

关于湖南华民控股集团股份有限公司

在深圳证券交易所年报问询函中有关事项的专项说明

天职业字[2021]19924-4 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为湖南华民控股集团股份有限公司（以下简称“公司”或“华民股份”）2020 年年报审计的会计师，获悉贵部下发的《关于对湖南华民控股集团股份有限公司的 2020 年年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 125 号）。我们已对问询函中所提及的相关事项进行了核查，现回复如下：

一、针对问询函第 1 题“1.本报告期，公司归属于上市公司股东的净利润为 516.49 万元，扣除非经常性损益后的净利润连续四年为负值。请结合行业环境、公司竞争力、同行业公司情况等，说明公司盈利状况不佳的原因及合理性，持续经营能力是否存在不确定性，是否影响会计报表编制的持续经营基础，公司已采取或拟采取改善持续经营能力的措施。”

公司回复：

1、公司盈利状况不佳的原因及合理性

（1）公司耐磨材料业务的下游行业水泥、矿山、火电等均属于周期性行业，与国家宏观经济政策及运行情况密切相关，近年来，受国际环境严峻、国民经济下行和国家环保、去产能、去杠杆等宏观政策调控的影响，下游行业的景气度低迷，客户经营压力较大。

（2）公司自成立以来就不落窠臼，注重产品性能的提升和销售模式的改变，凭借自身的技术优势，形成了高效球磨综合节能技术整体解决方案，致力于为下游客户的球磨机系统实现“提产、节能、降耗、环保”的目标。在宏观经济环境的压力下，市场竞争无序等客观问题日益突出，公司所处的高端耐磨铸件市场萎缩，公司经营遇到较大的困难与挑战，导致收入规模较小，产能利用不足，固定资产摊销太大，盈利状况不佳。加之，虽然公司 PIP 技术为绿色环保的表面处理技术，且具备更高的耐蚀、耐磨和耐疲劳性能，符合国家产业发展方向，但是 PIP 技术是一项新工艺和新技术，在推广应用的过程中，存在用户验证周期较长的特征，收入和利润的释放需要一定的过程。

2、持续经营能力不存在不确定性，不影响会计报表编制的持续经营基础

公司下游行业水泥、矿山、火电、工程机械等属于国民经济的支柱行业，行业市场规模较大，且随着十四五规划“碳达峰、碳中和”要求的落实，公司下游客户作为能耗大户，对公司提产、节能、降耗、环保的技术和整体解决方案的需求将日益迫切，将打破市场“低价中标”的竞争模式，为公司发展打开新局面，市场前景向好。近年来，公司通过优化客户、

降本增效、消化库存、加强回款、保值资产等五大方面，继续深耕新材料业务，确保公司稳健发展。公司持续经营能力不断增强，具体如下：

金额单位：人民币万元

指标类别	具体指标	2020年	2019年	2018年
	营业收入	14,919.34	12,328.59	10,457.48
成长能力	净利润（归母）	516.49	4,796.95	-28,517.08
	扣非净利润	-970.02	-2,157.34	-20,803.03
	资产负债率(%)	9.15	13.91	27.77
财务风险指标	流动比率	6.964	4.236	2.494
	权益乘数	1.101	1.162	1.384
	总资产周转率(次)	0.261	0.204	0.127
营运能力	存货周转率(次)	2.264	1.621	0.887
	应收账款周转率(次)	2.408	1.365	0.686

（1）公司营业收入呈现逐年增加的趋势。公司 2018-2020 年的营业收入分别为 1.046 亿元、1.233 亿元、1.492 亿元，年均增长率达 19%，近三年保持着良好的增长势头。

（2）公司扣除非经常性损益后的净利润也呈现逐年减亏的趋势。2018 年扣除非经常性损益后的净利润-20,803.03 万元，2019 年扣除非经常性损益后的净利润-2,157.34 万元，2020 年扣除非经常性损益后的净利润-970.02 万元。

（3）公司持续稳健经营，财务风险较低。其中，公司资产负债率近三年连续下降，流动比率逐年提升，公司偿债能力较强。从运营能力指标来看，公司运营能力近年来有明显提升。

综上所述，公司具有持续经营能力，不影响会计报表编制的持续经营基础。

3、公司已采取或拟采取改善持续经营能力的措施

2021 年公司将积极抓住国务院全面推进建设数字中国、实施乡村振兴战略和“十四五”期间提出的碳达峰、碳中和目标的发展机遇，在稳步推进新材料业务的同时，积极开拓智慧城市业务，发展双主业，提升公司整体竞争力和持续经营能力。具体措施如下：

（1）持续优化，确保新材料业务稳打稳扎。一是公司将积极把握下游客户火电、水泥、矿山等对公司提产、节能、降耗、环保的高效球磨综合节能技术的迫切需求，大力开拓市场，优化客户结构，并进一步深挖优质老客户，提高整体收入规模；二是围绕客户需求，与客户共同成立课题组，从球磨机出力、生产效率、节能等方面研究产品材料、级配、衬板结构，形成个性化高效球磨系统，增加市场占有率；三是积极响应国家环保政策及下游客户的长远需求，成立研发项目小组，开发新产品无铬耐磨钢球，为公司的持续发展提供保障；四是加强预算管理，优化生产流程，严格控制各项费用支出，降本增效，提升利润空间；五是强化应收账款风险管理，加强货款清收，避免坏账损失。

(2) 抓住契机，稳步探索智慧城市细分业务。智慧城市业务将主要在“数字乡村”、“智慧退役军人”、“智慧校园”、“智慧交通”等细分领域深度挖掘业务机会。一是通过打造全国十大乡村振兴示范村（油溪桥村）的数字化标杆，面向全国县级政府提供乡村治理数字化、乡村产业数字化等集成、运营服务；二是加强与华为等生态伙伴的紧密合作，逐步形成拥有自主知识产权和核心竞争力的产品和解决方案。目前，公司已完成智慧城市 ISO 三体系认证，并取得小额订单，初见成效。

(3) 完善治理，盘活资产。公司将借助公司治理专项行动工作的开展，进一步强化公司内控建设，不断完善风险控制体系，规范公司管理；进一步提升人力资源管理水平，优化考核评价机制和薪酬激励机制，提升员工工作效率；围绕客户价值，做好质量管理，打造优质品牌形象；加大存量资产盘活力度，增加公司收益同时减少管理成本。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1) 与管理层讨论运用持续经营假设的理由，并提请管理层对持续经营能力作出评估，评估持续经营能力涵盖的期间为自财务报表日起的十二个月；

