

关于《关于对隆鑫通用动力股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监
管工作函》中需要会计师发表意见的说明

上海证券交易所上市公司管理一部:

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“会计师”)于 2023 年 5 月 17 日收到隆鑫通用动力股份有限公司(以下简称“隆鑫通用或公司”)转发贵部于 2023 年 5 月 17 日向隆鑫通用发出的《关于对隆鑫通用动力股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2023]0541 号,以下简称“工作函”),作为隆鑫通用 2022 年度年报审计机构,贵部要求本所就相关问题进行核查。

我们接受隆鑫通用委托,对隆鑫通用 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2022 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及财务报表附注(以下合称“财务报表”)进行审计,旨在对隆鑫通用 2022 年度的财务报表是否在所有重大方面按照财政部颁布的企业会计准则的规定编制,公允反映了隆鑫通用 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2022 年度的合并及母公司经营成果和现金流量发表意见。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作,于 2023 年 4 月 21 日出具了 XYZH/2023CQAA1B0079 号标准无保留意见审计报告(以下简称“年报审计”)。

中国注册会计师审计准则要求我们遵守职业道德规范,计划和实施审计工作以对财务报表是否不存在重大错报获取合理保证。年报审计涉及实施审计程序,以获取有关财务报表金额和披露的审计证据。选择的审计程序取决于注册会计师的判断,包括对由于舞弊或错误导致的财务报表重大错报风险的评估。在进行风险评估时,我们考虑与财务报表编制相关的内部控制,以设计恰当的审计程序。审计工作还包括评价管理层选用会计政策的恰当性和作出会计估计的合理性,以及评价财务报表的总体列报。为了对财务报表整体发表意见,在年报审计过程中我们针对会计报表科目整体并结合重要性水平实施相关的审计工作。

我们收到隆鑫通用对工作函问题的【隆鑫通用回复】内容。提供真实、完整的相关经营、财务、法律资料是隆鑫通用管理当局的责任。我们通过对隆鑫通用提供的相关资料对隆鑫通用对工作函问题的【隆鑫通用回复】进行了核查,现将相关核查情况报告如下:

一、关于内部控制有效性

1、关于内控审计意见强调事项段。年报及内控审计报告显示，内控审计意见包含强调事项段，原因为子公司重庆隆鑫压铸有限公司（以下简称隆鑫压铸）存在个别供应商准入、比选内控程序方面流于形式的非财务报告重要缺陷。隆鑫压铸在更换铝锭供应商过程中，与重庆荣谦新材料有限公司（以下简称重庆荣谦）签订采购合同时未按照内控程序选择供应商，并向其支付 9000 万元采购保证金。

请公司：（1）结合重庆荣谦的主营业务、资信情况、经营情况等说明选择其作为供应商的主要考虑，未履行比选内控程序的原因，并进一步说明其与公司是否存在关联关系、采购合同签订时间、采购内容、具体用途、付款安排及相关货物交付验收情况，交易中是否存在可能损害公司利益的情形，相关款项是否最终流向控股股东及其他关联方；（2）公司支付采购保证金及比例是否符合行业惯例，是否与公司以前年度相关情况具有一致性，公司及包含隆鑫压铸在内的子公司在与客户和供应商签订合同时，是否存在类似预付大额保证金安排，并说明是否存在其他利益安排；（3）公司对于隆鑫压铸及其他子公司在供应商准入资质和信用审查方面是否建立有效的内部控制制度，请公司自查相关制度机制是否完善，落实情况是否到位，以及对于前期存在的问题是否采取切实的整改措施。请年审会计师发表意见。

【隆鑫通用回复】

（1）结合重庆荣谦的主营业务、资信情况、经营情况等说明选择其作为供应商的主要考虑，未履行比选内控程序的原因，并进一步说明其与公司是否存在关联关系、采购合同签订时间、采购内容、具体用途、付款安排及相关货物交付验收情况，交易中是否存在可能损害公司利益的情形，相关款项是否最终流向控股股东及其他关联方；

1）、引进重庆荣谦的主要原因及相关程序履行情况

1、重庆荣谦基本情况

重庆荣谦新材料有限公司于 2018 年成立；注册资本 500 万元；法定代表人：牟林素枝（2023 年变更为：尚磊）；股东：王倩、陈凤；主要人员：陈凤、尚磊、王倩；主要经营范围：包括金属材料销售、化工产品销售等方面。

重庆荣谦提供的资料介绍其与重庆、云南等地有色金属生产企业建立了良好的关系且对原材料价格走势具有一定的专业判断能力，其业务涵盖生产性金属材料、矿石、煤焦为主体的黑色金属产业及有色金属、能源化工等多元化产品领域。

重庆荣谦 2022 年主要经营指标（单位：万元）

项目	2022 年
营业收入	19,388.63
净利润	-36.83
资产总额	8,958.59
净资产	-35.57

2. 引进重庆荣谦作为集采供应商的原因

2021年,隆鑫压铸的主要原材料ADC12市场价格从年初16,050元/吨涨至年末19,600元/吨,2021年10月达到23,550元/吨,其价格出现大幅上涨,公司原有铝合金供应商又多次提出铝合金供货价格应随行就市,且不低于行业网站发布的均价,同时不同意公司提出的单笔采购低于500吨起的要求,因此导致了公司承受相关采购成本上涨的压力。

基于以上原因,2022年初,经隆鑫压铸公司研究建议将以前向不同的供应商分散采购模式调整为集中采购模式,以减轻成本上涨压力。前后两种采购模式对比:

采购模式	主要内容	优势	不足
分散采购模式	1、价格参考市场均价比价采购,每批向各供应商询价。 2、供方要求500-1000吨起订。 3、材料合格入库后支付采购款。	无履约保证金	全额承担原材料涨价风险
集中采购模式	1、由集采方发挥自身资源优势降低供货成本,可实现公司采购价格低于市场行情价格每吨300元。 2、公司按需向集采方下单采购,单次可100吨起订。 3、原材料合格入库后支付采购款。 公司需向集采方另行支付相当于2个月采购额的款项作为履约保证金。	满足稳定在材料上涨过程中,能够一定程度减缓采购成本上涨的压力;能够实现多次小批量的订货方式,减缓由于原材料价格波动带来的成本变化的压力。	需支付9000万元的履约保证金

3. 引进重庆荣谦的过程情况

隆鑫压铸在尝试推进集采模式时,首先与原有多家铝锭供应商进行了沟通,未能达成一致,最终与重庆荣谦进行协商,就集采模式达成一致后,由于当时铝合金原材料处于持续上涨阶段,为快速应对采购成本上涨的压力,隆鑫压铸随即要求重庆荣谦按照隆鑫压铸《采购管理》内控制度规定提供相关资料。

重庆荣谦按要求提供了包括营业执照、《供方基本调查表》、《供方预选评审表》、体系证书和供方开票信息等资料,隆鑫压铸对上述资料进行了审核。

此外,隆鑫压铸通过查询公开信息,了解到重庆荣谦无经济纠纷、无经营异常等情况,且结合公司实控人及董监高提供的关联法人和自然人自查信息,未发现重庆荣谦股东及主要人员为公司关联方股东或董监高等关联法人或自然人身份,与公司不存在关联关系。符合公司《采购管理》内控制度相关规定。

经隆鑫压铸相关部门和总经理审批后,将重庆荣谦纳入公司供方体系。虽然重庆荣谦按公司规定提供了相关资料,但资料的完整性存在欠缺(如重庆荣谦提供的资料中主要客户及供货金额、2021年主要经营数据等信息缺失,以及其注册资本尚未缴纳的情况。),未深入核实重庆荣谦经营资质和履约能力保障(2023年初检查发现,一方面其2022年财务数据显示,全年营业收入主要来源于与隆鑫压铸的交易,其合作方单一经营资质存在不足,另一方面,总资产与公司支付的保证金金额相当,履约能力欠缺),在此情况下仍将其纳入公司的供方体系,反映出重庆压铸风险意识不足,在选择重庆荣谦作为供应商准入

