

上会会计师事务所(特殊普通合伙)

关于深圳证券交易所《关于对达刚控股集团股份有限公司的年报问询函》的回复

上会业函字(2024)第 521 号

深圳证券交易所创业板公司管理部:

贵部下发的《关于对达刚控股集团股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函(2024)第 124 号,以下简称“问询函”)已于 2024 年 5 月 17 日收悉,作为达刚控股集团股份有限公司 2023 年审会计师,我们对问询函中提及的需要会计师发表意见的事项回复如下:

问题 1

报告期内,你实现营业收入 2.548 亿元,同比下降 35.26%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称净利润) -1.09 亿元,同比上升 67.84%,主要系行业市场低迷、竞争加剧等原因导致。2023 年 12 月 13 日,公司完成对众德环保科技有限公司(以下简称众德环保)股权出售的工商变更,众德环保主营的固废危废综合回收利用业务本期实现营业收入 0.71 亿元,同比下降 66.11%,业务毛利率-15.36%,同比下降 21.16 个百分点;你公司高端路面装备研制业务、城市道路智慧运维管理业务本期毛利率分别为 15.13%、14.09%,同比下降 5.68 个百分点、22.20 个百分点。请你公司:

(1) 结合行业概况、可比公司情况、主要客户变化情况、销售及收入确认政策变化情况等,说明你公司本期营业收入下滑的原因,与可比公司是否存在明显差异,你公司销售及收入确认政策是否发生变化,是否存在提前确认收入的情形;

(2) 结合固废危废综合回收利用业务、高端路面装备研制业务、城市道路智慧运维管理业务的市场行情、定价标准、业务模式、主要客户及应收账款回收情况、收入确认方式及变动情况、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、可比公司情况等,分别说明业务毛利率大幅下滑且为负的原因及合理性,应收款项是否已收回,前期收入成本确认是否真实准确。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合行业概况、可比公司情况、主要客户变化情况、销售及收入确认政策变化情况等，说明你公司本期营业收入下滑的原因，与可比公司是否存在明显差异，你公司销售及收入确认政策是否发生变化，是否存在提前确认收入的情形

1、行业概况

公司以“制造—服务—制造”为主线，采取制造与服务并举的方式，形成以高端路面装备研制业务为基础，拓展公共设施智慧运维管理业务及乡村振兴业务的大循环与大协同。产品及服务广泛应用于公路建设与养护、公共设施管理及乡村振兴等多个领域。各板块业务行业发展情况如下：

（1）高端路面装备研制行业

近几年来，受国内外严峻复杂的经济环境影响，国内筑养路机械产品需求持续下降。2023 年度筑养路机械行业工程开工率不足，客户对于设备的采购也较为谨慎，市场需求明显萎缩，加之公司产品属于高端路面装备，在竞争中价格优势不明显，从而导致筑养路机械产品国内销售同比有所下降；在海外市场拓展方面，随着海外客户需求的变化，公司业务的拓展和售后服务难度有所增加，公司筑养路机械产品的出口量也未能出现明显增长。

公路是国家经济发展的基础，筑养路机械设备在公路建设和养护中发挥着关键性作用。随着国家高速公路及普通国道的建成、通车，道路基本覆盖县级及以上行政区，极大便利了人民群众出行。国家公路网作为国家综合立体交通网的基础和主骨架的重要组成部分，根据《国家公路网规划》目标，到 2035 年，基本建成覆盖广泛、功能完备、集约高效、绿色智能、安全可靠的现代化高质量国家公路网，形成多中心网络化路网格局，实现国际省际互联互通、城市群间多路连通、城市群城际便捷畅通、地级城市高速畅达、县级节点全面覆盖、沿边沿海公路连续贯通。从道路养护方面来看，随着公路通车里程的快速增长，达到服务年限的道路里程不断增加，高速和等级公路已进入建设与养护并重的时期。可以预见，大养护时代的到来和环保要求的日益严格，一定会为更先进、更环保的智能设备提供广阔的市场空间。

（2）城市道路智慧运维管理

城市道路智慧运维管理板块是对城市公共设施资产在托管年限内进行巡查、监（检）测、分析评价、养护设计、养护施工、养护质量控制及信息化管理工作。公共设施智慧运维管理业务收益与公路工程养护开工情况、业主的资金投入等方面息

息相关。

受地方政府财政收支预算偏紧的影响，2023 年度与道路施工建设领域有关的市政工程、公路养护等行业受到较大影响，工程开工率不足，道路运维业务拓展难度不断增加。后续，随着新基建政策的出台及逐步落实，行业市场需求回暖，公司该板块的业务预计会逐步恢复。

(3) 固废危废综合回收利用业务

公司原子公司众德环保科技有限公司(以下简称“众德环保”)，其经营模式是从含有色金属的冶炼废渣或矿山尾渣等物料中，根据原材料成分选择不同的工艺，通过火法、电化学法等方式，综合回收物料中的铋、铅、银、金等多种稀贵金属并进行销售。

2023 年度众德环保危废板块处置量和处置价格受宏观环境、市场和行业周期等多因素影响，均出现较大幅度下滑，加之众德环保的技术改造未达预期，导致该业务陷入收入增长乏力、毛利率下降和经营业绩持续下滑的经营困境，严重拖累公司的经营业绩。为有效降低该板块业务给公司带来的不利影响，公司已将所持众德环保股权于本报告期进行转让，不再纳入合并报表范围。但众德环保出表前于 2023 年度形成的亏损，仍然对公司 2023 年度经营业绩带来一定的不利影响。

2、可比公司情况

(1) 高端路面装备研制业务

公司高端路面装备研制业务可比公司主要为美通筑机、欧亚股份、徐工机械等，近两年经营情况如下：

货币单位：万元

公司名称	年度/增长率	营业收入	毛利率	销售政策	备注
美通筑机	2022 年	12,924.54	27.93%	注 1	摘自其 2023 年报“筑路机械”
	2023 年	15,013.26	35.05%		
	增长率	16.16%	7.12%		
欧亚股份	2022 年	2,419.21	18.78%	注 2	摘自其 2023 年报“沥青设备”
	2023 年	2,050.49	17.76%		
	增长率	-15.24%	-1.02%		
徐工机械	2022 年	403,488.51	20.21%	公司将货物发出，购货方签收无误后确认	收入摘自其 2023 年报“道路机械”
	2023 年	381,815.58	22.38%		
	增长率	-5.37%	2.17%		

				收入	毛利率摘自其 2023 年报“工程机械行业”
平均毛利率	2022 年		22.31%		
	2023 年		25.06%		
算术平均增长率	2023 年	-1.48%			
加权平均增长率	2023 年	-1.70%			
公司	2022 年	9,736.91	20.81%	注 3	
	2023 年	8,619.68	15.13%		
	增长率	-11.47%			

注 1：美通筑机具体销售政策为内销：①公司不提供“安装、调试服务”的销售：公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后发出产品。产品到达客户指定现场，经客户签收后，本公司已将该商品的控制权转移给客户，此时即可按合同金额全额确认收入。②公司提供“安装、调试服务”的销售：“安装、调试指导”是指在客户对全部配套设备进行整体安装、调试过程中，由公司对供应的产品提供现场技术指导或技术培训。公司按订单组织生产，产品完工后，由公司对产品质量和性能进行试验、检测（客户认为必要时，由其或其指派的第三方在产品出厂前驻厂检验），检验合格后出具检验报告，检验报告随产品一同提交给客户。经客户签收后，公司已将该商品的控制权转移给客户，此时即可按合同金额全额确认收入。外销：公司在报关出口后，通过海关审核，完成出口报关手续并取得报关单据作为控制权的转移时点。

注 2：欧亚股份具体销售政策为：公司依据与购买方签订的协议，将所售产品运送至指定地点或由购货方自提，并在购货方验收无误、预期无退货及收款风险后确认销售收入的实现。

注 3：本公司具体销售政策为：对于路面装备销售：国内销售，依据与客户签订的合同，将商品交付客户并经客户验收合格后确认收入；出口销售，依据与客户签订的合同，将产品运送至指定港口，向海关申报出口，取得经海关确认清关的出口报关单后确认收入。

说明：

本公司筑养路机械业务会计收入确认政策保持了一贯性，与同行业收入确认政策基本一致。

近年来，受国内外严峻复杂的经济环境影响，实体经济恢复不及预期，国内基建投资项目与道路开工里程均有所放缓，行业面临着需求不足、供给冲击、预期转弱等多重压力。从行业可比公司经营情况来看，筑养路机械行业发展不确定因素增多，受外部环境和宏观政策影响较大，同行业公司出现收入波动，多呈下降趋势。同行业算术平均增长率-1.48%，鉴于可比公司中美通筑机、欧亚股份规模都很小，如进一步考虑可比公司增长绝对金额之权重因素，则同行业加权平均增长率为-1.70%，仍然呈下降趋势。

公司 2023 年度高端路面装备研制业务毛利率为 15.13%，低于同行业可比公司平均毛利率 25.06%。2022 年度公司毛利率 20.81%，亦低于同行业可比公司平均毛利率 22.31%。由于近年来大宗商品涨价引起的原材料采购成本上升导致国内路面机械行业整体盈利能力下滑，且公司近两年产能利用率不足（56.94%、50.41%），相对同行业产品固定成本占比偏高，故公司毛利率略低于同行业平均毛利率。

(2) 城市道路智慧运维管理业务

城市道路智慧运维管理业务可比公司主要为北新路桥、成都路桥、西藏天路等，近两年经营情况如下：

货币单位：万元

公司名称	年度/增长率	营业收入	毛利率	销售政策	备注
北新路桥	2022 年	924,850.84		注 1	摘自其 2023 年 报“施工业”
	2023 年	757,901.99	16.56%		
	增长率	-18.05%			
成都路桥	2022 年	130,016.70		注 2	摘自其 2023 年 报“公路市政工 程施工收入”
	2023 年	109,970.33	5.49%		
	增长率	-15.42%			
西藏天路	2022 年	57,477.33		注 3	摘自其 2023 年 报“市政道路”
	2023 年	62,340.47	5.75%		
	增长率	8.46%			
平均毛利率	2023 年		9.27%		
平均增长率	2023 年	-8.34%			
公司	2022 年	8,560.50		注 4	
	2023 年	9,699.18	14.09%		
	增长率	13.30%			

注 1：北新路桥销售政策为：公司从事的公路桥梁建筑施工业务，由于客户能够控制本公司履约过程中在建的商品，公司将其作为某一时段内履行的履约义务，按照履约进度，在合同期内确认收入，公司采用投入法，即按照累计实际发生的成本占合同预计总成本的比例确定恰当的履约进度。当履约进度不能合理确定时，本公司根据已经发生的成本预计能够得到补偿的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。合同中存在可变对价的，本集团按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。每一资产负债表日，公司重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

