

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）

对《关于对上海金力泰化工股份有限公司的年报问询函》

中相关问题的专项说明

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我们接受委托，审计了上海金力泰化工股份有限公司（以下简称“金力泰”、“公司”）2022年的年度财务报表，包括2022年12月31日的合并及公司资产负债表，2022年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并所有者权益变动表及公司所有者权益变动表以及财务报表附注，并出具了利安达审字【2023】第2405号审计报告。

根据贵部2023年5月16日《关于对上海金力泰化工股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第175号）（以下简称“问询函”），利安达会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）对问询函中提到的需要会计师核查并发表意见的问题认真核查，现将有关问题的核查情况回复说明如下：

1. 2021年、2022年，你公司分别实现营业收入8.58亿元、6.47亿元，分别同比下降3.05%、24.6%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为-1.11亿元、-1.06亿元，你公司营业收入连续两年下滑且连续两年亏损。你公司2023年一季报显示，公司2023年一季度实现营业收入1.6亿元、实现净利润-345.74万元，分别同比变动-6.07%、86.80%。请你公司结合近两年一期所处行业变动情况、业务开展情况、市场竞争情况、同行业可比公司情况、主要客户及销售金额变动情况、产品价格及成本变动情况等，量化分析近两年一期营业收入大幅下滑及连续亏损的原因，相关因素是否具有持续性影响，是否对你公司持续经营能力产生不利影响。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）近两年一期营业收入大幅下滑及连续亏损的原因

1、所处行业变动及市场竞争情况

公司属于化学原料及化学制品制造业下属的涂料制造行业，是集研发、生产、

销售与服务于一体的高性能环保汽车原厂涂料企业，核心产品为阴极电泳漆与汽车原厂面漆。

2022 年，受宏观经济下行、局部地缘性政治冲突带来的油气价格高企等诸多不利因素冲击以及前期环保和超载治理政策下的需求透支影响，我国商用车市场整体处于低位运行状态。根据中国汽车工业协会数据，近两年又一期，国内商用车产销量均有不同程度下跌，市场需求放缓，后续影响减弱。

国内汽车市场	2021 年	同比增减	2022 年	同比增减	2023 年第一季度	同比增减
商用车产量 (万辆)	467.4	-10.7%	318.5	-31.9%	94.8	-3.9%
商用车销量 (万辆)	479.3	-6.6%	330	-31.2%	93.8	-2.9%

来源：中国汽车工业协会

1) 上游市场

2020 年至今，受全球经济形势、国际原油市场等多重因素影响，化工原材料价格自 2020 年年末起持续走高。2021 年-2022 年期间，公司主要原材料环氧树脂、双酚 A、乙二醇丁醚、醋酸丁酯等价格均创下历史新高，并持续高位运行，对公司成本造成较大压力，是导致公司净利润亏损的主要原因。

公司主要原材料价格变动情况

名称	2020 年均价 (元/kg)	2021 年均价 (元/kg)	较 2020 年 涨幅	2022 年均价 (元/kg)	较 2020 年 涨幅
环氧树脂	20.03	31.01	54.82%	22.20	10.83%
双酚 A	11.55	22.43	94.20%	14.53	25.80%
乙二醇丁醚	8.15	17.33	112.64%	11.72	43.80%
醋酸丁酯	6.05	12.30	103.31%	8.62	42.48%

环氧树脂市场价格走势图（2020. 1. 1-2023. 3. 31）



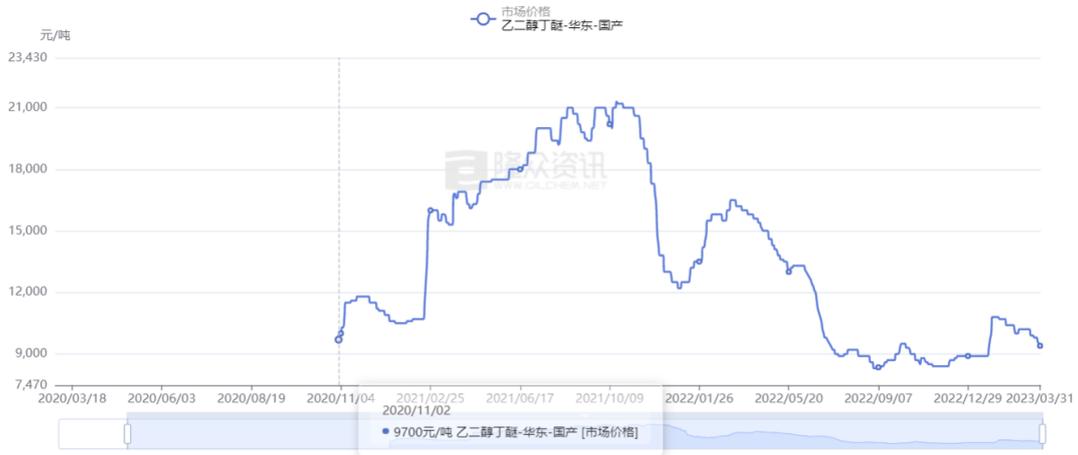
来源：隆众资讯网。因环氧树脂市场价格部分缺失，此处参考行业代表性企业江苏扬农化工股份有限公司企业价格走势图。

双酚 A 市场价格走势图（2020. 1. 1-2023. 3. 31）



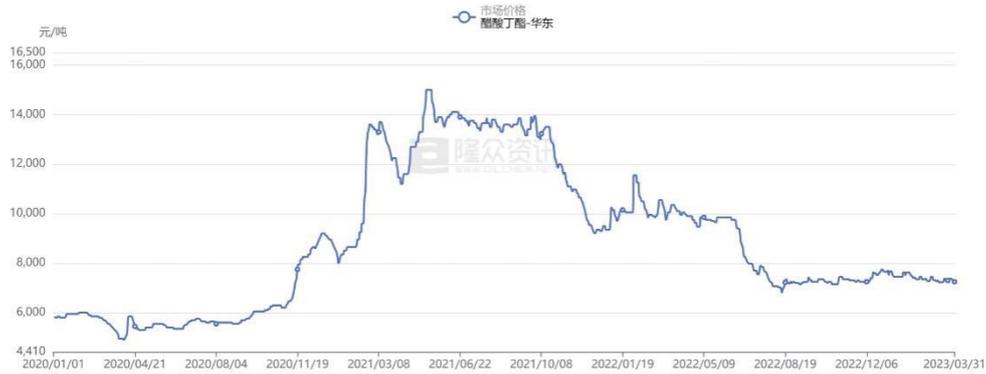
来源：隆众资讯网

乙二醇丁醚市场价格走势图（2020. 1. 1-2023. 3. 31）



来源：隆众资讯网

醋酸丁酯市场价格走势图（2020. 1. 1-2023. 3. 31）



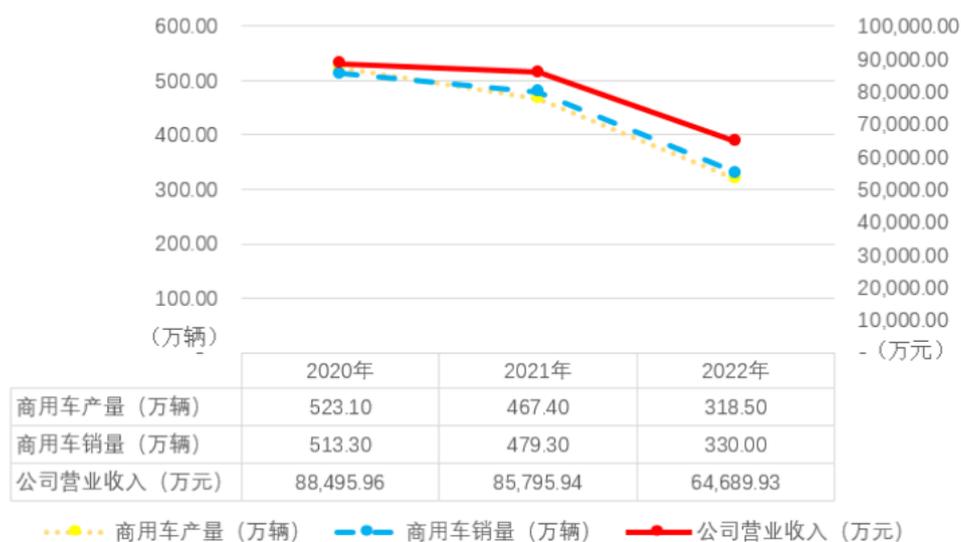
来源：隆众资讯网

2) 下游市场

根据中国汽车工业协会的数据显示，2021 年度，受国六排放标准切换、“蓝牌轻卡”政策预期带来的消费观望、房地产开发行业较冷以及前期政策红利逐步

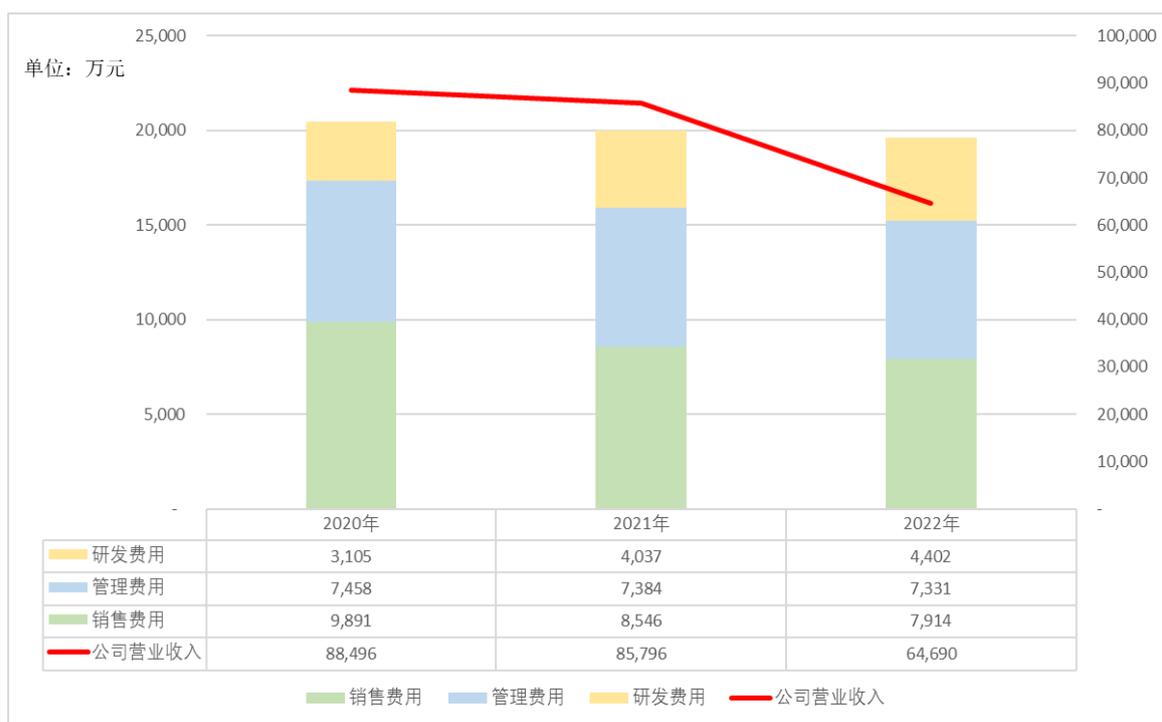
减弱等因素影响，商用车产量 467.4 万辆，同比下降 10.7%；2022 年度，受前期环保和超载治理政策下的需求透支，生产生活受限，包括油价处于高位等因素影响，商用车整体需求放缓。商用车产量 318.5 万辆，同比下降 31.9%。

