

**关于日照兴业汽车配件股份有限公司
IPO 审核问询函中有关财务事项的说明**

目 录

一、关于边角废料销售.....	第 1-14 页
二、关于存货.....	第 14-34 页
三、关于偿债能力.....	第 34-48 页
四、关于个人卡收付.....	第 48-63 页
五、关于在建工程.....	第 63-76 页
六、关于运费、政府补贴、原材料处置收入.....	第 76-91 页

关于日照兴业汽车配件股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕535 号

上海证券交易所:

由安信证券股份有限公司转来的《关于日照兴业汽车配件股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》(上证上审〔2023〕217号,以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的日照兴业汽车配件股份有限公司(以下简称兴业汽配公司或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。(本说明中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异,系四舍五入所致。)

一、关于边角废料销售

根据申报材料,(1)公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成,边角料为生产过程中产生的废钢,销售价格一般根据前几日区域市场的废钢销售均价确定,边角料客户主要为周边废钢收购商;(2)公司在边角废料的产生时点,按照过磅重量及上个月平均销售价格作为其入库成本,并冲减当期生产成本。

请公司说明:(1)报告期其他业务收入的构成,边角料销售量与主要产品的产量的配比关系;公司报告期边角料销售收入占比较高的原因,报告期主要产品各环节的废料率及与同行业可比公司废料率的比较情况,是否存在显著差异;(2)报告期各期边角废料主要客户的基本情况,是否存在关联关系、废料收购价格与公开市场价格的差异率及原因,是否存在废料收购商向公司进行利益输送或其他利益安排;(3)对边角废料的成本核算方式是否符合《企业会计准则》的规定,是否与同行业可比公司对边角余料的成本核算方式存在差异。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。(问询函第8条)

(一) 报告期其他业务收入的构成,边角料销售量与主要产品的产量的配比

关系；公司报告期边角料销售收入占比较高的原因，报告期主要产品各环节的废料率及与同行业可比公司废料率的比较情况，是否存在显著差异

1. 报告期内，公司其他业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
边角料销售业务	10,282.83	82.50%	17,426.25	79.46%	15,396.31	76.24%
原材料处置业务	2,073.38	16.64%	4,461.66	20.34%	4,775.47	23.65%
其他	107.34	0.86%	42.53	0.19%	24.01	0.12%
合计	12,463.55	100.00%	21,930.44	100.00%	20,195.80	100.00%

报告期内，公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成，两者收入金额合计占其他业务收入比例各期均超过 99%，其他主要为租金、水电费收入等。2021 年度，公司边角料销售收入上升，主要系边角料销售量增加和废钢市场价格上涨所致，2022 年度，公司边角料销售收入大幅减少，主要系边角料销售量随产品产量减少，同时废钢价格下降所致。报告期内，公司原材料处置，主要销售给外购件供应商，因受公司产能、部分工艺的限制，公司需要向外部供应商采购一部分零部件以满足订单的需求。原材料处置业务收入呈下降趋势，主要系公司产量下降，公司外购件采购需求减少所致。公司原材料的销售情况，具体回复参见本回复报告问题六之“三、原材料的销售情况”的回复。2022 年度，其他项增加，主要系新增子公司重庆富兴房屋租赁收入所致。

2. 边角料销售量与主要产品产量的配比关系

报告期内公司边角料销售量与主要产品的产量匹配关系如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要产品产量（万件）	593.81	913.38	1,250.58
钢材耗用量（万吨）	19.51	30.41	36.52
单位耗用量（钢材耗用量/产品产量）（公斤/件）	32.86	33.29	29.20
边角料产量（万吨）	3.32	4.95	5.86
原材料投入量（万吨）	19.12	30.09	36.54
废料率（边角料产量/原材	17.38	16.45	16.03

料投入量)			
边角料销量 (万吨)	3.29	5.11	5.98
产销率 (边角料销量/边角料产量)	98.81	103.25	102.13
边角料销量与产品产量比 (公斤/件)	5.53	5.60	4.78

注 1: 主要产品产量数据, 剔除了直接采购后销售的外购件的影响

注 2: 钢材耗用量-原材料投入量=钢材其他净投入量 (外购成品件和期初半成品领用折算的钢材净投入-研发领用)。钢材耗用量和原材料投入量差异较小, 可以近似计算。2020 年度, 钢材耗用量小于原材料投入量, 主要因为当期产量较大, 新产品试制数量较多, 钢材研发领用较往年大幅提高。

2021 年度较 2020 年度废料率提高, 主要是因为领用冷轧卷领料占比由 10.17% 提高到 10.90%, 冷卷主要用于车身类零部件, 其废料率约为 40%, 远高于车架类零部件。另外, 2021 年 6 月, 公司完成了对新格机械的收购, 2021 年下半年由新格机械加工的零部件进入合并范围, 原来委外加工的零部件无废料, 由合并范围内的新格机械自行加工提高了废料率。2022 年度较 2021 年度公司产品的废料率上升, 主要因为行业需求放缓, 公司产量下降幅度较大, 公司大部分工序从委外转为自制, 委外加工的零部件均为规格小、型号多的小型部件, 该类部件的废料率较高, 2022 年公司委外加工费较上期减少 81.24%。

报告期内, 边角料的销售量随主要产品产量的下降而减少, 公司边角料的销量与主要产品产量匹配关系受产品的单位耗用量、废料率和边角料的产销率等综合因素影响所致, 不同年度比值存在波动。2021 年度和 2022 年度, 边角料销量/产品产量分别为 5.60 公斤/件和 5.53 公斤/件, 略高于 2020 年度, 主要系产品结构变动导致单位材料耗用量增加差异所致。

报告期内, 各类产品的单位材料耗用量具体如下:

单位: 公斤/件

产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单耗	产量占比	单耗	产量占比	单耗	产量占比
车架总成	1,119.95	0.72%	772.48	0.79%	630.30	0.53%
纵梁	178.37	9.00%	180.69	10.12%	178.84	9.70%
车架零部件	10.67	50.37%	9.21	53.02%	8.47	56.81%

驾驶室零部件	8.39	39.85%	10.07	35.89%	9.47	32.73%
货箱零部件	71.52	0.07%	206.73	0.19%	267.29	0.23%
合计	32.86	100.00%	33.29	100.00%	29.20	100.00%

报告期各期，公司各类产品的单位材料耗用有所波动，主要是公司产品均为定制化产品，特定型号产品品类较多，个体差异较大，产品结构的变化导致单位耗用不同。

2021 年度平均单耗较上年度有所上升，主要系车架总成、车架零部件和驾驶室零部件单耗均有所上升所致，具体如下：

(1) 车架总成单耗提高，主要因为受煤炭行业需求向好的影响，对矿车客户临工重机和三一重装车架总成产量较上年度分别增加 0.54 万件和 0.02 万件，占车架总成的比例分别提高 6.29%和 0.18%。因其产品重量重、平均单耗较高，导致车架总成整体单耗上升；

(2) 车架零部件单耗提高，主要因为车架零部件结构变化，一方面供应给中国重汽的车架零部件产量占比从 2020 年的 10.55%上升至 2021 年的 11.53%，另一方面产品供应给北汽福田的中重卡车架零部件占比从 2020 年的 4.99%上升至 6.56%，重量重的产品占比增加；

(3) 驾驶室零部件单耗提高，主要因为供应给中国重汽的驾驶室零部件占比提升 1.19%及产品结构变化；

(4) 货箱零部件单耗有所降低，主要系销售产品结构变化所致。车厢本体装置产量占比从 2020 年的 29.61%下降至 2021 年的 18.29%，该类产品平均单耗较高，导致货箱零部件单耗降幅明显。由于货箱零部件产量规模较小，单耗的降低对公司平均单耗影响较小。

2022 年度平均单耗相比上年度较为稳定，主要是公司第一大单品纵梁单耗相对稳定，同时，虽然受产品结构变动影响车架总成和车架零部件平均单耗较上年度增长，但是驾驶室零部件和货箱零部件平均单耗下降，上述因素导致整体平均单耗较上年度相对稳定。

3. 公司报告期边角料销售收入占比较高的原因

报告期内，公司的边角料销售收入占其他业务收入的比重分别为 76.24%、79.46%和 82.50%，占比较高。一方面，由于公司业务特点，车架和车身在生产

过程中会产生较大比例的铁质废料。其中，车身类产品的废料率一般约 40%，车架类产品一般为 13%-14%。因废料率相对较高，同时该类废料用于再生产利用价值较低，受公司场地存储限制，生产过程中产生的边角料以出售为主，因而边角料销售收入较高。另一方面，公司其他业务收入中原材料处置收入占比相对较少；公司为了能够保证产品的质量，将部分对应型号的钢材直接销售给外购件供应商，公司采购的外购零部件占采购金额比例为 10%左右，外购零部件的需求量决定了原材料处置业务占比相对较低。

4. 主要产品各环节的废料率及同行业情况

公司主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售，主要产品分为车架类产品和车身类产品。其中：车架类产品包括车架总成、纵梁和车架零部件，产生废料的主要环节包括开平、纵剪、冲孔、激光切割和配钻等环节。车身类产品包括驾驶室、货箱，产生废料的主要环节包括修边落料、清边打磨。车架总成，主要采用铆接等工艺进行加工，无废料产生。公司主要产品各环节的废料率情况具体如下：

类别	产生废料工序	理论废料率
车架纵梁	开平、纵剪	1.60%-1.80%
	辊压槽型	3.50%-4.00%
	三面冲孔	3.20%-4.00%
	平板冲孔	3.20%-4.00%
	激光切割	3.00%-4.00%
	扩孔、配钻	0.20%-0.50%
	小计	8.00%-14.30%
车架零部件	开平、纵剪	0.03%-0.05%
	下料/等离子切割	3.50%-15.00%
	冲孔	1.10%-3.50%
	落料/成型	1.00%-3.50%
	小计	5.63%-22.05%
驾驶室零部件	开平	0.20%-0.30%
	修边落料	16.00%-33.00%

	冲孔	5.00%-10.00%
	小计	21.20%-43.30%
货箱零部件	下料	2.00%-3.00%
	等离子切割	3.00%-6.00%
	钻孔	0.01%-0.02%
	小计	5.01%-9.02%

