

陕西坚瑞消防股份有限公司
发行股份购买资产申请文件反馈意见中
有关财务事项的说明

大华核字[2016]003163 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

陕西坚瑞消防股份有限公司
发行股份购买资产申请文件反馈意见中
有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	发行股份购买资产申请文件反馈意见中有关 财务事项的说明	1-24

发行股份购买资产申请文件反馈意见中 有关财务事项的说明

大华核字[2016]003163 号

中国证券监督管理委员会：

由国泰君安证券股份有限公司转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（161019 号，以下简称反馈意见）奉悉。现根据反馈意见所提及的陕西坚瑞消防股份有限公司（以下简称“坚瑞消防公司”或“上市公司”）重组涉及深圳市沃特玛电池有限公司（以下简称“沃特玛公司”或“标的公司”）的财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

【反馈意见 2】申请材料显示，本次交易募集配套资金 250,000 万元，用于支付交易现金对价和交易费用、圆柱形锂电池生产线项目建设、偿还标的资产银行贷款及补充标的资产流动资金。其中，坚瑞消防向坚瑞新能源发行股份募集配套资金 150,000 万元与本次发行股份及支付现金购买资产互为前提条件。请你公司：1) 补充披露本次交易方案设置发行股份购买资产与部分募集配套资金互为前提的原因及合理性。2) 结合配套募集认购对象的财务状况和筹资能力，补充披露其认购募集配套资金的资金来源，是否具有足够的资金实力。3) 补充披露募集配套资金用途是否有优先顺序。如有，补充披露具体顺序安排，以及对本次交易方案的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、募集配套资金的用途

坚瑞消防公司拟向坚瑞新能源、君彤基金、兴业财富、郁泰登硕、水投投资非公开发行共计 252,525,252 股，募集配套资金总额不超过 250,000 万元，将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集配套资金用途	金额
1	支付本次交易现金对价及交易费用	127,000
2	圆柱形锂电池生产线项目	40,000
3	偿还标的公司银行贷款并补充其流动资金	83,000
	合计	250,000

坚瑞消防公司将根据实际募集配套资金金额，在扣除中介费及发行费用后优先用于支付本次交易的现金对价。为满足项目开展需要，在使用募集资金优先支付本次交易现金对价及交易费用后，坚瑞消防公司将根据实际募集配套资金余额，按照募投项目的轻重缓急等情况，调整募集资金投入在“圆柱形锂电池生产线项目”和“偿还标的公司银行贷款并补充其流动资金”的优先顺序及其投资额等具体使用安排。在配套募集资金到位前，沃特玛公司可根据市场情况及自身实际情况以自筹资金择机先行投入募投项目中，待募集资金到位后予以置换。

通过优先使用募集资金支付现金对价，可以减少在募集资金不足的情况下上市公司因需要支付现金对价而增加的财务压力，有效确保坚瑞消防公司根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》支付本次交易现金对价，保证本次交易的顺利实施，保护坚瑞消防公司全体股东的利益。

经核查，我们认为：本次募集配套资金将优先支付本次交易现金对价及交易费用。在完成支付本次交易现金对价及交易费用后，坚瑞公司将根据实际募集配套资金余额，按照募投项目的轻重缓急等情况，调整募集资金投入在“圆柱形锂电池生产线项目”和“偿还标的公司银行贷款并补充其流动资金”的优先顺序及其投资额等具体使用安排。通过优先使用募集资金支付现金对价，可以有效确保本次现金对价的及时支付，保障本次交易的顺利实施。

【反馈意见 9】申请材料显示，沃特玛报告期营业收入大幅提高，毛利率约为 33%，期间费用率大幅下降。请你公司：1) 结合合同签订和执行情况、客户所处主要行业发展情况、核心竞争优势、同行业可比公司情况等，补充披露沃特玛报告期营业收入增长的合理性。2) 结合营业成本构成和同行业可比公司情况，补充披露沃特玛报告期毛利率水平的合理性。3) 结合具体构成，补充披露沃特玛报告期期间费用率变化的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。请独立财务顾问和会计师补充披露对沃特玛报告期业绩的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、产销量、收入成本确认依据及其合理性、收入大幅增长的原因及合理性、存货及客户真实性，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及沃特玛业绩的真实性发表明确意见。

回复：

一、沃特玛公司报告期营业收入增长的合理性

(1) 锂离子动力电池行业高速发展

2015 年以来，国家密集的颁布了各项促进新能源行业发展的政策，新能源汽车进入高速发展期。根据工信部 2016 年 1 月发布的数据显示，截至 2015 年 12 月底，我国新能源汽车产销量分别为 340,471 辆和 331,092 辆，同比分别增长 3.3 倍和 3.4 倍。其中，纯电动汽车产销量分别为 254,633 辆和 247,482 辆，同比增长 4.2 倍和 4.5 倍；插电式混合动力汽车产销量分别为 85,838 辆和 83,610 辆，同比增长 1.9 倍和 1.8 倍。根据工信部、国泰君安证券研究对中

国电动工具锂电池需求的统计与预测，2016年我国电动汽车销量将达到50万辆以上，未来5年有望维持45%以上年复合增速，到2020年有望达到每年新增200万辆以上增速。根据预测，我国到2020年电动汽车对整个汽车产业的渗透率仅10%，未来仍具备较大的增长空间。

新能源汽车行业的高速发展，推动了锂离子动力电池厂商的业绩爆发，为沃特玛公司业绩的快速增长奠定了基础。

(2) 具有核心竞争力的企业增长迅速

随着新能源汽车行业的高速发展，具有核心竞争力的企业发展迅速。沃特玛公司自2002年成立至今一直致力于锂电池产品的生产与研发。通过长期的技术积累、技术改造升级和产品优化设计，其生产的产品在市场上具有较高的认知度。

报告期内，沃特玛公司由于其在技术水平、产品质量、交期和服务上获得了东风特汽、一汽轿车、珠海银隆、江苏九龙、厦门金旅、奇瑞万达、南京金龙、中国重汽豪沃、长安客车、成都雅骏、大运汽车、力帆汽车等国内知名整车企业的认可，具有良好的品牌示范效应。因此，在行业高速发展的同时，沃特玛公司由于具备技术研发优势和良好品牌效应的优势，订单金额和收入规模增长迅速。