近三年营业收入与商用车产销量对比图



如上图，公司近两年收入变动情况与下游市场发展变动趋势一致，主要系宏观市场环境影响，下游市场需求放缓。2022 年度公司所处行业的下游市场需求放缓是导致公司营业收入减少、净利润亏损的最主要原因。

3) 整体费用情况



如上图所示，公司近三年费用总体有所降低。报告期内，受市场环境下行影响，上半年销售费用有所减少，而下半年公司为维护市场份额加大业务费用投入，因此销售费用报告期内整体仅下降 7.4%；公司管理费用多为常规固定费用，因此近三年总体没有明显增减变动；公司重视技术研发项目，积极开展各项研发活动，自 2021 年 12 月与复旦大学、珠海复旦创新研究院共同开展研发项目以来，积极响应并配合与合作方开展研究工作，虽然因客观环境影响导致相关项目研发受限，但各项履约义务尚在，故相应的研发费用有所增加。综上所述，公司报告期内各项费用有所降低，但费用降幅低于收入降幅，由此影响公司利润，亦是导致公司当期亏损的原因之一。

2、业务开展情况

2022 年，公司启动“科研驱动与产业转化”的双轨战略，一方面持续进行乘用车及商用车领域的认证及拓展应用，商用车领域，国家推行汽车下乡、新能源汽车补贴、加大基础设施建设、提高出口退税等政策利好，同时商用车行业进入门槛较高，各汽车主机厂更倾向于选择成熟、稳定的供应商；乘用车领域，虽受到芯片短缺和国内外宏观环境等因素的影响，但得益于购置税优惠和新能源快速增长，2022 年国内乘用车市场销量呈“U 型反转，涨幅明显”特点，对此公司稳

步推进开拓乘用车市场的战略决策，广泛开展技术交流、积极推进乘用车主机厂认证工作，持续在乘用车市场开展布局，以乘用车保险杠涂料为基础，向难度更高的车身 OEM 涂料推进。因主机厂认证普遍需要 2-3 年时间，公司相关认证仍在进行中，公司在乘用车领域暂未取得重大突破。另一方面，公司对内积极攻克乘用车原厂漆等技术难题、优化制造工艺、提高精益生产内部管理水平，对外有序展开化工新材料如轻金属表面处理、3C 涂料、树脂等新业务，以应对复杂多变的外部经营环境以及日益激烈的行业竞争格局，但由于上述新业务的市场开拓与推广不及预期，加之客户验证时间周期较长、要求严格等因素影响，报告期内未能成功实现产业化、规模化应用。同时，受全球公共卫生事件影响，2022 年度内部分订单交付及新业务开展受限，导致部分市场流失、物流及仓储等运营成本上升。

受上述因素影响，2022 年度公司电泳涂料业务营业收入 3.56 亿元，较 2021 年同比减少 27.34%；面漆业务营业收入 2.58 亿元，较 2021 年同比减少 23.20%。产品结构方面，电泳涂料业务占营业收入总额的 55.03%（上年同期 57.10%），面漆业务占 39.88%（上年同期 39.15%）。

3、同行业可比公司情况

同行业可比公司最近两年及一期营业收入情况如下：

单位：万元

可比公司	2020 年度	2021 年度	同比增减	2022 年度	同比增减	2023 年 1-3 月	同比增 减
亚士创能	231,154.48	299,089.80	29.39%	218,345.72	-27.00%	49,147.4 5	0.72%
松井股份	42,875.18	48,410.80	12.91%	46,388.50	-4.18%	9,420.59	-19.5%
科德科技	15,679.79	20,999.52	33.93%	20,245.07	-3.59%	-	-
公司	88,495.96	85,795.94	-3.05%	64,689.93	-24.60%	15,968.8 2	-6.07%

亚士创能主要产品为功能型建筑涂料及建筑节能材料，此处选取功能型建筑涂料一项业务数据；松井股份主要产品为高端消费电子涂料；科德科技主要产品

为阴极电泳涂料，主要应用于汽车板簧、家用电器、空调压缩机等与公司（汽车车身、工程机械等）区别较大。因同行业可比公司的主要产品及下游市场与公司存在明显差异，故上述与同行业公司近两年及一期营业收入情况的可比性存在一定局限性，但在营业收入变动方向上，公司与其他可比公司不存在显著差异。

4、主要客户及销售金额变动情况

单位：万元

排名	2021年		2022年		23年一季度	
	客户名	销售额	客户名	销售额	客户名	销售额
1	客户一	5,181.67	客户六	4,172.82	客户六	2,162.28
2	客户二	5,086.39	客户七	2,943.18	客户七	1,593.29
3	客户三	4,422.49	客户二	2,544.63	客户三	964.70
4	客户四	2,774.90	客户三	1,901.19	客户九	735.77
5	客户五	2,589.72	客户八	1,806.10	客户十	718.67
	合计	20,055.98	合计	13,367.93	合计	6,174.71

如上表列示，公司2021年度前五名客户销售额合计20,055.98万元，2022年度前五名客户销售额合计13,367.93万元，同比减少33.35%，系受经济下行、商用车市场需求放缓影响所致。其中，客户六承接了客户一销售业务，故报告期内客户六销售额增加，取代客户一，2022年度进入公司客户前五；客户七向公司采购电泳漆里的乳液、色浆及少量面漆，系公司2022年新开发客户。

5、产品价格及成本变动情况

2021年公司阴极电泳漆、面漆平均售价较上年同期变动较小，变动率±1.5%左右。而平均成本单价较上年同期上升较大，其中：电泳漆上升41%，面漆上升21%，导致公司2021年度出现大幅亏损；2022年，电泳漆在其平均售价较上年同期有少量增幅6.6%，其平均成本单价较上年同期下幅6.4%，与电泳漆相比面漆平均售价较上年同期增长较少，同时其平均成本较上年同期增长8%，高于电泳漆增长幅度。2023年第一季度，电泳漆平均成本单价较2022年大幅回落，降幅18%，其平均售价较2022年小幅下降，面漆平均售价较2022年增幅明显，其平均成本单价较2022年小幅下降。

2021年，公司阴极电泳漆、面漆平均售价较上年同期平均成本单价因材料成本受原材料市场价格持续大幅上涨影响，材料成本增加且较上年同期大幅上升，是导致公司2021年度出现大幅亏损的主要原因。2022年，虽自下半年原材料价格逐步回落，但受到经济下行、下游需求放缓等客观环境影响，致使公司营业收入下滑，进而导致净利润亏损。2023年第一季度，原材料市场价格持续回落，公司单位材料成本、单位制费、单位运费均有所下降，综合毛利率呈上升趋势，因此公司2023年第一季度净利润亏损幅度有所收窄。

综上所述，公司上游原材料价格上涨、下游市场需求减弱，因业务开展受限而费用成本降幅不及收入降幅，是导致公司近两年一期营业收入大幅下滑及连续亏损的主要原因。

（二）相关因素是否具有持续性影响，是否对你公司持续经营能力产生不利影响

1、上游原材料价格

2022年年中开始，化工原料价格逐步企稳，并呈回落趋势，主要系因上游原材料新增产能的释放以及相关下游需求放缓所致。预计2023年原料价格将逐渐回归正常。

原材料名称	2022年上半年均价 (元/kg)	2022年下半年均价 (元/kg)	2023年1-3月均价(元 /kg)
环氧树脂	26.50	18.08	15.76
双酚A	16.72	12.43	10.03
乙二醇丁醚	14.48	9.08	9.36
醋酸丁酯	9.97	7.34	7.41

来源：隆众资讯网

2、下游行业市场需求

据中国汽车工业协会《2022年中国汽车市场发展预测报告》，随着中国经济不断增长，中国汽车市场也随之快速发展。“十四五”期间，宏观经济的复苏、中低收入群体经济情况好转、国家政策层面政策支持等方面都将促进中国汽车市场的良好发挥发展。2025年，中国汽车市场有望达到约3,000万辆，其中乘用车销量将达到约2,526万辆、商用车销量约475万辆。根据中国汽车工业协会《2022、2023年中国汽车市场预测》，2023年，中国汽车市场总销量预计达到

2,760 万辆，同比增长 2%。

2022 年政策拉动商用车市场整体逐步恢复。随着基建投资加快、稳房地产政策的落地、高速公路减收通行费用、保证交通物流畅通等利好因素的出现，商用车市场有望逐步走出低谷，呈现回升态势。另外，公司积极进行产品认证，在新的相关领域开拓产品适用场景，未来会有实际落地的销售回报。

综上所述，随着经济环境逐步向好以及原材料价格回归正常，公司将紧抓机遇，继续组织结构优化、多样化激励政策，有效推动公司在商用车、乘用车、3C 涂料与轻金属表面处理、树脂等业务的布局，在汽车、化工新材料的大行业内寻找优质细分发展道路，改善公司盈利水平。对于公司最近两年及一期营业收入与净利润造成较大不利影响的经济下行、原材料价格高位运行、全球公共卫生事件等不利因素不具有持续性影响，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 与公司治理层、管理层沟通，了解公司营业收入大幅下滑和连续亏损原因及公司的应对措施；

(2) 与前任会计师沟通，了解以前期间公司财务报表公允性；

(3) 了解公司销售、采购、生产循环内部控制，并评价相关内部控制涉及合理性和运行有效性；

(4) 获取并检查公司主要产品销售、原材料采购合同、协议等，并对主要客户、供应商执行函证、访谈程序；

(5) 获取期间公司原材料采购明细，分析主要原材料采购价格变动与市场报价变动趋势是否一致；

(6) 查阅同行业可比公司公开信息，检查公司与比较公司同类产品的单价、收入及毛利率情况，分析合理性；

(7) 获取公司持续经营能力分析报告，分析并评价公司持续经营能力分析合理性、可靠性；

通过执行核查程序，我们认为公司对近两年一期营业收入大幅下滑及连续亏损及相关影响因素是否具有持续性影响的原因分析准确，未发现对公司持续

经营能力产生不利影响。

2. 年报显示，汽车涂料上游主要原材料例如环氧树脂、双酚 A、醋酸丁酯等价格均于 2021 年第三季度创下历史新高，2022 年下半年公司主要原材料价格相较上年同期出现较大程度的下跌。报告期公司阴极电泳漆、面漆营业收入分别同比下降 27.34%、23.20%，毛利率分别同比上升 9.56 个、下降 4.47 个百分点。请你公司结合主要原材料及产品价格波动、销售产品结构、业务开展情况等说明报告期主要产品毛利率波动的原因、是否与同行业可比公司存在重大差异及原因，并说明阴极电泳漆、面漆毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）主要产品毛利率波动的原因以及阴极电泳漆、面漆毛利率变动趋势不一致的原因

