

证券代码：000821 证券简称：京山轻机 公告编号：2024—24

湖北京山轻工机械股份有限公司 关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

湖北京山轻工机械股份有限公司（以下简称“公司”或“京山轻机”）于 2024 年 5 月 21 日收到深圳证券交易所《关于对湖北京山轻工机械股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 231 号）（以下简称“问询函”）后，公司对相关问题进行了认真核实与分析，并就问询函所提问题进行了回复，年审会计师中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中勤万信会计师事务所”或“年审会计师”）就关注事项发表意见，现公告如下：

问题 1. 年报显示，报告期内你公司实现营业收入 721,383.54 万元，同比增长 48.20%。分产品来看，电池自动化生产线产品实现营业收入 27,211.95 万元，同比下降 22.28%；货物贸易业务实现营业收入 6,687.03 万元，同比增长 51.23%；其他产品业务实现营业收入 18,888.95 万元，同比增长 13.73%。

请你公司：

（1）结合行业情况、市场竞争、产品销售等情况，说明电池自动化生产线产品营业收入同比下降的原因及合理性。

公司回复：

公司电池自动化生产线主要是公司全资子公司惠州市三协精密有限公司（以下简称“三协精密”）的产品。报告期内，电池自动化生产线报告期内营业收入下降的主要原因系动力储能锂电设备实现的营业收入不达预期所致。

一、行业情况

公司作为锂电池设备的供应商，服务于下游的电池厂商。2023 年，我国动力储能电池产业链面临了多重挑战，主要包括“产能过剩”、“原材料价格下跌”和“产品价格降低”。

首先，由于下游电池厂商在过去几年规划的产能逐步释放，市场供大于求，

导致产能利用率下滑，影响了电池厂商的盈利能力。

其次，关键原材料碳酸锂的价格显著下跌，根据工信部数据，2023年1-12月我国电池级锂盐价格降幅超过70%。原材料成本的持续下降虽然降低了生产成本，但也使得电池厂商之前积累的高价原材料成为负担。因此，各大厂商选择减少采购，加大去库存力度，以减轻成本压力。

再者，随着行业竞争加剧，产品价格不断下降。工信部数据显示，2023年我国锂电池行业产品价格出现明显下降，1-12月电芯价格降幅超过50%。价格下降一方面是由于产能过剩和原材料成本下降，另一方面也反映了市场竞争的激烈程度。

综上所述，由于行业供需关系变化和原材料成本波动，电池厂商面临利润缩水的压力，对于扩大产能和更新生产设备的态度更加谨慎，购置新设备的投资意愿相应降低。

二、市场竞争情况

在锂电设备市场中，厂商众多，竞争环境激烈。2023年同行业可比企业的锂电设备收入普遍下降，整体降幅为-1.07%，反映了当期市场需求的减弱。

个别同行业企业的收入增长，可能是因为在前期积累了更多的订单，或其产品结构和市场策略有所不同。然而，这并不改变整个行业需求下降的趋势。相较之下，三协精密收入规模远小于可比公司，且近两年才切入动力储能电池设备领域，以研发项目为主，在手订单体量较小，更易受到下游市场短期需求变动的影 响。下表为主要可比公司锂电设备营业收入情况：

单位：万元

	2023年	2022年	同比
先导智能	1,264,178.34	994,438.45	27.12%
赢合科技	614,351.34	819,211.18	-25.01%
科恒股份	95,987.00	132,171.47	-27.38%
星云股份	66,855.14	101,858.64	-34.36%
先惠技术	76,629.61	93,307.17	-17.87%
合计	2,118,001.43	2,140,986.91	-1.07%
三协精密	27,211.95	35,012.34	-22.28%

因此，我公司电池自动化生产线营业收入的下降是由于下游客户竞争加剧和

投资意愿降低，以及整个行业在 2023 年收入普遍下降所致。

三、产品销售情况

报告期内，由于下游企业行业格局发生变化，三协精密的主要客户对采购计划进行了相应的调整。具体表现为：部分原计划内需购买的新设备采购被暂停，致使公司未能实现预期的销售目标；另有一些项目因市场因素影响，其规划的产能被削减，导致整体项目所需设备的采购未能达到原计划的预算水平；此外，还有一些项目的工厂建设进度出现延误，进而导致采购公司设备的进度也相应延后。

(2) 说明货物贸易业务及其他产品业务的具体产品类型、业务模式、结算模式、收入确认方法等，与你公司核心业务的关联性，是否已形成稳定业务模式。

公司回复：

公司货物贸易业务主要有原纸贸易业务和造纸机械贸易业务，其他产品主要有槟榔、电脑组装等自动化产品、精密件以及数码打印控制系统等，具体情况如下表：

收入类别	产品类型	业务模式	结算模式	收入确认方法	与核心业务的关联性	是否已形成稳定业务模式
货物贸易	原纸	直销	月结	按时点法确认收入	有	否
	造纸机械	直销	分期收款（10%预付，70%见单即付，5%安装后支付，10%验收后支付，5%质保金）	按时点法确认收入	无	否
其他产品	槟榔、电脑组装等自动化产品	直销	分期收款（30%预付，30%提货，30%验收后支付，10%质保金）	按时点法确认收入	有	是
	精密件	直销	月结	按时点法确认收入	无	是
	数码打印控制系统	直销	月结/分期收款	按时点法确认收入	有	是
	材料销售	直销	销售时开票收款/月结	按时点法确认收入	有	是
	劳务	直销	项目完成，开票收款	按时点法确认收入	有	是
	租赁	直销	预收租金	按时段法确认收入	无	是

公司商品销售收入确认的具体方法如下：

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给买方，买方取得产品的控制权，公司在获得买方签收确认或验收证明后确认收入的实现。

外销产品收入确认需满足以下条件：外销货物在报关、离港，取得提单后确认外销出口收入。

原纸业务：公司包装装备业务下游客户，购买公司的包装机械生产纸板以及纸箱等产品，原纸是生产纸板以及纸箱等产品的原材料，部分客户有购买原纸的需求，公司为了方便客户，开展了少量的原纸贸易业务，该业务与包装装备业务相关，是公司临时开展的业务。

造纸机械业务：公司包装设备业务下游国外客户，客户曾购买公司瓦楞纸板生产线及数码打印机，计划将产业链向前端延伸，购买造纸机械生产原纸。因公司有这方面的资源，了解客户需求后，为增强客户粘性，开展了此项造纸设备贸易业务。该业务与包装装备业务的客户相关，与包装装备业务无直接关系，是公司临时开展的业务。

精密件业务：是子公司三协精密从事的业务，销售的产品主要有卡环、转子底座、盖板、外壳以及铝环等五金配件。三协精密自成立以来一直从事该业务，目前精密件业务客户需求比较稳定，与公司主业智能装备无直接关联关系。

材料销售业务：主要是公司销售的边角余料以及铁屑等，是公司在生产加工产品时形成的，与公司的主业直接相关。

租赁业务：主要是公司为提高资产的使用效率，将部分暂时闲置的房产用于出租，赚取租金，该业务与公司的主业无直接关联性。

请年审会计师就上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

审计中，我们执行的主要核查程序：

- 1) 了解、测试和评价与收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2) 通过查阅销售合同、与管理层沟通等程序，了解和评价公司的收入确认政策；
- 3) 取得公司收入、成本配比表，选取重要客户作为样本，执行函证程序；

4) 实施细节测试，对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单及客户签收单等；对于外销收入，获取报关资料并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

经核查，会计师认为：公司的收入确认符合企业会计准则的相关规定，收入确认合规。

(3) 结合原材料采购价格、供应商情况及关联关系等，说明光伏自动化产品的原材料成本变动的的原因，与同行业可比公司相比是否存在明显差异。

公司回复：

公司光伏自动化产品主要是公司全资子公司苏州晟成光伏设备有限公司（以下简称“晟成光伏”）的产品。公司光伏自动化产品 2023 年和 2022 年收入、成本增长变动情况如下：

单位：万元

项目	晟成光伏		
	2022 年	2023 年	同比增长率
主营业务收入	326,319.77	550,177.42	68.60%
主营业务成本	250,413.26	438,948.55	75.29%
直接材料	221,281.21	393,823.32	77.97%
人工	6,575.48	8,239.31	25.30%
制造费用等	22,556.58	36,885.92	63.53%

