

广东中窑技术股份有限公司
关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广东中窑技术股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于2022年8月26日收到贵公司下发的《关于对广东中窑技术股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第248号）（以下简称“问询函”），针对问询函提出的相关问题，公司立即展开认真核查工作，现回复如下：

1、关于年报不保真

你公司董事曹勇对公司 2021 年年度报告及摘要投弃权意见，弃权原因为公司毛利率下滑明显，且连续两年毛利率为负值、持续大额亏损。议案提交审议时间较短，作为投资机构委派的外部董事，并结合个人专业背景及新冠疫情等原因，无法在短时间内对相关事项进行调查、了解，尚不能对年报等进行完整、准确的判断。

请你公司进一步说明该董事对年度报告内容存在异议的具体原因及背景，你公司是否为异议董事正常履行职责提供了必要协助，是否针对异议事项实施了必要的核实程序，与该董事针对异议事项的沟通情况，已采取或拟采取的应对措施，涉及事项目前是否已解决。

请异议董事说明是否已对年度报告内容及公司经营情况进行必要的事前核实和调查，是否忠实勤勉地履行董事职责。

公司回复：

请你公司进一步说明该董事对年度报告内容存在异议的具体原因及背景，你公司是否为异议董事正常履行职责提供了必要协助，是否针对异议事项实施了必要的核实程序，与该董事针对异议事项的沟通情况，已采取或拟采取的应对措施，涉及事项目前是否已解决。

该董事对年度报告内容存在异议的具体原因为对年报披露信息的阅读、判断时间极短，加上疫情封控等原因，无法对年报记载的事项进行实地调查并核实。在短促的时间查阅年报文件并通过电话等形式向公司询问情况无法对相关疑问事项进行全面细致了解。

因而不能对年报内容进行完整、准确的判断。近两年公司提交审议的半年报和年报等记载的财务数据变动较大，毛利率下滑明显，且连续两年毛利率为负值、持续大额亏损。曹勇作为本公司投资方委派的董事，有责任维护自身公司及其他中小投资人的投资利益。鉴于此，曹勇在短时间内不能全面了解并认可2021年度财务报告信息的情况下，对公司2021年报审议问题投弃权票。

针对董事曹勇对2021年度财务报告提出的疑问事项，公司已在2022年4月27日进行书面回复，曹勇未对此进一步提出疑问。本公司对异议董事正常履行职责提供了必要协助，积极与该董事沟通异议事项，针对异议事项实施了必要的核实程序并书面回复，目前涉及事项已解决。

董事曹勇回复：

请异议董事说明是否已对年度报告内容及公司经营情况进行必要的事前核实和调查，是否忠实勤勉地履行董事职责。

本人是中窑技术公司的投资方广州真茹投资有限公司委派担任的董事，不参与公司的经营活动。在未接收到中窑技术公司的年报审议文件前，本人无法获得中窑公司年度内的详细情况。并且，因为中窑公司提交的年度报告内容审议时间短，加上新冠疫情封控的影响，不能在短时间内做实地调查、核实。但为维护本投资公司的投资利益，及履行董事的职责，维护其他中小投资人的利益，本人曾先后多次向公司的管理层提出意见和建议，忠实地履行了本人董事的职责。

2、关于毛利率

2021年，你公司营业收入为1.52亿元，营业成本为1.92亿元，综合毛利率为-26.02%，上期毛利率为-16.83%。公司的收入类别分为四类：辊道窑、特种窑炉、干燥窑和其他。其中，特种窑炉的营业收入为450.61万元，营业成本为6,042.16万元，毛利率为-1,240.88%；其他项的营业收入为327.25万元，营业成本为357.48万元，毛利率为-9.24%；辊道窑毛利率为15.13%，干燥窑毛利率为8.09%。

请你公司：

(1) 分别说明2020至2021年各细分业务前五大客户的名称、销售内容、注册资本、简要经营情况的基本信息，以及公司向其销售的毛利率；结合业务模式、产品成本、销售价格变动趋势，向主要客户销售毛利率变动情况，以及同行业可比公司情况

等，分析说明2020年至2021年各细分业务毛利率变动的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异；

(2) 说明销售负毛利产品的必要性，主要经营模式及盈利模式，合同中是否约定在销售完成后的数年时间内，可以从客户处收取维修保护收入等；结合前述事项说明关于负毛利产品的经营规划，是否有产生正毛利的切实可行的计划，相关计划与实际情况是否一致、合理；如果相关产品毛利率持续为负，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响；

(3) 结合各项细分业务实质以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况，说明相关收入的会计处理（总额法/净额法）是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

(1) 分别说明2020至2021年各细分业务前五大客户的名称、销售内容、注册资本、简要经营情况的基本信息，以及公司向其销售的毛利率；结合业务模式、产品成本、销售价格变动趋势，向主要客户销售毛利率变动情况，以及同行业可比公司情况等，分析说明2020年至2021年各细分业务毛利率变动的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异；

2020年细分业务前五大客户

客户名称	销售内容	注册资本	经营情况	销售价	成本	毛利率
陆良景兴煤焦化有限公司	年产100万吨焦化项目	6800万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，陆良景兴煤焦化有限公司共对外投资了1家企业，参与招投标项目1次；知识产权方面有商标信息43条；此外企业还拥有行政许可11条。	54,203,540.00	95,319,015.00	-75.85%
MILLENNIUM TILES UGANDA	抛釉地砖生产线	2000万美元	正常经营，陶瓷生产、销售，进出口贸易，陶瓷原料生产、加工、销售。	37,049,443.00	27,090,275.00	26.88%
江西省康尔居陶瓷有限公司	仿古砖陶瓷生产线	2000万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西省康尔居陶瓷有限公司知识产权方面有商标信息6条，专利信息10条；此外企业还拥有行政许可4条。	8,849,557.50	8,339,344.00	5.77%
江苏中聚膜科技有限公司	氧化铝板陶瓷生产线	10000万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江苏中聚膜科技有限公司共对外投资了1家企业；知识产权方面有专利信息34条，著作权信息2条；此外企业还拥有行政许可	7,804,371.70	4,797,873.00	38.52%

			4条。			
泉州市融联机械设备有限公司	微晶玉石电热辊道窑	300万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，泉州市融联机械设备有限公司知识产权方面有商标信息2条；此外企业还拥有行政许可2条。	5,486,725.70	3,890,209.00	29.10%

2020年主要客户经营情况说明：

1、客户陆良景兴煤焦化有限公司毛利率为-75.85%，2020年度受疫情影响，公司大部分员工是湖北人，在湖北疫情封城期间无法返工，项目工期延长，导致人工成本翻倍，同时钢材、耐材，机电价格大幅上涨，毛利率大幅下降。

2、客户MILLENNIUM TILES UGANDA毛利率为26.88%，该项目对外出口乌干达，由于多年来我们在非洲的市场占有率位居前列，前后承建的陶瓷窑炉项目相继成功点火投产，形成了良好的口碑。基于上述背景我公司可在项目定价上占据绝对优势，该项目销售定价高，成本把控良好，再加出口退税等原因，使得该项目毛利率较高。

3、客户江西省康尔居陶瓷有限公司毛利率为5.77%，主要是该项目为传统的仿古砖陶瓷生产线，市场竞争激烈，销售价格偏低，材料上涨所致毛利微薄。

4、客户江苏中胤膜科技有限公司毛利率为38.52%，主要是该项目为氧化铝板陶瓷生产线，属于非传统窑炉，占有同行市场绝对优势，销售价格偏高，成本把控良好，使得该项目有较高利润空间。

5、客户泉州市融联机械设备有限公司毛利率为29.10%，主要是该项目为微晶玉石电热辊窑，属于特种窑炉，同行市场无此类窑炉相关技术，我公司在销售定价上占有绝对优势，该项目销售定价高，利润空间大，加之后续严控成本，使得该项目整体毛利率较高。

2021年细分业务前五大客户

客户名称	销售内容	注册资本	经营情况	销售价格	成本	毛利率
佛山嘉德博贸易有限公司	户外砖生产线设备	300万	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，佛山嘉德博贸易有限公司拥有行政许可5条，是一家以从事批发业为主的企业。企业注册资本300万人民币，超过了83%的广东省同行	41,468,937.95	29,110,994.00	29.80%
福建卓威进出口贸易有限公司	内墙砖、全抛釉陶瓷生产线	1000万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，福建卓威进出口贸易有限公司知识产权方面有商标信息2条；此外企业还拥有行政许可2条	35,398,230.00	37,112,213.00	-4.84%
漳州市澳利陶瓷发展有限公司	抛釉砖陶瓷生产线	5280万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，漳州市澳利陶瓷发展有限公司知识产权方面有商标	20,888,088.45	19,225,513.00	7.96%

司			信息 3 条；此外企业还拥有行政许可 15 条			
福建省绿道生态科技有限公司	全抛釉陶瓷生产线	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，福建省绿道生态科技有限公司共对外投资了 1 家企业；知识产权方面有专利信息 28 条；此外企业还拥有行政许可 5 条	8,773,460.16	8,985,307.90	-2.41%
江西精诚陶瓷有限公司	仿古砖陶瓷生产线	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西精诚陶瓷有限公司参与招投标项目 1 次；知识产权方面有商标信息 15 条，专利信息 18 条；此外企业还拥有行政许可 4 条。	7,736,460.15	6,580,574.80	14.94%

2021年主要客户经营情况说明：

1、客户佛山嘉德博贸易有限公司毛利率为29.80%，该项目是户外砖生产线设备属于传统窑炉，通过山嘉德博贸易有限公司出口到非洲沙特，多年来我们在非洲市场的占有率较高，前后承建的陶瓷窑炉项目相继成功点火投产，形成良好的口碑。公司严格按国际环保标准全新打造，设计科学、配置高端，选用新型优质耐火保温材料，成熟的技术，完全满足客户低能耗、高品质、大产量、自动化的生产需求。该项目销售定价高，成本把控良好，使得该项目具有较高的利润空间。