报告期内，公司主要产品销售结构情况如下：

单位：万元

类别	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
阴极电泳漆	35,595.79	32,021.12	10.04%	48,990.45	48,753.97	0.48%
面漆	25,795.15	22,049.18	14.52%	33,588.01	27,207.42	19.00%

主要原材料及产品价格波动：

产品分类	主要原材料名称	22 年均价（元/kg）	21 年均价（元/kg）	同比变动
阴极电泳漆	环氧树脂	22.20	31.01	-28%
	乙二醇丁醚	11.72	17.33	-32%
面漆	醋酸丁酯	8.62	12.30	-30%
	二甲苯	7.07	5.70	24%

如“主要产品销售结构情况”列表所示，受经济下行、商用车市场需求放缓等不利因素影响，报告期内，公司阴极电泳漆和面漆的营业收入同比分别降低 27.34%、23.20%，营业成本同比分别降低 34.32%、18.96%。

报告期内，公司阴极电泳漆毛利率上升的主要原因系电泳漆在其平均售价较上年同期有所增加的基础上，其平均成本单价较上年同期有所减少，电泳漆主要原材料环氧树脂和乙二醇丁醚的市场采购价同比分别降低 28%和 32%。面漆毛利率降低的主要原因系面漆平均售价较上年同期增长较少，同时其平均成本较上年同期增长较多，面漆主要原材料中醋酸丁酯的市场采购价同比降低了 30%，另一种主要原材料二甲苯的市场采购价同比增加了 24%。

公司阴极电泳漆产品与面漆产品的主要原材料价格变动趋势不一致是导致报告期内两项产品毛利率变动趋势不一致的主要原因，具有合理性。

（二）同行业可比公司情况

公司名称	2021 年 毛利率	较上年同期增减	2022 年 毛利率	较上年同期增减
亚士创能	27.53%	减少 11.53 个百分点	31.41%	增加 8.46 个百分点
松井股份	48.20%	减少 2.29 个百分点	49.34%	增加 1.14 个百分点
科德科技	21.41%	减少 44.39 个百分点	22.42%	增加 4.71 个百分点
公司	8.85%	减少 22.11 个百分点	14.67%	增加 5.82 个百分点

亚士创能主要产品为功能型建筑涂料及建筑节能材料，此处选取功能型建筑涂料一项业务数据，其功能型建筑涂料主要上游原材料为乳液、钛白粉、助剂、彩砂等；松井股份主要产品为高端消费电子涂料，其主要原材料为溶剂、金属颜料、树脂和助剂等；科德科技主要产品为阴极电泳涂料，主要应用于汽车板簧、家用电器、空调压缩机等，其主要原材料为环氧树脂、聚酰胺固化剂、异氰酸酯（TDI）以及丙二醇甲醚等。因同行业可比公司的主要产品及下游市场与公司存在明显差异，故公司与上述同行业可比公司毛利率变动情况的可比性存在一定局限性，但在企业综合毛利率变动方向上，公司与上述可比公司不存在显著差异。

综上所述，结合主要原材料及产品价格波动、销售产品结构、业务开展情况，报告期公司主要产品阴极电泳漆、面漆毛利率变动趋势不一致的主要原因系生产两项产品的主要原材料不同且其原材料价格变动趋势不一致所致，与同行业可比公司产品毛利率相比不存在显著差异，毛利率变动趋势具有合理性。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 与公司管理层沟通，了解公司主要原材料采购、主要产品生产和销售情况；

(2) 了解公司销售、采购、生产循环内部控制，并评价相关内部控制涉及合理性和运行有效性；

(3) 获取并检查公司主要产品销售、原材料采购合同、协议等，并对主要客户、供应商执行函证、访谈程序；

(4) 获取公司产品生产成本相关表格，检查计算依据并复核算算；

(5) 获取期间公司原材料采购明细，分析主要原材料采购价格变动与市场报价变动趋势是否一致；

(6) 查阅同行业可比公司公开信息，检查公司与比较公司同类产品的单价、收入及毛利率情况，分析合理性；

通过执行核查程序，我们认为公司对报告期内主要产品毛利率波动的原因及阴极电泳漆、面漆毛利率变动趋势不一致的原因具有合理性，未发现与同行业可比公司存在重大差异。

3. 年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额 3.02 亿元，较期初增长 13.64%。按组合计提坏账准备期末余额 2,372.68 万元，计提比例为 8.92%，较期初上升 2.37个百分点。

(1) 请你公司补充说明报告期应收账款余额、发生额及变动幅度与营业收入的匹配性，并结合付款模式、结算周期、信用政策等说明营业收入下降但应收账款增长的合理性，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

(2) 请你公司说明计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化，相同账龄应收账款计提比例与上年存在差异的原因及合理性，在此基础上说明报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性。

(3) 请你公司说明应收账款前五名欠款方与你公司前五名客户是否存在差异，分别列示报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入，并说明你对主要客户的信用政策情况，是否与主要客户的其他供应商存在较大差异，报告期内对主要客户应收账款金额与信用政策是否匹配，相关信用政策是否严格执行，是否存在应收账款逾期情况。

(4) 请你公司列示按欠款方归集的期末余额前五名、账龄在 3 年以上的应收账款情况, 包括但不限于交易背景, 形成时间, 账龄, 交易对方和你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系, 是否逾期, 并结合信用政策分析应收账款金额与销售规模是否匹配, 坏账准备计提是否充分等。

(5) 结合前述问题, 进一步核实你公司报告期及上期应收账款坏账准备计提的准确性、充分性、合理性, 以前年度是否存在应计提未计提的情况, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一) 请你公司补充说明报告期应收账款余额、发生额及变动幅度与营业收入的匹配性, 并结合付款模式、结算周期、信用政策等说明营业收入下降但应收账款增长的合理性, 是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

1、报告期应收账款余额的变动幅度与营业收入的匹配性

单位: 万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动比例
应收账款余额	24,212.93	21,866.98	10.73%
营业收入	64,689.93	85,795.94	-24.60%
应收账款占营业收入比例	37.43%	25.49%	11.94%

如上表所示, 报告期内, 应收账款余额占营业收入比例为 37.43%, 同比上升 11.94%, 主要原因系报告期内营业收入同比下降 24.6%所致; 报告期内公司营业收入下滑主要原因详见本回复“第一题之(一)近两年一期营业收入大幅下滑及连续亏损的原因”; 其次应收账款余额增加 10.73%, 主要系受经济下行、需求减弱的影响, 客户普遍业绩下滑, 资金压力增大, 原本提前付款的客户选择尽量享受信用期条件, 整体还款迟滞所致。

综上所述, 报告期内, 公司应收账款余额以及营业收入的变动比例与公司的实际情况相匹配, 公司不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

2、报告期应收账款发生额与营业收入的匹配性情况

单位: 万元

项目	2022 年度
----	---------

营业收入	64,689.93
应收账款增加额	76,646.57
应收账款增加额占营业收入比例	118.48%
应收账款减少额	73,027.07
应收账款减少额占营业收入比例	112.89%

由上表所示，公司应收账款增加额占营业收入比例为 118.48%，由于报告期内公司开展的修补漆业务采用净额法在其他业务收入中核算，将上述事项还原后应收账款增加额占营业收入比例为 112.3%，应收账款增加额与营业收入含税金额匹配。还原后应收账款减少额占全部业务额的比例为 103.71%，公司营业收入回款实现情况良好。报告期应收账款发生额与营业收入匹配。公司不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

3、结合付款模式、结算周期、信用政策等说明营业收入下降但应收账款增长的合理性

近两年又一期，公司每个销售年度都会与主机厂客户重签年度框架购销合同，通常除合同约定的价格外，其他商务条件并不会发生改变。

回款结构	承兑	占比	现款	占比	应收账款周转天数
2021 年	70,217	74%	24,704	26%	124
2022 年	48,585	73%	18,421	27%	125

说明：应收账款周转天数=（前 12 个月滚动月均应收账款/滚动近一年的营业收入）*360，剔除了应收账款和营业收入周期性变动对结算周期结果的影响。

如上表所述，近两年公司的付款模式均采用承兑和现款相结合的付款方式，2022 年与 2021 年的回款结构和比例均基本相同，付款模式保持一致，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

报告期内，公司营业收入下降 24.6%、应收账款余额增加 10.73%，但近两年结算周期天数无明显变化，主要原因系部分客户受全球公共卫生事件影响，原本计划提前付款的客户选择尽量享受信用期条件，整体还款迟滞所致。

综上所述，结合付款模式、结算周期、信用政策情况，报告期内公司营业收入下降但应收账款增长是合理的，公司不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

（二）计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化，相同账龄应收账款计提比例与上年存在差异的原因及合理性，在此基础上说明报

告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性

2021 年-2022 年应收账款余额变动情况

单位：万元

账龄	2021 年 应收账款余额	应收账款 占比	计提比例	2022 年 应收账款余额	应收账款 占比	计提比例	应收账款余额 同比
1 年以内	22,281.50	83.94%	2.71%	25,286.53	80.83%	3.93%	13.49%
1-2 年	941.18	3.55%	41.85%	2,127.64	6.80%	50.14%	126.06%
2-3 年	622.33	2.34%	65.78%	615.42	1.97%	79.31%	-1.11%
3 年以上	2,700.40	10.17%	100.00%	3,255.62	10.41%	100.00%	20.56%
合计	26,545.41	100.00%	-	31,285.22	100.00%	-	-

报告期内公司未变更应收账款坏账准备计提政策，仍采用往期既定会计政策计提应收账款坏账准备。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，以预期信用损失为基础，对所属账龄期间应收账款确认损失准备。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，对这些应收账款采用个别计提法全额计提坏账准备。

2022 年度，除采用个别计提法全额计提坏账准备的应收账款外，按组合计提坏账准备的应收账款均以预期信用损失为基础，按期末应收账款迁徙率作为预计信用损失率计提应收账款组合的坏账准备。

2021 年 1 年以内应收账款坏账准备计提比例为 2.71%，其占应收账款总额的比重达 83.94%，2022 年 1 年以内应收账款坏账准备计提比例为 3.93%，其占应收账款总额的 80.83%，占总额比重同比下降了 3.11%，主要系报告期内新客户的信用政策为预付账款与信用账期相结合的付款方式；2021 年 1-2 年应收账款坏账准备计提比例为 41.85%，其占应收账款总额的比重仅为 3.55%，2022 年 1-2 年应收账款坏账准备计提比例为 50.14%，其占比应收账款总额的 6.8%，同比占比上升了 3.25%，主要系受经济下行、市场需求减弱的影响，客户普遍业绩下滑，资金压力增大，原本提前付款的客户选择尽量享受信用期条件，整体还款迟滞所致。1 年以内账龄的应收账款更有可能在下一个会计年度形成 1-2 年账龄的应收账款，以此类推，同一账龄区间对应的应收账款比重发生变化，从而影响坏账准备的计提基数，最终导致以信用损失为基础的信用损失率同比上升。基于以上，相同账龄应收账款计提比例与上年存在差异是合理的。

综上所述，除采用个别计提法全额计提坏账准备的应收账款外，公司按组合

计提坏账准备的应收账款均以预期信用损失为基础，按期末应收账款迁徙率作为预计信用损失率计提应收账款组合的坏账准备；当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，对这些应收账款采用个别计提法全额计提坏账准备。公司计提坏账准备相关比例的设置依据符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