2) 评价管理层作出的评估，包括考虑管理层作出评估的过程、依据的假设、管理层的应对计划以及管理层的计划在当前的情况下是否可行；

3) 询问管理层，是否存在超出评估期间可能对持续经营能力存在重大疑虑的事项或情况；

经核查，我们认为：公司盈利状况不佳的原因合理，持续经营能力不存在不确定性，不影响会计报表编制的持续经营基础。

二、针对问询函第 2 题“2. 报告期内，公司实现营业收入 14,919.34 万元，其中主营业务收入 13,119.25 万元，同比增长 30.57%，磨球、PIP、衬板、弯管业务营业收入同比分别增长 60.05%、63.78%、7.15%、108.57%；衬板毛利率为 17.44%，同比下降 18.29 个百分点；“其他”产品收入 2,014.65 万元；前五大客户销售合计 7,854.46 万元，占比 52.64%。应收账款期末余额为 9,992.33 万元，同比增长 8.06%。《关于对 2020 年度营业收入扣除情况的专项核查意见》显示，营业收入扣除项合计 1,800.09 万元，主要包括租金物业费、水电费及材料收入等。请补充说明：（1）结合行业环境、公司经营情况、订单签订及执行情况等分产品说明营业收入同比增长的原因及合理性；（2）列表说明磨球、PIP、衬板、弯管业务本年新增客户的具体情况，包括销售金额、销售价格及其公允性、回款情况、期后新增订单情况，新增客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，是否具有商业实质，并报备相关收入明细表；（3）前五大客户的具体情况，包括销售内容、销售金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，是否具有商业实质，报告期内前五大客户销售占比上升的原因及合理性，并报备相关销售合同；（4）结合行业环境、销售价格及成本变化情况等说明衬板毛利率同比大幅下降的原因及合理性；（5）结合问题（1）-（4）的回复说明应收账款同比上升的原因及合理性，报告期内销售政策是否发生变化，是否

采用激进的赊销政策，相关销售收入是否满足确认条件；（6）“其他”收入的具体内容，未全额计入营业收入扣除项的原因及合理性；”

公司回复：

（1）结合行业环境、公司经营情况、订单签订及执行情况等分产品说明营业收入同比增长的原因及合理性

1、报告期内营业收入同比增长的原因

报告期内，公司外部经营环境逐步改善，同时，公司加大了市场开发力度，深度挖掘原有客户，并积极开发新客户，提高市场占有率。由于客户对公司产品的型号、种类、性能指标需求不一，因此公司大部分产品是按照客户订单要求定制生产，报告期内，公司加强订单和生产管理，降本增效，进一步提高盈利能力和资金周转速度。报告期内，公司磨球、衬板、弯管、PIP 业务营业收入增长情况分析如下表：

金额单位：人民币万元

产品	增长率	销售额增长分析		原因分析
		新客户增加	老客户增长	
磨球	60.05%	19.12	2,022.70	1、提升服务质量，通过深度挖掘优质老客户，提高销售收入； 2、大力发展新客户，增加销售收入。
衬板	7.15%	15.86	108.56	1、大力开发新客户； 2、子公司红宇科技因国外客户受疫情影响订单下降。
弯管	108.57%		869.63	原有优质老客户业绩增长。
PIP	63.78%	313.77	591.72	1、原有客户业绩增长； 2、大力开发新客户。

2、报告期内营业收入同比增长的合理性分析

报告期内公司下游客户工程机械、矿山、水泥等行业持续回暖，特别是高空作业平台、工程机械领域呈现快增长，市场需求大幅度增长，对公司产品的需求增加，公司通过深度挖掘优质老客户并大力开发新客户，实现销售收入整体提高。因此营业收入同比增长具有合理性。

（2）列表说明磨球、PIP、衬板、弯管业务本年新增客户的具体情况，包括销售金额、销售价格及其公允性、回款情况、期后新增订单情况，新增客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，是否具有商业实质，并报备相关收入明细表；

1、磨球、PIP、衬板、弯管业务本年新增客户的具体情况如下表：

金额单位：人民币万元

产品	新增客户	销售额	销量 (吨)	单价	2020年1月	2021年1月
					1日至2021 年4月30日 回款金额	1日至2021年4 月30日新增 订单金额
磨球	新客户一	19.12	20.00	0.96	21.60	12.83
衬板	新客户二	15.86	10.20	1.55	17.92	
PIP	新客户三	165.22	359.35	0.46	214.53	42.71
PIP	新客户四	40.32	130.17	0.31	45.00	
PIP	新客户五	17.19	55.51	0.31	19.00	36.84
PIP	新客户六	16.76	49.85	0.34	12.72	1.77
PIP	其他零售新增客户（共计63个）	74.28	199.74	0.37	119.77	74.32
	合计	<u>348.75</u>	<u>824.82</u>		<u>450.54</u>	<u>168.47</u>

2、经核实，上述磨球、PIP、衬板业务新增客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高均不存在关联关系。

3、根据收入确认准则，公司收入确认的具体原则为：国内销售在签订销售合同（订单）、商品已送达客户指定的交货地点、取得有客户签字或盖章确认的签收单或验收单时确认销售收入。出口销售在签订销售合同、开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单时按照报关金额确认销售收入。

报告期内公司所有业务均是在公司履行完毕合同履约义务，客户签收或验收并取得相关商品控制权时确认收入，符合收入确认的规定，具有商业实质。

(3) 前五大客户的具体情况，包括销售内容、销售金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，是否具有商业实质，报告期内前五大客户销售占比上升的原因及合理性，并报备相关销售合同；

1、前五大客户的具体情况

1) 前五大客户销售的具体情况如下表：

金额单位：人民币万元

序号	客户名称	销售内容	销售额	同比增减	2020年1月1日	占年度销售 总额比例	占比增减
					至2021年4月30 日回款金额		
1	客户一	磨球	3,103.20	80.51%	4,417.53	20.80%	6.86%
2	客户二	弯管、耐磨套	1,670.63	108.57%	1,754.06	11.20%	4.70%

3	客户三	锤头、衬板	1,581.98	-22.90%	2,176.74	10.60%	-6.04%
4	客户四	磨球	799.92	725.09%	149.56	5.36%	4.57%
5	客户五	磨球、衬板	698.74	1,552.65%	273.53	4.68%	4.32%
	合计		<u>7,854.47</u>	<u>66.72%</u>	<u>8,771.42</u>	<u>52.64%</u>	<u>14.41%</u>

2) 前五大客户销售变动原因具体如下:

a) 客户一为公司深度合作的大型上市公司, 其一方面受行业经营环境持续改善的影响, 产品需求增加, 导致其采购量增加; 另一方面受技改项目的影响, 增加了初装球 887.00 吨, 初装球销售金额达 882.56 万元。

b) 客户二位于宁乡市高新区, 与公司同属于一个园区, 公司与该客户于 2019 年开始合作, 2019 年其采购公司的产品尚处于研发试制阶段, 所以供货量少。2020 年随着公司产品工艺成熟, 产能加大以及供应能力提高等因素, 该客户加大了与公司的合作力度。

c) 客户三为子公司红宇科技长期合作的意大利客户, 因 2020 年受疫情影响, 其同期订单下降, 导致采购量同比下降。

d) 客户四为河北承德地区的采矿企业, 2019 年下半年公司开始与其发生业务关系, 但采购量较小, 2020 年, 受国际环境影响, 国内市场回暖, 其自身需求增加, 导致其对公司磨球采购订单增加。

e) 客户五属于某大型央企的子公司, 因为该客户旗下子公司 2019 年采用公司高效球磨综合节能技术进行技术改造, 经使用后对比台时产量提升, 装球量减少, 节能降耗效果明显, 所以决定于 2020 年在集团内部广泛推广。

2、经核实, 上述前五大客户与公司、控股股东、实际控制人、5% 以上股东、董监高均不存在关联关系。

3、根据收入确认准则, 公司收入确认的具体原则为: 国内销售在签订销售合同(订单)、商品已送达客户指定的交货地点、取得有客户签字或盖章确认的签收单或验收单时确认销售收入。出口销售在签订销售合同、开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单时按照报关金额确认销售收入。