不审慎、比选内控程序方面存在把关不严、流于形式的情况，存在大额保证金无法回收风险。

2)、双方交易情况

①合同的签订

按内部审批流程，隆鑫压铸业务部门提出合同初稿、隆鑫压铸总经理、业务分管领导、公司常务副总经理审核，由公司董事长批准后，于 2022 年 3 月 16 日与重庆荣谦签订《委托采购合同》，主要合同项目及条款：

合同项目	主要合同条款
采购内容及具体用途条款	1、委托重庆荣谦采购隆鑫压铸生产产品所需的铝合金及金属原材料。 2、主要原材料 ADC12 按照《上海有色金属网》西南片区网上发布均价（含税）以每吨优惠 300 元的价格执行；其余型号以重庆地区主要供应商报价每吨优惠 100 元的价格执行
付款安排条款	1、货物根据《技术质量协议》验收合格入库后，重庆荣谦开具增值税发票 10 个工作日内，隆鑫压铸向重庆荣谦电汇支付入库货款。 2、隆鑫压铸向重庆荣谦共计支付 9,000 万元人民币作为本合同的保证金。 3、合同到期前 2 个月，隆鑫压铸优先用合同保证金冲抵货款，合同保证金冲抵完成后再向重庆荣谦支付剩余货款；若重庆荣谦保证金未冲抵完成，则重庆荣谦应在合同到期前 10 个工作日内，将剩余合同保证金全额退还隆鑫压铸。
违约条款	双方任意一方若违背本合同前述约定，则守约方可要求违约方赔付 3,000 万元人民币违约金予守约方。双方因本合同发生争议应协商解决。
合同期限	2022 年 3 月 1 日 至 2024 年 2 月 29 日

②货物交付验收情况

截止 2023 年 4 月 7 日，重庆荣谦根据合同约定向隆鑫压铸交付铝合金及金属原材料货物累计 15,652 吨，相关货物均符合《技术质量协议》中的验收指标。

③采购与付款情况

截止 2023 年 4 月 7 日，隆鑫压铸从重庆荣谦采购铝合金及金属原材料共 15,652 吨，累计采购金额 30,714.6 万元；实际支付货款 28,007.49 万元，应付货款余额 2,707.11 万元。

3)、交易是否存在损害公司利益的情况

主要原材料 ADC12 铝锭采购实际价格与市场价对比

累计采购量	累计采购金额	累计平均单价	上海有色网西南均价	价差 （-低+高）
15,652 吨	30,715 万	1.9623 万元	19,949 元/吨	-326 元/吨

隆鑫压铸向重庆荣谦的实际采购价格比上海有色金属网低 326 元/吨，符合委托采购合同中的相关约定。

4)、履约保证金 9,000 万元流向情况说明：

流向单位	款项用途	金额（万元）	是否流向关联方
------	------	--------	---------

流向单位	款项用途	金额（万元）	是否流向关联方
华商长城（北京）商贸有限公司	用于原材料交易保证金	2,650	否
杭州浙渝资产管理有限公司	借给第三方公司用于票据交易	1,500	否
苏州四五九网络科技有限公司	用于偿还以前年度债务	1,500	否
李勤	个人用途	700	否
唐沿	个人用途	530	否
陈梅华	个人用途	500	否
张国	个人用途	400	否
陈凤	个人用途	360	否
原材料供应商	用于原材料采购预付款	860	否
合计		9,000	

经公司 2023 年初再次核查了公司控股股东及实控人、董监高等关联方清单，与重庆荣谦及其主要人员，也与上述资金使用单位及人员无关联关系。同时，获取了上述资金使用单位及人员作出的书面承诺：1、资金的最终流向与公司控股股东及其他关联方无关。2、上述单位及个人与公司控股股东及关联方不存在关联关系。

综上所述，对采购货物数量、货物质量水平、采购价格、付款情况、以及履约保证金 9,000 万的用途和流向综合分析，相关交易符合合同约定，不存在损害公司利益的情况，履约保证金的使用及流向均与公司控股股东及关联方无关。但公司在选择重庆荣谦作为集采供方时，存在对其提供的资料的完整性、供应商的经营资质和履约能力保障等审核把关不严流于形式的情况。

（2）公司支付采购保证金及比例是否符合行业惯例，是否与公司以前年度相关情况具有一致性，公司及包含隆鑫压铸在内的子公司在与客户和供应商签订合同时，是否存在类似预付大额保证金安排，并说明是否存在其他利益安排；

1)、支付采购保证金的计算依据

隆鑫压铸根据生产经营需要，考虑到供应链体系对原材料保供的影响，两个月稳定供货和降低采购成本的需求，计算需支付保证金的金额，即：按 2022 年 2 月单价 2.2 万元/吨×月用量 2,000 吨×2。采购保证金占年度计划采购金额的比例为 16.67%。

采用支付采购保证金的方式进行集中采购，是隆鑫压铸为了应对采购成本持续上涨而进行的新的应对策略，与公司以往的管理不符，与行业内的普遍采购模式不符。

随着铝合金价格逐步回落并趋于稳定，隆鑫压铸于 2023 年 4 月经与重庆荣谦积极协商并达成一致，提前终止了上述《委托采购合同》且全额收回了采购保证金 9,000 万元，双方同时确认互不追究违约责任，公司与重庆荣谦签订《委托采购合同》不存在其他利益安排。

2)、公司 2022 年末预付账款及其他应收款情况

公司前十名预付款情况：

单位名称	期末余额（元）	款项性质	说明
单位 1	3,209,606.90	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 2	2,933,504.78	预付燃油费	滚动结算，结算周期内预付款
单位 3	2,539,292.82	预付电力费用	滚动结算，结算周期内预付款
单位 4	2,395,660.96	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 5	2,278,146.60	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 6	2,072,070.80	专用材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 7	1,871,462.99	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 8	1,410,000.00	专用材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 9	1,397,602.82	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额
单位 10	1,288,959.07	进口材料货款	现金采购，结算周期内预付款余额

公司前十名其他应收款情况：

单位名称	期末余额（元）	账龄	款项性质	说明
重庆荣谦新材料有限公司	90,000,000.00	3 个月-1 年	保证金	2023 年 4 月 12 日已全部收回
青岛富路投资控股集团有限公司	84,450,000.00	2 年-3 年	山东丽驰股权处置款	2023 年 3 月 16 日全额收回
应收意大利政府补贴	80,307,046.87	3 个月-1 年， 2-3 年，4-5 年	意大利政府补贴	
应收出口退税	68,034,968.44	3 个月以内	出口退税	
叶县人民政府	33,144,500.00	2-3 年	资产处置款	
上海凯彼乐机电设备有限公司	4,464,694.09	2-3 年	待收诉讼款	已起诉待收回，已全额计提减值准备
CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ XUẤT NHẬP KHẨU THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	3,085,907.17	2-3 年	厂房保证金	正常履约期内租赁厂房支付的保证金
安城发投资和进出口责任有限公司	2,925,132.00	3-4 年	厂房保证金	正常履约期内租赁厂房支付的保证金
东莞新能安科技有限公司	2,796,000.00	1-2 年	垫付待返开发费	正常履约期内达到约定采购量后返给公司
李岷柱	1,419,711.33	5 年以上	个人欠款	已胜诉待收回，已全额计提减值准备

经核查并结合公司上述预付账款与其他应收款情况，除了隆鑫压铸与重庆荣谦签订的《委托采购合同》外，公司及其子公司与客户/供应商签订的合同不存在类似预付大额保证金的情况。

（3）公司对于隆鑫压铸及其他子公司在供应商准入资质和信用审查方面是否建立有效的内部控制制度，请公司自查相关制度机制是否完善，落实情况是否到位，以及对于前期存在的问题是否采取切实的整改措施。请年审会计师发表意见。

1)、根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引第 7 号—采购业务》等要求，公司及下属各子公司在供应商准入资质和信用审查方面建立的内部控制制度主要有

《采购管理》、《供方准入及退出管理办法》、《采购控制程序》、《合格供方评价管理办法》、《关联交易管理制度》等制度，对供应商评估和准入、体系内供应商定期评价、预付款和保证金的跟踪等均规定了具体的要求，明确了业务流程和审批权限。

