



信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288

传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

关于深圳证券交易所对天津长荣科技集团股份有限公司的
2019年年报问询函（创业板年报问询函【2020】第359号）的会计师回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵交易所2020年5月27日下发的（创业板年报问询函【2020】第359号《关于对天津长荣科技集团股份有限公司的2019年年报问询函》（以下简称问询函）的要求，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们）审计项目组就问询函中要求会计师回复的问题逐项进行了认真核查，现就有关问题回复说明如下：

问题2、本报告期，公司对深圳市力群印务有限公司（以下简称力群印务）的商誉计提减值准备6.59亿元。公司回复我部2018年年报问询函称“力群印务商誉不存在商誉减值情况，经查验公司管理层的预测和测算，商誉减值测试的过程和具体参数是合理的，未计提商誉减值准备是合理的。”年报显示，力群印务厂房租赁将于2020年到期，公司决定将其迁至天津。

（1）请补充说明力群印务搬迁的进展情况，结合在手订单、客户稳定性等，说明力群印务搬迁至天津是否会对其原有经营业务产生重大不利影响，公司采取的应对措施。

（2）请说明2019年力群印务商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程。

（3）请结合力群印务前期商誉减值测试选取的具体参数、假设的变化情况，预测数据与实际数据差异的原因，出现减值的具体时点、公司管理层的判断时点和依据等说明2019年商誉减值准备及前期商誉减值准备计提是否充分、合理、谨慎，公司董监高履行的勤勉尽责义务，公司前期回复我部问询函内容是否准确，是否存在通过计提商誉减值准备调节利润的情形。

（4）请列表说明力群印务最近两年前十名销售的具体情况，包括客户名称、主要合同签订时间及金额、收入确认时间及依据、销售回款时间及金额、截至目前应收账款余额，相关客户与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，并报备相关销售合同。

请年审会计师发表意见。

公司回复:

(1) 请补充说明力群印务搬迁的进展情况, 结合在手订单、客户稳定性等, 说明力群印务搬迁至天津是否会对其原有经营业务产生重大不利影响, 公司采取的应对措施。

因力群印务位于深圳市富尔达工业园内的生产厂房将于 2020 年 11 月 30 日到期, 为提高管理效率, 控制运营成本, 公司计划将力群印务于 2020 年搬迁至天津, 采用的是部分设备搬迁及部分设备更新换代方案。由于主要印刷设备(胶印机和凹印机)都已使用 10 年以上, 设备各方面的性能都有所下降, 现力群印务新设备已到达天津工厂并在组织安装调试。而原有旧设备仍可在深圳继续生产, 待天津工厂达到生产条件后, 原有旧设备就地处置不用搬迁。此次搬迁工作主要是搬迁印后设备, 包括烫金机和模切机等, 由于印后设备为整机搬迁, 安装调试的时间很短, 搬迁至天津工厂可及时投入生产。目前天津厂房各项工程及新采购的生产设备安装调试正在稳步有序进行。深圳工厂的部分印后设备已准备陆续搬迁至天津工厂, 预计 6 月底前后天津工厂可满足生产要求。因此, 此次的搬迁工作可以兼顾搬迁和生产, 不会影响正常的生产经营。

目前力群印务客户主要有客户 2 和客户 4 两家中烟公司, 均为与公司合作多年的长期客户。上述两家客户 2020 年的订单约为 6500 万元。

为避免搬迁情况导致客户订单不能及时交货的情况, 公司已将搬迁计划通知所有客户, 针对部分订单稳定、数量较大的产品提前备好了 2-3 个月的成品库存。目前这部分库存产品均已生产完毕。

力群印务此次搬迁后将继续利用在烟标行业的优势, 稳定生产、提高质量、巩固老客户、发展新客户, 同时公司将针对立群公司实际运营情况, 适时采取资产或业务重组等措施, 优化资产结构和资产质量, 保障上市公司的健康稳定可持续发展。

综上所述, 力群印务搬迁方案切实可行, 并采取了有效的应对措施, 因此, 力群印务搬迁至天津不会对原有经营业务产生重大不利影响。

(2) 请说明 2019 年力群印务商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程。

1) 重要假设

对该商誉减值的一般假设有:

A、资产组经营者在经营中所需遵循的国家和地方的现行法律、法规、制度及社会政治和经济政策与现时无重大变化;

B、资产组将保持持续经营, 并在经营方式上与现时保持一致;

C、所在地现行的税赋基准及税率，银行信贷利率以及其他政策性收费等不发生重大变化；

D、无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

针对性假设如下：

A、假设资产组经营者各年间的技术队伍及其高级管理人员保持相对稳定，不会发生重大的核心专业人员流失问题；

B、资产组经营者各经营主体现有和未来经营者是负责的，且公司管理层能稳步推进公司的发展计划，保持良好的经营态势；

C、资产组经营者未来经营者遵守国家相关法律和法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项；

D、资产组经营者提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策与会计核算方法在重要方面基本一致；

E、由于资产组经营者承租富尔达全息科技（深圳）有限公司合法拥有的富尔达工业园内房屋于 2020 年 11 月 30 日到期，根据资产组经营者的经营安排，原租赁房屋不再续租，将其生产经营场所搬迁至天津市北辰区高端装备产业园区，本次估值假设资产组经营者能按照搬迁投产计划实施搬迁，并顺利投产经营。

2) 2019 年力群印务商誉减值测试选取的具体参数及详细测算过程

A、营业收入的预测

力群印务以卷烟商标包装的印刷为主营业务，长期国内知名的大型卷烟生产企业作配套服务。

营业收入包括主营业务收入和其他业务收入。主营业务收入主要为烟标业务。历史年度情况如下：

项目	计量单位	历史数据		
		2017 年	2018 年	2019 年
主营业务收入小计	万元	30,946.38	34,401.46	28,321.75

a、销量

从历史年度销量统计分析可知，折算成大箱来看（详见下表），2017-2018 年产量相

对平稳，2019 年相比于 2018 年烟标销量下降了 22.68%，主要原因为参与客户 1 组织的“2020 年度烟用物资采购项目 01 卷烟材料-盒包装纸、条包装纸”招标项目未能中标，烟标行业订单有连续传导的惯例，为不影响香烟的生产和销售计划，中烟公司一般采取提前 1 个月左右下达订单，下个月前交货的模式。每年 9 月份以后是烟标企业的生产旺季，受春节的影响，中烟公司年底前会对第二年 1-2 月份的订单进行备货，由于公司 2019 年 11 月客户 1 的新一轮招标力群印务未能中标，因此 2019 年底未能按照以往继续提前生产 2020 年的订单，从而导致 2019 年销售减少。

国内比较大型的中烟公司存在着将自己的优势品牌的卷烟，委托其他中烟公司或省外卷烟生产企业生产的情况，而这部分产品的原材料供应商不会随产品生产基地的转移而随之转移，2019 年力群印务客户 1 调整生产安排，将力群印务部分优势产品安排到省外中烟公司进行生产，而力群印务仅有客户 1 本部的生产资质，导致此部分产品订单数量减少，从而影响 2019 年整体销售。

指标名称	单位	2017	2018	2019
产量：全国	万大箱	4,689.65	4,671.74	4,728.50
增长率	%	-1.58%	-0.38%	1.22%
产量：力群合计	万大箱	52.22	53.10	41.06
增长率	%	-27.40%	1.69%	-22.68%
市场占有率	%	1.11%	1.14%	0.87%