报告期内公司所有业务均是在公司履行完毕合同履约义务, 客户签收或验收并取得相关商品控制权时确认收入, 符合收入确认的规定, 具有商业实质。

(4) 结合行业环境、销售价格及成本变化情况说明衬板毛利率同比大幅下降的原因及合理性;

1、报告期公司按照衬板分类的营业收入、营业成本及毛利率构成如下表:

金额单位: 人民币万元

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上	营业成本比上	毛利率比上年
				年同期增减	年同期增减	同期增减
衬板	1,864.21	1,539.06	17.44%	7.15%	37.65%	-18.29%

2、报告期衬板的销售价格及单位成本构成情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2020年	2019年	变动	同比增减
销量（吨）	1,688.46	1,510.52	177.94	11.78%
单位售价（元/吨）	11,040.87	11,517.82	-476.95	-4.14%
产量（吨）	1,686.55	1,547.18	139.37	9.01%
单位总成本（元/吨）	9,125.50	7,226.66	1,898.84	26.28%
其中：原材料（元/吨）	6,282.54	5,270.91	1,011.63	19.19%
人工（元/吨）	860.97	789.05	71.92	9.12%
制造费用（元/吨）	1,370.69	1,166.70	203.99	17.48%
合同履约成本（元/吨）	611.30	0.00	611.30	100.00%

3、如上表所示，报告期内，公司毛利率同比大幅下降的原因，主要为成本大幅上升，成本大幅上升的主要原因系：

1）报告期公司开始执行新收入准则，将运输费用从原来的销售费用科目计入合同履约成本科目，增加衬板营业成本103.10万元，增加单位成本611.30元/吨，导致衬板毛利率下降5.53%。

2）报告期内衬板的主要原材料价格上涨，衬板的主要原材料为废钢，废钢2020年的平均价格为2685.10元/吨，比2019年的平均价格同比上升7.72%。

3）制造费用同比上升17.48%，主要原因系报告期公司为提高产品竞争力，对生产制造工艺和流程进行了改进；为进一步满足客户要求，提高客户满意度，部分订单存在返工情形，从而导致公司单位制造费用和人工费用同比大幅提升。

（5）结合问题（1）-（4）的回复说明应收账款同比上升的原因及合理性，报告期内销售政策是否发生变化，是否采用激进的赊销政策，相关销售收入是否满足确认条件；

1、应收账款同比上升的原因及合理性分析

报告期公司应收账款期末余额为9,992.33万元，同比增长8.06%，而报告期公司主营业务收入同比增长30.57%。在不改变公司信用销售政策的情况下营业收入的增长会导致应收账款增长。2020年公司应收账款增长率小于营业收入的增长率，主要原因系报告期公司加强应收账款的管理。公司2020年应收账款周转率为2.408，较2019年应收账款周转率大幅提高。

2、关于报告期内信用销售政策和收入确认问题

1) 根据公司《客户信用管理办法》规定，公司信用销售政策为：大型国有企业给予不超过 3,000.00 万元的信用额度和一年账期；大型民营企业给予不超过 2,000.00 万元的信用额度和一年账期；除上述企业之外的其他类型企业原则上给予不超过 1,000.00 万元的信用额度和半年账期。

报告期内，公司严格按照上述销售政策执行，销售政策未发生变化，未采用激进的赊销政策。

2) 根据收入确认准则，公司收入确认的具体原则为：国内销售在签订销售合同（订单）、商品已送达客户指定的交货地点、取得有客户签字或盖章确认的签收单或验收单时确认销售收入。出口销售在签订销售合同、开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单时按照报关金额确认销售收入。报告期内公司所有业务均是在公司履行完毕合同履约义务，客户签收或验收并取得相关商品控制权时确认收入，符合收入确认条件。

(6) “其他”收入的具体内容，未全额计入营业收入扣除项的原因及合理性；

1) 公司 2020 年实现营业收入 14,919.35 万元，其中实现“其他”收入 2,014.65 万元，“其他”收入的具体内容如下表：

金额单位：人民币万元

项 目	金 额
高锰钢保护帽	38.42
低合金保护帽	17.77
高锰钢齿环	60.67
低合金钢导卫	55.54
高锰钢偏心套	10.09
小铸件	1.08
智慧城市研究院设计方案	30.99
与主营业务收入相关的其他收入小计	<u>214.56</u>
租金物业费	1,086.85
水电费	434.77
材料	246.00
其他	32.46
与主营业务收入无关的其他收入小计	<u>1,800.09</u>
其他收入合计	<u>2,014.65</u>

上述“其他”收入中，除了已扣除的与主营业务收入无关的其他收入 1,800.09 万元外，其余 214.56 万元收入均为与公司主营业务相关的、销量相对较小的产品品种和业务，因其销售金额小且占比较低，所以统一归类为“其他”收入，不属于应扣除项收入类。

2) 根据《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》，具体项目扣除如下表：

类别	具体扣除项	扣除情况
(一) 与主营业务无关的业务收入	1. 正常经营之外的其他业务收入	正常经营之外的其他业务收入：租金物业费收入 1,086.85 万元，水电费收入 434.78 万元，材料收入 246.00 万元，其他收入 32.46 万元，合计 1,800.09 万元均已扣除。
	2. 非金融机构的类金融业务收入	无
	3. 新增的贸易等难以形成稳定业务模式的业务产生的收入	无
	4. 与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入	无
	5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入	无
(二) 不具备商业实质的收入	1. 未改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。	无
	2. 不具有真实业务的交易产生的收入	无
	3. 交易价格显失公允的交易产生的收入	无
	4. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入	无
	5. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入	无
(三) 与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		无

如上表所示，公司已严格按照相关规定对应扣除的项目收入予以扣除。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1) 对于产品销售收入，通过了解、评估管理层对公司自销售合同或销售订单审批至销售收入入账的销售流程中的内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

2) 通过对管理层访谈了解公司收入确认政策，检查主要客户销售合同相关条款，进而评估公司销售收入的确认政策是否符合准则规定；

3) 对收入执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析及毛利率与其他同行业上市公司对比分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序；

4) 采用抽样的方式对收入确认的支持性文件进行检查，主要包括：销售合同或订单、出库单、发票、验收单或签收的发货单等原始单据；同时结合应收账款的函证对本期的收入进行函证；

5) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对经客户签收的发货单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

6) 对于房屋及厂房租赁收入，采取抽样的方式对租赁收入确认的支持性文件进行检查，

主要包括：租赁合同、收款单据、租金计算表等原始单据；

7) 针对新增客户，核查其背景信息是否为虚构客户，查询全国企业信用信息公示系统，关注客户公司的成立时间是否存在异常，是否与公司、公司的股东、实际控制人、董监高存在关联关系，从客户公司的经营范围分析交易是否存在合理的商业实质。检查本期销售合同，从序时账选取超过TE的收入确认凭证及回款凭证进行检查，检查相关国外交易的出口报关单，对期末存在大额应收款项的客户执行函证程序；

8) 针对前10大客户，我们执行查询全国企业信用信息公示系统（新增客户），针对国外客户，我们获取企业的客户档案进行检查。关注客户公司的成立时间是否存在异常，是否与公司、公司的股东、实际控制人、董监高存在关联关系，从客户公司的经营范围分析交易是否存在合理的商业实质。此外通过网络搜索主要客户是否存在其他异常情况；