(3) 同行业可比公司情况

沃特玛公司主营锂离子动力电池(组)销售业务，沃特玛公司同行业可比公司主营业务、业务分布情况如下：

公司名称	主营业务	2015年度营业收入构成
国轩高科	锂离子动力电池组产品、锂离子单体电池(电芯)、磷酸铁锂正极材料的生产及销售；输配电产品的生产及销售	电池组(77.70%)、输配电产品(20.10%)、其他(2.20%)
亿纬锂能	锂原电池、锂离子电池和电子烟的生产及销售	锂原电池(51.47%)、锂离子电池(21.48%)、电子烟(21.95%)、其他(5.10%)
南都电源	通信后备电源、动力电源、储能电源、系统集成及相关产品的研发、制造、销售和服务	锂电池产品(5.81%)、阀控密封电池产品(75.74%)、再生铅产品(18.45%)
圣阳股份	通信备用电源、电力备用电源、新能源储能电源、动力电源、新能源系统集成等系统方案的设计、开发和经营	备用电池(40.35%)、动力用电池(6.81%)、新能源及应急储能用电池(46.88%)、其他(5.96%)
骆驼股份	铅酸蓄电池，纯铅薄极板电池，动力锂离子电池	启动电池(97.30%)、牵引电池(1.79%)、其他(0.91%)
欣旺达	锂离子电池模组的研发、设计、生产及销售	汽车及动力电池类(5.98%)、手机数码类(77.53%)、精密结构件类(5.36%)、电源管理系统(4.65%)、笔记本电脑类(3.99%)、锂离子电芯(1.46%)、其他(0.41%)
成飞集成	从事汽车模具、汽车车身零部件、锂离子动力电池等产品的研发、生产、销售业务	汽锂电池、电源系统及配套产品(61.58%)、车模具(20.54%)、汽车零部件(10.39%)、数控加工(6.48%)、其他(1.01%)

公司名称	主营业务	2015 年度营业收入构成
德瑞锂电	从事锂锰电池、锂铁电池的研发、生产、销售业务	电池（100%）
丰江电池	锂离子电池技术研发、生产和销售	钴酸锂电池（52.14%）；磷酸铁锂电池（47.86%）
沃特玛公司	锂离子动力电池（组）销售和新能源汽车租售业务	锂离子动力电池（组）销售（90.60%）、新能源汽车租售业务（9.40%）

剔除掉同行业锂电池业务占比较低的公司，沃特玛公司与可比公司报告期内锂电业务业务增长情况如下：

单位：万元

序号	证券简称	营业收入		增长率
		2015 年度	2014 年度	
1	国轩高科	213,332.57	99,398.86	114.62%
2	南都电源	29,947.30	12,941.67	131.40%
3	成飞集成	73,955.47	35,622.76	107.61%
4	亿纬锂能	98,411.16	80,873.07	21.69%
5	德瑞锂电	7,833.76	5,138.69	52.45%
6	丰江电池	13,809.44 注	10,905.98	26.62%
沃特玛公司		186,266.79	39,472.37	371.89%

注：丰江电池 2015 年度数据尚未公告，此数据按照前三季度收入×4/3 估算。

从上表可见，沃特玛公司报告期内锂电业务营业收入增长率要高于可比上市公司。其中，锂电业务中以新能源电池为主的国轩高科、南都电源、成飞集成 2015 年锂电业务营业收入较 2014 年增长也均超过了 100%，行业可比公司均处于高速发展阶段。

④报告期内重大合同的签订和执行情况

报告期内，沃特玛公司完成单笔金额超过 5,000 万元的重要订单情况如下：

单位：万元

2014 年度完成订单情况					
序号	客户名称	订单日期	交货期限	合同内容	金额(含税)
1	南京金龙客车制造有限公司	2014/3/14	2014/6/1	锂离子动力电池	16,848.00
合计					16,848.00

续：

2015 年度完成订单情况					
序号	客户名称	订单日期	交货期限	合同内容	金额(含税)
1	珠海银隆新能源有限公司	2014/9/20	2014/12-2015/3	锂离子动力电池	8,019.79
2	厦门金龙旅行车有限公司	2015/6/1	2015/6-2015/7	锂离子动力电池	8,003.17
3	江苏九龙汽车制造有限公司	2015/7/28	2015/8/1	锂离子动力电池	7,298.00
4	厦门金龙旅行车有限公司	2015/9/29	2015/10/1	锂离子动力电池	7,162.50
5	江苏九龙汽车制造有限公司	2015/7/13	2015/8/1	锂离子动力电池	5,880.00
6	保定长安客车制造有限公司	2015/9/14	2015/10-2015/11	锂离子动力电池	5,509.00
7	珠海银隆新能源有限公司	2014/12/10	2015/1-2015/3	锂离子动力电池	5,456.09
8	奇瑞万达贵州客车股份有限公司	2015/10/12	2015/12/1	锂离子动力电池	5,055.63
合计					52,384.18

截至本报告书签署日，沃特玛公司在手未完成的订单金额约为 20.84 亿元，其中成都大运汽车集团有限公司的金额约为 14.70 亿元，上海申龙客车有限公司的金额约为 2.26 亿元，江苏九龙汽车制造有限公司的金额约为 1.61 亿元，东风特汽（十堰）专用车有限公司的金额约为 1.50 亿元，十堰茂竹实业有限公司的金额约为 0.59 亿元，深圳市五洲龙汽车有限公司 0.18 亿元。

沃特玛公司的主要产品为锂离子单体电池（电芯）产品与锂离子动力电池组产品，主要应用领域包括：纯电动大巴车、通勤车、城市物流车、移动补电车。此外，沃特玛公司产品也应用于启动电源、储能应用、通信基站和家用电动工具等领域。报告期内，沃特玛公司与三大电信运营商及国家电网等客户维持着一定的业务往来和技术合作。报告期内，沃特玛公司完成的三大电信运营商的订单金额为 164.50 万元，上述客户采购占公司收入比例相对较小，沃特玛公司下游客户主要为新能源汽车生产厂商。

经核查，我们认为：沃特玛公司报告期营业收入增长具有合理性。

二、沃特玛公司报告期毛利率水平的合理性

报告期内，主营业务毛利率情况如下：

项目	2015 年度	2014 年度
	毛利率	毛利率
锂离子动力电池（组）销售	31.60%	32.65%
新能源汽车租售业务	52.51%	--
主营业务毛利率	33.56%	32.65%

报告期内，沃特玛公司主营业务毛利率分别为 32.65%和 33.56%，报告期内毛利率水平较

为稳定。报告期内，沃特玛公司主要的利润来自于锂离子电池的销售，其毛利贡献度分别达到 100%和 85.23%，沃特玛公司的毛利率变动主要受锂离子动力电池销售业务的影响较大。

2014 年度和 2015 年度，锂离子动力电池（组）销售的毛利率分别为 32.65%和 31.60%，总体而言，沃特玛公司毛利水平较为稳定。毛利率变动具体原因如下：

1) 新能源电池的售价变化对毛利率影响分析

报告期内，沃特玛公司电池的平均售价情况如下：

项目	2015 年度	2014 年度
平均销售单价（元/wh）	2.00	2.18
变动幅度	-8.26%	--

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司新能源电池平均销售单价分别为 2.18 元/wh 和 2.00 元/wh，2015 年度销售单价较 2014 年度下降了 8.26%，变化幅度不大。

2) 锂离子电池的成本构成及对毛利率的影响分析

锂离子电池的成本主要包括正负极材料、隔膜、铜箔等构成的原材料成本、生产人员费用以及制造费用构成。报告期内，沃特玛公司单位成本的变化情况如下：

项目	2015 年度	2014 年度
单位成本（元/wh）	1.37	1.47
变动幅度	-6.80%	--

其中，成本的具体构成情况如下：

项目	2015 年度			2014 年度		
	金额（元）	比例	单位销售成本（元/wh）	金额（元）	比例	单位销售成本（元/wh）
材料	968,097,357.52	75.98%	1.04	204,206,457.83	76.81%	1.13
人工	157,973,839.84	12.40%	0.17	25,565,394.67	9.62%	0.14
制造费用	147,996,720.98	11.62%	0.16	36,093,322.35	13.58%	0.20
合计	1,274,067,918.34	100.00%	1.37	265,865,174.86	100.00%	1.47