烟标是一种特殊的产品，生产出来的烟标只能销售给特定的客户。其生产经营方式以销定产。

针对客户 1 此次未能中标的情况，力群印务管理层也将积极采取应对措施，主要包括：

①积极开拓新市场，参加其他中烟公司的招标和业务合作；

②提高运行效率和质量，降低产品成本，提升力群印务的竞争力。2020 年力群印务将搬迁至天津，并打造高效智能化工厂，届时力群印务的生产设备、检测设备、运营环境、技术积累将会有大幅度提升，生产效率和生产合格率预计将有极大提高，这将直接降低单位成本，提高产品价格竞争力，提高力群印务的经济效益；

③加大新产品、新工艺、新材料的设计研发力度，提升新产品中标概率，不断拓展新的利润增长点。

基于上述考虑，2021 年力群印务重新获得客户 1 订单的可能性较大，因此，2020 年销量是根据客户 2 和客户 4 的年度框架协议预测的，2021 年的销售是基于力群印务在客户 1 的 2021 年的招标中重新中标，且中标品种及数量基本与 2019 年实际销量一致，客户 2 和客户 4 销量略有增长的情况下预测的，2021 年以后的销量是在 2021 年销售基础上略

有增长的情况下预测的。

b、销售单价

烟标的需求企业都是大型烟草企业，烟草企业近些年采用公开招投标的方式确定各类烟标的采购价格。烟标的销售价格存在一定的波动，其主要原因为烟标销售的产品结构的差异，具体来看，同一个中烟公司不同烟标的价格差异较大，且对于同一烟草公司，每年当中具体哪个品牌、哪个单价的供应数量由烟草公司通过每月的订单计划确定。

对于客户 1，由于 2020 年的销售主要是考虑 2019 年的存货销售，因此其 2020 年烟标的平均销售价格参考 2019 年的平均销售价格，2021 年后的平均销售价格参考 2020 年的投标情况，在 2019 年的平均售价的基础上有所下浮。

对于客户 2 和客户 4，以后年度的销售价格均参考 2019 年的平均销售单价来进行预计。

综上，力群印务的主营业务收入基于前述销量和平均销售单价的预测来确定。因此，未来年度力群印务主营业务收入的预测数据具体如下：

单位：万元

项目	计量单位	预测				
		2020	2021	2022	2023	2024
主营业务收入小计	万元	6,373.90	20,947.70	21,995.08	22,874.89	23,561.13

2024 年以后保持 2024 年的水平。

B、营业成本的预测

主营业务成本包括原材料、工资及福利、制造费用等。

a、原材料预测

力群印务生产产品的原材料为纸张、油墨、电化铝及其他一些辅助材料。总体而言，主要原材料价格基本稳定，波动很小。公司经过多年的经营，同供应商结成了良好的商业伙伴关系，材料的供应、质量均可得到保证。

未来年度以 2019 年的单位材料成本水平进行预测。

b、人工成本预测

人工成本主要是生产工人的工资、各项保险及其他福利开支。由于未来年度，力群印务涉及搬迁，生产效率、生产规模均发生变化，本次人工成本的预测根据未来投产的人员计划，参考历史年度人均人工成本的水平来进行预计，且预测期考虑了一定的增长。

c、制造费用预测

制造费用主要包括生产固定资产计提的折旧、工资福利、低值易耗品、机物料消耗、差旅费、租赁费及其它类。固定资产计提的折旧根据固定资产规模及折旧政策计提；工资福利根据未来投产的人员计划，参考历史年度人均人工成本的水平来进行预计，且预测期考虑了一定的增长；租赁费根据未来搬迁投产计划来预计；低值易耗品、机物料消耗、差旅费、生产水电费等参考历史年度的单位成本进行预计。

根据上述估值思路，力群印务未来年度营业成本预测如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
主营业务成本	6,166.53	15,753.31	16,427.88	17,001.10	17,457.15

2024年以后与2024年保持一致。

C、现金流的预测

力群印务的相关税费根据其评估基准日执行税收政策进行预计。期间费用参考历史年度的各项费用的实际发生情况及未来的销售规模进行预计。

综上，力群印务基于历史实际经营数据、宏观经济形势、行业发展趋势、未来销售订单，未来的搬迁计划，并假设以后现金流量维持不变，期限为永续。本次所预测的现金流如下：

单位：万元

项目	预测					
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
营业收入	6,405	21,051	22,104	22,988	23,677	23,677
减：营业成本	6,172	15,770	16,446	17,020	17,476	17,476
营业税金及附加	21	10	112	133	138	138
销售费用	360	729	765	798	826	826
管理费用	2,057	2,547	2,647	2,737	2,725	2,725
营业利润	-2,204	1,995	2,134	2,300	2,511	2,511
加：折旧和摊销	725	1,409	1,409	1,409	1,409	1,409
减：资本性支出	-	8,145	2	-	-	1,409

运营资本增量	-8,068	4,940	370	309	232	0.00
净现金流	6,589	-9,681	3,171	3,400	3,688	2,511

D、折现率的预测

有关折现率的确定，先计算税后折现率，通过换算再取得税前折现率。

a、税后折现率的选取，采用了加权平均资本成本估价模型（“WACC”）。WACC 模型可用下列数学公式表示：

$WACC = k_e \times [E \div (D+E)] + k_d \times (1-t) \times [D \div (D+E)]$ ，其中： k_e =权益资本成本， E =权益资本的市场价值， D =债务资本的市场价值， k_d =债务资本成本， t =所得税率

b、计算权益资本成本时采用资本资产定价模型（“CAPM”），在 CAPM 分析过程中，采用了下列步骤：

长期国债期望回报率（ R_f1 ）的确定。采用的数据为估值基准日距到期日十年以上的长期国债的年期收益率的平均值，经过汇总计算取值为 3.94%（数据来源：Wind 资讯）。

ERP，即股权市场超额风险收益率（ $E[R_m] - R_f2$ ）的确定。以美国金融学家 Aswath Damodaran 有关市场风险溢价最新研究成果作为参考，其计算公式为：市场风险溢价 = 成熟股票市场的基本补偿率 + 国家补偿率

上述公式中：成熟股票市场的基本补偿率取 1928-2018 年美国股票与国债算术平均收益差 6.26%；国家风险补偿额根据国家债务评级机构 Moody' Investors Service 对我国的债务评级为 A1，转换为国家风险补偿额为 0.98%；

则： $ERP = 6.26\% + 0.98\% = 7.24\%$

确定可比公司市场风险系数 β 。选取 9 家烟标行业上市公司作为可比公司，查阅取得每家可比公司在距估值基准日 36 个月期间的采用周指标计算归集的相对与沪深两市（采用沪深 300 指数）的风险系数 β （数据来源：Wind 资讯），并剔除每家可比公司的财务杠杆后（Un-leaved） β 系数，计算其平均值作为被估值单位的剔除财务杠杆后（Un-leaved）的 β 系数。无财务杠杆 β 的计算公式如下：。

特别风险溢价 Alpha 的确定，考虑了规模风险报酬率 2% 和个别风险报酬率 1%，共计 3%。

c、根据以上分析计算，确定 CAPM 后，再计算得出税后折现率为 11.80%，换算成税前折现率为 13.88%。

E、预计未来现金流量的现值情况

包含商誉资产组预计未来现金流量的现值如下：

金额单位：万元

项目	预测					
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
净现金流	6,589	-9,681	3,171	3,400	3,688	2,511
折现率(%)	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88
折现年数	0.50	1.50	2.5	3.5	4.5	5.5
折现系数	0.94	0.82	0.723	0.635	0.557	0.489
现金流折现值	6,174	-7,966	2,292	2,157	2,055	10,080
资产组预计未来现金流量的现值						14,792