9) 了解、评价和测试管理层与坏账准备相关内部控制关键控制点设计，并测试关键控制执行的有效性；

10) 了解公司预期信用损失相关会计政策，评价其会计政策的合理性；

11) 复核管理层对应收账款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据；

12) 抽样检查期后回款情况。

经核查，我们认为：1) 营业收入同比增长的原因合理；2) 新增客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系，新增客户收入确认合规，具有商业实质；3) 前五名客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系，收入确认合规，具有商业实质，报告期内前五大客户销售占比上升合理；4) 衬板毛利率同比大幅下降合理；5) 应收账款同比上升合理，报告期内销售政策未发生变化，未采用激进的赊销政策，相关销售收入满足确认条件；6) “其他”收入主要系原材料销售收入和房屋租赁收入，未全额计入营业收入扣除项的原因合理，公司与主营业务无关的业务扣除充分，不存在应扣除未扣除的其他收入。

三、针对问询函第3题“3. 报告期末，应收账款账面余额为9,992.33万元，本期计提坏账准备341.99万元，转回坏账准备524.56万元，核销278.39万元。请补充说明：（1）结合坏账准备转回相关客户应收账款形成的背景、具体的催收情况、客户财务状况、还款的具体时间等，说明本期转回坏账准备的合理性，以前期间坏账准备计提是否谨慎、合理，是否存在不当会计调节的情形；（2）结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；”

公司回复：

（1）结合坏账准备转回相关客户应收账款形成的背景、具体的催收情况、客户财务状况、还款的具体时间等，说明本期转回坏账准备的合理性，以前期间坏账准备计提是否谨慎、合理，是否存在不当会计调节的情形；

1、本期公司坏账准备转回金额 524.56 万元，具体情况如下表：

金额单位：人民币万元

序号	单位名称	转回金额
1	客户一	350.00
2	客户二	164.06
3	客户三	9.50
4	客户四	1.00
	合 计	<u>524.56</u>

2、客户一情况说明

1) 应收账款形成的背景

客户一成立于 2017 年，地处攀枝花市，主要经营钒钛矿的加工和销售。

铂锋矿业是攀枝花创新开发产业园区于 2016 年审批的招商引资项目，其 2016 年开始开工建设，主要从事选矿业务，年设计产能为 70 万吨。截至 2018 年 12 月 31 日，公司销售该客户未收回的应收账款为 764.00 万元。

杰迪矿业成立于 2008 年 6 月 18 日，主营生产、销售矿产品；销售金属材料等，为公司长期合作客户。截至 2019 年，该客户欠公司货款 125.80 万元。

2019 年 7 月经协商一致，客户一通过转让方式承接铂锋矿业和杰迪矿业欠我公司债务 764.00 万元和 125.80 万元，合计 889.80 万元。

公司每年度均进行书面对账并安排催收团队前往客户一进行账款的催收。该客户分别于 2019 年 6 月还款 10.00 万元，2020 年 7 月还款 100.00 万元，2020 年 10 月还款 300.00 万元，2020 年 11 月还款 300.00 万元，2021 年 3 月还款 100.00 万元，截至 2021 年 4 月 30 日我公司累计收回该客户应收账款 810.00 万元，尚有 79.80 万元应收账款未收回。

2) 以前期间坏账准备计提理由及依据

2018 年，铂锋矿业因环保问题，经营困难，公司安排人员到现场进行催收，发现因该公司停产，磨球未完全使用，同时其还有部分其他资产，具有一定的价值，预计能够回收应收账款 50%，因此按照 50%的比例计提坏账准备。

2019 年，因客户一已承接铂锋矿业债务，所以公司转为向该客户进行账款催收。由于该客户 2019 年完成投产后，因环保问题仅短暂的生产即被要求停业整改，直到 2019 年底才开始部分复产。一方面考虑到攀枝花的钒钛资源非常丰富，且近年来钒钛资源的行情较好，该客户在业务上具有其独特的优势，投产前期该客户实际控制人进行了大量的资金投入，对企业经营有信心，若其正常生产后，将具有一定的盈利能力；另一方面其刚投产且需要符合环保政策要求，该客户的投产和盈利能力仍存在一定风险。因此综合考虑对方的偿付能力和偿

付风险,公司2019年12月31日对该笔应收账款的坏账准备维持2018年度单项计提比例50%。

3) 本期转回坏账准备的合理性

报告期内,矿山行业持续回暖,客户一经营情况有所改善,2020年开始陆续支付公司700万元,收到款项后公司按50%的比例转回坏账准备350.00万元。

3、客户二情况说明

1) 应收账款形成的背景

客户二成立于2018年1月29日,主要从事国内贸易、物资供销;普通机械设备的安装及租赁;普通机械的加工;商务信息咨询。2018-2019年,该客户向公司累计采购磨球1053吨,截至2019年12月31日公司对其应收账款830.11万元。

2019年收到回款294万元,2020年收到回款176.51万元,2020年根据民事调解书约定核销账款269.60万元,2021年4月通过诉讼手段收回款项90.00万元,至此该笔应收账款余额为0。

2) 以前期间坏账准备计提理由及依据

2019年10月23日,公司向宁乡市人民法院提起诉讼并提起诉前财产保全申请,2019年11月1日,法院依法下达了裁定书并采取了保全措施,2019年12月5日被告客户二以产品质量存在问题并造成损失为由提出反诉。2019年12月31日公司对该客户应收账款为536.11万元,其中190万元应收票据预计年内收回,公司参考法院裁定书和律师法律意见书就剩余未收回款项346.11万元按50%计提坏账准备173.06万元。

4、客户三情况说明

客户三成立于2004年9月24日,主营铁粉加工、销售(由分支机构经营),铁矿石、钢材、建材(砂石除外)销售。该公司与公司子公司红宇鼎基存在长期合作关系,自2014年9月2日起至2017年8月15日止,累计拖欠公司货款10.00万元。公司多次催收无果,于2019年向其发送律师函,但其一直拒不履约。公司预计欠款不能收回,因此按照100%计提坏账准备。2020年,经诉前民事调解,收回其欠款9.50万元,剩余尾款0.50万元予以核销。

5、客户四情况说明

该笔1.00万元坏账准备转回,系公司收回历史欠款。2014年,该公司欠公司货款6.80万元,2018年,因账龄超期且多次对账对方未回函,已超过诉讼时效,公司对该笔应收账款进行了核销,后经多次沟通催收,于2020年1月收回1.00万元。

综上所述,本期转回坏账准备合理,以前期间坏账准备计提是谨慎、合理的,不存在不当会计调节的情形。

(2) 结合历史坏账、期后回款、主要客户资信及公司催款机制、同行业公司坏账计提等,说明应收账款坏账准备计提的充分性;

1、历史坏账情况

公司 2019 年以来应收账款坏账准备计提与实际坏账损失率对比如下：

金额单位：人民币万元

年度	应收账款 余额	坏账准备 余额	坏账准备 计提比率	实际坏账 损失率	报告年度至次年 4 月 30 日前回款金额
2019	9,247.30	3,655.78	39.53%	0.26%	2,251.75
2020	9,992.33	3,194.82	31.97%	2.79%	3,803.62