光伏自动化产品主营业务收入 2023 年收入增长率为 68.60%，直接材料 2023 年的增长率为 77.97%，直接材料增长率大于主营业务收入增长率 9.37%。光伏体系公司（包括晟成光伏及其子公司）2023 年共有长期稳定合作供应商约 800 家，采购的原材料具有可比价格部分较 2022 年最低价格下降了约 6%左右，所有供应商与公司不存在关联关系。公司原材料增长速度大于主营业务收入增长速度，主要是因为行业市场竞争激烈，销售价格降低所致。晟成光伏与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	主营收入	主营成本	直接材料	人工	制造费用等	销售收入与直接材
----	------	------	------	----	-------	----------

							料增长率 差异
晟成光 伏	2022 年	326,319.77	250,413.26	221,281.21	6,575.48	22,556.58	
	2023 年	550,177.42	438,948.55	393,823.32	8,239.31	36,885.92	
	同比增长率	68.60%	75.29%	77.97%	25.30%	63.53%	9.37%
金辰股 份	2022 年	194,693.61	135,968.46	112,090.54	5,613.17	18,264.75	
	2023 年	224,291.31	157,155.28	127,931.80	5,756.58	23,466.90	
	同比增长率	15.20%	15.58%	14.13%	2.55%	28.48%	-1.07%
奥特维	2022 年	312,940.09	193,568.22	162,599.32	16,898.15	14,070.75	
	2023 年	573,177.52	365,391.85	316,046.23	26,664.57	22,681.05	
	同比增长率	83.16%	88.77%	94.37%	57.80%	61.19%	11.21%
捷佳伟 创	2022 年	600,504.23	447,734.81	381,225.53	16,994.09	49,515.19	
	2023 年	873,342.72	620,530.00	536,233.54	19,175.43	65,121.03	
	同比增长率	45.43%	38.59%	40.66%	12.84%	31.52%	-4.77%

如上表，同行业可比公司中，与公司在销售规模和增长速度相近的公司奥特维，也出现了类似情况，因此与同行可比公司不存在明显差异。

问题 2. 年报显示，报告期内你公司来自国外的营业收入为 199,898.37 万元，占营业收入比重的 27.71%，同比增长 121.37%。

请你公司说明国外主要客户的情况，包括但不限于客户名称、所属国家及地区、销售内容、销售金额及占比、关联关系，并对比同行业可比公司，说明国外营业收入大幅增长的原因及合理性。

公司回复：

一、国外主要客户的情况

报告期，公司外销收入为 199,898.37 万元，比上年同期增加了 109,598.30 万元。其中收入增长主要来自光伏业务，公司光伏板块 2023 年出口销售前 15 大客户情况如下表：

单位：万元

客户	所属国家	销售内容	销售金额	占比	是否存在 关联关系
客户一	越南	光伏组件流水线	26,910.64	17%	否
客户二	泰国	光伏组件流水线	26,551.04	17%	否
客户三	美国	光伏组件流水线	19,420.11	12%	否
客户四	泰国	光伏组件流水线	9,708.50	6%	否

客户五	中国香港（最终项目地土耳其）	光伏组件流水线	7,076.98	4%	否
客户六	美国	光伏组件流水线	5,488.02	3%	否
客户七	印度	光伏组件流水线	4,711.52	3%	否
客户八	土耳其	光伏组件流水线	4,493.95	3%	否
客户九	意大利	光伏组件流水线	4,427.36	3%	否
客户十	土耳其	光伏组件流水线	4,031.53	3%	否
客户十一	马来西亚	光伏组件流水线	3,594.84	2%	否
客户十二	中国台湾	光伏组件流水线	3,355.07	2%	否
客户十三	土耳其	光伏组件流水线	3,219.97	2%	否
客户十四	中国台湾	光伏组件流水线	3,071.42	2%	否
客户十五	印度	光伏组件流水线	3,040.46	2%	否
小计			129,101.42	82%	

光伏板块出口销售前 15 大客户的销售金额为 129,101.42 万元，占光伏板块外销收入比例为 82%。从客户类型来看，其中总部在中国到海外建立组件生产基地的海外客户占光伏板块外销收入的比重为 58%；从销售地区来看，主要出口国家和地区为东南亚、美国、土耳其等市场。一方面中国光伏企业通过在海外设立生产基地规避贸易壁垒，缩短供应链，提高市场响应速度；另一方面全球能源转型和各国政府的激励政策推动了纯海外光伏企业的扩产，从而增加了公司产品的需求。

二、同行业可比公司对比情况

与同行业可比公司客户外销占比和增长情况如下表：

单位：万元

项目	京山轻机	金辰股份	奥特维	捷佳伟创
2022 年外销收入	90,300.07	83,673.98	61,373.42	81,262.57
2022 年销售收入	486,770.53	194,693.61	353,830.68	600,504.23
2022 年外销收入占比	18.55%	42.98%	17.35%	13.53%
2023 年外销收入	199,898.37	79,646.86	99,777.02	105,261.39
2023 年销售收入	721,383.54	224,291.31	630,219.81	873,342.72
2023 年外销收入占比	27.71%	35.51%	15.83%	12.05%
外销收入增长率	121.37%	-4.81%	62.57%	29.53%

由上表可知，同行业可比公司外销收入大多也出现较大幅度的增长。这表明公司所在行业整体呈现上升趋势。这种市场环境为公司外销收入的增长提供了良

好的宏观基础。

同时，公司的积极市场拓展策略，尤其是通过建立海外技术服务中心，对外销收入的显著增长起到了关键作用。公司为了更好地拓展海外市场，积极参加海外光伏展会和媒体宣传进行营销，成功提高了品牌在国际市场的知名度和影响力。本地化服务方面，公司先后在越南、泰国、马来西亚、土耳其、印度、意大利、美国建立 7 个海外技术服务中心，能够提供及时的技术支持和售后服务，获得海外客户的广泛认可，使公司在激烈的国际市场中脱颖而出。对于总部在中国，并计划在中国以外建立光伏组件海外生产基地的下游客户而言，这种本地化服务显著增强了公司的市场竞争力。

综上所述，公司外销收入的大幅增长是公司积极拓展国际市场、建立强大的海外技术和服务支持体系以及顺应行业增长趋势的结果。

问题 3. 年报显示，你公司募投项目“高端光伏组件设备扩产项目”于 2023 年 11 月结项，因为 11 月、12 月使用期间较短，项目效益短时间难以量化；“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”截至期末投资进度为 69.15%，达到预定可使用状态的时间延长到 2024 年 6 月 30 日。

请你公司：

(1) 说明截至回函日“高端光伏组件设备扩产项目”是否达到预计效益，如未达到，请说明具体原因以及你公司拟采取或已采取的提高募投项目效益的措施。

公司回复：

关于“高端光伏组件设备扩产项目”的效益情况，尽管该项目于 2023 年 11 月结项，且 11 月至 12 月期间的使用时间较短，但项目实际上已经实现了预期的效益目标。项目规划“高端光伏组件设备扩产项目”计划达产后，项目年度可实现营业收入 94,108.00 万元，实现净利润 13,627.17 万元。从 2023 年 11 月至 2024 年 4 月，该项目实现销售收入 312,321.45 万元，实现净利润 12,128.79 万元，达到预期效益。

(2) 说明“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”截至回函日的建设进度、募集资金投入进度，延期的具体原因，达到预定可使用状

态的时间及确定依据，是否存在再次延期的风险。

公司回复：

“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”建设进度及募集资金投入进度：截至2024年5月，该项目的重要设备，如500*500mm异质结和钙钛矿整线工艺的核心设备PVD、真空干燥设备等已建制完成且投入使用；项目建设整体进度达80%，募集资金使用进度为80.51%。

延期原因及达到预定可使用状态的时间：因整体环境、全球公共卫生事件等客观因素，公司相关研发项目所必需的原材料供应、物流、采购、研发进度等环节都受到一定程度的负面影响，导致上述募投项目实施进度整体有所放缓。目前核心设备已完成，主要剩余部分尾款的确认，预计项目将在2024年6月整体达到预定可使用状态。