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司锂离子电池业务的单位成本分别为 1.47 元/wh 和 1.37 元/wh，2015 年度单位成本较 2014 年度下降了 6.80%。2015 年度沃特玛公司不断扩大了销售规模，规模化生产的优势凸显，因此导致单位成本较去年同期相比有所下降。

综上所述，锂离子电池的单位售价和单位成本均有所下降，其中单位售价的下降幅度相对更大，因此导致了沃特玛公司锂离子电池业务 2015 年度毛利率较 2014 年度略有减少，但减少幅度有限，总体保持相对平稳状态。

3) 同行业可比公司毛利率情况

同行业可比公司毛利率情况如下：

序号	证券简称	营业收入	
		2015 年度	2014 年度
1	国轩高科	48.72%	51.07%
2	亿纬锂能	29.34%	28.94%
3	成飞集成	26.03%	11.89%
4	德瑞锂电	32.42%	25.79%
5	丰江电池	26.77%	23.02%
6	平均值	32.66%	28.14%
7	中位数	29.34%	25.79%
沃特玛公司		31.60%	32.65%

报告期内，与同行业从事锂电池业务的公司毛利率相比，沃特玛公司的毛利率基本与行业平均情况保持一致。主要原因是，动力锂电池主要应用于新能源汽车领域，新能源汽车行业属于国家重点发展的战略新兴产业，得益于下游新能源汽车行业的高速发展，从事新能源电池行业的公司数量和行业产能逐步扩大，电池产品销售价格较为透明，电池生产厂商毛利率大致相近。

沃特玛公司报告期内毛利率基本保持稳定，一方面因为，报告期内，新能源产业国家各项刺激行业发展的政策和法规密集发布，沃特玛公司从事新能源电池生产和研发多年，与行业内的厂商已建立了长期的合作关系。为把握市场发展的历史性机遇，沃特玛公司对长期合作的优质客户销售的价格略有降低；另一方面，随着公司业务规模的逐步扩大，规模化效应逐渐显现，沃特玛公司单位材料成本和单位制造费用逐步降低。单位产品收入和单位营业成本的同比例下降使得沃特玛公司的毛利率在报告期基本保持稳定。

经核查，我们认为：沃特玛公司报告期毛利率水平具有合理性。

三、沃特玛公司报告期期间费用率变化的合理性

报告期内，沃特玛公司的期间费用具体构成情况如下：

单位：万元

费用	2015 年度		2014 年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比
销售费用	9,089.03	4.41%	1,774.96	4.50%
管理费用	17,301.81	8.39%	6,541.18	16.57%
财务费用	6,939.46	3.37%	4,270.59	10.82%
合计	33,330.30	16.17%	12,586.73	31.89%
增幅		164.81%		---

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司的期间费用合计分别为 12,586.73 万元、33,330.30 万元，增幅达 164.81%。随着沃特玛公司业务规模的不断扩大，沃特玛公司扩大了营销团队，加大了研发投入以及借款金额，导致 2015 年度期间费用增长较大。

(1) 销售费用变动分析

沃特玛公司的销售费用主要由人工费用、运输费用以及产品质量保证金等构成，报告期内，沃特玛公司的销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
人工费用	3,113.57	34.26%	269.98	15.21%
广告宣传费	325.29	3.58%	107.65	6.06%
折旧摊销费	213.57	2.35%	---	---
运输费	1,756.49	19.33%	325.00	18.31%
差旅费	215.44	2.37%	137.00	7.72%
产品质量保证金及售后服务费	1,955.55	21.52%	257.35	14.50%
其他	1,509.11	16.60%	662.15	37.31%
合计	9,089.03	100.00%	1,774.96	100.00%
增幅		412.07%		---

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司的销售费用分别为 1,774.96 万元和 9,089.03 万元，增幅达 412.07%，报告期内销售费用增长较大。主要原因是：1) 随着沃特玛公司的销售规模的扩大，沃特玛公司扩大了销售人员的数量，导致人工费用及运输费用增长较大；2) 公司按销售金额的一定比例计提了售后服务费用，随着收入规模的增长，计提的该部分销售费用也有所增长。

(2) 管理费用变动分析

沃特玛公司的管理费用主要由人工费用和研究开发费用构成，报告期内，沃特玛公司的管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
人工费用	3,697.61	21.37%	1,258.16	19.23%
管理税金	131.88	0.76%	30.59	0.47%
折旧摊销费	735.69	4.25%	119.98	1.83%
专业咨询服务费	710.15	4.10%	129.08	1.97%
办公费用	992.15	5.73%	609.35	9.32%
研究开发费用	8,285.91	47.89%	3,670.28	56.11%

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
差旅费	298.57	1.73%	167.75	2.56%
其他	2,449.86	14.16%	555.98	8.50%
合计	17,301.81	100.00%	6,541.18	100.00%
增幅		164.51%		

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司的管理费用分别 6,541.18 万元和 17,301.81 万元，增幅达 164.51%，报告期内管理费用增长较大。主要原因是：1)随着销售规模的扩大，沃特玛公司加大了管理人员的数量，导致人工费用大幅增长；2)公司进一步加大研究开发的投入。

(3) 财务费用变动分析

沃特玛公司的财务费用主要为向银行等金融机构借款所形成的利息费用，2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司的财务费用为 4,270.59 万元和 6,939.46 万元。2015 年度，沃特玛公司扩大了债务融资规模，以应对业务量增长对营运资金的需求，因此导致财务费用的增长。

2014 年度和 2015 年度期间费用占营业收入的比例分别为 31.89%和 16.17%，报告期内，沃特玛公司期间费用率下降较为明显。主要原因是 2015 年度，沃特玛公司营业收入大幅增长规模化效应凸显，导致期间费用率较 2014 年度相比大幅下降，期间费用率变化具备合理性。

经核查，我们认为：沃特玛公司报告期期间费用率变化具有合理性。

四、会计师补充披露对沃特玛公司报告期业绩的核查情况

1、针对合同签订及执行，执行了以下程序

核查了沃特玛报告期内占合并报表销售收入 60%以上的销售合同，检查了合同的主要条款，并对合同的执行情况、开具发票情况、收入确认情况进行了核查。

2、针对产销量，执行了以下程序

(1) 对生产经营能力及规模进行调查，主要包括以下：了解和询问沃特玛公司产品生产的主要生产过程；获取企业近三年来营业收入有关数据，比较差异，确定主要产品；获取沃特玛公司单台设备、车辆等营运能力的定额指标，并根据设备、车辆等总量进行框算，确定沃特玛公司生产经营能力及规模的上限；现场观察企业的生产情况；根据对沃特玛公司生产能力的调查问卷，以及对生产能力的现场观察，对沃特玛公司生产产量进行合理推算。