如上表所示，公司实际发生的坏账损失率远低于坏账准备计提比率，且公司期后回款情况较好。

2、公司应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率与相关行业上市公司对比情况如下表：

账 龄	华民股份 (%)	扬子新材 (%)
1-6 个月 (含 6 个月)	0.5	1
7-12 个月 (含 12 个月)	1	1
1-2 年 (含 2 年)	10	10
2-3 年 (含 3 年)	20	30
3-4 年 (含 4 年)	30	50
4-5 年 (含 5 年)	50	80
5 年以上	100	100

如上表所示，公司与相关行业其他上市公司的坏账计提比例不存在重大差异。

3、主要客户的资信情况介绍

1) 主要客户一（同第二题客户一）

主要客户一成立于 1997 年 9 月 1 日，是一家大型上市公司，主要从事水泥及商品熟料的生产和销售。该公司产销量已连续 11 年位居全国第一，是目前亚洲最大的水泥、熟料供应商。经了解，该公司生产经营正常，信用良好。

2) 主要客户二（同第二题客户二）

主要客户二成立于 2007 年 1 月 17 日，主要经营范围为通用零部件制造等。该公司主要客户为中联重科、徐工机械、山河智能，均为国内上市公司，销售情况稳定。经了解，该公司生产经营情况正常，无失信被执行人记录。

3) 主要客户三（同第二题客户四）

主要客户三成立于 2010 年 11 月 3 日，注册资本 2,000 万元。为大型民营企业，主营业务铁精粉加工；铁粉、矿山机械及配件、钢材、生铁、建材（不含危险化学品）、五金产品、化

工产品（不含危险化学品），经了解，该公司生产经营正常，无失信被执行人记录。

4) 主要客户四（同第二题客户五）

主要客户四成立于 2007 年 10 月 11 日，是某大型央企全资子公司。该客户是中国建材股份有限公司水泥业务板块的核心企业之一，为大型央企，信用良好。

5) 主要客户五

主要客户五成立于 2008 年 2 月 28 日，注册资本 11,150 万元，属于高新技术企业。该公司专注于各类高空作业设备的研发、制造、销售及服务。目前已拥有自行直臂式、自行曲臂式、自行剪叉式、蜘蛛式、车载式、套筒式 6 大系列高空作业平台，产品作业高度从 6—48 米，产品系列齐全，品种规格丰富。产品广泛应用于场馆厂房、石油化工、港口船舶、市政园林、商业综合体等建设和维护。经了解，该公司生产经营正常，无失信被执行人记录。

4、公司应收账款催款机制

1) 公司定期与客户进行对账，提示业务部门及时跟进到期款项，销售人员绩效与回款情况直接挂钩；

2) 针对逾期支付货款时间在 6 个月以内的客户，公司根据逾期金额和客户情况安排销售人员进行现场催收；

3) 针对逾期支付货款时间在 6 个月以上一年以内的客户，公司高管团队进行现场催收；

4) 针对逾期支付货款时间在一年以上的客户，公司通过与客户沟通的实际情况采取发送律师函、提起诉讼等法律手段进行催收。

综上所述，根据历史坏账情况和期后还款的情况，鉴于目前公司的下游客户多为规模大、管理严格规范的国企或大型集团公司，资信情况良好，公司按账龄进行计提的坏账准备是充分的。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1) 了解、评价和测试管理层与坏账准备相关内部控制关键控制点设计，并测试关键控制执行的有效性；

2) 了解公司预期信用损失相关会计政策，评价其会计政策的合理性；

3) 获取并检查核销坏账准备的依据是否充分，是否经过适当的核销审批流程，关注核销的账务处理是否正确；

4) 针对单项计提的应收款项，复核管理层对应收账款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据；针对组合计提坏账准备的应收账款，我们获取管理层对做出估计的依据包括历史信用损失经验、历史回款情况以及前瞻性信息等考虑因素进行复核，测算在预期信用损失模型

下通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率所估计算提的坏账准备是否充分合理；

5) 抽样检查期后回款情况；

6) 涉及诉讼、纠纷的事项，我们向经办律师函证相关事项的诉讼进展及款项可收回性。

经核查，我们认为：1) 本期转回坏账准备合理，以前期间坏账准备计提谨慎、合理，不存在不当会计调节的情形；2) 应收账款坏账准备计提充分。

四、针对问询函第4题“4. 报告期末，公司其他应收款账面余额为1,590.69万元，本期单项计提坏账准备486.95万元，转回坏账准备117.74万元。请补充说明：(1) 单项计提坏账准备的其他应收款客户名称、形成背景、金额、回款情况、公司采取的催款措施，单项计提坏账准备的原因及合理性，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形；(2) 结合坏账准备转回相关客户其他应收款形成的背景、具体的催收情况、客户财务状况、还款的具体时间等，说明本期转回坏账准备的合理性，以前期间坏账准备计提是否谨慎、合理，是否存在不当会计调节的情形；(3) 结合期后回款、主要客户资信及公司催款机制等，说明其他应收款坏账准备计提的充分性。”

公司回复：

(1) 单项计提坏账准备的其他应收款客户名称、形成背景、金额、回款情况、公司采取的催款措施，单项计提坏账准备的原因及合理性，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形；

1、单项计提坏账准备的其他应收款客户名称

本期公司其他应收款单项计提坏账准备486.95万元，客户为湖南力天新材料股份有限公司（简称“湖南力天”）。

2、其他应收款形成背景及催收回款情况

公司与湖南力天存在长期、持续合作关系，截至2018年12月31日，公司预付钨铁采购款余额576.62万元。2019年公司多次提出按合同价格执行供货，湖南力天一直未履行供货义务，也拒不退还预付货款，2019年6月，公司向宁乡市人民法院提起诉讼，2019年12月法院判决公司胜诉，湖南力天需返还公司货款并赔偿公司损失合计691.95万元。2019年公司按照会计准则的要求，考虑判决已经胜诉并要求对方支付相应款项，将上述预付账款调整至其他应收款。

宁乡市人民法院于2020年4月2日受理公司强制执行申请，公司于2020年5月28日收到法院强制执行款205.00万元。

3、计提坏账准备的原因及合理性

2020年宁乡市人民法院就湖南力天应付公司的款项486.95万元进行强制执行。2020年10月，法院出具执行裁定书【(2020)湘1024执2368号文】，因被执行人湖南力天涉案较多，

在安化县高明乡高明工业园房产已被多家法院查封，除此之外无其他财产可供执行，法院为节约司法资源，裁定终结本次执行，故公司对该笔应收款项全额单项计提坏账准备 486.95 万元。

综上所述，公司的单项计提坏账准备依据充分合理。

4、与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形

湖南力天与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系，公司对湖南力天不存在资金占用或财务资助的情形。

(2) 结合坏账准备转回相关客户其他应收款形成的背景、具体的催收情况、客户财务状况、还款的具体时间等，说明本期转回坏账准备的合理性，以前期间坏账准备计提是否谨慎、合理，是否存在不当会计调节的情形；

报告期末，公司其他应收款按组合计提坏账准备本期计提数为-117.74 万元，主要系本报告期因四川久辰科技有限责任公司（简称“四川久辰”）欠付公司的股权转让余款 1,052.81 万元作出了分期还款计划，公司将其从其他应收款重分类为分期收款-股权转让款，减少了本期其他应收款账面余额 1,052.81 万元，坏账准备 210.56 万元，导致本期计提数为负，未转回坏账准备。

