

江苏博俊工业科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所2021年年报问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏博俊工业科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年4月6日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对江苏博俊工业科技股份有限公司的2021年年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第38号，以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司董事会高度重视，并组织相关部门、人员及年报审计机构就问询函中的相关问题进行认真核查和落实，现回复如下：

第1题

1. 报告期内，公司实现营业收入8.06亿元，同比增长46.78%，第一至第四季度收入分别为1.30亿元、1.61亿元、2.18亿元、2.97亿元；主营冲压业务毛利率较上年度下降6.33个百分点。请说明：

（1）结合业务特点、行业季节性等说明第三、第四季度营业收入上升的原因及合理性，是否存在跨期确认收入和成本的情况。

（2）结合冲压业务的经营情况、行业竞争、销售价格、产品结构及成本构成情况等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性。

回复：

一、结合业务特点、行业季节性等说明第三、第四季度营业收入上升的原因及合理性，是否存在跨期确认收入和成本的情况

近三年，公司分季度的营业收入数据如下所示：

项目	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------

	金额（亿元）	占比（%）	金额（亿元）	占比（%）	金额（亿元）	占比（%）
第一季度	1.30	16.13	0.81	14.76	0.93	18.70
第二季度	1.61	19.98	1.27	23.13	1.21	24.29
第三季度	2.18	27.05	1.79	32.60	1.11	22.16
第四季度	2.97	36.84	1.62	29.51	1.74	34.85
合计	8.06	100.00	5.49	100.00	4.99	100.00

由上表可知，近三年来，公司的年度营业收入主要集中在第三季度和第四季度，2021 年度的分季度营业收入占比情况较 2019 年度和 2020 年度差异较小。

对于整车销售市场而言，年末及传统节日一般为销售旺季，具有一定的季节性，但是，由于新产品投入、营销推广、税收政策、备库存等因素的影响，汽车整车制造行业季节性有所削弱。公司所在的汽车零部件行业不存在明显的季节性，但受到整车企业生产订单的间接影响，一般而言下半年收入规模增长较快，公司的冲压业务和注塑业务在季度收入变化方面，受此影响更加明显，导致第三、第四季度收入较高。

公司检查客户签订的合同或协议，并对合同关键条款进行检查；检查 ERP 系统中退换货的记录并进行检查，确认是否存在影响收入确认的重大异常退换货情况；结合其他收入核查程序确认收入的真实性和完整性，如①检查与客户对账资料、报关单、验收材料等；②与客户核对款项余额及销售额；③对资产负债表日前后确认的营业收入执行截止性测试。

经过执行上述自查程序，公司不存在跨期确认收入和成本的情况。

二、结合冲压业务的经营情况、行业竞争、销售价格、产品结构及成本构成情况等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性

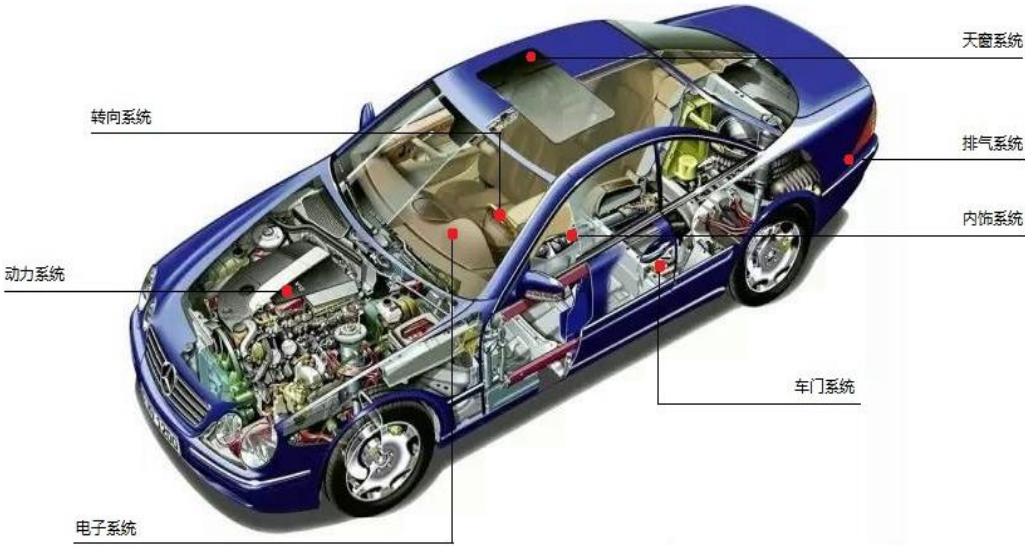
（一）冲压业务的经营情况、行业竞争

冲压业务是公司利润的重要来源，具体包括冲压零部件和生产零部件所使用的模具制造和销售业务。受近年来汽车行业稳步发展的影响，汽车的生产、制造需求不断扩大，公司零部件业务的订单持续增加。

公司的冲压业务按用途范围划分主要分为框架类、传动类和其他类，其中框架类业务包括生产门锁底板、天窗框架、天窗导轨、雷达支架等用于连接和支撑

的零部件；传动类业务包括生产转向管柱、上下护管、摇臂、动力电池托盘总成等用于动力传输和控制的零部件；其他类业务收入规模占比略低，主要包括生产手刹底板、排气管等其他特定用途的汽车零部件。

公司的主要零部件产品如下图所示：



各系列零部件产品简要介绍

产品大类	应用范围	典型产品	用途工艺
传动类	转向系统	转向管柱、支架、锁套、电控盖	用于保护和固定转向轴，保护司机安全。主要工艺包括冲压、焊接、车削、铆接、表面处理等。
	动力系统	发动机部件、离合器部件、减震器部件、涡轮增压器部件、新能源汽车电池支架	用于气缸、控制阀、油泵、排放等机构中。主要工艺包括冲压、铆接、平面磨、表面处理等。
框架类	车门系统	门锁底板、玻璃升降器、铰链、锁钩	用于汽车侧门锁及前后盖锁。主要工艺包括冲压、铆接、表面处理等。
	天窗系统	框架、导轨	用于天窗的固定和运动。主要工艺包括冲压、表面处理、注塑、铆接、装配等。
	电子系统	音响框架、显示器框架、雷达支架	汽车主动安全的重要部分，用于观测汽车行驶时前方的路况及车辆，支架起到固定及调节作用，此外还包括信息交流装置设备的框架及固定装置。
其他类	内饰系统	手刹部件、排档部件、脚踏部件、饰件	主要为手刹等部件，通过钢丝拉线连接到后制动蹄上以对车辆进行制动。
	排气系统	排气外壳、端锥、排气筒	确保排气功能的运转、固定和美观。主要工艺包括冲压、焊接、铆接、表面处理等。

	其他	车灯部件、管路部件、电子秤部件	-
--	----	-----------------	---

汽车零部件行业细分产品领域众多，同行业各公司的产品类型、产品结构、成本结构、技术水平、所处市场竞争情况均有所不同，公司适当调整供货价格、产品类型和产品结构等以保持行业竞争力。

（二）销售价格、产品结构及成本构成情况对毛利率变动的影响

2021 年度，公司冲压业务的毛利率情况如下所示：

单位：万元，%

产品名称	2021 年度			2020 年度			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
冲压业务	62,227.03	52,152.84	16.19	41,662.73	32,280.48	22.52	-6.33

2021 年度，公司冲压业务的销量和平均销售单价情况如下：

类别	项目	2021 年度	2020 年度	变动率（%）
冲压业务	销量（万件）	12,276.54	9,993.51	22.85
	销售单价（元/件）	5.07	4.17	21.58
其中：车身模块化	销量（万件）	1,503.18	198.43	657.54
	销售单价（元/件）	10.63	17.51	-39.28
	销售占比（%）	37.33	16.96	20.37

由上表可知，2021 年度，公司车身模块化总成类零部件销售占比由 2020 年度的 16.96% 上升至 37.33%，销售占比上涨 20.37 个百分点，而车身模块化总成类零部件销售价格较高，因此，公司冲压业务的平均单价有所上涨。

2021 年度，公司冲压业务的成本构成情况如下所示：

项目	2021 年度		2020 年	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
直接材料	30,464.17	58.41	17,541.04	54.34
直接人工	4,671.33	8.96	2,770.97	8.58
制造费用	17,017.34	32.63	11,968.47	37.08
其中：外协加工费	7,541.99	14.46	6,190.81	19.18

项目	2021 年度		2020 年	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
合计	52,152.84	100.00	32,280.48	100.00

2021 年度，公司的冲压业务成本构成中，直接材料占成本的比重由 2020 年度的 54.34% 上涨至 58.41%，受此影响，制造费用占成本的比重由 2020 年度的 37.08% 小幅下降至 32.63%，而直接人工占比的变化较小。由此可知，公司的成本结构中，直接材料占比超过 50%，冲压业务毛利率下降，主要为直接材料的变动影响。

（1）直接材料

直接材料系生产过程中所消耗的、直接用于产品生产的各种原材料及生产材料等，主要包括各种型号的钢材、钢管、不锈钢、铝材、铜材等。直接材料以产品设计用量为基础，制造中心根据生产计划确定生产用量，使用部门填写生产领料单后由指定人员领料，仓储部门严格按生产领料单发料，办理出库手续。财务部每月通过系统对原材料入库单、领料单、退料单和库存余额进行核对，采用加权平均法对直接材料成本进行归集。

近三年，钢材综合价格指数（CSPI）情况如下所示：



注：钢材综合价格指数（CSPI）来源于同花顺 iFinD。

2021 年度，公司主要原材料钢材的平均价格上涨，钢材综合价格指数（CSPI）变动情况如上图所示。公司冲压业务产品结构中，直接材料占总成本的综合比例为 58.41%，因此，受钢材等主要原材料平均价格上涨的影响，公司冲压业务的毛利率呈下降趋势。

（2）直接人工

2021 年度，直接人工占冲压业务成本的比例为 8.96%，与 2020 年度 8.58% 差异较小。

（3）制造费用

2021 年度，制造费用占冲压业务成本的比例由 2020 年度的 37.08% 下降至 32.63%。制造费用系为生产产品而发生的各项间接生产费用，主要包括生产管理人员薪酬、水电费、燃气费、修理费、折旧费、外协加工费等。

2021 年度，公司制造费用占主营业务成本的比例略有降低，主要原因为零部件成本构成中直接材料成本提高，其影响高于制造费用本身变动所带来的影响。

2021 年度，按产品大类划分，公司冲压业务的毛利率情况如下所示：

单位：万元，%

产品名称	2021 年度			2020 年度			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
冲压业务	62,227.03	52,152.84	16.19	41,662.73	32,280.48	22.52	-6.33
其中：车身模块化	23,584.22	21,427.92	9.14	4,508.01	4,439.41	1.52	7.62
传动类	17,615.65	12,967.22	26.39	13,532.72	8,973.27	33.69	-7.30
框架类	18,180.97	15,612.88	14.13	19,322.89	15,154.57	21.57	-7.44
其他类	2,846.19	2,144.82	24.64	4,299.11	3,713.23	13.63	11.01

(续上表)

产品名称	2021 年度		2020 年度	
	毛利	毛利贡献率	毛利	毛利贡献率
冲压业务	10,074.19	100.00	9,382.25	100.00
其中：车身模块化	2,156.30	21.40	68.60	0.73
传动类	4,648.43	46.14	4,559.45	48.60
框架类	2,568.09	25.50	4,168.32	44.43
其他类	701.38	6.96	585.88	6.24

由上表可知，2021 年度，公司冲压业务的毛利来源主要为传动类和框架类产品。由于 2021 年度钢材等直接材料价格上涨的影响，传动类冲压业务毛利率由 2020 年度的 33.69%降至 26.39%，毛利率下降 7.30 个百分点；框架类冲压业务毛利率由 2020 年度的 21.57%下降至 14.13%，毛利率下降 7.45 个百分点。受此影响，2021 年度，公司冲压业务的毛利率由 2020 年度的 22.52%下降至 16.19%，毛利率下降 6.33 个百分点。另一方面，毛利率较低的车身模块化，在 2021 年度毛利贡献率大幅提升，整体进一步拉低 2021 年度冲压业务的毛利率。车身模块化业务收入主要来自于子公司重庆博俊，重庆博俊前期固定资产投资额大、产能未完全释放从而导致产品的单位固定成本较高，最终导致其毛利率整体较低。

三、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

(1) 了解和评价公司管理层与收入确认、成本核算相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取公司与客户签订的合同或协议，并对合同关键条款进行检查；

(3) 获取公司 ERP 系统中退换货的记录并进行检查，确认是否存在影响收入确认的重大异常退换货情况；

(4) 结合其他收入审计程序确认收入的真实性和完整性，如①检查与客户对账资料、报关单、验收材料等；②向客户函证款项余额及销售额；③对资产负债表日前后确认的营业收入执行截止性测试。

(5) 检查 ERP 系统关于存货出入库的录入及审核流程是否设置合理，人工及制造费用分配表的编制与复核是否有效执行，以确保材料成本、人工及制造费用实现准确的归集和分配。