F、商誉减值测试情况

根据上述结论，公司对力群印务商誉减值测试结果如下：

单位：万元

包含商誉的资产组账面价值 A	资产组可收回金额 B	差额 (A-B)
92,491.27	14,792.00	77,699.27

上述差额乘以公司持有的力群印务持股比例 85% 以后的金额为 66,044.38 万元，而本公司对深圳力群的商誉金额为 65,921.01 万元，因此商誉全部减值。

综上：通过上述数据的估算，包含商誉资产组可收回金额为 14,792 万元，因此公司对力群印务的商誉计提减值准备 6.59 亿元，商誉减值测试的过程和具体参数是合理的，本次计提商誉减值准备合理。

(3) 请结合力群印务前期商誉减值测试选取的具体参数、假设的变化情况，预测数据与实际数据差异的原因，出现减值的具体时点、公司管理层的判断时点和依据等说明 2019 年商誉减值准备及前期商誉减值准备计提是否充分、合理、谨慎，公司董监高履行的勤勉尽责义务，公司前期回复我部问询函内容是否准确，是否存在通过计提商誉减值准备调节利润的情形。

1) 力群印务前期商誉减值测试与本次商誉减值测试参数选取的对比

A: 收益期限: 均采用无限年期, 收益期均为基准日后 5 年, 5 年之后为稳定期, 稳定期营收增长率均为零。

B: 折现率: 折现率的计算模型均采用未来现金流折现模型, 折现率均采用税前折现率, 换算方法也一致。可比公司均为陕西金叶、劲嘉股份、环球印务、恩捷股份、新宏泽、东

风股份、永吉股份、集友股份、翔港科技共九家。特别风险取值一致，均为规模风险报酬率 2%、个别风险报酬率 1%，共计 3%。从结果来看，前次税前折现率为 14.02%，本次税前折现率为 13.88%。差异也很小。

C：经营数据：前期商誉减值测试与本次商誉减值测试经营数据的对比如下：

单位：万元

2018 年商誉	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入	39,197.00	39,197.00	39,197.00	39,197.00	39,197.00	39,197.00
营业利润	13,075.00	12,375.00	12,375.00	12,375.00	12,375.00	12,375.00
营业利润率	33.36%	31.57%	31.57%	31.57%	31.57%	31.57%
2019 年商誉	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入	28,461.41	6,405.33	21,050.99	22,103.54	22,987.68	23,677.32
营业利润	5,610.85	-2,204.34	1,995.09	2,133.84	2,299.92	2,511.06
营业利润率	19.71%	-34.41%	9.48%	9.65%	10.00%	10.61%

上表可以看出，前次商誉减值测试中 2019 年的预测数据与 2019 年的实际数据存在差异，差异的主要原因为力群印务参与客户 1 组织的“2020 年度烟用物资采购项目 01 卷烟材料-盒包装纸、条包装纸”招标项目未能中标，烟标行业订单有连续传导的惯例，为不影响香烟的生产和销售计划，中烟公司一般采取提前 1 个月左右下达订单，下个月前交货的模式。每年 9 月份以后是旺季，受春节的影响，中烟公司年底前会对第二年 1-2 月份的订单进行备货，由于公司 2019 年 11 月客户 1 的新一轮招标力群印务未能中标，因此 2019 年底未能按照以往继续提前生产 2020 年的订单，从而导致 2019 年销售减少。

国内比较大型的中烟公司存在着将自己的优势品牌的卷烟，委托其他中烟公司或省外卷烟生产企业生产的情况，而这部分产品的原材料供应商不会随产品生产基地的转移而随之转移，2019 年力群印务客户 1 调整生产安排，将力群印务部分优势产品安排到省外中烟公司进行生产，而力群印务仅有客户 1 本部的生产资质，导致此部分产品订单数量减少，从而影响 2019 年整体销售。

本次商誉减值测试营业收入及营业利润未来预测的取值与前次商誉减值测试相比均大幅下降，其主要原因为力群印务长期主要为客户 1 及客户 2 等大型烟草企业做印刷配套服务，而力群印务于 2019 年 11 月 4 日和 5 日参与客户 1 组织的“2020 年度烟用物资采购项目 01 卷烟材料-盒包装纸、条包装纸”招标项目，根据 2019 年 12 月 18 日的中标结果公示，公司未能中标，客户 1 占公司总体营业的 70%以上，上述因素是 2020 年业绩下滑的主要原因。因此，2021 年及以后的平均销售价格参考 2020 年的投标情况，在 2019 年的平均售价的基础上下浮 30%确定其年平均销售价格，因此 2020 年以后业绩较上次预测大幅下降。

2) 力群印务前期商誉减值测试与本次商誉减值测试假设的对比

力群印务前期重要假设：假设资产组所对应单位承租富尔达全息科技（深圳）有限公司合法拥有的富尔达工业园内房屋，在未来年度内不会改变房屋用途，房屋租赁协议到期后，力群印务对原租赁房屋在同等市场条件下有优先承租权，且继续为生产经营所用。

力群印务本次重要假设：由于资产组经营者承租富尔达全息科技（深圳）有限公司合法拥有的富尔达工业园内房屋于 2020 年 11 月 30 日到期，根据资产组经营者的经营安排，原租赁房屋不再续租，将其生产经营场所搬迁至天津市北辰区高端装备产业园区，本次估值假设资产组经营者能按照搬迁投产计划实施搬迁，并顺利投产经营。

力群印务前期与本次商誉减值测试的其他假设一致，发生上述假设差异的主要原因为客户 12020 年度烟用物资采购项目未中标，而且在深圳市的厂房屋于 2020 年 11 月 30 日租赁到期，管理层决策为将搬迁损失降到最低，于 2020 年实施搬迁，2020 年 1 月，成立搬迁指挥部，全面负责并正式启动了新工厂的后续建设和搬迁工作，预计于 2020 年下半年实现投产试运营，因此本次根据管理层的决策作出上述假设。

3) 减值的具体时点的判断及依据

2018 年末，公司根据企业会计准则的要求，对未来盈利情况进行预测，并聘请中介机构对包含商誉的资产组的可收回金额进行了分析，选取了部分同行业上市公司的数据作为参数的数据基础，测试结果为判断当时的商誉尚未发生减值迹象。

2019 年前三季度力群印务经营运转正常，未发生对未来经营重大影响事项，未发现减值迹象。

目前国内烟草公司采用招投标方式选择供应商，力群印务于 2019 年 11 月参加了客户 1 招标工作，招标的结果于 2019 年 12 月 18 日公布，此次中标情况在 12 月份才知悉，由于客户 1 业务在力群印务所占收入比重超过 70%，导致原有资产组的未来盈利能力情况下降。因此，力群印务的减值迹象出现在 2019 年第四季度。

实际收入较预算收入差异情况如下表：

单位：万元

产品	2019 年 预算收入	其中：19 年 3 月已有合同	其中：2019 年 3 月无合 同的预算	2019 年实 际收入	2019 年实际收 入与预算收入 的差异
产品 1	14,630.37	14,630.37		10,823.07	-4,071.00
产品 2	4,402.35	3,839.89	562.46	1,812.02	-2,590.33
产品 3	3,041.56	2,655.29	386.27	1,763.07	-1,278.49

产品 4	1,265.39	1,265.39			-1,265.39
产品 5	3,300.18	3,300.18		2,053.45	-1,246.63
产品 6	2,145.51	2,145.51		1,471.21	-674.30
其他产品	10,168.85	5,817.94	4,350.90	10,398.93	-493.68
合计	38,954.20	33,654.56	5,299.64	28,321.75	10,632.45

中烟公司招标的数量和金额是其总采购金额的一部分，每年客户的实际采购金额一般会根据市场及产品的实际情况有所增加，可能超出招标部分的采购数量和金额，中烟公司会根据其生产计划向产品质量好、交货及时、售后服务到位的 A 级供应商采购。而力群印务已连续多年为客户 1 的 A 级供应商，单一品种的招标中也多次为第一中标人或第二中标人，所以能获得招标部分以外的订单。