(2) 检查和分析直接人工成本与产量配比的合理性。

(3) 通过营业收入和预计及的单位产品价格，合理推算期望的销量，然后将该销量与通过生产能力调查合理推算出的生产产量进行比较分析。

3、针对营业收入的审计，执行了以下程序

(1) 了解沃特玛公司具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，确认是否符合企

业会计准则的规定并保持前后各期一致。

(2) 获取主营业务收入明细表，复核加计，并与总账数和明细账合计数核对，与报表数核对。

(3) 对主营业务收入进行分析：按客户类别和产品类别分别对营业收入、毛利率等进行比较分析；对本期和上期毛利率进行比较分析；根据增值税纳税申报表，估算全年收入，与实际收入进行比较。

(4) 抽取部分样本实施内部控制测试，以识别沃特玛公司内部控制对收入真实性的风险防范水平。

(5) 对销售订单执行情况进行复核检查，从销售订单中随机抽取订单样本与企业账面记账凭证进行比对，同时从账面抽取记账凭证中部分订单与销售订单执行情况进行比对，并按照产品型号进行销售订单执行情况及销售收入金额的分析性比对，核对销售收入是否真实。

(6) 在审计过程中，对客户进行统计分析，未发现收入异常现象。同时，从沃特玛公司账面记录的收入中抽取一定比例追查至销售订单、送货单、客户签收记录、客户对账记录以核实销售收入是否真实。

(7) 通过抽查核对营业收入的银行收款原始单据，并与银行对账单、货币资金明细账、应收账款明细账进行核对，并对主要客户实施函证程序，以确认营业收入的真实性。

(8) 实施销售截止测试，抽查报告期各期期初和期末若干笔销售订单并与记账凭证核对，并将记账凭证日期与所附的客户签收记录相核对，查看其是否处于同一会计期间，以确认公司营业收入的准确性。

4、针对营业成本的审计，执行了以下程序

(1) 分析性复核：报告期内，通过对沃特玛公司产品毛利率的分析、对沃特玛公司各年成本变动的分析，确认报告期内成本是否合理、准确。

(2) 对主要产品各月的单位成本变动进行分析。

(3) 查阅主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则。

(4) 本期发生的主营业务成本，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确。

(5) 检查采购合同、发票、验收单、付款凭证等，核对日期、内容、金额等是否相互一致；并对主要供应商实施函证程序，核实采购的真实性；对存货实施存货监盘程序，结合存货盘点日与基准日之间的收发，确定存货是否账实相符。

5、针对存货的真实性，执行了以下程序

(1) 2015年12月31日，对沃特玛公司的期末库存进行了监盘。

- (2) 为了核查公司成本数据的合理性，进行计价测试。
- (3) 检查采购合同、发票、送货单、入库单，并与记账凭证进行核对。
- (4) 对主要供应商进行函证，核实采购的真实性及采购额。
- (5) 了解报告期的期后销售情况，并与期末存货余额进行比较分析。

6、针对客户的真实性，执行了以下程序

- (1) 对主要客户进行函证，并取得回函，核实客户地址等相关信息。
- (2) 对主要客户的工商信息进行查阅。
- (3) 对主要客户进行了实地走访。

7、针对期间费用审计，执行了以下程序

- (1) 获取或编制费用明细表：
 - ① 复核其加计数是否正确，并与报表、总账数和明细账合计数核对是否相符。
 - ② 将费用中的工资、折旧等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性。
- (2) 对费用进行分析性复核：
 - ① 计算分析各个月份费用总额及主要项目金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性。
 - ② 计算分析各个月份费用中主要项目发生额及占费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性。
- (3) 选择重要或异常的费用项目，并检查费用各项目开支标准是否符合有关规定，开支内容是否与被审计单位的销售或经营管理有关，计算是否正确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确。
- (4) 从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件（如合同或发票），关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间。
- (5) 抽取资产负债表日前后若干张凭证，实施截止测试，存在异常迹象，考虑是否有必要追加审计程序，对于重大跨期项目作必要调整。
- (6) 检查所有物流费用（结合沃特玛公司实际情况）发生额及其真实性，分析与产品销售是否匹配。
- (7) 检查是否存在短期降低员工工资、拥有股权的实际控制人等高管人员薪酬显著低于行业正常水平等，以减少管理费用支出等人为改变正常经营活动的现象，检查员工薪酬每月波动的合理性，以及其分配的合理性。

经核查，我们认为：对沃特玛公司报告期内业绩的真实性进行了核查，包括对合同签订及执行情况、产销量、收入成本确认依据及合理性、收入大幅增长的原因及合理性、存货

及客户真实性等方面的核查，上述核查手段、核查范围具有充分性和有效性。

【反馈意见 20】申请材料显示，沃特玛（母公司）2015 年销售收入为 264,459.05 万元，合并报表口径 2015 年营业收入为 206,127.93 万元。请你公司补充披露上述差异的原因及对沃特玛收益法评估值的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

沃特玛公司（母公司）2015 年销售收入与合并报表口径 2015 年营业收入存在差异，其主要系因沃特玛全资子公司民富沃能运营的新能源车辆配置沃特玛公司锂离子动力电池组而形成内部交易在合并报表中抵消所致，其具体运营业务及对合并报表的影响情况如下：

1、沃特玛公司新能源汽车运营业务开展的背景

2014 年以来，国家大力扶持新能源汽车产业，但终端市场因消费者行为惯性、纯电动汽车充电维护不够便利、购置成本高、整车厂相对标准化的产品与客户的差异化需求存在不匹配等原因未能得到快速发展，为培育开发新能源汽车终端市场、创新新能源汽车充维服务模式，民富沃能于 2014 年 10 月设立，由沃特玛公司实际控制人李瑶实际投资，从事新能源汽车的运营，为客户提供差异化的新能源运营方案，并根据客户的需求提供新能源汽车销售或者租赁业务。2015 年 9 月，为规范公司经营、提升业务及资产完整性，沃特玛公司以同一控制下企业合并的方式收购了民富沃能 100% 的股权。

2、具体业务流程

民富沃能成立后的主要业务为新能源汽车的销售和租赁业务，其具体业务流程如下：

民富沃能在了解客户终端需求的基础上，为客户提供新能源运营整体方案，其整体方案通过客户认可后，客户给予民富沃能新能源汽车购置或者租赁订单；民富沃能接到订单后根据客户需求向符合条件的整车厂下达采购订单，采购订单中明确指定电池、电机、电控等核心零部件供应商。整车厂商根据民富沃能提供的整车技术规格的要求组织生产，并向其指定的核心零部件厂商进行采购，整车厂与核心零部件厂商(如电池)独立结算，整车生产完工并经检验合格后，将其销售给民富沃能，民富沃能与整车厂独立结算。

在上述业务过程中，虽然沃特玛公司与整车厂之间、整车厂与民富沃能之间均独立交易并独立结算，但从沃特玛公司合并报表层面看，从民富沃能向整车厂下达整车购置订单、整车厂向沃特玛公司提交锂离子动力电池组采购订单到沃特玛公司向整车厂交付电池组产品、整车厂向民富沃能交付新能源汽车整车，其中锂电池购销业务的本质属于集团内部交易，沃特玛公司向整车厂交付的电池与民富沃能向整车厂下达的整车订单可以一一对应。为了更加真实反映沃特玛公司及其子公司的经营情况并基于谨慎性原则，沃特玛公司合并报表口径对上述涉及锂离子动力电池的内部交易予以抵消。