(6) 检查公司材料成本的归集方法、人工与制造费用的分配过程、以及营业成本的结转金额，确认公司的成本核算方法是否准确并保持一致。

(7) 核查公司成本计算单，并分析各项产品成本的料、工、费的构成及变动原因。

(8) 执行分析性程序，分析 2021 年度，冲压业务毛利率变动的合理性。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为，公司第三、第四季度营业收入上升符合业务特点和行业季节性，具有合理性，不存在跨期确认收入和成本的情况；2021 年度，公司冲压业务毛利率变动主要受主要原材料价格上涨的影响所致。

第 2 题

2. 报告期内，公司前五名客户销售收入合计 4.27 亿元，占年度销售总额的 53.05%；前五大供应商采购额合计 2.04 亿元，占年度采购总额的 34.97%。请说明：

(1) 列示前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况。

(3) 前五大客户销售和供应商采购占比较高的原因；是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

回复：

一、列示前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(一) 前五大客户的具体情况

2021 年度，公司前五大客户情况如下所示：

所属集团	客户名称	营业收入 (万元)	收入占比 (%)
客户 1	客户 1-子公司 1	2,832.63	3.52
	客户 1-子公司 2	1,828.64	2.27
	客户 1-子公司 3	1,789.32	2.22
	客户 1-子公司 4	1,749.57	2.17
	客户 1-子公司 5	1,144.97	1.42
	客户 1-子公司 6	826.38	1.03
	客户 1-子公司 7	625.56	0.78
	客户 1-子公司 8	231.74	0.29
	客户 1-子公司 9	159.85	0.20
	客户 1-子公司 10	76.76	0.10
	客户 1-子公司 11	18.57	0.01
	小计	11,283.98	14.01
客户 2	客户 2-子公司 1	11,120.43	13.81
	客户 2-子公司 2	29.08	0.03
	小计	11,149.51	13.84
客户 3	客户 3-子公司 1	7,687.86	9.54
	客户 3-子公司 2	4.34	0.01
	小计	7,692.20	9.55
客户 4	客户 4-子公司 1	6,677.11	8.29
	客户 4-子公司 2	83.51	0.10
	客户 4-子公司 3	7.72	0.01
	客户 4-子公司 4	3.30	0.01
	小计	6,771.64	8.41

所属集团	客户名称	营业收入 (万元)	收入占比 (%)
客户 5	客户 5-子公司 1	2,299.01	2.85
	客户 5-子公司 2	1,081.80	1.34
	客户 5-子公司 3	920.30	1.14
	客户 5-子公司 4	770.05	0.96
	客户 5-子公司 5	570.68	0.71
	客户 5-子公司 6	140.01	0.17
	客户 5-子公司 7	27.50	0.03
	客户 5-子公司 8	26.16	0.03
	小计	5,835.50	7.24
合计		42,732.84	53.05

1、客户 1 主要子公司

(1) 客户 1-子公司 1

公司名称	客户 1-子公司 1
国别	中国
法定代表人	MICHAEL DROLSHAGEN
董事	MICHAEL DROLSHAGEN 等
总经理	童友圣
注册时间	2000 年 11 月 13 日
注册资金	1223 万美元
注册地址	中国(上海)自由贸易试验区
经营范围	设计、装配与制造汽车电动助力转向系统零部件和汽车转向管柱，及销售自产产品和提供自产产品售后服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 客户 1-子公司 2

公司名称	客户 1-子公司 2
国别	中国
法定代表人	杜麦克
董事	杜麦克等

总经理	岳兴国
注册时间	2003 年 10 月 16 日
注册资金	500 万欧元
注册地址	长春经济技术开发区
经营范围	汽车转向管柱及相关部件的开发、装配、制造
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(3) 客户 1-子公司 3

公司名称	客户 1-子公司 3
国别	中国
法定代表人	陈敏
董事	陈敏等
监事	Michael Hans Siegfried Drolshagen
总经理	Sebastien Daniel Baran
注册时间	2015 年 2 月 15 日
注册资金	11682 万欧元
注册地址	常州市新北区
经营范围	汽车吸能式转向系统、底盘电子控制系统及关键零部件的生产及技术的设计和转让；上述同类产品的进出口和批发业务、佣金代理（拍卖除外），提供售后服务及技术支持。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(4) 客户 1-子公司 4

公司名称	客户 1-子公司 4
国别	墨西哥
注册地址	Cto. Esteban de Antuñano No. 1 Mz. 4, 74160 Huejotzingo, PUEBLA

经营范围	制造、销售汽车零部件及配件
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(5) 客户 1-子公司 5

公司名称	客户 1-子公司 5
国别	匈牙利
注册地址	BUDAFOKI UT BUDAPEST H-1117
经营范围	制造、销售汽车组件
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(6) 客户 2-子公司 6

公司名称	客户 2-子公司 6
国别	美国
注册地址	1597 E Industrial Dr, Terre Haute, IN 47802
经营范围	汽车转向系统零部件生产制造
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(7) 客户 1-子公司 7

公司名称	客户 1-子公司 7
国别	法国
注册时间	1975 年 1 月 1 日
注册地址	ZI D Ebange Ste A, 8 Rue Lavoisier, 57190 Florange
经营范围	其他汽车设备制造

与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(8) 客户 1-子公司 8

公司名称	客户 1-子公司 8
国别	巴西
注册地址	Rua Sebastião Souza Côrtes 1130, São José dos Pinhais, PR, 83090-900
经营范围	汽车底盘系统开发和制造
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(9) 客户 1-子公司 9

公司名称	客户 1-子公司 9
国别	中国
法定代表人	Mario Gropp
董事	Mario Gropp 等
监事	兰玲、庄志刚
经理	张昌宏
注册时间	2012 年 1 月 11 日
注册资金	5500 万元人民币
注册地址	四川省成都经济技术开发区(龙泉驿区)
经营范围	制造、销售：汽车零部件及配件；金属丝绳及其制品的生产、加工、销售。(国家有专项规定的从其规定)
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(10) 客户 1-子公司 10

公司名称	客户 1-子公司 10
国别	德国
注册地址	Essanestrasse 10 ·9492 Eschen
经营范围	汽车车身、底盘和动力传动系统等汽车零部件制造、钢铁工业、机械制造等
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(11) 客户 1-子公司 11

公司名称	客户 1-子公司 11
国别	中国
法定代表人	PATRICK VITH
董事	PATRICK VITH 等
监事	MICHAEL HANS SIEGFRIED DROLSHAGEN
总经理	陶琼中
注册时间	2011 年 5 月 31 日
注册资金	3800 万欧元
注册地址	上海市浦东新区康桥镇
经营范围	汽车底盘系统相关电子零部件的生产及技术的研发、设计，转让研发成果，销售自产产品，并提供相关技术咨询服务；上述同类产品的批发、佣金代理（拍卖除外），进出口，提供售后服务和技术支持（不涉及国营贸易、进出口配额许可证、进出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品）。受母公司及其授权管理的中国境内企业关联企业的委托，为其提供投资经营管理和咨询服务、市场营销服务、财务管理服务、技术支持和研究开发服务、信息服务、员工培训和管理服务、承接本集团内部的共享服务及境外公司的服务外包。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是	否

否存在可能造成利益倾斜的其他关系	
------------------	--

2、客户 2 主要子公司

(1) 客户 2-子公司 1

公司名称	客户 2-子公司 1
国别	中国
法定代表人	安聪慧
董事	安聪慧
监事	叶维列
总经理	安聪慧
注册时间	2017 年 8 月 5 日
注册资金	15000 万元人民币
注册地址	陕西省西安市经济技术开发区
经营范围	汽车零部件的设计、研发、生产、销售及售后服务、技术咨询；汽车销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；投资咨询（不含证券、期货、保险、金融服务）；厂房、设备租赁；商务信息咨询；物业管理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 客户 2-子公司 2

公司名称	客户 2-子公司 2
国别	中国
法定代表人	康国旺
董事	康国旺
监事	戴庆
总经理	康国旺
注册时间	2016 年 11 月 16 日
注册资金	3000 万元人民币
注册地址	浙江省宁波市杭州湾新区

经营范围	汽车及关键零部件的研究、开发及销售；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定或禁止进出口的货物和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

3、客户 3 主要子公司

（1）客户 3-子公司 1

公司名称	客户 3-子公司 1
国别	中国
法定代表人	朱华荣
董事	朱华荣等
注册时间	2001 年 4 月 27 日
注册资金	24100 万美元
注册地址	重庆市北部新区
经营范围	道路机动车辆生产，检验检测服务，技术进出口，货物进出口，道路货物运输，汽车租赁，第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：汽车新车零售，新能源汽车整车销售，汽车零配件零售，汽车及零配件批发，汽车零部件及配件制造，工程和技术研究和试验发展，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），信息技术咨询服务，机动车修理和维护，仓储服务，机械设备租赁，非居住房地产租赁，土地使用权租赁，办公设备租赁服务，翻译服务，会议及展览服务，休闲观光活动，工艺美术品及礼仪用品制造，工艺品及收藏品零售，日用品零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的	否

其他关系	
------	--

(2) 客户 3-子公司 2

公司名称	客户 3-子公司 2
国别	中国
法定代表人	朱华荣
董事	朱华荣等
高级管理人员	王俊等
注册时间	1996 年 10 月 31 日
注册资金	480264.8511 万元人民币
注册地址	重庆市江北区建新东路 260 号
经营范围	制造、销售汽车（含轿车），制造汽车发动机系列产品。，汽车租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：汽车（含小轿车）开发，汽车发动机系列产品的开发、销售，配套零部件、模具、工具的、开发，制造，销售，机械安装工程科技技术咨询服务，自营和代理各类商品和技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外），开发、生产、销售计算机软件、硬件产品，计算机应用技术咨询、培训，计算机网络系统设计、安装、维护,代办中国电信股份有限公司重庆分公司委托的电信业务，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

4、客户 4 主要子公司

(1) 客户 4-子公司 1

公司名称	客户 4-子公司 1
国别	中国
法定代表人	Jan Henning Mehlfeldt
董事	Jan Henning Mehlfeldt 等
监事	李冉
总经理	张丽华

注册时间	2002 年 3 月 18 日
注册资金	225 万美元
注册地址	上海市闵行区
经营范围	设计、开发、生产汽车天窗、汽车充电系统、汽车加热器、汽车空调，设计电池系统，开发、生产电池系统（限分支机构），销售自产产品，提供安装、维修服务，房屋租赁，企业管理咨询，汽车充电系统、加热制冷产品及其零配件的进出口、批发，在广州市广州开发区沧海三路 8 号地址内从事自有房屋的租赁。受本公司所属集团或其关联公司的委托向其提供如下服务：投资经营决策，资金运作和财务管理，研究开发和技术支持，商品采购、销售以及市场营销服务，供应链管理等物流运作，本公司集团内部的共享服务以及境外公司的服务外包，员工培训与管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 客户 4-子公司 2

公司名称	客户 4-子公司 2
国别	中国
法定代表人	Jan Henning Mehlfeldt
董事	Jan Henning Mehlfeldt 等
监事	李冉
总经理	王龙全
注册时间	2006 年 6 月 13 日
注册资金	1000 万元人民币
注册地址	重庆市北部新区
经营范围	设计、开发、生产汽车天窗、汽车加热器、汽车空调；销售自产产品；提供安装、维修服务；企业管理咨询；房屋租赁。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司	否

主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	
------------------------------	--

(3) 客户 4-子公司 3

公司名称	客户 4-子公司 3
国别	中国
法定代表人	Jan Henning Mehlfeldt
董事	Jan Henning Mehlfeldt 等
监事	Freddy Geeraerds
总经理	冷荣华
注册时间	2012 年 4 月 25 日
注册资金	3500 万元人民币
注册地址	湖北省襄阳市高新技术产业开发区
经营范围	汽车电子控制系统的研究、开发；汽车天窗（含天窗系统、大开口车顶系统、敞篷车顶系统）的研究、开发、制造；销售自产产品并提供售后服务；从事上述同类产品及其零配件、模具、运输用货架的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）业务及其他相关配套业务。（不设店铺，凡涉及配额许可证管理及专项规定管理的产品按国家有关规定办理）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(4) 客户 4-子公司 4

公司名称	客户 4-子公司 4
国别	中国
法定代表人	张丽华
董事	张丽华等
监事	李冉
总经理	JONG TAE LEE
注册时间	2006 年 1 月 6 日
注册资金	210 万美元
注册地址	广州经济技术开发区
经营范围	汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；汽车零配件批发；货物进出口（涉及外资准入特别管理规定和许可审批

	的商品除外);场地租赁(不含仓储);其他仓储业(不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储);佣金代理;商品信息咨询
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