2、客户福建卓威进出口贸易有限公司毛利率为-4.84%，主要是该项目是内墙砖、全抛釉陶瓷生产线，通过福建卓威进出口贸易有限公司出口到南亚巴基斯坦，当时多家公司同时竞争此项目。在市场环境不景气的背景下以偏低的销售价格签订此项目，该项目在执行过程中，因疫情影响，安装时发生了前期不可预见的隔离费导致该项目亏损。

3、客户漳州市澳利陶瓷发展有限公司毛利率为7.96%，该项目是抛釉砖陶瓷生产线属于传统窑炉，房地产调控，大环境不好，市场竞争激烈，销售价格偏低，材料上涨导致毛利微薄。

4、客户建省绿道生态科技有限公司毛利率为-2.41%，该项目是全抛釉陶瓷生产线属于传统窑炉，因房地产调控，大环境不好，市场竞争激烈，销售价格偏低，材料上涨，导致该项目亏损。

5、客户江西精诚陶瓷有限公司毛利率为14.94%，该项目是仿古砖陶瓷生产线属于传统窑炉，该项目涉及技术为公司自主研发掌握的先进关键技术，完全满足客户低能耗、高品质、大产量、自动化的生产需求。该项目销售定价高，成本把控良好，使得该项目具有较高的利润空间。

2020年度综合毛利-16.83%，2021年度综合毛利为-26.02%，2021年综合毛利变动

较大的主要原因如下：

陆良景兴煤焦化有限公司二期项目，该客户由于大环境影响，需求发生变化，项目推进速度减缓，现已停止施工。无法按照销售合同约定完成项目建设并收取对应款项，根据谨慎性原则将这部份在建生产成本全部计入本年度主营业务成本，导致本年度营业成本增加，负毛利情况加剧。

科达制造股份有限公司（我公司主要竞争对手之一，以下简称“科达公司”）2021年年度报告信息显示其海外陶瓷生产及销售业务2020年度和2021年度毛利分别为38%和45%，我公司除部分出口项目毛利可达30%左右，其他传统项目毛利均较低，剔除突发情况造成损失的特殊项目影响，我公司综合毛利约为7%。且以上项目多为客户定制化产品与同行可比公司在盈利能力上存在一定的差异。

（2）说明销售负毛利产品的必要性，主要经营模式及盈利模式，合同中是否约定在销售完成后的数年时间内，可以从客户处收取维修保养收入等；结合前述事项说明关于负毛利产品的经营规划，是否有产生正毛利的切实可行的计划，相关计划与实际情况是否一致、合理；如果相关产品毛利率持续为负，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响；

负毛利产品主要为特种窑炉和其他产品，其中，特种窑炉亏损较大的项目主要为陆良景兴煤焦化有限公司二期项目，该项目停止导致无法收回销售款项，属于偶然发生不具有普遍性，对公司经营情况影响是暂时的。针对该情况，我公司将加强客户资质、销售合同审核，避免再次出现此类情况。其他类产品负毛利的主要原因为钢材、耐材，机电价格大幅上涨，人员成本增加。我公司主要经营模式是传统窑炉和新能源市场的开拓，盈利模式为公司大力开拓新能源市场的锂电池负极材料的窑炉设备，我公司与客户在销售合同中约定项目建成一年后进入维保期，我公司可根据客户需求提供维修、技术支持及人员培训等相关费用。

扭转负毛利状况的经营计划：

1、坚持客户导向，执行大客户战略，深耕战略客户。紧盯核心客户、围绕核心客户的发展规划进行相应的业务布局及产品规划，强化公司在节能环保、智能制造等领域的核心技术能力，加强高端人才引进力度，打造优秀的客户服务团队，从商务、技术、项目工艺、交付等多维度持续地令客户满意。

2、在巩固公司在建陶窑炉产品领域内既有竞争优势的基础上，进一步拓展新的业务方向和业务机会，积极把握特种窑炉产品的延伸布局，同时锂电池窑炉是公司近年来积

极布局切入的新能源领域,也是国家“双碳政策”下公司新的业务方向和机会为公司打开新的发展空间。

3、强化成本考核,把可控成本降到最低;以生产经营链条为主线,提高各单位的微创新能力,持续推进各生产单位精益化管理;加强预算管理和财务管理,加大应收账款清收和存货压降工作力度,降低财务成本;完善物资采购机制,降低采购成本。且计划与实际情况一致、合理,如果其他类毛利持续为负,也不会对公司持续经营能力产生重大利影响,因为公司现在全力在开拓新能源锂电池负极材料的设备。

(3) 结合各项细分业务实质以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况,说明相关收入的会计处理(总额法/净额法)是否符合企业会计准则的规定。

根据企业会计准则的规定,企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司的主营业务是为客户提供窑炉生产线,根据销售合同条款判断,公司承担了向客户转让产品的主要责任,在转让产品前承担了产品的存货风险,公司拥有产品定价权,有权根据市场情况自主决定产品的价格。因此,公司作为主要责任人,采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

3、关于销售方式

你公司产品属于大型节能生产设备,经营中采用了买方信贷销售模式。客户在购买公司产品时,以窑炉设备作抵押向银行申请按揭贷款用于支付货款,同时公司亦对少数客户采用融资租赁或售后回租形式实现产品销售,在此过程中由公司为客户提供连带责任担保或承担受托处置义务。如客户未按期足额还款或支付租金,公司需按相关协议约定承担受托处置义务。截至 2021 年底,因买方信贷业务为其他单位提供担保/处置/回购总额为 12,985.48 万元。

请你公司:

(1) 说明买方信贷业务的完整流程,包括但不限于合同订立、货物交付、货款

支付等，该模式下三方的权利义务关系及公司所面临的法律风险；

(2) 说明该业务模式是否符合行业惯例，公司是否依赖该业务模式实现销售，是否已建立买方信贷业务的内控制度并有效执行；

(3) 说明买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户的选取标准及内部审批流程，与一般客户在选取标准、销售价格、销售周期、信用政策等方面是否存在差异；说明上述主要客户的名称、注册资本、主要经营情况等基本信息，相关客户是否具备偿还银行借款的能力，发行人如何管理相关风险；

(4) 说明买方信贷模式下收入确认、相关手续费用、代客户承担的担保/处置/回购等费用的会计处理，以及对公司当期财务会计报表的影响；

(5) 说明 2020 至 2021 年期间公司买方信贷融资规模，公司实际承担的存放风险准备金、垫付和回购金额，风险准备金是否预提充分，相关风险是否可控；

(6) 说明历史上是否存在因买方违约承担责任的情况，买方信贷违约后公司是否存在代客户垫付款的情形，如存在，进一步说明逾期垫付与否是否存在标准、具体垫付比例要求，以及涉及金额及对公司财务指标的影响等。

请年审会计师事务所对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查过程及核查结论。

公司回复：

(1) 说明买方信贷业务的完整流程，包括但不限于合同订立、货物交付、货款支付等，该模式下三方的权利义务关系及公司所面临的法律风险；

公司买方信贷业务是指客户购买我公司的窑炉生产线设备，支付一定比例的首付款，余款通过银行按揭和融资租赁方式分期支付的业务，在此过程中由公司为客户提供连带责任担保或承担受托处置义务。

为防范买方信贷业务相关风险，我公司制定了《业务风险管理制度》，对该业务执行情况进行规范。该业务操作流程如下：

第一，客户信用预估

与客户签订合同前，按照公司风险管理和银行要求，收集客户资料，包括客户基本信息、资质资料、财务资料等。营销人员收集的基本资料需经中心总监审查后分类进行归档，作为客户信用评估的依据资料。

第二，客户信用评估

第六，下制造通知单

收到合同订金（合同金额的30%）后24小时内，将项目订金金额及回款金额录入纷享销客CRM系统后，营销总监下达《制造通知单》呈至总经理审批后，流至总经办，由总经办下发至负责该订单的营销部门、大制造事业部、技术中心、财务部、采购部。

第七，贷后管理

由经办按揭业务的相关部门具体实施，包括资金部、风险管理部及各项目的直接营销部门。营销部门负责收集客户经营管理信息，关注生产经营及资产负债情况，及时反映按揭客户的异常情况；资金部负责按揭后管理的综合工作，包括客户每月报表及相关资料的收集，项目相关资料的归档等工作；风险管理部关注资金部各按揭项目还款情况，参加资金部组织的收款碰头会，对还款异常项目建立项目档案，进入异常项目的催收。

第八，生产与施工

生产与施工（各车间按《生产计划》与技术资料进行生产；项目按《工程项目总进度计划》《项目进度计划》与工艺资料施工，确保按客户要求完成生产与施工任务，并控制成本。

第九，点火调试

点火调试为施工最后一道工序，调试员需形成调试记录，并将调试记录传发回售后部及技术中心，由技术服务中心副总经理、技术总工确认各项技术指标达成情况，如有异常需组织人员进行改善。调试最终结果需取得客户代表签认。

第十，验收结算

总装事业部主导项目移交，并在投产一个月内办理《工程竣工验收结算单》，取得客户代表签认。如超过一个月未办理结算，则由营销副总经理、总装事业部副总经理到现场与客户交涉决算事宜，直至落实验收结算为止。

第十一，销售收款（根据双方确认的工程量验收结算，收取合同金额的70%由银行达成的按揭和融资租赁方式支付）

公司应收账款的内部控制管理制度：

①营销中心总监就公司对外应收取的款项进行分类，根据财务部提供《每月收款计划表》中的项目每类款项的管制方法。收款包括应收款与预收款，应收款项分为：工程预收款、工程进度款、工程完工验收款、尾款、增加工程应收款等。