注 1：受产品结构、各工序不同产品废料率在一定区间内波动

注 2：车架纵梁在生产环节中，部分工序不会并行出现，故小计非各环节废料率加计

公司车架类产品废料率一般为 13%-14%，其中，纵梁废料率在 8.00%-14.30%，车架零部件废料率在 5.63%-22.05%；公司车身类产品的废料率一般约为 40%，其中，驾驶室零部件废料率在 21.20%-43.30%，货箱零部件废料率在 5.01%-9.02%。公司车架类产品、车身类产品在其形态结构、加工环节、材料材质等方面均有所差异，因此生产过程中废料率有所不同。

5. 与同行业可比公司废料率的比较情况

同行业可比公司中仅无锡振华披露了废料率情况，具体如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无锡振华	钢材投入量（吨）			83,065.43
	边角料销量（吨）			32,696.97
	废料率（边角料销量/钢材投入量）			39.34%
公司	废料率（边角料产量/原材料投入量）	17.38%	16.45%	16.03%

注：根据无锡振华招股说明书，其边角料均及时清运，以销量代替产量进行分析，无锡振华招股说明书和年度报告未披露 2021 年度和 2022 年度废料率情况

报告期内，公司整体废料率分别为 16.03%、16.45%和 17.38%，低于无锡振华，主要因为公司产品结构以车架类产品为主，无锡振华以车身冲压零部件为主，无锡振华废料率与公司车身类产品废料率基本一致。

(二) 报告期各期边角废料主要客户的基本情况，是否存在关联关系、废料收购价格与公开市场价格的差异率及原因，是否存在废料收购商向公司进行利益输送或其他利益安排

1. 报告期内，公司前五大边角料销售客户销售金额如下：

期间	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）
2022年	山东兴力机械有限公司	2,209.65	21.49
	五莲县力拓工贸有限公司	1,886.09	18.34
	五莲县一顺机械有限公司	820.69	7.98
	五莲县亿铸金源再生资源购销中心	742.52	7.22
	沂南县富豪工程机械配件有限公司	705.90	6.86
	小计	6,364.84	61.90
2021年	五莲县力拓工贸有限公司	3,625.55	20.81
	诸城市润沃机械有限公司	2,414.80	13.86
	五莲县建鑫机械加工厂	2,051.11	11.77
	山东兴力机械有限公司	1,739.82	9.98
	五莲鲁威动力机械有限公司	1,524.34	8.75
	小计	11,355.62	65.17
2020年	五莲县力拓工贸有限公司	3,223.12	20.93
	诸城市润沃机械有限公司	1,931.09	12.54
	五莲鲁威动力机械有限公司	1,279.55	8.31
	五莲县建鑫机械加工厂	1,267.04	8.23
	潍坊业丰机械有限公司	1,227.93	7.98
	小计	8,928.73	57.99

报告期内，公司前五大边角废料客户的基本情况如下：

客户名称	2022年度销售占比	2021年度销售占比	2020年度销售占比	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为关联方
山东兴力机械有限公司	21.49%	9.98%		2021-05-08	1,000万元人民币	再生资源回收	刘加涛：51% 李来道：49%	否
五莲县力拓工贸有限公司	18.34%	20.81%	20.93%	2018-11-07	500万元人民币	废旧金属加工	王春旗：100%	否
五莲县一顺机械有限公司	7.98%	3.28%	4.77%	2020-02-12	50万元人民币	钢材加工与销售	王西勋：100%	否
五莲县亿铸金源再生资源购销中心	7.22%			2022-01-21	100万元人民币	废旧物品回收	徐晓丹：100%	否

沂南县富豪工程机械配件有限公司	6.86%			2018-04-11	500 万元人民币	锻件及粉末冶金制品制造	刘平：98% 朱兆卿：1% 刘龙：1%	否
诸城市润沃机械有限公司		13.86%	12.54%	2013-08-21	100 万元人民币	生产、销售汽车配件	李金声：90% 马培军：10%	否
五莲县建鑫机械加工厂	4.72%	11.77%	8.23%	2013-03-25		打压块批发零售	王云战：100%	否
五莲鲁威动力机械有限公司	1.76%	8.75%	8.31%	2017-08-02	100 万元人民币	生产、销售汽车配件	王宁：100%	否
潍坊业丰机械有限公司		7.02%	7.98%	2009-12-15	10 万元人民币	机械零部件加工	张学业：100%	否
小计	68.38%	75.46%	62.76%					

报告期内各期，公司的边角料客户主要为周边废料收购商，前五大边角料客户注册地址均位于山东省内。公司在山东省外的边角料客户极少，主要位于子公司重庆富兴周边。公司边角料销售不存在异常情形。公司与主要边角废料客户不存在关联关系。

2. 公司主要边角料销售客户废料收购价格与公开市场价格对比

公司边角料为生产过程中产生的废钢，公司边角料销售价格一般根据前几日区域市场的废钢销售均价确定。报告期内，公司边角料销售平均单价与废钢的市场价格波动趋势基本一致，具体如下：

单位：元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司边角料销售平均单价 (A)	3,130.23	3,409.15	2,573.69
废钢的公开市场价格 (B)	3,191.12	3,453.72	2,585.16
比例 (A/B)	98.09%	98.71%	99.56%

注：数据来源为西本新干线-废钢价格指数

报告期内，公司边角料产量、销量和平均单价具体情况如下：

单位：吨、元/吨

类型	项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		产量	销量	单价	产量	销量	单价	产量	销量	单价
回炉料	小门边	7,230.64	7,120.80	3,187.45	10,047.29	10,363.02	3,431.05	11,208.70	12,550.46	2,513.71
	冲豆下脚料等	14,029.89	13,912.52	2,898.87	19,354.01	20,365.66	3,046.15	24,070.36	24,142.34	2,442.78

	小计	21,260.52	21,033.32	2,996.57	29,401.29	30,728.68	3,175.96	35,279.06	36,692.80	2,467.04
非回炉料	平板及其他冷板类废料	1,105.00	977.62	4,079.62	2,806.25	3,117.14	4,402.48	3,742.99	3,906.04	3,093.13
	废槽梁头、剪丝盘圆及其他热轧类废料	10,878.49	10,839.09	3,303.98	17,297.61	17,270.34	3,644.77	19,550.63	19,223.04	2,671.71
	小计	11,983.49	11,816.71	3,368.15	20,103.85	20,387.48	3,760.62	23,293.62	23,129.08	2,742.88
	合计	33,244.01	32,850.03	3,130.23	49,505.14	51,116.16	3,409.15	58,572.68	59,821.88	2,573.69

公司边角料类型主要分为回炉料和非回炉料两类。其中，小门边、冲豆下脚料等属于回炉料，品级较低，回收后需要重新回炉熔烧后才可以再利用，销售单价相对较低；平板及其他冷板，废槽梁头、剪丝盘圆及其他热轧类废料等属于非回炉料，品级较高，废料回收利用价值较高，销售单价相对较高。

报告期内，公司主要边角料销售客户废料收购价格与公开市场价格比较如下：

期间	客户名称	销售占比 (%)	销售单价 (元/吨)	价格差异率	差异原因分析
2022年度	山东兴力机械有限公司	21.49	2,948.07	-7.62%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为2,898.87元/吨
	五莲县力拓工贸有限公司	18.34	3,267.04	2.38%	高于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了平板类废料，此类材料的回收利用价值较高，均价为4,079.62元/吨，拉高了其平均单价
	五莲县一顺机械有限公司	7.98	2,842.07	-10.94%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低；同时客户78.08%的销售发生于下半年，废钢价格处于低位，2022年7-12月平均废钢指数为2,756.61元/吨
	五莲县亿铸金源再生资源购销中心	7.22	3,128.30	-1.97%	与废钢公开市场价格基本持平
	沂南县富豪工程机械配件有限公司	6.86	3,373.50	5.72%	高于废钢公开市场价格，主要因为（1）在当期向其销售较多的废槽梁头等非回炉料，此类材料的回收利用价值较高，均价为3,303.98元/吨，（2）64.14%的销售发生于上半

					年，2022年1-6月平均废钢指数为3,643.44元/吨，价格处于高位
2021年度	五莲县力拓工贸有限公司	20.81	3,482.90	0.84%	与废钢公开市场价格基本持平
	诸城市润沃机械有限公司	13.86	3,440.21	-0.39%	与废钢公开市场价格基本持平
	五莲县建鑫机械加工厂	11.77	3,543.75	2.61%	高于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了平板类废料，此类材料的回收利用价值较高，均价为4,402.48元/吨，拉高了其平均单价
	山东兴力机械有限公司	9.98	3,068.84	-11.14%	低于废钢公开市场价格，主要因为公司向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为3,046.15元/吨
	五莲鲁威动力机械有限公司	8.75	3,452.15	-0.05%	与废钢公开市场价格基本持平
2020年度	五莲县力拓工贸有限公司	20.93	2,618.31	1.28%	与废钢公开市场价格基本持平
	诸城市润沃机械有限公司	12.54	2,482.35	-3.98%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了较多的下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为2,442.78元/吨
	五莲鲁威动力机械有限公司	8.31	2,595.43	0.40%	与废钢公开市场价格基本持平
	五莲县建鑫机械加工厂	8.23	2,688.42	3.99%	高于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了平板类废料，此类材料的回收利用价值较高，均价为3,093.13元/吨，拉高了其平均单价
	潍坊业丰机械有限公司	7.98	2,520.66	-2.50%	低于废钢公开市场价格，主要在当期仅向其销售剪丝盘圆下脚料，该部分废料利率用低，价格偏低，均价为2,671.71元/吨

注：价格差异率=（销售单价/废钢的公开市场价格-1）

边角料销售单价受废钢市场价格、边角料类别等级、销售时点、客户资金周转等因素影响，因此不同边角料客户销售单价与废钢的公开市场价格会存在一定的差异，差异原因合理。报告期内，主要边角料客户与公司不存在关联关系，边角料销售价格合理，定价公允，公司的边角料收购商不存在向公司进行利益输送或其他利益安排的情形。