2)、自查公司及下属各子公司有预付供应商采购款或保证金的供应商，供应商准入审核符合公司内控制度规定，预付款额度及付款安排符合结算周期和计划额度等业务实际情况，未发现有预付款及保证金超过供方履约能力存在风险的情况，未发现供应商准入、比选内控程序流于形式的情况。

3)、隆鑫压铸存在引进供应商重庆荣谦时不符合内控规定的情况，隆鑫压铸已与该供应商终止了采购合同，并收回了全部保证金。同时严格按照内部控制制度《第五章 采购管理》相关要求重新选入符合要求的铝锭供应商，取消了采购保证金交易模式，并对采购部门及相关业务负责人进行风险意识防范、规范执行内部控制制度等方面进行了强化培训和教育，以杜绝类似事件再次发生。

4)、公司将按照《企业内部控制基本规范》及配套指引文件，继续完善内部控制体系，规范内部控制制度执行，强化内部控制检查监督，优化内部控制环境，深化各部门风险意识，提升内控管理水平，促进公司长期健康、可持续发展。

【会计师意见】

1、针对履约保证金的检查：

(1) 检查合同采购内容、具体用途、付款安排及货物交付验收情况

(2) 检查 9,000 万履约保证金的用途及资金流水，对相关资金往来的单位和个人进行了访谈，重点关注其资金实际用途及与隆鑫通用及其实控人的关系并取得书面承诺；

(3) 对隆鑫通用实控人进行访谈，了解隆鑫压铸铝锭供应商变更及保证金的流向情况；

通过执行上述程序，隆鑫通用涉及与重庆荣谦的相关交易符合合同约定，未发现损害公司利益的情况，未发现履约保证金流向公司控股股东及关联方情况，未发现相关资金往来的单位和个人与隆鑫通用及其实控人存在关联关系。

2、经核实，采用支付采购保证金的方式进行集中采购，是隆鑫压铸为了应对采购成本持续上涨而进行的新的应对策略，与公司以往的管理不符，与行业内的普遍采购模式不符。除了隆鑫压铸与重庆荣谦签订的《委托采购合同》外，公司及包含压铸在内的子公司与客户和供应商签订的合同不存在类似预付大额保证金的情况。

3、关于制度的建立及前期问题的整改

(1) 了解、评价并测试采购与付款相关的关键内部控制，关注采购与付款内部控制的设计有效性。隆鑫压铸及其他子公司在供应商准入资质和信用审查方面建立有效的内部控制制度，未发现其他供应商准入、比选内控程序流于形式的情况。

(2) 我们检查了《关于终止《委托采购合同》的协议》及相关保证金的收回情况，隆鑫压铸已于 2023 年 4 月 7 日与该供应商终止了采购合同并收回了全部保证金。对于前期存在的问题已切实进行了整改。

2、关于客户资信及履约能力。年报显示，控股子公司广州威能机电有限公司（以下简称广州威能）就应收账款回收风险较高的 26 家分销客户提起买卖合同纠纷诉讼，诉讼金额合计人民币 4.63 亿元。诉讼过程中，广东宾士和天津博威提出异议称与广州威能不存在真实的货物交易，此外，2022 年公司受广州威能等影响计提信用减值损失 2.4 亿元。

请公司：（1）自查并核实与广东宾士、天津博威进行交易的具体情况，包括但不限于公司与其接触的途径、过程，合同签订时间、交易内容、交易方式以及货物实际交付情况等，说明相关交易是否具有真实业务背景；（2）结合前期决策程序、对客户资信及履约能力的核查情况等说明开展相关交易是否审慎，并结合上述情况说明公司对广东宾士等分销客户应收账款采取个别计提法全额计提减值损失的原因，前期是否存在计提不充分情形；（3）自查其他业务中是否存在客户就交易真实性提出异议，是否存在客户资信及履约能力存疑的情形，如有，请公司核实具体情况并说明前期销售收入确认是否审慎，信息披露是否及时、充分；（4）公司对广州威能及其他子公司在客户资信及履约能力审查方面是否建立有效的内部控制制度，相关制度落实情况是否到位。请年审会计师发表意见，请公司独立董事就问题（3）发表意见。

【隆鑫通用回复】

（1）自查并核实与广东宾士、天津博威进行交易的具体情况，包括但不限于公司与其接触的途径、过程，合同签订时间、交易内容、交易方式以及货物实际交付情况等，说明相关交易是否具有真实业务背景；

1) 广州威能与广东宾士、天津博威历史交易情况

广州威能业务主要分为直销、分销、出口三类，其中广东宾士和天津博威均为分销业务。广州威能向广东宾士出售发电机、发动机等设备，交易方式有现款现货、授信赊销发货两种方式，货物交易交付方式为客户自提。

2013 年至 2021 年，广州威能向广东宾士出售发电机、发动机等设备累计发生交易额 15,647.91 万元，累计回款 13,554.71 万元。因广东宾士未按照合同约定按时完成所有合同的付款义务，尚拖欠广州威能合同款项共计 2,093.20 万元。

2015 年至 2021 年末，广州威能向天津博威出售发电机、发动机等设备累计发生交易额 1,727.83 万元，累计回款 489.94 万元。因天津博威未按照合同约定按时完成所有合同的付款义务，尚拖欠广州威能合同款项共计 1,237.89 万元。

广州威能与广东宾士及天津博威历史交易详见下表(单位：万元)：

客户	项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	合计
广州宾士	交易额	531.06	166.04	1,510.73	1,860.91	2,820.16	6,003.46	1,369.14	1,283.86	102.56		15,647.91

客户	项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	合计
	回款额	528.50	148.11	639.21	2,312.49	2,647.79	3,634.05	1,767.31	1,186.00	691.25		13,554.71
	应收款余额	2.56	20.49	892.00	440.42	612.79	2,982.20	2,584.03	2,681.89	2,093.20	2,093.20	2,093.20
天津博威	交易额			20.80			1,259.08	447.95				1,727.83
	回款额			20.80			100.00	160.00		209.14		489.94
	应收款余额						1,159.08	1,447.03	1,447.03	1,237.89	1,237.89	1,237.89

2) 广州威能（原告）与广东宾士/天津博威诉讼情况

①诉讼情况

因广东宾士、天津博威未按照合同约定按时完成所有合同的付款义务，广州威能多次催收无果，遂向广州番禺区人民法院起诉，要求支付货款及逾期罚息。在法院的审理过程中，广东宾士和天津博威两家被告方对 3,331.09 万元的欠款提出异议，表示这部分交易所涉购销合同或协议，系在广州威能时任总经理和法定代表人邵剑梁及相关人员的安排下由被告方与第三方签订，被告方实际并未收到相关货物，与广州威能不存在真实的货物交易，所以不应该向广州威能支付相应的欠款。

②起诉案件合同明细

● 广州威能（原告）与广东宾士（被告）合同情况

自 2017 年 5 月起签订多份《销售合同》，由广州威能向广东宾士出售发电机、发动机等设备，合同签订后，广州威能已按照合同约定完成全部合同义务，相关交货资料也提交给广东宾士确认并签收。广东宾士未按照合同约定按时完成合同的付款义务，广州威能向广州番禺区人民法院提起诉讼追索货款。诉讼涉及其中 13 份《销售合同》，合同金额 3,515.89 万元，2020 年 7 月，广东宾士已回复询证函确认欠款 2,726.42 万元。2021 年提起诉讼时，广东宾士尚欠货款 2,093.20 万元。

● 广州威能（原告）与天津博威（被告）合同情况

自 2018 年 10 月起签订多份《销售合同》，由广州威能向天津博威出售发电机、发动机等设备。合同签订后，广州威能已按照合同约定完成全部合同义务，相关交货资料也提交给天津博威确认并签收。天津博威未按照合同约定按时完成合同的付款义务，广州威能向广州番禺区人民法院提起诉讼追索货款。诉讼涉及其中 3 份《销售合同》，合同金额 1,437.32 万元，2020 年，天津博威已回复询证函确认共计欠款 1,447.03 万元。2021 年提起诉讼时，天津博威尚欠货款 1,237.89 万元。