确定依据及再次延期的风险：我们基于当前的项目进度、剩余工作量以及所需资源的可用性，综合考虑了各种因素后，确定了2024年6月作为项目达到预定可使用状态的时间点。目前，预计没有再次延期的风险。

问题4. 年报显示，你公司报告期末货币资金余额273,956.29万元，受限货币资金余额为77,340.13万元，其中，票据保函等融资保证金余额为77,158.42万元，较期初增长368.47%。

请你公司结合业务经营情况、保证金比例等，说明保证金与票据规模、业务规模是否匹配，并说明票据保函等融资保证金大幅增长的原因及合理性，与应付票据变动幅度不一致的原因。

公司回复：

一、报告期末，公司票据保函等融资保证金余额如下：

单位：万元

项目	期末金额	期初金额	增减变动	备注
票据保证金	48,314.44	14,200.46	34,113.98	
保函保证金	28,842.97	2,269.77	26,573.20	
外汇衍生品保证金	1.00		1.00	
合计	77,158.41	16,470.23	60,688.18	

报告期，票据保函等融资保证金余额为 77,158.42 万元，较期初增加 60,688.18 万元，其中票据保证金增加了 34,113.98 万元，保函保证金增加了 26,573.20 万元。

二、公司票据保证金余额及票据规模情况如下：

单位：万元

序号	应付票据余额	保证金比例	保证金余额	备注
1	125,965.53	0.00%		银行承兑汇票及商业承兑汇票
2	6,454.19	0.00%	1,141.05	质押应收票据，部分承兑已到期托收
3	6,664.34	0.00%		信用证
4	6,500.00	20.00%	1,300.00	银行承兑汇票
5	2,470.00	25.00%	617.50	银行承兑汇票
6	11,375.67	30.00%	3,412.70	银行承兑汇票
7	17,963.00	35.00%	6,287.05	银行承兑汇票
8	2,544.83	40.00%	1,017.93	银行承兑汇票
9	58.69	45.00%	26.41	银行承兑汇票
10	3,700.00	50.00%	1,850.00	银行承兑汇票
11	1,120.00	55.63%	623.00	银行承兑汇票
12	31,961.37	100.00%	31,961.37	以大额存单为保证金开具承兑汇票
13			77.44	保证金户利息及暂未开票的保证金
合计	216,777.62		48,314.44	

注：公司通过质押应收票据的形式开具了 6,454.19 万元的银行承兑汇票，部分质押的银行承兑汇票已到期托收，转入保证金账户，报告期末公司质押的银行承兑汇票金额为 5,657.84 万元。

票据保证金较期初增加了 3.41 亿元，主要是因为公司采购付款使用银行承兑汇票，为了提高资金使用效率和持有收益，将自有的人民币存单 3 亿元质押，开具了 3 亿银行承兑汇票。

报告期末，公司光伏板块在手订单为 97.79 亿元，2023 年光伏板块采购原材料金额为 59.43 亿元，比上年同期增加了 21.87 亿元，对应需要支付的供应商货款增加，公司使用银行承兑汇票用于结算货款。

综上所述，公司保证金与票据规模、业务规模是相匹配的。

三、保函保证金大幅增长的合理性

报告期末，公司大额保证金对应的签订合同情况如下：

单位：万元

序号	保证金金额	对应客户	币种	对应合同金额 (折算成人民币)
1	26,205.99	SC2089 (客户 1)	美元	5,918.30
		SC2091 (客户 2)	美元	764.93
		SC2151 (客户 3)	人民币	1,158.30
		SC2150 (客户 3)	人民币	311.85
		SC2115 (客户 3)	人民币	2,170.08
		SC2147 (客户 4)	人民币	534.60
		SC2114 (客户 4)	人民币	4,532.41
		SC2149 (客户 3)	人民币	554.00
		SC2148 (客户 4)	人民币	2,503.90
		SC2146 (客户 4)	人民币	992.12
2	1,416.54	SC1552 (客户 5)	人民币	1,140.00
3	329.35	SC2494 (客户 6)	美元	1,646.73
4	378.92	SC2326 (客户 7)	人民币	1,894.60

注：其中 26,205.99 万元保证金是 3,700 万美元存单折算的金额，1,416.54 万元保证金是 200 万美元存单折算的金额。

保函保证金较期年初增加的原因：（1）公司 2023 年为提高资金使用效率，用两张美元大额存单作为合同保函保证金，存单金额远远大于正常合同保函的保证金（一般保函保证金比例为合同总额 10%左右）；（2）2022 年需要保函的合同基本为国外客户合同，而 2023 年内销合同客户也在要求开具保函。（3）报告期公司出口销售收入为 19.99 亿元，比上年同期增加了 10.96 亿元，从而导致保函保证金大幅增加。

四、报告期，公司应付票据以及票据保证金变动情况如下：

单位：万元

项目	期末金额	期初金额	增减额	增减率
应付票据	216,777.62	137,395.21	79,382.41	57.78%
票据保函等融资保证金	77,158.42	16,470.23	60,688.19	368.47%
其中：票据保证金	48,314.44	14,200.47	34,113.97	240.23%

报告期末，应付票据余额 21.68 亿元，较期初增加 7.94 亿元，原因是公司采购光伏组件原材料主要采用银行承兑汇票进行结算。报告期，公司为了提高资金使用效率和持有收益，将自有的人民币存单 3 亿元质押，开具了 3 亿元银行承兑汇票，提高了总体票据保证金比例，导致票据保证金的变动幅度大于应付票据的变动幅度。

问题 5. 年报显示, 你公司报告期末应收票据余额为 60, 266. 09 万元, 其中银行承兑票据余额为 59, 718. 78 万元, 较期初增长 72. 96%, 本期未计提坏账准备。期末公司已背书或贴现且尚未到期的应收票据已终止确认金额为 268, 440. 41 万元。

请你公司:

(1) 结合公司业务经营、销售模式、信用政策及其变化情况等, 列示银行承兑票据的主要兑付银行、兑付客户名称、票据金额、形成原因, 并说明应收票据大幅增长的原因及合理性, 分析对公司现金流的影响。

公司回复:

公司主要产品为大型成套智能设备, 客户需求会略有差异, 属定制化产品, 主要采用“以销定产、以产定采”的定制生产模式。公司在签订销售合同后, 根据合同和生产状况安排采购与生产, 生产完成后按照客户要求交付验收并提供售后服务。公司主要针对下游客户的具体要求提供完整的自动化设备和单台(套)产品。生产方面, 设计、加工、安装、调试、交付、服务等各个环节, 均以项目制进行统一安排; 销售方面, 每个产品均事先有订单, 采用的均为直销模式, 代理经销情况较为少见。

报告期末, 公司从事主要从事光伏自动化产品、包装自动化产品以及铸造产品等的研发、生产和销售, 大部分客户以银行承兑汇票支付货款, 导致公司收到的银行承兑汇票比较多, 且部分票据金额较小(最小金额为 875. 80 元)。报告期末, 公司持有的应收票据有 1, 265 张, 主要承兑汇票的情况如下:

单位: 万元

序号	兑付银行	出票人	金额	形成原因
1	桂林银行股份有限公司	客户(一)	1, 552. 50	客户支付的货款, 未到期
2			1, 409. 02	客户支付的货款, 未到期
3	东亚银行(中国)有限公司	客户(二)	1, 270. 25	客户支付的货款, 未到期
4		客户(三)	1, 000. 00	客户支付的货款, 未到期
5			1, 000. 00	客户支付的货款, 未到期
6	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	808. 00	客户支付的货款, 未到期
7	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	767. 50	客户支付的货款, 未到期
8			767. 50	客户支付的货款, 未到期