关于四川久辰其他应收账款形成的背景、具体催收情况、财务状况、还款的具体时间等内容详见第 5 题回复。

(3) 结合期后回款、主要客户资信及公司催款机制等，说明其他应收款坏账准备计提的充分性。

1、其他应收款的构成及占比情况如下表：

金额单位：人民币万元

单位名称	金额	占比	坏账准备计提比例
攀枝花市白云铸造有限责任公司	673.32	42.33%	100%
湖南力天高新材料股份有限公司	486.95	30.61%	100%
其他	430.42	27.06%	20.37%
合计	<u>1,590.69</u>	<u>100.00%</u>	

说明：“其他”多为小额的公司员工备用金借支和往来单位保证金。

2、其他应收款坏账计提及期后回款情况如下表：

金额单位：人民币万元

年度	其他应收款余额	其他应收款坏账准备余额	坏账准备计提比率	实际坏账损失率	报告年度至次年4月30日前回款
2020	1,590.69	1,247.92	78.45%	0.06%	163.25

如上表所示，公司的坏账计提比率远高于实际坏账损失率，公司对其他应收账款坏账准备的计提是充分的。

3、其他应收款主要单位介绍

(1) 白云铸造的相关情况介绍

a) 攀枝花市白云铸造有限责任公司（简称“白云铸造”）系公司控股子公司四川红宇白云新材料有限公司（简称“红宇白云”）的少数股东。该笔其他应收款 673.31 万元系公司和红宇白云以前年度与白云铸造的购销往来款。

b) 白云铸造成立于 2002 年，地处攀枝花市，主要经营各种优质铸件（含机械加工、结构件、铸造辅助材料）。因资不抵债，2018 年 1 月 17 日攀枝花市仁和区人民法院裁定受理白云铸造破产重整，并进入破产程序。公司根据白云铸造被申请破产的实际情况按照 100% 计提了坏账准备。

(2) 湖南力天的相关内容详见第 4 题回复。

4、其他应收款的催款机制

公司对其他应收账款进行定期清账，针对客户公司安排法务人员及时跟进催收；针对公司员工备用金借支和往来单位保证金，公司在每年度末组织清账。

综上所述，公司已根据往来单位的实际情况充分及时计提了坏账准备。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1) 了解、评价和测试管理层与坏账准备相关内部控制关键控制点设计，并测试关键控制执行的有效性；

2) 了解公司预期信用损失相关会计政策，评价其会计政策的合理性；

3) 获取并检查核销坏账准备的依据是否充分，是否经过适当的核销审批流程，关注核销的账务处理是否正确；

4) 针对单项计提的其他应收款，复核管理层对其他应收款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据；针对组合计提坏账准备的其他应收款，我们获取管理层对做出估计的依据包括历史信用损失经验、历史回款情况以及前瞻性信息等考虑因素进行复核，测算在预期信用损失模型下通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率所估估计的坏账准备是否充分合理；

5) 抽样检查期后回款情况；

6) 涉及诉讼、纠纷的事项, 我们向经办律师函证相关事项的诉讼进展及款项可收回性。

经核查, 我们认为: 1) 单项计提坏账准备的原因合理, 相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系, 不存在资金占用或财务资助的情形; 2) 本期转回坏账准备合理, 以前期间坏账准备计提谨慎、合理, 不存在不当会计调节的情形; 3) 其他应收款坏账准备计提充分。

五、针对问询函第 5 题“5. 报告期末, 公司分期收款-股权转让款余额 1,052.81 万元, 计提坏账准备 210.56 万元。请补充说明上述款项形成的背景, 并结合交易对手方的资信情况、具体付款安排等说明坏账准备计提是否充分, 相关事项是否及时履行审议程序及信息披露义务。”

公司回复:

1、长期应收款形成的背景

(1) 为整合优化公司资源配置, 提高资产质量, 实现公司战略调整和转型发展, 综合考虑公司初期投入成本、中物红宇盈利能力等因素, 经友好协商, 公司以 2,392.00 万元作价向四川久辰转让中物红宇 35%的股权, 该事项经公司第三届董事会第二十二次会议、第三届监事会第十六次审议通过, 并经 2018 年第一次临时股东大会审议通过。公司已于 2018 年 1 月 4 日在巨潮资讯网披露了相关公告。截至目前, 四川久辰欠公司股权转让余款 1,052.81 万元。

2、四川久辰基本情况

四川久辰成立于 2017 年 10 月 20 日, 主要从事软件和信息技术服务业; 汽车零部件及配件制造; 石油钻采专用设备制造; 机械零部件加工; 新材料技术推广服务等。经了解, 该公司生产经营正常, 无失信被执行人记录。

3、具体付款安排

根据达成的还款协议, 四川久辰将于 2021 年偿还 100.00 万元; 2022 年偿还 200.00 万元; 2023 年偿还 300.00 万元; 2024 年偿还 452.81 万元。并对上述还款履约约定了相关保证措施, 具体如下:

(1) 中物红宇自愿与四川久辰共同承担上述股权转让款支付义务;

(2) 四位相关自然人同意提供共同连带保证;

(3) 若截至 2024 年 12 月 31 日, 尚有剩余款项未偿还, 则中物红宇自有资产 5 号厂房产权归属于公司;

(4) 若 2024 年 12 月 31 日前, 中物红宇自有资产 5 号厂房进行抵押、出租、出售、冻结等任何处置, 则应当经过公司的书面同意, 且 5 号厂房在 2024 年 12 月 31 日前任何处置所得收益, 均应当专项作为偿还债务的还款来源; 若经公司书面同意, 四川久辰在 2024 年 12 月 31 日前对外出售 5 号厂房, 出售的价款优先一次性偿还公司的剩余全部债务。

4、坏账准备计提情况及依据

公司对该笔其他应收款项坏账准备按账龄计提 20%。

公司与四川久辰、中物红宇保持持续沟通，四川久辰和中物红宇具有相应的偿付能力和偿付意愿，但受限于前期厂房正在建设中及现金流紧张无法按照约定支付。根据还款协议的约定，中物红宇与四川久辰共同承担股权转让款支付义务，并新增了四位相关自然人为中物红宇及四川久辰还款提供共同连带保证，且 5 号厂房在 2024 年 12 月 31 日前的任何处置所得的收益，均将专项作为偿还债务的还款来源。

截至 2020 年 12 月 31 日，中物红宇账面总资产为 6,387.55 万元，净资产为 4,141.87 万元，具有较强的偿债能力。

综合考虑上述因素，公司认为关于该笔其他应收款项坏账准备按账龄计提 20%是充分的。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1) 了解、评价和测试管理层与坏账准备相关内部控制关键控制点设计，并测试关键控制执行的有效性；
- 2) 了解公司预期信用损失相关会计政策，评价其会计政策的合理性；
- 3) 我们获取管理层对做出估计的依据包括历史信用损失经验、历史回款情况以及前瞻性信息等考虑因素进行复核，测算在预期信用损失模型下通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率所估算计提的坏账准备是否充分合理；
- 4) 检查签订的关于回款约定的协议书。