3) 向公安机关报案情况

根据广东宾士和天津博威两起民事诉讼案中被告方提出的异议，以及法院审理的情况，广州威能向广州市公安局番禺分局报案。2022 年 12 月 18 日收到广州市公安局番禺分局送达的《立案告知书》，广州市公安局番禺分局认为广州威能被职务侵占一案符合立案条件，已立案侦查。截止目前，公安机关仍在对案件进行侦查。

综上所述，广州威能与广东宾士及天津博威在 2013 年至 2021 年间，累计发生交易额 17,375.74 万元，累计回款 14,044.65 万元，目前，两家被告方仅就尚欠的 3,331.09 万元提出异议，还待公安机关侦查。同时，长期以来广州威能与两家客户的交易均有销售合同、出库单、货物交付及签收单据、销售发票和销售回款单等原始依据。

公司认为广州威能与广东宾士和天津博威的交易具备真实背景。

(2) 结合前期决策程序、对客户资信及履约能力的核查情况等说明开展相关交易是否审慎，并结合上述情况说明公司对广东宾士等分销客户应收账款采取个别计提法全额计提减值损失的原因，前期是否存在计提不充分情形；

1) 前期对分销客户开展相关交易授信依据

广州威能建立有《客户信用管理办法》、《合同管理办法》等内部控制制度，规定了客户资信及履约能力核查、客户信用额度及超授信发货的审批程序。随着行业竞争日益激烈，竞争对手纷纷采用赊销模式争夺市场。广州威能为扩大市场规模，采取对分销客户扩大授信提升市场份额的经营策略。前期对广州宾士及天津博威等分销客户授信时，主要考虑其前期业务履约情况，结合客户资信及年市场销售额度情况，综合判断授信交易风险可控情况下，审慎给予不同的授信额度，在实际经营过程中，由时任广州威能总经理邵剑梁具体负责授信额度的审批和实施管理。

2) 分销客户采取个别计提法全额计提减值损失的情况说明

①分销客户应收账款余额情况

截止 2022 年末，分销应收余额 55,090 万元。2019 年及以前分销业务回款情况较好，其中 2019 年度历史欠款回款率 63.64%；2020 年受市场需求下降影响，分销商资金紧张付款延迟，导致应收余额增加，历史回款率下降至 47.84%；2021 年初，广州威能对分销客户实行“现款现货”信用政策，限制了管理层授信审批权限，部分分销客户与广州威能减少或停止发生业务交易，影响了历史欠款的收款进度，2021 年的历史欠款回款率下降至 22.27%；2022 年由于对欠款分销客户分批提起追回货款的民事诉讼，历史欠款回款率下降至 0.14%。

(单位：万元)

年度	应收账款账面余额	历史回款金额	历史回款率	当年累计减值损失	其中：当年新增减值损失	应收账款账面净额
2019 年	55,179	21,033	63.64%	3,027	1,065	52,152
2020 年	65,312	20,145	47.84%	14,805	11,778	50,507
2021 年	55,084	11,526	22.27%	36,047	21,242	19,037
2022 年	55,090	60	0.14%	55,070	19,023	20

注：2020 年开始，历史回款率核算基数均扣除东旭集团有限公司等 7 家业务相关客户应收账款余额 13,600 万元。

②分销客户履约能力核查情况

2019 年以前，主要采取公开渠道对分销客户的资质、信用等内容进行核查，通过年末对账确认交易情况，并通过业务合作了解其经营状况。2019 年起，广州威能及会计师等中介机构增加了现场走访的方式对分销客户履约能力进行核查，并加大了对客户经营状况跟踪的力度和频率。

年度	年末对账	现场走访	客户经营状况跟踪
2019 年	发函 33 家，回函且相符 10 家	2019 年，走访了 3 家客户，未发现异常风险。	销售人员定期电话沟通了解经营情况，未发现异常风险。
2020 年	发函 37 家，回函且相符 32 家	2020 年 8 月，广州威能及会计师等中介机构对其 23 家客户进行了现场走访及访谈，主要发现了东旭集团有限公司出现债务危机，偿债能力存在重大不确定性。	1.通过走访发现东旭集团出现债务危机。 2.对涉诉、失信客户进行重点监控、同时销售人员定期沟通，了解经营情况及回款计划，除东旭外未发现异常风险。
2021 年	发函 35 家，回函且相符 16 家	1.2021 年 6 月，重庆证监局到东旭集团进行了调查走访，了解东旭及其业务相关的 6 家公司的业务往来情况。 2.2021 年 7 月，广州威能及会计师对 18 家主要分销客户进行现场走访，了解到分销客户对其下游客户的收款受市场需求下降的持续影响，回收难度较大。	1.通过走访发现，大部分客户经营正常，但受于下游客户延迟付款影响，不能按时回款。 2.对所有欠款客户进行风险监控，同时销售人员定期沟通，了解经营情况及回款计划。
2022 年	发函 41 家，回函 11 家，相符 4 家	2022 年，广州威能对未履行还款协议的 5 家客户进行走访，了解经营情况，沟通还款计划。	对所有欠款客户进行风险监控，同时销售人员定期沟通，了解经营情况及回款计划。

③分销客户个别认定坏账损失的标准、客户数量及计提情况

2019 年及以前，分销客户整体回款率良好，采取账龄分析法计提信用减值损失，未个别认定计提坏账损失。2020 年-2022 年，根据现场走访、实际回款履约情况、诉讼进展等情况，广州威能认为部分欠款可收回性风险增加，故采取个别认定法计提信用减值损失。

年度	个别认定坏账损失的标准	个别认定客户数量（家）	个别认定计提坏账损失（万元）
2019 年	历史回款率（60%以上）较好，采取账龄分析法计提信用减值损失	0	0
2020 年	东旭集团出现债务危机，面临破产清算，东旭集团及其业务相关的 6 家公司，偿债能力存在重大不确定性按 80%比例计提	7	10,891
2021 年	根据分销客户的还款意愿、还款履约情况、还款能力、客户信用风险等因素，对部分分销客户采取个别认定法计提（详见表二）	46	22,202
2022 年	2022 年几乎未收回分销客户历史回款，对应客户采取个别认定法全额计提减值损失。	67	19,535

表：2021 年个别认定计提信用减值损失标准

序号	个别认定分类	个别认定比例
1	已签订还款承诺函，已按承诺回款	账龄组合
2	已签订还款承诺函，大部分（还款率 70%）回款	30%与账龄组合计提孰高
3	已签订还款承诺函，但有少量回款	50%与账龄组合计提孰高
4	已签订还款承诺函，未回款	80%与账龄组合计提孰高

序号	个别认定分类	个别认定比例
5	未签订还款承诺函，但有少量回款	50%与账龄组合计提孰高
6	未签订还款承诺函，未回款	80%与账龄组合计提孰高
7	东旭相关业务公司	100%
8	涉及诉讼客户（如春上、春日、希力普）	100%

综上所述，广州威能每年通过与分销客户对账、现场走访，结合实际历史回款履约情况和实际诉讼进展等，对欠款回收风险高的分销客户进行个别认定，按相应计提标准计提减值损失。同时，对其他欠款回收风险低的客户，按账龄分析法计提减值损失，不存在各期计提减值损失不充分的情况。

（3）自查其他业务中是否存在客户就交易真实性提出异议，是否存在客户资信及履约能力存疑的情形，如有，请公司核实具体情况并说明前期销售收入确认是否审慎，信息披露是否及时、充分。

1）客户提出异议情况

广州威能根据分销客户欠款回收风险，为维护公司合法权益，在 2021 年开始对 26 家分销客户分批提起追回货款的民事诉讼。截至目前，共 12 家分销客户通过应诉证据和书面函对其欠款提出异议，涉及应收账款金额 10,427.45 万元，提出异议金额 10,382.65 万元。具体情况如下：