注 2：成都路桥销售政策为：本公司从事的公路桥梁建筑施工业务，由于客户能够控制本公司履约过程中在建的商品，本公司将其作为某一时段内履行的履约义务，按照履约进度，在合同期内确认收入。本公司采用投入法，即按照累计实际发生的成本占合同预计总成本的比例确定恰当的履约进度。当履约进度不能合理确定时，本公司根据已经发生的成本预计能够得到补偿的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

注 3：西藏天路销售政策为：公司主要负责履行合同中履约义务并对工程质量整体负责，视情况自主选择分包商、确定分包价格并主导分包商代表本企业向客户提供服务，公司在建筑施工服务中的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入。公司在履行履约义务时，客户能够控制本集团履约过程中在建的商品，所以公司提供的建筑施工服务属于在某一时段内履行的履约义务，在该履约义务履行的期间内确认收入。

注 4：本公司销售政策为：公司与客户之间的提供服务合同通常包含承诺在合同约定期限内提供服务的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。

说明：

本公司城市道路智慧运维管理业务会计收入确认政策保持了一贯性，与同行业收入确认政策基本一致。

从行业可比公司经营情况来看，受市场整体环境需求不足及地方政府财政收支预算偏紧等因素影响，与道路施工建设领域有关的市政工程、公路养护等行业受到较大影响，可比公司 2023 年度平均收入增长率呈下降趋势（-8.34%）。公司 2023 年度

城市道路智慧运维业务拓展亦有所放缓，但随着个别存量项目（渭南、无锡政府项目）在 2023 年度陆续结转收入，公司 2023 年度城市道路智慧运维管理业务收入增长 13.30%，绝对增长金额仅为 1138.68 万元，金额小不具有行业代表性。

公司 2023 年度城市道路智慧运维管理业务毛利率为 14.09%，略高于同行业可比公司平均毛利率（9.27%），主要系渭南等个别项目毛利率较高，但总体上仍属于行业正常毛利率水平。

(3) 固废危废综合回收利用业务

固废危废综合回收利用业务可比公司主要为中金环境、永清环保、金圆股份等，近两年经营情况如下：

货币单位：万元

公司名称	年度/增长率	营业收入	毛利率	销售政策	备注
中金环境	2022 年	20,780.82		注 1	摘自其 2023 年报“废弃资源综合利用板块”
	2023 年	13,174.10	-25.41%		
	增长率	-36.60%			
永清环保	2022 年	44,650.75		注 2	摘自其 2023 年报“环保业务”
	2023 年	34,216.18	7.31%		
	增长率	-23.37%			
金圆股份	2022 年	398,605.34		注 3	摘自其 2023 年报“固废危废资源化综合利用”
	2023 年	260,150.14	-0.45%		
	增长率	-34.73%			
平均毛利率	2023 年		-6.18%		
平均增长率	2023 年	-31.57%			
公司	2022 年	20,983.73		注 4	
	2023 年	7,111.56	-15.36%		
	增长率	-66.11%			

注 1：中金环境销售政策为：公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。通常在综合考虑了下列因素的基础上，以客户接受商品控制权时点确认收入。公司考虑的因素包括：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。

注 2：永清环保销售政策为：公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商

品的履约义务，公司以控制权转移时点确认收入。

注 3：金圆股份销售政策为：公司已将固废危废资源化综合利用产品交付给购货方，取得客户签字确认的单据且产品销售收入能够可靠地计量，相关的成本能够可靠地计量时，确认销售收入的实现。

注 4：本公司销售政策为：对于金属产品销售，根据公司与客户的销售合同约定，在同时满足货物已发出、双方对结算金额没有异议出具结算单后确认收入。

说明：

本公司固废危废综合回收利用业务会计收入确认政策保持了一贯性，与同行业收入确认政策基本一致。

随着国家“双碳”目标出台，各地环保部门均加强了监管力度，从行业可比公司经营情况来看，行业竞争加剧、市场需求放缓，固废危废综合回收处置处理利用行业中可比公司的营业收入、毛利率均出现了不同幅度的下降。公司固废危废综合回收利用板块业务 2023 年营业收入下降幅度(-66.11%)大于同行平均降幅(-31.57%)，主要系原子公司众德环保厂区内技改工作的推进不及预期，生产经营活动时断时续所致。

公司 2023 年度固废危废综合回收利用业务毛利率为-15.36%，低于同行业可比公司平均毛利率-6.18%，主要系众德环保在建工程尚未投产，部分生产工艺优化项目又未达预期，导致生产经营活动时断时续，加之其生产工艺调整试生产导致熔炼效率不高等因素，使本期产销量大幅下降，进而削弱了成本摊薄效应，导致毛利率水平低于同行业可比公司。

3、主要客户变化情况

(1) 高端路面装备研制业务

货币单位：万元

年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2022 年	客户 1	783.19	沥青搅拌设备
	客户 2	768.14	沥青洒布车、同步封层车
	客户 3	596.46	沥青搅拌设备
	客户 4	381.42	同步封层车
	客户 5	255.52	改性沥青生产设备
	客户 6	236.17	同步封层车
	客户 7	219.47	同步封层车

	客户 8	215.04	同步封层车
	客户 9	207.96	沥青洒布车、同步封层车
	客户 10	166.74	沥青洒布车
小计		3,830.11	
	当年度收入占比	39.34%	
年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2023 年	客户 1	515.93	沥青搅拌设备
	客户 2	371.68	沥青搅拌设备
	客户 3	316.90	同步封层车
	客户 4	287.26	洒布摊铺一体机
	客户 5	270.64	设备租赁
	客户 6	218.58	稀浆封层车、同步封层车
	客户 7	178.73	稀浆封层车
	客户 8	176.63	软件开发
	客户 9	168.67	沥青洒布车、同步封层车
	客户 10	163.72	沥青洒布车、路面吸尘车
小计		2,668.74	
	当年度收入占比	30.96%	

本公司高端路面装备研制板块业务主要从事沥青加热、存储、运输与深加工设备到道路施工与养护专用车辆、专用设备及沥青拌和站等沥青路面筑养护系列产品的研制、生产、销售、租赁及技术服务。主要客户为境内外道路、公路、路桥工程建设公司，客户多以市政、公路、建筑施工总承包为主业，承担基础设施建设任务，购买公司产品主要用于公路及市政建设沥青路面的施工及养护工作。由于工程单位数量多（2023 年度公司高端路面装备研制板块业务前十大客户营业收入 2,668.74 万元，占比 30.96%；2022 年度公司高端路面装备研制板块业务前十大客户营业收入 3,830.11 万元，占比 39.34%）、且项目开工建设时间不同，导致公司各年主要客户出现较大幅度变化，但客户基本集中于前述工程建设类公司。

(2) 城市道路智慧运维管理业务

货币单位：万元

年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2022 年	客户 1	2,457.79	工程服务
	客户 2	1,807.05	工程服务、道路运维技术服务
	客户 3	939.97	工程服务
	客户 4	684.57	工程服务
	客户 5	526.57	工程服务
	客户 6	493.06	道路运维技术服务
	客户 7	358.71	道路运维技术服务
	客户 8	251.40	工程服务
	客户 9	247.41	工程服务

	客户 10	181.25	道路运维技术服务
小计		7,947.78	
	当年度收入占比	92.84%	
年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2023 年	客户 1	1,603.46	工程服务
	客户 2	1,282.57	工程服务
	客户 3	1,196.62	工程服务
	客户 4	1,032.96	工程服务
	客户 5	827.61	工程服务、道路运维技术服务
	客户 6	594.50	工程服务
	客户 7	594.44	工程服务
	客户 8	538.43	工程服务
	客户 9	529.87	工程服务
	客户 10	376.02	工程服务
小计		8,576.48	
	当年度收入占比	88.42%	

本公司城市道路智慧运维管理业务主要是向城市道路管理部门（或其下属城市服务管理企业）提供城市道路智慧运维管理和道路维修服务工程，具体涉及信息化平台建设运营、专业检测、全天候巡查、科学养护决策建议、先进道路养护工艺工法实施和配套材料销售以及养护设备租赁等全生命周期综合智慧管养服务。近两年客户皆以政府单位、地方国企为主，其资金实力和信用状况都较好。

(3) 固废危废综合回收利用业务

货币单位：万元

年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2022 年	客户 1	3,905.25	粗铅
	客户 2	2,849.18	粗铅
	客户 3	2,567.32	含金银物料、含银物料
	客户 4	1,715.16	黑渣
	客户 5	1,681.16	铅精矿
	客户 6	1,610.40	粗铅
	客户 7	1,276.81	电解铅
	客户 8	1,169.10	黄金、白银、钯
	客户 9	509.17	硫化铜
	客户 10	501.86	锡渣
小计		17,785.41	
	当年度收入占比	84.76%	
年度	客户名称	当年确认收入	销售内容
2023 年	客户 1	2,396.97	粗铋、粗铅
	客户 2	2,055.07	粗铅
	客户 3	753.49	粗铅
	客户 4	501.91	粗铅

	客户 5	478.90	粗铅
	客户 6	457.51	粗铋
	客户 7	297.07	粗铅
	客户 8	168.92	铅板
小计		7,109.84	
	当年度收入占比	99.98%	

本公司固废危废综合回收利用业务皆集中于原子公司众德环保，客户主要为有色金属贸易公司及有色金属加工企业，金属产品销售价格通常以交货当日的有色金属公开市场报价为基础，结合具体交易产品的金属含量等重要指标进行适当调整。近两年众德环保主要客户基本系当地有色金属贸易公司及有色金属加工企业。

4、销售及收入确认政策变化情况

前文已述，公司 2023 年度高端路面装备研制业务、城市道路智慧运维管理业务及固废危废综合回收利用业务销售及收入确认政策与以前年度保持一致，无重大变化。

综上，公司 2023 年度销售及收入确认政策系依据《企业会计准则》的有关规定以及结合公司实际生产经营特点制定，保持了一贯性。与同行可比公司销售及收入确认政策无明显差异。公司本期营业收入下滑原因主要系高端路面装备研制业务所处筑养路机械行业整体下滑、固废危废综合回收利用业务因原子公司众德环保技改工作的推进不及预期、生产经营活动时断时续开工率不足。公司 2023 年收入系根据一贯的会计政策予以确认，不存在提前确认收入的情形。

（二）结合固废危废综合回收利用业务、高端路面装备研制业务、城市道路智慧运维管理业务的市场行情、定价标准、业务模式、主要客户及应收账款回收情况、收入确认方式及变动情况、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、可比公司情况等，分别说明业务毛利率大幅下滑且为负的原因及合理性，应收款项是否已收回，前期收入成本确认是否真实准确