9			727.00	客户支付的货款, 未到期
10			727.00	客户支付的货款, 未到期
11	广州银行股份有限公司	客户(五)	700.00	客户支付的货款, 未到期
12			700.00	客户支付的货款, 未到期
13	广发银行股份有限公司	客户(六)	700.00	客户支付的货款, 未到期
14	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	667.50	客户支付的货款, 未到期
15			667.50	客户支付的货款, 未到期
16	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	631.20	客户支付的货款, 未到期
17			631.20	客户支付的货款, 未到期
18			612.00	客户支付的货款, 未到期
19			600.00	客户支付的货款, 未到期
20			600.00	客户支付的货款, 未到期
21	厦门国际银行股份有限公司	客户(七)	500.00	客户支付的货款, 未到期
22			500.00	客户支付的货款, 未到期
23			500.00	客户支付的货款, 未到期
24			500.00	客户支付的货款, 未到期
25			500.00	客户支付的货款, 未到期
26	南洋商业银行(中国)有限公司	客户(六)	500.00	客户支付的货款, 未到期
27			500.00	客户支付的货款, 未到期
28	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	500.00	客户支付的货款, 未到期
29	南洋商业银行(中国)有限公司	客户(六)	500.00	客户支付的货款, 未到期
30			500.00	客户支付的货款, 未到期
31	厦门国际银行股份有限公司	客户(七)	500.00	客户支付的货款, 未到期
32			500.00	客户支付的货款, 未到期
33			500.00	客户支付的货款, 未到期
34			500.00	客户支付的货款, 未到期
35			500.00	客户支付的货款, 未到期
36	广发银行股份有限公司	客户(八)	500.00	客户支付的货款, 未到期
37	广东顺德农村商业银行股份有限公司	客户(七)	456.60	客户支付的货款, 未到期
38	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	444.50	客户支付的货款, 未到期
39			444.50	客户支付的货款, 未到期
40	招商银行股份有限公司	客户(九)	408.00	客户支付的货款, 未到期
41	其他		33,427.01	客户支付的货款, 未到期
合计			59,718.78	

报告期公司营业收入比上年同期增加了 23.46 亿元, 其中光伏自动化产品增加了 22.42 亿元。公司目前的销售收款方式主要有现款和银行承兑汇票, 以收取银行承兑汇票为主, 报告期销售收入增加, 公司收到的银行承兑汇票增加。

报告期末, 银行承兑票据余额为 59,718.78 万元, 与期初金额相比, 情况如

下:

单位: 万元

项目	期末金额	期初金额	增减变动
在手票据	18,293.42	13,664.89	4,628.53
已背书或已贴现未到期的票据	41,425.36	20,861.75	20,563.61
小计	59,718.78	34,526.64	25,192.14

报告期公司收到的银行承兑汇票背书转让用于支付货款,随着收到的银行承兑汇票增加,背书转让支付货款的银行承兑汇票也增加。因部分背书信用级别低的票据未转移金融资产所有权上几乎所有风险和报酬,未能满足金融资产风险和报酬实质性转移的要求,未终止确认这些票据,符合企业会计准则的规定。

应收票据大幅增长的主要原因是已背书或已贴现未到期的票据增加,背书转让承兑汇票用于支付货款以及将票据贴现是公司正常的业务活动,应收票据大幅增长是合理的。

应收票据作为一种流动资产,具有较快的变现能力。公司可以通过多种方式使用这些票据,包括可直接支付给供应商、在银行贴现取得现金、作为质押品来开具新的承兑汇票以及到期时通过托收来收回资金。这些措施确保了能够满足公司生产经营所需的资金需求。

公司非常重视现金流的管理,并取得显著成绩。报告期,经营活动产生的现金流量净额为 11.91 亿元,这表明公司的现金流状况良好,应收票据的增加对公司现金流影响不大。

(2) 结合期后兑付和背书转让情况等,说明期末未终止确认的应收票据是否附追索权,是否存在被追偿的风险,并说明应收票据未计提坏账准备的依据及合理性。

公司回复:

公司应收票据按性质分为两类, 应收银行承兑汇票和应收商业承兑汇票。

一、银行承兑汇票

公司期末未终止确认的应收票据 41,425.36 万元,所有的票据均附有追索权。截至 2024 年 5 月 31 日,已到期的 39,881.53 万元的票据均已全部按期兑付,未

发生票据到期未予承兑而被追偿的情况。公司期末持有的未终止确认的应收票据均为银行承兑汇票，这类票据的到期未兑付风险非常低，且以往年度也未曾出现银行承兑汇票无法兑付而需要追偿的情形。因此，虽然公司持有的票据附有追索权，但由于银行承兑汇票的兑付可靠性高，被追偿的风险极低。基于这一评估，报告期公司未对持有的银行承兑汇票计提坏账准备。

二、商业承兑汇票

通常情况下，公司收取货款时并不主张接受商业承兑汇票。考虑到部分大型国有企业以及优质上市公司等信用较好的企业，履约能力较强；前手背书人也是公司长期稳定的大客户，资信状况较好。公司在特殊情况下会考虑收取其提交的商业承兑汇票。公司在收取客户商业承兑汇票前，会对客户资质进行全面的评估和严格的审查。这一过程包括对客户的信用记录、财务状况、市场声誉以及历史交易记录进行深入分析。经过认真地研判和执行严格的审批程序以后，公司才会决定收取客户提交的商业承兑汇票。

报告期末，公司持有商业承兑汇票相关信息如下：

单位：万元

出票人全称	金额	出票日	到期日	后期收款情况
西安航天发动机有限公司	98.04	2023/7/19	2024/1/17	已到期托收
二重（德阳）重型装备有限公司	50.00	2023/7/14	2024/1/14	已到期托收
二重（德阳）重型装备有限公司	50.00	2023/7/14	2024/1/14	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	80.26	2023/9/18	2024/3/25	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	76.12	2023/8/16	2024/2/25	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	92.90	2023/7/17	2024/1/25	已到期托收
二重（德阳）重型装备有限公司	50.00	2023/9/20	2024/3/20	已到期托收
二重（德阳）重型装备有限公司	50.00	2023/9/20	2024/3/20	已到期托收
小计	547.31			

根据上表所示，截至报告期末，公司持有的商业承兑汇票票面金额较小，总量为 8 份，且所有票据的期限均在 6 个月以内，出票人均均为大型国有企业以及信誉良好的上市公司。

历年来，公司未发生商业承兑汇票到期不能解付情况。报告期末持有的商业

承兑汇票均已全部兑付，未发生无法兑付情况。因此，基于对出票人信用状况的信任以及过往的良好兑付记录，公司未对持有的商业承兑汇票计提坏账准备。

请年审会计师就上述问题（2）核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

审计中，我们执行的主要核查程序：

1) 了解和评价销售与收款环节内部控制并进行控制测试，确定相关控制得到有效执行；

2) 获取应收票据明细账，查验其相关备查簿信息与账面记录信息是否一致；检查应收票据的取得、背书转让金额及对手方情况；

3) 核查各期末已背书或已贴现未到期的应收票据是否附追索权，分析主要风险和报酬是否转移，评价其是否符合终止确认条件；

4) 对公司应收票据期后的背书转让、贴现、托收等情况进行核查，核实是否存在到期无法承兑的票据；

5) 获取应收票据终止确认的依据及清单，复核公司应收票据终止确认的准确性；

6) 关注应收票据期后实际兑付情况，检查期末应收票据坏账准备计提的充分性。

经核查，会计师认为：公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于金融资产减值的规定，对于划分为组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。历年来，公司应收票据回款率均为 100%，公司的预期信用损失率接近于零。期末公司应收票据未计提坏账准备依据充分，符合企业会计准则的有关规定。

问题 6. 年报显示，你公司应收账款期末余额 250,821.38 万元，其中，按账龄组合计提坏账准备的应收账款账面余额为 242,604.05 万元，坏账准备计提比例为 6.01%，本期核销应收账款 1,031.72 万元。你公司其他应收款期末余额 12,198.05 万元。

请你公司：

(1) 结合应收账款历史坏账损失率、同行业公司计提比例等，说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性，应收账款坏账准备的计提是否充分。

公司回复：

一、信用损失率的测算过程

对于不含重大融资成分的应收款项和合同资产，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收款项、合同资产和租赁应收款，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1	本组合为应收合并范围内公司款项
组合 2	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

其中：账龄组合预期信用损失计提比例如下：

账龄	应收账款预期信用损失率 (%)
1 年以内	3.00
1-2 年	5.00
2-3 年	15.00
3-4 年	30.00
4-5 年	40.00
5 年以上	100.00