5、客户 5 主要子公司

(1) 客户 5-子公司 1

公司名称	客户 5-子公司 1
国别	中国
法定代表人	郑欣
董事	郑欣等
监事	LANCE MICHAEL LIS
总经理	郑欣
注册时间	2000 年 5 月 31 日
注册资金	1800 万美元
注册地址	镇江四平山路
经营范围	汽车零部件及配件(涉及外商投资特别管理措施的除外)制造、销售、设计、研发、技术咨询服务;普通货物仓储(易燃易爆易制毒及危险化学品除外);货物进出口(国家法律法规禁止的除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 客户 5-子公司 2

公司名称	客户 5-子公司 2
国别	中国
法定代表人	陈明强
董事	陈明强等

监事	段孝斌
总经理	陈明强
注册时间	2018 年 1 月 12 日
注册资金	210 万美元
注册地址	武汉市蔡甸经济开发区
经营范围	汽车零部件及配件（涉及外商投资特别管理措施的除外）制造、销售、设计、研发、技术咨询服务；普通货物仓储（易燃易爆易制毒及危险化学品除外）；货物进出口（国家法律法规禁止的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(3) 客户 5-子公司 3

公司名称	客户 5-子公司 3
国别	中国
法定代表人	陈明强
董事	陈明强等
监事	段孝斌
总经理	陈明强
注册时间	2017 年 7 月 13 日
注册资金	210 万美元
注册地址	天津市宁河区现代产业园
经营范围	汽车零部件及配件（涉及外商投资特别管理措施的除外）制造、销售、设计、研发、技术咨询服务；普通货物仓储（易燃易爆易制毒及危险化学品除外）；货物进出口（国家法律法规禁止的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

倾斜的其他关系	
---------	--

(4) 客户 5-子公司 4

公司名称	客户 5-子公司 4
国别	斯洛伐克
注册时间	2005 年
注册资金	331,940 欧元
注册地址	Automobilový priemyselný park, Hala A 100690055 Lozorno
经营范围	汽车和电子设备制造，汽车座椅、内饰等汽车零部件制造
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(5) 客户 5-子公司 5

公司名称	客户 5-子公司 5
国别	中国
法定代表人	陈明强
董事	陈明强等
监事	段孝斌
总经理	陈明强
注册时间	2002 年 9 月 26 日
注册资金	25 万美元
注册地址	中国（上海）自由贸易试验区
经营范围	汽车天窗产品以及汽车底盘产品及其部件的加工、组装、测试、研究、开发及销售；上述产品的批发、佣金代理（拍卖除外），进出口以及其他相关配套业务；商务信息咨询（除经纪）；以汽车零部件为主的仓储、分拨、展示业务及相关产品的技术咨询、技术培训、售后服务；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理；区内贸易咨询服务；区内商业性简单加工。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益	否

倾斜的其他关系	
---------	--

(6) 客户 5-子公司 6

公司名称	客户 5-子公司 6
国别	中国
法定代表人	陈明强
董事	Andres Ladislao Keve 等
监事	段孝斌
总经理	陈明强
注册时间	2006 年 10 月 20 日
注册资金	110 万美元
注册地址	长春汽车产业开发区
经营范围	装配、制造轿车和卡车用门板系统及其部件、天窗系统及其部件、车窗玻璃升降器及其部件、门锁装置及其部件、电机、手制动器、传动装置、汽车仪表板、汽车副仪表板以及其他汽车零件。销售自产产品，并提供该类产品的的设计、研究、开发、测试、仓储、技术咨询、进出口及售后服务#(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(7) 客户 5-子公司 7

公司名称	客户 5-子公司 7
国别	美国
注册时间	2008 年
注册地址	707 Crossroads Ct, Vandalia, OH 45377,USA
经营范围	汽车闭锁系统、内饰系统及汽车电子设备制造
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

(8) 客户 5-子公司 8

公司名称	客户 5-子公司 8
国别	中国
法定代表人	马振刚
董事	马振刚等
监事	贾梁
注册时间	2004 年 6 月 14 日
注册资金	300 万美元
注册地址	上海市嘉定区安亭镇
经营范围	设计、开发、生产、组装汽车天窗、车顶模块及车门模块组件，销售公司自产产品并提供产品售后服务；上述产品及同类商品、汽车零配件、润滑脂、密封胶的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外），并提供相关配套业务；汽车零部件检测服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

（二）前五大供应商的具体情况

2021 年度，公司前五大供应商明细如下：

供应商名称	采购产品	采购额（万元）	采购占比（%）
供应商 1	钢材	11,835.52	20.28
客户 3-子公司 1	钢材	2,734.33	4.69
供应商 2	钢材	2,315.42	3.97
供应商 3	钢材	1,884.29	3.23
供应商 4	外协加工	1,642.84	2.81
合计		20,412.40	34.98

1、供应商 1

公司名称	供应商 1
法定代表人	陈锴
董事	陈锴等
监事	朱志皓等
高管	陈锴
注册时间	2002 年 9 月 30 日
注册资金	103582.1526 万元

经营范围	电池制造；其他电子器件制造；金属材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	江苏省张家港市杨舍镇
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

2、客户 3-子公司 1 的基本信息详见本题回复“一、（一）3”。

3、供应商 2

公司名称	供应商 2
法定代表人	吴华
董事	吴华等
监事	刘成宇等
高管	李彤
注册时间	2006 年 7 月 18 日
注册资金	20000 万元人民币
经营范围	金属材料及制品、汽车部件的加工、销售及配套服务；仓储（不含危险化学品）；国内贸易；钢材配送；汽车零部件的精密锻压；多工位压力成型模具、夹具、支具的设计、制造；高强度的精密热冲压、液压成型产品及辅助总成零部件的生产、销售及系统设计开发、技术服务；房屋租赁、机械设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	重庆市北部新区
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

4、供应商 3

公司名称	供应商 3
法定代表人	祝晓斌
董事	祝晓斌
监事	张丽梅

高管	祝晓斌
注册时间	2005 年 10 月 11 日
注册资金	1500 万元人民币
经营范围	计算机软硬件开发及销售，汽车零部件（不含发动机）、摩托车零部件（不含发动机）研发、生产及销售，环保复合材料研发、生产及销售，销售金属材料、建材（不含危险化学品）、化工产品及原料（不含危险化学品和一类易制毒品）、五金交电、日用百货，货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	重庆市九龙坡区科技大道
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益倾斜的其他关系	否

5、供应商 4

公司名称	供应商 4
法定代表人	王海峰
董事	王培明
监事	王丽娟
高管	王培明等
注册时间	2000 年 7 月 4 日
注册资金	200 万元
经营范围	计算机软硬件开发及销售，汽车零部件（不含发动机）、摩托车零部件（不含发动机）研发、生产及销售，环保复合材料研发、生产及销售，销售金属材料、建材（不含危险化学品）、化工产品及原料（不含危险化学品和一类易制毒品）、五金交电、日用百货，货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	太仓市岳王镇
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系	否
与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在可能造成利益	否

倾斜的其他关系

二、前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况。

截至 2022 年 4 月 30 日，公司前五大客户对应的 2021 年末应收账款期末余额、账龄及期后回款情况如下所示：

客户集团	客户名称	期末余额 (万元)	账龄			期后回款	
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	金额(万元)	回款占比 (%)
客户 1	客户 1-子公司 1	1,003.81	1,003.81	-	-	1,003.81	100.00
	客户 1-子公司 3	857.92	857.92	-	-	857.92	100.00
	客户 1-子公司 2	899.04	899.04	-	-	814.28	90.57
	客户 1-子公司 4	622.68	622.68	-	-	588.10	94.45
	客户 1-子公司 5	641.15	641.15	-	-	365.80	57.05
	客户 1-子公司 6	549.25	549.25	-	-	277.42	50.51
	客户 1-子公司 7	675.22	673.41	1.81	-	270.60	40.08
	客户 1-子公司 9	79.43	79.43	-	-	79.43	100.00
	客户 1-子公司 10	49.76	49.76	-	-	22.94	46.09
	客户 1-子公司 11	6.81	6.81	-	-	3.94	57.89
	小计	5,385.07	5,383.26	1.81	-	4,284.23	79.56
客户 2	客户 2-子公司 1	8,891.80	8,891.80	-	-	8,247.54	92.75
	客户 2-子公司 2	32.87	32.87	-	-	32.87	100.00
	小计	8,924.67	8,924.67	-	-	8,280.40	92.78
客户 3	客户 3-子公司 1	5,321.31	5180.9	140.41	-	4,268.13	80.21
	客户 3-子公司 2	11.52	4.91	6.61	-	-	-
	小计	5,332.83	5185.81	147.02	-	4,268.13	80.04
客户 4	客户 4-子公司 1	2,707.18	2,707.18	-	-	2,707.18	100.00
	客户 4-子公司 2	47.22	47.22	-	-	47.22	100.00
	客户 4-子公司 3	0.83	0.83	-	-	0.83	100.00
	客户 4-子公司 4	0.13	0.13	-	-	0.13	100.00
	小计	2,755.36	2,755.36	-	-	2,755.36	100.00
客户 5	客户 5-子公司 1	1,045.59	1,045.59	-	-	1,045.59	100.00
	客户 5-子公司 2	585.35	585.35	-	-	572.24	97.76
	客户 5-子公司 3	424.24	424.24	-	-	404.56	95.36
	客户 5-子公司 4	314.16	314.16	-	-	250.37	79.69
	客户 5-子公司 5	332.29	332.29	-	-	198.44	59.72

客户集团	客户名称	期末余额 (万元)	账龄			期后回款	
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	金额(万元)	回款占比(%)
	客户 5-子公司 6	176.97	158.21	0.66	18.1	74.8	42.27
	客户 5-子公司 8	10.58	10.58			10.58	100
	小计	2,889.18	2,870.42	0.66	18.10	2,556.59	88.49
	合计	25,287.11	25,119.52	149.49	18.10	22,144.71	87.57

三、前五大客户销售和供应商采购占比较高的原因；是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

(一) 前五大客户销售占比较高的原因

客户集中度高是下游汽车行业特点，我国汽车市场“寡头效应”较为明显，汽车零部件制造企业客户集中度较高的情形较为常见。由于汽车零部件均为定制化产品，整车厂往往需要对汽车零部件供应商进行严格、漫长的认证过程，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局；整车厂商为保证供货质量和及时性，对零部件一般仅向少数几家认证后的供应商采购。

公司同行业可比公司的前五大客户销售占比情况如下所示：

公司名称	2021 年度五大营业收入 (万元)	2021 年度营业收入 (万元)	占比 (%)
金鸿顺	30,398.20	51,511.51	59.01
华达科技	225,998.77	471,657.71	50.00
泉峰汽车	112,308.44	161,488.56	69.55
威唐工业	49,474.39	72,139.62	68.58
文灿股份	196,178.21	411,198.07	48.49
黎明股份	92,383.17	121,961.81	75.75
常青股份	191,579.35	300,898.90	63.67
行业平均水平	128,331.50	227,265.17	56.47
博俊科技	42,732.84	80,550.58	53.05

综上，公司的客户集中度较高，一定程度上受到行业下游市场格局的影响，符合行业情况，具有合理性。

(二) 前五大供应商采购占比较高的原因

公司产品成本结构中，直接材料占比超过 50%；直接材料主要为钢材、铝材等，而钢材等行业集中度较高，且公司一般与主要供应商建立长期稳定合作伙伴

关系，对同一类原材料选取几家供应商进行批量采购，通过规模效应，以获取一定的商业谈判议价权和价格优惠，故前五大供应商采购占比较高。

此外，考虑运输成本等，公司生产产品的主要原材料钢材、铝材等一般采用就近采购，以减少运输成本。截至 2021 年末，公司的生产基地集中在江苏苏州和重庆地区，因此，前五大供应商经营所在地主要位于江苏苏州和重庆地区，采购相对较为集中。

1、供应商 1

供应商 1 是深交所主板上市公司，近几年，一直是公司第一大供应商，合作时间久远，公司与其签订年度框架协议，约定年度供应量及结算规则，以保证原材料供应稳定，满足生产的持续性与稳定性；同时公司所在地在张家港，运输成本低。

2、客户 3-子公司 1

根据客户的要求和汽车零部件行业惯例，客户为了确保供货产品质量要求公司从其指定供应商处采购指定型号钢材，同时为了达到通过大规模采购而降低采购价格的目的，公司与客户 3-子公司 1、某大型钢材供应商签订了三方供货协议：

子公司与客户 3-子公司 1、某大型钢材供应商签订三方供货协议，系客户基于以下商业考量而提出：

①为确保供货产品质量，指定公司采用该大型钢材供应商的钢材；

②客户通过整合其冲压件供应商的钢材需求，由其代供应商统一向该大型钢材供应商采购钢材以通过大规模采购来降低采购价格。

基于上述因素，公司与客户 3-子公司 1、该大型钢材供应商签订三方供货协议，约定该大型钢材供应商根据客户 3-子公司 1 发布的生产计划为客户 3-子公司 1、本公司双方组织原材料订货，由客户 3-子公司 1 统一向该大型钢材供应商订购钢材。公司需求之钢材由客户 3-子公司 1 代买并由客户 3-子公司 1 转卖给重庆博俊。