经核查，我们认为：公司分期收款-股权转让款坏账准备计提充分。

六、针对问询函第 6 题“6. 报告期内，公司处置固定资产、无形资产分别确认资产处置收益 422.71 万元、172.78 万元，本期对固定资产计提减值准备 413.55 万元。请补充说明：（1）处置固定资产、无形资产的具体内容、原因及必要性，对公司生产经营的影响；（2）结合固定资产减值测试的具体过程说明相关减值准备计提是否及时、充分。”

公司回复：

（1）处置固定资产、无形资产的具体内容、原因及必要性，对公司生产经营的影响；

公司本期处置固定资产、无形资产分别确认资产处置收益 422.71 万元、172.78 万元，其中处置位于娄底的各类闲置资产确认处置收益 578.89 万元，处置运输设备确认处置收益 5.45 万元，处置机器设备确认处置收益 11.15 万元。具体情况如下：

1、处置位于娄底的闲置资产

公司 2009 年从娄底整体搬迁到宁乡，娄底分公司自 2013 年开始停产，停产后厂房及机

器设备一直闲置，为盘活公司闲置资产，报告期内，公司聘请资产评估机构对上述拟处置资产进行了评估，公司参考评估结果处置了娄底分公司的土地使用权、房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施、机器设备，具体如下表：

金额单位：人民币万元

项目	账面净值	处置金额	处置收益
房屋建筑物	210.28		
构筑物及其他辅助设施	31.93	649.88	406.11
机器设备	1.56		
土地使用权	107.01	279.79	172.78
合计	<u>350.78</u>	<u>929.67</u>	<u>578.89</u>

(1) 房屋建筑物：共计 10 项，包括计量房、门卫室、办公楼、废钢仓库、综合楼、老热处理车间及仓库、热处理大棚、老铸造车间、配电房、新铸造车间；房屋结构有砖木、砖混、钢混、钢构。

(2) 构筑物：共计 16 项，主要围墙、地坪、大门、花坛、路灯、清洗池以及厂区公共供电、给水、排水设施等。上述建筑物除综合楼、热处理大棚、新铸造车间建成于 2007 年外，其他建筑物主要构建于 1997 年。建筑物建成时间较早，且闲置时间较长，建筑物缺乏正常维护，状况较差。

(3) 机器设备：机器设备为安装于各个车间的单梁电动机起重机，共计 12 项，主要购置于 2006-2007 年间，设备闲置时间较长，维护状况较差，使用状况较差。

(4) 土地使用权：共计 1 宗，为国有出让地，用途为工业用地，系公司从娄底包装制品厂购置而来，已办理国有土地使用权。

2、运输设备

包括处置 3 吨内燃平衡重式叉车取得收益 1.31 万元和处置车辆取得收益 4.14 万元。

3、公司出售一批报废固定资产取得收益 9.46 万元，子公司红宇科技处置变压器取得收益 1.69 万元。

上述处置的资产已闲置多年，且未参与公司生产经营，对公司正常的生产经营无影响。

(2) 结合固定资产减值测试的具体过程说明相关减值准备计提是否及时、充分。

1、报告期减值测试的固定资产各年度减值的情况

金额单位：人民币万元

资产名称	2020 年 12 月 31 日账		资产减值准备		2020 年 12 月 31 日账	
	2018 年计提减值	2019 年减值转销	2020 年计提减值			

	面净值			面净额	
3D 智能喷焊设备	715.91	258.69	3.2	413.55	46.87

2、2018 年固定资产减值测试计提情况

2018 年公司 3D 智能喷焊设备存在减值迹象，于是委托评估机构对部分设备、生产线资产进行减值测试、处置的评估，根据评估结果公司对上述固定资产计提减值损失 258.69 万元。

3、2019 年公司出售一台 3D 智能锥形破碎喷焊设备，合同金额为 25.00 万元，设备原值 40.60 万元，已计提折旧 26.38 万元、减值准备 3.20 万元。因设备已出售，故将已计提的减值准备转销。

4、2020 年度内对固定资产减值测试的具体过程

报告期内，公司对高能离子束 3D 智能喷焊设备进行减值测试，该设备于 2015 年引进，用于修复和强化衬板，提高其使用寿命，但是使用效果不佳，公司也未确定相应的研发项目进行改进。公司对市场上同类型设备进行询价，2021 年 1 月 15 日收到上海岑禄实业有限公司报价单，产品报价 5.80 万元（含税含运费）。PTA-CL-SG-300L 手工型等离子粉末堆焊设备与公司高能离子束 3D 智能喷焊设备的设备原理、设备功率、电源/控制系统/焊枪的参数以及设备的使用范围基本一致。经综合对比分析，上海岑禄此型号堆焊设备报价可作为公司喷焊设备当前市场价格的参考依据。由于该固定资产处于闲置状态且公司不能提供完整的售后服务，其价值将远低于市场价值，预计在 1.10 万元左右。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，对财务账面的固定资产（3D 喷焊设备）的余额和资产净值计提资产减值准备 413.55 万元。

具体减值测试过程如下表：

金额单位：人民币万元

资产名称	计提前净额	数量	计提比例	本期计提金额	计提后账面净额
3D 智能喷焊设备	460.42	34	90%	413.55	46.87

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1) 测试管理层对长期资产减值测试、处置相关的关键内部控制；
- 2) 对期初未全额计提或未按残值计提减值的 3D 设备及科技的设备是否存在进一步的减值进行评估，对公司期末减值所依据的基础数据（主要为询价单）进行复核；
- 3) 复核财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

经核查，我们认为：1) 处置固定资产、无形资产的原因必要，对公司生产经营未产生重大影响；2) 固定资产减值准备计提及时、充分。

七、针对问询函第 7 题“7. 报告期末，存货账面余额为 4,632.22 万元，本期计提跌价准备

42.19 万元。请说明存货跌价准备的具体计算过程，包括销售价格、可变现净值及其确认依据等，是否出现商品滞销情况，存货跌价准备是否计提充分。”

公司回复：

1、报告期末，公司存货余额及跌价准备计提情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	账面余额	跌价准备			期末余额	账面价值
		期初余额	本期计提	本期转销或转回		
原材料	1,595.89	24.99	1.34	4.86	21.47	1,574.41
在产品	408.61					408.61
库存商品	2,021.04	1,025.65	40.85	640.76	425.74	1,595.30
低值易耗品	279.20					279.20
委托加工物资	2.00					2.00
发出商品	264.49	38.12		38.12		264.49
合同履约成本	60.99					60.99
合计	<u>4,632.22</u>	<u>1,088.76</u>	<u>42.19</u>	<u>683.73</u>	<u>447.22</u>	<u>4,185.00</u>

2、存货跌价准备的具体计算过程

(1) 公司按照企业会计准则规定，对直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以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，采用成本与可变现净值孰低原则，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 40.85 万元。

(2) 公司按照企业会计准则规定，对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。原材料本期计提跌价准 1.34 万元。

(3) 存货跌价准备测试计算表

项目	数量 (吨)	单位成本 (元/吨)	市场价格 (元/吨)	可变现净值 (元/吨)	跌价准备余额 (万元)
库存商品					
其中：衬板	46.70	9,133.20	7,966.03	7,174.53	9.15
磨球	1,231.57	6,204.97	2,959.29	2,835.06	415.03
其他铸件	30.89	9,915.56	10,443.89	9,406.51	1.57
原材料	1,261.46	2,593.68	2,691.17	2,416.96	21.47
合计					<u>447.22</u>