二、采用迁徙率模型计算预期坏账损失对已计提坏账准备进行复核

公司 2020 年-2023 年应收账款迁徙率情况如下：

账龄	2020-2021	2021-2022	2022-2023	三年平均
1 年以内	20.36%	23.40%	24.70%	22.82%
1-2 年	33.51%	49.21%	25.54%	36.09%
2-3 年	30.26%	66.94%	40.92%	46.04%
3-4 年	44.46%	53.50%	2.95%	33.64%
4-5 年	85.90%	98.36%	100.00%	94.75%

5 年以上	90.29%	98.51%	90.21%	93.00%
-------	--------	--------	--------	--------

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

公司各阶段账龄的违约损失率及预期损失率如下：

单位：万元

账龄	历史违约损失率	以违约损失率计提坏账准备
1 年以内	1.27%	2,514.30
1 至 2 年	5.58%	1,734.70
2 至 3 年	15.29%	855.32
3 至 4 年	32.43%	1,016.51
4 至 5 年	87.45%	94.83
5 年以上	100.00%	5,276.18
合计		11,491.85

从上表可以看出，公司各阶段账龄的违约损失率与现行计提坏账准备比率基本是匹配的。其中一年以内坏账准备比率高于历史违约损失率，公司应收账款账龄以一年以内为主，以预期信用损失模型进行测算，公司按照账龄组合计提坏账准备的金额为 11,491.85 万元，低于公司实际计提 14,576.17 万元，公司的应收账款坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

三、应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的差异

公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比如下：

账龄	预期信用损失率			
	东方精工	捷佳伟创	金辰股份	京山轻机
1 年以内	1%	5%	5%	3%
1-2 年	7%	10%	10%	5%
2-3 年	28%	20%	20%	15%
3-4 年	43%	50%	40%	30%
4-5 年	67%	80%	70%	40%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

注：可比公司分别选取了一家包装行业和两家光伏行业业务较为类似的公司。

公司 2023 年按账龄计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

账龄	2023 年
----	--------

	金额	占比
1 年以内	197,374.67	81.36%
1-2 年	31,115.59	12.83%
2-3 年	5,594.39	2.31%
3-4 年	3,134.76	1.29%
4-5 年	108.45	0.04%
5 年以上	5,276.18	2.17%
合计	242,604.05	100.00%

公司应收账款账龄以 1 年以内为主，公司应收账款坏账计提比例与可比上市公司不存在重大差异。近 3 年公司实际发生的坏账占整体应收账款的比例不到 0.5%，坏账准备计提比例高于实际的损失率。

综上所述，公司采用的预期信用损失率确定方法经过合理考量，坏账准备计提是充分的。

(2) 说明应收账款核销的具体情况，包括但不限于应收对象、形成时间、交易内容及交易金额、账龄、回款情况、关联关系，核销的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

报告期，公司主要核销的应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	形成时间	交易内容	交易金额	回款金额	核销金额	账龄	关联关系	核销依据
客户 a	2020 年 -2023 年	光伏自动化生产线	2,604.40	2,083.96	520.44	1-2 年 /2-3 年 /3-4 年 /4-5 年	无	法院裁定客户破产，货款无法收回
客户 b	2020 年 -2021 年	原纸	2,180.74	1,946.73	234.01	3-4 年 /4-5 年	无	法院裁定终止执行，货款无法收回
客户 c	2018 年	铸件	2,898.40	2,748.40	150.00	5 年以上	无	法院裁定终止执行，货款无法收回

客户 d	2014 年	包装自动化生产线	549.81	494.59	55.21	5 年以上	无	与该公司签订了设备销售合同，多次催收无果，欠款金额较小，涉外诉讼成本太高，货款无法收回
客户 e	2015 年	包装自动化产品	384.95	354.64	30.31	5 年以上	无	与该公司签订了设备销售合同，多次催收无果，欠款金额较小，涉外诉讼成本太高，货款无法收回

报告期，公司核销应收账款的原因主要是客户长期未履行回款义务。尽管公司经过催收程序及法律诉讼等手段追讨，相关款项仍无法收回。在此情况下，公司严格履行了管理层审批等相关内部管理程序，对部分确认无法收回的应收款项进行了核销。公司的应收账款核销处理严格遵循了企业会计准则的相关规定，核销流程合理、合规。

(3) 说明账龄三年以上的其他应收款情况，包括形成原因、形成时间、应收对象及关联关系、回款期限等，你公司已采取或拟采取的催收措施，坏账准备的计提是否充分、合理。

公司回复：

报告期，公司账龄三年以上的其他应收款账面余额为 6,611.42 万元，已计提坏账准备 6,335.55 万元，具体情况如下：

单位：万元

名称	账面余额	坏账准备	形成时间	形成原因	关联关系	回款期限	备注
深圳市慧聚成投资管理合伙企业（有限合伙）	4,253.02	4,253.02	2018年	未能完成业绩承诺，需要支付的补偿款	非关联方	2019年5月	注1
淄博光科太阳能股份有限公司	800.00	800.00	2018年	预付设备款	非关联方	无	注2
山东中叉重工机械有限公司	323.58	323.58	2019年	预付材料款	非关联方	无	注3
京源国际投资发展有限公司	186.64	55.99	2020年	往来款	非关联方	无	注4
湖北英特搏智能机器有限公司	165.52	165.52	2020年	预付材料款	联营企业	无	注5
深圳市福田区泽栋五金建材商行	148.00	148.00	2019年	往来款	非关联方	无	注6
FIMPLA S. R. L.	133.61	66.80	2019年	押金, 保证金	非关联方	退租时	注7
河南华泰粮油机械股份有限公司	124.06	124.06	2019年	预付材料款	非关联方	无	注8
广州市贝西电气有限公司	73.81	73.81	2020年	预付材料款	非关联方	无	注9
深圳市世纪天行科技有限公司	50.00	50.00	2020年	预付材料款	非关联方	无	注10
员工借款	136.42	73.20	2012-2020年	员工借款	公司员工	按合同约定，工资还款	注11
慧大成其他往来款	151.54	151.54	2018-2020年	预付货款、租房押金	非关联方	无	注12
其他往来款	65.24	50.04	2011-2021年	租房押金及往来款	非关联方	租房押金退租时	
合计	6,611.42	6,335.55					

上述表格中，注1，2018年2月25日，公司与慧大成原股东签订了《增资和股权转让协议》。根据增资及股权转让协议，公司以向深圳市慧大成智能科技有限公司（简称深圳慧大成）增资以及受让股权的方式，取得深圳慧大成51%的

股权。原股东公司承诺，深圳慧大成 2018 年度扣除非经常性损益的净利润不低于人民币 5,000.00 万元。因慧大成 2018 年扣除非经常性损益后的净利润未能达到承诺，慧大成原股东需要向公司支付业绩承诺补偿款 5,393.02 万元，2019 年-2021 年公司累计收到业绩补偿款 1,140.00 万元，剩余 4,253.02 万元一直未支付。慧大成原股东罗月雄、王建平因涉嫌合同诈骗被公安机关逮捕，公司剩余款项无法收回，全额计提了减值准备。

注 2、3、6、8、9、10、12，均与慧大成相关，因慧大成原股东涉嫌合同诈骗，已停止经营，前期预付的款项以及支付的押金预计难以收回，公司全额计提了减值准备。与慧大成相关案件已进入司法程序，后期公司将根据深圳慧大成相关案件的进展情况，适时启动追偿程序，对与慧大成相关款项进行核对清收。

注 4，京源国际投资发展有限公司（以下简称“京源国际”）是公司于 2018 年设立的全资子公司，主要从事公司产品的国际贸易业务，经营期间因业务需要向公司申请了资金支持。后因行业和市场环境变化，业务偏离主业，不符合公司战略，公司于 2022 年 10 月将该公司的股权全部转让。京源国际因业务回款时间较长向公司申请分批还款，2022 年 11 月-2023 年 12 月持续在向公司还款。因京源国际还款时间跨度较长，经双方协商，京源国际承诺在 2024 年分期将所欠款项全部还清，2024 年 1-5 月京源国际已向公司还款 159 万元。