（三）对边角废料的成本核算方式是否符合《企业会计准则》的规定，是否

与同行业可比公司对边角余料的成本核算方式存在差异

1. 对边角废料的成本核算方式符合《企业会计准则》的规定

条款	内容
《企业会计准则第1号——存货》	第五条 存货应当按照成本进行初始计量，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本； 第八条 存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出； 第九条 下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本： （一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。 （二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）。 （三）不能归属于使存货达到目前场所和状态的其他支出。

公司边角废料的具体成本核算方法：生产工单下达后，公司生产按照 BOM 表领用材料，并统计当期实际产出废料重量，以上月市场废料价格为基础计算废料产出入库价值，产成品、在产品材料成本根据当期原材料领用成本扣除当期废料产出成本计算所得。

公司主要产品为车架、车身零部件产品，其材料为钢材，通过对钢材进行纵剪、开平，冲孔、切割配钻等工艺进行生产制造，从而导致存在较高的废料率，车架类产品的废料率在 13%-14%，车身类产品的废料率在 40%左右，同时废料的市场价格较高，报告期内，公司销售的废料金额分别为 15,396.31 万元、17,426.25 万元和 10,282.83 万元。公司的边角废料占比大，价值高，属于主营产品中非正常消耗的直接材料。废料在成本归集时，公司根据上个月公司销售边角料的平均价格作为入库单价进行成本核算，将相应的废料成本从“生产成本-直接材料成本”转入“原材料-废料成本”中，不计入主营产品的直接材料成本。对外处置边角废料收入在“其他业务收入”中列示，相应成本在“其他业务成本”中列示。公司边角料成本核算准确。

综上，公司边角废料的成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定。

2. 公司以及同行业可比公司对边角余料的成本核算方式

经查阅同行业公司公开资料，同行业公司只有无锡振华和亚通精工对边角余料的成本核算归集方式进行了说明，具体如下：

公司名称	边角料成本核算归集方式
无锡振华	公司将边角料销售收入计入其他业务收入，边角料成本在产品成本中核算

亚通精工	公司将边角料销售收入计入其他业务收入，对边角料的成本单独在其他业务成本中进行核算
------	------------------------------------------

无锡振华在钢材领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入，不单独结转其他业务成本；而亚通精工对边角废料的成本单独进行核算。公司废料成本核算方式与亚通精工基本一致。

同行业公司未披露边角料的具体的成本核算方法，上市公司中，多以市场价格为基础核算边角料成本，与公司废料成本核算方法类似的案例具体如下：

公司	成本核算方法
斯瑞新材 (688102. SH)	公司当期实际产出废料重量，以上月市场废料价格为基础计算废料产出入库价值，产成品、在产品材料成本根据当期原材料领用成本扣除当期废料产出成本计算所得。当上述废料实现销售时，按月末一次加权平均的计价方式结转计入其他业务成本。
震裕科技 (300953. SZ)	公司生产过程中产生的边角料、废料等，均按照当月的平均售价作为其入库单位成本并冲减当期生产成本，当上述废料实现销售时，按月末一次加权平均的计价方式结转计入其他业务成本。
中洲特材 (300963. SZ)	车屑料为产品机加工下来的车屑，含油污、车削液等杂物，需重新熔炼成并锭料后，能够循环利用，投入再生产，一般用于车间再领用，或者因自身技术无法再利用，考虑市场合适价格直接处置。车屑料在产生时计入原材料——原料仓库，入库成本根据重量和月末标准材料单价的 50%计算。
鼎通科技 (688668. SH)	生产过程中的五金边角料价格较高，为了准确核算当期废料成本，公司每月通过公开网站和市场废料收购信息查询当期废料销售价格，计算确定当期废料成本。当期五金边角料总成本=Σ（当期各类五金边角料入库数量×各类废料当期市价）
神力股份 (603819. SH)	公司生产过程中产生的边角料以上月边角料的平均销售单价作为入库单位成本，按入库数量从当期硅钢片生产领用成本中分离出来，单独入库作为存货管理，边角料销售发出时按加权平均法结转销售成本。

公司废料成本核算方法与同样废料率较高的其他上市公司基本一致。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取了公司其他业务收入明细表，按收入类型汇总统计各类具体产品销售数量、销售金额、销售单价等情况；

(2) 访谈了公司生产部门负责人，了解公司边角料产生的主要环节；

(3) 访谈了公司财务总监，了解公司对边角料的会计处理，结合公司的业务情况，判断是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 访谈了公司的边角料销售管理部门负责人,了解公司边角料客户的获取方式、定价原则、边角料销售数量减少的原因等;

(5) 查阅了公司边角料的收发存台账、销售台账、销售合同、发票等;核查边角料销售量与产量、钢材耗用量的关系,将边角料产量与产品产量进行配比;

(6) 查阅公司边角料相关管理制度流程,了解公司边角料核算相关的关键控制,评价并测试其设计合理性及运行有效性;

(7) 查阅最近三年废钢市场价格以及可比公司披露的产销情况,核实公司销售价格是否与市场价格变动趋势相一致;

(8) 访谈主要边角料销售客户,查阅废料主要客户的工商资料,确认其是否与公司存在关联方关系,报告期内,访谈边角料销售客户的销售收入占当期边角料收入的比例分别为 73.00%、79.49%和 70.38%;

(9) 对主要边角料客户销售额和应收账款余额寄发函证发函具体情况如下:

单位:万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	10,282.83	17,426.25	15,396.31
发函金额	7,268.13	12,578.81	13,035.28
发函比例	70.68%	72.18%	84.66%
回函金额	7,268.13	12,578.81	13,035.28
回函比例	70.68%	72.18%	84.66%

注:首次申报时,对 2018 年至 2021 年 1-6 月的各期主要废料客户发函,因此 2020 年度的发函比例较高

(10) 通过对比分析,判断对主要客户的边角料销售价格是否公允,是否存在输送利益的情形;

(11) 查询同行业上市公司以及废料成本核算方法类似上市公司,核查公司的成本核算方案与上述公司是否存在差异。

2. 核查意见

(1) 报告期内,公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成,报告期内,边角料的销售量随主要产品产量的下降而减少,公司边角料的销量与主要产品产量匹配关系受产品的废料率、产销率以及产品的单位材料耗用量等综合

因素影响。公司的边角料销售量与主要产品的产量基本匹配。公司报告期边角料销售收入占比较高主要受到公司业务类型的影响，公司车身类产品的废料率一般约 40%，车架类产品一般为 13%-14%，并且公司外购零部件的需求量决定了原材料处置业务占比相对较低。公司废料率低于无锡振华，主要因为公司产品结构以车架类产品为主，无锡振华以车身冲压零部件为主，公司的车身类产品的废料率与无锡振华基本一致；

(2) 边角料客户主要为周边废料收购商，与公司不存在关联关系，废料收购价格与公开市场价格存在差异主要系受到销售时间以及废钢类型不同所致，不存在为公司输送利益等情况；

(3) 边角料成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定，公司废料成本核算方式与亚通精工基本一致。公司废料成本核算方法与同样废料率较高的其他上市公司基本一致。

二、关于存货

根据申报材料，(1) 公司根据收入确认时点不同分为寄售商品销售模式以及一般商品销售模式，寄售模式下客户在商务系统上线后与公司进行结算，非寄售模式下的客户主要为临工重机、三一重装；(2) 公司发出商品为已发货至客户但尚未上线结算的产品，报告期公司发出商品占存货金额比例高于同行业可比公司，其中对临工重机的发出商品金额较大；(3) 2022 年 6 月末原材料余额较 2021 年末上涨 9.01%，主要系公司增加对钢材的备货；(4) 报告期内公司外购零部件后同时用于生产和销售。

请公司说明：(1) 公司采用不同销售模式原因及必要性；公司主要客户对其他供应商采用的销售模式与公司是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式；(2) 寄售模式下客户从收到产品与最终结算的平均周期，是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况，是否存在变相调节收入的情形；(3) 在临工重机对公司采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性，同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例，公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因；(4) 报告期各期对本地和异地存货的盘点情况，与存货管

理有关的内控是否健全且有效执行；(5)结合钢材价格走势、公司生产周期、备货政策等因素，分析2022年6月末增加对钢材备货的合理性；(6)公司外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例，对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况，采购和销售价格的确定依据，采用总额法还是净额法确认收入。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对寄售模式下存货的核查程序及核查结论，并就存货的真实性发表明确核查意见。（问询函第9条）

（一）公司采用不同销售模式原因及必要性；公司主要客户对其他供应商采用的销售模式与公司是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式

1. 公司采用不同销售模式原因及必要性

公司主要销售卡车车架、车身等汽车零部件产品，属于在某一时点履行履约义务。报告期内，公司产品销售均为直销模式。公司销售模式分为寄售商品销售模式和一般商品销售模式。其中寄售商品销售模式为公司根据合同约定将产品交付给客户，客户商务系统上线后与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点确认收入；一般商品销售模式为公司根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点确认收入。公司的客户主要为中国重汽、北汽福田、上汽红岩、一汽解放为代表的卡车整车生产企业以及临工重机、三一重装为代表的非公路用车制造企业。

由于整车制造商普遍采用零部件“零库存”的管理模式，即整车制造商根据生产计划向零部件供应商提出供货需求，零部件供应商在指定时间内将产品送往整车制造商厂区或其指定的周边三方物流库供其生产领用，整车厂普遍采用寄售模式进行采购，致使零部件生产企业普遍采用寄售模式销售。

临工重机以及三一重装为代表的矿车制造商，其矿车领域整体规模尚小，处于快速发展阶段，目前普遍采用的普通库存模式（验收确认），随着近年来矿车行业迎来的高景气度，矿车生产制造商的采购模式也正在发生变化，三一重装公司于2022年12月开始采用寄售模式，临工重机目前尚未改变采购模式，但未来存在改变模式的可能。