1、市场行情

前文“行业概况”已述，近几年来，受国内外严峻复杂的经济环境影响，固定资产投资预期转弱，国内筑养路机械产品需求明显不足。2023 年度，筑养路机械行业工程开工率不足，市场需求明显萎缩，客户对于设备的采购也较为谨慎，行业竞争进一步加剧。城市道路智慧运维管理业务同样受外部经济环境变化、行业需求萎缩的影响，呈现下行趋势。固废危废综合回收利用业务行业竞争加剧叠加市场需求下降，固废危废综合回收利用行业中可比公司的营业收入均出现了不同幅度的下降。

2、定价标准、业务模式

公司高端路面装备研制业务主要从事沥青加热、存储、运输与深加工设备到道路施工与养护专用车辆、专用设备及沥青拌和站等沥青路面筑养护系列产品的研制、生产、销售、租赁及技术服务。定价标准系按在核算产品成本的基础上，参照市场情况，与客户谈判最终确定。销售模式以直销为主。直销作为公司销售的主要方式，有利于公司直接面向客户，了解路面施工的工艺过程，对施工中存在的问题进行总结分析，并反馈到生产和研发部门，从而为客户提供一整套解决方案。

城市道路智慧运维管理业务系对城市公共设施资产在托管年限内进行巡查、监（检）测、分析评价、养护设计、养护施工、养护质量控制及信息化管理工作。销售基本以业务需求及项目为单位，客户以政府单位、地方国企为主，大部分通过参与目标客户招投标或竞争性谈判取得销售合同。对于通过招投标获得的订单，定价按中标价格执行。

固废危废综合回收利用业务经营模式主要是以含有有色金属的废料、废渣等废弃资源及其他物料为原材料，利用独特的生产工艺，进行固体废弃物的综合回收利用等。销售模式系直销模式：销售人员与客户谈判并签订销售合同；客户按合同约定支付预付款；供销部填写物资放行条、发货通知单，安排产品出库；客户化验产品成分并收货，并对结算单据进行确认；公司财务人员根据结算单及开票申请单开具发票。由于主要产品是各类金属锭，是一种标准化产品，具有公开市场报价。其产品销售价格一般参考上海有色金属网公布的当日金属现货价格确定。如产品金属含量低于上海有色金属网公布的标准产品金属含量，则产品价格在上海金属网公布的当日标准产品价格基础上下浮一定比例，最终与客户协商确定。

3、主要客户及应收账款回收情况、收入确认方式及变动情况

公司各业务板块主要客户情况已在前文“一/（一）/3、主要客户变化情况”阐述。

截至2023年12月31日，公司主要应收款项客户(前十名)及回款情况列表如下：

货币单位：万元

业务类型	主要客户名称	截至 2023 年末应收账款余额	收入确认时点	收入确认金额	收入确认方式	业务模式或获取订单模式	定价方式或标准	毛利率	期末回款金额	期后（截至 2024 年 4 月 30 日）回款	截至本回复日尚余应收款项	备注
城市道路智慧运维	客户 1	5,254.18	2020-2023 年	6,415.55	注 2	招投标	中标价格	40.61%	1,693.24	150.00	5,104.18	9%/6%税率
城市道路智慧运维	客户 2	2,425.67	2021-2023 年	3,523.82	注 2	招投标	中标价格	18.19%	1,415.29	102.25	2,323.42	
城市道路智慧运维	客户 3	1,439.62	2021-2023 年	2,009.97	注 2	招投标	中标价格	4.89%	733.64	542.96	896.66	质保金 17.61 万
城市道路智慧运维	客户 4	1,000.00	2023 年	917.43	注 2	招投标	中标价格	13.85%	-	-	1,000.00	
高端路面装备研制	客户 5	891.64	2017-2023 年	2,611.64	注 2	劳务分包	参照市场情况，与客户谈判最终确定	-16.75%	2,114.78	-	891.64	11%/9%税率
城市道路智慧运维	客户 6	843.10	2021-2023 年	1,450.65	注 2	招投标	中标价格	19.08%	710.71	843.10	-	质保金 27.40 万
城市道路智慧运维	客户 7	709.65	2020-2023 年	4,955.34	注 2	招投标	中标价格	26.51%	4,836.40	-	709.65	13%/9%税率
城市道路智慧运维	客户 8	705.64	2021-2023 年	1,301.66	注 2	招投标	中标价格	5.85%	693.73	384.95	320.69	质保金 19.44 万
高端路面装备研制	客户 9	662.07	2020-2023 年	621.94	注 1	材料分包	参照市场情况，与客户谈判最终确定	24.18%	38.57	20.00	642.07	13%/9%税率

业务类型	主要客户名称	截至 2023 年末应收账款余额	收入确认时点	收入确认金额	收入确认方式	业务模式或获取订单模式	定价方式或标准	毛利率	期末回款金额	期后（截至 2024 年 4 月 30 日）回款	截至本回复日尚余应收款项	备注
城市道路智慧运维	客户 10	587.16	2023 年	1,282.57	注 2	招投标	中标价格	16.10%	768.90	-	587.16	质保金 41.94 万
	合计	14,518.73		25,090.57					13,005.26	2,043.26	12,475.47	
	占期末应收账款余额比例	54.77%										

注 1：对于高端路面装备研制板块销售：依据与客户签订的合同，将商品交付客户并经客户验收合格后确认收入。

注 2：本公司与客户之间的提供服务合同通常包含承诺在合同约定期限内提供服务的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度(通常系工作量进度)确认收入。

如前文“一/（一）/4、销售及收入确认政策变化情况”所述，公司 2023 年度高端路面装备研制业务、城市道路智慧运维管理业务及固废危废综合回收利用业务销售及收入确认政策确认方式与以前年度保持一致，无重大变化。

由上表可知，公司期末应收账款余额主要系城市道路智慧运维业务形成。对于期末前十大应收款余额客户，累计确认收入 25,090.57 万元（含税约为 27,523.99 万元），截至 2024 年 4 月 30 日回款金额 15,048.52 万元，回款率 54.67%。该板块业务客户主要以政府单位、地方国企为主。实际业务过程中，存在部分客户应收账款超过信用期，主要系项目的业主方项目建设资金主要来源于当地财政拨款或国家专项拨款，客户一般在达到约定的付款时点后才会提起付款审批流程，审批环节众多、付款审批流程较长，而且受各地财政资金状况、财政资金使用优先级安排及国家专项拨款资金到位时间的影响，一般最终实际付款时点较约定付款时点会有所延期。同时鉴于部分客户付款流程较长，公司为了及时回款往往约定较短的信用期，导致公司项目在收入确认后出现逾期的情况。鉴于公司最终业主以政府机构、地方国企为主，资信状况良好，付款晚于约定日期主要系其付款流程较长所致，故实际发生坏账的风险较低。

4、公司的技术优势及核心竞争力

公司自创建以来一直深耕筑养路机械设备研制领域，并逐步向服务延伸，形成以高端路面装备研制业务为基础，拓展公共设施智慧运维管理业务及乡村振兴业务的大循环与大协同。产品及服务广泛应用于公路建设与养护、公共设施管理及乡村振兴等多个领域。

公司核心竞争力主要体现在全系列产品技术优势、丰富的产品系列、专业资质等方面：

(1)技术优势

公司是国内较早独立研制智能环保型筑养路施工及养护类产品的高新技术企业，主导编制了 12 项国家标准及行业标准，参与编制 9 项行业标准和地方标准；截至 2023 年末，公司及子公司共获得专利 288 项，注册商标 80 项，计算机软件著作权 77 项；企业多次荣获“全国用户满意的筑养路机械企业”，多款产品荣获年度工程机械 50 强，得到了海内外广大客户的高度信赖和一致好评。

(2)丰富的产品系列

公司拥有从沥青加热、存储、运输与深加工设备（沥青脱桶设备、沥青改性设备、沥青乳化设备、沥青运输车、沥青保温存储设备等）到道路施工与养护专用车辆、设备（沥青洒布车、同步封层车、稀浆封层车、多功能养护车、粉料撒布车、冷再生机、碎石撒布机、水泥净浆洒布车、吸尘车）及沥青拌和站等沥青路面筑养路系列产品，可为客户提供成套设备的选购、工程施工、施工材料及工艺咨询、操作手

培训、经营性设备租赁等系列配套服务；以及市政设施运维管理、高速公路智慧管养服务以及智慧园区等多应用场景的公共设施一体化智慧管理服务。

(3)专业资质优势

公司拥有汽车改装车生产资质，半挂车资质，公路工程施工承包资质、公路路面及公路路基工程专业承包资质，对外承包工程资格等资质证书以及完善的研、产、销体系和自主研发能力。

(4)系列化服务优势

公司系列化、专业化的服务团队可为客户提供售前、售中、售后及二手设备的全程服务。售前，公司可根据客户需求提供工程施工工艺、参数设定等咨询服务；售中，公司可为国内外客户提供操作手线下、线上培训服务，帮助客户尽快掌握设备性能并熟练操作设备；售后，公司可根据客户对设备管理的需求，利用智能化远程管理系统，为客户提供设备的远程智能化管理与数据监测；此外，在项目施工阶段，公司还能为客户提供专业的工程施工技术服务。公司一站式、全方位的体贴服务解决了客户的后顾之忧，赢得了客户的广泛好评。

5、行业地位

公司是国内较早独立研制智能环保型筑养路施工及养护类产品的高新技术企业，拥有三十余年在道路建设、养护、施工及产品研制方面的技术积累与市场资源优势，属于国内高端筑养路机械行业技术领先者之一。

6、可比公司业务毛利率情况

详见“本回复一/（一）/2、可比公司情况”。

综上，公司业务毛利率大幅下滑主要系本期高端路面装备研制业务、固废危废综合回收利用业务毛利率下滑所致，尤其是固废危废综合回收利用业务毛利率本期已经为负(-15.36%)。高端路面装备研制业务毛利率下滑系由于近年来大宗商品涨价引起的原材料采购成本上升导致国内路面机械行业整体盈利能力下滑，叠加公司近两年产能利用率不足且下滑（56.94%、50.41%），导致产品固定成本摊薄占比偏高，毛利率进一步降低。固废危废综合回收利用业务毛利率为负，主要系原子公司众德环保在建工程尚未投产，而部分生产工艺优化项目又未达预期，生产经营活动时断时续等因素，使本期产销量大幅下降，进而削弱了成本摊薄效应，导致收入、毛利率下滑幅度较大。

公司期末应收账款余额主要系城市道路智慧运维业务形成，整体回款情况低于

合同约定日期。鉴于公司最终业主以政府机构、地方国企为主，资信状况良好，付款晚于约定日期主要系其付款流程较长或预算安排所致，资金实力和信用状况有所保障，实际发生坏账的风险较低。公司将进一步加强应收账款管理工作，确保应收账款回收工作顺利。

公司本期收入确认政策保持了一贯性，收入成本确认符合《企业会计准则》及相关会计政策，不存在提前确认收入之情形。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