注 5，湖北英特搏智能机器有限公司是公司的联营企业，为公司配套提供码垛机器人及配套纸箱输送线、铺纸机以及机器人翻板码垛物流系统等，已交付部分产品，在客户现场进行安装调试，待验收后双方进行结算。因湖北英特搏智能机器有限公司产品交付后迟迟无法通过验收，公司认为已预付的款项很可能无法收回。出于谨慎考虑，公司将该预付款转入其他应收款，全额计提了减值准备。

注 7，FIMPLA S.R.L. 是境外子公司欧洲公司在意大利经营场所的出租方，欧洲公司向出租方缴纳了房租押金，后期退租时收回该押金。

注 11，员工借款主要是核心员工因购房向公司借款，后期在发放工资时扣还，目前有借款的员工均在职，公司已按账龄计提坏账准备，不存在较大的还款风险。

综上所述，公司对账龄三年以上的其他应收款计提的坏账准备是充分、合理的。

请年审会计师就上述问题核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

审计中，我们执行的主要核查程序：

1) 获取公司与应收账款、其他应收款管理相关的制度，了解公司销售与收款业务的内部控制制度建立与实施情况，了解公司应收账款核销流程，并对内部控制的有效性进行了控制测试；

2) 取得公司应收账款账龄明细表、其他应收款账龄明细表，对应收账款、其他应收款坏账准备测算进行复核，以确定其坏账准备计算的准确性和充分性；

3) 对于以组合为基础评估预期信用风险的各项应收账款组合，结合公司应收账款迁徙率、历史坏账损失率及同行业公司计提比例检查其组合预期信用损失率计算方法、所用的前瞻性因素等方面的合理性。

4) 取得应收账款核销明细表，并检查其核销原因及履行的核销程序。

经核查，会计师认为：公司按照账龄组合预期信用损失率计提坏账减值准备，计提方法与同行业可比上市公司无重大差异，公司坏账准备确认的会计处理符合企业会计准则规定，坏账准备计提充分、合理。公司本期核销的应收账款主要是客户长期未回款，经过催收及法律诉讼后，相关款项仍无法收回，公司履行了管理层审批等相关内部管理程序，对部分确认无法收回的应收款项进行了核销，核销原因合理，会计处理符合企业会计准则相关规定。公司本期三年以上其他应收款坏账准备计提充分、合理。

问题 7. 年报显示，你公司报告期末存货账面余额为 719,483.47 万元，较期初增长 88.94%，当期计提存货跌价准备 1,933.37 万元，转回或转销 2,620.46 万元。其中，发出商品期末账面余额为 600,865.61 万元，较期初增长 131.21%。

请你公司：

(1) 结合存货类别、库龄、存货周转率等情况，说明存货跌价准备的计提依据及测算过程，存货跌价准备的计提是否充分、合理。

公司回复：

一、存货库龄分布、存货周转率情况。

报告期内，公司存货库龄以及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	账面余额	存货原值			
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	32,711.67	29,306.28	1,695.12	677.12	1,033.15
库存商品	52,131.58	31,576.90	4,827.48	9,485.36	6,241.85
发出商品	600,865.61	583,042.83	16,506.90	969.98	345.91
委托加工物资	44.11	44.11	-	-	-
周转材料	4.73	2.71	0.01	0.05	1.97
在产品	33,725.77	26,551.10	2,579.64	1,050.08	3,544.96
合计	719,483.47	670,523.92	25,609.15	12,182.58	11,167.82

从存货库龄来看，公司存货库龄主要是一年以内，一年以内的存货余额占总金额的 93.20%，一年以上存货占比较小。从存货类型来看，公司的主要存货为发出商品，发出商品占比为 83.51%。发出商品主要为子公司晟成光伏存货，总额为 59.57 亿元，占合并后发出商品的 99.14%，由于大型成套设备验收周期较长，发货后验收周期通常为 8-10 个月，特殊情况下可能存在 1 年以上，导致发出商品的结余较大。

销售订单的快速增长引起存货的大幅增加，报告期末存货比上年末增加了 90.95%；大型成套设备验收周期长导致收入确认时点晚于发出时间，且间隔时间较长，进而影响产品成本的结转，报告期营业成本比上年同期增加了 49.11%，从而导致公司的存货周转率偏低。

二、存货跌价准备测算过程，相关存货跌价准备的计提是否充分、合理。

（一）存货跌价准备测算过程

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司为执行销售合同而持有的存货可变现净值根据合同收入与预计销售费用和税金、进一步加工成本的差额确定。备货存货的可变现净值根据估计售价与预计销售费用和税金、进一步加工成本的差额确定，同时考虑库龄、存货状态。

公司的产品为：组件流水线、层压机、激光划片机、玻璃上料机、包装线、瓦楞纸板生产线、智能水性印刷设备、数码印刷设备、智能仓储物流和智能软件等，公司各类业务存货跌价准备计提过程无差异，产成品种类和数量不影响存货跌价准备计提。公司期末存货跌价准备计算过程如下：

存货类型	存货跌价准备计算过程
原材料	相关产品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
委托加工物资	
周转材料	
在产品	相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
库存商品	
发出商品	

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。管理层在考虑持有存货目的的基础上，根据历史售价、合同约定售价、相同或类似产品的市场售价、结合库龄及技术评估等确定估计售价，并按照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存货的可变现净值。

(二) 报告期末，公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	账面原值	存货跌价准备余额	存货原值			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	562.74	537.03	16.83	4.86	47.18	493.87
库存商品	5,761.13	2,678.50	719.24	226.13	612.16	4,203.60
发出商品	383.12	114.17	289.42	-	11.95	81.75
周转材料	1.97	1.97	-	-	-	1.97
在产品	3,939.79	3,624.62	97.47	-	337.41	3,504.91
合计	10,648.75	6,956.29	1,122.96	231.00	1,008.70	8,286.09

公司账面存货跌价准备余额 6,956.29 万元，对应的原值金额 1.06 亿元，主要是 3 年以上存货计提存货跌价准备，3 年以上的存货原值 8,286.09 万元，占计提存货跌价准备的存货原值总额的 77.81%。

综上所述，公司结合存货市场行情对存货的可变现净值进行了充分的评估和分析，并按照存货跌价准备计提政策计提存货跌价准备，存货跌价计提是充分、合理的。

(2) 列示发出商品明细，包括但不限于客户、销售金额、合同签订及产品发出时间、结算方式、结转安排等，说明发出商品大幅增长的原因及合理性，存货跌价准备的计提是否充分。

公司回复：

报告期内，公司主要发出商品情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	发出商品金额	合同签订时间	产品发出时间	结算方式	截至 5.31 已结转金额
客户 (1)	光伏组件 流水线及 配件	74,104.21	2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 40% 到货, 25%验收, 10% 质保, 配件月结 30 天	65.07
客户 (2)	光伏组件 流水线及 配件	35,711.02	2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 40% 到货, 25%验收, 5%质 保, 配件月结 30 天	29.45
客户 (3)	光伏组件 流水线及 配件	31,732.48	2022 年 -2023 年	2022 年 -2023 年	流水线 10%预付, 20% 发货, 30%到货, 30% 验收, 10%质保, 配件 票到 30 天	30,622.95
客户 (4)	光伏组件 流水线	30,294.64	2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 30% 发货, 30%验收, 10% 质保	14,315.77
客户 (5)	光伏组件 流水线	20,883.00	2023 年	2023 年	流水线 20%预付, 50% 发货, 30%验收	20,883.00
客户 (6)	光伏组件 流水线	20,769.18	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 20% 发货, 60%验收, 10% 质保	-
客户 (7)	光伏组件 流水线	18,285.54	2022 年 -2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 30% 到货, 30%验收, 10% 质保	5,628.86
客户 (8)	光伏组件 流水线及 配件	17,817.53	2022 年 -2023 年	2022 年 -2023 年	流水线 10%预付, 20% 发货, 60%验收, 10% 质保, 配件月结 45 天	17,817.53
客户 (9)	光伏组件 流水线及 配件	15,294.19	2023 年	2023 年	流水线 20%预付, 40% 到货, 30%验收, 10% 质保, 配件月结 30 天	0.84
客户 (10)	光伏组件 流水线	13,642.51	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 40% 到货, 40%验收, 10% 质保	8,422.15
客户 (11)	光伏组件 流水线	13,402.87	2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 30% 发货, 30%验收, 10% 质保	6,907.73
客户 (12)	光伏组件 流水线及 配件	13,317.64	2023 年	2023 年	流水线预付 2,449 万 元,到货后两年内每季 度等额支付,配件月结 30 天	13,317.64