因上述内部交易沃特玛公司（母公司）2015 年销售收入大于合并报表口径 2015 年营业

收入，具体数据如下：

单位：万元

项目	2015 年度金额
沃特玛公司（母公司）营业收入	264,957.73
沃特玛公司子公司营业收入小计	25,145.27
营业收入合计	290,103.00
沃特玛集团内部关联交易	-5,989.65
沃特玛公司（母公司）2015 年度已经实现了销售，民富沃能 2015 年取得新能源汽车并实现对第三方销售的情况	-10,759.83
沃特玛公司（母公司）2015 年度已经实现了销售，民富沃能 2015 年取得新能源汽车并用出租或还未对第三方销售的情况	-55,902.26
沃特玛公司（母公司）2015 年度已经实现了销售，民富沃能 2015 年未取得新能源汽车的情况	-11,323.33
合计	206,127.93

沃特玛公司（母公司）2015 年销售收入为 264,459.05 万元，合并报表口径 2015 年营业收入为 206,127.93 万元，两者差异主要系因为沃特玛公司（母公司）将生产的锂离子电池销售给下游整车厂，整车厂将安装沃特玛公司（母公司）生产的锂离子电池的整车销售给沃特玛公司（母公司）的全资子公司深圳市民富沃能新能源汽车有限公司。

经核查，我们认为：沃特玛公司（母公司）2015 年销售收入与合并报表口径 2015 年营业收入存在差异，其主要系因沃特玛公司全资子公司民富沃能公司运营的新能源车辆配置沃特玛公司（母公司）锂离子动力电池组而形成内部交易在合并报表中抵消所致。

【反馈意见 21】申请材料显示，沃特玛对合同义务中包含的售后服务，按照销售收入 1%的比例计提售后服务费用。上述售后服务费用，在质保期间实际发生时冲减已计提的售后服务费，不足冲减的计入当期损益。请你公司补充披露上述事项会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

沃特玛公司的售后服务主要分为质保期间合同义务所包含的售后服务和质保期以外的针对新能源汽车提供的社会化售后服务。对于合同义务所包含的售后服务，根据沃特玛公司与新能源汽车整车厂商签订的新能源动力电池的销售合同约定，沃特玛公司对销售的产品需要承担一定期间的质量保证，对该部分售后服务需承担一定的服务义务。沃特玛公司根据权责发生制的原则，在销售收入实现时参照历史售后服务情况，按照销售收入 1%的比例计提售后服务费用。

上述售后服务费用，在质保期间实际发生时冲减已计提的售后服务费（预计负债），不足冲减的计入当期损益。上述合同义务范围内的售后服务，不涉及服务收入确认。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》以及《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南的规定，公司售后服务费属于“产品质量保证”的范畴，应按照预计负债进行核算。

沃特玛公司根据《企业会计准则》的相关规定，对售后服务费的计提和使用进行规范核算，具体包括：沃特玛公司根据开展动力电池销售业务以来发生售后服务义务金额的历史数据均低于 1%，对沃特玛公司应承担的义务按照销售收入 1%的比例计提售后服务费用。在动力电池销售收入实现后，根据与客户约定的质量保证条款，结合质量保证的期限，按照权责发生制计提相应的售后服务费，在实际发生售后服务支出时以计提金额为限冲减相应的售后服务费用，不足冲减的计入当期损益；同时，在质量保证期间届满，将尚未使用的计提部分予以冲回。

经核查，我们认为沃特玛公司对合同义务中包含的售后服务，按照销售收入 1%的比例计提售后服务费用。上述售后服务费用，按照在质保期间实际发生时冲减已计提的售后服务费，不足冲减的计入当期损益的政策进行会计处理。上述会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

【反馈意见 22】请你公司：1) 补充披露沃特玛报告期生产场所、设备、员工人数情况与产能的匹配性。2) 补充披露沃特玛报告期员工结构、职工薪酬与人员情况的匹配性。3) 补充披露沃特玛报告期扣非后净利润情况。4) 结合同行业可比公司及上市公司坏账准备计提情况，补充披露沃特玛报告期应收账款坏账准备计提的充分性，前五名客户期后回款情况与信用政策的匹配性。5) 结合上市公司和沃特玛盈利情况，补充披露上市公司备考合并利润表 2014 年亏损的原因。6) 结合报告期前五大客户占比及变化情况，补充披露沃特玛是否对主要客户存在重大依赖，及与主要客户业务合作的稳定性、可持续性，并提示相关风险。7) 结合近期可比交易情况，补充披露沃特玛收益法评估折现率的合理性。8) 结合评估预测营业收入及产能情况，补充披露沃特玛收益法评估资本性支出的合理性。9) 补充披露本次交易商誉的确认依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、沃特玛公司报告期生产场所、设备、员工人数情况与产能的匹配性

主要产品的产能、产销及库存情况

项目	2015 年	2014 年
年度产能（万 wh）[注 1]	150,000	28,800
期初库存（万 wh）	12,396.20	12,211.20
产量（万wh）	140,259.00	28,348
销售量（万wh）	133,900.00	28,163
期末库存（万wh）	18,755.20	12,396.20
产销率	95.47%	99.35%
产能利用率（%）	93.51%	98.43%

注：年度产能指：标的公司当年度各月月产能的加权平均值的年化值

(1) 产能及产销量情况对收入的分析

自 2014 年开始，国家陆续制定了各项支持新能源产业发展的政策，大力支持新能源汽车产业的发展，上述政策刺激了新能源产业链的蓬勃发展。沃特玛公司生产的主要产品为磷酸铁锂电池（电芯）和电池组，为新能源汽车的核心零部件。报告期内，沃特玛公司业务量持续增长，尤其在 2015 年沃特玛公司持续收到新能源整车厂商的订单，产品供不应求。为应对持续增加的订单需求，沃特玛公司加大了设备投入，提高了生产能力。2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司电池组的销量分别为 28,163 万 wh 和 133,900 万 wh，2015 年度较 2014 年度销量增长了 375.45%，销量的增长基本与收入的增长匹配。

(2) 主营业务的外协加工情况

沃特玛公司的产品业务流程主要包含单体电芯原材料的采购和检测、电芯的生产和检测、电池管理系统的研发、电池组的集成、电池组的检验和成品出厂几个关键步骤。报告期内，沃特玛公司锂离子电池的产能利用率分别为 98.43% 和 93.51%，沃特玛公司现有产能能够满足客户关于锂离子电池的订单需求，锂电池单体电芯生产以及电池组的集成均不存在外协加工的情况。

沃特玛公司的主营业务为电池组的生产和销售，电池组中部分元器件（如：电池成组内的线路板、电池管理系统）由沃特玛公司负责研发并交由生产厂家外协生产。该部分外协采购业务占沃特玛公司主营业务成本的比例较小，对主营业务不构成重大影响。