重庆博俊所需钢材由该大型钢材供应商直接发往重庆博俊工厂，经重庆博俊验收合格后办理入库。办理入库后的材料控制权即转移至重庆博俊，即重庆博俊获得了该部分材料的法定所有权及所有权上的主要风险和报酬。重庆博俊对验收入库的相关原材料进行后续管理和核算，客户 3-子公司 1 未保留相关原材料的继

续管理权。同时，三方协议中明确约定，该协议仅涉及钢材的采购、结算事宜，与客户 3-子公司 1、重庆博俊之间正常的零件结算不发生联系。因此，重庆博俊向客户 3-子公司 1 采购钢材系独立的采购业务，公司以支付给客户 3-子公司 1 的全部采购成本核算所采购材料的存货成本符合会计准则的规定。客户 3-子公司 1 在此三方交易中，除发挥整合需求、统购钢材、代垫钢材款之外，不承担相关材料的存货风险，其承担的是代理人的角色。

重庆博俊购买上述钢材后，需要对其进行进一步生产加工，包括冲压、二次加工、表面处理、组装、焊接等各项工序，才能生产出最终产品销售给客户 3-子公司 1。即通过提供重大服务将该商品与其他商品整合成某组合产品转让给客户。

公司向客户 3-子公司 1 销售的产品的价格由公司与客户 3-子公司 1 协商确定，公司综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度等因素后向客户 3-子公司 1 提出报价，双方通过商业谈判确定商品价格。公司拥有对商品完整、自主的定价权，可以自主决定所交易的商品的价格，并从中获得几乎全部的经济利益。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条：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。

新收入准则第三十四条：企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；

③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

综上，公司基于实际生产需求，单独与上述大型钢材供应商签订钢材采购合同向其采购钢材并用于生产其他客户的零部件产品。公司与该大型钢材供应商直接签订的采购合同系公司独自与其进行商务谈判，确定包括采购价格、结算条款、所有权及风险转移、货物验收期限等主要合同条款，是完全独立的商业行为。重庆博俊从客户 3-子公司 1 采购钢材再将其生产制造成零部件产品销售给客户 3-

子公司 1，满足上述第（3）条即“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”从而满足准则中关于“企业向客户转让商品前能够控制该商品”的规定，重庆博俊在向客户 3-子公司 1 销售零部件产品的交易中是主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

3、供应商 2

供应商 2 是全国一流钢材供应商，货源稳定，型号众多，可满足公司较多的生产需求，随着公司业务量规模的扩大，采购量也随之增长。

4、供应商 3

供应商 3 是重庆当地较为知名的钢材供应商，拥有自己的钢材加工中心和贸易中心，渠道较多、品种丰富，可以更好满足新产品的材料需求，同时材料和运输的综合成本较低。

5、供应商 4

供应商 4 是公司的外协加工供应商，自 2010 年开始合作，了解公司的加工要求，加工后的产品可以满足公司多种需求，公司所在地在太仓，运输成本较低。

（三）是否存在资金占用或对外财务资助的情形

综上，结合前五大客户销售和供应商采购占比较高的分析，公司与主要客户和供应商的交易具有商业合理性，符合行业实际情况，不存在资金占用或对外财务资助的情形。

四、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

（1）获取公司的销售明细表、采购明细表，对公司主要客户及供应商结构进行分析；

（2）查阅主要客户、供应商的工商资料，查阅了主要客户、供应商的官网、定期报告等公开信息，核查相关客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等信息；

(3) 访谈公司市场部负责人，了解公司主要客户背景、资料及其与公司的合作历史，主要客户变动情况、管理模式及信用政策等；

(4) 获取公司应收账款统计表，复核数据准确性；

(5) 获取应收账款期后回款金额数据并复核其准确性。

(6) 访谈公司高级管理人员以及相关业务负责人，了解公司客户及供应商集中度较高的原因。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为

(1) 前五大客户和供应商与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 前五大客户销售和供应商采购占比较高具有合理性；不存在资金占用或对外财务资助的情形。

第 3 题

3. 公司近三年经营活动产生的现金流量净额分别为 11,387.00 万元、3,952.62 万元和 1,418.26 万元。2021 年各季度经营活动产生的现金流量净额分别为 3,781.14 万元、452.30 万元、2,787.82 万元和-5,603.00 万元；2021 年支付其他与经营活动有关的现金为 1,509.24 万元。请说明：

(1) 结合行业特点、销售模式、收入确认政策和信用政策变化等，说明近三年经营性现金流量净额大幅下降的原因及合理性，与营业收入波动趋势不匹配的原因及合理性，2021 年各季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因及合理性。

(2) 支付其他与经营活动有关款项的具体情况，包括但不限于具体业务内容、是否存在真实的商业背景、明细金额，交易对象是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用或对外财务资助的情形。回复：

一、结合行业特点、销售模式、收入确认政策和信用政策变化等，说明近三年经营性现金流量净额大幅下降的原因及合理性，与营业收入波动趋势不匹配的原因及合理性，2021 年各季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因及合理性。

（一）结合行业特点、销售模式、收入确认政策和信用政策变化等，说明近三年经营性现金流量净额大幅下降的原因及合理性，与营业收入波动趋势不匹配的原因及合理性。

公司所属行业为汽车产业中的汽车零部件行业，为汽车整车制造业提供相应的零部件产品，包括冲压件产品、注塑组件产品等，是汽车工业发展的基础。

近年来，在汽车工业快速发展的带动下，汽车零部件制造在技术水平、产业规模、产业链协同等方面取得了显著成绩；市场规模不断扩大，形成了多品种、全系列的各类整车和零部件生产及配套体系。目前国内汽车行业整车与零部件规模比例与成熟汽车市场有一定的差距，随着经济发展、国民收入增加、消费能力的提升，汽车零部件行业仍有较大的潜在市场空间。

对于整车销售市场而言，年末及传统节日一般为销售旺季，具有一定的季节性，但是，由于新产品投入、营销推广、税收政策、备库存等因素的影响，汽车整车制造行业季节性有所削弱。公司所在的汽车零部件行业不存在明显的季节性，但受到整车企业生产订单的间接影响，一般而言下半年收入规模增长较快，公司的冲压业务和注塑业务在季度收入变化方面，受此影响更加明显，导致第三、第四季度收入较高。

公司采用直接销售的销售模式。针对冲压件和注塑组件产品，公司的客户主要为汽车零部件一级供应商。公司通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系的相关评审后，进入客户的合格供应商名录。客户需要开发零部件时，与公司签订相应的项目合同，规定需要的零部件产品的品种、型号、数量及价格，并签订相应的模具合同。模具开发完毕、通过客户验收、达到预定可使用状态后，由客户向公司下达零部件订单。对于部分直接销售的模具产品，公司则与客户签订模具合同，模具开发完毕、通过客户验收后，模具直接销售给客户。

自子公司重庆博俊工业科技有限公司投产后，公司开始直接面向主机厂销售零部件及工装模具。

收入是本公司在日常活动中形成的、会导致股东权益增加且与股东投入资本无关的经济利益的总流入。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控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司主要客户为大型零部件一级供应商及国内主机厂，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，信用政策通常为月结 30-120 天，近三年，主要客户的信用政策未发生变化。

近三年，公司营业收入、经营活动现金流量净额等各项数据如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	80,550.58	54,876.67	52,187.93
归属于上市公司股东的净利润	8,422.58	6,729.85	6,370.69
销售商品、提供劳务收到的现金	62,908.38	43,679.23	45,169.34
销售收现比	78.10%	79.60%	86.55%
购买商品、接受劳务支付的现金	45,769.56	26,787.09	20,705.72
经营活动产生的现金流量净额	1,418.26	3,952.62	11,387.00

注：销售收现比=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入

2019 至 2021 年度，公司营业收入和销售商品、提供劳务收到的现金均呈现不断增长的趋势，两者变动趋势基本一致。

近三年经营性现金流量净额大幅下降的主要原因系子公司重庆博俊投产初期，前期工装模具投资金额大、周期长，量产项目少导致销售回款金额低。

重庆博俊 2019 至 2021 年度营业收入、经营活动现金流量净额等各项数据如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	26,382.90	7,548.99	2,001.02
净利润	1,490.98	-1,280.52	-1,182.76
销售商品、提供劳务收到的现金	8,954.78	1,448.83	5,320.48
销售收现比	33.94%	19.19%	265.89%
购买商品、接受劳务支付的现金	11,681.74	2,247.94	2,899.01
经营活动产生的现金流量净额	-4,641.65	-1,640.99	2,445.15

重庆博俊近三年经营活动产生的现金流量净额逐年下降，主要系：

①重庆博俊投产初期，前期工装模具支出金额大且周期长，重庆博俊 2021 年度因支付模具款导致现金流出 12,554.82 万元（含因委托母公司承做模具而支付给母公司的模具款，含票据支付金额）。

②量产项目少导致销售回款金额低。2021 年重庆博俊收入大幅增加，但整体回款情况仍在逐步改善中。2021 年度重庆博俊对客户 2 的营业收入为 11,149.52 万元，合并报表 2021 年末对其应收账款余额为 8,891.80 万元。因公司与其首次业务合作以及双方约定的月结天数 75 天（客户收到发票入账后 75 天）的信用政策，导致 2021 年度公司对客户 2 的销售回款金额较低，随着公司对其业务的连续正常开展，2022 年已正常陆续回款。

扣除重庆博俊的影响，集团内其他公司 2019 年至 2021 年经营活动产生的现金流量净额合计分别为 8,941.85 万元、5,593.61 万元、6,059.91 万元。扣除重庆博俊影响后，2021 年经营活动产生的现金流量净额较 2020 年略有增加，但均低于 2019 年度，主要系 2020 年、2021 年采购商品、接受劳务支付的现金大幅增加所致。

综上，近三年经营性现金流量净额大幅下降、与营业收入波动趋势不匹配的原因，主要系子公司重庆博俊前期营运资本投入大、销售回款因客户原因导致相对滞后，以及因原材料价格上涨而支付的货款增加所致。

（二）2021 年各季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因及合理性

回复：

2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分季度变动情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年第一 季度	2021 年第二 季度	2021 年第三 季度	2021 年第四 季度
经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	14,599.16	11,416.73	17,865.26	19,027.23
收到的税费返还	20.05	-	1,380.67	20.05
收到其他与经营活动有关的现金	776.59	53.60	-859.15	366.38
经营活动现金流入小计	15,395.79	11,470.33	18,386.78	19,413.67
购买商品、接受劳务支付的现金	7,134.25	7,360.12	11,616.76	19,658.44
支付给职工以及为职工支付的现金	2,933.34	2,796.84	3,088.14	3,570.83
支付的各项税费	1,142.44	691.86	472.28	1,273.77
支付其他与经营活动有关的现金	404.62	169.20	418.79	516.63
经营活动现金流出小计	11,614.66	11,018.02	15,595.96	25,019.67
经营活动产生的现金流量净额	3,781.14	452.30	2,790.82	-5,606.00
营业收入	12,965.58	16,133.65	21,765.40	29,685.95

如上表所示，结合公司所处行业特点及公司信用政策，一般而言下半年收入规模增长较快，反映为第三季度及第四季度收入较高，公司给予主要客户的信用政策一般为月结 30-120 天，客户计算账期一般从收到发票后开始计算，收款时点整体滞后于收入确认时点超过一个季度。整体而言，2021 年度各季度销售回款金额占上一季度营业收入的比例均高于 87.00%（不考虑税费的影响），其中第三季度销售回款高于第二季度销售额，主要系公司预收新项目工装模具款 1,800.00 万导致。

综上，结合公司行业特点、信用政策等，2021 年度各季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因如下：

1、第二季度经营活动产生的现金流量净额较低，主要系第二季度销售商品、提供劳务收到的现金较低，第二季度销售商品、提供劳务收到的现金主要来自于第一季度的销售收入。

2、第三季度、第四季度营活动产生的现金流量净额较低，主要系第三季度及第四季度购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，一方面系子公司重庆博俊为客户 2 配套的新车型上市，重庆博俊业务规模快速增加，另一方系原材料价格持续高位运转、年底备货等。第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅下降即是由于当季购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加。

二、支付其他与经营活动有关款项的具体情况，包括但不限于具体业务内容、是否存在真实的商业背景、明细金额，交易对象是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

支付其他与经营活动有关款项的明细如下：

具体业务内容	金额 (万元)	是否存在真实的商业背景	交易对象是否与公司存在关联关系	是否存在资金占用或对外财务资助的情形
办公差旅费	514.91	是	否	否
业务招待费	182.19	是	否	否
咨询服务费	183.71	是	否	否
研发费	91.44	是	否	否
销售服务费	19.53	是	否	否
租赁费	22.59	是	否	否
修理费	15.73	是	否	否