序号	分销客户	截止 2022 年 12 月 31 日欠款金额（万元）	是否起诉	提出异议金额	客户提出异议简述	异议反馈方式	2015-2022 年累计交易金额（万元）
1	广东宾士动力科技有限公司	2,093.20	是	2,058.20	客户反馈客户反馈真实交易只欠款 35 万，其余受邵剑梁及相关人员安排签订合同，不是真实交易，未收到货，不欠相应款	应诉证据	14,950.81
2	广东中机能源科技有限公司	1,593.61	是	1,593.61	客户反馈受邵剑梁安排签订合同，不存在欠款	书面函	6,761.68
3	天津博威动力设备有限公司	1,237.89	是	1,237.89	客户反馈欠款为受邵剑梁及相关人员安排签订合同，不是真实交易，未收到货，不存在欠款。	应诉证据	1,727.83
4	上海印答机电有限公司	1,233.28	是	1,233.28	客户反馈按广州威能安排签订合同，未发生真实交易，不存在欠款	书面函	1,764.66
5	深圳市希力普环保设备发展有限公司	1,008.73	是	978.73	客户反馈真实交易只欠款 30 万，未收到货，不欠相应款，回函是配合威能工作	应诉证据	4,072.92
6	河南旭智电子科技有限公司	907.96	是	907.96	客户反馈按广州威能安排签订合同，未发生真实交易，未收到货，不存在欠款	书面函	1,817.75
7	上海富轶信息科技有限公司	720.95	是	720.95	客户反馈按广州威能安排签订合同，未发生真实交易，未收到货，不存在欠款	书面函	880.95
8	上海艾临科智能科技有限公司	565.00	是	565.00	客户反馈配合广州威能做业绩，欠款部分不是真实交易，不存在欠款。	应诉证据	2,779.88

序号	分销客户	截止 2022 年 12 月 31 日欠款金额 (万元)	是否 起诉	提出异议 金额	客户提出 异议简述	异议反馈 方式	2015-2022 年 累计交易金 额 (万元)
9	浙江中思能源科技有限公司	492.74	是	492.74	客户反馈受邵剑梁安排签订合同, 未发生真实交易, 不存在欠款	书面函	2,116.26
10	天津天发电设备制造有限公司	380.42	否	380.42	客户反馈是业务加大原因, 实际债务不存在。	应诉证据	16,636.38
11	广州赛瓦特动力科技有限公司	146.05	是	166.25	客户反馈未收到货, 不存在欠款	书面函	1,139.00
12	广东灵静动力设备有限公司	47.62	否	47.62	客户反馈未收到货, 不存在欠款。	书面函	129.79
	合计	10,427.45		10,382.65			54,777.91

上述提出异议的分销客户, 广东威能已向法院提起诉讼, 法院正在审理中, 公司将根据法院审理情况, 进一步核实分销客户的异议情况。广州威能前期对客户资信及履约能力的核查情况详见本问题“二、(2)”部分回复。

2) 分销客户收入确认规则

根据广州威能与分销客户的合同约定, 具备发货条件后, 由分销客户委托物流承运商到广州威能提货。物流承运商凭提货委托书(客户盖章)、行驶证复印件到广州威能提货, 客户收货后在销售出库单上签字后返回广州威能。物流承运商提货交付后, 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬全部转移给客户。物流承运商提货后, 广州威能凭提货委托书、签字后的销售出库单确认销售收入, 符合《企业会计准则 14 号-收入》相关要求。

综上所述, 以上反馈异议客户在委托物流承运商提货时出具了加盖客户印章的提货委托书, 客户并在销售出库单上签字确认, 广州威能确认收入所需的依据充分, 不存在前期销售收入确认不审慎的情况。公司根据相关规定对诉讼等情况进行了公告, 不存在披露不及时或不充分情况, 后续公司仍将持续跟进相关事项, 及时履行信息披露义务。

(4) 公司对广州威能及其他子公司在客户资信及履约能力审查方面是否建立有效的内部控制制度, 相关制度落实情况是否到位。

1) 2020 年及以前, 广州威能建立有《客户信用管理办法》、《合同管理办法》等内部控制制度。客户资信及履约能力审查方面按照上述制度开展, 客户信用额度及超授信发货的审批, 均由时任广东威能总经理实施和控制。

2) 2021 年公司考虑广州威能应收账款余额逐年增长, 结合客户走访情况(部分分销商反馈经营受市场需求下降影响较大, 资金困难), 认为分销客户偿债能力较弱, 采取了更为严格的资产运营措施。2021 年初, 公司召开广州威能董事会决定, 对分销客户实行“现款现货”信用政策, 限制了总经理授信审批权限。并修订《客户信用管理办法》, 重新界定了客户类别及授信标准, 明确了客户授信额度及权限、发货控制要求。通过对发货及授信进行严格控制, 分销应收账款余额未再继续增加。

3) 2022 年, 公司为持续加强广州威能经营管理, 对广州威能管理层进行了调整, 重新委派了总经理, 同时公司从“进、销、存”环节对业务、财务流程进行了深入梳理,

从采购订单、发货控制、合同变更和仓库管理等方面进行规范管理，强化内部经营过程风险控制。

广州威能加强客户风险管理以来，与2020年末比，2022年末应收余额下降15,210万元，其中分销下降10,222万元，直销下降5,077万元。应收款增长总体得到控制，分销客户未再产生新的应收款项。

项目	2020年末 余额	2021年回 款	2021年新 增收入	2021年末 余额	2022年回 款	2022年新 增收入	2022年末 余额
分销	65,312	40,899	30,671	55,084	19,129	19,135	55,090
直销	18,938	28,025	22,679	13,592	23,219	23,488	13,861
出口	2,069	11,251	10,872	1,690	12,732	13,200	2,158
合计	86,319	80,175	64,222	70,366	55,080	55,823	71,109

公司对广州威能及其他子公司在客户资信及履约能力审查方面建立相关内部控制制度，2021年以来，针对广州威能经营及存在的应收余额持续增加情况，公司及时完善内控制度，并采取有效措施防止应收账款的持续增加，同时就存在风险的客户提起了追回欠款的诉讼，公司将继续跟进民事和刑事诉讼进展，及时采取措施减少损失。

【会计师意见】

我们近几年对广州威能交易真实性等情况执行的主要审计程序如下：

（1）关于是否建立有效的内部控制制度执行的审计程序

- 1) 了解企业销售与收款内部控制设计，并对有效性进行评价，对相关部门进行访谈。
- 2) 对销售与收款内部控制执行控制测试，测试营销计划管理、客户关系管理、客户信用管理、销售报价管理、销售合同管理、销售收入确认管理、应收账款管理、顾客满意度调查等。

（2）关于营业收入的审计程序

- 1) 前述（1）中关于销售与收款的内部控制测试。
- 2) 关注、评估广州威能收入确认政策，广州威能收入确认政策符合企业会计准则的相关规定。
- 3) 检查国内、国外主要客户的销售合同、销售订单，关注交易价格、交易数量、交货方式、货权转移，以及货款结算等关键条款，并与相应营业收入确认凭证进行核对，以验证营业收入确认时点的适当性、确认金额的准确性。
- 4) 执行分析性程序。将本年的主营业务收入与上年的主营业务收入进行比较，分析产品销售的结构、销售数量和价格变动是否异常；计算重要产品的毛利率，与上年比较，分析其波动原因，是否存在异常情况。

5) 检查主要客户的生产记录、出库单、签收单、提货委托书、运输单、报关单及提单等原始单据；向主要客户发函询证当期交易发生额和应收账款年末余额；关注主要客户的回款期并检查主要客户的回款，以验证营业收入金额、应收账款余额的真实性、准确性。

6) 抽取重要客户执行走访或访谈程序，通过走访或访谈关注客户的经营情况、交易的真实性、销售回款的收回风险认定。

(3) 关于应收账款坏账计提的审计程序

除开(1)和(2)外，额外对应收账款坏账计提执行下列程序：

1) 执行分析性程序，按客户销售类型和销售回款情况对应收账款回收风险进行分析。

2) 2020年9月，我们与广州威能一起对23家重要客户进行了走访，经走访发现东旭集团有限公司因债务违约存在不能全额收回货款的风险。2021年7月，我们与广州威能一起对18家主要分销客户进行了走访，经走访发现分销客户因受市场需求波动的持续影响等原因，应收账款回收风险显著增加。