(4) 商品价格网废钢材行情走势图（2020年下半年呈现快速增长趋势）



综上所述，与公司产品销售价格密切相关的废钢在 2020 年度呈现走高趋势，公司产品期后售价也有增长，产品未出现滞销情况，存货跌价准备计提充分。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1) 我们了解、评估并测试存货跌价准备、存货报废及期末确定存货估计售价相关的内部控制；
- 2) 对公司的存货实施监盘程序，检查存货的数量及状况；
- 3) 获取公司存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品比较其在监盘表中记载的状态是否与监盘获知的相符；执行存货减值测算的复核，检查分析可变现净值的合理性，评估存货跌价准备计提的准确性；
- 4) 对于报废的存货，取得公司内部关于存货报废、毁损的技术鉴定结果和审批文件。

经核查，我们认为：公司存货跌价准备计提充分。

八、针对问询函第 8 题“8. 报告期内，公司销售费用中差旅费、“其他”分别为 31.86 万元、22.87 万元，同比分别下降 55.13%、66.89%；研发费用 247.85 万元，同比下降 75.96%，其中直接材料费为-30.78 万元。请补充说明：（1）销售费用中“其他”的具体内容，差旅费及“其他”与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；（2）研发费用同比大幅下降及直接材料费为负值的原因及合理性。”

公司回复：

（1）销售费用中“其他”的具体内容，差旅费及“其他”与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

1、本报告期公司销售费用中差旅费、“其他”分别为 31.86 万元、22.87 万元，同比分别下降 55.13%、66.89%，销售费用中“其他”的具体内容如下表情：

金额单位：人民币万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动比例
差旅费	31.86	70.99	下降 55.13%
其他	22.87	69.09	下降 66.89%
其中：展览费	0.10	0.03	
运杂费	0.04	0.00	
信息服务费	1.32	3.42	
物料消耗	0.93	1.81	
投标相关费用	4.39	9.25	
劳务费	0.00	13.62	
检测费	0.21	5.08	
技术服务费	0.00	28.93	
电话费	3.54	2.91	
车辆使用费	12.34	4.05	

2、差旅费及“其他”与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内公司通过大力开发新客户，深度挖掘优质老客户的产品需求以提高营业收入。一方面因公司产品销售多为大宗业务，且老客户新增营业收入占比大，新增客户多为湖南本地客户，物理距离较近，因此收入的增加不会导致差旅费大幅增加；另一方面，公司加强内部管理，严格控制各项期间费用，如：公司产品及原材料的装卸由外聘劳务改为员工装卸；提高员工技能及素质，由外部提供技术服务改为员工提供。受上述两方面的影响，报告期内差旅费及“其他”与营业收入变动趋势不一致，具备合理性。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1) 我们对比分析了差旅费、其他占主营业务收入的比例；
- 2) 我们对报告期发生的大额差旅费、其他进行抽查；
- 3) 对报告期内的变动进行了对比分析；
- 4) 对期后大额的费用进行检查，检查是否存在跨期现象。

经核查，我们认为：销售费用中差旅费及“其他”与营业收入变动趋势不一致的原因合理。

(2) 研发费用同比大幅下降及直接材料费为负值的原因及合理性。

公司回复：

- 1、报告期研发费用同比大幅下降原因及合理性

本期公司研发费用 247.85 万元,同比下降 75.96%,近两年公司具体研发项目情况如下表:

金额单位:人民币万元

序号	项目	2019 年	2020 年	同比增减	项目状态
1	高效球磨综合节能技术的应用研究	68.15		-68.15	已完成
2	泵送设备耐磨新材料的研制	73.55	37.69	-35.86	已完成
3	等离子喷焊在钢铁厂耐磨件上的产业化应用	24.58	0.11	-24.47	已完成
4	高性价比耐磨材料的研制	7.68		-7.68	已完成
5	铬锰钼抗磨铸铁磨球的研制	145.08	10.51	-134.57	已完成
6	锰硅铬钼衬板产业化研究	198.16		-198.16	已完成
7	普通白口铸铁磨球的研制	43.22	9.84	-33.38	已完成
8	球磨机高效球磨综合节能技术的研究	194.29	6.34	-187.95	已完成
9	用于球磨机衬板的耐磨铸钢	109.86	10.94	-98.92	已完成
10	酯硬化水玻璃砂旧砂再生及循环使用	75.97		-75.97	已完成
11	中频炉冶炼低合金钢产品的生产技术改进及规模化生产研究	56.79		-56.79	已完成
12	PIP 固体废渣无害化自动处理设备	4.21	73.37	69.16	进行中
13	PIP 光轴产业化项目研究	0		0	已完成
14	PIP 可控离子渗入通用生产线研制	0.41		-0.41	已完成
15	PIP 真不锈导轨研发及产业化	29.07	15.79	-13.28	进行中
16	11#、12#磨球新材料的研发		11.54	11.54	进行中
17	9#、21#弯管新材料的研发		16.73	16.73	进行中
18	金属陶瓷材料在钢铁企业耐磨辊修复上的应用		44.18	44.18	进行中
19	智慧沅江 APP 的研究		5.53	5.53	已完成
20	人工智能安防监控信息管理系统的的研究		5.28	5.28	已完成
	研发费用合计	<u>1,031.02</u>	<u>247.85</u>	<u>-783.17</u>	

如上表所示,本报告期研发费用减少主要原因系公司原有研发项目已完成,由于公司积极布局智慧城市及 5G 产业,研发投入方向逐步转向智慧城市领域,对原产业研发投入有所减少。为努力开拓智慧城市新业务,公司将逐步增加智慧城市领域的研发投入,目前公司退役军人事务管理平台已申请软件著作权,并已实现产品化。

2、报告期研发费用中直接材料费为负值的原因及合理性

因公司 2019 年研发的试制品在 2020 年通过技改,达到了客户的要求,本期研发费用直接材料投入 41.99 万元,形成销售收入冲减了研发费用中的直接材料 72.77 万元,导致直接材料冲减后为-30.78 万元。具体情况如下表:

金额单位:人民币万元

项目	本期研发投入	冲减情况	冲减后本期发生额
人工成本	169.43	33.93	135.50
直接材料	41.99	72.77	-30.78
折旧摊销	130.99	0	130.99
技术服务费	0	0	0
其他	12.15	0	12.15
合计	<u>354.55</u>	<u>106.70</u>	<u>247.85</u>

会计师意见:

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1) 检查公司本期确认为无形资产的开发支出是否满足确认为无形资产的条件，是否取得了相关的专利权，所取得的专利权是否与前期的研发项目投入相关，专利权的金额是否准确；

2) 检查公司在立项与验收、研究及开发阶段的划分、资本化条件确定、费用归集、分配及核算等相关活动是否具备健全的控制制度；

3) 关注研究阶段与开发阶段的划分是否合理；

4) 检查开发支出项目董事会纪要、立项文件等，通过这些资料，判断企业的研发项目是否真实存在、立项程序是否完整有效；是否按照制度准确归集和核算研发费用中材料费用、研发人员薪酬列支、折旧费等，是否将应计入生产成本的料、工、费等支出计入研发费用。

经核查，我们认为：1) 报告期内研发费用大幅降低的原因合理；2) 研发费用直接材料费为负值的原因合理。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年五月十三日