(3) 生产场所、设备、员工人数情况及相互间的匹配关系

报告期内，沃特玛公司的主要生产场所、设备、员工人数如下：

名称	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	同比增加
生产场所（平方米）	125,330.93	75,528.11	65.94%
机器设备账面价值（万元）	26,700.84	9,554.43	179.46%
员工人数（人）	4,826	2,417	99.67%
年度产能（万 wh）[注 2]	274,000	70,000	291.43%

注 2：注：由于上表中生产场所面积、机器设备账面价值以及员工人数均为年末时点数据，为增强可比性，这里的产能数据为年末产能。年末产能指：标的公司当年度 12 月月产能的年化值。

2014 年、2015 年，沃特玛公司生产场所面积分别为 75,528.11 平方米、125,330.93 平方米，2015 年较 2014 年新增生产场所面积达 49,802.82 平方米，同比增加了 65.94%；2014 年、2015 年，沃特玛公司年度产能为 70,000 万 wh 和 274,000 万 wh，2015 年较 2014 年同比增加了 291.43%。2014 年末、2015 年末，沃特玛公司机器设备账面价值金额分别为 9,554.43 万元、26,700.84 万元，2015 年较 2014 年同比增加了 179.46%；2014 年末、2015 年末，沃特玛公司员工人数分别

为 2,417 人、4,826 人，2015 年较 2014 年同比增加了 99.67%。

2014 年末、2015 年末，沃特玛公司生产场所面积分别为 75,528.11 平方米、125,330.93 平方米，2015 年末较 2014 年末新增生产场所面积达 49,802.82 平方米，同比增加了 65.94%；2014 年末、2015 年末，沃特玛公司年末产能为 70,000 万 wh 和 274,000 万 wh，2015 年末较 2014 年末同比增加了 291.43%。2014 年末、2015 年末，沃特玛公司机器设备账面价值金额分别为 9,554.43 万元、26,700.84 万元，2015 年较 2014 年同比增加了 179.46%；2014 年末、2015 年末，沃特玛公司员工人数分别为 2,417 人、4,826 人，2015 年较 2014 年同比增加了 99.67%。

经核查，我们认为沃特玛公司报告期生产场所、设备、员工人数情况与产能具有匹配性。

2、沃特玛公司报告期员工结构、职工薪酬与人员情况的匹配性

项目	管理人员	生产人员	销售人员	研发人员	小计
2015 年末					
员工人数 (个)	335	2,852	647	279	4,114
薪酬总额 (万元)	3,697.61	17,713.58	3,113.57	1,976.28	26,501.05
人均薪酬 (万元)	11.04	6.21	4.81	7.08	6.44
2014 年末					
员工人数 (个)	114	1,287	56	150	1,606
薪酬总额 (万元)	1,258.16	6,124.48	269.98	1,015.19	8,667.81
人均薪酬 (万元)	11.01	4.76	4.86	6.79	5.40

注：沃特玛公司薪酬总额取应付职工薪酬当年增加额，沃特玛公司平均员工人数按当年当月领取工资的员工人数加总后除以 12 计算。

沃特玛公司员工由生产人员、销售人员、管理人员和研发人员构成，报告期内，随着业务规模的不断扩大，沃特玛加大了生产、研发、销售和管理的投入，相应的员工人数也出现大幅增长。同时，随着社会用工成本的增加，沃特玛公司员工的平均薪酬也较上年有一定增长。

从员工结构看，2015 年度沃特玛公司管理人员、生产人员、销售人员、研发人员较 2014 年度的同比增长分别为 194%、122%、1055%、86%，其中销售人员大幅增长主要原因是随着销售规模的扩大，为更好地提高售后服务质量、提升产品安全维护，沃特玛增加了全国售后服务网点数量和售后服务人员数量，销售人员的增长主要来自于售后人员数量的增加。

经核查，我们认为沃特玛公司披露报告期员工结构、职工薪酬与人员情况具有匹配性。

3、沃特玛公司报告期扣非后净利润情况

项目	2015 年度	2014 年度
净利润	246,327,577.76	8,419,432.11
非经常性损益	11,511,118.21	13,366,984.76
扣除非经常性损益后的净利润	234,816,459.55	-4,947,552.65

4、沃特玛公司报告期应收账款坏账准备计提的充分性，前五名客户期后回款情况与信用政策的匹配性

(1) 沃特玛公司坏账计提比例

沃特玛公司基于账龄分析计提应收账款坏账准备，具体如下：

账龄	应收账款计提比例(%)
1年以内	1.00
1—2年	10.00
2—3年	30.00
3年以上	100.00

(2) 同行业可比公司比较坏账计提比例

账龄	国轩高科	圣阳股份	亿纬锂能	科力远	南都电源	骆驼股份
1年以内	5.00%	5.00%	5.15%	5.00%	2.55%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	20.00%	10.00%	15.00%	10.00%
2-3年	30.00%	20.00%	50.00%	15.00%	30.00%	30.00%
3-4年	50.00%	30.00%	100.00%	20.00%	80.00%	50.00%
4-5年	80.00%	50.00%	100.00%	20.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	30.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，沃特玛公司除账龄在1年以内的应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比较小以外，账龄超过1年的应收账款的坏账计提比例基本高于同行业可比公司。主要原因是，一方面，沃特玛公司对客户的应收账款进行严格的管理，下游客户均为规模、资产质量以及资金实力雄厚的整车厂商，与客户开展业务多年以来未出现过大额应收款无法收回的情况，结合上述考虑，沃特玛公司对账龄在1年期以内的应收账款执行较低的坏账计提比例；而对于账期较长的客户，沃特玛公司从谨慎性的角度考虑，制定了较同行业上市公司更加严格的坏账计提比例。

沃特玛公司应收账款的账龄主要在1年以内，2015年末和2014年末账龄为1年期以内的应收账款占同期应收账款余额的比例分别为89.09%和76.65%，应收账款账龄较短，回收风险较小，应收账款坏账计提政策符合实际情况，坏账准备的计提合理、充分。

(3) 前五名客户期后回款情况与信用政策的匹配性

①信用政策

沃特玛公司下游客户主要是新能源整车厂商，锂离子动力电池的销售受国家产业政策影响较大，新能源整车厂商在国家补贴政策出台前一般不进行大量采购，国家补贴政策落实后，客户会根据国家政策进行集中采购。对于下游整车厂商而言，新能源汽车的成本较高，新能源汽车的推广阶段主要受政府对新能源汽车产业政策的影响较大，现阶段新能源汽车尚处在

推广阶段，沃特玛公司在与下游客户商定回款期限时也考虑了下游客户收到补贴的预计时间。

在具体制定信用政策时，沃特玛公司会综合考虑客户资质、合作年限、采购数量、采购单价等因素后制定不同的信用政策。整体而言，报告期内，沃特玛公司要求客户在签订合同后预付 10%-30%的预付款，在货到后 2-3 个月内自累计支付 90%左右的货款，剩余 10%左右货款作为质保金在交货后 12 个月内支付。