具体业务内容	金额 (万元)	是否存在真实的商业背景	交易对象是否与公司存在关联关系	是否存在资金占用或对外财务资助的情形
手续费	81.45	是	否	否
往来款	34.99	是	否	否
税收滞纳金	0.48	是	否	否
其他	362.22	是	否	否
合计	1,509.24	—	—	—

三、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

(1) 取得编制现金流量表的基础资料，将有关数据和财务报表及附注、辅助账簿等核对相符，并进行详细分析，检查数额是否正确、完整，复核公司编制的现金流量表项目金额；

(2) 对收入和应收账款实施分析程序，包括月度收入波动分析、主要客户收入变动分析及应收账款期末余额分析等，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(3) 对公司经营活动现金流量净额的过程进行检查，分析各季度波动的原因，并核实经营活动现金流量净额与营业收入不匹配的原因；

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：

(1) 近三年经营性现金流量净额大幅下降具有合理性，与营业收入波动趋势不匹配符合行业特点、公司销售模式、收入确认政策和信用政策，2021 年各季度经营活动产生的现金流量净额波动具有合理性。

(2) 支付其他与经营活动有关款项具有真实的商业背景，交易对象与公司不存在关联关系，不存在资金占用或对外财务资助的情形。

第 4 题

4. 报告期末，公司应收账款账面余额为 40,185.94 万元，较期初增长 55%，全部采用账龄法计提坏账准备，本期计提坏账准备 997.31 万元。前五名应收账款合计 19,937.68 万元，占比 49.62%。请说明：

(1) 应收账款大幅增长的原因及合理性，公司销售信用政策是否发生变化，期后回款情况，是否存在重大风险，坏账准备计提是否充分，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

(2) 前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况，是否存在关联方资金占用的情形。

回复：

一、应收账款大幅增长的原因及合理性，公司销售信用政策是否发生变化，期后回款情况，是否存在重大风险，坏账准备计提是否充分，并结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

(一) 应收账款大幅增长的原因及合理性，公司销售信用政策是否发生变化，期后回款情况，是否存在重大风险，坏账准备计提是否充分。

1、应收账款大幅增长原因

2021 年末及 2020 年末应收账款余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	变动率 (%)
营业收入	80,550.58	54,876.67	46.78
应收账款期末余额	40,185.94	25,890.74	55.21
应收账款期末余额/ 营业收入 (%)	49.89	47.18	——

由上表可知，2021 年度，公司营业收入较上年度增长 46.78%，应收账款期末余额较上年末增长 55.21%，应收账款期末余额变动与营业收入变动趋势一致。

由于所处行业特点，第三季度、第四季度销售收入较高，结合公司信用政策，第三季度、第四季度销售额多数在次年回款，上述原因导致报告期末应收账款余额大幅增长。此外，因与客户 2 于 2021 年首次实现销售收入且涉及到正常的信用期（双方约定的月结天数 75 天，客户收到发票入账后 75 天），最终影响公司对该客户 2 的 2021 年销售收入主要于 2022 年回款。

2、公司销售信用政策变化情况

报告期末，应收账款余额前十户，信用政策及变化情况如下：

客户名称	本期信用期限	与上期对比是否发生变化
客户 2	开票后当月结 75 天	不适用
客户 3-子公司 1	开票后当月结 30 天	否
客户 4-子公司 1	开票后次月结 90 天	否
客户 6	开票后次月结 90 天	否
客户 7	开票后次月结 30 天	否
客户 5-子公司 1	开票后次月结 90 天	否
客户 1-子公司 1	开票后次月结 90 天	否
客户 1-子公司 2	开票后次月结 90 天	否
客户 1-子公司 3	开票后次月结 90 天	否
客户 8	开票后次月结 120 天	否

3、期后回款情况

截至 2022 年 4 月 30 日，期后回款情况如下：

项目	2021 年 12 月 31 日
应收账款期末余额（万元）	40,185.94
期后回款金额（万元）	36,360.91
期后回款占比（%）	90.48

公司应收账款期后回款整体情况较好，剩余应收款项，公司持续积极催收中。

公司主要客户是汽车零部件行业知名的外资或合资企业以及整车厂商，实力较强，信誉良好，应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小；且与公司在长久交易中建立良好的合作关系，历史没有违约不付款的情况，不存在重大风险。

4、坏账准备计提是否充分

公司坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	2021 年 12 月 31 日坏账准备	坏账计提比例（%）
金鸿顺	17,430.78	1,356.06	7.78
华达科技	95,831.86	6,322.00	6.60
泉峰汽车	45,874.27	1,814.02	3.95
威唐工业	26,676.77	2,151.28	8.06
文灿股份	105,759.03	3,811.74	3.60
联明股份	34,579.99	26.56	0.08
常青股份	64,262.64	7,123.38	11.08
行业平均水平	55,773.62	3,229.29	5.79
博俊科技	40,185.94	2,517.70	6.27

通过对比同行业可比上市公司，公司整体应收账款坏账计提比例略高于同行业，计提政策较为谨慎。报告期末，公司应收账款期末余额集中在 1 年以内，占比高达 95.15%。其次，公司主要客户是汽车零部件行业知名的外资或合资企业，实力较强，信誉良好，应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小；且报告期内公司未发生过坏账冲销的情况。

公司已根据其会计政策对全部应收账款的预期信用损失进行测算并据以计提坏账，且计提比例与行业平均相比较为谨慎。公司对全部应收账款余额进行检查，未发现存在客户破产、重组或者其他信用出现异常的情况。且从以往合作来看，相关客户无不良资信记录，应收账款无法回收可能性较小。公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

综上，公司应收账款大幅增长具有合理性，回款不存在重大风险，坏账准备计提充分。

（二）结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果说明坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

公司的主要客户为大型整车厂商和大型零部件一级供应商集团。公司主要客户是汽车零部件行业知名的外资或合资企业，实力较强，信誉良好，履约能力较强，应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小。

此外，公司建立了有效的催款制度。公司销售中心根据销售合同或订单约定的付款方式，进行应收账款催收，财务部督促催收。每月，财务部编制应收账款账龄分析表，并进行账龄分析，对超出信用期间或异常的应收账款向销售中心发出预警。销售中心接到预警通知后，由相应业务经理会同公司相关部门与客户邮件沟通，催收拖欠款项，必要时将异常情况上报总经理。截至 2022 年 4 月 30 日，报告期末应收账款回款情况良好，公司的催款措施起到积极效果。

综上，公司客户的履约能力较强，公司应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小，且公司已采取积极有效的催款措施并取得积极效果，公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

二、前五名应收账款的形成背景及内容，客户的具体情况，与公司是否存在关联关系，账龄和截至目前的回款情况，是否存在关联方资金占用的情形。

(一) 前五名应收账款的形成背景及内容

客户名称	应收账款期末余额（万元）	占应收账款余额的比例（%）	款项内容
客户 2-子公司 1	8,891.80	22.13	冲压零部件货款
客户 3-子公司 1	5,321.31	13.24	冲压零部件、生产模货款
客户 4-子公司 1	2,707.18	6.74	注塑件货款
客户 6	1,882.07	4.68	冲压零部件货款
客户 7	1,135.33	2.83	冲压零部件、生产模货款
合计	19,937.68	49.62	—

(续上表)

客户名称	形成背景
客户 2-子公司 1	2019 年与其建立合作，主要为其配套车身冲焊零部件。
客户 3-子公司 1	2019 年与其建立合作，主要为其配套车身冲焊零部件。
客户 4-子公司 1	2016 年与其建立注塑业务，主要产品是天窗机械组，产品最终客户为包括长城、一汽奥迪、吉利、长安、捷豹路虎等。
客户 6	2007 年公司开始与其进行业务合作，主要产品是包塑中的冲压嵌件，用于汽车门锁、天窗。适用整车厂包括大众、通用、日产、本田、奔驰等。
客户 7	2008 年公司开始与其进行业务合作，主要产品是汽车的侧门锁、尾门锁以及引擎盖锁用的冲压件。适用整车厂包括大众、通用、福特、特斯拉、菲亚特、雷诺/日产、比亚迪、吉利等。除了国内的常熟工厂，公司对其墨西哥、捷克、德国等工厂也有供货服务。

(二) 客户的具体情况，与公司是否存在关联关系

客户 2-子公司 1、客户 3-子公司 1、客户 4-子公司 1 的具体情况详见本问询函回复第 2 题第（一）问的相关回复。客户 2-子公司 1、客户 3-子公司 1、客户 4-子公司 1 与公司的资金往来均基于真实交易，不存在关联方资金占用的情形。

1、客户 6

客户 6，系新加坡第一工程有限公司 100%控股的子公司，于 2003 年成立，主要经营区内生产、加工、组装精密模具、塑料制品，销售自产产品并提供相关技术咨询；区内仓储及区内商品展示；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易

及区内贸易代理；通过国内有进出口经营权的企业代理与非区内企业从事贸易业务。公司与客户 6 于 2008 年开始合作，主要向其销售框架类冲压产品，双方不存在关联关系，资金往来均基于真实交易，不存在关联方资金占用的情形。

2、客户 7

客户 7 于 2008 年成立，主要研发、制造汽车中控门锁系统产品及相关零部件，销售自产产品并提供相关售后服务；从事汽车中控门锁系统产品及相关零部件、钢材的批发及进出口业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理的商品的，按国家有关规定办理申请）。公司与客户 7 于 2008 年开始合作，主要向其销售框架类冲压产品，双方不存在关联关系，资金往来均基于真实交易，不存在关联方资金占用的情形。

（三）前五名应收账款的账龄和截至目前的回款情况。

前五名应收账款的账龄和截至 2022 年 4 月 30 日的回款情况如下：

单位：万元，%

客户名称	应收账款期末余额	账龄		期后回款	
		1 年以内	1-2 年	金额	占比（%）
客户 2-子公司 1	8,891.80	8,891.80	-	8,247.54	92.75
客户 3-子公司 1	5,321.31	5,180.90	140.41	4,268.13	80.21
客户 4-子公司 1	2,707.18	2,707.18	-	2,707.18	100.00
客户 6	1,882.07	1,882.07	-	716.97	38.09
客户 7	1,135.33	1,135.33	-	1,135.33	100.00
合计	19,937.68	19,797.27	140.41	17,075.14	85.64

三、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

（1）询问公司销售部门、财务部门负责人，了解销售循环的内部控制流程，对关键控制流程执行控制测试，确认相关控制流程是否设计合理并得到有效执行。

（2）对收入和应收账款实施分析程序，包括月度收入波动分析、主要客户收入变动分析及应收账款期末余额分析等，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（3）获取应收账款期后回款金额并复核其准确性。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：

（1）应收账款大幅增长的原因具有合理性，公司销售信用政策未发生重大变化，期后回款情况良好，不存在重大风险，结合欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果分析，坏账准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

（2）前五名应收账款对应客户与公司不存在关联关系，截至目前的回款情况良好，不存在关联方资金占用的情形。

第 5 题

5. 报告期末，公司存货账面余额为 30,202.57 万元，同比增长 42%，本期计提存货跌价准备 1,619.21 万元，转回或转销 593.89 万元。请说明：

（1）结合在手订单等说明公司存货增长的原因及合理性。

（2）结合与客户签订的合同条款、生产经营情况变化、库龄、同行业可比公司存货跌价准备情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

（3）存货转回或转销跌价准备的类型，跌价准备的计提时间，转回或转销的原因及合理性。

回复：

一、结合在手订单等说明公司存货增长的原因及合理性。

报告期末，公司存货余额与在手订单及意向订单对比情况如下：

项目	期末账面余额（万元）	对应订单金额（万元）	订单覆盖比例（%）
原材料	4,075.48	-	-
周转材料	173.45	-	-
半成品	3,866.95	3,484.41	90.11
库存商品	3,795.85	3,552.04	93.58
委托加工物资	1,071.74	1,056.52	98.58
发出商品	3,695.76	3,695.76	100.00
在制模具	13,523.34	13,523.34	100.00
合计	30,202.57	25,312.07	83.81

注：对应订单金额系 2021 年末在手订单及意向订单对应的存货成本金额。

公司系汽车精密零部件和汽车精密模具的供应商，承接客户订单，为其生产加工模具，并提供后续的零部件产品。报告期末，公司存货订单覆盖率高，公司的在制模具均有客户的订单支持，零部件产品根据客户的实际需求进行发货，因

此发出商品及在制模具的订单匹配比例均为 100%。除此之外，客户会提供零部件的中长期的需求计划，公司根据需求计划以及历史供货情况进行零部件备货。

报告期末，公司存货余额增加的项目主要为原材料、库存商品及在制模具。原材料及库存商品的增加主要系子公司重庆博俊业务规模增加，报告期末备货库存增加。模具余额增加主要系公司承接新项目进行前期模具开发导致。

报告期内公司营业收入规模不断增加，且随着公司订单的增加，公司模具开发上的支出也持续增加。在制模具成本的增长带动公司整体存货规模的增加，公司存货余额变动合理。

二、结合与客户签订的合同条款、生产经营情况变化、库龄、同行业可比公司存货跌价准备情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