3) 通过访谈广州威能风控部门，了解风控部门对长期以及大额挂账客户的催收机制，未回款原因分析，讨论其收回的可能性。

4) 了解广州威能管理层对分销客户应收账款个别认定的判断情况，包括广州威能管理层对分销客户欠款采取的风控措施、还款承诺的履约情况、分销客户个别认定判断的依据等。

5) 针对重要的分销商，我们通过中国裁判文书网查询了大部分分销客户的诉讼信息，核实广州威能管理层对相关分销客户欠款可收回性判断依据的可靠性。

6) 针对已签订还款承诺函的分销客户，我们关注并检查了其2022年及报告出具前的还款履约情况，核实广州威能管理层对相关分销客户欠款可收回性判断依据的可靠性。

7) 获取公司管理层对超过一年以上的直销及出口客户长期挂账的分析判断，了解企业对个别认定的判断，包括企业对该部分客户欠款采取的风控措施、个别认定判断的依据等。

8) 获取广州威能各年减值测试明细表，检查广州威能信用减值准备计提的合理性、准确性。

通过执行上述程序，我们认为：广州威能在客户资信及履约能力审查方面建立了有效的内控制度，前期及本期开展相关交易具有真实业务背景，收入确认是审慎的，前期对分销客户的坏账计提是充分的。

二、关于收购标的业绩真实性

3、关于广州威能经营情况。公司于2014年和2019年通过两次收购取得广州威能90%股权，广州威能业绩承诺期内累计承诺完成率为103.86%，承诺期后业绩发生大幅下滑。

年报显示，2022 年广州威能亏损 2.97 亿元，净资产为-9075 万元，已资不抵债，此外，公司 2022 年末对广州威能存在其他应收款 1.25 亿元。

请公司补充披露：（1）广州威能资不抵债的原因，是否存在流动性风险和持续经营风险，是否存在被债权人申请破产的风险，对公司可能产生的具体影响及公司拟采取的应对措施；（2）公司对广州威能其他应收款形成原因、流向情况、相关安排的商业合理性，说明相关款项是否可能流向关联方、能否及时收回，并充分提示风险。请年审会计师发表意见。

【隆鑫通用回复】

（1）广州威能资不抵债的原因，是否存在流动性风险和持续经营风险，是否存在被债权人申请破产的风险，对公司可能产生的具体影响及公司拟采取的应对措施；

1) 广州威能资不抵债的原因

近年来随着全球经济下行，广州威能部分客户陆续出现了债务危机，且未能按合同支付货款，截止 2022 年末，分销客户应收余额 55,090 万元。广州威能认为部分客户偿债能力存在重大不确定性。对此，广州威能从 2020 年开始，除按账龄分析法外，对预计偿债能力存在风险的客户采取了个别计提法计提信用减值损失，形成净利润大额亏损且所有者权益中未分配利润大额负数。截止 2022 年末，广州威能共计提信用减值损失 58,919.71 万元，其中分销共计提信用减值损失 52,628 万元，是导致广州威能净资产下降至 -9,075.24 万元主要原因。

项目	2022 年末应 收账款余额	前期已计提 减值准备	22 年新增计提 减值准备	22 年末减值准 备余额	未确认融资费 用/投资损失
直销	13,861	2,473	1,992	4,566	
分销	55,090	33,605	19,023	52,628	2,442
出口	2,158	707	1,018	1,725	
合计	71,109	36,785	22,033	58,920	2,442

广州威能持续经营情况

2022 年以来，广州威能坚持“聚焦产品和客户”的经营方针，持续优化产品及市场结构，提高运营质量，加速规模及盈利能力的恢复。通过严控客户授信，分销客户实行“现款现货”管理措施，截止 2022 年末，公司应收账款余额未持续增加，得到有效控制。

广州威能根据市场变化情况和绿色发展的要求，着力于实现从传统的柴油发电机业务向新能源发电业务转化，目前成功开发新能源微网电站产品（柴油发电机+光伏+储能电源），形成了自主集采创新的新能源发电系统解决方案，在 2023 广交会受到客户的广泛关注，目前正在与相关客户积极沟通，力争实现新能源业务的突破和发展。

3) 广州威能资金流动性情况

①流动资金情况

从 2021 年开始，广州威能采取了更为严格的资产运营措施，目前合作的客户货款回收情况良好，根据 2022 年及 2023 年 1-4 月经营活动现金流情况，当前资金可保障正常经营持续开展。

2022 年广州威能经营性现金流量净额为 1,750.31 万元；期末货币资金余额 10,236.95 万元；2023 年 1-4 月经营性现金流量净额为 2,272.28 元，近年公司保持了持续稳定的经营性现金净流入。

②负债情况

截止 2022 年末，广州威能负债合计 41,654.83 万元，其中股东借款 12,535 万元，公司将全力支持广州威能实现向新能源业务转型升级的战略规划，支持广州威能实现可持续经营发展，短期内广州威能不存在流动性风险。

4) 公司已采取优化内部管理以提升运营效率

2022 年开始，广州威能强化年度经营规划，明确经营目标，定期开展经营分析。搭建以利润为导向销售激励机制，以经营目标为导向的目标绩效考核体系，持续对内部组织机构、人员岗位进行调整优化，努力提升运营效率，促进经营目标顺利实现。

综上所述，2022 年至今，广州威能经营性现金净流入为正，在股东的支持下，广州威能正在努力实现产业转型和升级，能保持可持续经营发展。

(2) 公司对广州威能其他应收款形成原因、流向情况、相关安排的商业合理性，说明相关款项是否可能流向关联方、能否及时收回，并充分提示风险。

1) 公司对广州威能其他应收款形成原因

广州威能主营业务为研发、生产、销售中大型发电机组设备，属于资金密集型企业，对资金需求量大，2020 年以前主要采取向银行贷款，或由银行授信开具承兑汇票的方式进行周转。受市场需求波动等因素影响，从 2020 年开始，广州威能业务出现下降，加之银行风险管控力度加强，逐步收紧授信政策，广州威能出现了短期资金紧张的情况。

2019 年-2022 年银行借款金额（单位：万元）

银行名称	2019 年末借款金额	2020 年末借款金额	2021 年末借款金额	2022 年末借款金额
交通银行	940.00	4,825.00	1,755.00	
汇丰银行	141.06	20.60	48.88	
恒生银行	86.88			
合计	1,167.94	4,845.60	1,803.88	0

2019 年-2022 年银行承兑敞口金额（单位：万元）

银行名称	2019 年承兑敞口金额	2020 年末承兑敞口金额	2021 年末承兑敞口金额	2022 年末承兑敞口金额

银行名称	2019年承兑敞口金额	2020年末承兑敞口金额	2021年末承兑敞口金额	2022年末承兑敞口金额
广州农商银行	5,994.00	5,941.19	4,997.10	
交通银行	9,182.00	5,127.80	2,145.70	
工商银行	5,996.00			
广发银行	3,990.00			
广州银行	3,000.00			
汇丰银行	84.00		316.55	406.00
恒生银行	966.00		276.07	
合计	29,212.00	11,068.99	7,735.42	406.00

随着广州威能获得银行资金支持的逐步减少，为保证广州威能的正常生产经营，公司根据广州威能正常经营资金需求，先后向广州威能提供了股东借款合计 11,385 万元。表：公司向广州威能提供借款明细

序号	借款本金（万元）	借款日期	借款用途
1	2,700	2020 年 2 月	计划用于采购热成像体温检测设备产品对外销售，由于销售不及预期实际使用近 1040 万元，剩余 1660 万元补充流动资金
2	7,200	2020 年 8 月	用于公司正常经营支付供应商货款
3	1,485	2022 年 1 月	归还交通银行及广州农商行融资欠款
合计	11,385		

目前银行授信审批较为严格，广州威能暂未能获得银行重新资金支持，考虑正常生产经营过程中对资金的需求，暂未向公司偿还上述借款。

2) 近三年广州威能支付关联方资金情况

单位：万元

序号	关联方	关联关系	支出项目	2020 年	2021 年	2022 年	合计
1	广州宝言贸易有限公司	广州威能公司的少数股东邵剑梁控制的企业	厂房及办公楼租赁费、设备租赁费、物业管理费	189.14	207.62	177.24	574.00
2	广州金言贸易有限公司	广州威能公司的少数股东邵剑梁控制的企业	办公楼租赁费、物业管理费、水费	33.89	38.1	82.65	154.64
合计				223.03	245.72	259.89	728.64