综上，公司采用不同的销售模式主要为顺应客户的采购模式，随着客户采购

模式变动发生变动，且属于行业的普遍现象。

2. 公司主要客户对其他供应商采用的销售模式与公司是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式

报告期内主要客户对其他供应商采用的销售模式如下：

整车厂	类型	公司主要供货产品	同类产品其他主要供应商	与其他供应商交易模式	与公司交易模式	是否存在差异
中国重汽	中重卡	纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	济南大可汽车部件有限公司、德州豪沃机械制造有限公司、德州骏达机械有限公司等	寄售	寄售	否
	轻卡	纵梁、驾驶室零部件	德州豪沃机械制造有限公司、莱州新亚通金属制造有限公司等	寄售	寄售	否
北汽福田	中重轻卡	车架零部件、纵梁、车架总成	福田汽车有限公司等	寄售	寄售	否
一汽解放	中重轻卡	纵梁	青岛伟力达有限公司等	寄售	寄售	否
上汽红岩	重卡	纵梁、车架零部件	四川攀钢嘉德精工科技有限公司、重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	寄售	寄售	否
临工重机	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部件	潍柴动力股份有限公司、蒙阴县鹏程万里车辆有限公司等(同类产品无其他供应商,扩大为大类产品)	非寄售	非寄售	否
山东五征	非公路用车-农用车	车架总成、车身、车架零部件	涿州市盛弘机械有限责任公司、江苏科新汽车装饰件有限公司、五莲巨国机械有限公司、山东昱森机械制造有限公司等(同类产品无其他供应商,扩大为大类产品)	寄售	寄售	否
三一重装	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部件	十堰市金骥汽车部件有限公司等	非寄售、2022年12月改为寄售	非寄售、2022年12月改为寄售	否

注：2021年12月后公司对上汽红岩独家供货

综上，公司主要客户中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、山东五征

对其他供应商采用的销售模式与公司一致，均为寄售模式，临工重机、三一重装对其他供应商也采用非寄售模式，且 2022 年 12 月开始三一重装对矿车车架供应商采购模式统一变更为寄售模式采购。

(二) 寄售模式下客户从收到产品与最终结算的平均周期，是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况，是否存在变相调节收入的情形

1. 寄售模式下客户从收到产品与最终结算的平均周期

寄售模式下，公司根据客户提供的上线使用量结算通知文件并经核对无误后确认收入，收入确认时点为取得客户提供的经核对后无误的实际使用量结算通知文件时点。寄售模式下的结算周期一般为按月结算，不同客户结算时点略有不同。因公司的主要客户为整车制造商，普遍采用零库存模式，公司一般按照客户的生产调度发货，客户收到产品后一般及时安排上线使用。报告期内，公司寄售模式下的主要客户、结算周期及取得实际使用量结算通知文件的时间情况具体如下：

客户名称	客户使用结算期间	开票通知单下达时间	结算期末至取得开票通知单时间
中国重汽	上月 20 日至本月 20 日	当月 20 日左右	1 天
北汽福田	上月 25 日至本月 25 日	当月 10 日、25 日各一次	1 天
一汽解放	每月 1 日至 30 日	当月 30 日左右	1 天
山东五征	每月 1 日至 30 日	次月 5 日左右	5 天
上汽红岩	上月 20 日至本月 20 日	当月 20 日左右	1 天
三一重装[注]	每月 1 日至 30 日	当月 30 日左右	1 天

注：2022 年 12 月开始，应客户要求改为寄售商品模式

不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，结算周期基本在 30 天左右（按月结算），从结算期末至开票通知单下达时间之间的间隔一般在 1-5 天。通常情况下，公司均于当月取得客户上月领用产品的结算数据。因此，主要客户出具的实际使用量结算通知文件下达时间与公司获取时间及确认收入时间均在同一月份。

2. 是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况，是否存在变相调节收入的情形

(1) 到货后长期未验收情况

报告期各期,公司库龄超过1年上的发出商品产品金额分别为112.50万元、67.60万元和273.36万元,1年上的发出商品主要为未确定价格暂时未结算的产成品以及少量因车型停产导致的呆滞品,具体如下:

单位:万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
暂时未定价	257.80	57.31	110.27
呆滞品	15.56	10.29	2.23
合计	273.36	67.60	112.50

由上表,公司存在新产品的未定价以及呆滞品导致的公司未验收结算的情况,总体金额较小。

(2) 验收数量与发出商品数量相差较大的情况

报告期内,公司存在因发错产品型号、质量瑕疵等导致的退换货情况导致验收数量与发出商品数量存在差异。具体情况如下:

单位:万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
退换货金额	191.70	196.94	302.09
营业收入	145,777.14	237,399.30	233,467.89
退换货率	0.13%	0.08%	0.13%

由上表,报告期内,公司存在因发错产品型号、质量瑕疵等形成的退换货导致验收数量与发出商品数量存在差异的情形,该类退换货占公司营业收入的比例在0.1%左右,不存在验收数量与发出商品数量相差较大的情况。

综上,公司存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量存在差异的情形,但整体金额较小,不存在变相调节收入的情形。

(三) 在临工重机对公司采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性,同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例,公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因

1. 在临工重机对公司采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性

报告期内,临工重机的发出商品具体情况如下:

单位：万元

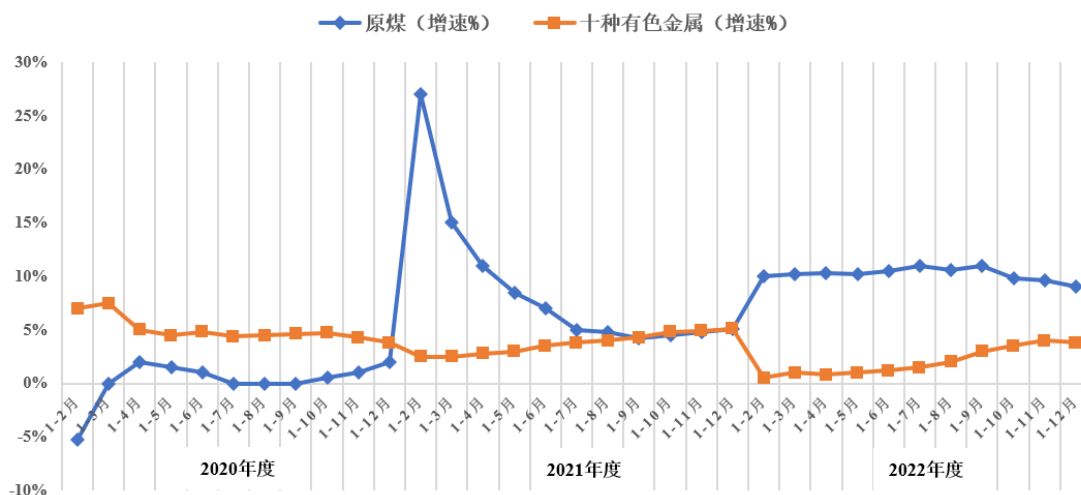
项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
对临工重机发出商品余额	553.44	502.01	1,668.37
对临工重机销售收入	26,273.24	23,486.20	10,887.27
对临工重机发出商品余额占对其销售收入比例	2.11%	2.14%	15.32%
营业收入	145,777.14	237,399.30	233,467.89
对临工重机发出商品余额占营业收入占比比例	0.38%	0.21%	0.71%
发出商品期后一个月结转比例	100.00%	100.00%	100.00%

公司向临工重机销售产品采用非寄售模式，即根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点。公司按照合同约定时间将产品送至客户指定地点，客户根据合同约定对公司产品组织验收，待验收通过后由客户出具验收单，经双方签字后完成产品验收，因此货到后验收需要一定的时间，根据到货量的不同一般需要 2-7 天。

临工重机的发出商品余额主要受在途情况以及对方验收时间的影响。报告期各期末，公司对临工重机发出商品余额分别为 1,668.37 万元、502.01 万元和 553.44 万元，占各期对临工重机销售收入的比例分别为 15.32%、2.14%和 2.11%，因货到后验收需要一定的时间，因此会存在一定量的发出商品。

2020 年相较于其他年度，发出商品余额较高，主要因为（1）2021 年 2 月及以后，国内采矿业景气度上升，拉动了临工重机的矿车销量，临工重机 2021 年第一季度的收入占比显著低于其他年度，（2）2020 年末前后，矿车行业尚处于平缓期，订单量相对较少，临工重机对公司提供的产品整体验收进度缓慢，（3）2021 年度，由于大宗商品煤炭行业高景气，矿车市场需求增加，临工重机下半年开始向公司采购的矿车车架类产品大幅增长，因其业务量大幅上升，致使其对公司产品验收结算进度加快，进而致使公司对其发出商品余额大幅下降。

2020 年至 2022 年，国内重要矿产品生产增长率变动如下：



数据来源：《中国矿业》杂志

临工重机 2021 年第一季度主营业务收入占比显著低于其他年度，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	231,336.24	21.46%	126,846.82	16.25%	87,707.08	19.04%
第二季度	249,582.78	23.15%	197,052.81	25.25%	129,217.48	28.05%
第三季度	597,013.73	55.39%	230,054.27	29.48%	128,258.78	27.84%
第四季度			226,481.58	29.02%	115,484.80	25.07%
合计	1,077,932.75	100.00%	780,435.48	100.00%	460,668.14	100.00%

注：数据来源于临工重机招股说明书和问询函回复，2022 年第三季度和第四季度数据未公告，根据 2022 年度数据与上半年数据相减计算所得

2019 年至 2022 年，临工重机的矿车销量，进入 2021 年才开始大幅放量。具体如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
临工重机矿车销量 (台)	8,787	6,675	4,331	3,645
变动额 (台)	2,112	2,344	686	