力群印务在做每年的编制预算时，结合了以前年度的实际收入情况、取得的合同等及上述因素等进行编制。从上表可以看出，部分预算收入超出合同的产品基本按照预算情况实现了收入。

部分实际收入小于预算收入的品种，预算金额与合同金额差异不大，主要的原因如前所述，一是力群印务 2019 年在 2020 年度的招标中未能中标，从而使 2019 年未能按照以往继续提前为烟草公司备货，从而导致 2019 年销售减少；二是中烟公司调整产品结构，为了增加企业效益，会将生产中低价卷烟的生产计划调整为生产高价卷烟的生产计划，而力群印务主要供应中低价卷烟的烟标，从而导致 2019 年部分产品销售减少；三是中烟公司将部分产品在省外控股或参股的中烟公司生产，而力群印务只有省内资质，导致此部分产品订单数量减少，从而影响 2019 年整体销售。

4) 前期回复问询函力群印务经营数据预估与本次力群印务预估经营收据的对比如下：

单位：万元

本次预估	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E
营业收入	6,405.33	21,050.99	22,103.54	22,987.68	23,677.32
营业利润	-2,204.34	1,995.09	2,133.84	2,299.92	2,511.06
营业利润率	-34.41%	9.48%	9.65%	10.00%	10.61%
前次预估	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E
营业收入	5,800.00	16,500.00	18,000.00	19,800.00	21,800.00
营业利润	-700.00	740.00	820.00	890.00	1,030.00
营业利润率	-12.07%	4.48%	4.56%	4.49%	4.72%

从上表可以看出，本次力群印务经营数据的预估与前期相比，存在部分差异，2020 年的收入的差异主要为在前次预估的基础上考虑客户 1 存货的销售，利润率的差异主要是由于搬迁工作的推进，2020 的成本更准确的预计；2020 年以后差异的主要原因为后续新增市场的定位发生变化，其参考的价格也发生变化。具体来看。力群印务前次预估 2020

年以后新增市场的定位主要参考前述客户 2 的 A 级供应商，其价格参考作为客户 2 的 A 级供应商 2019 年的平均售价进行预估，随着管理层搬迁决策的顺利推进，管理层考虑力群印务打造高效智能化工厂，未来生产设备、检测设备、运营环境、技术积累将会有大幅度提升，生产效率和生产合格率预计将有极大提高，以及加大新产品、新工艺、新材料的设计研发力度，提升新产品中标概率等一系列措施的实施。管理层综合考虑上述因素认为，2020 年以后新增市场定位为客户 1 的 A 级供应商比较符合企业未来的经营战略，因此本次预估参考其 2020 年的投标情况，在 2019 年的平均售价的基础上有所下浮。前后预估价格的变化导致了经营数据的差异。

综上，公司认为，2019 年商誉减值准备及前期商誉减值准备计提充分、合理、谨慎，公司董监高履行了勤勉尽责义务，积极努力的应对上述事项给公司带来的风险。公司回复贵部 2020 年 2 月问询函内容准确，不存在通过计提商誉减值准备调节利润的情形。

(4) 请列表说明力群印务最近两年前十名销售的具体情况，包括客户名称、主要合同签订时间及金额、收入确认时间及依据、销售回款时间及金额、截至目前应收账款余额，相关客户与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规，并报备相关销售合同。

力群印务的客户主要为各烟草公司，与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东、董监高不存在关联关系。

以下明细为力群印务 2019 年度及 2018 年度全部客户的销售收入情况，其中 2019 年销售的具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额	确认收入(含税)	收入确认依据	回款时间	回款金额	截至目前应收账款余额
客户 1	2019 年 4 月	31,576.58	24,822.95	烟标产品签收时间	2019 年 6-12 月	9,574.07	
					2020 年 1-4 月	15,248.88	
客户 2	2018 年 12 月	7,462.71	4,906.56		2019 年 3-12 月	4,326.33	
			1,906.03		2020 年 1-3 月	580.24	
客户 3					2019 年 4-12 月	1,583.69	9.33
					2020 年 1-5 月	313.00	
客户 4	2019 年	322.25	429.38		2019 年 11-12 月	99.47	229.91
					2020 年 1-5 月	100.00	
合计		39,361.54	32,064.92			31,825.68	239.24

力群印务 2018 年销售的具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额	确认收入(含税)	收入确认依据	回款时间	回款金额
客户 1	2018 年 5 月	30,963.24	29,818.88	烟标产品 签收时间	2018 年 7-12 月	13,218.87
					2019 年 1-6 月	16,600.01
客户 2	2017 年 12 月	5,729.28	8,018.63		2018 年 3-12 月	6,559.96
			1,445.00		2019 年 1-3 月	1,458.67
客户 3	2018 年	348.21	459.78		2018 年 3-12 月	865.74
					2019 年 1-4 月	579.27
客户 4	2018 年 6 月	228.35	228.35		2018 年 6-12 月	191.25
					2019 年 1-11 月	268.53
客户 5	2018 年 10 月				2018 年 10 月	228.35
合计		37,269.08	39,970.64			

公司认为，力群印务对烟标产品的收入确认符合《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定，客观、准确的反映了其经营情况，收入确认合规。

会计师意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定，对天津长荣科技集团股份有限公司（以下简称“长荣股份”）非同一控制下企业合并形成商誉的减值测试过程进行了复核，主要程序包括：

(1) 了解和评价管理层与商誉减值相关的关键内部控制设计和运行的有效性。主要包括了解商誉减值测试流程及其内部控制制度，检查商誉减值测试相关的内部控制文件资料等；

(2) 结合我们对力群印务的业务和行业及过去的经营情况的了解，我们与长荣股份管理层讨论，评估管理层商誉减值测试过程中所使用的方法、假设、参数的选择、预测未来收入、现金流及折现率等的合理性，评估其是否按照长荣股份商誉减值测试的会计政策执行。主要包括将现金流量预测使用的数据，与历史数据、预测数据等进行比较，了解差异产生的原因；将预测的收入增长率、费用率等，与力群印务历史变动率并结合行业情况、假设的变动情况进行分析、比较，并评价相关假设的合理性；确定管理层是否根据最新情况调整未来关键经营假设，从而反应最新的市场情况；将预计未来现金流量现值的基础数据与其他支持性证据进行核对，评价其合理性；

(3) 复核第三方专家估值报告及计算过程。我们按照《中国注册会计师审计准则第 1421 号-利用专家的工作》规定，实施了必要的程序获取充分适当的证据，主要包括评价

第三方机构是否具有胜任能力及专业素质和客观性，检查评估目的、预测未来收入及现金流量的方法、关键的评估假设、参数的选择、折现率的选取是否合理，并与商誉资产组、预测数据、实际经营情况等对比，分析其合理性；

(4) 复核管理层对商誉减值计算过程，比较商誉所属资产组的账面价值与可回收金额的差异，分析管理层对商誉减值结论的合理性。

经我们核查，长荣股份对力群印务的商誉全额计提商誉减值准备是合理的，不存在通过计提商誉减值准备调节利润的情形。

对于力群印务营业收入，我们主要执行了以下审计程序：

- 1) 了解和评价力群印务与收入相关的内部控制设计及运行的有效性；
- 2) 取得了公司提供的关联方清单、董事会决议、股东会决议、管理层声明书等资料，了解关联方的认定标准；
- 3) 复核相关会计政策是否正确且一贯运用；
- 4) 对各客户、产品的收入、成本、毛利等进行分析判断其合理性；
- 5) 检查销售收入对应的合同、订单、出库单、签收单等，以评价销售收入是否被记录于恰当的会计期间。