②营销部在签单时需合同中明确客户的责任，明确付款要求，业务代表取得合同文本，并记录于财务部的《合同管制表》。

③区域经理明确各订单收款时间，客户特殊要求，需跟进的工作内容，财务部不定期跟进《每月收款计划表》；区域经理组织人员按公司规定及项目进度情况进行收款。

④如出现收款中出现困难或客户提出投诉时，营销总监下达合同履行要求，责任部门进行工作改善。业务代表按合同规定的时间收集合同履行证据，并建立履约记录档案。

⑤业务代表在收款过程中，需要在《回执》中规定收款时间跟进客户回复的付款时间，经客户签认的《回执》需在发出七个工作日内交回财务部，按合同约定要求客户履行其责任。

⑥履约员每周、每月对收款情况进行统计，分析收款问题。明确未按期收款的责任部门，并由责任部门回复改善措施。如客户在一个月内仍未回复付款时间，财务部往来会计发出《客户履约异常函》，明确客户承担的利息支付方式，报总经理审批后由业务代表发出，如有超出二个月未付款的，由总经理确认是否发出《律师函》。发出的《催款函》、《快递回执单》、《客户履约异常函》、《律师函》交由总经办备案。

第十二，项目结案（项目经理及相关部门提交《项目总结报告》，提报给总装事业部副总审核，再报总经理审批；总装事业部副总确定召开项目总结会议的时间，原则上7个工作日内组织安排）

第十三，售后服务

销部门统筹客户投诉的接收，识别责任部门，并开出《客户投诉处理通知单》，要求责任部门改善；市场部视情况对客户进行回访，定期进行客户满意度调查。大制造事业部技术服务中心负责工程现场服务工作。

如果出现客户违约情况，公司将需要承担受托处置义务，对于到期未偿还的贷款本金、未获偿付的垫款，业务经理应在贷款到期或垫款后2个工作日内将《逾期贷款催收通知书》借款客户，客户全部逾期贷款（垫款）及欠息在我司起诉之前，业务经理至少每月向借款人和担保人分别发送《逾期贷款催收通知书》并取得有效回执。客户全部逾期贷款（垫款）及欠息达一个月以上的，风险管理部介入协助收款，建立逾期还款项目档案，安排专人跟踪还款情况，并对无法取得有效回执的客户，应采取公证送达、诉讼等方式及时保持诉讼时效。对于逾期三期不还款的项目，移交风险管理部；风险管理部若收款不顺利，经与公司法律顾问协商，提请法院诉讼或仲裁。

(2) 说明该业务模式是否符合行业惯例，公司是否依赖该业务模式实现销售，是否已建立买方信贷业务的内控制度并有效执行；

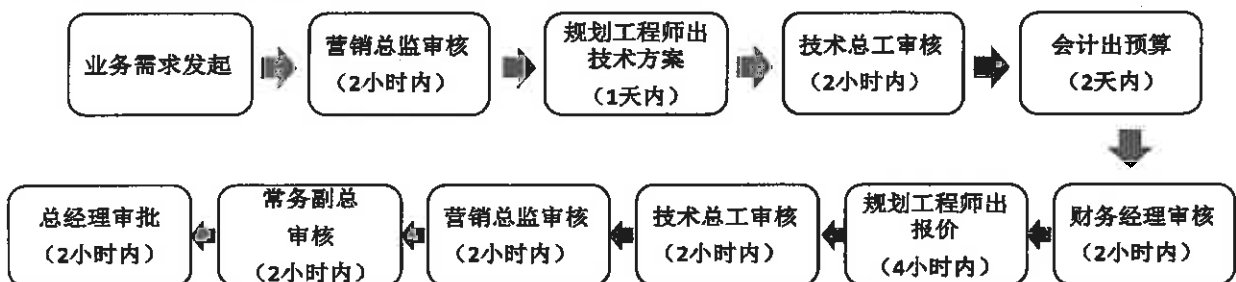
公司买方信贷模式符合行业惯例，公司不依赖该业务模式实现销售，2019年买方信贷模式销售占总销售额的0.00%，2020年买方信贷模式销售占总销售额的57.43%，2021年买方信贷模式销售占总销售额的8.30%。公司从买方信贷业务的信用预估、贷前调查、贷后检查控制三个环节严格规范、降低买方信贷业务风险，特制订业务风险管理制度并且有效执行（客户信用预估-客户信用初步评估-合同审查-贷前调查-贷后管理-风险项目管控-组织保障和运行机制）。对于适用该业务模式的客户，必须具备以下条件：①贷款主体是生产陶瓷的企业，拥有陶瓷生产线一条以上，并已正常生产销售一年以上；②贷款主体是生产陶瓷的新企业，法人代表及主要股东有从事生产和销售陶瓷多年经验，提供足值的房产土地做抵押或有担保能力的企业来担保。

(3) 说明买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户的选取标准及内部审批流程，与一般客户在选取标准、销售价格、销售周期、信用政策等方面是否存在差异；说明上述主要客户的名称、注册资本、主要经营情况等基本信息，相关客户是否具备偿还银行借款的能力，发行人如何管理相关风险；

公司买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户与一般客户在销售价格、销售周期、信用政策不存在差异。在选取标准和内部审批流程存在差异。

一般客户选取标准：营销部门从客户市场品牌影响力、其供应商的评价、现场管理了解客户财务信誉、管理能力、资金实力、付款方式、综合实力，根据这些信息分出属于公司定位哪一类型客户，并记录于纷享销客→CRM→已立项的项目下，并由营销总监审核，如经营销总监审核通过即可开展业务。

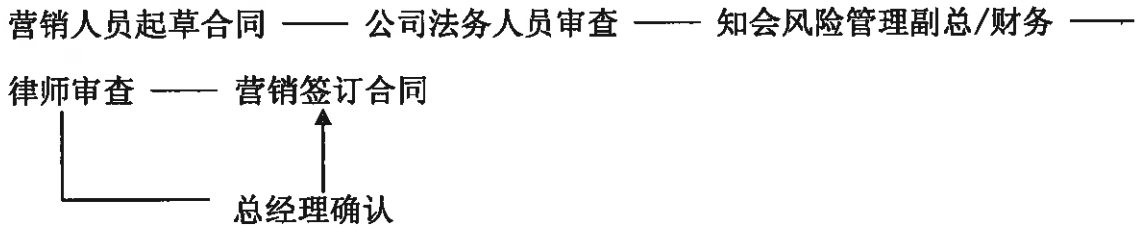
一般客户审批流程：



我公司为买方信贷客户设置了更为严格的选取标准，具体标准：①必须拥有陶瓷生产线一条以上，并已正常生产销售一年以上，②是生产陶瓷的新企业，法人代表及主要股东有从事生产和销售陶瓷多年经验，提供足值的房产土地做抵押或有担保能力的

企业来担保。

买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户审批流：



买方信贷主要客户

客户名称	注册资本	经营情况	是否具备偿还能力
江苏中胤膜科技有限公司	10000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江苏中胤膜科技有限公司共对外投资了 1 家企业；知识产权方面有专利信息 34 条，著作权信息 2 条；此外企业还拥有行政许可 4 条	是
陆良景兴煤焦化有限公司	6800 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，陆良景兴煤焦化有限公司共对外投资了 1 家企业，参与招投标项目 1 次；知识产权方面有商标信息 43 条；此外企业还拥有行政许可 11 条。	是
江西康尔居陶瓷有限公司	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西省康尔居陶瓷有限公司知识产权方面有商标信息 6 条，专利信息 10 条；此外企业还拥有行政许可 4 条。	是
齐齐哈尔经纬瓷业有限公司	1000 万元	正常经营，通过天眼查大数据分析，齐齐哈尔经纬瓷业有限公司拥有行政许可 7 条。	是
山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司	1600 万元	正常经营，通过天眼查大数据分析，拥有行政许可 2 条。	是
山东力豪陶瓷有限公司	1000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，山东力豪陶瓷有限公司知识产权方面有专利信息 9 条；此外企业还拥有行政许可 5 条	是
江西精诚陶瓷有限公司	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西精诚陶瓷有限公司参与招投标项目 1 次；知识产权方面有商标信息 15 条，专利信息 18 条；此外企业还拥有行政许可 4 条。	是

经过多年业务运营经验的积累，公司已经建立起多级风险防范体系，对买方信贷销售模式下可能带来的经营风险进行严格的控制和防范。

①严格的资信审核机制

公司在与客户合作前，通常会组织销售部门和财务部门对客户的实力和企业信誉进行全面调查。在买方信贷模式下，公司将与商业银行或融资租赁公司合作，利用银行的资信平台，进一步对客户进行严格的资信审核，从而全面掌握客户的信用情况、资产情况、过往经营业绩情况，作为对客户评价的补充，从源头上控制风险。

②技术和售后服务约束机制

由于窑炉设备投入大，工艺复杂，过程控制严格，系统协调标准高，客户为了完成持续稳定的生产计划，需要公司为其提供及时有效的用户培训、维修保养和技术改进等技术和售后服务支持。客户对公司的售后服务存在一定的依赖，从而降低了其恶意毁约的可能性。

③谨慎的风险准备计提制度

公司综合分析了历史不良垫款率和坏账发生情况，并充分考虑了买方信贷业务发生潜在损失的可能性，从谨慎性原则出发，制定了相应的风险准备金计提政策。对于销售贷款担保，公司依据《企业会计准则第13号—或有事项》的要求，并参照2010年3月8日中国银监会、发改委等七部委联合下发的《融资性担保公司管理暂行办法》的规定，于每期资产负债表日按期末未到期担保责任余额的1%计提未到期责任准备金；对于损失风险较大的担保事项，采用个别认定法计提准备金。

(4) 说明买方信贷模式下收入确认、相关手续费用、代客户承担的担保/处置/回购等费用的会计处理，以及对公司当期财务会计报表的影响。

买方信贷结算模式的具体操作方式如下：

与客户签约后，客户通常首先向公司支付货款总额30%以上的首付款，剩余约70%部分货款以窑炉设备作为抵押物，向合作银行或融资租赁公司申请贷款一次性支付，公司对相关贷款提供连带责任保证担保或约定承担受托处置义务。

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

- 本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

- 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

- 本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

- 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

•客户已接受该商品或服务。

根据公司的买方信贷模式，客户获得银行借款后，公司将会收到客户支付的剩余货款，考虑到公司、客户、银行的三方关系，公司会评价因承担担保责任或受托处置义务而导致经济利益流出与上述已取得的合同对价对冲的可能性。如果客户没有按时向银行支付贷款本金和利息，从而使公司承担担保责任进而造成公司经济利益的流出，与公司采用分期收款销售时客户没有按合同约定支付剩余货款的结果是一致的。因此公司面临的始终都是客户的违约风险。公司根据对客户的调查和信用风险评估，判断客户具有在到期时支付贷款本息的能力和意图时，才会为客户提供连带责任担保或承担受托处置义务，公司认为在客户对完工产品签收确认时已经满足收入确认条件，因此公司将客户签收作为收入确认的时点。