截至 2015 年 12 月 31 日，沃特玛公司前五名客户期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	具体信用政策	期后回款情况	期后回款占期末应收账款余额的比例
1	珠海银隆新能源有限公司	37,235.40	合同签订 3 个工作日内预付 10%；货到入库 3 日支付 10%，货到票到 5 个月内支付 70%；到货验收合格之日满 24 个月后支付 5%的质保金；质保期满支付 5%的质保金额；	14,631.27	39.29%
2	江苏九龙汽车制造有限公司	7,307.22	合同签订后 3 个工作日内支付 30%；货到票到当月支付 65%货款；到货后 1 年内支付 5%的质保金。	6,600.00	90.32%
3	奇瑞万达贵州客车股份有限公司	11,612.70	货到票到后 60 天内支付 90%；货到票到满一年之日起 10 个工作日内支付 10%。	8,583.00	73.91%
4	中国重汽集团济南豪沃客车有限公司	9,801.22	货到票到 60 天付款	9,801.22	100.00%
5	保定长安客车制造有限公司	9,788.94	合同签订 3 个工作日内支付 30%；货到票到 3 个月内付 62%，货到 12 个月内支付 8%的质保金；	3,980.00	40.66%
合计		75,745.48		43,595.49	57.56%

沃特玛公司与下游客户保持了良好的合作关系，公司考虑到新能源整车生产企业受投资规模、补贴政策到位时间等原因，给予了客户一定的宽限期。总体而言，沃特玛公司能够有效控制应收账款的回收，前五名客户基本能够按照指定的信用政策进行回款，期后回款情况与信用政策基本相符。

经核查，我们认为：沃特玛公司应收账款账龄较短，回收风险较小，应收账款坏账计提政策符合实际情况，坏账准备的计提合理、充分；总体而言，前五名客户基本能够按照指定的信用政策进行汇款，期后回款情况与信用政策基本相符。

5、坚瑞消防公司备考合并利润表 2014 年亏损的原因

根据瑞华会计师出具的《审计报告》（瑞华审字[2016]61050009 号）及坚瑞消防公司备考财务报告的审阅报告，本次交易前后上市公司的主要盈利指标如下：

单位：万元

项目	2015		
	交易完成前	交易完成后	变动比率
营业收入	58,134.31	264,262.24	354.57%
营业利润	4,492.98	24,818.35	452.38%
利润总额	4,690.19	26,506.83	465.15%
净利润	3,703.80	21,470.73	479.69%
归属于母公司所有者的净利润	3,536.70	21,461.15	506.81%
销售毛利率	29.30%	32.47%	10.82%
净利润率	6.37%	8.12%	27.53%
项目	2014		
	交易完成前	交易完成后	变动比率
营业收入	35,107.41	74,579.77	112.43%
营业利润	978.42	-7,865.00	-903.84%
利润总额	1,529.53	-5,729.00	-474.56%
净利润	987.74	-4,943.85	-600.52%
归属于母公司所有者的净利润	857.74	-5,076.36	-691.83%
销售毛利率	31.13%	31.76%	2.03%
净利润率	2.81%	-6.63%	-335.61%

本次交易完成后，坚瑞消防公司的业务规模和盈利规模也得到大幅提升，2015 年度的营业收入分别由收购前的 58,134.31 万元增加至 264,262.24 万元，增长幅度为 354.57%。2015 年度归属于母公司所有者的净利润分别由收购前的 3,536.70 万元增加至 21,461.15 万元，增长幅度分别为 506.81%。

本次交易完成后，坚瑞消防公司 2015 年度的销售毛利率和净利润率有所提高。

根据备考财务报表的显示，坚瑞消防公司 2014 年度净利润为-4,943.85 万元。主要原因是，本次备考财务报表的编制假设包括，坚瑞消防公司 2014 年 1 月 1 日即已完成了对沃特玛公司 100%股权的收购，此非同一控制下企业合并相关资产的入账价值系以沃特玛公司 2014 年 1 月 1 日的公允价值为基础的。其中，固定资产和无形资产的评估增值导致了 2014 年度当期主营业务成本和管理费用增加，由此导致 2014 年净利润为负。具体情况如下：

(1) 固定资产、无形资产增值情况明细

单位：元

项目	增值金额	项目	增值金额
固定资产-机器设备	31,984,552.61	无形资产-计算机软件	153,160.14
固定资产-运输设备	-6,607,441.80	无形资产-专利权	391,000,000.00
固定资产-电子设备	425,171.14		
小计	25,802,281.95		391,153,160.14
合计			416,955,442.09

(2) 具体调整情况

上述固定资产和无形资产的评估增值，导致固定资产折旧、无形资产摊销金额扩大，对 2014 年度当期利润影响金额为-7,968.87 万元。由固定资产、无形资产评估增值而导致的折旧和摊销的增加是导致坚瑞消防公司 2014 年度备考利润表的净利润为负的主要原因。

经核查，我们认为：本次备考财务报表的编制假设包括，坚瑞消防公司 2014 年 1 月 1 日即已完成了对沃特玛公司 100%股权的收购，此非同一控制下企业合并相关资产的入账价值系以沃特玛公司 2014 年 1 月 1 日的公允价值为基础的。其中，固定资产和无形资产的评估增值使相关资产的折旧和摊销增加，由此导致 2014 年度当期主营业务成本和管理费用增加，由此导致 2014 年净利润为负。

6、沃特玛公司对主要客户依赖性，及与主要客户业务合作的稳定性、可持续性

报告期内，沃特玛公司前五大客户及销售情况如下：

单位：万元

2015 年度			
序号	客户名称	营业收入	占本期全部营业总收入比例
1	珠海银隆新能源有限公司	40,660.23	19.78%
2	江苏九龙汽车制造有限公司	35,246.59	17.14%
3	奇瑞万达贵州客车股份有限公司	18,818.04	9.15%
4	中国重汽集团济南豪沃客车有限公司	16,379.95	7.97%
5	保定长安客车制造有限公司	13,332.42	6.49%
合计		124,437.24	60.53%

续：

2014 年度			
序号	客户名称	营业收入	占本期全部营业总收入比例
1	南京金龙客车制造有限公司	19,440.60	49.25%
2	珠海银隆新能源有限公司	4,725.17	11.97%
3	江苏九龙汽车制造有限公司	3,190.05	8.08%
4	江苏奥新新能源汽车有限公司	2,836.73	7.19%
5	成都雅骏新能源汽车科技有限公司	2,642.05	6.69%
合计		32,834.60	83.18%

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司对前五大客户的销售收入金额占营业收入的比例分别为 83.18%和 60.53%。2014 年度和 2015 年度，单一最大客户销售占营业收入比例分别为 49.25%和 19.78%。2014 年，沃特玛公司第一大客户的销售占营业收入比例较高的主要原因系 2014 年中国新能源汽车市场增长迅猛，公司处于客户开发阶段且业务规模较小，客户集中度较高符合行业情况。2015 年，沃特玛公司经过前期的积累，人员团队不断扩充、研发投入不断加大、技术实力持续提升、产能快速提升，总体业务迈入快速增长阶段，2015 年前五大客