经核查，我们认为，力群印务的客户与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东、董监高不存在关联关系，力群印务对烟标产品的收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，收入确认合规。

问题 3、本报告期，公司对 Masterwork Graphic Equipment (UK) Limited 的 1,252.72 万元应收账款全额计提坏账准备，计提理由为“预计无法收回”。

(1) 请说明上述应收账款的形成原因和背景，欠款方是否为公司关联方。

(2) 请说明本期全额计提坏账准备的原因及合理性，并结合账龄、公司进行的催收措施及效果、判断无法收回的时点等，说明前期坏账准备计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(1) 请说明上述应收账款的形成原因和背景，欠款方是否为公司关联方。

Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 为公司在欧洲的经销商，其主要销售公司的设备及配件，与公司无关联关系。

公司对 Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 的应收账款形成过程如下表所示：

单位：人民币元

类别	销售年度	销售金额	已回款金额	备注
设备	2016 年度	4,291,375.32	393,453.70	2017 年回款
			1,147,038.89	2018 年回款
			558,594.78	2019 年回款
设备	2016 年度	3,525,749.97		
配件	2016 年度	3,059,313.06		
配件	2017 年度	2,984,096.67		
配件	2018 年度	364,547.07		
配件	2019 年度	401,210.28		
	合计	14,626,292.37	2,099,087.37	
	2019 年 12 月 31 日余额	12,527,205.00		

(2) 请说明本期全额计提坏账准备的原因及合理性，并结合账龄、公司进行的催收措施及效果、判断无法收回的时点等，说明前期坏账准备计提是否充分，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

据公司了解，Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 近几年的经营形式不太理想，特别是在英国脱欧以后，其业务基本停滞。近期，由于新冠疫情也使其业务更加举步维艰，财务状况逐步恶化。公司多次派人专程到英国催收货款，但对方以经营及财务状况不佳为由不予付款。

结合目前英国和欧洲的形势，以及对其经营等情况的了解，公司对 Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 经营状况和财务情况进行综合评估，公司认为对 Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 的应收账款收回的可能性很小。基于谨慎性原则，决定对其应收账款余额折合人民币 1,252.72 万元全部计提坏账准备。不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

会计师意见：

针对长荣股份对 Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 的应收账款，我们主要执行了以下审计程序：

1) 了解和评价长荣股份与应收账款相关的内部控制设计及运行的有效性；

2) 取得了公司提供的关联方清单、董事会决议、股东会决议、管理层声明书等资料，了解关联方的认定标准；

3) 检查账面余额形成的合同、报关单，明细账、记账凭证以及各期的回款情况；

4) 对长荣股份管理层进行访谈，并取得了对无法收回 Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 的情况说明，结合客户的资信情况、历史还款记录以及对未来经济状况的预测等对预期信用损失进行评估的依据等，分析其全额计提坏账准备的合理性。

经核查，我们认为，Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 与公司不存在关联方关系，截止2019年12月31日，长荣股份对应收账款Masterwork Graphic Equipment(UK) Limited 的余额全额计提坏账准备是合理的，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

问题 4、报告期末，按欠款方归集的前五名应收账款余额合计 2.69 亿元，占比为 55.51%，计提坏账准备 2,536.82 万元。请说明前五名欠款方的基本情况，与公司是否存在关联关系，并结合前五名欠款方资信、期后还款情况，说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司市场部建立客户资信管理制度，根据收集整理的客户信息档案完成客户资信等级的评价，并根据客户资信等级制定不同的信用期间。

公司销售人员定期回访已售客户设备状况，就应收账款情况及时反馈，并督促其回款。公司建立了应收账款催收小组，确保应收账款及时回收。

2019 年 12 月 31 日公司应收账款前五名客户具体如下：

单位名称	年末余额	账龄	占应收账款年末余额合计数的比例(%)	坏账准备年末余额
客户 1	156,185,314.91	1 年以内	32.19	7,809,265.75
客户 2	64,087,309.26	1 年以内	13.21	3,204,365.46
客户 3	26,397,145.00	1 年以内	5.44	1,319,857.25
客户 4	12,527,205.00	4 年以内	2.58	12,527,205.00
客户 5	10,149,383.00	1 年以内	2.09	507,469.15

单位名称	年末余额	账龄	占应收账款年末余额合计数的比例(%)	坏账准备年末余额
合计	269,346,357.17		55.51	25,368,162.61

截止 2019 年 12 月 31 日，上述前五名客户具体情况如下：

单位：万元

单位名称	销售产品	合作时间	年末余额	2019 年交易额	2019 年周转率	截至目前回款	回款率
客户 1	烟包产品	2007 年 7 月至今	15,618.53	21,945.51	1.36	15,618.53	100%
客户 2	印刷设备	2014 年 3 月至今	6,408.73	15,902.36	2.74	6,123.37	95.54%
客户 3	印刷设备	2012 年 9 月至今	2,639.71	3,826.55	2.88		
客户 4	印刷设备	2006 年 10 月至今	1,252.72	40.12	0.03		
客户 5	印刷设备	2011 年 10 月至今	1,014.94	1,939.85	2.26	800.00	78.82%

上表客户基本为公司的长期客户，其中客户 1 作为国内烟草行业知名企业，双方合作良好，期后已收到全部回款。

客户 2 作为世界印刷行业知名企业，与公司有多年合作，2019 年 3 月公司通过境外全资子公司卢森堡长荣购买客户 2 股权，持有客户 2 约 8.46% 股份，故客户 2 属于公司关联方。公司与客户 2 签订整体销售框架协议，按协议约定陆续回款，无逾期应收账款。

客户 3，2019 年末应收账款余额 2,639.71 万元，截止目前尚未回款。据了解，由于疫情影响和春节放假等原因，客户 3 于 2020 年 3 月陆续复工，该客户经营状况和过往的资信程度良好，公司与对方沟通，对方公司确保回款。

客户 4，2019 年末应收账款余额 1,252.72 万元，详见问询函问题 3 的回复。

客户 5，2019 年末应收账款余额 1,014.94 万元，截止目前已回款 800 万元，该客户经营状况和过往的资信程度良好，公司与对方沟通，对方公司确保回款。

公司应收账款前五名中，除客户 2 为公司关联方外，其他客户均与公司无关联关系，结合上述客户的资信程度、期后欠款回款等情况，公司认为对其计提的坏账准备合理、充分。

会计师意见：

我们对 2019 年末应收账款前五名客户主要执行了以下审计程序：

(1) 了解和评价长荣股份与应收账款相关的内部控制设计及运行的有效性；

(2) 取得了公司提供的关联方清单、董事会决议、管理层声明书等资料，了解关联方的认定标准；

(3) 了解按照信用风险特征组合计算预期信用损失的应收账款，复核管理层对划分的组合以及基于历史信用损失经验并结合未来经济状况的预测等对不同组合估计的预期损失率的合理性；

(4) 取得了 2019 年销售收入所对应的销售合同，发货单、验收单、明细账，从收入确认、销售回款等各关键环节进行测试；

(5) 通过分析应收账款前五名客户的账龄和客户资信情况，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

(6) 获取坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账准备政策执行，重新计算坏账准备计提金额是否准确。

经核查，我们认为截止2019年12月31日，长荣股份与应收账款前五名客户中除客户2外均不存在关联方关系，长荣股份对应收账款的坏账准备计提合理、充分。

问题 5、本报告期，公司计提存货跌价准备 2,444.96 万元。请结合存货跌价准备的具体计算过程，包括销售价格、可变现净值及确认依据等，说明存货跌价准备计提是否合理、充分，是否存在通过计提存货跌价准备调节利润的情形，公司产品是否出现滞销。请年审会计师发表意见。