买方信贷模式下不产生手续费，为客户提供担保会产生相应的保证金支出。

1、代客户齐齐哈尔经纬瓷业有限公司承担的担保会计处理：

2017年12月11日付齐齐哈尔经纬瓷业有限公司HLJ01按揭存保证金存入：

借：其他应收款-耀达融资租赁 2,400,000.00元

贷：银行存款 - 广州银行 2,400,000.00元

该客户由于资金紧张截止到2019年3月还有404.40万未按时还款，目前耀达融资租赁已采取法律措施提请法院诉讼，我司享有设备处置权，法院判决拍卖设备，预计拍卖价款能够覆盖保证金。

2、代客户山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司承担的担保会计处理：

2017年12月22日付山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司SXZ19按揭存保证金存入：

借：其他应收款-耀达融资租赁 33,800,000.00元

贷：银行存款-广州银行 33,800,000.00元

该客户由于当时资金紧张未能按时还款，我司为客户承担连带责任担保且享有设备的处置权，客户将12套房产作为抵押物给公司，如客户违约，本公司可行使抵押权获得补偿，抵押物价值可覆盖客户未偿还的贷款。

3、代客户江苏中粼膜科技有限公司承担的担保会计处理：

2020年8月4日付江苏中粼膜科技有限公司JS06按揭保证金存入：

借：其他货币资金-信用证保证金 - 广州银行 1,542,500.00元

贷：银行存款 - 广州银行 1,542,500.00元

2021年8月13日：收到江苏中胤膜科技有限公司JS06按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 495,618.20元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 495,618.20元

截至2021年12月31日，江苏中胤膜科技有限公司JS06按揭保证金还有1,046,881.80元未释放。截至2022年8月5日，该客户已按时还款且无逾期情况，剩余保证金1,046,881.80元已于2022年7月29日全部释放，该事项对公司当期财务会计报表没有影响。

4、代客户江西康尔居陶瓷有限公司承担的担保会计处理：

2020年12月17日付江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金存入

借：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 1,750,000.00元

贷：银行存款 - 广州银行 1,750,000.00元

2021年8月13日：收到江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 236,745.88元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 236,745.88元

2022年1月13日：收到江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 486,425.40元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 486,425.40元

江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金1,026,828.72元未释放，该客户信用状况良好，历史还款情况显示未出现过逾期还款的情况。

综上所述可知，我公司近年来的买方信贷业务无逾期情况，仅有的两个逾期项目均为5年以上的历史项目。且我公司买方信贷业务逐年减少，2022年度我公司尚未开展该业务，我公司不完全依赖该业务模式实现销售。2022年度新签订的三个大项目均为新能源锂电池负极材料设备，这也意味着我公司成功转型升级。

(5) 说明 2020 至 2021 年期间公司买方信贷融资规模，公司实际承担的存放风险准备金、垫付和回购金额，风险准备金是否预提充分，相关风险是否可控。

2020至2021年期间公司买方信贷融资规模129,854,840.00元，公司实际承担的存放风险准备金895,038.72元，垫付的保证金38,760,135.92元，回购金额为0元，风险准备金按客户未还款金额的1%充分计提了预计负债。齐齐哈尔经纬瓷业有限公司和山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司因资金紧张未按期还款导致逾期。其中，齐齐哈尔经纬瓷业有限公司已经被提起诉讼，法院判决拍卖设备，我司享有

设备的处置相关收益权，目前该设备还未拍卖出售，预计拍卖价款能够覆盖保证金。山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司将12套房产和设备作为抵押物抵押给本公司，抵押物价值超过客户未还款的金额，相关风险可控。江苏中胤膜科技有限公司、江西康尔居陶瓷有限公司资金及信用状况良好，从未出现逾期还款现象。

综上所述，本公司已对买方信贷业务计提了足够的风险准备金，客户违约造成的经济损失风险在可控制的范围内。

(6) 说明历史上是否存在因买方违约承担责任的情况，买方信贷违约后公司是否存在代客户垫付款的情形，如存在，进一步说明逾期垫付与否是否存在标准、具体垫付比例要求，以及涉及金额及对公司财务指标的影响等。

公司历史上有存在因买方信贷违约承担责任的情况，存在代客户垫付的情形如下表：

客户名称	代垫金额	坏账准备	2021 年末 账面价值	坏账计 提方式	备注
四川科达陶瓷有限公司	3,072,600.00	3,072,600.00	0.00		2011 以前的项目，已起诉且强制执行，公司破产清算，普通债权无资产分配
湖北帝豪陶瓷有限公司	7,305,088.56	3,250,773.53	4,054,315.03	存在抵押担保	设备所有权转到我司，公司还在生产，法院强执设备的抵押权归我司
江西东阳陶瓷有限公司	981,219.50	981,219.50	0.00		2013 年的项目，起诉中法院已确定我司债权，今年 6 月该公司已卖，等着分配
襄樊市陶盛建筑陶瓷有限公司	5,875,101.42		5,875,101.42	存在抵押担保	起诉时法院已确定我司债权，强制执行中
山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司	6,978,747.61	753,614.00	6,225,133.61	存在抵押担保	公司将 12 套房产和设备作为抵押物抵押给本公司，抵押物价值超过客户未还款的金额，相关风险可控
河北煜珠陶瓷有限公司	1,573,430.48	1,573,430.48	0.00		2022 年诉讼后 5 月收到 50 万，

湖北金海达新型材料 有限公司	1,425,142.16	1,298,742.16	126,400.00		诉讼中，胜诉机 率很大
佛山市金海达瓷业有 限公司	150,100.39	45,030.12	105,070.27		
合计	27,361,430.12	10,975,409.79	16,386,020.33		

上述表中客户逾期代垫金额均为 5 至 10 年以上的历史项目，当时正值建陶行业飞速发展时期，在该背景下，公司为了维护与客户良好合作关系，未明确具体垫付比例。后续客户资金紧张，未能按时还款，造成本公司直接经济损失，公司针对违约的应收款项计提了坏账准备金额 10,975,409.79 元，对公司的偿债能力及营运能力未造成重大影响。公司近年逐渐减少买方信贷业务规模，至 2022 年度公司已完全未开展该业务模式。公司大力拓展新能源行业，并已成功签订 2.17 亿元锂电池负极材料窑炉合同，在新源能赛道成功转型升级。

4、关于关联方资金往来

你公司年报中列示其他应收款-景德镇中力瓦业有限公司（或简称中力瓦业）余额为548.47万元（其中402.63万元为1年以内，145.84万元为1至2年），坏账准备为34.72万元。景德镇中力瓦业有限公司是你公司的联营企业，你公司持有其46%股份。关联方应付项目中，其他应付款-柳丹余额为1,343.44万元，柳丹是你公司控股股东、法定代表人。

请你公司：

(1) 列表分析与中力瓦业、柳丹发生资金往来的金额、原因及用途、时间、款项性质、借款期限、利率等，是否履行了审议程序；

(2) 说明中力瓦业是否有还款能力及还款计划，是否对柳丹有明确还款计划，是否可能因为归还借款影响公司经营。

请年审会计师事务所对上述资金往来的最终流向及内控制度的有效性发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查过程及核查结论。

公司回复：

(1) 列表分析与中力瓦业、柳丹发生资金往来的金额、原因及用途、时间、款项性质、借款期限、利率等，是否履行了审议程序；

关联方	金额 (万元)	原因	用途	发生时间	款项 性质	借款 期限	月利率	是否履行 审议程序
-----	------------	----	----	------	----------	----------	-----	--------------

关联方	金额 (万元)	原因	用途	发生时间	款项 性质	借款 期限	月利率	是否履行 审议程序
景德镇中力瓦业有限公司	548.47	资金 周转	企业 日常 经营	2020.7- 2021.12	往来款	3年	0.8%	是,审议通过了第四届董事会第六次会议决议公告,第四届监事会第六次会议决议公告和2020年度股东大会决议公告
柳丹	1,343.44	资金 周转	企业 日常 经营	2021.3	往来款	3年	无息	

(2) 说明中力瓦业是否有还款能力及还款计划, 是否对柳丹有明确还款计划, 是否可能因为归还借款影响公司经营。

中力瓦业作为公司联营企业, 公司持有其 46%股份, 目前中力瓦业公司生产经营情况正常, 具有还款能力, 经与中力瓦业沟通, 还款计划如下:

计划还款日期	计划还款金额(万元)
2022-9-30	160.00
2023-3-30	160.00
2023-9-30	160.00
2024-3-30	68.47
总计	548.47

柳丹作为公司实际控制人, 一贯大力支持公司业务发展, 鉴于公司目前有几个较大的新能源窑炉项目正在开展, 为保证项目顺利实施, 为公司提供不计利息的资助资金1,343.44万元, 近期没有要求公司偿还借款的计划, 不会影响公司正常经营。公司对柳丹尚没有制定明确的还款计划。

5、关于持续经营能力

2021年, 你公司货币资金余额为 561.03 万元, 其中受限资金为511.15万元, 可用资金金额为 49.88 万元。营业收入为 1.52 亿元, 净利润为-8,758.77 万元。公司货币资金与公司经营规模比较严重不足。另外, 公司境外收入为 9,474.61 万元, 占营业收入的 62.34%, 同比增长 148.58%, 货币资金美元余额为 1,820.01 美元。

请你公司:

(1) 结合市场行情、公司业务发展、主要产品盈利能力、融资计划、股东背景等, 说明公司是否存在持续经营风险。

(2) 补充境外销售的收入确认政策、货币结算方式、应收款项期后汇款情况以及坏账风险等，说明境外收入大幅增长的主要原因。

公司回复：

(1) 结合市场行情、公司业务发展、主要产品盈利能力、融资计划、股东背景等，说明公司是否存在持续经营风险。

公司是国内领先的建筑陶瓷窑炉供应商之一，一直专注于节能环保陶瓷窑炉及配套设备的研发、设计、制造及销售，致力于为下游建筑陶瓷生产企业提供生产效率高、运行稳定、节能效果明显及自动化程度较高的超宽体节能辊道窑产品。在2021年公司签单额达到1.9亿，收到定金、进度款以及尾款合计超过1.7亿。公司2022年1-8月签单额达到2.34亿，收到定金、进度款以及尾款合计1.77亿。

公司目前正在履行的重大业务合同情况如下：

合同生效日期	合同编号	项目编码	客户名称	销售金额（元）
2022-1-21	ZY-2022-002	SX98	山西东鹏新材料有限公司	5,325,366.00
2022-1-26	ZY-2022-003	TJX159	江西永兴特钢新能源科技有限公司	40,180,000.00
2022-2-24	ZY-2022-004	ZY21FZ10-01A	荣威实业有限公司	3,580,000.00
2022-3-9	ZY-2022-006	ZY22IN01D	佛山市司嘉来进出口有限公司	4,662,000.00
2022-4-15	ZY-2022-008	TNM007	内蒙古国轩零碳科技有限公司	85,500,000.00
2022-5-13	ZY-2022-009	FJ71	美安（福建）实业有限公司	2,415,000.00
2022-7-29	ZY-2022-013	TJX161	宜丰国轩锂业有限公司	91,000,000.00
2022-8-16	ZY-2022-014	FZ73	山东奥德奥投资有限公司	1,366,000.00
合计				234,028,366.00

其中项目编码TJX159是碳酸锂砖隧道窑，TNM007是锂电池窑炉，TJX161是锂云母焙烧转型成套装置，都属于新能源窑炉领域，积极响应国家碳达峰、碳中和战略。三个合同金额达到2.17亿，其中两家客户是行业龙头企业，截至目前TJX159已顺利点火投产成功，TNM007和TJX161两份合同都在有条不紊、井然有序的开展实施中，这也意味着公司产品转型升级发展取得实质性的突破，为公司打开了新的发展空间，对公司未来的业务规模和经营业绩将产生重大影响。

公司大力发展新能源市场也得到了银行和融资机构的支持，公司主要合作融资金融机构为广州银行股份有限公司（授信额度1.5亿元，其中5,000.00万元额度可用于

流动资金借款或开具银行承兑汇票）、广东南海农村商业银行股份有限公司（授信1,000.00万元）、广东耀达融资租赁有限公司（授信循环额度（敞口）6,000.00万元），上述金融机构对公司的信用情况、资产情况、经营情况都有较为全面的了解，公司现有融资渠道良好且稳定，公司管理层也积极与主要贷款融资机构密切沟通，获得各大金融机构的鼎力支持。另外，公司业务基本面稳中向好，多个项目正常生产，目前在生产项目基本为分期收款模式，即客户按照项目完工进度分期结算，对于公司生产项目垫付资金压力就能得到缓解，释放更多流动资金保证融资借款的如期偿还。2022年度已偿还借款128,070,280.88元，取得借款141,060,000.00元。综上所述，公司不存在流动性风险及偿债风险。

公司在总结2021年度经营情况和分析2022年经营形势的基础上，2022年开拓了新能源锂电池负极材料烧成设备，2022年上半年销售同比2021年上半年增长50%，锂电窑炉收入增加100%，同时扩大生产，新建智能工厂已经在建设中，初步计划年底完成厂房竣工。结合公司战略发展的目标及市场开拓情况，预计2022年实现销售收入3.1亿元，实现净利润1,500.00万元，2023年预计销售收入达5亿元，实现净利润2500万元，（2022年、2023年营业数据不构成业绩承诺）

目前，公司商业模式、产品及服务未发生重大变化，未出现重大不利因素影响，公司将做好成本控制，对公司现有资金做好整体规划，合理调度，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司不存在影响持续经营的风险。

（2）补充境外销售的收入确认政策、货币结算方式、应收款项期后汇款情况以及坏账风险等，说明境外收入大幅增长的主要原因。

公司境外销售有81.13%是通过贸易公司出口到国外，跟贸易公司签订合同，产品设备在公司做完，由贸易公司到我司验收确认提货，在客户取得产品设备生产线控制造权，风险转移后，我司开发票给贸易公司确认收入，货币结算方式是以人民币结算，合同签订时付30%定金，发货前7个工作日内，支付合同价款的20%，第一条生产线发运后3个工作日内，支付第一条生产线价款的20%，第二条生产线发运后3个工作日内，支付第二条生产线价款的20%，设备抵厂人员进场后3个工作日内，支付合同价款的20%，自设备安装调试完毕且运行后6个月内，向供应方支付合价款的10%。另18.87%销售是我司通过代理与国外客户签订合同，产品设备在公司做完，国外客户在发货前委派代表到我司进行检查验收确认提货，在客户取得产品设备生产线控制造权，风险转移后，我司开发票给客户，货币结算方式以美元结算，合同签订3天内，客户须通

过T/T付合同总价的25%，客户以D/P即期付款交单支付合同总价的75%，境外收入增长的主要原因是国内疫情反反复复的持续、房地产政策的调控、环保的管控、同行竞争的加剧，大力积极拓展国外业务，公司砥砺前行行业二十五载，专注于提供陶瓷辊道窑及特种工业窑炉，在国家“一带一路”战略引领下出口东南亚、中东、非洲及南美洲等三十多个国家和地区。





中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
关于广东中窑技术股份有限公司
年报问询函的回复

中喜函报2022B00052号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于2022年8月26日下发的《关于对广东中窑技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2022】第248号，以下简称问询函）已收悉。我们对问询函中需要我们说明的事项进行了审慎核查，现汇报说明如下，请予以审核。

问题1：关于销售方式

你公司产品属于大型节能生产设备，经营中采用了买方信贷销售模式。客户在购买公司产品时，以窑炉设备作抵押向银行申请按揭贷款用于支付货款，同时公司亦对少数客户采用融资租赁或售后回租形式实现产品销售，在此过程中由公司为客户提供连带责任担保或承担受托处置义务。如客户未按期足额还款或支付租金，公司需按相关协议约定承担受托处置义务。截至2021年底，因买方信贷业务为其他单位提供担保/处置/回购总额为12,985.48万元。请你公司：

- (1) 说明买方信贷业务的完整流程，包括但不限于合同订立、货物交付、货款支付等，该模式下三方的权利义务关系及公司所面临的法律风险；
- (2) 说明该业务模式是否符合行业惯例，公司是否依赖该业务模式实现销售，是否已建立买方信贷业务的内控制度并有效执行；
- (3) 说明买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户的选取标准及内部审批流程，与一般客户在选取标准、销售价格、销售周期、信用政策等方面是否存在差异；说明上述主要客户的名称、注册资本、主要经营情况等基本信息，相关客户是否具备偿还银行借款的能力，发行人如何管理相关风险；
- (4) 说明买方信贷模式下收入确认、相关手续费用、代客户承担的担保/处置/回购等费用的会计处理，以及对公司当期财务会计报表的影响；
- (5) 说明2020至2021年期间公司买方信贷融资规模，公司实际承担的存放风险准备金、垫付和回购金额，风险准备金是否预提充分，相关风险是否可控；
- (6) 说明历史上是否存在因买方违约承担责任的情况，买方信贷违约后公司



是否存在代客户垫付款的情形，如存在，进一步说明逾期垫付与否则是否存在标准、具体垫付比例要求，以及涉及金额及对公司财务指标的影响等。

中窑技术回复：

(1) 说明买方信贷业务的完整流程，包括但不限于合同订立、货物交付、货款支付等，该模式下三方的权利义务关系及公司所面临的法律风险；

公司买方信贷业务是指客户购买我公司的窑炉生产线设备，支付一定比例的首付款，余款通过银行按揭和融资租赁方式分期支付的业务，在此过程中由公司为客提供连带责任担保或承担受托处置义务。

为防范买方信贷业务相关风险，我公司制定了《业务风险管理制度》，对该业务执行情况进行规范。该业务操作流程如下：

第一，客户信用预估

与客户签订合同前，按照公司风险管理和银行要求，收集客户资料，包括客户基本信息、资质资料、财务资料等。营销人员收集的基本资料需经中心总监审查后分类进行归档，作为客户信用评估的依据资料。

第二，客户信用评估

对客户基本信息、固定资产构成情况、资金资产状况、商业信息、核心人力资源状况、口碑与资信情况、与我司关联关系等进行评估。

对客户的资信情况采用按评估项目设置分值打分综合评判方式，优良类分值占总分的80%以上，可按正常按揭方式给予客户贷款担保；谨慎类占分值的60%-80%，可考虑将订金提高到40%或50%，余款为其按揭担保；分值60%以下为风险类客户，公司不考虑提供按揭服务。）

对于评估内容出现变化的客户应重新评定其分数并对其相应变化进行评估，如可能导致公司产生经营风险的情况，应当及时采取风险控制措施，立即停止供货并通过各种手段追讨所欠货款，控制潜在风险，保证公司的财产安全。

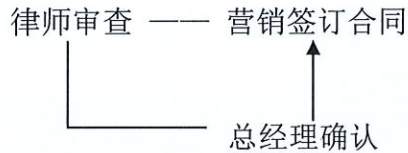
第三，合同审查

客户方签订合同的合同文本包括固定文本与补充协议，合同审查的重点是补充协议及其相关附件，当客户有对公司固定合同文本的某项内容进行修改时，需进行重点审查。



客户标准业务合同审查流程：

营销人员起草合同 —— 公司法务人员审查 —— 知会风险管理副总/财务



第四，贷前调查

贷前调查的主要内容为借款人的基本情况及主体资格分析，借款人信用情况，借款人整体的经营状况及财务状况、收入及利润来源、财务管理水平和资产营运能力审查。在签订合同收取订金后三日内，由财控中心向客户发出《贷前调查表》，确认客户信息内容；《贷前调查表》在发出后15天内需收回，如未能及时回收，财控中心报告给总经理，由总经理组织评估是否存在风险及是否需暂停合作。财控中心对收回的《贷前调查表》中的信息会同风险管理部进行分析，形成书面项目风险情况汇报资料，会同银行作整体评估后，向客户回复按揭业务可行性初审结论性意见，确定贷款金额、期限、利率、还款方式、担保等）。