(三) 应收账款前五名欠款方与你公司前五名客户是否存在差异，分别列示报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入，并说明公司对主要客户的信用政策情况，是否与主要客户的其他供应商存在较大差异，报告期内对主要客户应收账款金额与信用政策是否匹配，相关信用政策是否严格执行，是否存在应收账款逾期情况。

1、应收账款前五名欠款方与前五名客户的应收账款余额、发生额、销售收入情况如下表：

单位：万元

客户名称	应收账款期初余额	本期增加	本期减少	应收账款期末余额	销售收入	客户类型
客户六	875.68	4,715.29	3,356.66	2,234.31	4,172.82	应收及收入前五名
客户十	1,085.29	1,824.71	891.14	2,018.86	1,614.78	应收前五名
客户三	1,556.90	2,148.35	2,659.26	1,045.99	1,901.19	应收及收入前五名
客户八	930.54	2,040.89	2,117.19	854.25	1,806.10	应收及收入前五名
客户十一	1,120.04	1,211.19	1,495.99	835.23	1,071.85	应收前五名
客户七	-	3,325.80	2,668.29	657.50	2,943.18	收入前五名
客户二	489.94	2,875.43	3,109.49	255.88	2,544.63	收入前五名

应收账款前五名欠款方与前五名客户存在差异的原因如下：

客户七为公司新进客户，主要向其销售电泳漆产品下的乳液、色浆及少量面漆，2022年度合作初期合同约定采用预收账款+信用期结算方式，期末应收账款余额较少，故不在期末应收账款前5名之列；客户二由于回款周期较短，信用较好，期末应收账款余额较少，故不在期末应收账款前5名之列；与客户十合同约定保留800万铺底款，应收账款规模整体上升列入前五；与客户十一合同约定客户保留200万质保金，公司将已开票结算但尚未收回的相应款项列入应收账款，因此影响应收账款余额。

综上所述，因公司客户间结算方式、回款周期、是否预留铺底款及质保金等

方面存在差异，故公司应收账款前五名与客户前五名存在差异。

2、主要客户付款模式、结算周期、信用政策情况如下表所示：

客户类型	客户名称	应收余额 (万元)	与该客户 其他供应 商	应收账款金 额与信用政 策是否匹配	相关信用政 策是否严格 执行	是否逾期
应收及收 入前五名	客户六	2,234.31	无差异	是	是	否
应收前五 名	客户十	2,018.86	无差异	是	是	否
应收及收 入前五名	客户三	1,045.99	无差异	是	是	否
应收及收 入前五名	客户八	854.25	无差异	否	否	是
应收前五 名	客户十一	835.23	无差异	否	否	是
收入前五 名	客户七	657.50	无差异	是	是	否
收入前五 名	客户二	255.88	无差异	是	是	否

(1) 主要客户的其他供应商信用政策

客户七为公司涂料产品代理商，其经营范围广泛，但涂料类产品由公司独家供应，故无从比较。该客户其他类产品代理，如纺织品、日化品、机械等，根据行业不同，有 30-90 天账期差异。

客户二为公司涂料产品代理商，公司是客户二涂料业务的主要供应商，客户二给予其他供应商 30-60 天信用账期。

表中其他客户为主机厂，汽车主机厂一般对其供应商，按所供产品的重要程度、采购体量等因素综合考虑后进行分级管理，各等级供应商的对付款条件会有所不同，但一般而言，涂料类产品作为一个大类，同一主机厂对同类产品的各家供应商的付款条件基本相同。

(2) 个别客户逾期情况

客户八：正常开展业务收回款项，合同约定以客户发票入账起算信用期，公司无法准确获取客户收到发票挂账时间，客户发票入账迟滞影响信用账期，另外合同约定客户保留 42 万质保金，且客户每季度直接按销售收入 0.7%扣除仓储费，

公司收到仓储费通知后，需要核对和授权后确认，存在账务处理时间性差异，剔除上述因素影响，实际执行情况与公司应收账款信用政策基本保持一致。

客户十一：正常开展业务收回款项，逾期原因主要系合同约定保留 200 万质保金，另外与客户存在 2020 年以前历史遗留部分质量纠纷款的结算尚未达成一致。剔除上述因素影响，实际执行情况与公司应收账款信用政策基本保持一致。此外，公司考虑到就可能产生的产品质量或服务预计未来可能导致公司经济利益流出，因此对可能履行的义务进行了合理会计估计，按《企业会计准则第 13 号——或有事项》已经进行了预提。

综上所述，公司应收账款前五名欠款方与前五名客户存在差异，主要系公司客户间结算方式、回款周期、是否预留铺底款及质保金等方面存在差异所致；公司主要客户的信用政策情况与主要客户的其他供应商不存在较大差异；报告期内，存在个别客户逾期情况，但剔除有关影响因素后，实际执行情况与公司应收账款信用政策基本保持一致。

（四）请你公司列示按欠款方归集的期末余额前五名、账龄在 3 年以上的应收账款情况，包括但不限于交易背景，形成时间，账龄，交易对方和你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系，是否逾期，并结合信用政策分析应收账款金额与销售规模是否匹配，坏账准备计提是否充分等。

按欠款方归集的应收账款期末余额前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	坏账准备	是否存在关联关系	交易产品
客户十二	595.03	-	-	-	595.03	595.03	否	阴极电泳漆、面漆
客户十三	324.50	-	12.09	6.34	306.06	324.50	否	面漆
客户十四	272.87	-	-	-	272.87	272.87	否	阴极电泳漆、面漆
客户十五	260.67	-	-	-	260.67	260.67	否	阴极电泳漆
客户十六	181.41	-	-	-	181.41	181.41	否	阴极电泳漆

1、客户十二：交易时间自 2017 年 10 月始至 2019 年 7 月止，共形成 867 万元销售额，应收账款余额占总销售额的 68.59%。目前该公司名下有限制高消费

记录 111 个，终本案件 92 个，已无可执行财产，公司已于 2021 年全额计提坏账准备；

2、客户十三：交易时间自 2010 年 11 月始至 2021 年 10 月止，共形成 12,268 万元销售额，应收账款余额占总销售额的 3.70%，目前该公司已执行终本，纳入失信名单，已无可执行财产，公司已于 2021 年全额计提坏账准备；

3、客户十四：交易时间自 2010 年 8 月始至 2020 年 7 月止，共形成 1,345 万元销售额，应收账款余额占总销售额的 20.30%，2019 年该公司已申请破产债权清算，公司已于 2019 年全额计提坏账准备；

4、客户十五：交易时间自 2010 年 5 月始至 2010 年 11 月止，作为代理商销售公司产品，2016 年诉讼资料显示共计欠款 304 万，截止目前应收账款余额 260 万，诉讼判决客户十五归还全部欠款，但该人员至今下落不明，公司已于 2019 年全额计提坏账准备；

5、客户十六：交易时间自 2010 年 8 月始至 2019 年 4 月止，共形成 2,292 万元销售额，应收账款余额占总销售额 7.91%，2022 年底该公司破产债权已申报，目前等待管理人进一步通知，预计收回可能性较小，公司已于 2020 年全额计提坏账准备。

综上所述，上述交易对方和公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方不存在关联关系；相应款项已逾期，公司均已执行法律程序，对于确认无法收回的款项，已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（五）结合前述问题，进一步核实你公司报告期及上期应收账款坏账准备计提的准确性、充分性、合理性，以前年度是否存在应计提未计提的情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

综合前述问题分析：

1、坏账准备政策的合理性：公司按组合计提坏账准备的应收账款以预期信用损失为基础，按期末应收账款迁徙率作为预计信用损失率计提应收账款组合的坏账准备，其中的单项应收账款确定无法收回时，该部分应收账款采用个别计提法全额计提坏账准备，应收账款坏账准备的计提是准确、充分、合理的。

2、公司报告期末未变更应收账款坏账准备计提政策，与以前年度采用相同的

数据口径、计提方法。以前年度不存在应计提未计提的情况。

3、公司应收账款坏账准备计提的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解公司与应收账款相关的内部控制，并评价内部控制设计合理性和运行有效性；

(2) 检查公司关于应收账款计提坏账准备的会计政策是否一贯运用；

(3) 与管理层沟通了解和评价管理层对应收账款坏账准备计提的会计估计是否合理；

(4) 就相关事项与前任会计师沟通；

(5) 获取公司应收款项计提坏账准备明细表并检查销售合同、相关产品签收单、验收单、回款情况等，检查计算依据并复核算；

(6) 检查公司长账龄应收账款形成原因、核查是否存在关联关系、坏账准备计提依据的合理性及坏账准备计提是否充分；

(7) 检查公司应收账款计提坏账准备的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们认为公司对上述应收账款及其坏账准备计提相关事项分析合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4. 年报显示，报告期末你公司存货账面余额为 1.32 亿元，较期初下降 64.96%，你公司解释存货变动主要由于本期全资子公司上海金力泰实业发展有限公司（以下简称“实业发展”）向客户交付库存商品结算业务所致。报告期末存货跌价准备余额为 1,256.99 万元，较期初增长 133.78%，其中库存商品存货跌价准备期末余额为 1,078.57 万元，占存货跌价准备账面余额的比重为 85.81%。近三年，你公司存货周转率分别为 7.01、3.36、2.25。

(1) 请你公司结合行业发展情况、生产模式、业务特征、市场需求、在手订单及业务拓展情况、采购价格变化趋势、同行业公司情况等说明公司存货报告期内大幅下降的原因及合理性，与营业收入变动幅度是否匹配。

(2) 请你公司实业发展交付库存商品相关存货结转成本、收入确认及应收款

回款情况，前五名交付对象与你公司是否存在关联关系、相关业务是否具备商业实质、是否存在资金占用情形，并说明相关会计处理以及对财务报表的影响。

(3) 请按类别列示主要存货具体类型、存放地点、存货状态、库龄、对应在手订单及执行情况等，并说明你公司存货周转率持续大幅下降的原因，是否存在长期未使用或销售的存货，并结合期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业公司存在较大差异。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 结合行业发展情况、生产模式、业务特征、市场需求、在手订单及业务拓展情况、采购价格变化趋势、同行业公司情况等说明公司存货报告期内大幅下降的原因及合理性，与营业收入变动幅度是否匹配

2022 年受宏观经济下行、局部地缘性政治冲突带来的油气价格高企等诸多不利因素冲击以及前期环保和超载治理政策下的需求透支影响，我国商用车市场整体处于低位运行状态。商用车市场需求下降，导致下游市场对汽车涂料的需求量有所下降，叠加全球公共卫生事件影响下销售活动受限，报告期内公司销售收入有所下滑。

公司的生产模式为接单生产和备货生产模式并行，2022 年 12 月 31 日在手订单金额为 2,860.26 万元。

公司主要产品原材料采购价格变动情况趋势图详见第 1 题之（一）中回复。2020 年至今，受全球经济形势、国际原油市场等多重因素影响，化工原材料价格自 2020 年年末起持续走高。2021 年-2022 年期间，公司主要原材料环氧树脂、双酚 A、乙二醇丁醚、醋酸丁酯等价格均创下历史新高，并持续高位运行。公司 2021-2022 年营业收入、营业成本及存货账面余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
营业收入	64,689.93	85,795.94
营业成本	55,200.10	78,204.50
存货账面余额	13,217.83	37,727.25

