括：

1、获取期末前五大合同负债对应的销售合同、销售订单、发货单、银行收款回单等资料，检查合同约定的付款条款以及合同执行情况；

2、执行函证或盘点程序，向合同负债前五大客户函证余额和对应发出商品的发生额，对未发运的存货执行监盘程序；

3、结合期后收入确认，检查设备交接单或验收单；

4、通过全国企业信用信息公示系统，查询境内客户工商登记等信息，检查是否存在异常客户，识别其与公司是否存在关联方关系。

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

《年报问询函》问题八

8.年报显示，你公司期末货币资金余额 1.59 亿元，短期债务（短期借款及一年内到期的非流动负债合计）约 3.70 亿元，货币资金占短期债务 43%。你公司报告期内经营活动现金流净额为-2.13 亿元，同比下滑 79%，且连续两年为负值。

请你公司结合短期债务到期情况、期末可动用货币资金、经营现金流状况、未来资金支出安排与偿债计划、公司融资渠道和能力等，分析你公司是否存在短期偿债风险，如是，请及时、充分提示风险，并说明你公司优化债务结构及规模的相应措施（如适用）。

回复：

公司短期债务到期情况如下：

借款单位	金额（万元）	应计利息（万元）	到期日
江苏银行	7,000.00	84.58	2022 年 3 月至 4 月
中国银行	2,000.00	2.42	2022 年 8 月
交通银行	2,000.00	2.42	2022 年 3 月
浦发银行	2,000.00	2.42	2022 年 1 月
农业银行	2,667.00	-	2022 年 3 月至 9 月
忠义大酒店	44.69	-	2022 年 8 月
昆山金亚置业有限公司	22.62	-	2022 年 6 月至 12 月
成都红飞科技有限公司	36.81	-	2022 年 7 月
银行汇票贴现	577.78	-	2022 年 1 月至 5 月
建设银行	9,000.00	11.41	2022 年 6 月
兴业银行	5,000.00	7.31	2022 年 7 月至 9 月
东莞银行	4,000.00	6.11	2022 年 1 月至 3 月
工商银行	2,600.00	4.15	2022 年 4 月
合计	36,948.90	120.82	-

报告期末，公司存在短期债务 3.69 亿，其中银行流动资金贷款 3.63 亿元，将于 2022 年 1 月至 9 月期间逐步到期；承租资产应付租赁费 104.13 万元，将于 2022 年 7 月到 12 月逐步到期；贴现未到期银行承兑汇票 577.78 万元，将于 2022

年 1 月至 5 月逐步到期。期间到期流贷已如期还付，同时部分进行了正常续贷，到期贴现汇票出票单位已如期兑付。截至本回复日，公司实际存在短期债务余额 2.58 亿元。

报告期末，公司留存可用货币资金 1.59 亿，银行低风险理财余额 1.37 亿元，截至目前已全部赎回至公司银行账户。

公司所有业务运营正常，在手订单生产饱满，下游客户资信良好，按合同履行支付义务，并且未来无重大资金支出安排，截至目前公司账面可用货币资金余额 1.60 亿元，在产品批量发运和交付，按合同预计有大额货款收回，公司流动资金足以应对短期债务。如客户未按期支付货款，到期债务存在资金缺口，公司可通过银行授信等渠道融资，且已与几家金融机构谈妥合作并在办理授信，有能力获得融资，不存在短期偿债的风险。

《年报问询函》问题九

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

请你公司：

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

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

请年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

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

公司报告期内分别发生销售费用、管理费用 5,208.05 万元、1.47 亿元，具体明细如下：

（一）2021 年度销售费用

单位：人民币元

销售费用	本年发生额	上年发生额
职工薪酬	23,849,470.00	22,193,227.08
技术咨询及代理服务费等	3,808,998.40	558,515.19
业务招待费	1,116,549.28	505,403.04
差旅费	1,974,184.38	1,444,058.10
广告费	375,553.77	428,183.02
维修费	4,867,694.70	82,389.72
易耗品	177,188.92	14,026.77
佣金	12,940,730.00	4,481,400.00
检验、检疫费	1,820.00	2,533.02
其他	2,968,285.76	3,210,909.44
合计	52,080,475.21	32,920,645.38

2021 年公司营业收入下滑的主要原因是公司剥离“不锈钢供应链服务业务”

造成的，剔除此影响，公司的“集装箱装卸设备业务”和“数控机床业务”收入相较 2020 年分别增长 22.07%、23.35%。同口径，销售费用中剔除“不锈钢供应链服务业务”影响后，其中技术咨询及代理服务费上升 314.25 万元，主要是“集装箱装卸设备业务”在 2021 年均通过代理或招投标取得项目而支付的中标费、咨询费、代理费等；其中维修费上升主要是“集装箱装卸设备业务”的部分客户质保期较长，公司无偿提供的保内维修，另外有部分客户要求延长质保期，在报告期内新增的保内维修费用；其中佣金上升主要是公司在 2021 年为开拓新市场、获取新客户，通过中介或代理销售方式而产生的第三方服务费用。