综上所述，公司向广州威能提供的股东借款 11,385 万元，主要用于正常生产所需原材料的购买以及归还银行融资欠款，广州威能近三年向关联方支付的资金合计 728.64 万元，远低于公司借入广州威能借款，且属于正常经营资金范围，因此不存在关联方占用资金的情况。

基于目前广州威能经营投入，短期内无法偿还股东借款，但随着持续实施稳健的经营政策及成功实现新业务转向，资金短期紧张的状况将逐步改善。若广州威能资金状况不能得到改善，公司将存在不能全额收回向广州威能提供股东借款的风险。

【会计师意见】

我们对上述情况执行的主要程序及意见如下：

（1）经核实公司补充披露的广州威能资不抵债的原因及其现金流状况，管理层编制财务报表时运用持续经营假设是适当的；

（2）经核实，公司补充披露的广州威能其他应收款形成原因和现金流向，未发现关联方资金占用情况。如隆鑫通用回复所述，若广州威能资金状况不能得到改善，公司将存在不能全额收回向广州威能提供股东借款的风险。

4、关于金业机械经营情况。公司于 2019 年通过增资并收购股权的方式，以增值率 460.66%的高溢价取得遵义金业机械铸造有限公司（以下简称金业机械）66%股权，交易对方做出高额业绩承诺。2019 年金业机械业绩承诺完成率为 56.66%，2020 年公司将业绩承诺顺延至 2021 年完成，2021 年金业机械“踩线”完成业绩承诺，完成率为 101.55%。年报显示，业绩承诺期满后金业机械业绩即发生大幅下降，2022 年，金业机械实现销售收入 1.18 亿元，同比下降 44.33%；实现净利润 2424 万元，同比下降 68.45%。另根据公司对于 2021 年年报监管工作函回复，金业机械 2022 年 1-5 月实现销售收入同比增长 24%，实现净利润同比增长 0.86%。

请公司：（1）分季度列示金业机械业绩情况，说明各季度同比变动情况及原因，尤其是 2022 年 5 月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性；（2）结合金业机械近三年主要经营及财务数据变化及原因、主要客户及供应商变化情况、应收账款及期后回款情况等，说明是否存在为实现业绩目标调节利润的情形；（3）结合金业机械所处行业的发展趋势、竞争格局、同行业生产经营、承诺期后业绩下滑的原因等，说明前期以高估值收购的决策是否合理审慎。请年审会计师对问题（1）（2）发表意见。

【隆鑫通用回复】

（1）分季度列示金业机械业绩情况，说明各季度同比变动情况及原因，尤其是 2022 年 5 月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性；

1）金业机械近三年分季度销售收入情况

单位：万元

年度	类别	量产年度分类	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计	1-5 月	6-12 月
2020 年	主要产品	2020 年以前量产项目	141.17	352.89	623.10	4,018.64	5,135.80	1,804.12	3,331.68
		2020 年量产项目	/	/	/	929.47	929.47	/	929.47
		小计	141.17	352.89	623.10	4,948.11	6,065.27	1,804.12	4,261.15
	其他产品	/	353.37	2,867.78	608.25	1,669.15	5,498.56	946.79	4,551.77

年度	类别	量产年度分类	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计	1-5月	6-12月
	合计	/	494.54	3,220.67	1,231.35	6,617.26	11,563.83	2,750.90	8,812.93
2021年	主要产品	2020年以前量产项目	1,277.09	1,818.19	2,000.51	2,140.01	7,235.80	3,442.53	3,793.27
		2020年量产项目	761.06	2,130.97	4,162.17	3,764.94	10,819.14	2,357.52	8,461.62
		2021年量产项目	-	74.34	273.59	7.96	355.89	/	355.89
		小计	2,038.15	4,023.50	6,436.26	5,912.91	18,410.83	5,800.05	12,610.78
	其他产品	/	518.84	1,221.29	608.39	499.75	2,848.27	92.35	2,755.92
	合计	/	2,556.99	5,244.80	7,044.65	6,412.66	21,259.10	5,892.40	15,366.70
2022年	主要产品	2020年以前量产项目	2,783.41	3,044.42	2,186.13	433.96	8,447.92	5,264.68	3,183.24
		2020年量产项目	1,739.95	204.42	481.74	23.89	2,450.00	1,944.37	505.63
		2021年量产项目	-	-	106.19	499.12	605.31	-	605.31
		2022年新增项目	20.45	17.12	35.84	10.62	84.03	20.45	63.58
		小计	4,543.81	3,265.97	2,809.90	967.59	11,587.26	7,229.50	4,357.77
	其他产品	/	30.27	54.90	110.02	51.96	247.15	77.08	170.06
	合计	/	4,574.08	3,320.87	2,919.92	1,019.55	11,834.41	7,306.58	4,527.83

2) 金业机械业务变化原因分析

金业机械的产品主要包括航空航天特种装备关键零部件，其主要产品多采取与客户总成产品同步开发的研发模式，开发周期长，同时具有迭代升级的特性。

2019年至2020年业务变化原因分析如下：

①、2019年，受某项目产品升级改型和换代订单量减少影响，以及部分新产品因客户需求变化、客户设计优化、未达成客户技术要求等因素影响，全年业绩未达预期。

②、2020年，受客户需求波动影响，客户订单延迟下达、研发项目延迟，导致金业机械前三季度销售收入仅4,946.57万元。第四季度某重点项目产品量产，实现销售收入6,617.26万元，但仍未达成预期业绩。考虑到客户需求波动的无法预见性，公司与金业机械股权交易各方沟通洽谈后，将金业机械2020年的业绩承诺顺延至2021年履行。

③、2021年，客户持续下达上述某重点项目产品订单，该产品（2020年量产项目）2021年实现销售收入9,648.79万元，带来2021年销售业绩大幅增长，达成预期业绩。

④、2022年，1-5月公司仍按客户计划交付上述重点项目产品订单，保持了收入增长，6-12月，由于上述订单交付完成，销售收入逐步下滑，第四季度客户需求减少影响，导致销售收入进一步下降，全年实现销售收入11,834.11万元，同比下降44.33%。

综上所述，金业机械2021年业绩大幅增长、2022年第二季度后业绩逐步下滑，主要受到上述某重点项目产品（2020年量产项目）订单波动影响，剔除该产品带来的销售收入影响，2020年、2021年销售业绩基本相当，2022年略有下降，因此近三年金业机械收入波动主要受订单不均衡所致。

(2) 结合金业机械近三年主要经营及财务数据变化及原因、主要客户及供应商变化情况、应收账款及期后回款情况等，说明是否存在为实现业绩目标调节利润的情形；

1) 2020 年-2022 年主要财务指标

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年	增减变动比例	
				2022 年对比 2021 年	2021 年对比 2020 年
营业收入	11,834.41	21,259.10	11,563.83	-44.33%	83.84%
营业成本	6,625.53	10,407.05	7,072.25	-36.34%	47.15%
期间费用	2,172.93	1,612.70	1,661.74	34.74%	-2.95%
期间费用率	18.36%	7.59%	14.37%	10.78%	-6.78%
净利润	2,423.85	7,682.48	2,824.06	-68.45%	172.04%
扣非净利润	2,092.07	7,616.33	2,402.62	-72.53%	217.00%

2) 2020 年-2022 年前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	结算方式	近三年含税销售金额			近三年应收账款余额			回款金额	
				2022 年	2021 年	2020 年	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2020 年 -2022 年	2023 年 1 月-5 月 20 日
1	客户一	非关联方	客户收到下级客户货款后同比例支付，开具增值税发票后 3 个月内支付货款，（定价前按每套 25 万支付）；质保金按前 4 年发票金额的 5%在 90 天内支付。	3,472.62	4,995.21	2,183.10	6,963.53	6,380.41	5,537.71	10,245.85	356.00
2	客户二	非关联方	预付款在合同生效后 10 日支付 30%，产品交付后支付 30%，产品验收合格 30%，一年后无质量问题支付质保金 10%质保金。	2,458.86	6,195.21	110.71	2,630.85	4,464.08	144.84	6,192.93	82.23
3	客户三	非关联方	预付款在合同生效后 10 日支付 30%，产品交付后付 30%，产品验收合格 30%，一年后无质量问题支付质保金 10%质保金	268.69	6,089.27	430.00	2,758.93	3,911.56	430.00	4,029.03	476.81
4	客户四	非关联方	合同签订一周内支付总货款的 30%作为预付款，验收合格后全部付清。	421.30	1,190.53	1,747.33	4.76	228.85	76.21	3,354.40	-
5	客户五	非关联方	挂账后 90 天滚动付款	969.34	1,472.90	698.72	1,079.33	1,409.99	744.86	3,340.58	205.00
合计				7,590.82	19,943.12	5,169.86	13,437.41	16,394.89	6,933.62	27,162.79	1,120.04