根据上述表格所示,报告期内营业收入同比减少 24.6%,营业成本减少 29.4%,存货减少 65.0%,存货大幅下降的原因系上海金力泰实业发展有限公司(以下简称“实业发展”)于 2021 年底的 25,798.96 万元库存于报告期内交付并收取相应款项所致,若剔除实业发展影响额,则存货账面余额增加 10.8%。

按产品项目列示,存货期末明细如下:

单位:万元

项目	2022 年账面余额	2021 年账面余额
原材料	3,576.78	1,970.62
在产品	1,004.71	1,149.83
库存商品	8,503.67	34,439.53
周转材料	132.67	167.27
合计	13,217.83	37,727.25

如上图所示,报告期内原材料同比增加 1,606.16 万元,在产品减少 145.12 万元,若剔除实业发展报告期内存货交付影响额,库存商品减少 136.90 万元。报告期内,考虑到物流运输及时性,公司各地现场仓和中转仓为提高客户的满意度及服务质量,维持了一定量的库存商品,因此库存商品的账面余额并没有随报告期内销售收入的降低而减少,而是整体维持了往年库存水平。

2022 年二季度受客观环境影响,物流受阻,部分原材料交付迟缓,对公司生产经营活动产生影响。基于以上问题考虑,为保证公司原材料供应需求、降低市场环境因素导致的价格波动对公司生产成本产生的影响,在此背景下,公司旨在原有的采购模式下寻求突破,以期降低或稳定公司原材料采购价格,同时保证生产供应。经管理层研究决定,公司启动战略备库方案,故报告期内原材料同比有所增加。

同行业公司 2022 年末存货同比变动情况如下:

同比变动率	亚士创能	松井股份	科德科技	公司
原材料	-37.27%	-5.94%	15.32%	81.51%
在产品	48.85%	407.97%	-95.15%	-12.62%
库存商品	-2.49%	10.49%	129.30%	-75.31%
周转材料	-22.65%	37.37%	-92.49%	-20.69%

亚士创能主要产品为功能型建筑涂料及建筑节能材料,松井股份主要产品为

高端消费电子涂料，科德科技主要产品为阴极电泳涂料，主要应用于汽车板簧、家用电器、空调压缩机等。因同行业可比公司的主要产品及存货类型、生产结构与业务规模与公司均存在较大差异，故期末存货变动情况可比性存在一定局限性。

综上所述，结合前述行业发展情况、生产模式、业务特征、市场需求和在手订单及业务拓展情况等情况，报告期内公司存货账面余额大幅下降主要原因系子公司实业发展报告期内存货交付所致。剔除上述因素后，公司存货账面余额较上年同期有所增加，系公司实行战略备库原材料库存增加及为保证供货预留部分库存商品所致。除开以上因素，报告期内公司存货与营业收入变动幅度不存在明显差异。

(二) 请你公司实业发展交付库存商品相关存货结转成本、收入确认及应收款回款情况，前五名交付对象与你公司是否存在关联关系、相关业务是否具备商业实质、是否存在资金占用情形，并说明相关会计处理以及对财务报表的影响。

受全国多地公共卫生事件反复的影响，实业发展贸易业务的下游客户未能按期完成货物交割，导致公司 2021 年 12 月 31 日存货增加 2.58 亿元，报告期内，公司贵金属制品库存商品完成交付并回款，根据《企业会计准则》采用净额法确认营业收入。

报告期内，实业发展主要客户为某地方国资委控制的企业(以下简称“客户”)，主要供应商为 A 股某上市公司全资子公司(以下简称“供应商”)、该供应商的委托加工商。上述客户、供应商与实业发展、金力泰及其报告期内的控股股东、实际控制人，报告期内及现任董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

根据相关业务合同，实业发展以合同约定的价格向供应商采购按照客户要求制造的定制金条(每根规格 1,000g, Au9999 材质)，实业发展按合同约定预付采购款项。供应商完成定制金条的制作后交付给实业发展，实业发展向客户交付定制金条、收回货款，作为中间贸易商赚取进销差价。业务过程中发生真实合同签订、资金收付，并随着业务流产生真实的货物流转和票据结算。自 2021 年 7 月 5 日后，实业发展再未新增黄金制品贸易订单。实业发展的黄金制品贸易业务因受全国多地公共卫生事件反复而发生业务延期，2021 年 12 月 31 日实业发展未按时完成货物交割和销售结算，导致公司承担迟滞增加的成本费用及由此产生

的业务风险。实业发展需要为业务承担相应风险，承担业务过程中的各项成本费用。综上，实业发展的贸易业务具有商业实质。

报告期内，就上述因各地公共卫生事件反复影响而导致的业务延期事项，实业发展同意客户延期付款，相关应收账款已于报告期内完成交付结算。因此，实业发展开展的黄金制品贸易业务所产生的相关应收款项不存在逾期未收回情形，不存在资金占用情形。

综上所述，供应商、该供应商的委托加工商、客户与公司均不存在关联关系；相关业务具备商业实质、不存在资金占用情形，相关会计处理符合业务实际情况，未对公司财务报表产生不利影响。

(三) 请按类别列示主要存货具体类型、存放地点、存货状态、库龄、对应在手订单及执行情况等，并说明你公司存货周转率持续大幅下降的原因，是否存在长期未使用或销售的存货，并结合期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业公司存在较大差异。

1、公司存货周转率持续大幅下降的原因及是否存在长期未使用或销售的存货

主要存货具体类型和库龄情况如下表所示：

单位：万元

存货类型	期末余额			库龄结构		
	账面余额	跌价准备	账面价值	1年以内	1年以上	总计
原材料	3,576.78	143.97	3,432.82	3,398.97	177.82	3,576.78
在产品	1,004.71	34.45	970.26	963.03	41.68	1,004.71
库存商品	8,503.67	1,078.57	7,425.10	6,984.23	1,519.44	8,503.67
周转材料	132.67	-	132.67	76.27	56.40	132.67
合计	13,217.83	1,256.99	11,960.85	11,422.49	1,795.34	13,217.83

主要存货存放地点和存货状态如下表所示：

存放地点	期末余额	存货状态
内库	7,022.67	正常
外库	4,327.13	正常

中转库	1,868.03	正常
合计	13,217.83	-

如上表所示，公司存货主要由原材料、在产品及库存商品构成，占比分别为 27.06%、7.60%、64.33%，合计占比 98.99%。公司存货的库龄主要为一年以内，占比 86.42%。报告期末，公司存货周转率持续大幅下降，主要原因系子公司实业发展于报告期内交付并收取相应款项的库存商品所致，详见本题第一问中回复。报告期内，公司销售规模下降 24.6%，销售成本同步下降，存货余额上升 10.8%，主要原因系：1) 原材料战略备库导致的原材料同比增加，1,606.16 万元；2) 公司各地现场仓和中转仓为提高客户的满意度及服务的及时性，整体维持了往年的库存水平，库存商品的账面余额并没有随报告期内销售收入的降低而减少。

公司报告期末在手订单金额为 2,860.26 万元。

公司存在少量长期未使用或销售的存货，主要为账龄在一年以上的存货，其期末账面余额为 1,795.34 万元，而公司期末计提存货跌价准备 1,256.99 万元（其中一年以上存货占多数），公司认为，对于该项存货跌价准备已计提充分。

2、结合期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业公司存在较大差异。

原材料市场价格情况如问询函第一题答复（一）之 1、所处行业变动及市场竞争情况中图表所示，报告期内，公司主要原材料价格较往年有所下降；公司销售产品市场价格情况如第一题答复（一）之 5、产品价格及成本变动情况所示，2022 年平均售价与 2023 年第一季度平均售价未发生明显变化。基于上述市场行情，公司对存货计提跌价准备情况如下：

报告期内，公司存货周转较快，库龄一年以上呆滞存货占比较小。

公司根据成本与可变现净值差额对存货进行减值测试，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。根据公司存货的类别，报告期内存货可变现净值的确定方法及减值计提情况如下：

（1）报告期内原材料主要系用于产品生产的树脂、颜填料、溶剂及单体等。对该类存货，公司从存货保存状况、后续使用计划等方面判断是否存在减值迹象。

该类存货严格按照公司生产计划实施采购，并实时跟踪主要原材料的价格走势，及时对原材料价格波动采取锁单、备库等应对措施，如无质量问题一般不会出现减值迹象。公司每年在年底盘点时会对原材料状况进行核查，分析其质量状况。报告期末，公司1年以上原材料合计金额为177.82万元，其中对于近一年无出入库的呆滞原材料全额计提跌价准备72.44万元，另有部分已过保质期的原材料实际已不能使用，全额计提跌价准备34.70万元，或因技术原因产生的原材料替代或其他各种原因导致的待处理原材料，全额计提跌价准备36.83万元。剩余原材料均可正常使用。公司抽取部分常用原材料，按预计生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值进行减值测算，未发现减值迹象，无需计提跌价准备。

(2) 在产品主要系期末处于尚未完工状态的存货。公司生产周期较短，在产品金额基本固定且金额较小。期末在产品均为生产公司主要产成品的阴极电泳涂料、汽车涂料面漆等尚未完工的半成品。1年以上在产品合计金额为41.68万元，其中对于一年内未发生过出入库的呆滞在产品全额计提跌价准备34.45万元。剩余在产品对应最终产品不存在减值迹象，无需计提跌价准备。

(3) 报告期末，公司库存商品金额较期初有较大幅度降低，主要原因为实业发展2.58亿元的贵金属制品将交付至客户处并收回货款所致。公司2022年度涂料业务产品毛利率有所上升，整体为正值，且期末库存商品多为供货主机厂客户群体，客户毛利水平稳定，报告期期末尚有在手订单2,860.26万元，不存在减值迹象。公司对于库龄较长的库存商品，考虑到近期无销售价格存在减值迹象，单独测试并计提减值准备。公司以接近资产负债表日前后的最新产品销售价格和库存数量并考虑销售过程产生的税费（主要为销售费用、税金及附加）等达到可销售状态的其他成本费用对库存商品进行减值测试，数据汇总如下：

单位：万元

库存商品类别	账面金额	存货减值金额	存货价值
阴极电泳漆	3,346.51	164.77	3,181.74
面漆	5,148.58	907.96	4,240.62
陶瓷涂料	8.54	5.84	2.70
其他	0.04	-	0.04
合计	8,503.67	1,078.57	7,425.10

公司库存商品多为向主机厂客户群体供货，客户需求稳定。加之目前大宗原材料价格有所下降，公司经营情况稳定。

库存商品期后销售实现情况如下：

单位：万元

库存商品期末余额	期后合计销售金额	期后合计销售比例
8,503.67	5,016.18	58.99%

注：期后合计销售金额统计截至2023年4月末

4、同行业公司期末存货跌价率计提情况如下表所示：

分类	亚士创能	松井股份	科德科技	公司
原材料	11.99%	2.96%	0.24%	4.03%
在产品	5.49%	0.00%	0.00%	3.43%
库存商品	17.49%	0.08%	6.95%	12.68%
周转材料	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