- 1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制；
- 2、评估公司销售收入确认会计政策的合理性及一贯性，并与可比公司进行比对；
- 3、对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；
- 4、检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；
- 5、通过公开渠道查询和了解主要或新增客户的背景信息（如工商登记资料），对重要的客户抽样进行现场或远程访谈，以确认是否存在潜在未识别的关联方关系；
- 6、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；
- 7、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；
- 8、检查公司整体期后回款情况。

(二)核查意见

经核查，我们认为：

1、公司本期营业收入下滑的原因主要系高端路面装备研制业务所处筑养路机械行业整体下滑、固废危废综合回收利用业务因原子公司众德环保技改工作的推进不及预期、生产经营活动时断时续开工率不足，与可比公司未存在明显差异。公司销售及收入确认政策未发生变化，未发现公司存在提前确认收入的情形。

2、公司 2023 年度各业务板块毛利率大幅下滑且为负的原因主要系：(1)高端路面装备研制业务近年来大宗商品涨价引起的原材料采购成本上升导致国内路面机械行

业整体盈利能力下滑，叠加公司近两年产能利用率不足且下滑，导致产品固定成本摊薄占比偏高，进一步降低毛利率；(2)固废危废综合回收利用业务因原子公司众德环保在建工程尚未投产，而部分生产工艺优化项目又未达预期，生产经营活动时断时续等因素，使本期产销量大幅下降，进而削弱了成本摊薄效应，导致收入、毛利率下滑幅度较大且为负，具有一定的合理性。公司应收账款余额主要系城市道路智慧运维业务形成，项目最终业主以政府机构、地方国企为主，资信状况良好，付款晚于约定日期主要系其付款流程较长或预算安排所致，资金实力和信用状况有所保障，实际发生坏账的风险较低，公司于期末已计提适当的坏账准备且正加紧催收；未发现公司前期收入成本确认存在错误的情形。

问题 3

报告期末，你公司存货余额 1.40 亿元，较期初下降 73.64%，已计提跌价准备 0.11 亿元，计提比例 8%；在产品、发出商品等未计提跌价准备。请你公司结合合并范围变更、在手订单、产品毛利率及变动情况、原材料类型及供应商、减值测试情况、同行业可比公司情况等，说明报告期初存货余额较高的原因，是否与公司、众德环保经营情况匹配，主要供应商具体情况，采购价格是否公允，在本期毛利率大幅下滑的情况下，期末存货跌价准备计提是否充分合理，在产品、发出商品未计提减值是否合理审慎，与可比公司是否存在明显差异。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、公司本年度存货结构及变动情况、合并范围变更之影响

货币单位：人民币万元

项目	期末余额			期末结构占比	期初余额			期初结构占比	期末较期初增长率	期初众德环保余额	剔除众德环保后期初余额	剔除众德环保后存货增长率
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值		账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值					
原材料	2,701.80	682.96	2,018.84	19.28%	3,386.46	2.43	3,384.03	6.37%	-20.22%	179.51	3,206.95	-15.75%
在产品	3,289.23	-	3,289.23	23.47%	41,737.38	2,298.70	39,438.68	78.55%	-92.12%	38,660.74	3,076.64	6.91%
库存商品	3,186.10	437.60	2,748.50	22.73%	4,869.20	11.09	4,858.10	9.16%	-34.57%	187.08	4,682.12	-31.95%
合同履约成本	4,270.00	-	4,270.00	30.47%	1,708.86	-	1,708.86	3.22%	149.87%		1,708.86	149.87%
发出商品	559.66	-	559.66	3.99%	1,400.14	-	1,400.14	2.64%	-60.03%		1,400.14	-60.03%
委托加工物资	7.70	-	7.70	0.05%	30.18	-	30.18	0.06%	-74.48%		30.18	-74.49%
合计	14,014.50	1,120.56	12,893.93	100.00%	53,132.22	2,312.22	50,820.00	100.00%	-73.62%	39,027.33	14,104.89	-0.64%

(1) 上表可见：截至 2023 年 12 月 31 日公司期末各类型存货，除合同履约成本以外，其余存货余额皆呈下降趋势。其中在产品余额绝对值金额下降 38,448.15 万元，增长率为-92.12%，系造成期初存货余额较高的主要原因。期初在产品余额主要包括本期已转让出表的原子公司众德环保期初在产品余额 38,660.74 万元，该金额占公司期初余额比例为 76.07%。

(2) 假设剔除众德环保期初存货余额 39,027.33 万元，公司存货期末余额、期初余额分别为 14,014.50 万元、14,104.89 万元，两年末存货余额基本持平。

2、期初存货余额是否与公司、众德环保经营情况匹配

公司与众德环保存货期初余额构成如下：

货币单位：人民币万元

项目	期初账面余额	其中：众德环保 期初账面余额	剔除众德环保后 期初账面余额	备注
原材料	3,386.46	179.51	3,206.94	主要形成于高端路面装备研制业务
在产品	41,737.38	38,660.74	3,076.64	主要形成于高端路面装备研制业务
库存商品	4,869.20	187.08	4,682.12	主要形成于高端路面装备研制业务
合同履约成本	1,708.86	-	1,708.86	形成于城市智慧运维管理业务
发出商品	1,400.14	-	1,400.14	主要形成于高端路面装备研制业务
委托加工物资	30.18	-	30.18	主要形成于高端路面装备研制业务
合计	53,132.22	39,027.33	14,104.89	

(1)众德环保期初存货余额是否与其经营情况匹配

原子公司众德环保从事固废危废提炼业务，为满足设计产能和生产工艺的实际需要，常年保持了一定数量的存货储备，存货余额占比较高符合其经营实际情况。另外，由于众德环保实施中的新建生产线（包括新贵金属车间、新电解车间等）和熔炼设施技术改造工作受设备供货不及时、资金不足等因素进展缓慢，无法开展正常加工生产，导致其以前年度采购的原材料、在产品等存货生产周转速度低于预期。而该等原材料、在产品存货中含有各种计价金属，如不经过加工提炼就出售或处置不具有商业经济性。由于众德环保近两年生产时断时续，故其期初存货保持了较高余额。待以后众德环保新建生产线投入正常使用后，上述在产品占比将逐渐减少、存货周转速度亦将趋同于行业正常水平。本期公司已经完成对众德环保股权转让，该公司于本期末不再纳入公司合并报表范围。

(2)剔除众德环保后期初存货余额是否与公司经营情况匹配

①高端路面装备研制业务

货币单位：万元

公司名称	收入	成本	期初存货余额	期初存货周转率	备注
美通筑机	18,609.47	12,216.99	10,205.49	1.63	摘自其年报
欧亚股份	2,609.73	2,072.95	3,736.89	0.52	摘自其年报
平均存货周转率				1.08	
本公司	9,736.91	7,710.66	12,396.03	0.56	

由上表可知，公司期初存货周转率略高于同行业可比公司欧亚股份、低于同行业可比公司美通筑机，亦低于同行业平均水平，主要是受国内外严峻复杂的经济环境影响，国内筑养路机械产品需求持续下降，国内市场竞争加剧，客户对高端路面装备采购的需求更为谨慎，销售不如预期；同时在海外市场拓展方面，业务开展和售后服务难度有所增加。公司已采取适当措施，通过年度销售预测计划结合库存管制表控制投产时点及投产批量，在满足正常销售的前提下设置合理安全储备，尽量提升存货周转率。

②城市道路智慧运维管理业务

城市智慧运维管理业务合同履约成本期初余额 1,708.86 万元，主要是正在履约的项目合同发生的工程成本，2022 年公司城市智慧运维管理业务板块实现收入 8,560.50 万元，期初存货余额是与公司经营情况相匹配的。

3、各类型存货在手订单、预计毛利率、主要供应商情况、采购定价、减值测试情况

公司期末存货余额 14,014.50 万元，主要包含合同履约成本（余额占比 30.47%）、在产品（余额占比 23.47%）、库存商品（余额占比 22.73%）、原材料（余额占比 19.28%）、发出商品（余额占比 3.99%）。

(1)期末存货-合同履约成本

2023 年公司合同履约成本主要项目(含未履行完毕的在手订单)列表如下：

货币单位：万元

项目或合同名称	客户名称	合同金额	获取合同方式	期末余额	期末跌价准备	项目履约预计周期	主要供应商(分包商)	采购定价方式
名雅路新建项目施工总承包工程	客户 1	1,091.04	竞争性谈判	936.36	-	6 个月	江苏几何智慧运维科技有限公司	成本加成定价法
达刚控股渭南高新区总部基	客户 2	2,481.28	公开招标	818.06	-	1 年	陕西远恒美达工程机械有限公司、渭南益瑞康建筑	成本加成定价法

项目或合同名称	客户名称	合同金额	获取合同方式	期末余额	期末跌价准备	项目履约预计周期	主要供应商(分包商)	采购定价方式
地建设项目							工程有限公司、渭南鑫扬元通建筑劳务工程有限公司、渭南高新区四方劳务工程有限公司	
高新东路（乐天大街-车雷大街）建设项目EPC工程	客户3	2,896.45	公开招标	603.59	-	2年	陕西和光共济建设工程有限公司、渭南市华州区欣瑞工程服务队、陕西鑫元尚达建筑工程有限公司、渭南市经开区腾南工程施工部	成本加成定价法
理想城一二期之间商业街路路施工项目	客户4	330.24	竞争性谈判	235.07	-	6个月	聊城新宇达建筑工程有限责任公司、聊城市聚多宝建筑装饰工程有限公司、聊城市荣辉砼业有限公司	成本加成定价法
蒲城县智慧停车平台及设备采购项目	客户5	294.5	公开招标	225.13	-	1年	西安从简网络技术有限公司	成本加成定价法
渭南新区城市面貌提升工程:区内标线划线工程	客户6	346.20	公开招标	208.00	-	6个月	陕西康庄通耀工程有限公司、渭南益瑞康建筑工程有限公司、陕西宏远驰瑞建筑工程有限公司	成本加成定价法
渭南高新区城市面貌提升工程道路及附属设施修复工程	客户7	218.48	公开招标	170.56	-	6个月	陕西康庄通耀工程有限公司、渭南益瑞康建筑工程有限公司、陕西宏远驰瑞建筑工程有限公司	成本加成定价法
西安市市政设施养护服务项目十标段	客户8	896.95	公开招标	130.83	-	1年	陕西鸿德康园林工程有限公司、西安尚茂建筑工程有限公司、西安淞淞建筑劳务工程有限公司	成本加成定价法
合计		8,555.14		3,327.60				
		期末余额占比		77.93%				

期末合同履约成本主要分布于城市道路智慧运维管理业务，系履行工程项目合同所发生的成本。上述合同履约成本截至2023年12月31日仍有相当部分尚未完全履行完毕，形成公司在手订单的一部分。由于公司合同定价基本采用成本加成定价法，保持了一定的毛利率水平，期末不存在合同履约成本跌价情况。