公司回复：

本报告期，公司共计提存货跌价准备 2,448.66 万元，其中 141.30 万元的跌价准备对应的设备在 2019 年度已对外出售，因此，该部分跌价准备已转销，剩余 2,307.36 万元的跌价准备，按类别列示如下：

类别	存货余额	完工成本	预计售价	税费	年初计提	本年计提
模切机	2,456.80	2,689.80	1,351.05	202.03	134.46	1,406.32
模烫机	871.23	912.23	543.24	48.14	21.40	395.72
印刷机	862.01	862.01	396.00	37.72	39.37	464.36
其他	152.39	176.39	80.00	12.04	67.32	41.10

合计	4,342.43			262.55	2,307.51
----	----------	--	--	--------	----------

公司存货跌价准备主要有以下三个原因：

一是作为印后设备的先进企业，公司不断加强研发能力，在行业整体数字化浪潮的趋势带动下，公司进一步提升新产品开发和新技术储备的实力和水平，加速技术和产品更新换代。近一两年，公司推出了很多新的机型，如：有臻 1060CS，有臻 1060CSB，有梦 1060CSB，较原产品在功能、自动化程度和效率方面有了很大的提高，在 2019 年新机型已经得到了市场的广泛认可，形成了规模销售。与此同时，旧机型与新机型的差距，导致其市场需求急剧下降，新机型成功推出后影响老机型的市场价值。

二是印刷行业近两年逐步向数字化、智能化、信息化的方向发展，提质增效、节能降耗成为了提升核心竞争力的主要手段。随着海德堡、罗兰、高宝等胶印机幅面的提升，主流设备幅面已经改进到 1060，能提升效率约 5%。印中设备升级演变，印后设备也随之做出应变。公司主业是印后设备，为顺应市场的需求，陆续推出了 1050 和 1060 幅面的设备。在这种情况下，1020 幅面的市场需求减少，从而影响旧机的市场价值。

三是由于市场需求的变化，客户对于旧机的性能要求也逐步提高，再制造投入成本较高，重置后的设备成本高于市场价。

综上所述，公司对存在减值迹象的存货按照可变现价值扣除相关税费后的价值与账面价值的差异计提存货跌价准备 2,307.36 万元，存货跌价准备计提合理、充分，不存在通过计提存货跌价准备调节利润的情形。

会计师意见：

针对存货跌价准备，我们执行的主要审计程序如下：

- 1) 了解与评价与存货跌价准备计提相关的内部控制的设计和运行的有效性；
- 2) 对存货实施监盘程序，检查存货的实际数量、状况等；
- 3) 对管理层进行访谈，并结合相关行业和产品的了解，分析存货跌价准备的计提方法以及预计售价等的合理性；
- 4) 取得存货跌价准备计算表，对存货跌价准备进行复核测算，检查存货跌价准备计提是否合理；
- 5) 选取存货样本，将产品估计售价与最近或期后的实际售价进行比较；
- 6) 对于原材料、在产品，选取样本，通过比较当年同类原材料、在产品至完工时仍需发生的成本及相关费用，对长荣股份估计的至完工时将要发生的成本、相关税费等的合理性进行复核。

经核查，我们认为，长荣股份的存货跌价准备计提合理、充分，不存在通过计提存货跌价准备调节利润的情形。

问题 6、本报告期，公司计提固定资产减值准备 1,327.25 万元。请说明本期计提减值准备固定资产的具体情况，包括但不限于用途、成新率、转入固定资产时间、累计使用年限、累计折旧情况等，公司获取有关固定资产的途径（外购或自产形成），如通过外购形成，说明交易对方与公司是否存在关联关系，合同金额和公司的付款进度等，交易是否具备商业实质，并说明公司对固定资产的价值评估过程和结果，本期及以前年度计提的减值准备是否合理、充分，是否存在不当会计调节情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司计提固定资产减值准备的资产主要是公司的子公司力群印务的固定资产，全部为其外购资产，均具有商业实质，所购资产的款项已全部支付。

力群印务计提减值准备的固定资产按照购入年限如下表：

单位：万元

购入年限	账面原值	账面净值	预计售价	处置税费	预计损失
2006 年	2,091.52	208.15	36.15	0.70	172.70
2007 年	4,682.39	468.24	118.30	2.30	352.24
2008 年	715.00	71.06	10.45	0.20	60.81
2009 年	1,510.46	151.13	16.30	0.32	135.14
2010 年	381.71	38.41	0.40	0.05	38.06
2011 年	2,059.44	571.86	171.66	19.75	419.94
2012 年	365.55	42.01	7.25	0.83	35.60
2013 年	189.29	18.93	16.10	1.85	4.68
2014 年	41.94	4.19	0.80	0.09	3.49
2015 年	84.00	13.44	0.60	0.07	12.91
2016 年	33.98	14.61	2.00	0.23	12.84
2018 年	122.36	92.99	16.00	1.84	78.83
合计	12,277.63	1,695.02	396.01	28.23	1,327.24

力群印务搬迁至天津方案采用的是部分设备更新改造及部分设备搬迁方案，由于主要印刷设备（胶印机和凹印机）都已使用 10 年以上，设备各方面的性能都有所下降，现力群印务购买了新的印刷设备，上述新设备已到达天津工厂并在组织安装调试。而原有旧设备仍可在深圳继续生产，待天津工厂达到生产条件后，原有旧设备就地处置不用搬迁。

上述设备的大部分为已提足折旧或使用年限较长的设备，如果拆除再搬迁至天津工

厂，考虑进一步调试及再投入的情况，已很难适应公司未来对经营规划和对设备的要求。

力群印务根据对设备的检查及处置计划的梳理情况，进行了认真的测算，预计售价主要依据是力群印务对行业、市场、设备的了解等进行的预计。

力群印务上述固定资产除三台从公司购入的设备外，无其他从关联方采购的设备，这三台，具体明细如下：

类别	购入日期	账面原值	累计折旧	账面净值
烫印机	2006年12月	1,900,000.00	1,710,000.00	190,000.00
烫金机	2010年11月	1,900,000.00	1,710,000.00	190,000.00
剪标机	2013年12月	1,572,649.56	1,415,384.60	157,264.96
合计		5,372,649.56	4,835,384.60	537,264.96

公司认为本期及以前年度计提的固定资产减值准备合理、充分，不存在不当会计调节情形。

会计师意见：

针对固定资产减值准备，我们执行的主要审计程序如下：

- 1) 了解与评价与固定资产减值准备计提相关的内部控制的设计和运行的有效性；
- 2) 对固定资产实施监盘程序，并了解固定资产的状况等；
- 3) 了解管理层对固定资产未来处置的原因，与管理层就固定资产可能出现的减值迹象进行讨论，评估管理层是否已根据会计准则的要求进行减值测试；
- 4) 取得固定资产减值准备计算表，对固定资产减值准备进行复核测算，比较固定资产账面价值与可变现净值，检查固定资产减值准备计提是否合理。

经核查，我们认为，上述固定资产交易具备商业实质，交易对方与长荣股份不存在关联关系，长荣股份本期及以前年度计提的固定资产减值准备合理、充分，不存在不当会计调节情形。

问题 7、报告期末，公司一年内到期的长期应收款余额为 4.55 亿元，较期初大幅增长。请说明长期应收款形成的背景，欠款方的基本情况，是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助情形，并结合欠款方资信情况说明未计提坏账准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司一年内到期的长期应收款，较期初大幅增长，主要是由于公司的控股子公司长荣