客户 (13)	光伏组件 流水线及 配件	12,628.00	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 20% 到货, 60%验收, 10% 质保, 配件月结 45 天	0.43
客户 (14)	光伏组件 流水线	12,238.64	2022 年 -2023 年	2022 年 -2023 年	流水线 30%预付, 30% 发货, 30%验收, 10% 质保	3,489.16
客户 (15)	光伏组件 流水线	12,112.36	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 20% 发货, 30%到货, 30% 验收, 10%质保	
客户 (16)	光伏组件 流水线	10,710.64	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 20% 发货, 20%验收, 20% 质保, 合同生效 1 年 20%, 合同生效 2 年 10%	6,181.19
客户 (17)	光伏组件 流水线及 配件	10,636.70	2022 年 -2023 年	2023 年	流水线 20%预付, 到货 2 年内按季度等额支 付 80%, 配件月结 30 天	39.82
客户 (18)	光伏组件 流水线及 配件	10,453.69	2022 年	2023 年	流水线预付 2,005 万 元, 到货后两年内每季 度等额支付	10,453.69
客户 (19)	光伏组件 流水线及 配件	10,388.33	2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 20% 到货, 60%验收, 10% 质保	
客户 (20)	光伏组件 流水线	10,379.21	2022 年 -2023 年	2023 年	流水线 10%预付, 10% 签订合同后 1 个月, 20%签订合同后 2 个月 发货, 25%到货, 25% 验收, 10%质保	
客户 (21)	光伏组件 流水线	10,220.60	2022 年 -2023 年	2023 年	流水线 30%预付, 30% 到货, 30%验收, 10% 质保	3,161.67
合计		405,022.97				141,336.95

公司生产的智能装备产品是大型成套设备, 在安装调试完成前, 需要确认机器设备性能、主要参数、机械效率等能否达到合同要求, 机器能否持续稳定地工作、设备的危险程度以及设备防护程度是否达到客户要求, 设备验收周期较长, 一般都在 8 个月以上。因此, 在公司销售订单增加时, 发出商品也会大幅增加, 报告期末余额较大。从上表可以看出, 公司发出商品的时间大部分在 2023 年, 发出的时间较短客户暂未验收。截至 2024 年 5 月 31 日, 公司的主要发出商品已结转 141,336.95 万元。目前, 公司发出的商品正在客户现场进行安装调试, 待验收后确认收入将这些发出商品进行结转, 公司未对主要发出商品计提存货跌价

准备具有合理性。

(3) 结合转回或转销存货跌价准备的产品类别、库龄、状态，转销对象是否为关联方等情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的依据，相关会计处理是否符合企业会计准则。

公司回复：

一、报告期，存货跌价准备转回和转销情况

公司存货跌价准备转销主要是因为相关计提跌价准备的原材料及周转材料通过生产领用、加工制造等形成产成品实现对外销售，报废或者直接对外销售等；库存商品、发出商品以及发出商品跌价准备转销主要是因本期实现对外销售或报废而转销已计提的减值，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	存货跌价准备转销金额	存货原值				转销对象是否为关联方
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	37.53	35.47	14.23		1.53	21.77	否
库存商品	2,433.64	2,299.13	637.65	62.19	558.77	1,175.03	否
发出商品	1,237.60	98.12	1,229.75		0.60	7.24	否
周转材料	1.21	1.21			0.07	1.14	否
在产品	196.03	186.53	190.08			5.95	否
合计	3,906.00	2,620.46	2,071.71	62.19	560.97	1,211.13	否

续

项目	状态		转销依据		
	呆滞	亏损合同	报废变卖	直接销售	领用后转销
原材料	35.47			23.04	12.44
库存商品	2,278.30	20.83	1,643.99	655.14	
发出商品	51.76	46.36	51.76	46.36	
周转材料	1.21		-		1.21
在产品	186.53		180.58	5.95	
合计	2,553.27	67.19	1,876.33	730.49	13.64

报告期，公司存货跌价准备转销主要是库存商品的出售及处置报废呆滞库存商品。本年度对实现对外销售的库存商品，在结转营业成本时，将库存商品跌价准备转销 2,299.13 万元。

二、已计提跌价准备存货本期转销的会计处理

企业计提了存货跌价准备，如果其中有部分存货已经销售或者核销，则企业在结转销售成本及营业外支出时，应同时结转对其已计提的存货跌价准备。

借：存货跌价准备

贷：主营业务/其他业务成本/营业外支出

根据《企业会计准则》第 1 号——存货第三章计量第十四条，对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转。

综上，公司将已计提减值准备的存货对外销售或报废并结转成本，对应已计提的存货跌价准备进行转销，符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师就上述问题核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

审计中，我们执行的主要核查程序：

1) 了解存货跌价准备的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

3) 获取并复核存货跌价准备明细表，核对存货跌价准备计提、转回、转销情况，分析存货跌价准备变动的原因及合理性；

4) 复核管理层对存货跌价准备的计算是否准确；

5) 结合存货监盘，查看存货状态，观察并记录是否存在损毁、报废、长期领用等情况、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

6) 检查存货库龄明细表，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性，了解库龄较长存货形成原因；

7) 结合市场行情、公司经营模式、业务开展情况、公司在手订单分析公司发出商品大幅增长的合理性；

8) 实施检查和分析性程序，对本期发出商品结合合同、出库单、装箱单货运物流结算单据以及收款进行检查和分析，确认发出商品的真实性；

9) 实施函证程序, 对本期发出商品进行函证确认;

10) 结合发出商品期后的验收情况、本期发出商品金额以及客户情况抽取部分客户对发出商品进行走访检查, 以确认交易的真实性。

经核查, 会计师认为: 公司主要产品不存在积压、滞销情形, 公司存货跌价准备计提充分、合理, 存货跌准备计提、转销相关会计处理符合企业会计准则的规定。公司销售订单大幅增长, 发出商品大幅增长是合理的, 发出商品不存在减值迹象。

问题 8. 年报显示, 你公司报告期末固定资产账面价值为 109, 822. 49 万元, 较期初增长 201. 58%, 房屋及建筑物未计提减值准备。本期在建工程转入增加固定资产金额 73, 485. 10 万元, 武汉地块产业园项目、人力资源管理系统项目、鼎捷软件项目报告期末累计投入占预算比例分别为 0. 11%、39. 23%、56. 52%, 与 2022 年年末相比未发生变化。

请你公司:

(1) 说明在建工程转固定资产的具体情况, 包括但不限于项目内容、投资规模、开工时间、竣工时间、累计投入金额、转入时点以及依据, 是否存在应转固而未及时转固的情形。

公司回复:

一、报告期, 公司在建工程转固定资产的具体情况如下:

单位: 万元

项目名称	投资规模	开工时间	竣工时间	累计投入金额	转固时点	转固依据
印刷机事业部 3 车间地坪硬化项目	21. 39	2023 年 9 月	2023 年 11 月	21. 02	2023 年 11 月	工程竣工, 达到预定可使用状态
印刷机事业部 3 车间地坪标识线项目	2. 90	2023 年 11 月	2023 年 11 月	2. 65	2023 年 11 月	工程竣工, 达到预定可使用状态
印刷机事业部 2/3 车间土建项目	74. 62	2023 年 9 月	2023 年 12 月	68. 46	2023 年 12 月	工程竣工, 达到预定可使用状态