(2)期末存货-在产品

货币单位：万元

在产品类型	期末余额	期末跌价准备	期末净值	形成产成品类型	是否存在跌价	主要供应商	采购定价方式
非车载类在产品 1	746.27	-	746.27	非车载类在产品	注 1		注 2
非车载类在产品 2	485.68	-	485.68	非车载类在产品			
非车载类在产品 3	366.68	-	366.68	非车载类在产品			
车载类在产品 1	335.91	-	335.91	车载类在产品			
车载类在产品 2	189.21	-	189.21	车载类在产品			
车载类在产品 3	227.10	-	227.10	车载类在产品			
车载类在产品 4	137.01	-	137.01	车载类在产品			
车载类在产品 5	122.38	-	122.38	车载类在产品			
车载类在产品 6	116.97	-	116.97	车载类在产品			
车载类在产品 7	101.33	-	101.33	车载类在产品			
车载类在产品 8	100.57	-	100.57	车载类在产品			
车载类在产品 9	53.80	-	53.80	车载类在产品			
非车载类在产品 4	52.42	-	52.42	非车载类在产品			
车载类在产品 10	52.12	-	52.12	车载类在产品			
车载类在产品 11	37.30	-	37.30	车载类在产品			
车载类在产品 12	32.37	-	32.37	车载类在产品			
车载类在产品 13	31.83	-	31.83	车载类在产品			
车载类在产品 14	24.67	-	24.67	车载类在产品			
非车载类在产品 5	20.96	-	20.96	非车载类在产品			
非车载类在产品 6	18.10	-	18.10	非车载类在产品			
车载类在产品 15	14.83	-	14.83	车载类在产品			
车载类在产品 16	10.99	-	10.99	车载类在产品			
车载类在产品 17	10.73	-	10.73	车载类在产品			
合计	3,289.23		3,289.23				
	期末余额占比		100%				

期末在产品主要分布于高端路面装备研制业务。

注 1：期末在产品跌价测试情况

货币单位：万元

在产品类型	期末余额	预计完工形成产成品之成本	预计销售税费	期末预计总成本	期末预计售价(不含税)	预计毛利率	是否存在跌价
非车载类在产品 1	746.27	766.31	221.49	1,512.59	1,927.68	21.53%	否
非车载类在产品 2	485.68	60.66	141.12	546.34	694.53	21.34%	否
非车载类在产品 3	366.68	47.57	106.54	414.25	524.36	21.00%	否
车载类在产品 1	335.91	311.44	179.80	647.35	884.90	26.84%	否
车载类在产品 2	189.21	123.92	81.81	313.13	402.65	22.23%	否
车载类在产品 3	227.10	247.34	135.08	474.45	664.83	28.64%	否
车载类在产品 4	137.01	528.60	175.92	665.61	865.80	23.12%	否
车载类在产品 5	122.38	412.54	141.24	534.92	695.13	23.05%	否
车载类在产品 6	116.97	15.76	33.99	132.73	167.27	20.65%	否
车载类在产品 7	101.33	907.21	297.70	1,008.54	1,465.15	31.16%	否
车载类在产品 8	100.57	171.14	70.62	271.71	347.57	21.82%	否
车载类在产品 9	53.80	650.17	199.22	703.97	980.49	28.20%	否

在产品类型	期末余额	预计完工形成产成品之成本	预计销售税费	期末预计总成本	期末预计售价(不含税)	预计毛利率	是否存在跌价
非车载类在产品 4	52.42	157.54	37.26	209.96	327.43	35.88%	否
车载类在产品 10	52.12	5.21	15.14	57.34	74.54	23.08%	否
车载类在产品 11	37.30	593.79	180.60	631.08	888.85	29.00%	否
车载类在产品 12	32.37	609.52	190.64	641.89	938.27	31.59%	否
车载类在产品 13	31.83	4.34	9.25	36.18	45.52	20.53%	否
车载类在产品 14	24.67	2.63	7.17	27.30	35.28	22.62%	否
非车载类在产品 5	20.96	2.26	6.09	23.22	29.97	22.54%	否
非车载类在产品 6	18.10	646.77	199.22	664.86	980.49	32.19%	否
车载类在产品 15	14.83	1.64	4.31	16.48	21.21	22.32%	否
车载类在产品 16	10.99	363.44	103.87	374.43	511.21	26.76%	否
车载类在产品 17	10.73	974.36	273.77	985.07	1,347.39	26.89%	否
合计	3,289.23	7,604.15	2,811.85	10,893.40	14,820.52		

公司根据预估售价（或公开市场报价）减去在产品预计完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费后确定其可变现净值，对上述在产品进行存货跌价准备的测试和计算。

注 2：在产品之主要供应商及采购定价方式

货币单位：万元

供应商名称	采购内容	本期采购金额	采购定价方式
供应商 1	外协加工件	110.33	参考市场询价
供应商 2	外协加工件-沥青系统	107.52	参考市场询价
供应商 3	外协加工件-同步封层 料仓结构件	91.09	参考市场询价

高端路面装备研制板块主要经营路面机械设备的研发、生产、销售、技术服务及租赁，其生产经营模式分为常规生产和特殊订单生产两种类型。常规生产模式是指通过年度销售预测计划结合库存管制表控制投产时点及投产批量，即在满足销售常规订单要求的情况下，根据各种产品的月末盘存数量与库存管制表设定数量的差异来决定是否投产及投产量；特殊订单生产模式是指根据销售订单签订情况进行生产加工，即以销定产。

(3)期末存货-库存商品

货币单位：万元

库存商品类型	期末余额	期末跌价准备[注]	期末净值	主要供应商	采购定价方式
车载类产品 1	108.21	97.39	10.82	无直接外	成本加成
车载类产品 2	59.94	53.94	5.99		

车载类产品 3	59.92	53.93	5.99	采,均为自 产加工生 产	法
车载类产品 4	51.15	46.03	5.11		
车载类产品 5	48.68	43.81	4.87		
车载类产品 6	42.53	38.27	4.25		
非车载类产品 1	38.89	35.00	3.89		
车载类产品 7	35.77	32.19	3.58		
非车载类产品 2	15.36	13.83	1.54		
非车载类产品 3	15.36	13.83	1.54		
非车载类产品 4	10.42	9.38	1.04		
车载类产品 8	696.88	-	696.88		
车载类产品 9	256.64	-	256.64		
车载类产品 10	223.13	-	223.13		
车载类产品 11	203.43	-	203.43		
非车载类产品 5	193.07	-	193.07		
车载类产品 12	164.70	-	164.70		
车载类产品 13	135.34	-	135.34		
非车载类产品 6	120.09	-	120.09		
车载类产品 14	115.75	-	115.75		
车载类产品 15	100.01	-	100.01		
车载类产品 16	71.73	-	71.73		
车载类产品 17	63.05	-	63.05		
车载类产品 18	48.30	-	48.30		
车载类产品 19	44.54	-	44.54		
车载类产品 20	30.09	-	30.09		
非车载类产品 7	27.28	-	27.28		
车载类产品 21	27.19	-	27.19		
车载类产品 22	25.57	-	25.57		
非车载类产品 8	24.94	-	24.94		
车载类产品 23	24.19	-	24.19		
非车载类产品 9	17.24	-	17.24		
非车载类产品 10	14.03	-	14.03		
车载类产品 24	8.91	-	8.91		
非车载类产品 11	63.79	-	63.79		
合计	3,186.10	437.60	2,748.50		
期末余额占比	100%				

注：期末库存商品跌价测试情况

货币单位：万元

库存产品类型	期末余额	预计销售税费	期末预计总成本	期末预计售价(不含税)	可变现净值	预计毛利率	跌价准备金额
车载类产品 1	108.21	24.84	-	35.67	10.82	-273.06%	97.39
车载类产品 2	59.94	13.76	-	19.75	5.99	-273.06%	53.94
车载类产品 3	59.92	13.76	-	19.75	5.99	-273.06%	53.93
车载类产品 4	51.15	11.74	-	16.86	5.11	-273.06%	46.03
车载类产品 5	48.68	11.18	-	16.04	4.87	-273.06%	43.81
车载类产品 6	42.53	9.76	-	14.02	4.25	-273.06%	38.27
非车载类产品 1	38.89	8.93	-	12.82	3.89	-273.06%	35.00
车载类产品 7	35.77	8.21	-	11.79	3.58	-273.06%	32.19

库存产品类型	期末余额	预计销售税费	期末预计总成本	期末预计售价(不含税)	可变现净值	预计毛利率	跌价准备金额
非车载类产品 2	15.36	3.53	-	5.06	1.54	-273.06%	13.83
非车载类产品 3	15.36	3.53	-	5.06	1.54	-273.06%	13.83
非车载类产品 4	10.42	2.39	-	3.43	1.04	-273.06%	9.38
车载类产品 8	696.88	189.69	-	1,054.98	865.28	15.96%	-
车载类产品 9	256.64	67.53	-	375.58	308.04	13.69%	-
车载类产品 10	223.13	531.88	1,666.58	2,958.02	759.56	18.13%	-
车载类产品 11	203.43	399.28	1,108.16	2,220.58	713.14	22.95%	-
非车载类产品 5	193.07	193.71	1,034.97	1,702.21	473.53	16.48%	-
车载类产品 12	164.70	42.83	-	238.22	195.38	12.88%	-
车载类产品 13	135.34	591.90	1,823.80	3,291.85	876.14	22.50%	-
非车载类产品 6	120.09	37.26	52.42	327.43	237.76	35.93%	-
车载类产品 14	115.75	648.50	2,144.39	3,606.60	813.71	19.35%	-
车载类产品 15	100.01	24.59	-	136.75	112.16	8.88%	-
车载类产品 16	71.73	19.38	-	107.80	88.41	15.48%	-
车载类产品 17	63.05	287.16	916.67	1,597.02	393.19	20.67%	-
车载类产品 18	48.30	11.68	-	64.95	53.27	7.65%	-
车载类产品 19	44.54	449.77	1,491.94	2,501.39	559.67	20.59%	-
车载类产品 20	30.09	8.56	-	47.60	39.04	18.81%	-
非车载类产品 7	27.28	8.20	-	45.62	37.42	22.22%	-
车载类产品 21	27.19	10.86	12.27	60.37	37.25	16.66%	-
车载类产品 22	25.57	8.63	10.19	48.00	29.18	7.52%	-
非车载类产品 8	24.94	6.92	-	38.51	31.59	17.26%	-
车载类产品 23	24.19	39.56	149.36	220.00	31.08	3.13%	-
非车载类产品 9	17.24	4.94	-	27.47	22.53	19.26%	-
非车载类产品 10	14.03	4.40	-	24.50	20.09	24.74%	-
车载类产品 24	8.91	2.70	-	15.00	12.30	22.63%	-
非车载类产品 11	63.79	13.48	-	78.72	65.24	1.85%	-
合计	3,186.10	3,715.06	10,410.76	20,949.41			437.60