华鑫融资租赁有限公司（以下简称华鑫租赁）的租赁业务增长所形成。

华鑫租赁的应收融资租赁款分为长期应收款以及一年内到期的长期应收款两部分。具体构成如下表：

单位：万元

项目	一年内到期长期应收款	长期应收款	合计
长期应收款	52,614.77	51,273.64	103,888.41
减：未实现融资收益	7,056.91	6,249.41	13,306.33
减：计提坏账准备	90.68	197.87	288.55
长期应收款净额	45,467.18	44,826.36	90,293.53

华鑫租赁 2015 年成立以来，随着业务的拓展，融资租赁业务规模整体增速较快。

由于融资租赁项目期限主要为 2-3 年，随着存量的积累和增量的叠加，一年内到期余额也在持续增加。

华鑫租赁主要客户余额情况如下表：

序号	客户名称	户数	2019 年末长期应收款	占期末长期应收比例	是否关联方	交易背景
1	客户 1		8,524.22	8.21%	否	光伏发电设备售后回租业务
2	客户 2		8,133.48	7.83%	否	机电安装设备操作售后回租业务、机电安装工程等应收账款保理业务
3	客户 3		7,682.50	7.39%	否	直缝焊钢管及热镀锌钢管生产设备售后回租业务
4	客户 4		6,752.63	6.50%	否	直缝焊钢管及热镀锌钢管生产设备直回租业务
5	客户 5		5,487.50	5.28%	否	螺旋焊管生产设备售后回租业务
6	客户 6		5,000.00	4.81%	否	厂内冷轧薄板生产线操作售后回租业务
7	客户 7		3,828.00	3.68%	否	数控机床等多台机加工设备回租业务
8	客户 8		3,616.42	3.48%	否	冷烫设备、双机组烫金模切机、全清废模切机等设备的直租及回租业务
9	客户 9		2,262.20	2.18%	否	1 台胶印机直租业务、1 笔胶订联动线直租业务、1 笔对开八色胶印机直租业务、1 笔对开双面双色平版印刷机等设备回租业务、1 笔骑马钉机、折页机等设备回租业务

序号	客户名称	户数	2019 年末长期应收款	占期末长期应收比例	是否关联方	交易背景
10	客户 10		2,226.80	2.14%	否	全张四色胶印机直租业务
11	客户 11		1,967.22	1.89%	否	自动双头涂布机等设备的直租及回租业务
12	客户 12		1,781.00	1.71%	否	全开六色胶印机设备回租业务
13	客户 13		1,538.53	1.48%	否	数码折配锁一体机、胶订生产线系、骑马钉机折页机、全自动胶装机、数码三面切、数码印后加工生产线等设备直回租业务
14	客户 14		1,534.00	1.48%	否	办公设备运营资产售后回租业务
15	客户 15		1,501.15	1.44%	否	六色平张纸胶印机带上光系统设备直租业务
16	客户 16		1,442.77	1.39%	否	固定式全伺服马达独立驱动肆色印刷机和风压式单面瓦楞纸机等设备回租业务
17	客户 17		1,399.69	1.35%	否	五色胶加上光胶印机等设备的回租赁业务
18	客户 18		1,253.77	1.21%	否	四色数字印刷机和全自动天地盖纸盒成型机等设备回租业务
19	客户 19		1,240.75	1.19%	否	双机组烫金模切机、清废模切机、凹印机直租；对开九色加上光胶印机回租业务
20	客户 20		1,197.13	1.15%	否	速霸四色平张纸胶印机和异性自动对裱生产线等设备直租业务
21	客户 21		1,152.73	1.11%	否	高速对开八色加上光装置胶印机回租业务
22	客户 22		1,113.05	1.07%	否	七色平张纸胶印机，带上光系统设备的回租赁业务
23	客户 23		1,102.46	1.06%	否	胶印机带上光系统、平压平自动模切清废机、平压平自动烫金模切机回租业务
24	客户 24		1,092.50	1.05%	否	速霸对开四色胶印机、滚轮/全面压书机、美利型三面刀系统、钻石型 60 精装主机回租业务
25	客户 25		1,029.60	0.99%	否	对开平张纸胶印机回租业务
	小计		73,860.10	71.10%		
26	其他公司	142	30,028.31	28.90%		
	合计	167	103,888.41	100.00%		

上述其他客户中，除天津艺佰源云印刷科技有限公司（以下简称艺佰源，为受同一方控制的企业）、马尔巴贺长荣（天津）精密模具有限公司（以下简称马尔巴贺，为公司持

股 40%的参股企业)外,其他承租人均不存在关联关系。截止 2019 年 12 月 31 日,一年内到期的长期应收款中艺佰源余额为 12 万元,马尔巴贺余额为 74 万元,属于正常业务投放,不存在非经营性资金占用或财务资助情形。

华鑫租赁在与承租方签订合同之前,会按照公司《项目调查工作规程》,由业务部门了解承租人的生产经营情况、财务情况等动态信息,借助于外部的各种查询系统,对企业工商信息、裁判文书、企业信息披露、新闻媒体报道等信息进行查询,并出具《项目尽职调查报告》,风险管理部依据业务提交的《项目调查报告》出具《项目评审报告》,按照公司“三级审批权限”,对项目进行报批,经批准后,最终确定合同签约。

在合同签约、起租后,华鑫租赁通过定期对承租方进行现场查看、外部信息查询等方式,及时了解承租人的动态信息,及时向公司反馈,防范风险。

截止 2019 年 12 月 31 日,公司承租人整体按期还款情况良好,逾期违约比例很低。

华鑫租赁应收融资租赁款计提坏账准备的办法具体如下:

参照银行业的贷款五级分类,制定了《存量资产管理办法》,将存量资产(已实际形成应收债权的所有项目)划分为正常、关注、次级、可疑、损失五类,后三类合称为不良资产。

华鑫租赁采取定量与定性结合的方法对存量资产进行分类。首先根据近半年内的租金最大逾期天数、租金逾期次数以及上期分类结果等定量因素进行初步分类;再根据债务人实际经营情况、其他还款来源等定性因素对个别项目进行调整,确定最终分类结果,并根据分类结果计提坏账准备。

减值准备率参考各年度的具体情况由项目评审会在规定的减值准备率范围内进行确定。

资产分类	减值准备率范围	2019 年度减值准备率
正常	0.10%-1.50%	0.10%
关注	1.50% (不含) -5.00%	3.00%
次级	5.00% (不含) -40.00%	40.00%
可疑	40.00% (不含) -75.00%	75.00%
损失	75.00% (不含) -100.00%	90.00%

由于正常类项目的债务人还款情况良好,债务人能够及时履行合同。因此,正常类项目减值准备率略低,定为0.10%。不良类资产减值准备率处于所属范围内的较高水平。

截止2019年12月31日,长期应收款坏账准备余额为288.43万元,明细如下表:

单位：万元

类别	长期应收款净额	减值准备率	坏账准备金额
正常类	95,198.61	0.10%	95.20
关注类	90.00	3.00%	2.70
次级类	124.50	40.00%	49.80
可疑类	187.64	75.00%	140.73
损失类		90.00%	
合计	95,600.75		288.43

公司认为现行减值计提方法较为合理，已经充分计提了坏账准备。

会计师意见：

针对一年内到期的长期应收款，我们执行的主要程序如下：

- 1) 了解和评价华鑫租赁与融资租赁相关的关键内控制度设计和运行的有效性；
- 2) 取得了长荣股份提供的关联方清单、董事会决议、管理层声明书等资料，了解关联方的认定标准；
- 3) 检查合同台账，与合同进行核对，核对其是否存在逾期及分类是否正确；
- 4) 取得关联方的租赁合同，及评审报告、分析其是否存在非经营性的资金占用或财务资助的情形；
- 5) 查询同行业坏账准备计提政策，判断其坏账准备政策是否合理；
- 6) 复核坏账准备计提表，核对金额计算是否准确；