第五，合同签订

营销部门报出《工程合同》与《技术方案》给客户，必要时报请总经理参与合同签订；变更时，营销部门区域经理需与客户签订补充协议，合同交总经办。

第六：下制造通知单

收到合同订金（合同金额的30%）后24小时内，将项目订金金额及回款金额录入纷享销客CRM系统后，营销总监下达《制造通知单》呈至总经理审批后，流至总经办，由总经办下发至负责该订单的营销部门、大制造事业部、技术中心、财务部、采购部。

第七，贷后管理

由经办按揭业务的相关部门具体实施，包括资金部、风险管理部及各项目的直接营销部门。营销部门负责收集客户经营管理信息，关注生产经营及资产负债情况，及时反映按揭客户的异常情况；资金部负责按揭后管理的综合工作，包括客户每月报表及相关资料的收集，项目相关资料的归档等工作；风险管理部关注资金部各按揭项目还款情况，参加资金部组织



的收款碰头会，对还款异常项目建立项目档案，进入异常项目的催收。

第八，生产与施工

生产与施工（各车间按《生产计划》与技术资料进行生产；项目按《工程项目总进度计划》《项目进度计划》与工艺资料施工，确保按客户要求完成生产与施工任务，并控制成本。

第九，点火调试

点火调试为施工最后一道工序，调试员需形成调试记录，并将调试记录传发回售后部及技术中心，由技术服务中心副总经理、技术总工确认各项技术指标达成情况，如有异常需组织人员进行改善。调试最终结果需取得客户代表签认。

第十，验收结算

总装事业部主导项目移交，并在投产一个月内办理《工程竣工验收结算单》，取得客户代表签认。如超过一个月未办理结算，则由营销副总经理、总装事业部副总经理到现场与客户交涉决算事宜，直至落实验收结算为止。

第十一，销售收款（根据双方确认的工程量验收结算，收取合同金额的70%由银行达成的按揭和融资租赁方式支付）

公司应收账款的内部控制管理制度：

①营销中心总监就公司对外应收取的款项进行分类，根据财务部提供《每月收款计划表》中的项目每类款项的管制方法。收款包括应收款与预收款，应收款项分为：工程预收款、工程进度款、工程完工验收款、尾款、增加工程应收款等。

②营销部在签单时需合同中明确客户的责任，明确付款要求，业务代表取得合同文本，并记录于财务部的《合同管制表》。

③区域经理明确各订单收款时间，客户特殊要求，需跟进的工作内容，财务部不定期跟进《每月收款计划表》；区域经理组织人员按公司规定及项目进度情况进行收款。

④如出现收款中出现困难或客户提出投诉时，营销总监下达合同履行要求，责任部门进行工作改善。业务代表按合同规定的时间收集合同履行证据，并建立履约记录档案。

⑤业务代表在收款过程中，要求在《回执》中规定收款时间跟进客户回复的付



款时间，经客户签认的《回执》需在发出七个工作日内交回财务部，按合同约定要求客户履行其责任。

⑥履约员每周、每月对收款情况进行统计，分析收款问题。明确未按期收款的责任部门，并由责任部门回复改善措施。如客户在一个月内仍未回复付款时间，财务部往来会计发出《客户履约异常函》，明确客户承担的利息支付方式，报总经理审批后由业务代表发出，如有超出二个月未付款的，由总经理确认是否发出《律师函》。发出的《催款函》、《快递回执单》、《客户履约异常函》、《律师函》交由总经办备案。

第十二，项目结案（项目经理及相关部门提交《项目总结报告》，提报给总装事业部副总审核，再报总经理审批；总装事业部副总确定召开项目总结会议的时间，原则上7个工作日内组织安排）

第十三，售后服务

销部门统筹客户投诉的接收，识别责任部门，并开出《客户投诉处理通知单》，要求责任部门改善；市场部视情况对客户进行回访，定期进行客户满意度调查。大制造事业部技术服务中心负责工程现场服务工作。

如果出现客户违约情况，公司将需要承担受托处置义务，对于逾期未偿还的贷款本金、未获偿付的垫款，业务经理应在贷款到期或垫款后2个工作日内将《逾期贷款催收通知书》借款客户，客户全部逾期贷款（垫款）及欠息在我司起诉之前，业务经理至少每月向借款人和担保人分别发送《逾期贷款催收通知书》并取得有效回执。客户全部逾期贷款（垫款）及欠息达一个月以上的，风险管理部介入协助收款，建立逾期还款项目档案，安排专人跟踪还款情况，并对无法取得有效回执的客户，应采取公证送达、诉讼等方式及时保持诉讼时效。对于逾期三期不还款的项目，移交风险管理部；风险管理部若收款不顺利，经与公司法律顾问协商，提请法院诉讼或仲裁。

（2）说明该业务模式是否符合行业惯例，公司是否依赖该业务模式实现销售，是否已建立买方信贷业务的内控制度并有效执行；

公司买方信贷模式符合行业惯例，公司不依赖该业务模式实现销售，2019年买方信贷模式销售占总销售额的0.00%，2020年买方信贷模式销售占总销售额的57.43%，2021年买方信贷模式销售占总销售额的8.30%。公司从买方信贷业务的信用



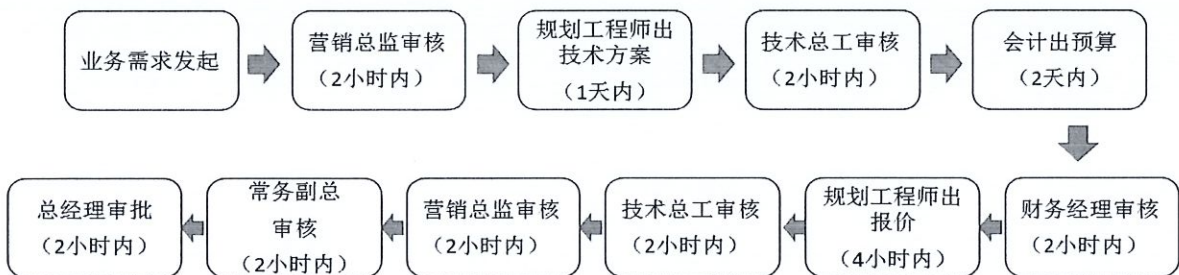
预估、贷前调查、贷后检查控制三个环节严格规范、降低买方信贷业务风险，特制订业务风险管理制度并且有效执行（客户信用预估-客户信用初步评估-合同审查-贷前调查-贷后管理-风险项目管控-组织保障和运行机制）。对于适用该业务模式的客户，必须具备以下条件：①贷款主体是生产陶瓷的企业，拥有陶瓷生产线一条以上，并已正常生产销售一年以上；②贷款主体是生产陶瓷的新企业，法人代表及主要股东有从事生产和销售陶瓷多年经验，提供足值的房产土地做抵押或有担保能力的企业来担保。

（3）说明买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户的选取标准及内部审批流程，与一般客户在选取标准、销售价格、销售周期、信用政策等方面是否存在差异；说明上述主要客户的名称、注册资本、主要经营情况等基本信息，相关客户是否具备偿还银行借款的能力，发行人如何管理相关风险；

公司买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户与一般客户在销售价格、销售周期、信用政策不存在差异。在选取标准和内部审批流程存在差异。

一般客户选取标准：营销部门从客户市场品牌影响力、其供应商的评价、现场管理了解客户财务信誉、管理能力、资金实力、付款方式、综合实力，根据这些信息分出属于公司定位哪一类型客户，并记录于纷享销客→CRM→已立项的项目下，并由营销总监审核，如经营营销总监审核通过即可开展业务。

一般客户审批流程：



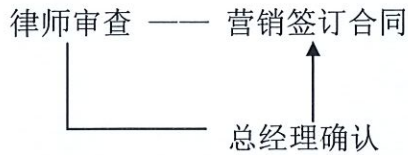
我公司为买方信贷客户设置了更为严格的选取标准，具体标准：①必须拥有陶瓷生产线一条以上，并已正常生产销售一年以上，②是生产陶瓷的新企业，法人代表及主要股东有从事生产和销售陶瓷多年经验，提供足值的房产土地做抵押或有担保能力的企业来担保。

买方信贷客户、提供连带责任担保以及承担处置义务的客户审批流：



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

营销人员起草合同 —— 公司法务人员审查 —— 知会风险管理副总/财务



买方信贷主要客户

客户名称	注册资本	经营情况	是否具备偿还能力
江苏中胤膜科技有限公司	10000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江苏中胤膜科技有限公司共对外投资了 1 家企业；知识产权方面有专利信息 34 条，著作权信息 2 条；此外企业还拥有行政许可 4 条	是
陆良景兴煤焦化有限公司	6800 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，陆良景兴煤焦化有限公司共对外投资了 1 家企业，参与招投标项目 1 次；知识产权方面有商标信息 43 条；此外企业还拥有行政许可 11 条。	是
江西康尔居陶瓷有限公司	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西省康尔居陶瓷有限公司知识产权方面有商标信息 6 条，专利信息 10 条；此外企业还拥有行政许可 4 条。	是
齐齐哈尔经纬瓷业有限公司	1000 万元	正常经营，通过天眼查大数据分析，齐齐哈尔经纬瓷业有限公司拥有行政许可 7 条。	是
山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司	1600 万元	正常经营，通过天眼查大数据分析，拥有行政许可 2 条。	是
山东力豪陶瓷有限公司	1000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，山东力豪陶瓷有限公司知识产权方面有专利信息 9 条；此外企业还拥有行政许可 5 条	是
江西精诚陶瓷有限公司	2000 万元	正常经营，不是失信企业，通过天眼查大数据分析，江西精诚陶瓷有限公司参与招投标项目 1 次；知识产权方面有商标信息 15 条，专利信息 18 条；此外企业还拥有行政许可 4 条。	是