报告期各期，公司对临工重机发出商品余额占各期营业收入分别为 0.71%、0.21%和 0.38%，占比较低，且期后均及时结转。

2. 同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例

报告期内，同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例如下：

公司名称	产品	主要产品	主要客户及结算模式	销售模式	比例
公司	汽车零部件	车架类产品（85%），车身类产品（冲压及焊接零部件）（15%）	中国重汽、北汽福田、临工重机、山东五征、上汽红岩、一汽解放；寄售模式下（上线使用模式）的收入确认占比在 90%左右	签收模式	10%-25%
				寄售模式（上线使用模式）	75%-90%
常青股份	汽车零部件	冲压及焊接零部件（100%）	江淮汽车、福田戴姆勒汽车（北汽福田下属合营企业）、陕西重汽、中国重汽，主要客户以上线使用模式为主	签收模式	未披露
				上线使用模式	未披露具体比例，以该类模式为主
金鸿顺	汽车零部件	冲压及焊接零部件（97%）	上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、东南汽车等，主要客户如上汽大众、上汽乘用车等为签收模式，上汽通用为寄售模式，主要客户以签收模式为主	签收模式	未披露具体比例，以该类模式为主
				上线使用模式	未披露
英利汽车	汽车零部件	冲压及焊接零部件（70%）	中国第一汽车集团有限公司、北京汽车集团有限公司、海斯坦普汽车组件（北京）有限公司、上海汽车工业（集团）总公司、浙江吉利控股集团有限公司等，该公司的主要客户以签收模式为主，仅浙江吉利控股集团有限公司为上线使用模式	签收模式	95%-97%
				上线使用模式	3%-5%
无锡振华	汽车零部件	冲压及焊接零部件（90%）	该公司整车制造商客户主要为上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、神龙汽车和上汽大通等，整车制造商客户销售占比在 50%左右；零部件供应商客户主要包括上海通程、上海安莱德、上海航发、联合电子、爱德夏等大型零部件供应商，销售占比在 50%左右，该公司以签收模式为主	签收模式	未披露具体比例，以该类模式为主
				上线使用模式	未披露
亚通精工	汽车零部件	冲压及焊接零部件（75%）	汽车零部件业务采用上线使用模式，矿用辅助运输设备、模具采用签收模式	签收模式	25%-30%
				上线使用模式	70%-75%

常青股份、金鸿顺上市时间在 2017 年，上市时间较早，后续年度报告中未披露主要客户的销售情况，故无法判断不同模式下的销售比例；无锡振华上市时间在 2021 年，招股说明书未有相关表述说明；英利汽车、亚通精工分别于 2021 年、2023 年上市，招股说明书未直接披露不同模式下的销售比例，不同销售模式下的销售比例系根据招股说明书相关表述进行合理推断。亚通精工主营业务包含商用车和乘用车零部件，其中商用车零配件占比较高，与公司主营商用车零配件业务较为可比，其寄售模式结算比例较高，与公司较为接近。

3. 公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因

公司、常青股份、亚通精工的存货结构对比如下：

项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	公司	常青股份	亚通精工	公司	常青股份	亚通精工	公司	常青股份	亚通精工
原材料、低值易耗品、周转材料	56.25%	48.34%	32.13%	51.56%	43.23%	30.94%	39.07%	52.47%	27.07%
库存商品及在产品	14.63%	50.13%	60.09%	15.62%	51.34%	60.31%	21.13%	45.23%	60.43%
发出商品	27.24%		0.59%	31.06%		2.33%	36.49%		5.76%
委托加工物资	1.87%	1.53%	7.19%	1.76%	5.43%	6.43%	3.31%	2.30%	6.74%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

同行业可比上市公司常青股份招股说明书显示，其主要客户为江淮汽车、福田戴姆勒汽车（北汽福田下属合营企业）、陕西重汽、中国重汽等，该类整车厂普遍采用上线结算的采购模式，而其年报中未单独列示发出商品，因此导致其低于公司的发出商品占存货金额比例。如将发出商品与库存商品合并考虑，则公司的发出商品以及库存商品合计比例在 40%-50%左右，常青股份在 45%-50%左右，与公司的存货结构基本一致。

同行业可比上市公司亚通精工招股说明书显示，其汽车零部件业务采用上线使用模式，矿用辅助运输设备、模具采用签收模式，其矿用辅助运输设备主要客户是国家能源集团、陕煤集团、晋能集团等，产品发至客户后须经安装调试，亚通精工账面把矿用辅助设备发至客户的产品列示为发出商品，其他产品未单独列

示发出商品，从而导致其低于公司的发出商品占存货金额比例。如将发出商品与库存商品合并考虑，则公司的发出商品以及库存商品合计比例在 40%-50%左右，亚通精工在 60%左右，差异较小。

综上，公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工主要因列报口径差异导致，如将库存商品和发出商品合计列示，公司库存商品和发出商品合计余额占存货余额的比例与常青股份和亚通精工较为接近，不存在明显差异。

(四) 报告期各期对本地和异地存货的盘点情况，与存货管理有关的内控是否健全且有效执行

1. 报告期各期对本地和异地存货的盘点情况

公司的存货包括原材料、库存商品、发出商品以及委托加工物资，原材料以及库存商品存放在公司厂区内或者公司租赁的仓库内，发出商品主要为发送至客户厂区或其指定仓库尚未领用或者领用尚未结算的产品，委托加工物资为发送给委外供应商加工尚未收回的产品。报告期各期末，公司对存放在本地以及异地的存货盘点情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
盘点时间	2022 年 12 月 30 至 2023 年 1 月 1 日	2021 年 12 月 30 至 2022 年 1 月 1 日	2020 年 12 月 30 至 2021 年 1 月 1 日
盘点地点	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区
盘点执行人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员
盘点范围	全面盘点	全面盘点	全面盘点
盘点的品种	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资
盘点方法	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账

盘点金额	30,936.77	36,322.02	40,664.68
占比	100.00%	100.00%	100.00%
盘点差异	-19.98	-18.06	-6.92
盘点差异率	-0.06%	-0.05%	-0.02%

公司每年年末均组织相关人员对存货进行全面盘点，盘点过程中存在少量盘点差异，对于存货盘点中发现的盘盈、盈亏，财务部门依据盘点表编制“盘点盈亏报告表”，仓储部门和车间查明差异原因并落实责任、提出处理意见，报公司总经理审批。财务部门根据审批后的处理意见，按照企业会计准则进行账务处理。

2. 与存货管理有关的内控是否健全且有效执行

报告期内，公司制定了《采购管理制度》、《生产管理制度》、《存货管理制度》、《产品、物资出厂流程管理规定》、《销售管理制度》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货的各部门管理职责权限、物资采购入库管理、生产物料领用、退料管理、产成品入库管理、产成品销售出库管理、存货盘点管理等方面进行了明确的制度规范。在日常营运方面，从原材料采购需求的申请与授权、供应商选择、产品开发及生产，到外协加工商的质量管理、产品检验、销售出库、存货日常管理等方面均进行标准化管控，由采购中心、物资管理部、设备管理部、生产管理部、质量部等多部门联动配合、流水作业，保证了相关业务能够常态化高效进行。

报告期内，公司严格执行相关存货管理制度，具体情况如下：

(1) 存货验收与入库

1) 外购存货验收与入库：公司制定了《采购管理制度》，对请购与审批；供应商的选择与审批；采购合同协议的拟订、审核与审批；采购、验收与相关记录；付款的申请、审批与执行均做了具体规定，合理设置岗位人员，保证不相容职位相分离。对于采购进厂的物料，仓库人员核对送货单、物流单等信息，并对物料入库前进行验收，对验收合格物料，仓库人员填写入库单，并放置在相应仓库内。

2) 生产入库：公司制定了《存货管理制度》，生产制造人员将质量部抽验合格后的产品填写产品入库单，由仓库人员进行验收，办理入库。

(2) 在库存货管理

1) 仓库管理：公司制定了《仓库管理制度》，公司对仓库按存货类别划出不同的分区，确保有序存放。对在库的存货，添加标识、标示，并安排专员定期巡查仓库标识、标示，检查是否完整、清晰，发现有破损、脱落、模糊将及时进行更换。

2) 定期盘点：公司制定了《仓库盘点管理制度》，对于重要生产物料、产品每月盘点一次。盘点结束后，由盘点人员对盘点信息进行汇总，仓库负责人对盘点差异进行分析、处理。

(3) 存货出库环节管控

1) 生产领用：公司制定了《存货管理制度》，车间人员填写领料单并审核签字，仓库按照领料单进行备货，生产人员核对物料相关信息无误后领回车间，仓库人员更新纸质物料台账，并在进销存系统中做调拨单给车间审核。车间物料管理人员，根据实际消耗情况在进销存系统中做物料的出库，并经过部门主管审核。剩余物料在进销存系统中做调拨单返回仓库。

2) 销售出库：公司制定了《产品、物资出厂流程管理规定》《销售管理制度》，由发运人填写标签发放表和产品说明书发放表后，与产品库管理员一起严格检查货物品名、规格、数量、批号等是否与发货单相符，在仓库提取所发货物。

(4) 存货寄售环节管理

1) 货物交付环节

公司在收到客户发货通知后，按照通知要求将寄售产品发送至客户指定地点由客户签收及保管，公司亦派驻驻厂人员对存货进行日常的监管及售后的日常维护等工作。公司对寄售产品在客户未上线领用之前拥有所有权，上线领用后货物所有权转移给客户。

2) 领用对账环节

公司每月登录客户业务系统查看产品上线领用情况，按客户已上线使用清单进行核对产品领用情况，并结合发出商品数量核对结存情况，如发生对账结果不相符情况，驻厂业务员及时与客户核对并查明原因，对于差异事项及时沟通确认，并对差异进行报批处理。

3) 收入确认环节

双方对结算单核对确认无误后，公司销售人员将经客户确认的结算对账单提

供给财务部开具发票，财务部复核后据以确认收入并开具发票。

4) 定期盘点

年末销售部及财务部人员前往主要客户仓库盘点，并将盘点数据与客户确认，对库龄异常产品提出警示并及时进行处理；对于已上线未结算的产品清单，销售部以及财务部每月与客户进行对账，如存在差异，双方及时对差异进行分析、核对原因，并就差异进行沟通处理。

综上，公司已建立完善的与存货管理相关的内部控制制度且报告期内严格执行，及时、准确、完整地记录存货的出库、入库及日常管理情况，公司定期对控制的设计和执行情况进行检查和复核，以确保控制设计的有效性且被一贯执行。因此，报告期内，公司存货相关的内部控制制度健全、设计合理、执行有效。

(五) 结合钢材价格走势、公司生产周期、备货政策等因素，分析 2022 年 6 月末增加对钢材备货的合理性

1. 钢材价格走势

报告期内，钢材价格走势如下图：



数据来源：WIND

公司产品均为钢材制品，报告期内，钢材采购占公司主营业务成本的比例在 80%左右。钢材作为大宗商品，具有价格波动相对较大的特点，公司直接材料成本受钢材价格波动的影响较大。2020 年三季度以来，钢材价格总体呈上升趋势；2021 年初至 2022 年 5 月，钢材价格整体处于较高的水平；2022 年 6 月，钢材价格有明显下降，2022 年第三季度钢材价格有所回升，第四季度钢材价格整体呈