3) 2020 年-2023 年前五大供应商情况

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	结算方式	近三年采购含税金额			近三年应付账款余额			2023 年 1 月-5 月 20 日付款金额
				2022 年	2021 年	2020 年	2022 年末	2021 年末	2020 年末	
1	贵州凯星液力传动机械有限公司	非关联方	1、电汇形式付全额后发货； 2、开票挂账后三个月以电汇或承兑方式支付。	24.38	726.43	1,925.78	24.38			21.94
2	温州三连汽车零部件有限公司	非关联方	开票 3 个月内以电汇回承兑方式付全款	320.07	1,799.92	377.24	62.57	332.78	281.41	58.00
3	重庆市帝润锻造有限责任公司	非关联方	挂账后第 3 个月 20-25 日以承兑方式支付	323.18	1,715.92		182.81	573.19		131.37
4	重庆恒重锻造有限责任公司	非关联方	挂账后次月 20-25 日以电汇或承兑进行支付	180.23	1,302.93	346.24	27.89	284.98	96.74	27.89
5	遵义科欣特种材料研发有限公司（采购模具）	遵义金业的少数股东苏黎控制的企业	银行转账方式支付	587.45			166.59			
合计				1,435.31	5,545.20	2,649.26	464.24	1,190.95	378.15	239.20

4) 金业机械净利润波动的主要原因

①金业机械 2021 年营业收入同比增长 83.84%，主要是某重点项目产品收入增长所致，受此影响金业机械毛利率同比提升 12.20 个百分点，盈利能力显著增强。2022 年该产品首批次订单供货结束，导致 2022 年营业收入同比下降 44.33%，受此影响毛利率同比下降 7.03 个百分点，盈利能力降低。

②金业机械 2022 年发生期间费用 2,172.93 万元，较 2021 年增长 34.74%，其中销售费用同比下降 11.03%，管理费用同比增加 65.59%（一是 2022 年增加项目专项咨询、审计及法律服务咨询、高企申报咨询等费用；二是增加新厂区 6 栋厂房折旧费用），研发费用同比增加 17.63%，财务费用同比下降 432.23%（主要为利息收入增加所致）。

综上所述，金业机械 2020 年-2022 年营业收入确认原则未发生变化，成本与收入匹配，期间费用按权责发生制核算不存在跨期情况，业绩波动主要受某重点型号产品项目订单周期性影响，客户及供应商正常收付款，不存在通过不当盈余管理调节利润的情形。

（3）结合金业机械所处行业的发展趋势、竞争格局、同行业生产经营、承诺期后业绩下滑的原因等，说明前期以高估值收购的决策是否合理审慎。

金业机械的产品主要包括航空航天特种装备关键零部件，主要产品绝大多数采取项目定点供应制，为此与同行业生产经营情况不具有可比性，其业绩的变化受下游客户项目需求变化影响。承诺期后业绩下滑主要受某重点项目产品项目订单波动影响。

公司在收购金业机械股权时，其已完成悬挂类结构部件产品定型，并于 2018 年实现批量生产供货，同时承制了某结构部件开发项目和拓展高铁、核电相关配套零部件等产品，结合金业机械特定产品供应保障能力、未来市场订单需求和行业发展情况，以及新增产品的开发计划和进度，同时考虑到金业机械历史上未出现定型产品订单明确后大幅减少的情况，故预测以后年度的营业规模和业绩将保持持续增长态势。

公司在收购金业机械股权时，参考了同行业收购案例的估值水平及评估机构出具的评估报告，结合公司的发展战略以及考虑到与金业机械的业务协同性，进而确定了交易价格和业绩承诺目标。

金业机械除 2021 年外，其余年度实际业绩完成数较预期出现较大偏差，一方面，由于客户在 2019 年大幅调减部分以前量产产品的订单数量、受客户项目整体设计变更造成相关新产品供货时间延后的情况，在前期预测时难以预见；另一方面，由于公司对航天航空行业的行业特性认识不够充分，对金业机械能否同时满足多项目/多品类的研发及质量保证能力的判断不够准确、对金业机械的技术拓展能力估计过高。

综上所述，公司在股权收购时确定的交易对价和设置的业绩承诺目标时，对金业机械现有产品订单需求可能的变化情况、新开发产品受客户总体项目研发进度影响状况以及产品技术拓展能力等方面的判断较为乐观，未能做到充分审慎。

【会计师意见】

1、我们近三年对金业机械的经营业绩执行的主要审计程序如下：

（1）了解、评价并测试与财务报告相关的关键内部控制，关注财务报告内部控制的有效性。

（2）关于营业收入的审计程序

1）了解、评价并测试销售与收款相关的关键内部控制，关注销售收款内部控制的有效性；

2）关注、评估金业机械收入确认政策，金业机械收入确认政策符合企业会计准则的相关规定；

3）执行分析性程序。将本年的营业收入与上年的营业收入进行比较，分析产品销售的结构、销售数量和价格变动是否异常；计算本年重要产品的毛利率，与上年比较，分析其波动原因，是否存在异常情况；

4）检查主要客户的销售合同、销售订单，关注交易价格、交易数量、交货方式、货权转移，以及货款结算等关键条款，并与相应营业收入确认凭证进行核对，以验证营业收入确认时点的适当性、确认金额的准确性；

5) 检查主要客户的生产记录、出库单、签收单、运输单等原始单据；向主要客户发函询证当期交易发生额和应收账款年末余额；关注主要客户的回款期并检查主要客户的回款，以验证营业收入金额、应收账款余额的真实性、准确性；

6) 抽取重要客户执行访谈程序，通过访谈关注客户的经营情况、交易的真实性、销售回款的收回风险认定。

(3) 关于成本费用的审计程序

1) 了解、评价并测试采购与付款、生产与仓储相关的关键内部控制，关注采购与付款、生产与仓储内部控制的有效性。

2) 了解生产流程，检查成本的计量方式与归集方法，人工、制造费用的分摊方法，对原材料采购、存货、营业成本科目之间的逻辑关系进行钩稽检查。

3) 对成本执行分析性复核程序，比较报告期直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例；获取并复核生产成本明细汇总表的准确性，将直接材料与材料耗用汇总表、直接人工与职工薪酬分配表、制造费用明细表及相关账项的明细表核对。。

4) 获取采购合同，关注采购价格、交易数量、货款结算方式等关键条款，检查采购入库单，关注所有物料是否均已办理入库，入库数量与财务账面确认数量是否一致；

5) 获取成本计算表，对存货进行发出计价测试，分析复核成本结转的准确性。对单位成本及成本构成波动进行分析，分析成本波动的合理性；结合生产成本分摊检查，确定其本年营业成本准确性；结合主要产品的毛利率分析，检查营业收入、成本的配比；

6) 执行分析性程序，销售费用、管理费用进行月度、年度的波动分析，检查薪酬、折旧分配情况，查看是否存在分配不合理的情况。结合销售费用占营业收入的比例，以及同行业费用占比情况，对费用完整性进行分析。

7) 检查大额费用的合同、协议、付款或报账凭据，确定费用发生的真实性、准确性；实施费用截止性测试程序，关注公司是否存在跨期确认费用的情况。

(4) 综合分析、判断。关注 2022 年度各季度同比变动情况及原因，尤其是 2022 年 5 月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性；关注近主要经营及财务数据变化是否为新开发业务，针对新开发业务，增加了解业务交易的背景、实质。

通过执行上述程序，我们认为，金业机械近三年主要经营及财务数据变化符合公司实际经营情况，不存在为实现业绩目标调节利润的情形。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年六月二十七日