经过多年业务运营经验的积累，公司已经建立起多级风险防范体系，对买方信贷销售模式下可能带来的经营风险进行严格的控制和防范。

①严格的资信审核机制

公司在与客户合作前，通常会组织销售部门和财务部门对客户的实力和企业信誉进行全面调查。在买方信贷模式下，公司将与商业银行或融资租赁公司合作，利



用银行的资信平台，进一步对客户进行严格的资信审核，从而全面掌握客户的信用情况、资产情况、过往经营业绩情况，作为对客户评价的补充，从源头上控制风险。

②技术和售后服务约束机制

由于窑炉设备投入大，工艺复杂，过程控制严格，系统协调标准高，客户为了完成持续稳定的生产计划，需要公司为其提供及时有效的用户培训、维修保养和技术改进等技术和售后服务支持。客户对公司的售后服务存在一定的依赖，从而降低了其恶意毁约的可能性。

③谨慎的风险准备计提制度

公司综合分析了历史不良垫款率和坏账发生情况，并充分考虑了买方信贷业务发生潜在损失的可能性，从谨慎性原则出发，制定了相应的风险准备金计提政策。对于销售贷款担保，公司依据《企业会计准则第13号—或有事项》的要求，并参照2010年3月8日中国银监会、发改委等七部委联合下发的《融资性担保公司管理暂行办法》的规定，于每期资产负债表日按期末未到期担保责任余额的1%计提未到期责任准备金；对于损失风险较大的担保事项，采用个别认定法计提准备金。

(4) 说明买方信贷模式下收入确认、相关手续费用、代客户承担的担保/处置/回购等费用的会计处理，以及对公司当期财务会计报表的影响。

买方信贷结算模式的具体操作方式如下：

与客户签约后，客户通常首先向公司支付货款总额30%以上的首付款，剩余约70%部分货款以窑炉设备作为抵押物，向合作银行或融资租赁公司申请贷款一次性支付，公司对相关贷款提供连带责任保证担保或约定承担受托处置义务。

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

- 本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。



- 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- 本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
- 客户已接受该商品或服务。

根据公司的买方信贷模式，客户获得银行借款后，公司将会收到客户支付的剩余货款，考虑到公司、客户、银行的三方关系，公司会评价因承担担保责任或受托处置义务而导致经济利益流出与上述已取得的合同对价对冲的可能性。如果客户没有按时向银行支付贷款本金和利息，从而使公司承担担保责任进而造成公司经济利益的流出，与公司采用分期收款销售时客户没有按合同约定支付剩余货款的结果是一致的。因此公司面临的始终都是客户的违约风险。公司根据对客户的调查和信用风险评估，判断客户具有在到期时支付贷款本息的能力和意图时，才会为客户提供连带责任担保或承担受托处置义务，公司认为在客户对完工产品签收确认时已经满足收入确认条件，因此公司将客户签收作为收入确认的时点。

买方信贷模式下不产生手续费，为客户提供担保会产生相应的保证金支出。

1、代客户齐齐哈尔经纬瓷业有限公司承担的担保会计处理：

2017年12月11日付齐齐哈尔经纬瓷业有限公司HLJ01按揭存保证金存入：

借：其他应收款-耀达融资租赁 2,400,000.00元

贷：银行存款 - 广州银行 2,400,000.00元

该客户由于资金紧张截止到2019年3月还有404.40万未按时还款，目前耀达融资租赁已采取法律措施提请法院诉讼，我司享有设备处置权，法院判决拍卖设备，预计拍卖价款能够覆盖保证金。

2、代客户山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司承担的担保会计处理：

2017年12月22日付山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司SXZ19按揭存保证金存入：

借：其他应收款-耀达融资租赁 33,800,000.00元

贷：银行存款-广州银行 33,800,000.00元



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

该客户由于当时资金紧张未能按时还款，我司为客户承担连带责任担保且享有设备的处置权，客户将12套房产作为抵押物给公司，如客户违约，本公司可行使抵押权获得补偿，抵押物价值可覆盖客户未偿还的贷款。

3、代客户江苏中胤膜科技有限公司承担的担保会计处理：

2020年8月4日付江苏中胤膜科技有限公司JS06按揭保证金存入：

借：其他货币资金-信用证保证金 - 广州银行 1,542,500.00元

贷：银行存款 - 广州银行 1,542,500.00元

2021年8月13日：收到江苏中胤膜科技有限公司JS06按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 495,618.20元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 495,618.20元

截至2021年12月31日，江苏中胤膜科技有限公司JS06按揭保证金还有1,046,881.80元未释放。截至2022年8月5日，该客户已按时还款且无逾期情况，剩余保证金1,046,881.80元已于2022年7月29日全部释放，该事项对公司当期财务会计报表没有影响。

4、代客户江西康尔居陶瓷有限公司承担的担保会计处理：

2020年12月17日付江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金存入

借：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 1,750,000.00元

贷：银行存款 - 广州银行 1,750,000.00元

2021年8月13日：收到江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 236,745.88元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 236,745.88元

2022年1月13日：收到江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金释放部分

借：银行存款 - 广州银行 486,425.40元

贷：其他货币资金 - 信用证保证金 - 广州银行 486,425.40元

江西康尔居陶瓷有限公司JX525按揭保证金1,026,828.72元未释放，该客户信用状况良好，历史还款情况显示未出现过逾期还款的情况。

综上所述可知，我公司近年来的买方信贷业务无逾期情况，仅有的两个逾期项目均为5年以上的历史项目。且我公司买方信贷业务逐年减少，2022年度我公司



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

尚未开展该业务，我公司不完全依赖该业务模式实现销售。2022年度新签订的三个大项目均为新能源锂电池负极材料设备，这也意味着我公司成功转型升级。

(5) 说明 2020 至 2021 年期间公司买方信贷融资规模，公司实际承担的存放风险准备金、垫付和回购金额，风险准备金是否预提充分，相关风险是否可控。

2020至2021年期间公司买方信贷融资规模129,854,840.00元，公司实际承担的存放风险准备金895,038.72元，垫付的保证金38,760,135.92元，回购金额为0元，风险准备金按客户未还款金额的1%充分计提了预计负债。齐齐哈尔经纬瓷业有限公司和山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司因资金紧张未按期还款导致逾期。其中，齐齐哈尔经纬瓷业有限公司已经被提起诉讼，法院判决拍卖设备，我司享有设备的处置相关收益权，目前该设备还未拍卖出售，预计拍卖价款能够覆盖保证金。山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司将12套房产和设备作为抵押物抵押给本公司，抵押物价值超过客户未还款的金额，相关风险可控。江苏中胤膜科技有限公司、江西康尔居陶瓷有限公司资金及信用状况良好，从未出现逾期还款现象。

综上所述，本公司已对买方信贷业务计提了足够的风险准备金，客户违约造成的经济损失风险在可控制的范围内。

(6) 说明历史上是否存在因买方违约承担责任的情况，买方信贷违约后公司是否存在代客户垫付款的情形，如存在，进一步说明逾期垫付与否是否存在标准、具体垫付比例要求，以及涉及金额及对公司财务指标的影响等。

公司历史上有存在因买方信贷违约承担责任的情况，存在代客户垫付的情形如下表：

客户名称	代垫金额	坏账准备	2021 年末 账面价值	坏账计 提方式	备注
四川科达陶瓷有限公司	3,072,600.00	3,072,600.00	0.00		2011 以年的项目，已起诉讼且强制执行，公司破产清算，普通债权无资产分配
湖北帝豪陶瓷有限公司	7,305,088.56	3,250,773.53	4,054,315.03	存在抵 押担保	设备所有权转到我司，公司还在生产，法院强执设备的抵押权归我司
江西东阳陶瓷有限公司	981,219.50	981,219.50	0.00		2013 年的项目，起诉中法院已确定我司



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

					债权,今年6月该公司已卖,等着分配
襄樊市陶盛建筑陶瓷有限公司	5,875,101.42		5,875,101.42	存在抵押担保	起诉时法院已确定我司债权,强制执行中
山西省朔州市怀仁县晶屹建筑陶瓷有限公司	6,978,747.61	753,614.00	6,225,133.61	存在抵押担保	公司将12套房产和设备作为抵押物抵押给本公司,抵押物价值超过客户未还款的金额,相关风险可控
河北煜珠陶瓷有限公司	1,573,430.48	1,573,430.48	0.00		2022年诉讼后5月收到50万,
湖北金海达新型材料有限公司	1,425,142.16	1,298,742.16	126,400.00		诉讼中,胜诉机率很大
佛山市金海达瓷业有限公司	150,100.39	45,030.12	105,070.27		
合计	27,361,430.12	10,975,409.79	16,386,020.33		

上述表中客户逾期代垫金额均为5至10年以上的历史项目,当时正值建陶行业飞速发展时期,在该背景下,公司为了维护与客户良好合作关系,未明确具体垫付比例。后续客户资金紧张,未能按时还款,造成本公司直接经济损失,公司针对违约的应收款项计提了坏账准备金额 10,975,409.79元,对公司的偿债能力及营运能力未造成重大影响。公司近年逐渐减少买方信贷业务规模,至2022年度公司已完全未开展该业务模式。公司大力拓展新能源行业,并已成功签订2.17亿元锂电池负极材料窑炉合同,在新源能赛道成功转型升级。

请年审会计师事务所对上述事项进行核查并发表明确意见,说明核查方法、核查范围、核查过程及核查结论。

中喜会计师回复:

我们按照《中国注册会计师审计准则》的规定对中窑技术2021年度财务报表执行了审计程序。针对上述情况,我们执行了以下审计程序:

- 1、了解分期收款和买方信贷两种模式的业务流程和关键内部控制,评价这些控制的设计是否合理,测试并确认相关内部控制运行的有效性;
- 2、获取并检查2021年分期收款和买方信贷两种模式的销售合同,了解主要合同条款,评价收入确认及相关账务处理是否符合企业会计准则的规定;
- 3、获取买方信贷对外担保登记表,检查本年新增买方信贷客户的客户信用评估、