公司期末库存商品主要分布于高端路面装备研制业务，包括同步封层车、沥青洒布车、粉料撒布车等筑养路机械产品。公司按照预估售价减去预计相关税费和销售费用后的差额作为库存商品的可变现价值，对上述库存商品进行存货跌价准备的测试和计算。截至 2023 年 12 月 31 日，公司期末-库存商品跌价准备余额 437.60 万元。

(4)期末存货-原材料

货币单位：万元

原材料类型	期末余额	期末跌价准备	期末净值	预计形成库存商品类型	是否存在跌价	主要供应商	采购定价方式
冷再生设备器件	682.96	682.96	-	冷再生设备	注 1	注 2	
汽车电气设备器件	278.44	-	278.44	同步封层车、 沥青洒布车			
发动机及发动机器件	230.75	-	230.75	同步封层车、 沥青洒布车			

原材料类型	期末余额	期末跌价准备	期末净值	预计形成库存商品类型	是否存在跌价	主要供应商	采购定价方式
阀类	228.62	-	228.62	同步封层车、 沥青洒布车			
结构件	209.23	-	209.23	同步封层车、 沥青洒布车			
钢类、板类	186.85	-	186.85	同步封层车、 沥青洒布车			
底盘及底盘器件	173.45	-	173.45	同步封层车、 沥青洒布车			
泵类	128.44	-	128.44	同步封层车、 沥青洒布车			
轴类	66.08	-	66.08	同步封层车、 沥青洒布车			
均化器	60.68	-	60.68	改性沥青乳化 设备			
其他	456.30	-	456.30	同步封层车、 沥青洒布车			
合计	2,701.80	682.96	2,018.84				
期末余额占比	100%						

期末原材料主要分布于高端路面装备研制业务。

注 1：期末原材料跌价测试如下：

货币单位：万元

原材料类型	期末余额	可变现净值	是否存在跌价
冷再生设备器件	682.96	-	是
汽车电气设备器件	278.44	348.96	否
发动机及发动机器件	230.75	302.07	否
阀类	228.62	358.06	否
结构件	209.23	549.39	否
钢类、板类	186.85	219.94	否
底盘及底盘器件	173.45	258.91	否
泵类	128.44	200.95	否
轴类	66.08	81.09	否
均化器	60.68	72.93	否
其他	456.30	591.87	否
合计	2,701.80	2,984.17	

由于冷再生设备升级换代，公司期末留存的冷再生设备器件库龄较长，预计不会再投入使用且无法用于生产其他产品，故期末全额计提存货跌价准备。

注 2：本期原材料主要供应商

货币单位：万元

供应商名称	采购内容	本期采	采购定价方式

		购金额	
供应商 1	陕汽底盘	732.25	商务磋商+参考市场价
供应商 2	东风底盘	180.90	商务磋商+参考市场价
供应商 3	外购钢板、钢材等	162.27	参考市场价
供应商 4	外购控制阀组等	142.26	参考市场价
供应商 5	外购不锈钢板等	99.00	参考市场价
供应商 6	外购金属软管	77.84	参考市场价
供应商 7	外购不锈钢板等	74.05	参考市场价

(5)期末存货-发出商品

货币单位：万元

发出商品类型	期末余额	期末跌价准备	期末净值	主要供应商	采购定价方式	备注
非车载类产品 1	398.23	-	398.23	武城县振兴筑路机械设备有限公司、西安路泰机械制造有限公司	询价比价	注
车载类产品 1	80.28	-	80.28	陕西重型汽车有限公司、陕西宏祥专用汽车有限公司	商务磋商+询价	
车载类产品 2	78.14	-	78.14	湖北科嘉美通汽车销售有限公司、陕西德川商贸有限公司	询价比价	
非车载类产品 2	3.01	-	3.01	陕西德川商贸有限公司	询价比价	
合计	559.66		559.66			
期末余额占比	100%					

注：期末发出商品跌价测试如下：

货币单位：万元

发出商品类型	期末余额	可变现净值	是否存在跌价
非车载类产品 1	398.23	420.35	否
车载类产品 1	80.28	114.16	否
车载类产品 2	78.14	93.36	否
非车载类产品 2	3.01	6.90	否
合计	559.66	634.77	

2023 年末发出商品主要分布于高端路面装备研制业务的沥青搅拌设备。截至期末该等设备已发至客户处待验收或结算，相关物权不存在争议，由于控制权尚未转换，故无法结转成本。该等设备可变现净值大于账面价值，不存在跌价迹象，故未计提存货跌价准备。

4、存货跌价计提-与同行业可比公司是否存在显著差异

货币单位：万元

公司名称	类别	金额	存货跌价准备	账面价值	会计政策
欧亚股份	原材料	2,640.29	1,032.42	1,607.87	注 1
	在产品	766.43	393.29	373.13	
	库存商品	894.76	23.73	871.03	
	合同履约成本	799.16	265.77	533.39	
美通筑机	原材料	4,695.60	292.22	4,403.38	注 2
	在产品	2,224.04	-	2,224.04	
	库存商品	3,449.04	148.87	3,300.18	
	发出商品	151.72	-	151.72	
公司	原材料	2,701.80	682.96	2,018.84	注 3
	在产品	3,289.23	-	3,289.23	
	库存商品	3,186.10	437.60	2,748.50	
	合同履约成本	4,270.00	-	4,270.00	
	发出商品	559.66	-	559.66	
	委托加工物资	7.70	-	7.7	

注 1：欧亚股份存货会计政策为：存货发出时按加权平均法计价。采用永续盘存制。低值易耗品和包装物的摊销采用一次转销法。存货跌价准备的确认标准和计提方法：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。欧亚股份按照组合计提存货跌价准备的，组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现净值。

原材料	原材料库龄在两年以上的大部分是不常用的配件以及终止项目所剩物料，再次使用的可能性需要依据将来的生产需求的判断，结合公司对原材料预计可回收金额的估计，依据谨慎性原则，综合按照 20%的净残值作为账面价值，按照 80%计提
-----	---

	存货跌价准备。
在产品	在产品库龄在两年以上的后续一直无发生额的项目，均为无在手订单或者订单取消项目，再销售的可能性需要依据将来的市场需求的判断，结合公司对在产品预计可回收金额的估计，依据谨慎性原则，综合按照 20%的净残值作为账面价值，按照 80%计提存货跌价准备。
库存商品	个别认定

注 2：美通筑机存货会计政策为：存货发出时按加权平均法计价。采用永续盘存制。低值易耗品和包装物的摊销采用一次转销法。存货跌价准备的确认标准和计提方法：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。

注 3：本公司存货会计政策为：原材料、自制半成品、委托加工物资发出时按加权平均法计价。存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法：于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。存货的盘存制度采用永续盘存制。对周转材料(低值易耗品、包装物)采用一次转销法进行摊销。

由上可知，公司与欧亚股份、美通筑机期末存货跌价准备计提会计政策皆是按成本与可变现净值孰低计量，不存在显著差异。其中美通筑机期末对于在产品、发出商品未计提跌价准备；欧亚股份对在产品库龄两年以上后续一直无发生额的项目、或无在手订单或者订单取消项目计提跌价；本公司期末在产品库龄皆在一年以内或有在手订单，如前文“三/3/(2)、期末在产品跌价测试”所述，公司期末在产品可变现净值皆高于账面成本；如前文“三/3/(5)、期末发出商品跌价测试”所述，公司期末发出商品已发至客户处待验收或结算，不存在争议事项，期末可变现净值大于账面价值，期末在产品、发出商品不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。

综上所述，公司报告期期初存货余额较高的原因主要系本期已转让出表的原子公司众德环保期初在产品余额占比较大所致(该金额占公司期初余额比例为 76.07%)，剔除期初众德环保存货之影响，则公司 2023 年末、2022 年末存货余额分别为 14,014.50 万元、14,104.89 万元，两年基本持平。存货周转率略低于同行业可比公司，主要受国内外近年来复杂的经济环境影响，国内筑养路机械产品需求持续下

降，国内市场竞争加剧，公司销售不如预期。公司已采取适当措施，通过年度销售预测计划结合库存管制表控制投产时点及投产批量，在满足正常销售的前提下设置合理安全储备，尽量提升存货周转率，以达到公司存货与经营规模更加合理地匹配。

公司期末存货跌价准备计提充分合理，未发现期末在产品、发出商品需计提减值之情形，与可比公司跌价准备会计政策不存在显著差异。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

- 1、了解和评价公司与存货及存货跌价准备相关的关键内部控制；
- 2、对公司期末主要存货实施监盘，检查存货的数量、状况等；
- 3、取得公司存货的期末库龄清单，对库龄较长或已经被升级换代的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；
- 4、获取主要合同履行成本相关合同，检查履约成本归集的准确完整相关性、期末履约进度证据的合理性、是否与预期合同毛利率一致；
- 5、获取公司存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按公司相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分；
- 6、通过公开渠道查询和了解主要或新增供应商的背景信息（如工商登记资料），对重要的供应商抽样进行现场或远程访谈，以确认是否存在潜在未识别的关联方关系；
- 7、抽样检查本期采购审批程序，是否按公司规定经过适当审批；
- 8、结合应付账款函证，以抽样方式向主要供应商函证期末余额及本期采购额。

(二)核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期初公司存货余额较高的原因主要系本期已转让出表的原子公司众德环保期初在产品余额占比较大所致。剔除期初众德环保存货之影响，公司2023年末、2022年末存货余额基本持平。公司整体存货周转率略低于同行业可比公司，主要受国内外近年来复杂的经济环境影响，国内筑养路机械产品需求持续下降，国内市场

竞争加剧，公司销售不如预期。公司已采取适当措施，通过年度销售预测计划结合库存管制表控制投产时点及投产批量，在满足正常销售的前提下设置合理安全储备，尽量提升存货周转率，以达到公司存货与经营规模更加合理地匹配。

2、本期主要供应商（分包商）选择及采购价格皆经过适当审批，未发现价格不公允的情形。

3、期末存货跌价准备计提遵循了《企业会计准则》的相关规定，与可比公司跌价准备会计政策不存在显著差异，期末存货跌价准备的计提具有合理性，未发现期末在产品、发出商品存在需计提减值之情形。

问题 4

报告期末，你公司在建工程余额 2.01 亿元，主要为渭南总装基地及研发中心建设项目（以下简称渭南项目）建设投入，渭南项目预算投入 8 亿元，期末余额 2.01 亿元，投入进度 25.85%，本期计提减值准备 0.08 亿元。请结合近三年公司业务开展情况、产能利用率、在建工程具体投资项目及用途、开工时间、建设地点、现金流情况及资金来源等，补充说明公司在营收规模下降的情况下，加大固定资产及在建工程项目投资的原因及必要性，大额项目建设是否与公司现金流状况匹配，补充披露固定资产、在建工程供应商信息及是否为关联方、供应商确定方式、采购项目及金额、同类采购项目对比情况等。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请结合近三年公司业务开展情况、产能利用率、在建工程具体投资项目及用途、开工时间、建设地点、现金流情况及资金来源等，补充说明公司在营收规模下降的情况下，加大固定资产及在建工程项目投资的原因及必要性，大额项目建设是否与公司现金流状况匹配。