亚士创能主要产品为功能型建筑涂料及建筑节能材料，松井股份主要产品为高端消费电子涂料，科德科技主要产品为阴极电泳涂料，主要应用于汽车板簧、家用电器、空调压缩机等。因同行业可比公司的主要产品及存货类型与公司存在差异，故期末存货跌价计提比率可比性存在一定局限性，但如上表所示，公司与同行业可比公司期末存货跌价计提比例亦无明显差异。

综上所述，结合期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况，公司存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在明显差异。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解公司生产与仓储相关内部控制，并评价相关内部控制制度设计合理性和测试相关内部控制运行有效性；

(2) 就相关事项与前任会计师沟通；

(3) 获取公司贵金属等存货业务相关合同、协议等，检查公司相关合同条款执行情况，并交易相关方执行函证、访谈程序；

(4) 结合函证、访谈及公开信息查询等核查交易相关方与公司关联关系；

(5) 获取公司盘点计划，执行存货监盘程序；

(6) 根据业务类型，选取部分主机厂执行存货现场观察、抽盘程序；

(7) 获取公司存货明细表、存货跌价准备计算表，复核加计正确，检查公司存货跌价测试范围是否完整、可变现净值选取依据是否恰当，验算存货跌价准备计算是否准确；

(8) 检查公司对存货及存货跌价准备的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们认为公司存货报告期内大幅下降、与营业收入变动幅度不匹配的原因合理；公司实业发展相关业务具备商业实质，未发现公司实业发展交付库存商品对象与公司存在关联关系，未发现相关业务存在资金占用情形；公司存货周转率持续大幅下降原因合理，存货跌价准备计提充分，未发现与同行业公司存在较大差异。

5. 年报显示，你公司其他应收款中应收股权转让款期末余额为 13,753 万元，期初余额为 13,853 万元。请补充说明应收股权转让款回款进展情况、交易对方是否具备履约能力、是否存在无法回收风险，相关应收款减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 应收股权转让款回款进展情况

为妥善解决石河子怡科股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“石河子怡科”）尚未支付的其回购公司子公司嘉兴领瑞投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“领瑞投资”）持有的深圳怡钛积科技股份有限公司（以下简称“怡钛积科技”）上述股权转让款，同时最大程度保障公司利益、维护股东权益，2022 年 4 月 15 日，公司召开第八届董事会第三十次（临时）会议，审议通过了《关于并购基金与石河子怡科股权投资合伙企业（有限合伙）签署〈股份回购协议书之补充协议〉的议案》，同意领瑞投资与石河子怡科签署《补充协议》，将上述回购款 13,853 万元的还款日期展期至 2024 年 3 月 31 日，并于 2022 年 4 月 22 日前向领瑞投资支付不低于 100 万元的首付款。由于石河子怡科银行账户为领瑞投资与石河子怡科的共管账户，受共管账户办理上述首付款支付事宜延期的影响，公司于 2022 年 9 月 1 日收到前述 100 万元首付款。

（二）交易对方是否具备履约能力、是否存在无法回收风险，相关应收款减值准备计提是否充分

根据上述《补充协议》的相关追加担保的约定，石河子怡科应将其持有的深圳怡钛积科技股份有限公司 8,275,011 股股份质押给领瑞投资或领瑞投资指定的第三方，作为剩余股份回购款的付款担保。2022 年 6 月，石河子怡科将其持有的上述怡钛积科技股权质押给领瑞投资并完成相关登记。根据联合中和土地房地产资产评估有限公司出具的《石河子怡科股权投资合伙企业（有限合伙）持有的深圳怡钛积科技股份有限公司股权份额价值咨询分析报告》【联合中和(2023)BJC 第 042 号】，石河子怡科持有的怡钛积科技股权价值于基准日 2022 年 12 月 31 日采用市场法估算的市场价值为 13,675.00 万元。

此外，根据 2020 年 9 月 29 日领瑞投资与石河子怡科、林宝文、厦门怡科等方签署的《股份回购协议》，怡钛积科技的控股股东厦门怡科科技发展有限公司（以下简称“厦门怡科”）及实际控制人林宝文先生同意就上述股权回购事项所约定的全部回购款项支付义务提供连带责任担保。截至 2022 年 12 月 31 日，厦门怡科持有怡钛积科技 69.04% 股权，厦门怡科与石河子怡科合计持有怡钛积科技 88.11% 股权。上述质押、担保总价值已足够覆盖剩余股权转让款。

2、相关应收款减值准备计提是否充分

石河子怡科股权应收款坏账计提情况如下：

名称	款项性质	期末余额 (元)	账龄	计提比例	坏账准备期末 余额 (元)
石河子怡科股权投资合伙企业（有限合伙）	股权转让款	137,530,000	2-3 年	2.87%	3,948,105

报告期末，公司应收石河子怡科股权转让款坏账准备 3,948,105 元，系充分考虑款项收回的可能性及谨慎性等因素判断，该笔款项担保物价值可以覆盖该笔款项，坏账准备计提充分、合理。

综上所述，对于应收石河子怡科的股权转让款，考虑到：1）领瑞投资已与石河子怡科签署《补充协议》，石河子怡科作出了追加担保；2）《股份回购协议》

约定的连带责任担保仍然有效；3）上述担保物的总价值已足够覆盖该笔股权转让款，因此公司认为交易对方具备履约能力、应收账款回收风险可控，相关应收账款减值准备计提充分。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

（1）获取公司与交易对手方签署的《股份回购协议》、《补充协议》等相关协议，审阅相关回购款支付条款。获取林宝文先生签署的连带责任担保合同及曼爵士（香港）有限公司提供抵押担保等相关法律文件，审阅相关合同条款；

（2）检查报告期公司按相关协议收到相关回购款情况；

（3）就公司应收股权转让款事项向相关方执行函证、访谈程序；

（4）获取公司期末应收股权回购款相关的担保资产公允价值估值报告，并与评估师沟通，确认相关估值工作的独立性、公允价值估值的公允性；

（5）执行对担保股权期后新进投资者函证、访谈程序，验证公司对相关担保股权期末公允价值确定的合理性；

（6）就相关事项与前任会计师沟通；

（7）检查公司对该事项的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们未发现公司应收股权转让款交易对方履约能力存在问题及应收股权转让款存在无法回收风险。公司应收股权转让款其他应收款减值准备计提充分。

6. 分季度主要财务指标显示，你公司报告期第一季度至第四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 23,222.55 万元、-7,904.11 万元、-8,171.39 万元、3,011.05 万元。请你公司结合各季度生产经营活动开展情况、销售及回款情况等说明报告期各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司报告期内第一季度至第四季度经营活动产生的现金流各项列示如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量：	一季度	二季度	三季度	四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	45,574.70	5,844.39	16,066.82	16,724.55
收到的税费返还	-	137.94	984.86	-
收到其他与经营活动有关的现金	293.13	154.88	114.68	222.10
经营活动现金流入小计	45,867.83	6,137.21	17,166.37	16,946.65
购买商品、接受劳务支付的现金	16,117.19	8,444.85	17,267.26	7,885.83
支付给职工以及为职工支付的现金	3,890.88	3,167.37	4,499.09	2,382.68
支付的各项税费	461.00	1,045.06	136.28	1,206.21
支付其他与经营活动有关的现金	2,176.21	1,384.04	3,435.12	2,460.87
经营活动现金流出小计	22,645.28	14,041.32	25,337.76	13,935.60
经营活动产生的现金流量净额	23,222.55	-7,904.11	-8,171.39	3,011.05

一季度销售商品、提供劳务收到的现金较后三季度差异较大的主要原因系当期子公司实业发展结算贸易业务收回货款 28,811.53 万元所致，剔除该项收款后，一季度销售商品、提供劳务收到的现金收现为 16,764.17 万元。二季度因受上海客观环境政策影响销售商品、提供劳务收到的现金减少，除上述非经常性及客观因素影响后，公司报告期内第一季度至第四季度销售商品、提供劳务收到的现金基本持平。

报告期内，公司实行战略备库政策，并根据合同约定支付预付款项。剔除该项付款影响后，各季度购买商品、接受劳务支付的现金金额分别为一季度 10,115.62 万元，二季度 8,444.85 万元，三季度 10,474.38 万元，四季度 6,010.03 万元。

剔除上述两项特殊事项影响后，各季度经营活动产生的现金流量净额分别为：413.58 万元、-7,904.11 万元、-1,378.51 万元、4,886.85 万元。其中二季度受上海客观环境政策影响，许多客户无法履行付款义务，经济行为受到影响，客户资金压力变大，许多下游客户增加银行票据结算比例，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金金额减小。此外，除工资和税金外其他经营活动产生的现金流均有不同程度的缩减，因此导致二季度经营活动产生的现金流量净额与其他各季度差异较大。三季度则由于二季度部分因客观环境政策影响而延迟支付的款项得以释放，付款增加，因此经营活动流出的现金较高。四季度公司受益于前期原材料备库，采购资金减少，故经营活动流出的现金减少。

综上所述，结合公司各季度生产经营活动开展情况、销售及回款情况等，报

告期公司各季度经营活动产生的现金流量净额差异主要系子公司结算贸易款项收回、战略备库以及客观环境政策影响下公司与客户收付受限所致，差异变化具有合理性。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解公司货币资金管理相关内部控制并评价内部控制制度设计合理性和运行有效性；

(2) 获取公司编制的现金流量表、编制过程表，验算准确性并检查与资产负债表、利润表相关项目的钩稽关系；

(3) 与公司管理层沟通，了解各季度经营活动现金流量净额波动原因，并检查相关原因对现金流量的影响；

(4) 获取并检查公司主要产品销售、原材料采购合同、协议等，并对主要客户、供应商执行函证、访谈程序；

(5) 检查公司对该事项的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们认为公司对报告期各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因合理。

7. 年报显示，你公司报告期末预付款项余额为 6,187.06 万元，同比增长 314.87%，前五名期末预付余额合计 5,745.08 万元，占预付款项总额的比例为 92.86%。

(1) 请你公司说明按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象，与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，交易内容、交易金额、涉及具体产品或服务内容，截至回函日的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间，并详细说明向关联方预付的交易背景、交易价格公允性、履行的审批程序等，在此基础上说明该交易是否具有商业实质。

(2) 结合公司经营情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，同时核查其中是否存在非经营性资金占用或财务资助的情形。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 请你公司说明按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象，与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，交易内容、交易金额、涉及具体产品或服务内容，截至回函日的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间，并详细说明向关联方预付的交易背景、交易价格公允性、履行的审批程序等，在此基础上说明该交易是否具有商业实质。

1、按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象，交易内容、交易金额、涉及具体产品及截至回函日的交付情况

公司按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象，交易内容、交易金额、涉及具体产品及截至回函日的交付情况如下：

单位：万元

单位名称	是否关联方	交易内容	期初余额	交易金额	交付金额	期末余额	1-4月交付金额
供应商一	非关联方	环氧树脂，丙烯酸树脂等	-	10,736.74	7,735.53	3,001.21	1,236.07
供应商二	非关联方	环氧树脂	-	4,182.00	2,052.87	2,129.13	982.84
供应商三	非关联方	FS-20E 助剂等	36.99	477.89	215.68	299.19	73.81
供应商四	非关联方	乙二醇丁醚等	1,673.64	2,758.48	878.51	206.33	709.45
供应商五	非关联方	包装材料	-	1,020.00	910.78	109.22	861.20
合计	-	-	1,636.66	19,175.11	11,793.37	5,745.08	3,863.36