（一）与客户签订的合同条款、生产经营情况变化

公司销售冲压业务产品、商品模产品、注塑业务产品等有形商品时，客户多以框架合同、定点书或订单形式与公司签署买卖协议文件。

公司 2019 年度与客户 2 签订框架合同，于 2021 年首次实现收入。在框架合同或正式订单中未明确约定交货日期，公司按照客户 2 提供的预测订单（针对某项目的生产时间）、设备产能和原材料采购安排生产。

客户 3 在框架合同中约定交货周期，或在预测订单中提供产品的预测周期、预测产能产量和提交样件日期等，公司根据其提供的信息排产备货。实际生产中，公司根据预测订单会提前大量备货，库存充裕时收到订单后几天即可出货。

客户 1 和客户 7 等，下订单时虽未明确约定统一的交货周期，但对每批产品，明确了不同交货时间，同时约定了最迟交货日期。

对于生产、注塑模具订单，客户在合同或订单中未明确约定交期，模具研发调试周期较长，根据公司生产惯例，从接收订单到第一次提交样件，备货周期为 4-5 个月。第一次提交样件后根据客户反馈可能还需进行若干次模具设计变更，至最终验收合格周期更久。

综上，公司报告期内主要客户合同条款未发生重大变化，但是存在新增客户及新增订单，导致报告期末存货余额增加。

（二）报告期末，公司存货的库龄结构情况

报告期末，公司存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

截止日	项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
2021年 12月31 日	原材料	3,786.58	163.56	14.73	110.62	4,075.48
	周转材料	171.29	0.21	0.46	1.5	173.45
	半成品	3,296.13	130.81	95.89	344.11	3,866.95
	库存商品	3,574.65	71.41	30.78	119.01	3,795.85
	委托加工物资	975.95	87.85	1.07	6.87	1,071.74
	发出商品	3,575.89	58.3	15.81	45.76	3,695.76
	在制模具	9,399.37	1,470.30	2,562.51	91.16	13,523.34
	合计	24,779.86	1,982.44	2,721.25	719.03	30,202.57
	占比（%）	82.05	6.56	9.01	2.38	100.00

报告期末，公司存货库龄主要为1年以内，库龄超过1年以上的主要为在制模具，模具加工周期较长，因此在制模具存在库龄超过1年情况。库龄较长的原材料主要系前期新项目研发购买材料，后续试模可以继续使用该材料；库龄较长的半成品主要系客户销售预测变化导致，公司目前正与客户协商由客户接收该部分存货。

（三）同行业可比公司存货跌价准备情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比如下：

单位：万元

公司名称	模具			除模具之外其他存货		
	截至2021年12月31日存货账面余额	存货跌价准备	计提比例（%）	截至2021年12月31日存货账面余额	存货跌价准备	计提比例（%）
金鸿顺	-	-	-	29,079.23	4,726.90	16.26
华达科技	-	-	-	144,789.68	9,973.65	6.89
泉峰汽车	-	-	-	49,339.66	487.99	0.99
威唐工业	-	-	-	18,335.50	87.81	0.48
文灿股份	-	-	-	54,448.42	3,048.99	5.60
黎明股份	6,064.96	-	-	27,139.73	1,067.14	3.93
常青股份	-	-	-	38,881.65	2,709.34	6.97
行业平均	19,745.06	-	-	51,716.27	3,157.40	6.11
博俊科技	13,523.34	639.25	4.73	16,679.23	1,118.27	6.70

说明：由于各公司根据其业务模式对存货进行分类，标准存在不同，故仅就各公司在 2021 年年度报告中披露出的模具存货余额进行统计，未列示模具余额的不代表该公司存货余额中无模具。

由上表可以看出，剔除模具部分，公司 2021 年末存货跌价准备计提比例略高于同行业公司平均水平。关于在制模具，公司制定了规范的模具业务日常操作流程，定期统计及分析在制模具的进展及状态，定期对在制模具进行盘点及跟踪，积极推动模具的开发完成及客户的验收。公司每项模具均根据客户的要求定制开发，已签订相关协议且在持续履行。公司财务部门于每个资产负债表日，对在制模具的存货跌价进行测试，根据模具未来售价（合同约定）扣减预计销售费用及进一步的开发成本后的余额与账面数字比较后计提减值，报告期末，公司在制模具跌价计提比例为 4.73%，存货整体跌价计提比例为 5.82%。公司已充分计提存货跌价准备。

综上，根据公司与客户签订的合同条款、公司的生产经营情况，对库存库龄的分析，以及与同行业可比公司存货跌价准备对比，公司存货跌价准备计提充分。

三、存货转回或转销跌价准备的类型，跌价准备的计提时间，转回或转销的原因及合理性。

公司转回或转销存货跌价准备的项目及跌价准备计提时间具体如下：

单位：万元

项目	存货跌价本期减少金额			存货跌价计提期间	
	转回金额	转销金额	合计	2020 年计提	2019 年计提
原材料	12.30	71.85	84.15	67.60	16.55
半成品	20.78	206.35	227.13	184.36	42.77
库存商品	5.95	48.15	54.1	54.10	-
委托加工物资	0.78	19.48	20.26	18.74	1.51
发出商品	28.97	179.29	208.26	203.59	4.67
合计	68.78	525.11	593.89	528.39	65.50

转回或转销的原因：

汽车行业的特征，主机厂每年会提出 3%至 5%的产品年降，报告期内，由于原材料价格上涨，公司与部分客户沟通对产品价格进行调整，部分产品价格有所回升，导致报告期部分存货跌价转回。

转销的原因系期初计提存货跌价的部分存货在本期领用生产及销售。

公司以前期间计提存货跌价准备系根据以前期间截止资产负债表日相关合同及市场行情考虑估计售价，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回；公司存货转出结转相应存货成本时，转销原已计提的跌价准备。

四、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

- (1) 了解、评估及测试与存货相关的内部控制的设计及运行有效性；
- (2) 咨询公司采购、生产和销售部门相关人员进行，了解公司的存货管理模式和销售模式，并结合订单情况等分析报告期末存货增长的原因及合理性；
- (3) 对期末存货执行监盘，关注存货状态；
- (4) 了解管理层在存货减值测试中使用的方法、参数等，并与其讨论、评估其合理性；
- (5) 对管理层存货跌价准备测试的计算过程进行复核或重新计算；
- (6) 了解对比同行业及市场情况，分析变化原因，评估合理性。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 结合在手订单等分析，公司存货增长主要基于业务规模的增长，具有合理性。
- (2) 结合与客户签订的合同条款、生产经营情况、库龄、同行业可比公司存货跌价准备情况分析，公司存货跌价准备已充分计提。
- (3) 经分析，存货跌价准备转回或转销具有合理性。

第 6 题

6. 报告期末，公司预付账款余额为 4,595.38 万元，较期初增长 163%；其他非流动资产中预付工程设备款、预付土地款合计 9,649.89 万元，较期初增长 328%。请说明：

(1) 预付账款产生的背景，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，并结合在手订单情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，截至目前相关款项的结转情况。

(2) 其他非流动资产中预付款项的交易背景及必要性，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，目前相关款项的结转情况。

(3) 是否存在资金占用或对外财务资助的情形，公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施是否完善有效。

回复：

一、预付账款产生的背景，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，并结合在手订单情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，截至目前相关款项的结转情况。

(一) 预付账款产生的背景，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，截至目前相关款项的结转情况

2021 年末，预付账款余额情况如下所示：

项目	金额（万元）	比例（%）
1 年以内	4,207.88	91.57
1 至 2 年	387.50	8.43
合计	4,595.38	100.00
其中：供应商 2	1,939.18	42.20
供应商 5	1,341.43	29.19
供应商 6	209.21	4.55
供应商 7	194.78	4.24
供应商 8	134.92	2.94

如上表可知，报告期末，公司预付账款较为集中，以下对主要预付账款产生的背景及交易对手的相关情况进行分析。

1、供应商 2

供应商 2 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 2
法定代表人	吴华
董事	吴华等
监事	刘成宇等

高管	李彤
注册时间	2006 年 7 月 18 日
注册资金	20000 万元人民币
经营范围	金属材料及制品、汽车部件的加工、销售及配套服务；仓储（不含危险化学品）；国内贸易；钢材配送；汽车零部件的精密锻压；多工位压力成型模具、夹具、支具的设计、制造；高强度的精密热冲压、液压成型产品及辅助总成零部件的生产、销售及系统设计开发、技术服务；房屋租赁、机械设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	重庆市北部新区
与公司是否存在关联关系	否

预付供应商 2 的款项主要系子公司重庆博俊向其采购钢材。由于 2021 年钢材价格整体涨幅较大且波动频繁，公司为应对价格再次上涨，提前支付货款以锁定采购价格。截至 2022 年 4 月末，公司已收到预付供应商 2 货款对应的全部钢材。

2、供应商 5

供应商 5 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 5
法定代表人	徐爱国
董事	郑剑华
监事	乔明林
高管	徐爱国
注册时间	2019 年 9 月 3 日
注册资金	1000 万元人民币
经营范围	生产、销售：模具、五金、金属材料、钢材、汽车零部件、电子元器件；研发、销售：自动化控制系统；技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	重庆市潼南区工业园区南区
与公司是否存在关联关系	否

公司预付供应商 5 款项为模具款，随着子公司重庆博俊的业务规模扩大，在手订单增加。根据公司的业务开展特点，公司向客户供应零部件同时向客户提供相应的模具开发服务，并收取开发费。重庆博俊的业务扩张导致其自身模具产能无法满足生产要求，故采用部分委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之

需，从而导致支付的模具预付款增加。截至 2022 年 4 月末，预付供应商 5 的款项中 979.92 万元对应的模具已经收到。

3、供应商 6

供应商 6 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 6
法定代表人	董伟国
董事	董伟国等
监事	洪永舟等
高管	董伟国
注册时间	1998 年 11 月 12 日
注册资金	10000 万元人民币
经营范围	机械模具、汽车零部件、汽车用品制造及销售，钢材销售，道路货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	浙江省舟山市普陀区东港街道
与公司是否存在关联关系	否

公司预付供应商 6 款项为模具款，随着子公司重庆博俊的业务规模扩大，在手订单增加。根据公司的业务开展特点，公司向客户供应零部件同时向客户提供相应的模具开发服务，并收取开发费。重庆博俊的业务扩张导致其自身模具产能无法满足生产要求，故采用部分委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。此外，2021 年新成立的子公司常州博俊由于其尚处于厂房建设阶段未开始生产，其已承接的项目对应的模具亦采用外购的形式向供应商 6 进行采购。截至 2022 年 4 月末，公司委托供应商 6 加工制作的工装模具尚未达到相关进度要求，公司尚未收货。

4、供应商 7

供应商 7 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 7
法定代表人	于莹
董事	于莹
监事	李湘林
高管	于莹
注册时间	2016 年 10 月 18 日

注册资金	1000 万元人民币
经营范围	生产、销售汽车消声器及管件系统、汽车车身焊接件总成、汽车及摩托车零配件、电子产品、模具、仪表、仪器、汽车用冷成型冲压件、辊压；辊压件的设计、加工及表面处理，厂房、办公楼、设备的租赁；普通货运（依据相关部门核发的许可证开展经营活动）；货物进出口，技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	山东省青岛市即墨市青岛汽车产业新城
与公司是否存在关联关系	否

预付供应商 7 款项系子公司常州博俊向其支付的模具款。常州博俊于 2021 年新成立目前尚处于厂房建设阶段，尚未开始生产。其承接的项目所需的工装模具目前采用委外采购的方式。报告期内由于最终客户对模具提出多次设计变更要求，故相关模具未完成验收、预付款项未进行结算。截至 2022 年 4 月末，常州博俊已收到相关预付账款对应的模具，正在进行验收。

5、供应商 8

供应商 8 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 8
法定代表人	林万益
董事	林万益等
监事	曹常炜等
高管	林万益
注册时间	2002 年 1 月 8 日
注册资金	17000 万元人民币
经营范围	生产专用刀具及相关应用材料、精度高于 0.05 毫米(含 0.05 毫米)精密型腔模具；汽车及摩托车夹具、检具设计与制造；计算机辅助设计（三维 C A D）、辅助制造（C A M）；销售自产产品。道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零部件零售；塑料制品制造；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	江苏省昆山市张浦镇
与公司是否存在关联关系	否

公司预付供应商 8 款项为模具款，随着子公司重庆博俊的业务规模扩大，在手订单增加。根据公司的业务开展特点，公司向客户供应零部件同时向客户提供

相应的模具开发服务，并收取开发费。为优化产能、提高工作效率，重庆博俊采用部分委外加工或委外采购模具的方式满足生产经营之需，从而导致支付的模具预付款增加。截至 2022 年 4 月末，预付供应商 8 的款项中 84.00 万对应的模具已经收到。