1、公司近三年业务开展情况及产能利用率

公司位于西安市高新区毕原三路的西安总装基地主要用于生产高端路面机械设备，其原定投产后的产能约为 1000 台，主要的生产模式为“外协加工零部件+西安总装基地总装”，外协加工占比较大。

2017年以来，国家环保政策日趋严格，尤其在2019年国家“碳达峰”与“碳中和”目标出台后，各地环保部门均加强了对工业企业生产期间污染物排放情况的监管力度。因此，为公司提供零部件加工业务的外协加工厂数量急剧减少，公司高端筑养路机械设备部分订单被迫取消或延期交付，公司如不能采取有力措施缓解外协加工带来的产能问题，将会给经营生产造成重大影响。对此，公司一方面与供货能力强的外协单位签订长期合作协议，并协助新的供应商尽快熟悉产品加工工艺，提高生产效率；另一方面加大内部生产投入，购置专业生产设备、加强技术工人的操作技能培训，以提升公司自主生产加工能力。公司的生产模式也逐渐由之前的“外协加工零部件+西安总装基地总装”的模式转变为“部分自主加工零部件+总装”的模式；由于外协加工零部件的减少、社会协同生产效应降低，自主加工零部件受限于生产场地、生产设备及生产工人熟练度等因素所限产生“瓶颈”效应，西安总装基地车间的产能也相应有所下降，该总装基地满负荷年产能约300台。2021年至2023年度，公司高端路面装备研制业务收入分别为11,980.89万元、9,736.91万元、8,619.68万元，产能利用率分别为70.06%、56.94%、50.41%，呈逐年下降趋势。

2、渭南在建工程投资项目及用途

由于新合作的外协加工厂因加工能力不同、所处市场环境不同、对产品理解不同而存在加工技术、工艺水平、生产效率的不同，对公司的产能产生一定的影响，促使公司做出了自主加工生产主要零部件的决定，而西安总装基地车间无法满足公司自主加工零部件对于场地及设备的全部要求。

2018年，公司与西安特创机械科技合伙企业（有限合伙）共同投资设立控股子公司陕西达刚筑路环保设备有限公司，该子公司主要从事高端环保型沥青混合料搅拌设备的研发、生产及销售。该产品的体积较大，需要更开阔的生产场地。

2019年下半年，公司以筑养路机械设备业务为基础，向城市道路智慧运维托管服务进行了延伸，公司的产品及服务拓展至城市道路智慧运维管理业务。随着新业务的拓展及新产品类型的增加，以及外协加工企业减少带来的零部件供应不足，公司对生产加工场地的使用面积、设备智能化程度等方面有了更加迫切的诉求。经过对地理位置、加工环境、政策支持等多方面因素考察后，公司决定在陕西省渭南市高新区投资建设“渭南总部基地”。

公司在投资建设渭南总部基地之初，计划通过渭南总部基地项目调整和丰富产品结构、扩大产能，增强服务能力，从而抢占市场份额，提高企业盈利能力。该项目的建成投产可以实现生产的智能化、规模化和集约化。对此，公司将在新厂区内

对原有生产设备和生产线进行升级改造，加大智能化生产设备的投入，实现规模化生产和产能的扩张。同时，本项目新建筑路机一体化配套件生产线，可将公司主要的核心零部件由外协转为自主生产，不仅可以降低生产成本，实现生产的集约化，提高产品质量，还可以更好地控制产品的交付周期，满足客户的交付要求，提高公司整体的盈利能力和市场竞争力。项目建成投产后，一方面，可以满足公司环保型沥青混合料搅拌设备、无害化垃圾处理设备等整机较为庞大的产品对生产场地的需求；另一方面，渭南总部基地将新建数字化养护设备维护中心和运维数据中心，为城市道路智慧运维托管业务提供设施条件，也为运维业务的智慧化管理、数据存储和施工决策提供基础设施支撑，全面推进信息化与工业化深度融合。公司将利用工业互联网+、大数据等技术手段提高道路管理与养护水平，实现装备制造和运维服务的协同，为客户提供道路综合解决方案，助力公司成为中国最大的城市道路全生命周期和乡村振兴领域综合服务商的战略升级。

3、渭南总部基地项目建设情况

渭南总部基地位于渭南市高新区，具体建设情况如下：

货币单位：万元

项目名称	具体投资项目或用途	预算投入	期末余额	期末减值准备	期末净额	开工时间	建设地点	建设资金来源	截至2023年12月31日实际支付金额	备注
渭南总装基地及研发中心建设项目	注	80,000.00	20,681.67	774.05	19,907.62	2020年6月	渭南高新区	金融机构贷款、自筹资金	24,269.48	实际支付金额中包含已缴纳的土地出让金

注：项目主要建设内容包括：（1）筑路机一体化预处理和喷涂生产线；（2）筑路机一体化配套件生产线；（3）筑路机一体化控制系统生产线；（4）筑路机设备装配、调试生产线；（5）环保型沥青混合料搅拌设备及再生设备生产线；（6）筑养护设备数字化维护中心和道路运维数据中心；（7）实验室、生产库房、办公楼、宿舍楼等辅助设施。

渭南总部基地项目原预算投资 8 亿元，包含了上文所述筑路机一体化预处理和喷涂生产线、筑路机一体化配套件生产线、筑养护设备数字化维护中心和道路运维数据中心等七方面投资，资金来源主要为金融机构贷款及公司自筹资金，2022 年-2023

年渭南总装基地及研发中心建设项目现金流出分别为 8,123.95 万元、1,616.35 万元，截至 2023 年末，项目累计现金流出 24,269.48 万元（含土地出让金）。综合考虑前文“一/（一）/1、行业概况”所述近期行业实际状况、项目预期效益变化、公司资金筹措情况等因素，公司拟放缓并缩减对该项目投资，投资总额预计不超过 3 亿元。

综上，尽管当前行业整体状况下滑、近年公司营收规模有所下降，但渭南总部基地项目对公司未来发展仍然具有比较重要的战略意义，符合项目相关产业发展规划和产业政策；渭南总部基地项目的建设对于公司持续、稳步的发展来说是必要的。同时，公司根据近年经营情况及现金流状况，放缓了对渭南总部基地项目的投资，缩减了投资规模，缩减后的投资额与公司现金流状况是匹配的。

（二）补充披露固定资产、在建工程供应商信息及是否为关联方、供应商确定方式、采购项目及金额、同类采购项目对比情况等

公司本期固定资产增加 1,239.51 万元，主要系机器设备增加 1,053.18 万元，其中稀浆封层车、路面吸尘车、喷洒摊铺一体机、沥青洒布车、稀浆封层车等增加 811.80 万元、起重机增加 134.39 万元。主要供应商包括陕西重型汽车有限公司、河南卫华重型机械股份有限公司等。

公司本期在建工程增加 4,742.62 万元，其中渭南项目增加 2,370.14 万元、原子公司众德环保熔炼二厂迁建项目增加 2,343.20 万元（已于期末出表不再纳入合并报表范围）。渭南项目主要供应商（分包商）包括湖南百锐建设有限公司、陕西华威建设有限公司等。相关情况详见下表：

固定资产、在建工程采购及供应商采购信息表

货币单位：万元

供应商（分包商）名称	供应产品或提供服务内容	设立日期	注册地址	注册资本	主要股东结构	是否为关联方	供应商确定方式	2023 年供应产品或服务金额（不含税）	是否存在同类产品采购	同类采购供应商选择方式	同类采购产品价格	备注

供应商(分包商)名称	供应产品或提供服务内容	设立日期	注册地址	注册资本	主要股东结构	是否为关联方	供应商确定方式	2023年供应产品或服务金额(不含税)	是否存在同类产品采购	同类采购供应商选择方式	同类采购产品价格	备注
供应商 1	渭南基地总包施工合同	2020-9-21	长沙高新开发区尖山路39号长沙中电软件园总部大楼G0725室	10,000	王钢81%、陈昆明19%	否	招投标	1,720.18	是	注1	注1	在建工程
供应商 2	办公楼一层局部土建工程	2008-7-23	陕西省咸阳市秦都区滨河路七号办公楼六层	4,200	陈晓民75.77%、李玉凤24.23%	否	招投标	119.71	是	注1	注1	在建工程
供应商 3	起重机	2004-8-23	河南省长垣市山海大道18号	106,600	卫华集团有限公司93.32%	否	询价比价	134.39	否	注2	注2	固定资产
供应商 4	RF10F稀浆封层车、路面吸尘车、沥青洒布车等底盘、配件等	2002-9-18	陕西省西安市经开区泾渭工业园	578,796	潍柴动力股份有限公司51%	否	商务磋商	注3	否	注3	注3	固定资产

注1：公司对于工程施工类供应商，均通过招投标形式，经过市场调研和商务谈判以及评标结果选定供应商。本期存在的同类采购项目为原子公司众德环保熔炼二

厂迁建项目，于本期末已经出表不再纳入合并报表范围。

注 2：公司对于机器设备类固定资产采购，通过询价比价方式确认供应商。

注 3：公司通过采买底盘、配件等组装成高端路面车辆后自用或对外租赁，本期经生产后转为固定资产的高端路面车辆 811.8 万元，通过询价、商务磋商等方式选定供应商。

综上，本期固定资产、在建工程供应商皆按照公司有关采购管理制度进行选择，主要供应商与公司不存在关联关系，采购定价分别通过招标、询价比价、商务磋商等方式确认。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

- 1、了解和评价公司与固定资产、在建工程及相关减值准备相关的关键内部控制；
- 2、对公司期末主要固定资产、在建工程实施监盘，检查主要固定资产、在建工程的期末状况；
- 3、查阅渭南在建工程项目的立项申请、可行性研究报告等相关文件，获取项目建造合同台账，评价期末项目进展与预期的匹配性；
- 4、检查渭南在建工程项目与设计、监理、技术服务商、设备供应商、建筑承包商等签署的主要业务合同重要条款；检查关键设备验收单、重要施工及安装工程竣工计价单等文件及款项支付情况；重新计算借款费用资本化金额等，判断在建工程项目的发生额是否合理完整准确；
- 5、通过公开渠道查询和了解主要或新增供应商的背景信息，对重要的供应商抽样进行现场或远程访谈，以确认是否存在潜在未识别的关联方关系；
- 6、抽样检查本期采购审批程序，是否按公司规定经过适当审批；
- 7、抽样渭南在建工程项目的大额付款情况，检查付款进度是否不超出合同约定、收款方是否与合同签订方一致、是否经过适当审批；
- 8、结合应付账款函证，以抽样方式向主要供应商函证期末余额及本期采购额；
- 9、利用专家的工作，对在建工程整体价值进行评估，同时对评估报告进行复核。