波动下降趋势。

2. 公司生产周期、备货政策

车架类产品主要工艺包括开平、切割下料、冲孔、成型、表面处理等，车身类产品主要工艺包括开平、修边落料、冲压成型、清边打磨等工序。各类产品的平均生产周期一般在 3-5 天。

公司通常综合考虑市场需求、订单情况、钢材价格、自有资金和库存成本确定不同的存货备货政策，并根据上述因素变动对备货数量灵活做出调整，但由于钢材采购存在一定的订货周期，公司各期末原材料一般能满足公司 30-40 天的生产需求。

3. 2022 年 6 月末增加对钢材备货的合理性

公司原材料一般根据订单情况结合钢材价格走势以及可用资金量情况进行战略性备货，根据钢材价格走势可知，2022 年 5-6 月钢材价格出现一波下调，公司管理层判断钢材价格后续将呈反弹趋势，钢价会继续维持高位运行。2022 年 1-6 月公司业绩受行业需求放缓的影响虽出现一定幅度的下滑，但公司可用资金相对充分，结合对钢价波动的趋势判断，管理层适当的增加了对钢材的备货量。因此，2022 年 6 月末增加对钢材备货具有合理性。

(六) 公司外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例，对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况，采购和销售价格的确定依据，采用总额法还是净额法确认收入

1. 公司外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例

公司的外购件主要为加工工艺简单、附加值较低的零部件产品，以热板件、冷板件和铸造件为主。公司根据订单情况结合产能状况对部分零部件进行外协或者外购以缓解自身产能不足的问题，另一部分因公司无相关生产设备，如铸造件，公司则通过外购的形式满足订单需求。公司采购的外购零部件一部分被领用，用于生产其他部件产品，另一部分根据客户订单需求，作为配套零部件直接销售给整车厂。

整车厂一般向供应商采购总成件或者零部件，供应商根据自身产能情况以及订单的缓急程度通过自产、外协、外购件等形式予以供应，同行业可比上市公司未披露相关信息，汽车零部件行业斯菱股份(上市审核中)和中捷精工(603190.SZ)

存在外购零部件直接对外销售情况，因此部分外购的零部件对外销售符合行业的惯例。

2. 对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况
报告期内，公司对外销售外购零部件的对象及金额如下：

单位：万元

客户	2022 年度	2021 年度	2020 年度	是否指定供应商
中国重汽	943.66	2,907.34	5,679.88	否
北汽福田	2,183.73	3,863.73	4,069.03	否
临工重机	43.71	22.84	6.38	否
山东五征	1.91	254.18	412.10	否
三一重装	3.50	0.00	0.00	否
其他客户	73.50	75.88	3.84	否
合计	3,250.01	7,123.96	10,171.23	
营业收入	145,777.14	237,399.30	233,467.89	
占比	2.23%	3.00%	4.36%	

报告期各期，公司外购零部件销售占比逐年下降，公司外购零部件销售客户主要为中国重汽和北汽福田，合计占各期外购零部件销售比例均在 95%以上，占比较高，主要系公司销售的外购零部件主要为品类、型号繁多、单价较低的车架零部件，而车架零部件主要客户为中国重汽和北汽福田；报告期各期，外购零部件销售额逐年下降，主要系整车厂产量下滑，对公司采购订单减少；2022 年度，对北汽福田外购零部件销售金额较高，主要系对其销售的车架零部件主要为用于轻卡的铸造件类零部件，该类产品数量多、单价低，公司不自行生产。

公司根据客户的订单情况自主选择外购零部件的供应商，对于选择的供应商，需要向整车厂予以报备，整车厂会对该类供应商的资质进行审核，因此客户并不指定零部件的供应商，而是公司遴选的供应商向其进行报备审核。

外购零部件实物流转情况：外购零部件采购完成后，公司质量部负责采购物资的质量检验，采购物资通过检验后由物资管理部对物料进行清点入库，外购零部件在销售时从公司仓库发出，在指定时间内将产品送往整车制造商厂区或其指定的周边三方物流库供其生产领用。因此客户并未指定零部件的实物流转情况。

3. 采购和销售价格的确定依据

零部件的采购价格的确定：采购中心根据采购需求，公司采购中心根据采购需求，与合格供应商按照询价、比价、议价流程确定零部件的价格，或结合生产工艺，测算生产成本后加入适当利润与合格供应商确定零部件的价格。与合格供应商在价格、义务、权利等事项达成一致后，签订正式采购合同。

零部件的销售价格的确定：公司产品的定价主要采用成本加成方式，通过估算材料成本、工序流程、人工投入等形成单位产品的预估成本，加上一定的利润率形成报价，并与整车厂进行商务谈判后形成最终定价。公司销售给客户的零部件包括自产以及外购，产品定价并没有差别。

4. 公司外购零部件后进行对外销售采用总额法确认收入

(1) 企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入》规定如下：“第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- (一) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- (二) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- (三) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- (一) 企业承担向客户转让商品的主要责任。
- (二) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- (三) 企业有权自主决定所交易商品的价格。

(四) 其他相关事实和情况。

根据准则相关规定，公司向客户转让商品采用总额法还是净额法主要依据企业在向客户转让商品前能否控制该商品，对于能够控制该商品的，则采用总额法，否则采用净额法。

(2) 公司外购零部件后进行对外销售采用总额法确认且符合准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司向客户转让商品前能够控制该商品，为主要责任人，公司采用总额法确认收入。具体而言：1) 公司向客户签署采购协议条款中不涉及公司的供应商，公司与客户、供应商均分别单独签订合同，商品转让的主要责任（商品质量、履约责任等合同义务）由公司自行承担；2) 客户与公司签订的合同中约定，产品验收、上线使用前，产品的风险由公司承担，验收、上线使用后如出现质量问题由公司承担相关的费用，因此公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险；3) 对于需要招标的客户，在招投标环节，公司自主投标报价，对于不需要招标的客户，公司结合原材料的价格与客户协商定价，因此公司有权自主决定交易商品的价格。

因此，该业务符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条中企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形第一种情况，即“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”，公司转让外购零部件前能够控制该商品的控制权，为主要责任人，应对该业务按照购销业务处理，按照已收或应收对价总额确认收入，以总额法确认销售收入。

(七) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司与主要客户合同，查看不同客户的销售模式，访谈公司的销售总监，了解客户采用不同销售模式的原因以及这些客户对同类产品其他供应商采用的销售模式是否与公司存在差异；

(2) 对报告期主要客户进行了实地走访，了解客户业务经营情况、与公司的关联关系、交易情况、销售模式、结算情况、合作历史、合作稳定性等情况；

(3) 取得并查阅公司主要客户年度报告、招股说明书以及相关行业研究报告等公开资料，分析公司主要客户同类产品其他主要供应商的销售模式；

(4) 检查公司主要客户的销售合同、销售发票、客户平台系统结算清单、验收入库清单、银行回单等与销售相关的原始单据，了解寄售模式下客户从收到产品到最终结算的平均周期；

(5) 检查公司的长库龄情况，公司产品退换货情况、产品的质量纠纷、残次品等情况，了解公司是否存在长期未验收以及验收与发出商品是否存在较大差异的情况；

(6) 了解公司的存货管理制度、存货盘点制度、存货盘点计划和记录盘点执行情况以及盘点差异的处理情况；对存货执行监盘程序、对发出商品执行函证程序，判断公司存货的存在性；

(7) 访谈销售人员、检查相关的销售单据，核查临工重机期末存在较大发出商品的原因；

(8) 查阅可比公司公开资料，了解公司及同行业可比公司的销售模式，统计可比公司报告期内发出商品占比并进行对比分析；分析公司发出商品占比与常青股份、亚通精工存在差异的原因；

(9) 获取公司的盘点计划、盘点表，了解公司对本地和异地存货的盘点情况；

(10) 了解公司与存货管理相关的内控制度，并测试其是否有效执行；

(11) 通过查询钢材价格走势、了解公司的生产周期、备货政策等因素，分析公司 2022 年 6 月末增加钢材备货的合理性；

(12) 通过访谈了解公司外购零部件对外销售的原因、是否指定供应商以及实物流转情况、采购以及销售的定价机制；

(13) 查询行业相关资料，判断外购零部件后进行对外销售是否符合行业惯例，获取公司外购零部件销售清单，统计公司外购零部件的销售对象以及金额；

(14) 访谈公司的财务人员、查看会计凭证，确认公司采购零部件对外销售采用总额法还是净额法确认收入，并分析会计处理的合规性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司采用不同的销售模式主要顺应客户的采购模式且属于行业的普遍现象，公司的客户与同类产品其他供应商采用的销售模式不存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商也采用与公司同样的销售模式；

(2) 寄售模式下，不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，结算周期基本在 30 天左右（按月结算），从结算期末至开票通知单下达时间之间的间隔一般在 1-5 天以内。公司不存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情形，不存在变相调节收入的情形；

(3) 公司与临工重机采用非寄售模式，即根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点。公司按照合同约定时间将产品送至客户指定地点，客户根据合同约定对公司产品组织验收，待验收通过后由客户出具验收单，经双方签字后完成产品验收，因此货到后验收需要一定的时间，根据到货量的不同一般需要 2-7 天，因此对临工重汽存在一定的发出商品，具有合理性；

(4) 公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工主要因列报口径差异导致；

(5) 报告期各期，公司对本地和异地存货进行全面盘点，与存货管理有关的内控健全且有效执行。报告期存货盘点差异率分别为-0.06%、-0.05%和-0.02%；

(6) 报告期各期末，对存货监盘和函证金额及比例的核查具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年
监盘日期	2022 年 12 月 30 日 -2023 年 1 月 1 日	2021 年 12 月 30 日 -2022 年 1 月 1 日	2020 年 12 月 31 日 -2021 年 1 月 1 日
监盘金额	17,488.63	18,413.83	12,126.16
发出商品、委托加工物资函证确认金额	7,917.39	10,288.77	13,993.26
合计监盘金额	25,406.02	28,702.60	26,119.42
存货余额	30,936.77	36,322.02	40,664.68
监盘比例	82.12%	79.02%	64.23%