（二）委外加工的经营模式和近三年的委外加工情况

1、委外加工的经营模式

公司外协交易主要包括零部件表面处理工序外协和模具外协。

（1）零部件表面处理工序外协

公司生产的汽车零部件种类繁多，不同种类的零部件需要满足不同的物理特性，即使同一零部件在不同的供货阶段，也可能随着客户工艺要求的提高而增加加工工序。公司在产能规划中通常会根据产品工艺特点、客户需求结构等因素优先投资于关键工序以及附加值高、技术含量较高的核心工艺。电镀、电泳、涂覆等表面处理工序并非公司冲压业务的核心技术领域，同时这些工序在环境保护方面有着较高的标准和要求，公司独立生产不具备经济性。因此，公司将电镀、电泳、涂覆等表面处理工序进行委外加工。

（2）模具外协

公司能自行开发、生产冲压零部件的模具，包含冲压模具、热成型模具及工装夹具检具等。但是由于模具产能有限，临时产能不足时，亦存在部分外协加工的情形。公司选择合格的模具加工商进行模具加工，严格控制委外加工的模具质量。

公司注塑零部件的模具主要通过外购的模式。

报告期内，外协交易的主要内容及客户约定形式如下：

外协加工涉及产品	外协加工内容	与客户约定方式
零部件	电镀、电泳、涂覆、清洗、机加工、热处理、研磨	按图纸生产
模具	NC 加工、铣削、研磨、线切割、模具材料热处理、模具镶块等机加工工序	按图纸生产

2、近三年的委外加工情况

近三年，公司前五大外协供应商的情况如下：

单位：万元，%

时间	序号	外协供应商名称	采购金额	占外协采购的	工序
----	----	---------	------	--------	----

				比例	
2021 年	1	供应商 4	1,642.84	19.66	电镀、电泳
	2	供应商 13	1,131.13	13.53	电镀、电泳
	3	供应商 14	1,052.43	12.59	电镀、电泳
	4	供应商 5	402.09	4.81	模具机加工
	5	供应商 15	237.70	2.84	清洗
	合计		4,466.20	53.43	
2020 年	1	供应商 13	1,723.92	22.26	电镀、电泳
	2	供应商 14	1,050.14	13.56	电镀、电泳
	3	供应商 4	1,042.73	13.47	电镀、电泳
	4	供应商 16	493.80	6.38	模具机加工
	5	供应商 7	374.15	4.83	模具机加工
	合计		4,684.74	60.50	
2019 年	1	供应商 13	1,435.72	12.50	电镀、电泳
	2	供应商 14	1,163.19	10.13	电镀、电泳
	3	供应商 17	1,089.54	9.49	模具机加工
	4	供应商 4	1,014.44	8.84	电镀、电泳
	5	供应商 18	906.45	7.89	模具机加工
	合计		5,609.35	48.85	

上述主要外协供应商的合作开始年份和交易内容如下：

外协供应商名称	合作开始年份	主要交易内容
供应商 13	2013 年	电镀、电泳
供应商 14	2013 年	电镀、电泳
供应商 17	2018 年	模具加工费
供应商 4	2010 年	电镀、电泳
供应商 18	2018 年	模具加工费
供应商 16	2020 年	模具加工费
供应商 7	2020 年	模具加工费
供应商 15	2019 年	清洗
供应商 5	2019 年	模具加工费

注：上述部分外协供应商的合作开始时间较晚，原因系子公司重庆博俊为筹备配套汽车零部件项目，2018 年度起尚处在生产模具的初始制作和采购阶段，且该阶段加工费用支出较大所致。

近三年，公司与上述主要外协供应商未发生过纠纷。

3、委外加工的会计处理

对于零部件表面处理工序外协，公司根据生产需求确定需要加工的材料种类、数量及加工工序，并将需要加工的材料发往外协供应商进行加工，外协供应商按照公司提供的技术要求，对相关材料进行加工，并将加工完成的半成品包装后返回给公司，公司检验合格后办理入库，并根据合同约定支付加工费。即在公司对外协加工商返回的半成品验收合格办理入库后相关产品的风险报酬转移，公司确认加工费并计入存货成本。

对于模具外协 NC 加工、铣削、研磨、线切割、模具材料热处理、模具镶块等机加工工序外协，公司根据模具生产产能情况综合判断需要外协加工的工序种类、数量及外协加工工序等，并将相关材料发往模具外协供应商进行加工。模具外协供应商按照公司提供的技术要求进行加工，并将加工完成的外协加工件返回给公司，公司检验合格后办理入库，并根据合同约定支付加工费。即在公司模具外协供应商返回的外协加工件验收合格办理入库后相关产品的风险报酬转移，公司确认加工费并计入存货成本。

对于模夹检整套外协，公司根据模具生产产能情况综合判断，需要整套外协的模夹检种类、数量等并与模具外协供应商签订相关工装采购合同。模具外协供应商按照公司提供的技术要求及项目开发节点进行开发，并将开发完成的工装返回公司生产基地，公司通过生产验证合格后办理终验收入库，并根据合同约定支付相关费用。即公司在模具外协供应商返回的工装验收合格办理入库后相关产品的风险报酬转移，公司确认加工费并计入存货成本。

根据企业会计准则的相关规定，企业向客户销售商品时，涉及其他方参与其中的，企业应当确定自身在该交易中的身份是主要责任人还是代理人。主要责任人应当按照已收或应收对价总额确认收入；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。在第三方参与企业向客户提供商品的活动时，企业向客户转让特定商品之前能够控制该商品的，应当作为主要责任人。企业作为主要责任人的情形如下：

- (1) 企业自该第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

(2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户。

企业在判断其实主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转让给客户之前是否能够控制该商品为原则。

具体到公司现有的外协模式：

(1) 对于零部件表面处理工序外协以及模具外协 NC 加工、铣削、研磨、线切割、模具材料热处理、模具镶块等机加工外协而言，系由公司将原材料提供给加工商之后，加工商仅进行简单的加工工序，物料的形态和功用方面并没有发生本质性的变化，并且公司向加工商提供的原材料的销售价格由公司确定，加工商不承担原材料价格波动的风险。因而，公司上述两种外协加工属于委托加工作业，公司按照原材料销售和回购的差额确认加工费，对于提供给加工商的原材料不确认销售收入。公司在收回上述两种外协加工的产品后，均需要对其进行一系列复杂的生产加工工序、使得相关物料在形态、功能等方面发生重大变化直至形成最终产品（包括零部件、模具）才可以对外销售，即满足“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户。”的要求，因此，公司在向客户转让相关零部件及模具之前，能够控制相关零部件及模具，系主要责任人，按照总额法确认相关收入符合企业会计准则的相关规定。

(2) 对于模夹检整套外协的情况，公司通过参与客户对新项目零部件供应商的招标，与客户就新项目定点的商务条款进行谈判，确定包括新项目定点中工装模具部分的价格、交付节点、结算方式等关键条款后，与客户签订项目定点合同。在取得客户的项目定点之后，公司根据模具生产产能情况综合判断，确定需要采取整套外协模式的，公司将在其合格供应商名录中确定模具供应商，随后公司将独立与选定的模具供应商开展商务谈判，确定包括价格、交付节点、结算方式、技术参数等关键合同条款并签订模具采购合同。

模具供应商按照公司提供的技术要求及项目开发节点进行开发，并将开发完成的工装返回公司生产基地，公司通过生产验证合格后办理终验收入库。至此，模具的控制权转移至公司。客户对公司外购的模具验收包括两种方式，第一种方

式为客户参与公司对模具供应商加工完成的模具的验收过程，即三方参与验收；另一种方式为公司在对外购模具验收合格后，提请客户对该模具进行单独验收。无论客户以上述哪种方式参与验收，公司在对外购模具验收合格后均取得其控制权，原因包括：

- ①公司承担向客户转让模具的主要责任；
- ②公司在转让模具之前或之后承担了该模具的存货风险；
- ③公司有权自主决定所交易模具的价格。

因公司在对外购模具验收合格后均取得其控制权，满足“企业自该第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。”，因而公司在销售模具给客户的过程中，属于主要责任人，应按照总额法确认相关收入。

综上，在存在上述外协加工及外购模具的情况下，公司销售相关零部件、模具时是主要责任人，以总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

（三）结合在手订单情况，说明预付款项大幅增长的原因及合理性

报告期末，公司预付款项按性质分类如下：

单位：万元

款项性质	2021/12/31	2020/12/31	变动率（%）
预付模具款	2,403.91	1,421.59	69.10
预付材料款	2,123.87	213.77	893.51
其他	67.59	115.63	-41.54
合计	4,595.38	1,750.99	162.44

报告期内，公司产品的主要原材料包括钢板、钢管、铝材、各类五金件、包材等。报告期内，钢材价格整体维持在高位，公司报告期末为锁定价格提前支付部分钢材款。此外，由于公司近年规模不断增加，现有模具产能有限无法满足生产经营需求，公司存在委外加工或委外采购模具的情况。模具开发周期一般较长，通常需要按进度预付供应商部分款项。由于上述原因导致期末预付款项大幅增加。报告期末，不考虑原材料及周转材料，公司在手订单情况、预付模具款及材料款情况如下：

单位：万元

项目	对应订单金额 ^{注1}	冲压业务成本中材料占比(%) ^{注2}	在手订单所需材料成本	预付材料款及模具款合计
----	----------------------	------------------------------	------------	-------------

库存商品	3,552.04	58.41	2,074.75	2,123.87
发出商品	3,695.76	58.41	2,158.69	
在制模具	13,523.34	58.41	7,898.98	2,403.91
合计	20,771.14	——	12,132.42	4,527.78

注：

1、对应订单金额系 2021 年末在手订单及意向订单对应的存货成本金额。

2、报告期内，公司冲压业务营业成本中材料成本占比 58.41%，注塑业务营业成本中材料成本占比 74.43%，

由上表可以看出，公司在手订单所需的材料成本，整体上可以覆盖预付账款。

二、其他非流动资产中预付款项的交易背景及必要性，交易对手的基本情况及其与公司是否存在关联关系，目前相关款项的结转情况。

报告期末，其他非流动资产中预付款项主要明细如下：

单位名称	金额（万元）	占预付款项期末余额合计数的比例(%)
预付工程设备款	5,941.77	61.57
预付土地款	3,708.12	38.43
合计	9,649.89	100.00
其中：武进国家高新技术产业开发区财政局	3,708.12	38.43
供应商 9	3,284.16	34.03
供应商 10	519.14	5.38
供应商 11	512.14	5.31
供应商 12	422.47	4.38
其他	1,203.85	12.48

如上表可知，报告期末，公司其他非流动资产中预付款项较为集中，以下对其他非流动资产中主要预付账款产生的背景及交易对手的相关情况进行分析：

1、武进国家高新技术产业开发区财政局

预付武进国家高新技术产业开发区财政局的款项系子公司常州博俊用于购置土地的地价款。常州博俊于 2021 年 7 月 23 日向武进国家高新技术产业开发区财政局支付土地出让金 3,708.12 万元。上述土地系子公司常州博俊生产经营所必需的生产要素，相关款项支出具有必要性。

武进国家高新技术产业开发区财政局系政府机构，与公司不存在关联关系。

截至本问询函回复日，相关土地权属变更登记证书尚在办理中，上述地价款仍作为其他非流动资产核算。

2、供应商 9

供应商 9 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 9
法定代表人	董选民
董事	董选民
监事	鹿世忠
高管	安广明
注册时间	2010 年 8 月 31 日
注册资金	5000 万元人民币
经营范围	锻压设备、金切机床、环保设备、焊接切割设备、工业自动化系统及其零售部件（含 BRI 类压力容器）的设计、制造、销售及安装、调试、大修改造；经营和代理国家批准的进出口业务（不含出版物进口业务）；技术及企业管理咨询；计算机技术开发；新旧机械设备及备品备件代购、代销；机械、电子设备及器材、工夹量仪、金属材料（不含属危险化学品的种类）批发、零售；吊装及装卸服务；场地租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	山东省德州(禹城)国家高新技术产业开发区
与公司是否存在关联关系	否

预付供应商 9 价款为常州博俊新购建的断续冲压线、压力机等的购买价款。截至 2022 年 4 月末，公司已收到预付款项对应的全部设备，在厂内执行安装调试。

上述设备系常州博俊开展生产经营所必需之生产要素，相关支出具有必要性。

3、供应商 11

供应商 11 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 11
法定代表人	STEPHAN HANS MAYER
董事	STEPHAN HANS MAYER 等
监事	ANDREAS THEODOR PETERS
高管	GANG YANG
注册时间	2017 年 3 月 3 日
注册资金	200 万欧元
经营范围	从事机械科技、激光科技、信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事机械设备及零配件、模具、电子元器件、激光器件、五金交电的批发、进出口、佣金代理（拍卖

	除外)及相关配套服务,企业管理咨询,商务信息咨询。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
注册地址	中国(上海)自由贸易试验区
与公司是否存在关联关系	否