(二)核查意见

经核查，我们认为：

1、公司渭南总装基地及研发中心建设项目系对公司未来发展具有较重要的战略意义，符合项目相关产业发展规划和产业政策，该投资具有一定的合理性。

2、公司根据近年经营情况及现金流状况，放缓了对渭南总部基地项目的投资，大幅缩减了拟投资规模，与公司现金流状况匹配。

3、公司主要固定资产、在建工程供应商(分包商)选择及采购价格皆经过适当审批，未发现主要供应商与公司存在关联关系，未发现采购项目重大异常。

问题 5

公司对联营企业东英腾华融资租赁(深圳)有限公司长期股权投资期初余额 0.20 亿元，本期全额计提减值准备；公司前期已对联营企业西安鼎达置业有限公司长期股权投资全额计提减值准备。请你公司结合前期投资目的、标的公司经营业绩及变化情况、投后管理措施、减值测算过程等，说明相应投资损失的原因，相关资金是否流向关联方。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 关于对联营企业西安鼎达置业有限公司之长期股权投资

货币单位：人民币万元

被投资公司名称	原始投资金额	投资日期	原始投资资金流入对手方	投资目的	标的公司近期业绩或情况描述
西安鼎达置业有限公司	1,713	2014 年 1 月 15 日	西安鼎达置业有限公司	注 1	注 2

续上表

被投资公司名称	期末计提长期投资减值准备	期末长期投资净额	计提减值准备原因	减值测算过程	相关资金是否流向关联方	投后管理措施
西安鼎达置业有限公司	1,527.68	-	注 3	注 3	西安鼎达置业有限公司	注 4

注 1 投资目的：2013 年，公司拟对拥有的位于西安市高新区科技三路 60 号的工业用地进行商业开发，但由于公司尚无相应的房地产开发资质及经验，故公司以该部分土地出资，与专业从事房地产开发的西安鼎都房地产开发有限公司（以下简称“鼎都地产”）进行合作。2013 年 1 月 11 日公司召开第二届董事会第十九次会议，审议通过了《关于对公司工业用地进行商业开发的议案》，同意对公司位于西安市高

新区科技三路 60 号的工业用地进行商业开发。倘若合作顺利，不仅增加了公司办公室场地规模，同时也将提升公司的对外整体形象。

注 2 近期业绩或情况描述：2013 年 2 月，本公司与鼎都地产签订《项目合作协议》，双方约定成立项目公司西安鼎达置业有限公司（以下简称“鼎达置业”）联合开发本公司名下项目土地，其中鼎都地产持股占比 75%、本公司持股占比 25%。因鼎都地产股东频繁变更、资金筹措不到位等原因，鼎都地产未能履行《项目合作协议》中主要条款导致合作项目受阻、合作开发项目进度远未达到项目主体封顶或综合验收后续的开发状态。

2020 年 5 月 19 日，根据本公司申请，西安市中级人民法院裁定冻结鼎都地产名下股权、鼎达置业名下土地使用权资产共计 10,270 万元。2020 年 7 月 6 日，本公司起诉鼎达置业、鼎都地产合资合作开发房地产纠纷一案获得西安中院受理，诉讼请求主要为要求两被告支付补偿款及违约金合计 10,270 万元。2020 年 12 月 15 日，经西安中院调解，双方达成和解，西安中院出具了民事调解书，主要内容如下：(1) 本公司与鼎都地产之间的协议予以解除，(2) 鼎达置业向本公司支付补偿款 8,000 万元，鼎都地产对付款义务予以担保，(3) 2020 年 12 月 22 日前支付 1,200 万元整，2021 年 3 月 31 日前支付 1,000 万元整，2021 年 6 月 30 日前支付 5,800 万元整，(4) 诉讼费用由被告承担。

调解书签署后，被告未按照调解书履行付款义务，2020 年 12 月 23 日，本公司向西安中院申请对被告予以强制执行，西安中院后续已查封鼎都地产名下股权、鼎达置业名下土地使用权，并要求在对鼎达置业名下土地及在建工程的价值予以评估，待评估价格确认后确定拍卖价格，进入拍卖程序。

2021 年，本公司因鼎达置业名下土地尚有开发、利用价值，向西安中院申请对鼎达公司进行破产重整。经西安中院于 2022 年 3 月 9 日出具（2022）陕 01 破申 3 号《民事裁定书》，受理本公司对鼎达置业提出的重整申请，并从即日生效。

2022 年 3 月 23 日，西安中院作出（2022）陕 01 破 3 号之一《决定》，指定陕西仁和万国律师事务所为鼎达置业的破产管理人，同日，西安中院作出（2022）陕 01 破 3 号之五《公告》，公告各债权人应当于 2022 年 6 月 23 日前向鼎达置业破产管理人申报债权。并分别于 2022 年 7 月 7 日和 2023 年 3 月 3 日召开了债权人会议，2023 年 7 月 7 日发布了重整投资人招募公告，有一家意向投资人报名并缴纳了保证金。但因个别债权人对公司债权提出异议，并起诉至陕西省中级人民法院，导致破产重整事项进展较为缓慢。目前，公司正在积极应诉，并尽力推进破产重整事项，力争

尽快收回该项目补偿款。截至本问询函回复之日，鼎达置业仍处于破产重整阶段。

注 3 计提减值准备原因及测算过程：2023 年 3 月，鼎达置业破产管理人召开第二次债权人会议，根据会议材料，鼎达置业破产管理人与项目意向投资人进行了接触，由于破产债权的数额尚未确定，意向投资者对此颇为关注，尚在观望后续发展，鼎达置业项目能否顺利重启具有较大的不确定性。同时，鼎达置业自进入破产重整阶段后，一直未能向公司提供财务报表，公司无法及时了解其经营状况。基于上述情况，公司管理层判断对鼎达置业的股权投资预期难以收回，出于谨慎性原则，对截至 2022 年末长期股权投资-鼎达置业之余额 1,527.68 万元全额计提了减值准备。

注 4 投后管理措施：在对鼎达置业的管理方面，公司一直委派有董事、监事参与其重大事项决策，同时安排专人跟进项目进展情况并向公司管理层进行汇报。

(二) 关于对联营企业东英腾华融资租赁(深圳)有限公司之长期股权投资

货币单位：人民币万元

被投资公司名称	原始投资金额	投资日期	原始投资资金流入对手方	投资目的	标的公司近期业绩或情况描述
东英腾华融资租赁(深圳)有限公司	2,000	2018 年 8 月 1 日	东英腾华融资租赁(深圳)有限公司	注 1	注 2

续上表

被投资公司名称	期末计提长期投资减值准备	期末长期投资净额	计提减值准备原因	减值测算过程	相关资金是否流向关联方	投后管理措施
东英腾华融资租赁(深圳)有限公司	2,031.07	-	注 3	注 3	东英腾华融资租赁(深圳)有限公司	注 4

注 1 投资目的：2018 年，公司为拓展类金融业务，拟借力融资租赁业务推动公司的产品销售，加快款项回笼速度，改善公司负债结构及财务结构，公司通过受让股权并进行实缴出资的方式，取得东英腾华融资租赁(深圳)有限公司（以下简称“东英腾华”）10%的股权，成为其股东之一。

注 2 近期业绩或情况描述：截至本回复日，公司尚未获得东英腾华 2023 年审计报告。由其提供的 2023 年未经审计的财务报表及 2022 年度审计报告推测，其期末账面应收款包含北京峰顺天成商贸有限公司应收保理款 8,500.00 万元、其他应收款 1,700.00 万元，合计应收北京峰顺天成商贸有限公司余额 10,200.00 万元。经工商信息

查询，2023年5月30日北京峰顺天成商贸有限公司已经注销，该笔应收款项存在不可收回之巨大风险。另外，截至2023年12月31日东英腾华账面其他应收款包含应收大股东上海淳大投资管理有限公司（持股比例为30%，以下简称“上海淳大”）余额8,366.25万元，分别为挂账借款本金7,000.00万元及利息1,366.25万元。该款项已于2021年6月10日到期，东英腾华管理层对大股东资金占用未采取有效避险措施，已损害其他股东利益。

注3计提减值准备原因及测算过程：公司于2024年1月12日向东英腾华发出沟通函，并要求对方15日内就上表注2所述事项给予以答复并提供相关证明材料证明未对本公司造成损失，而公司至今未收到东英腾华公司的回函，并且对方也一直未提供2023年度审计报告。公司于2024年4月15日再次向东英腾华致送律师函，要求行使股东权利，截至本问询函回复日，上述事项无实质进展，管理层判断该项投资预期难以收回。基于谨慎性原则，公司对截至2023年末长期股权投资-东英腾华之余额2,031.07万元全额计提了减值准备。

注4投后管理措施：东英腾华完成股权工商登记变更，公司成为其股东之后，向其委派了董事，参与重大事项的决策；同时，公司要求东英腾华每季度报送财务报表，并在年度结束后报送年度审计报告，以便及时掌握其经营状况。在公司获悉东英腾华的经营异常后，公司向其发送了沟通函，要求了解该事项的经过和结果，同时要求其在进行2023年度审计的时候，聘请具有证券服务业从业资格的会计师事务所进行审计。截至本问询函回复日，公司尚未收到东英腾华对相关事项的回函，亦未收到其提供的2023年度审计报告。后续，公司将委派专人继续与东英腾华管理层进行沟通，不排除通过法律途径来保障自身的合法权益。

综上，公司对于鼎达置业、东英腾华进行投资，符合当时点公司的实际经营状况，具有合理的商业目的，相关投资资金皆根据投资协议流入相应被投资标的公司。对于上述投资标的公司全额计提减值准备符合谨慎性原则。公司将进一步完善对外投资风险评估和管理机制，加强投后管理，防范投资风险，最大限度保护公司利益。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

- 1、了解和评价公司与长期股权投资及相关减值准备相关的关键内部控制；
- 2、通过公开信息查询、检查投资合同及有关原始凭证等，验证长期股权投资的真实性以及分类的正确性；
- 3、检查有关投资资金付款情况，检查付款进度是否不超出合同约定、收款方是否与合同约定一致、是否经过适当审批；
- 4、获取期末被投资单位报表或审计报告(如有)，复核是否存在大额应收关联方款项挂账等资金异常使用、流出情形；
- 5、获取并复核公司管理层评价股权投资是否存在减值迹象所依据的资料，考虑了管理层评价减值迹象存在的恰当性和完整性；
- 6、访谈公司管理层，就计提减值准备的依据和结果进行讨论。

(二)核查意见

经核查，我们认为，截至 2023 年 12 月 31 日公司长期股权投资减值计提遵循了《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。相关投资资金支付经过了适当审批，并根据投资协议流入了相应被投资公司。

上会会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二四年五月三十一日