客户贷前调查、合同的签订、客户贷后管理等相关资料和审批流程是否符合公司《业务风险管理制度》的相关规定，通过全国企业信用信息公示系统、天眼查等途径获取重要的工商登记信息，了解买方信贷客户的办公场所、注册资金、股权结构、经营业务范围及经营情况、与中窑技术的交易及担保情况，分析买方信贷客户偿还借款的能力与公司管理层的评价是否一致；

4、获取买方信贷客户相关的买卖合同、融资租赁合同、借款合同、保证合同、抵押合同、质押合同、发票资料、出库资料、验收资料、收款资料，检查中窑技术在这一系列销售交易和提供担保的过程中会计处理是否符合企业会计准则的规定，并对该交易及担保事项实施函证程序；

5、统计期末担保/处置/回购余额，获取贷后管理相关资料，了解买方信贷客户最新的偿债能力情况；将本年期末余额与上年期末余额做比较，了解余额的变动是否为买方信贷客户正常还贷，本年是否新增买方信贷客户违约由中窑技术代偿债务的情况；

6、对于违约无法正常还贷的买方信贷客户，由中窑技术代偿债务形成的往来款，向销售人员和财务人员了解违约的原因及可收回情况，并获取涉及诉讼的相关资料以了解诉讼的进度、可执行抵押物情况及判决情况。同时我们根据上述了解的情况分析公司计提的预期信用损失、风险准备金是否充足、有依据。

核查结论：经核查，我们认为中窑技术买方信贷模式符合行业惯例，不存在依赖该业务模式实现销售，买方信贷客户的选取标准严格按照买方信贷业务的内控制度执行，买方信贷业务确认的营业收入符合企业会计准则的规定，已按照相关规定足额计提风险准备金，对于因买方违约承担责任的情况，中窑技术积极通过法律程序维护自身的权益，加强抵押物变现管理，减少中窑技术的损失，相关风险可控。

问题二：关于关联方资金往来

你公司年报中列示其他应收款-景德镇中力瓦业有限公司（或简称中力瓦业）余额为548.47万元（其中402.63万元为1年以内，145.84万元为1至2年），坏账准备为34.72万元。景德镇中力瓦业有限公司是你公司的联营企业，你公司持有其46%股份。关联方应付项目中，其他应付款-柳丹余额为1,343.44万元，柳丹是你公司控股股东、法定代表人。

请你公司：



(1) 列表分析与中力瓦业、柳丹发生资金往来的金额、原因及用途、时间、款项性质、借款期限、利率等，是否履行了审议程序；

(2) 说明中力瓦业是否有还款能力及还款计划，是否对柳丹有明确还款计划，是否可能因为归还借款影响公司经营。

中窑技术回复：

(1) 列表分析与中力瓦业、柳丹发生资金往来的金额、原因及用途、时间、款项性质、借款期限、利率等，是否履行了审议程序；

关联方	金额 (万元)	原因	用途	发生时间	款项 性质	借款 期限	利率	是否履行 审议程序
景德镇中力瓦业有限公司	548.47	资金 周转	企业 日常 经营	2020.7-2021.12	往来款	3年	0.8% (月 息)	是，审议通过了第四届董事会第六次会议决议公告，第四届监事会第六次会议决议公告和2020年度股东大会决议公告。
柳丹	1,343.44	资金 周转	企业 日常 经营	2021.3	往来款	3年	无息	

(2) 说明中力瓦业是否有还款能力及还款计划，是否对柳丹有明确还款计划，是否可能因为归还借款影响公司经营。

中力瓦业作为公司联营企业，公司持有其 46%股份，目前中力瓦业公司生产经营情况正常，具有还款能力，经与中力瓦业沟通，还款计划如下：

计划还款日期	计划还款金额 (万元)
2022-9-30	160.00
2023-3-30	160.00
2023-9-30	160.00
2024-3-30	68.47
总计	548.47

柳丹作为公司实际控制人，一贯大力支持公司业务发展，鉴于公司目前有几个较大的新能源窑炉项目正在开展，为保证项目顺利实施，为公司提供不计利息的资助资金1,343.44万元，近期没有要求公司偿还借款的计划，不会影响公司正常经营。公司对柳丹尚没有制定明确的还款计划。

请年审会计师事务所对上述资金往来的最终流向及内控制度的有效性发表明确



意见，说明核查方法、核查范围、核查过程及核查结论。

中喜会计师回复：

我们按照《中国注册会计师审计准则》的规定对中窑技术2021年度财务报表执行了审计程序。针对上述情况，我们执行了以下审计程序：

1、核查程序

(1) 检查中窑技术与柳丹及中力瓦业之间资金往来相关明细账的发生额及其原始凭证，向公司询问资金往来的性质和交易背景，并索取相关支持依据；

(2) 查阅中窑技术相关内控制度和资金流出的审批程序、决策人员，并检查相关付款审批单、借款合同或采购合同/协议及合同审批单、工资表审批流程及工资实际发放情况；

(3) 取得并检查中窑技术和中力瓦业的银行账户流水，核查资金的最终流向；

(4) 针对截至2021年12月31日中窑技术应付柳丹的欠款余额和中窑技术应收中力瓦业公司的款项余额，询问管理层中窑技术及中力瓦业公司的还款计划、还款能力，并检查期后实际的还（收）款金额，并对报表日上述应收、应付款项余额发函询证。

2、核查说明

中窑技术收到柳丹资金的最终流向如下：

交易时间	交易对象	交易内容	付款金额	是否具有商业实质	是否为关联方
2021-3-3	中国农业银行南海罗村支行	归还贷款本金	4,500,000.00	是	否
2021-3-3	中国农业银行南海罗村支行	归还贷款本金及利息	4,511,750.00	是	否
2021-3-29	全体员工	支付工资	879,321.00	是	否
2021-3-29	全体员工	支付工资	84,537.00	是	否
2021-7-2	王兵	支付工程劳务款	173,431.20	是	否
2021-7-19	陈樵	支付租用仓保证金	260,000.00	是	否
2021-7-19	陈樵	支付2021年7月租金	120,000.00	是	否
2021-7-19	林铭辉	付租用仓保证金	120,000.00	是	否
2021-7-29	全体员工	支付工资	783,420.00	是	否
2021-7-29	全体员工	支付工资	84,928.00	是	否



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

2021-8-30	全体员工	支付工资	870,664.00	是	否
2021-8-30	全体员工	支付工资	85,787.00	是	否
2021-12-31	广东耀达融资租赁有限公司	代中力瓦业归还广东耀达融资租赁有限公司借款本金利息	998,190.17	是	是
合计			13,472,028.37		

中力瓦业公司收到中窑技术资金的最终流向如下：

交易时间	交易对象	交易内容	付款金额	是否具有商业实质	是否为关联方
2020-7-16	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	233,204.70	是	否
2020-7-20	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	258,166.15	是	否
2020-8-14	景德镇华润燃气有限公司	支付燃气费	1,400,000.00	是	否
2020-8-16	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	29,102.11	是	否
2020-8-17	国家税务总局景德镇陶瓷工业园区税务局	缴纳税费	14,228.55	是	否
2020-8-24	李建叶	支付租金	38,109.17	是	否
2020-8-31	景德镇华润燃气有限公司	支付燃气费	180,000.00	是	否
2020-9-2	景德镇华润燃气有限公司	支付燃气费	20,000.00	是	否
2020-9-3	景德镇华润燃气有限公司	支付燃气费	20,000.00	是	否
2020-9-5	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	33,049.69	是	否
2021-2-1	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	65,740.86	是	否
2021-2-26、 2022-2-27	汪元旦	支付货款	1,689,218.98	是	否
2021-3-1	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	32,691.17	是	否
2021-7-30	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	164,525.04	是	否
2021-09-29	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	298,004.41	是	否
2021-12-31	广东耀达融资租赁有限公司	归还借款本金利息	998,190.17	是	否
合计			5,474,231.00		

经检查，以上资金最终都使用于生产经营活动中，截止至2022年7月31日，中窑技术已归还柳丹250,000.00元，中力瓦业已归还中窑技术500,000.00元。

3、核查结论

经核查，以上关联方资金往来均经过中窑技术的内部审批程序，符合公司关联方交易管理制度的相关规定，并已根据全国中小企业股份转让系统信息披露的要求在2021年4月30日通过股转系统公告关于2021年日常性关联交易的相关交易内容。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

(此页无正文，为“中喜会计师事务所(特殊普通合伙)关于广东中窑技术股份有限公司年报问询函的回复”之签字盖章页)

中喜会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 北京

中国注册会计师: 
(项目合伙人) 440100780027

中国注册会计师: 
110001684814

二〇二二年九月九日

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广东中窑技术股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于2022年8月25日收到贵公司下发的《关于对广东中窑窑业股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第248号）（以下简称“问询函”），针对问询函提出的相关问题，公司立即展开认真核查工作，现回复如下：

关于年报不保真

你公司董事曹勇对公司2021年年度报告及摘要投弃权意见，弃权原因为公司毛利率下滑明显，且连续两年毛利率为负值、持续大额亏损。议案提交审议时间较短，作为投资机构委派的外部董事，并结合个人专业背景及新冠疫情等原因，无法在短时间内对相关事项进行调查、了解，尚不能对年报等进行完整、准确的判断。

请异议董事说明是否已对年度报告内容及公司经营情况进行必要的事前核实和调查，是否忠实勤勉地履行董事职责。

董事曹勇回复：

本人是中窑技术公司的投资方广州真茹投资有限公司委派担任的董事，不参与公司的经营活动。在未接收到中窑技术公司的年报等审议文件前，本人无法获得中窑公司年度内的详细情况。并且，因为中窑公司提交的年度报告内容审议时间短，加上新冠疫情封控的影响，不能在短时间内做实地调查、核实。但为维护本投资公司的投资利益，及履行董事的职责，维护其他中小投资人的利益，本人曾先后多次向公司的管理层提出意见和建议，忠实地履行了本人董事的职责。