对供应商 11 的预付款项为子公司常州博俊及重庆博俊支付分别向其购买三维激光切割机的价款(总价分别为 135.00 万欧元和 45.00 万欧元),属于生产设备。截至 2022 年 4 月末,常州博俊及重庆博俊已收到相关设备。

上述设备系公司开展生产经营所必需之生产要素,相关支出具有必要性。

4、供应商 10

供应商 10 的基本情况如下所示:

公司名称	供应商 10
法定代表人	CHUNYUAN GU(顾纯元)
董事	CHUNYUAN GU(顾纯元)等
监事	赵远
高管	蒋海波
注册时间	1998 年 12 月 9 日
注册资金	4000 万美元
经营范围	一般项目:设计、研发、制造、加工输配电设备、整流器、工业自动化、传动及控制设备、仪器仪表及系统、自动化控制软件、工业机器人、采矿采石机械设备及建筑设备、船用配套设备、起重装卸设备、交通工具牵引设备及相关的电子、电器、机械配套产品,销售公司自产产品,并提供上述产品的维修、租赁、技术服务与咨询、工程设计、系统集成及售后服务;上述产品相配套的技术进出口、技术转让、技术许可;上述产品同类商品及零部件的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外)及相关的配套业务(不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品);境外承包工程;二手机器人及零部件的再制造及销售。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)
注册地址	上海市浦东新区康新公路
与公司是否存在关联关系	否

预付供应商 10 款项为公司为子公司重庆博俊及常州博俊分别向其购买的设备。截至 2022 年 4 月末,重庆博俊及常州博俊已收到相关设备,目前尚在安装阶段。

上述设备系常州博俊开展生产经营所必需之生产要素,相关支出具有必要性。

5、供应商 12

供应商 12 的基本情况如下所示：

公司名称	供应商 12
法定代表人	金哲
主要人员	金哲等
董事	金哲
监事	胡素红
高管	金哲
注册时间	2014 年 2 月 26 日
注册资金	6000 万人民币
经营范围	施工总承包、专业承包；工程项目管理；投资咨询；销售建筑材料、装饰材料。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
注册地址	北京市平谷区中关村科技园区
与公司是否存在关联关系	否

预付供应商 12 款项为子公司成都博俊预付的厂房工程款。截至 2022 年 4 月末，成都厂房为尚未建设中，未进行结算。

上述支付的工程款项为子公司成都博俊开展生产经营所必需，相关支出具有必要性。

三、是否存在资金占用或对外财务资助的情形，公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施是否完善有效。

（一）是否存在资金占用或对外财务资助的情形

公司主要业务为向下游客户提供冲压件和注塑组件产品，在提供最终零部件产品之前，还需要根据客户要求为客户开发模具。公司所属汽车零部件行业属重资产行业，前期由于需要建设厂房、购置大型机床、调试机器等，固定资产投资额度较大、建设周期较长。厂房、机器设备、工装模具等系公司开展业务所必需的生产要素，且这些生产要素建设或生产周期一般较长，需要向施工方、设备提供商及模具加工单位预付部分款项。这些预付款项均系处于公司生产经营所需，不涉及资金占用或对外财务资助的情形。

此外，通过对报告期末预付账款余额进行合同查验及其他相关业务资料的检查，公司不存在资金占用或对外财务资助的情形。

（二）公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施是否完善有效

为规范公司的资金使用，避免发生关联方非经营性占用资金，公司已制定并完善了《关联交易决策制度》、《防止控股股东及其关联方资金占用专项制度》以及《资金管理制度》等相关的内部规章制度，对公司资金收支及关联交易进行了规范性要求。公司证券部、财务部定期统计当期关联交易情况，形成关联交易明细表，由公司审计部对关联交易的必要性及合理性、定价的公允性等内容进行审计监督。公司审计部按月对资金收支明细开展审计工作，对资金的收支的真实性、完整性进行审计监督。以上制度及措施，确保了公司在保持独立性，防范资金占用方面的内部控制措施是完善有效的。

综上，不存在资金占用或对外财务资助的情形。公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施完善有效。

四、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

- （1）获取报告期末预付账款及其他非流动资产明细，并复核数据准确性；
- （2）检查形成预付账款及其他非流动资产期末余额的相关原始凭证，包括合同、银行回单、发票等；
- （3）查阅主要供应商的工商资料，查阅了主要供应商的官网等公开信息，核查相关供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权架构等信息；
- （4）咨询公司相关管理人员，了解公司主要供应商背景、资料及其与发行人的合作历史等。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：

- （1）预付账款相关的主要交易对手与公司不存在关联关系，结合在手订单分析，预付款项大幅增长的原因具有合理性；
- （2）其他非流动资产中预付款项的产生系基于生产经营所需，具有商业合理性和必要性，交易对手与公司不存在关联关系；

(3) 预付账款和其他非流动资产不存在资金占用或对外财务资助的情形，公司在保持独立性、防范资金占用等方面的内部控制措施完善有效。

第 7 题

7. 报告期末，公司应收三家全资子公司的往来资金余额为 60,908.56 万元。请说明上述款项形成的原因和背景，预计偿还时间，是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

一、报告期末，公司应收三家全资子公司的往来资金余额为 60,908.56 万元。请说明上述款项形成的原因和背景，预计偿还时间，是否存在资金占用或对外财务资助的情形。

回复：

报告期末，公司应收三家全资子公司往来资金明细、款项形成的原因和背景，预计偿还时间如下所示：

单位：万元

欠款子公司名称	款项性质	期末余额	账龄	款项形成的原因和背景	预计偿还时间	是否存在资金占用或对外财务资助的情形
重庆博俊工业科技有限公司	往来款	39,930.40	3 年以内	①重庆博俊成立于 2017 年 1 月，成立时注册资本 3000 万，后通过债转股注册资本增加至 15000 万元，重庆博俊总投资 4.8 亿，厂房于 2019 年 6 月转固。经调整后拟使用募集资金投资 11,754.39 万元，募集资金于 2020 年 12 月 31 日到账。 ②2017 至 2021 年度，重庆博俊整体现金流如下： A. 经营活动产生的现金流：经营活动现金流入 20,110.99 万元，经营活动现金流出 24,801.66 万元，经营活动净现金流-4,690.67 万元。重庆博俊自 2021 年达产后才开始出现大批量量产项目，销售额大幅提升，但由于 2021 年大客户回款不及时，导致经营性现金流出现较大金额净流出。 B. 投资活动产生的现金流：不考虑理财的影响，2017 至 2021 年，重庆博俊投资活动现金流入 8.73 万元，投资活动现金流出 2,7516.36 万元（均为购建长期资产支付的现金），重庆博俊初期投资大导致投资活动现金净流出金额较大； C. 综上，重庆博俊在建厂初期至 2021 年末，经营活动及投资活动合计产生的现金流量净额为-3,2198.30 万元。此外，重庆博俊 2017-2021 年度合计支出融资租赁款 6,923.54 万元。在此期间，重庆博俊的筹资渠道包括母公司的初始出资金额 3000 万及银行借款 5000 万元（借款收到的现金减去偿还的本金后的净额），其余资金缺口，重庆博俊在自身创造的现金流不足的情况下向母公司借款。	子公司重庆博俊 2021 年收入大幅增加，但运营初期尚未产生稳定的现金净流入，公司预计在其能够创造足够的现金流时将逐步收回相关往来款。	否

欠款子公司名称	款项性质	期末余额	账龄	款项形成的原因和背景	预计偿还时间	是否存在资金占用或对外财务资助的情形
常州博俊科技有限公司	往来款	16,429.43	1 年以内	①常州博俊 2021 年新成立，除收到母公司注册资本金 3,000.00 万及客户预付模具款 2,204.10 万元之外，无法依靠自身创造现金流，亦不满足银行借款的相关条件。 ②常州博俊总投资预计 5 亿元，项目建设期约 18 个月，2021 年全年购建长期资产支付的现金 16,323.03 万元，考虑以票据支付的工程款及设备款后，2021 年长期资产投资约 2.05 亿。③除上述注册资本及预收模具款合计 5,204.10 万元外，剩余约 1.53 亿资金在无法通过外部融资的情况下常州博俊选择向母公司借款。	全资子公司常州博俊预计 2022 年下半年开始生产经营。预计其需要 3 年左右逐步达到预计的产能利用率情况，届时将会实现相对稳定的现金流，公司预计在该阶段再逐步收回相关往来款。	否
成都博俊科技有限公司	往来款	4,548.73	1 年以内	①成都博俊成立于 2017 年 6 月，注册资本 2,000 万元，项目总投资 3 亿元，经调整后拟使用募集资金投资 9,492.53 万元，募集资金于 2020 年 12 月 31 日到账。 ②2017 至 2021 年，成都博俊购建长期资产支付的现金合计 3,848.20 万元，支付职工薪酬、税费等与经营活动有关的现金 195.23 万元，支付重庆博俊往来款 1,000 万元，主要支出项目合计 5,043.44 万元。 ③截至报告期末，成都博俊尚处于建设初期阶段，未实际经营，除收到的母公司出资款 2,000 万元外，无法通过自身创造现金流亦不满足银行借款的相关条件。故在此情况下，成都博俊向母公司进行借款。期末余额 4,548.73 万元，其中 2,378.73 万元系江苏博俊募集资金账户转入成都博俊，直接投入募集资金项目的款项。	全资子公司成都博俊 2021 年 10 月开始施工建设，预计 2023 年投入使用。公司预计在其能够产生相对稳定的现金流入时逐步收回相关往来款。	否
合计	—	60,908.56	—	—	—	

《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020 年修订）》中对财务资助的定义如下：

“上市公司及其控股子公司有偿或者无偿对外提供资金、委托贷款等行为，适用本节规定，但下列情况除外：

（一）公司以对外提供借款、贷款等融资业务为其主营业务；

（二）资助对象为公司合并报表范围内且持股比例超过 50%的控股子公司。”

即当“资助对象为公司合并报表范围内且持股比例超过 50%的控股子公司”时，不适用相关财务资助的规定。

综上，三家全资子公司的往来资金余额 60,908.56 万元形成主要原因，系子公司在投资初期，投资金额大而融资渠道有限，故采取向母公司借款的形式满足前期投资及运营初期的资金需要，所借资金均用于子公司的厂房设备等前期投资或支付经营所需款项。上述款项不存在非经营性资金占用或对外财务资助的情况。

二、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

（1）获取公司报告期末其他应收款明细及子公司其他应付款明细，并进行复核、比对数据的准确性；

（2）检查公司其他应收款账龄划分的准确性；

（3）检查公司与子公司间资金往来涉及的相关原始凭证、银行回单，并检查子公司拆入资金后的资金流向；

（4）咨询公司及子公司管理人员，对子公司偿还母公司借款的时间安排。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：三家全资子公司向公司拆入资金系基于子公司在筹建期或生产经营初期的资金需求，具有合理性，不存在非经营性资金占用或对外财务资助的情况。

第 8 题

8. 本报告期，公司支付税收滞纳金 4,762.50 元。请说明产生相关支出的原因。

一、本报告期，公司支付税收滞纳金产生的原因

回复：

2021 年度公司支付的税收滞纳金合计 4,762.50 元，欠税情况及税收滞纳金明细如下：

税种	税款所属期	税款（元）	滞纳金计算（每天 0.05%）			
			起始时间	截止日期	天数	滞纳金
企业所得税	2018 年度	7,500.00	2019/5/31	2021/2/24	635	2,381.25
	2018 年度	7,500.00	2019/5/31	2021/2/24	635	2,381.25
合计		15,000.00				4,762.50

公司食堂采购人员于 2018 年 8 月在市场上购买员工食堂所需食材，采购人员从市场摊贩处采购，市场摊贩本身无法直接开具发票，故其分别从上海超聂贸易有限公司、上海灿瑟贸易有限公司处取得 2 张发票（价税合计 10 万元）并交给公司采购人员。公司采购人员于 2018 年 10 月向公司以伙食费形式报销该成本费用。公司在 2018 年度企业所得税汇算清缴前列支该项支出并进行税前扣除。

2021 年 2 月 5 日，国家税务总局苏州昆山经济技术开发区税务局向公司下达《税务事项通知书》，要求公司对前述事项进行自查自纠。公司接到相关通知后即开始自查自纠，并于 2021 年 2 月 24 日完成更正申报，调增 2018 年企业所得税应纳税所得额 10 万元，补交企业所得税 1.5 万元及滞纳金 4,762.50 元；同时，经自查，公司无其他税务异常事项。

二、请年审会计师核查并发表明确意见

1、会计师核查程序

（1）查阅了公司报告期内补缴税款及滞纳金支出的具体明细；查验公司缴纳税收滞纳金的凭证附件；

（2）咨询管理层及相关负责人，了解税收滞纳金的具体情况 & 整改落实情况。

2、会计师核查意见

经核查，我们认为：

本报告期，公司支付税收滞纳金 4,762.50 元，金额较小，相关税款及滞纳金已补缴，对公司正常生产经营不存在重大影响。

特此公告。

江苏博俊工业科技股份有限公司董事会

2022 年 5 月 10 日