截至回函日，公司 2022 年期末主要预付账款对应的货物交付情况如下：供应商四和供应商五已完成交付；供应商一已交付 41.19%，预计至 2023 年 9 月 30 日前完成交付；供应商二交付 46.16%，预计至 2023 年 9 月 30 日前完成交付；供应商三为常规供应商，其合同约定以预付款形式付款，按需分批交货，截至回函日已交付 24.67%，暂无法准确预计交付时间。2022 年初公司基于 2021 年消耗量测算的全年采购量签订合同预付款项，由于 2022 年受经济下行、需求减弱产量下降，同时，为迎合市场需求调整产品结构，相应产品配方的原材料发生变化，自供应商三采购的原材料消耗量降低，因此，仍保留较高比例预付账款余额。截至目前，供应商三仍在履约为公司供货，同时，公司也在与供应商三商洽，拟增加、调整原材料品类，或退回多余的预付账款。

2、与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系

上述预付对象与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

3、交易是否具有商业实质

公司基于相关原材料市场价格及对价格未来走势判断的基础上，经与供应商友好协商，最终双方确定交易价格，并根据商业洽谈结果签订购销合同，合同系各方真实意思表示。公司按合同约定预付款项，供应商按公司需求分批将原材料、包装物送达公司指定地点。公司采购的原材料或包装物真实用于生产涂料、助剂等产品，或用于包装产品，并对外销售。公司与供应商均需要对相关原材料的价格波动承担市场风险，需要对未来交货结算可能产生的物流、产品质量、送货及时性等其他意外情况承担相应风险，上述交易均有真实的资金流转、货物交割，具有真实的交易背景与商业实质。

综上所述，公司按预付对象归集的期末余额前五名供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；综合前述交易背景及过程等实际情况，公司认为上述交易均有真实的资金流转、货物交割，具有真实的交易背景与商业实质。

（二）结合公司经营情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，同时核查其中是否存在非经营性资金占用或财务资助的情形。

2021年，受全球化工原料价格持续上涨的影响，公司原材料采购金额较2020年增幅较大，直接导致公司营业成本高企，公司经营业绩亏损。

2022年二季度，由于上海客观环境政策影响，物流受阻，部分原材料发生断供现象，影响公司生产经营活动。在此背景下，公司突破固有的采购模式，以期降低或稳定公司原材料采购价格，同时保证生产供应。因此公司启动战略备库方案，与供应商通过商务谈判锁定交易价格并签订合同，公司按约定预付款项，供应商按合同价和公司的需求分批交货。采购的原材料均用于生产涂料、助剂等产品，或包装产品。因此公司报告期末预付款项增长具有合理性。结合本题第一问

第3点所述，相关交易具有真实的交易背景与商业实质。

综上所述，公司认为相关交易不存在非经营性资金占用或财务资助的情形。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解公司与付款相关内部控制，并评价相关内部控制制度设计合理性、测试内部控制运行有效性；

(2) 获取公司付款业务相关合同、协议等，检查公司相关合同、协议的执行情况，并选取主要供应商执行函证、访谈程序，检查采购业务发生、采购支出是否已恰当进行业务处理；

(3) 与公司管理层沟通，了解公司报告期内供应商变动情况、采购模式变化情况；

(4) 结合函证、访谈程序获取的证据及公开信息查询、获取相关方声明等方式，核查预付对象是否与公司及股东、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系；

(5) 获取公司预付账款明细表，复核加计正确；

(6) 执行分析性程序，与同期预付账款比较，检查预付对象变动情况；

(7) 获取公司管理层编制的战略备库必要性、合理性分析报告，检查相关事项的必要性、合理性；

(8) 检查公司预付款项的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们认为公司预付账款相关交易具有商业实质，预付账款大幅增长的原因合理，未发现公司预付账款存在非经营性资金占用或财务资助的情形。

9. 年报显示，你公司在建工程“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”2020年至2022年期末工程累计投入占预算比例分别为58.87%、68.77%、74.95%。请补充说明该在建工程的建设用途、建设周期、已形成资产、预计完工时间，并结合2020年以来建设进展缓慢的原因、项目可行性是否发生变化以及减值计提情况，核实说明在建工程是否真实准确，相关减值计提是否充分。请年

审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）公司在建工程“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”建设用途、建设周期、已形成资产、预计完工时间及建设进展缓慢的原因、项目可行性是否发生变化

公司在建工程“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”系公司子公司上海金杜新材料科技有限公司（以下简称“上海金杜”）的生产建设项目。“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”致力于纳米陶瓷化技术的产业化落地，利用公司自主的核心技术，建设自动化、智能化金属表面纳米陶瓷化处理生产线，实现铝、镁、钛轻合金壳体的表面纳米陶瓷化成膜技术的产业化，满足 3C 领域对铝、镁、钛轻合金构件表面处理的需求。该项目原计划建设周期为 2020 年 8 月 10 日至 2021 年 12 月 31 日。上述期间内，因受宏观环境影响，项目建设进展不及预期。按当前工程进度，该产线将在 2023 年完成主体工程建设并分批进行测试，完成测试验收合格即可投入生产使用，整体项目预计 2023 年内完工。

截至本函回复日，该项目已形成的资产 1,596.44 万元，具体明细列示如下：

单位：万元

形成固定资产	金额
龙门式微弧氧化自动线	1,059.84
污水处理	277.88
丙类仓库改造工程	153.23
其他	105.49
合计	1,596.44

2020 年至 2022 年上半年，因受宏观环境政策影响，该项目有关业务推进缓慢。自 2022 年下半年起，前述影响已逐渐减退，该项目建设工作逐渐恢复并有序推进。此外，该项目项下游市场 3C 行业结构件轻量化趋势明显，高端系 3C 产品镁合金应用场景正逐步推广。综上所述，公司“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”工程建设正稳健推进中并预计年内完工，其生产产品对应下游市场发展向好，其项目可行性未发生变化。

（二）公司在建工程“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”相关减值计提是否充分

上海金杜已形成具有完全自主知识产权的纳米陶瓷化表面处理技术体系，针对项目的技术成果申请了 11 件专利，其中发明专利 5 件；授权实用新型专利 6 件。申请的专利中，其中八项专利为纳米陶瓷化产线建设中申请的专利（专利号为：CN202010943856.8、CN202021961535.2、CN202021943503.X、CN202010934436.3、CN202010929684.9、CN202021930747.4、CN202021929376.8、CN202010929713.1）。由于纳米陶瓷化技术与传统的轻合金表面处理技术存在较大区别，因此纳米陶瓷化生产线的设计也与传统表面处理技术不相同，因而生成了较多创新点，上述八项专利由此产生。公司已完成安装调试的相同纳米陶瓷化产线使用过程中申请了专利（专利号为 CN202122540260.6），主要是因为纳米陶瓷化不同于传统的电镀、阳极氧化等铝镁合金表面处理技术，因此生产过程中所使用的挂具在原材料选择、结构设计等方面也不同。公司的两项专利为使用已完成安装调试的相同纳米陶瓷化生产线所生产出的产品的专利（专利号为：CN202021936596.3、CN202010928800.5），纳米陶瓷化跟常规的铝镁合金表面处理技术相比，在耐腐蚀性、耐磨性、硬度等方面具备明显优势。公司纳米陶瓷化产线具有独特的专有技术，生产出的产品具有行业领先的技术水平，相关产线无市场同类可比，公司正积极拓展业务，未来产线安装及调试完成，可为公司创造价值。

公司“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”，技术先进领先市场，与下游市场发展方向保持一致；同时根据北京卓信大华资产评估有限公司出具《上海金力泰化工股份有限公司以财务报告为目的进行资产减值测试所涉及上海金杜新材料科技有限公司股东全部权益可收回金额资产评估报告》（卓信大华评报字（2023）第 8711 号）所示，上海金杜在评估基准日 2022 年 12 月 31 日账面净资产为 8,270.03 万元，以收益法评估的股东全部权益可回收金额评估值为 15,040.00 万元，高于账面净资产 6,769.97 万元。

综上，公司金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目相关在建工程、固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

会计师核查程序及核查意见:

针对问询事项,我们执行了以下主要审计程序:

(1) 了解公司与在建工程、固定资产相关内部控制,评价相关内部控制制度合理性并测试相关内部控制运行有效性;

(2) 获取公司金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目立项审批表、相关合同等,检查项目相关合同条款执行情况;

(3) 与公司管理层沟通,了解项目建设用途、建设周期、已形成资产以及预计完工时间等;

(4) 执行在建工程、固定资产盘点程序,检查在建工程、固定资产是否存在、资产状态是否良好;

(5) 获取公司固定资产、在建工程减值测试表,检查计算是否准确;

(6) 获取资产评估机构等专家工作成果,检查专家工作独立性、公允性,检验公司对相关资产期末减值测试是否准确;

(7) 检查公司对该项目的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序,我们未发现公司在建工程“金属表面纳米陶瓷化处理技术产业化项目”真实性和准确性存在问题,项目相关减值计提充分。

10. 年报显示,你公司主要产品阴极电泳漆、面漆的产能利用率分别为 40%、35%,分别较上年下降 53.90 个、38 个百分点。请结合产品供需关系、行业竞争情况、公司在手订单情况、同行业公司产能利用率对比等说明公司主要产品产能利用率偏低以及较上年大幅下降的原因,补充披露相关产线固定资产规模、使用年限、闲置状态、固定资产减值测试及减值计提情况,说明相关资产减值计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一) 请结合产品供需关系、行业竞争情况、公司在手订单情况、同行业公司产能利用率对比等说明公司主要产品产能利用率偏低以及较上年大幅下降的原因

公司主要生产及办公地位于上海市,2022 年上半年,因上海市客观环境政策管制,公司主要产品原料因物流受阻收货时间延长,导致产品生产及交付情况

不及预期；下游市场商用车受前期环保和超载治理政策下的需求透支，叠加经济下行、油价处于高位等因素影响，商用车整体需求放缓。同时，同行业异地企业进而展开激烈价格竞争及市场竞争。因此报告期内公司整体销售额下降，致使生产规模下降，并导致公司主要产品产能利用率下降。

公司通常与各主机厂按年签订年度销售合同，合同中未约定销售数量，主机厂根据生产预测将需求发送公司，公司根据客户生产情况，测算周订单或月订单，并每周更新。年底公司开始与各主机厂商洽谈第二年的年度销售合同，同时，受到法定假期影响，通常会在12月下旬做生产备货，至年底时，在手订单量偏低。2022年12月31日，公司在手订单情况如下表所示：

单位：万元

主要产品	在手订单
阴极电泳漆	1,619.18
面漆	1,241.08
合计	2,860.26

同行业公司产能利用率情况如下表所示：

公司名称	主要产品	2021年 产能利用率	2022年 产能利用率	较上年同期增减
亚士创能	功能型建筑涂料	117.03%	52.76%	-64.27%
松井股份	涂料、油墨	97.43%	83.99%	-13.44%
东来技术	油性涂料	66.42%	62.24%	-4.18%
	水性涂料	10.38%	9.71%	-0.67%
公司	阴极电泳漆	93.90%	40.00%	-53.90%
	面漆	73.00%	35.00%	-38.00%