2021 年末对部分 2020 年末未监盘仓库进行监盘，并根据该部分仓库存货监盘结果及 2021 年度存货出入库数量，对该部分仓库存货数量进行倒算复核，经复核算验证可增加确认 2020 年末存货余额 8,917.03 万元，2020 年末经监盘及复核算验证存货余额合计 35,036.45 万元，占 2020 年末存货余额比例 86.16%。

(7) 2022年6月，公司可用资金相对充分，结合对钢价波动的趋势判断，公司适当的增加了对钢材的备货量，具有合理性；

(8) 整车厂一般向供应商采购总成件或者零部件，供应商根据自身产能情况以及订单的缓急程度通过自产、外协、外购件等形式予以供应，部分外购的零部件对外销售符合行业的惯例；公司对外购零部件销售的对象主要为公司的整车制造商，金额分别为10,171.23万元、7,123.96万元和3,250.01万元；外购零部件销售客户并未指定零部件的供应商及实物流转情况；零部件的采购价格通过合格供应商按照询价、比价、议价流程确定，或结合生产工艺，测算生产成本后加入适当利润与合格供应商确定，零部件的销售价格主要采用成本加成方式，公司依据企业会计准则的相关规定对外购零部件销售业务采用总额法确认收入。

(9) 报告期各期末，存货具备真实性、完整性，计价准确。

(八) 寄售模式下存货的核查

1. 核查程序

针对寄售模式下存货的真实性，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司与存货相关的内部控制，并对报告期内与存货相关控制运行的有效性实施测试；

(2) 了解公司发出商品核算方法和会计处理，抽查发出商品相关会计凭证和发货单、期后签收单、验收单等单据，核查各期末发出商品会计处理是否正确

(3) 对寄售客户实施函证程序，验证寄售存货期末余额的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品金额	8,427.55	11,282.79	14,837.34
发函金额	7,917.39	10,288.77	13,324.98
发函比例	93.95%	91.19%	89.81%
回函金额	7,917.39	10,288.77	13,324.98
回函比例	93.95%	91.19%	89.81%

(4) 对营业收入进行截止测试，核查是否存在收入跨期的情况；

(5) 查看公司的发货记录、物流单据以及对应的期后签收或结算记录, 查验该部分发出商品是否在期后均包含在客户与本公司的对账清单以及开票清单中, 并检查相应的发票等是否异常;

(6) 检查公司与寄售客户签订的合同, 查阅合同相关条款;

(7) 获取客户与公司寄售存货相关的对账材料, 与公司 ERP 系统数据进行核对; 登录供应商管理系统, 查看资产负债表日各寄售仓库的存货数据, 核对寄售存货相关的盘点记录, 确认寄售存货数量是否准确;

(8) 取得公司发出商品明细表, 对公司各期发出商品销售出库量、当期结转量以及期末存量进行分析, 分析其匹配性; 对比发出商品余额与营业收入、营业成本的变动匹配性; 检查库存商品发出记录与发出商品的匹配性。

2. 核查意见

报告期各期, 寄售模式下的存货具备真实性、完整性。

三、关于偿债能力

根据申报材料, (1) 报告期内, 公司应收账款和应收票据金额较大, 应收账款账面价值呈增长趋势, 2021 年中国重汽的回款周期有所延长; (2) 报告期各期, 公司短期借款金额分别为 44,405.64 万元、78,074.56 万元、75,969.04 万元和 68,896.74 万元, 公司流动比率和速动比率低于同行业上市公司平均值, 资产负债率高于同行业上市公司平均值。请公司说明: (1) 应收账款与公司业绩增长趋势是否一致, 应收账款的回款方式, 报告期各期, 从实现销售到最终回款的平均周期, 2021 年中国重汽回款周期延长的原因, 报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况, 应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险; (2) 流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因, 资产与负债的期限匹配情况, 结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等, 说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响, 并视情况作风险提示。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第 10 条)

(一) 应收账款与发行人业绩增长趋势是否一致, 应收账款的回款方式, 报告期各期, 从实现销售到最终回款的平均周期, 2021 年中国重汽回款周期延长

的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况，应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险

1. 应收账款与公司业绩增长趋势是否一致

应收账款与公司业绩增长趋势如下：

单位：万元

项目	2022 年末/ 2022 年度	变动率	2021 年末/ 2021 年度	变动率	2020 年末/ 2020 年度
应收账款余额	39,454.76	-38.71%	64,375.14	61.49%	39,864.21
营业收入	145,777.14	-38.59%	237,399.30	1.68%	233,467.89

由上表，报告期内，公司的应收账款分别为 39,864.21 万元、64,375.14 万元和 39,454.76 万元，营业收入分别为 233,467.89 万元、237,399.30 万元和 145,777.14 万元，均呈现先上涨后下降的趋势。

2021 年度应收账款增长幅度远超过营业收入增加幅度，主要是中国重汽因资金周转临时性存压（根据中国重汽（3808.HK）2021 年年报，其 2020 年度经营活动现金流量净额为 194.92 亿元，2021 年度经营活动现金流量净额为-32.11 亿元，2021 年度经营活动现金流净额较上年度大幅下降），对公司的回款周期延长所致，2021 年末公司对其应收账款余额较上年末增加 19,302.05 万元，增幅 97.03%，2021 年末公司对中国重汽应收账款期后 3 个月内基本全部回款，中国重汽不存在长期拖欠公司账款情况。

2022 年度，期末应收账款余额下降趋势于营业收入下降趋势一致。

报告期各期末，公司对中国重汽应收账款余额和期后收到款项金额情况：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款余额	16,589.99	39,194.04	19,891.99
期后收款情况	19,011.01	34,588.91	37,293.07
期后收款占比	114.59%	88.25%	187.48%

注：期后收款为各期期后三个月收到的款项金额。

2020 年末期后三个月收到的款项较多，主要系 2021 年一季度下游处于高景气度，客户采购量大、回款速度快所致。

2. 应收账款的回款方式

公司与主要客户约定的结算方式主要有两种，一是票据结算，主要客户为中国重汽、临工重机、一汽解放和上汽红岩；二是票据和现汇结算，主要客户为北汽福田和山东五征，以票据结算为主。公司收到的客户票据以信用等级较高的银行承兑汇票构成为主，公司收到票据后可背书转让、向银行或客户的财务公司进行贴现，因而公司收到客户支付的票据即为应收客户账款已回款。

报告期内，公司收到的票据与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收到的票据	145,699.82	198,533.91	203,983.74
营业收入	145,777.14	237,399.30	233,467.89
票据回款占比	99.95%	83.63%	87.37%

报告期各期，公司票据回款占比分别为 87.37%、83.63%和 99.95%，呈先降后升的趋势。

2022 年度收到的票据/营业收入较 2021 年度大幅上升，主要因为 2021 年末中国重汽的回款周期延长，公司对其形成较大金额的应收账款，该部分款项于 2022 年以票据形式回款从而拉高了本期的票据回款占比。

3. 报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期，2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况

(1) 报告期内，公司主要客户信用政策情况如下：

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国重汽	3 个月	3 个月	3 个月
北汽福田	70 天	70 天	70 天
临工重机	3 个月	3 个月	3 个月
山东五征	1 个月	1 个月	1 个月
上汽红岩	3 个月	3 个月	3 个月
一汽解放	3 个月	3 个月	3 个月
三一重装	1 个月	1 个月	1 个月

报告期内，公司对同一客户的不同类产品给予同一信用政策。公司给予客户的信用政策及信用期主要基于双方合作历史、合作情况、资信状况、采购规模等

因素，最终由商业谈判决定。公司对同类产品不同客户的信用政策根据双方谈判结果存在一定的差异，但总体上处于正常区间内。报告期内公司主要客户的信用政策及信用期未发生重大变化，不存在客户信用期延长的情况。

(2) 报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期

客户名称	信用期	实际回款周期		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国重汽	3 个月	平均为 92 天	平均为 101 天	平均为 60 天
北汽福田	70 天	平均为 88 天	平均为 70 天	平均为 81 天
临工重机	3 个月	平均为 112 天	平均为 101 天	平均为 112 天
山东五征	1 个月	平均为 30 天	平均为 30 天	平均为 30 天
上汽红岩	3 个月	平均为 153 天	平均为 142 天	平均为 118 天
一汽解放	3 个月	平均为 90 天	平均为 90 天	平均为 90 天
三一重装	1 个月	平均为 42 天	平均为 60 天	平均为 60 天
主要客户 平均周期		平均为 95 天	平均为 93 天	平均为 69 天

报告期内，公司的主要客户平均回款周期受发票的传递、入账时间、付款审批流程、审批链条的变化以及资金状况的影响，导致客户实际回款周期与约定的信用期存在一定的差异。

(3) 2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况

报告期内，中国重汽 2021 年回款周期相对于其他年度有所延长，系中国重汽 2021 年度经营活动现金流净额较上年度大幅下降（根据中国重汽（3808.HK）年度报告，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，其经营活动现金流量净额分别为 194.92 亿元、-32.11 亿元和 108.95 亿元），导致其资金出现短期的周转压力，对供应商的货款支付均出现不同程度的延迟所致。2022 年度，随着其资金压力的逐渐缓解，对公司的回款周期有所缩短。

2021 年度和 2022 年度，中国重汽经营活动现金流净额变动原因如下：

1) 2020 年中国重汽对部分供应商货款信用期延长，该部分款项于 2021 年到期，2021 年度中国重汽支付供应商货款大幅增加，2021 年末应付账款及票据较上年末减少 172.16 亿元，致使 2021 年度经营活动现金流净额为负。

2) 2022 年度，中国重汽经营活动现金流净额相较于上年度大幅增加，主要系卡车行业景气度下降，销售回款和采购付款账期不匹配，2022 年度其产量下降，采购大幅下降，采购付款下降幅度大于销售回款下降幅度所致。