户的营业收入为 124,437.24 万元，较 2014 年增长 91,602.64 万元。在锂电池下游产品的大量推广应用背景下，在保持原有重要客户业务量的同时，也注重开拓新的客户资源。公司主要客户销售占营业收入比例从 2014 年至 2015 年呈逐渐分散趋势，不存在对单一客户销售超过当期营业收入 50%以上的情形，沃特玛公司不存在对单一客户严重依赖的情形。

锂离子动力电池作为新能源汽车的动力来源正处于推广应用阶段，目前锂电池行业壁垒高、附加值大、行业集中度高，下游行业尤其是整车厂商对锂电池需求旺盛的情况；沃特玛公司长期从事锂电池的研发与销售，在锂电行业内具有良好的品牌知名度、客户信任感，规模效应、市场影响力较大等优势。此外，优质的客户体验及及时的售后服务增强公司与客户的粘性及业务的持续性。

2014 年度和 2015 年度，沃特玛公司对前五大客户的销售收入金额占营业收入的比例分别为 83.18%和 60.53%。2014 年，沃特玛公司第一大客户的销售占营业收入比例较高的主要原因系 2014 年中国新能源汽车市场增长迅猛，公司处于客户开发阶段且业务规模较小。2015 年，沃特玛公司经过前期积累，人员团队不断扩充、研发投入不断加大、技术实力持续提升、产能快速提升，总体业务迈入快速增长阶段，2015 年前五大客户的营业收入为 124,437.24 万元，较 2014 年增长 91,602.64 万元。尽管 2015 年沃特玛公司下游客户集中度降低，但仍不能排除业务拓展、新客户开发计划执行不力等因素导致客户集中度持续较高的风险。

经核查，我们认为：报告期内，沃特玛公司不存在对单一客户销售超过当期营业收入 50%以上的情形，沃特玛公司不存在对单一客户严重依赖的情形，但仍不能排除沃特玛公司业务拓展、新客户开发计划执行不力等因素导致客户集中度持续较高的风险。

7、本次交易商誉的确认依据及合理性

根据本所出具的《备考财务报表的审阅报告》“大华核字[2016]002351 号”，备考财务报表的编制假设包括，假设 2014 年 1 月 1 日，沃特玛公司已完成向李瑶等交易对方非公开发行股份及支付现金购买沃特玛公司 100%的股权，坚瑞消防公司对沃特玛公司的企业合并的公司架构于 2014 年 1 月 1 日业已存在，并按照此架构持续经营，2014 年 1 月 1 日起将沃特玛公司纳入财务报表的编制范围。商誉计算方法如下：

①合并成本的确认

按照企业会计准则的规定，企业合并成本包括购买方为进行企业合并支付的现金或非现金资产、发行或承担的债务、发行的权益性证券等在购买日的公允价值。

坚瑞消防公司拟向李瑶、李金林等 13 名自然人股东及北京德联恒丰投资中心（有限合伙）、拉萨市长园盈佳投资有限公司、深圳市天瑞达投资有限公司以及厦门京道天枫投资合伙企业（有限合伙）发行股份及支付现金购买其合计持有的沃特玛公司 100%的股权。本次交易的作价由各方根据坤元评估出具的评估报告中确认的沃特玛公司股权的评估值协商确

定。坤元评估出具的《资产评估报告》确认：以 2015 年 12 月 31 日为评估基准日沃特玛公司 100% 股东权益的评估值为 523,866 万元。根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议，本次交易价格为 520,000 万元，即本次交易的合并成本为 520,000 万元。

②可辨认净资产公允价值的确定

沃特玛公司 2014 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值，则按照沃特玛公司 2015 年 12 月 31 日的股权结构追溯至 2014 年 1 月 1 日的账面价值加上本次评估确认的固定资产、无形资产等资产的增值额之和确定。

③商誉的确认

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》及相关规定，在非同一控制下企业合并中，购买方对于企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，在控股合并的情况下，该差额在合并财务报表中列示为商誉。

坚瑞消防公司编制的备考财务报表中的商誉，即是以上述合并成本减去合并中取得的沃特玛公司可辨认净资产公允价值计算得出，商誉金额为 440,930.35 万元。

经核查，我们认为：本次交易商誉的确认依据合理，符合会计准则的规定。

【反馈意见 23】请你公司结合资产负债率情况，补充披露沃特玛是否存在财务风险，如存在，补充披露应对措施并提示风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

截至 2015 年末，沃特玛公司与同行业可比上市公司资产负债率情况如下：

序号	证券代码	证券名称	资产负债率
1	002074.SZ	国轩高科	54.69%
2	601311.SH	骆驼股份	28.94%
3	300207.SZ	欣旺达	66.11%
4	300068.SZ	南都电源	51.53%
5	300014.SZ	亿纬锂能	28.71%
6	002580.SZ	圣阳股份	37.31%
算数平均			44.55%
沃特玛公司			81.83%

根据上表所示，截至 2015 年末，沃特玛公司资产负债率显著高于同行业上市公司的均值，财务杠杆较高，面临一定的财务风险。

1、资产负债率较高的原因分析

从负债构成来看，沃特玛公司的负债主要以流动负债为主，截至 2015 年末，沃特玛公司流动负债占负债总额的比例为 94.23%。其中，短期借款占负债总额的比例为 20.65%，应付

票据和应付账款占负债总额的比例分别为 17.62%、47.66%，前述三项内容合计占负债总额的比例为 85.93%，构成了负债的主要内容。

沃特玛公司短期借款主要用于增加固定资产投资和原材料的采购。应付票据和应付账款占比较大主要是因为 2015 年下半年沃特玛公司业务增长迅速，加大了原材料采购，导致应付账款和应付票据增幅较大。同时，与同行业上市公司相比，由于沃特玛公司为非上市公司，其在资本市场通过股权融资的能力有限，主要依赖债务融资渠道筹集资金，因此资产负债率显著高于同行业上市公司。

2、应对措施

在公司治理方面，沃特玛公司将按照上市公司的规范管理要求及内部控制制度进一步提升经营管理水平，完善决策流程，并将其财务管理纳入上市公司的统一财务管理体系，防范其运营和财务风险。

在资金管理方面，沃特玛公司将对资金使用进行严格管理，对资本性支出提前做好规划，经营性支出主要根据生产经营情况和收到的经营性现金流安排，借款金额依据实际经营所需向银行筹集。此外，本次交易将部分募集配套资金用于偿还沃特玛公司的银行贷款并补充沃特玛公司的流动资金，有利于提高沃特玛公司的资金实力，降低沃特玛公司的资产负债率及所对应的财务风险。

在供应商管理方面，报告期内沃特玛公司将提高应付账款管理，加强与质量高、信誉好、账期长的供应商合作，最大限度地保证公司的资金流动性。

在客户选择上，沃特玛公司将加强与信誉好、付款较为及时的客户的合作。对于账龄较长的应收账款加强管理，增加应收账款回款催收力度。对于周期较长的项目，通过加强与客户的沟通和项目管理，在确保项目质量的同时加快产品建设周期和验收周期。

经核查，我们认为：截至 2015 年末，沃特玛公司资产负债率显著高于同行业上市公司平均水平，存在一定的财务风险。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·北京

中国注册会计师：

二〇一六年五月三十一日