（二）2021 年度管理费用

单位：人民币元

管理费用	本年发生额	上年发生额
职工薪酬	69,513,676.32	56,777,706.70
交际应酬费	13,654,869.77	10,116,275.47
办公费	7,403,447.98	7,361,924.60
无形资产摊销	7,828,161.69	8,045,774.76
折旧费	11,882,098.81	11,915,013.11
咨询及中介服务费	10,227,884.85	13,471,797.71
房租费	3,459,637.13	2,850,837.38
差旅费	3,427,143.97	2,287,297.71
保险费	564,287.82	538,459.15
汽车费用	2,625,046.87	2,512,913.98
安保费	1,249,821.61	808,204.82
修理费	1,502,229.18	448,583.85
超额业绩奖励	-	-32,135,809.47
其他	13,715,496.13	7,149,053.40
合计	147,053,802.13	92,148,033.17

管理费用中剔除“不锈钢供应链服务业务”影响后，2021 年管理费用同比上升 4,633.62 万元，其中影响最大的是 2020 年数控机床业务取消了“超额业务奖励”3,213.58 万元；公司增加和引进的高素质管理人员薪酬水平较高，加上社会

平均工资水平不断提高，使得职工薪酬费用同比上升近 1,000 万元；开拓新市场初见成效，相应交际费、差旅费自然同步提高

综上，公司加大对新市场的开拓，为获得优质客户业务订单，通过中介或代理的销售方式增加佣金和咨询代理服务费等支出存在合理性；从维护老客户、大客户角度出发，形成长期合作关系，在成本可控情况下给予客户延长质保期使得公司在市场中赢得良好口碑，适当增加费用支出存在合理性；近两年，公司两块高端制造业务从传统产品不断向自动化、智能化产品转型，并不断加大技术研发力度，提高生产工艺水平，这些投入均需要公司不断调整内部组织和相应岗位，替换不适用员工，引进高素质人才，导致人工使用成本上升。

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

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

1、2021 年技术咨询费及代理服务费用支付去向

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

2、2021 年维修费支付去向

收款方名称	分类	金额（元）
提供售后材料	领用备品备件等材料	1,838,043.77
提供售后材料	领用备品备件等材料	1,310,349.37
SERVICIOSLEMELS.A	维修费	646,530.00
河南晟华寰球建设有限公司	维修费	608,356.74
上海振翌机械设备有限公司	维修费	191,282.05
S&PSYSTEM	维修费	185,381.91
公司售后人员报销费用	差旅费等	73,121.65
涟水县庆扬机械设备修理部	维修费	12,879.21
句容市腾翔安装工程有限公司	维修费	1,750.00
合计		4,867,694.70

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

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

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

三、年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

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

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

等信息，识别支付对象与公司是否存在关联方关系。

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

《年报问询函》问题十

10.年报显示，你公司报告期末发放贷款及垫款项目余额为 0，期初余额为 6,225.89 万元，其中担保贷款 5,844.09 万元。

请你公司说明发放贷款及垫款的主要内容，包括具体的业务模式、原因、利率、对象等，说明报告期内该项业务变动较大的原因，以及相关事项履行审议程序和临时信息披露义务的情况（如适用）。

回复：

一、说明发放贷款及垫款的主要内容，包括具体的业务模式、原因、利率、对象等

公司报告期初发放贷款及垫款项目余额为 6,225.89 万元，全部系公司原二级子公司无锡市滨湖区华东农村小额贷款有限公司（以下简称“小贷公司”）开展的面向“三农”和中小微企业的发放贷款业务，并按照贷款客户有无担保及担保方式划分为担保贷款、抵押贷款及信用贷款。

二、说明报告期内该项业务变动较大的原因

根据公司 2021 年重大资产重组方案，2021 年 10 月公司已将持有的华商通 50.19% 股权对外转让，华商通及其子公司（包含小贷公司）自 2021 年 9 月 30 日起均不再纳入公司合并资产负债表，因此公司报告期末发放贷款及垫款项目余额为 0。

三、相关事项履行审议程序和临时信息披露义务的情况（如适用）

不适用。小贷公司发放贷款及垫款项目不涉及履行审议程序和临时信息披露义务。

《年报问询函》问题十一

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

请你公司：

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

（2）相关事项履行审议程序和临时信息披露的情况（如适用）；

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

请年审会计师对上述问题（1）（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

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

公司 2021 年期末理财明细如下表：

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

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

二、相关事项履行审议程序和临时信息披露的情况（如适用）

不适用。

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

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

四、其他说明

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

五、年审会计师对上述问题（1）（3）进行核查并发表明确意见

我们对交易性金融资产执行了相关的审计核查程序，主要包括：

1、获取年末购买银行理财产品的明细以及理财产品协议或合同，检查理财产品协议或合同约定的内容，如理财产品名称、类型、资金最终投向、期限、收益率等；

2、检查购买理财产品的银行回单，核对理财产品名称、金额、购买日期等内容；

3、向银行执行函证程序，函证理财产品名称、类型、金额、期限等信息；

4、检查期后赎回的银行回单，核对付款银行账户、赎回金额、赎回期限、利息收入等信息。

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

特此公告。

无锡华东重型机械股份有限公司

董事会

2022年6月10日