光伏项目	2,680.00	2023年4月	2023年12月	1,903.89	2023年12月	成功发电及并网验收意见单
三协人工智能产业园	35,000.00	2021年3月	2023年5月以及12月	30,519.55	2023年5月以及12月	工程竣工,达到预定可使用状态
年产318台高端光伏组件设备扩产项目	40,000.00	2021年3月	2023年11月	36,530.43	2023年11月	工程竣工,达到预定可使用状态
欧式电动单梁起重机	6.77	2022年3月	2023年6月	6.77	2023年6月	固定资产验收单
高精度多维磁场测试系统(昆山项目部)	24.96	2022年8月	2023年4月	24.96	2023年4月	固定资产验收单
旋转腔体立式PVD(昆山项目部)	910.00	2022年9月	2023年11月	873.21	2023年11月	固定资产验收单
高效电池实验线(昆山项目部)	500.00	2022年11月	尚未完全竣工、部分转固	335.42	2023年9月	固定资产验收单
PET卷对卷镀膜设备(昆山项目部)	35.00	2022年11月	2023年9月	30.86	2023年9月	固定资产验收单
充电桩	35.60	2023年11月	2023年11月	35.60	2023年11月	固定资产验收单
晟成光伏新车间铝合金管道	137.83	2023年11月	2023年11月	137.83	2023年11月	固定资产验收单
激光刻划清边设备(昆山项目)	101.77	2022年12月	2023年12月	101.77	2023年12月	固定资产验收单
轮转除湿机	83.99	2023年4月	2023年9月	83.99	2023年9月	固定资产验收单
秦皇岛晟成新厂房建设	5,860.63	2021年12月	2022年-2023年分批转固	5,631.21	2023年12月	工程竣工,达到预定可使用状态
昆山晟成起重机等零星工程	64.70	2022年5月	2023年12月	63.67	2023年12月	固定资产验收单

二、在建工程转入固定资产的具体标准

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资

产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。”当在建工程达到预定可使用状态时公司将在建工程转为固定资产。

公司所购建的固定资产是否达到预定可使用状态，考虑的因素主要包括：

（一）固定资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或者实质上已经完成；

（二）所购建的固定资产与设计要求或合同要求相符或基本相符；

（三）不再进行大量的调试设备、检测问题、排除故障等工作，相关整改不需发生大额的支出。

三、在建工程转入固定资产的依据

类别	在建工程转固定资产的依据
房屋及建筑物	房屋建筑物及装饰工程投入使用时，由建设单位或施工单位等提出并填写竣工验收报告，按照公司流程审批完毕后，达到预定可使用状态。
机器设备	设备管理部门对设备进行测试，相关指标、参数以及设计等符合合同约定。符合验收条件后设备管理部门提出并填写固定资产验收单据，按照公司流程审批完毕后，达到预定可使用状态。

公司始终严格按照相关规定，对在建工程进行转固处理，确保所有在建工程均在规定时间内转入固定资产，不存在任何未及时转入固定资产的情形。

（2）结合固定资产减值的测算过程及主要参数，说明本期房屋及建筑物未计提减值准备的原因及合理性。

公司回复：

期末如果出现了市价持续下跌，或技术陈旧、损坏、长期闲置等减值迹象，固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项固定资产可收回金额低于其账面价值的差额计提固定资产减值准备。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值之间较高者确定。

报告期末，公司固定资产-房屋及建筑物具体情况如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物
账面原值	111,320.15

累计折旧	20,836.78
账面价值	90,483.37

公司的研发以及生产基地主要位于湖北京山、湖北武汉、江苏苏州、河北秦皇岛以及广东惠州，房屋及建筑物主要分布在这些区域，其账面价值合计占公司整体固定资产相应类别金额比例为 99.15%。位于湖北京山、湖北武汉的房屋及建筑物，公司取得土地使用权的时间较早，建筑成本较低。公司房屋建筑物的折旧年限是 30-35 年，报告期末其账面价值较低。位于河北秦皇岛的房屋及建筑物是 2022 年和 2023 年分期竣工投入使用的，位于江苏苏州和广东惠州的房屋及建筑物均为 2023 年竣工投入使用的。

目前在用的房屋及建筑物，公司已建立了完整的维修养护体系，每年年初制定维修计划，严格按维修计划对资产进行维护。房屋及建筑物保存完好，各种配套设施正常使用，各项固定资产运行状况良好，技术、市场、经济或法律等经营环境不存在当期或者将在近期发生重大变化的情况，资产实体也不存在陈旧过时或实体损坏的情况，预计资产可收回金额不低于账面价值，因此固定资产不存在减值迹象。因资产状况维护良好，大部分在用未提足折旧的房屋建筑物成新率较高，部分已提足折旧房屋建筑物仍继续使用，所以报告期公司未对房屋及建筑物计提减值准备。

(3) 说明武汉地块产业园项目、人力资源管理系统项目、鼎捷软件项目的开工时间、投资规模、建设进展、预计完工时间、建设进度与计划的差异，并说明项目建设缓慢、停滞的原因，是否存在减值迹象，以及未计提减值准备的原因及合理性。

公司回复：

公司武汉地块产业园项目、人力资源管理系统项目、鼎捷软件项目等三个项目的具体情况如下：

序号	项目名称	开工时间	投资规模 (万元)	累计投入 (万元)	建设进展	预计完工时间	是否存在减值 迹象
1	武汉地块产业园项目	2020 年 10 月	37,875.00	40.07	正在实施中	待政策确定后加快实施	否
2	人力资源管	2021 年 2 月	10.15	3.98	正在实施中	2024 年 6 月	否

	理系统项目						
3	鼎捷软件项目	2021年9月	36.52	20.64	正在实施中	2024年6月	否

一、武汉地块产业园项目

该项目是公司拟在武汉建设的智能制造和人工智能、新能源等项目产业园，公司支付了部分前期的规划设计费用，由于相关部门政策变化原因，导致该项目的进展较慢。后期，公司将关注相关政策的变化，在满足条件时加快该项目的实施，该项目不存在减值。

二、人力资源管理系统项目

该项目是子公司购买用于人力资源管理的软件，软件的实施以及二次开发由公司 IT 部门负责，该系统涉及的模块较多，各个模块是分步实施并测试的，二次开发也需要投入大量的精力，导致整个项目实施的周期较长。项目正在实施中，个别模块还在对接和更新中，预计到 2024 年 6 月可完成测试，达到预定可使用状态，该项目不存在减值。

三、鼎捷软件项目

该项目是子公司购买用于产品研发的软件，在项目的实施过程中，用户发现该软件在非标自动化行业使用时附加的人工成本较高，用户体验不是特别好，软件在功能上有一些不足，公司正在与实施方协商对产品进行升级，解决软件功能上的问题，需要进行产品升级。另外，目前公司各项目设计任务比较忙，项目进度受到了影响。该项目正在实施中，预计到 2024 年 6 月可完成测试，达到预定可使用状态，该项目不存在减值。

请年审会计师就上述问题核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

审计中，我们执行的主要核查程序：

1) 访谈公司工程项目负责人，了解公司长期资产相关的内控制度，包括与在建工程相关的招投标制度、工程在建过程中的管理制度、工程审批与结算制度等，并执行穿行测试程序检查公司是否按制度执行；

2) 检查在建工程台账、合同清单，通过查阅与供应商签订的合同、供应商开具的发票及公司向供应商的付款记录，复核在建工程记录的完整性和准确性；

3) 取得招投标合同、工程合同、投资计划和验收报告等资料，确定项目的重要时间节点，检查在建工程转固的及时性；

4) 通过定位、盘点、现场拍照记录的方式对截止报表日的在建工程项目执行盘点程序；

5) 了解及评价与资产减值相关的内部控制设计的合理性，测试关键控制执行的有效性；

6) 对固定资产使用情况进行了解，对重要固定资产进行抽盘，检查固定资产的状况及使用情况等；

7) 分析管理层于年末对固定资产、在建工程是否存在减值迹象的判断，对管理层进行固定资产、在建工程减值测试时采用的关键假设进行评估；

8) 对固定资产、在建工程减值准备计算过程进行复核。

经核查，会计师认为：公司在建工程转固及时，转固依据合理，期末不存在应转固而未及时转固的情形。公司固定资产减值准备的会计处理符合企业会计准则规定，本期房屋及建筑物未计提减值准备合理。公司未转固在建工程项目未发现减值迹象，未计提减值准备，符合企业会计准则的规定。

特此公告

湖北京山轻工机械股份有限公司

董 事 会

二〇二四年六月四日