亚士创能主要产品为功能型建筑涂料及建筑节能材料；松井股份主要产品为高端消费电子涂料；东来技术主要产品为油性涂料和水性涂料。因公司与同行业可比公司间主要产品及原材料、生产工艺、生产模式等方面均有所不同，故上述产能利用率可比性存在一定局限性，但在产能利用率变动方向上，公司与其他可比公司不存在显著差异。

公司 2021 年产能利用率情况如下图：

主要产品	设计产能	产能利用率	在建产能
阴极电泳漆	45,000 吨/年	93.90%	26,000 吨/年
面漆	16,000 吨/年	73.00%	4,000 吨/年

公司 2022 年产能利用率情况如下图：

主要产品	设计产能	产能利用率	在建产能
阴极电泳漆	70,000 吨/年	40.00%	-
面漆	20,000 吨/年	35.00%	-

报告期内，公司主要产品产能利用率较上期变动的主要原因系计算口径不同。公司 2021 年年报中披露的“在建产能”在该报告期处于环评批复过程中，后于 2022 年取得环评批复，因此 2022 年的设计产能包含当期“设计产能”及 2021 年已取得环评批复的“在建产能”；若将 2022 年设计产能同步至 2021 年设计产能下，2022 年阴极电泳漆产能利用率为 62.22%，面漆产能利用率为 43.13%，基于此数据口径，公司主要产品阴极电泳漆、面漆的产能利用率分别较上年下降 31.68%和 29.88%。

其次，报告期内公司产能利用率下降主要系由市场需求下降导致。市场需求下降主要原因系商用车受前期环保和超载治理政策下的需求透支，叠加经济下行、油价处于高位等因素影响，商用车整体需求放缓；经济下行导致的各大商用车主机厂产量下滑，下游市场订单减少从而致使报告期内公司产能利用率下降。

综上所述，报告期内公司主要产品产能利用率较上年大幅下降主要原因系计算口径不同、下游市场需求减弱所致；报告期内，同行业可比公司产能利用率均有不同程度下降，与其相比公司产能利用率变化情况不存在明显差异。

（二）相关产线固定资产规模、使用年限、闲置状态、固定资产减值测试及减值计提情况、相关资产减值计提是否充分

相关产线固定资产情况如下表：

单位：万元

资产类型	使用年限	阴极电泳漆产线	面漆产线	闲置状态
建筑物	10-20 年	2,844.90	2,793.27	正常使用
生产设备	5-10 年	7,802.48	6,030.81	正常使用

合计	-	10,647.38	8,824.08	-
----	---	-----------	----------	---

阴极电泳漆产线相关产线固定资产的账面金额 10,647.38 万元、面漆产线相关产线固定资产的账面金额 8,824.08 万元，相关固定资产的账面金额合计 19,471.46 万元。

相关产线具有先进性，截至报告期末，公司在相关产线设计、建造、使用中申请并获得了有效专利共计 25 项，其中发明专利 6 项、实用新型专利 19 项。产线设计具有生产工艺先进性和创新性专利，不同程度的起到了节能、增效、提高产品质量、提高产线安全性和使用便利性等性能。因此，公司将应用于公司主要产品产线的专有技术申请并获得专利共十六项（专利号： ZL202222123275.7、ZL202122754428.3、ZL202122756275.6、ZL202122741835.0、ZL202122741825.7、ZL202122274093.5、ZL202121210429.5、ZL202121210400.7、ZL202022994680.7、ZL202022994669.0、ZL202022993233.X、ZL202020187148.1、ZL202020179499.8、ZL201921834518.X、ZL201921834517.5、ZL201921835993.9）。在使用产线过程中，公司不断改造和提升产线能力，在此过程中申请了九项专利（专利号：ZL202111445422.6、ZL202110920272.3、ZL202010789273.4、ZL202010738571.0、ZL201911282004.2、ZL201911242136.2、ZL202022994702.X、ZL202020179500.7、ZL202020179470.X），专利项下的专有技术用于上述产线，生产具有应用工艺先进性和创新性，可提升产品质量、增加产品稳定性，较少产品消耗以及增加工作效率等。上述专利与公司主要产品产线高度契合，公司产线所使用的各项固定资产在行业范围内具有特殊性，也是公司不可或缺的必要生产资料。

报告期内，虽然公司产能利用率有所下降，但是各设备均正常运行中，目前不存在生产停滞状态，结合报告期内定期和期末公司固定资产盘点对固定资产状态、是否闲置情况，公司对固定资产进行减值测试后，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解公司与在建工程、固定资产相关内部控制，评价相关内部控制制度合理性并测试相关内部控制运行有效性；

(2) 获取公司固定资产明细表，检查公司固定资产构成、使用年限、固定资产减值计提情况；

(3) 与公司管理层沟通，了解公司固定资产用途、产能利用情况以及是否存在闲置固定资产等；

(4) 就相关事项与前任会计师沟通；

(5) 查阅同行业可比公司公开信息，检查公司与同行业可比公司产能利用差异情况原因分析是否合理；

(6) 执行在建工程、固定资产盘点程序，检查在建工程、固定资产是否存在、资产状态是否良好；

(7) 获取公司固定资产、在建工程减值测试表，检查计算是否准确；

(8) 检查公司相关的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们认为公司对主要产品产能利用率偏低及较上年大幅下降的原因分析合理，相关资产减值计提充分。

11. 年报显示，你公司报告期末递延所得税资产余额 6194.46 万元，其中因可抵扣亏损确认递延所得税资产 4938.27 万元，较期初增长 73.36%，请说明在近两年又一期持续亏损的情况下，你公司判断未来期间能够获得应纳税所得额抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异的依据及合理性，相关递延所得税资产的确认是否审慎、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 请说明在近两年又一期持续亏损的情况下，你公司判断未来期间能够获得应纳税所得额抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异的依据及合理性

(1) 公司所处行业总体趋势

公司属于化学原料及化学制品制造业下属的涂料制造行业，是集研发、生产、销售与服务于一体的高性能环保汽车原厂涂料企业，核心产品为阴极电泳漆与汽车原厂面漆。2022 年，受宏观经济下行、局部地缘性政治冲突带来的油气价格高企等诸多不利因素冲击以及前期环保和超载治理政策下的需求透支影响，我国汽

车市场整体处于低位运行状态。

（2）上下游变化

受全球经济形势、国际原油市场及全球公共卫生事件等多重因素影响，化工原材料价格自 2020 年年末起持续走高。随着经济环境逐步向好发展以及原材料价格回归正常，公司将紧抓机遇，继续组织结构优化、多样化激励政策，有效推动公司在商用车、乘用车、3C 涂料与轻金属表面处理、树脂等业务的布局，在汽车、化工新材料的大行业内寻找优质细分发展道路，改善公司盈利水平。

（3）公司业务开展情况

2022 年，公司启动“科研驱动与产业转化”的双轨战略，一方面持续进行乘用车及商用车领域的认证及拓展应用，商用车领域，国家推行汽车下乡、新能源汽车补贴、加大基础设施建设、提高出口退税等政策利好，同时商用车行业进入门槛较高，各汽车主机厂更倾向于选择成熟、稳定的供应商；乘用车领域，虽受到芯片短缺和国内外宏观环境等因素的影响，但得益于购置税优惠和新能源快速增长，2022 年国内乘用车市场销量呈“U 型反转，涨幅明显”特点，对此公司稳步推进开拓乘用车市场的战略决策，广泛开展技术交流、积极推进乘用车主机厂认证工作，持续在乘用车市场开展布局，以乘用车保险杠涂料为基础，向难度更高的车身 OEM 涂料推进。另一方面，公司对内积极攻克乘用车原厂漆等技术难题、优化制造工艺、提高精益生产内部管理水平，对外有序展开化工新材料如轻金属表面处理、3C 涂料、树脂等新业务，以应对复杂多变的外部经营环境以及日益激烈的行业竞争格局。

综合以上情况，经济下行、原材料价格高位运行、全球公共卫生事件等对公司最近两年及一期经营造成不利因素不具有持续性影响。

公司在确认可抵扣亏损相关的递延所得税资产时，结合存在可抵扣亏损的每个纳税主体近年来的实际生产经营情况，对其未来的应纳税所得额进行了合理估计，确认的递延所得税资产均以未来很可能实现的应纳税所得额为限。2022 年末公司确认递延所得税资产的可抵扣亏损暂时性差异 31,750.52 万元，同时，考虑到公司仅 2020 年度实现的应纳税所得额已达 10,144.91 万元，公司在 2021 年

以前至少保持了二十年以上盈利状态，近两年的阶段性亏损不具有持续性，公司认为在未来期间已确认递延所得税资产的可抵扣亏损能够转回。

综上所述，公司认为未来期间内，公司能够获得应纳税所得额抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异，公司获得因可抵扣亏损确认递延所得税资产依据充分，具有合理性。

(二) 相关递延所得税资产的确认是否审慎、合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

2021 年、2022 年递延所得税资产计提情况如下：

单位：万元

计提项目	2022 年			2021 年			递延所得税资产变动额	递延所得税资产变动率
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	计提比例	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	计提比例		
可抵扣亏损	31,750.52	4,938.27	15.55%	18,026.65	2,848.53	15.80%	2,089.74	73.36%

从上表变动情况看，递延所得税资产的计提比例未发生重大变化，主要经营主体的适用税率与上期保持一致。

公司确认的可抵扣亏损，主要是由于近两年业务下滑无法覆盖全部的成本费用，造成经营亏损。另外，可用于税前扣除的研发费用加计扣除等事项所致的本期应纳税所得额负值，确认可抵扣亏损的主体是上海金力泰化工股份有限公司，根据《财政部 税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）及《国家税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转弥补年限有关企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局公告 2018 年第 45 号），其作为高新技术企业，对于未弥补亏损的可结转税前抵扣的期限为 10 年，即可抵扣亏损的到期日为 2031 年 12 月 31 日。

基于以上分析，公司认为对未来期间能够获得应纳税所得额抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异是审慎的、合理的、符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查程序及核查意见：

针对问询事项，我们执行了以下主要审计程序：

(1) 了解并评价公司与税务事项相关的内部控制设计合理性和运行有效性；

(2) 获取公司与可抵扣亏损相关的所得税汇算清缴资料并复核可抵扣亏损金额；

(3) 获取公司管理层持续经营能力评估报告，检查报告编制是否符合行业总体趋势及公司实际情况，是否考虑特殊事项影响，并分析其可实现性；

(4) 复核公司递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限；

(5) 检查公司对递延所得税资产的会计处理、列报与披露是否适当。

通过执行核查程序，我们未发现公司判断未来期间能够获得应纳税所得额抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异的依据合理存在问题，相关递延所得税资产的确认审慎、合理，符合《企业会计准则》的规定。

（此页无正文，为《利安达会计师事务所（特殊普通合伙）对〈关于对上海金力泰化工股份有限公司的年报问询函〉中相关问题的专项说明》之签字盖章页）

签字注册会计师：

签字注册会计师：

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日