经核查，长荣股份长期应收款计提的坏账准备合理，关联方不存在非经营性资金占用或财务资助情形。

问题 8、报告期末，公司融资租赁款账面余额为 4.5 亿元，计提坏账准备 197.87 万元；本期核销 1,467.54 万元，核销原因为“法院裁定终结执行”。

(1) 请说明承租人基本情况，与公司是否存在关联关系，并结合公司融资租赁信用政策、承租人资信情况、回款情况等，说明融资租赁款坏账准备计提是否充分。

(2) 请详细说明本期核销融资租赁款的原因及合理性，公司采取的追偿措施。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(1) 请说明承租人基本情况，与公司是否存在关联关系，并结合公司融资租赁信用政策、承租人资信情况、回款情况等，说明融资租赁款坏账准备计提是否充分。

截止 2019 年 12 月 31 日，公司承租人整体按期还款情况良好，逾期违约比例很低。关联授信方面，除天津艺佰源云印刷科技有限公司（为受同一方控制的企业）、马尔巴贺长荣（天津）精密模具有限公司（为公司持股 40%的参股企业）外，其他租赁方均不存在关联关系。

华鑫租赁应收融资租赁款坏账准备计提充分，相关说明请详见问题 7。

(2) 请详细说明本期核销融资租赁款的原因及合理性，公司采取的追偿措施。

此次核销的两个项目为厦门大自然项目和中天宏大项目，业务发起于 2016 年，均为华鑫租赁主营领域的印包类客户，与公司不存在关联关系；租赁物为印包设备，华鑫租赁按照公司内部相关制度的规定进行了业务尽调及内部审批流程。两个项目的具体情况如下：

1) 厦门大自然

华鑫租赁于 2016 年 6 月以浩森包装（福建）有限公司（以下简称浩森包装）、厦门大自然纸业有限公司（以下简称厦门大自然）为双承租人承做售后回租业务，租期三年，租金总额 1,314.33 万元。

厦门大自然正常支付租金 19 期，共计 195.33 万元，2018 年 1 月发生违约，尚未支付租金 1,119 元。

华鑫租赁法务及聘请的律师持续催讨，多次现场追偿，2018 年下半年聘请第三方资产公司拟强行拖机，但发现租赁物已被晋江法院查封。华鑫租赁即以案外人身份向晋江市人民法院提起执行异议。

华鑫租赁于 2019 年 1 月 18 日向天津市滨海新区人民法院提起诉讼并依法申请诉前财产保全，并于 2019 年 1 月 24 日实地查封了租赁物。2019 年 6 月，天津市滨海新区人民法院做出判决（（2019）津 0116 民初 1664 号民事判决书），判令涉案两台设备归华鑫租赁所有，并赔偿损失。被告不服，提起上诉，被驳回，维持原判。

2019 年 9 月 30 日，晋江市人民法院作出（2019）闽 0582 执异 93 号执行裁定书，终止对华鑫租赁两台设备的执行。后被执行人浩森包装明知自己不具备提起执行异议之诉的身份仍恶意向晋江法院提起执行异议之诉，2019 年 11 月 22 日晋江市人民法院依法作出（2019）闽 0582 民初 13566 号民事裁定书，裁定驳回浩森包装的起诉；后浩森包装不服裁定上诉至泉州市中级人民法院，泉州中院立案时间尚不能确定。

另一方面，华鑫租赁向天津市滨海新区人民法院申请强制执行，天津市滨海新区人民法院向被告下发相关执行案件法律文书，被执行人拒不履行生效法律文书义务。

天津市滨海新区人民法院于2019年12月13日下发（2019）津0116执1433号之一号执行裁定书，裁定终结本次执行程序。

2) 中天宏大项目

华鑫租赁于2016年8月与天津市中天宏大纸业有限公司（以下简称中天宏大）签订租赁合同，租期三年。共计36期，每期租金26.22万元，租金总额943.99万元。

中天宏大正常支付租金14期，共计367.11万元，于2017年11月发生违约，尚未支付租金576.89万元。

中天宏大开始违约后，华鑫租赁多次与中天宏大进行沟通并现场追偿，2018年6月华鑫租赁与中天宏大以（2018）津0116民初53号民事调解书形式达成调解。

但此后中天宏大一直未能按照调解书内容履行相应还款义务。2018年10月，中天宏大请求给予宽限，容其变卖设备还债，但其后亦无结果。华鑫租赁也多方寻求处置租赁物，但此设备已停产，租赁物无市场价值，很难变现。

在案件执行过程中，中天宏大生产逐渐全部停滞，且银行负债沉重，基本资不抵债。法院采取了一系列措施，2019年5月21日，天津市滨海新区人民法院作出（2019）津0116执180号之一执行裁定书，法院依法裁定，被执行人暂无财产可供执行，裁定终结（2018）津0116民初53号民事调解书的执行程序。

项目违约后，华鑫租赁及时依据内部制度和承租人的实际情况，及时评估风险，做出分类下调并计提坏账准备，截止2018年末将其列为损失类型，至2019年末已按照扣除保证金后的金额全额计提了坏账准备。公司对上述两个项目坏账准备计提及时、充分：

具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年以前 计提金额	2019年度 计提金额	累计计提金额
厦门大自然纸业有限公司	949.49	53.81	1,003.30
天津市中天宏大纸业有限公司	454.68	9.56	464.24
合计	1,404.18	63.37	1,467.54

两年多来，华鑫租赁积极开展了各种方式的艰苦追偿工作，并穷尽了一切法律手段。但由于承租人主观、客观原因所致，项目追偿无果，且法院裁定终结本次执行程序。根据财政部印发的《金融企业呆账核销管理办法（2017年）》文件，上述项目已具备核销条件。

公司根据相关制度规定，严肃执行了责任认定的内部审计程序，并履行了华鑫租赁项目评审会、风险管理委员会及公司董事会审批通过的核销程序。

华鑫租赁虽然将上述项目认定呆账并做核销处理，后续仍会遵循“账销案存、权在力催”的原则，比照表内债权的管理方式加强管理，做好台账记录、立卷归档、专人管理。继续尽职追索，全面查找各项关联财产线索，在获得财产线索后，及时向法院提请恢复执行，通过一切合理合法的手段，坚定不移的持续追偿债务人，充分维护公司的权益，将损失降到最低。

会计师意见：

针对本期长期应收款，我们执行的主要程序如下：

- 1) 了解和评价华鑫租赁与融资租赁相关的关键内控制度设计和运行的有效性；
- 2) 取得了长荣股份提供的关联方清单、董事会决议、管理层声明书等资料，了解关联方的认定标准；
- 3) 查询同行业坏账准备计提政策，判断其坏账准备政策是否合理；
- 4) 复核坏账准备计提表，核对金额计算是否准确；
- 5) 取得核销单位的合同、明细账、台账、诉讼资料，检查回款情况、了解诉讼的情况；
- 6) 对管理层进行访谈，了解对长期应收款进行核销的原因及追偿措施，结合判决情况分析核销及追偿措施的合理性；
- 7) 检查对已核销客户账面计提坏账准备的金额，判断其坏账准备计提是否充分；

经核查，上述客户与长荣股份不存在关联关系，融资租赁款坏账准备计提充分，长荣股份核销的长期应收款计提坏账准备充分、核销的原因合理。

（此页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所《关于对天津长荣科技集团股份有限公司的2019年年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第359号）的会计师回复之签章页）

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师:

中国注册会计师:

中国 北京

二〇二〇年六月三日