报告期各期，上汽红岩平均回款周期为 118 天、142 天和 153 天，回款周期有所延长，主要受行业景气度下降影响，上汽红岩自身产销规模缩减较大，存在一定的资金周转压力所致。报告期各期，公司向上汽红岩供应的重卡系列产品，其产量分别为 7.77 万辆、4.65 万辆和 1.31 万辆，较上期下降了 40.15%和 71.83%，由于产销规模的下降，导致其出现一定程度的资金周转压力，其延迟了对公司的货款支付所致。

综上，报告期内公司不存在延长客户信用政策的情况，受行业景气度下降影响，部分客户存在一定程度的资金周转困难，致使个别客户存在回款延长的情况，但该部分客户主要为国有大中型企业，客户整体实力和信誉较好，不存在长期拖欠公司账款的情况。

4. 应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险

(1) 应收账款不存在无法收回的风险

1) 报告期内，公司应收账款账龄分布情况

报告期各期末，应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
1 年以内	39,391.41	99.84	64,331.19	99.93	39,774.89	99.78
1-2 年	35.01	0.09	31.78	0.05	78.28	0.20
2-3 年	26.78	0.07	1.13	0.00	0.11	0.00
3 年以上	1.55	0.00	11.04	0.02	10.93	0.03
合计	39,454.76	100.00	64,375.14	100.00	39,864.21	100.00

报告期内，公司客户主要为国有大中型企业，客户整体实力和信誉较好，公司的应收账款主要集中在 1 年以内，占比均在 99%以上。

2) 应收账款期后回款情况及进度

报告期内公司应收款项期后回款情况及进度如下：

单位：万元

年 度	应收账款余额	期后三个月回 款额	期后六个月回 款额	期后六个月回 款率
2022 年末	39,454.76	35,392.04	39,371.32	99.79%
2021 年末	64,375.14	50,577.54	63,969.54	99.37%
2020 年末	39,864.21	38,202.54	39,608.45	99.36%

注：该回款只针对上期形成的应收账款回款，不包括本期新增的应收账款回款

报告期各期，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元和 39,371.32 万元，回款率分别为 99.36%、99.37%和 99.79%，客户回款率较高，公司客户资信较好。

3) 报告期坏账实际核销情况

报告期内应收账款核销情况如下：

单位：万元

期 间	核销金额	应收账款期末余额	核销金额占应收账款期末余额比
2022 年度		39,454.76	
2021 年度		64,375.14	
2020 年度		39,864.21	

公司对经实际核查确实不能收回的应收账款进行核销，报告期内不存在需要核销的应收账款情形。

综上，报告期内，公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占比在 99%以上，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元和 39,371.32 万元，回款率分别为 99.36%、99.37%和 99.79%，客户回款率较高，公司客户资信较好，公司不存在需要核销的应收账款情形，公司的应收账款不存在无法收回的风险。

(2) 应收票据不存在无法收回的风险

1) 各期期末应收票据金额、占比、期后兑付情况如下

单位：万元

期 间	项 目	期末余额	期后兑付金额	期后兑付率 (%)
-----	-----	------	--------	-----------

2022 年度	应收票据余额	15,760.34	13,175.46	83.60%
	其中：银行承兑汇票	6,526.60	6,526.60	100.00%
	商业承兑汇票	9,233.74	6,648.86	72.01%
	应收款项融资	5,144.55	5,144.55	100.00%
	合 计	20,904.89	18,320.01	87.64%
2021 年度	应收票据余额	34,185.89	34,185.89	100.00%
	其中：银行承兑汇票	32,132.94	32,132.94	100.00%
	商业承兑汇票	2,052.95	2,052.95	100.00%
	应收款项融资	2,275.79	2,275.79	100.00%
	合 计	36,461.68	36,461.68	100.00%
2020 年度	应收票据余额	55,673.66	55,673.66	100.00%
	其中：银行承兑汇票	55,054.37	55,054.37	100.00%
	商业承兑汇票	619.28	619.28	100.00%
	应收款项融资	5,566.96	5,566.96	100.00%
	合 计	61,240.61	61,240.61	100.00%

注：期后兑付金额截至期后 6 个月

报告期各期末，应收票据/应收款项融资期末余额分别为 61,240.61 万元、36,461.68 万元和 18,320.01 万元，期后兑付率分别为 100%、100%、87.64%，2022 年期后兑付率低于 100%，未兑付部分全部为未到兑付期的票据；报告期内，公司客户的资信良好，自客户获取的票据贴现后，票据到期均能及时兑付。

2) 报告期各期，应收票据兑付收回转为应收账款情况

单位：万元

期 间	无法兑付的应收票据	应收票据期末余额	占比
2022 年度		20,904.89	
2021 年度		36,461.68	
2020 年度		61,240.61	

报告期内，公司无应收票据无法兑付转为应收账款的情况。

综上，报告期内，公司客户的资信良好，自客户获取的票据贴现后，票据到期均能及时兑付，应收票据不存在无法收回的风险。

(二) 流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因，资产与负债的期限匹配情况，结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等，说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响，并视情况作风险揭示

1. 流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司偿债能力指标对比情况如下：

指标名称	可比上市公司	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
流动比率	常青股份	0.91	0.91	1.04
	金鸿顺	4.64	4.84	4.84
	英利汽车	1.43	1.5	1.41
	无锡振华	0.99	1.09	0.93
	亚通精工	1.23	1.46	1.23
	平均值	1.84	1.96	1.89
	平均值（剔除金鸿顺）	1.14	1.24	1.15
	公司	1.51	1.14	1.22
速动比率	常青股份	0.68	0.7	0.8
	金鸿顺	3.73	3.57	3.21
	英利汽车	0.95	1.01	1.03
	无锡振华	0.78	0.86	0.78
	亚通精工	0.92	1.09	0.86
	平均值	1.41	1.45	1.34
	平均值（剔除金鸿顺）	0.83	0.92	0.87
	公司	1.03	0.85	0.90
资产负债率 (合并口径)	常青股份	55.12%	53.36%	51.33%
	金鸿顺	15.78%	16.02%	14.59%
	英利汽车	47.55%	42.34%	47.83%
	无锡振华	45.83%	43.44%	55.22%
	亚通精工	54.62%	53.33%	54.14%

指标名称	可比上市公司	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
	平均值	43.78%	41.70%	44.62%
	平均值（剔除金鸿顺）	50.78%	48.12%	52.13%
	公司	42.02%	58.02%	62.70%

注：可比上市公司数据来源于可比上市公司的定期报告

报告期各期末，公司流动比率、速动比率和资产负债率处于行业中游，与同行业可比公司不存在明显差距；公司流动比率和速动比率低于同行业上市公司均值、资产负债率高于同行业上市公司均值的原因主要系可比上市公司金鸿顺流动比率、速动比率大幅高于公司及其他同行业可比上市公司，资产负债率大幅低于公司及其他同行业上市公司，将行业平均值大幅拉高所致。

金鸿顺主营业务为乘用车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售，上述指标大幅优于可比公司主要因为（1）报告期内，金鸿顺经营活动现金流量净额累计 35,939.83 万元，客户回款良好；（2）2015-2019 年，金鸿顺资本性支出较大，2020 年初其产业已布局完整，受订单不足影响，产能利用率低，报告期内，金鸿顺无大额资本支出；（3）报告期内，金鸿顺客户回款良好，无大额资本性支出，自有资金充足，2021 年度偿还到期借款后，2021 年末和 2022 年末银行借款为 0 万元，资产负债率低。

2020 年-2022 年金鸿顺主要产地产能利用率如下：

主要工厂名称	产能利用率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
苏州金鸿顺（冲压次数）	45.53%	43.51%	54.55%
长沙金鸿顺（冲压次数）	43.75%	47.30%	58.44%
重庆伟汉（冲压次数）	8.40%	12.70%	17.20%

报告期内，公司与同行业上市公司营业收入对比如下：

单位：万元

指标名称	可比上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	常青股份	316,321.76	300,898.90	229,708.17
	金鸿顺	51,630.27	51,511.51	46,962.14
	英利汽车	509,426.94	459,539.14	501,962.35

指标名称	可比上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	无锡振华	174,666.63	158,176.93	141,690.14
	亚通精工	136,558.93	149,386.51	131,478.14
	公司	145,777.14	237,399.30	233,467.89

注：可比上市公司数据来源于可比上市公司的定期报告

2021 年度，公司新增固定资产项目投入较大，占用流动资金较多，致使流动比率和速动比率较 2020 年末有所下降；2022 年末，公司流动比率和速动比率较 2021 年末有所上升，主要系受行业景气度下降，下游客户整车产销量下滑，2022 年公司销售规模较 2021 年有所下降，叠加 2022 年钢材采购价格下行，公司经营性资金占款减少，日常生产经营所需的运营资金需求量减少，为优化债务结构，公司偿还了部分短期借款。报告期各期，公司资产负债率持续下降，主要系报告期内公司持续盈利，权益增加较多所致。

可比上市公司剔除金鸿顺后，公司 2020 年末和 2021 年末相关偿债能力指标与同行业上市公司平均值较为接近，处于行业中游水平，2022 年末，公司流动比率、速动比率高于可比上市公司，资产负债率低于可比上市公司。综上，公司流动比率和速动比率处于同行业上市公司中游水平，资产负债率随公司持续盈利持续降低，截至 2022 年末仅有 42.02%，相较于 2021 年末可比公司资产负债率情况已处于较好水平。

2. 资产与负债的期限匹配情况

报告期各期末，与公司偿债能力和流动性相关的主要资产及负债的期限对比情况如下：

主要资产	2022 年末	2021 年末	2020 年末	流动性期限说明
货币资金	3,811.95	2,588.29	7,576.73	库存现金、银行存款无使用限制，其他货币资金主要为 6 个月内的票据保证金、信用证保证金
应收票据	14,972.32	32,476.59	52,889.97	承兑期 3 或 6 个月，可随时贴现
应收账款	37,463.24	61,140.62	37,848.83	客户在信用期 1-5 个月后现结或以票据结算

主要资产	2022 年末	2021 年末	2020 年末	流动性期限说明
应收款项融资	5,144.55	2,275.79	5,566.96	承兑期 3 或 6 个月，可随时贴现
存货	30,043.69	35,519.95	39,597.66	除 1 年以上的存货，其余存货周转期为 2-3 个月左右
主要流动资产小计	91,435.75	134,001.24	143,480.15	
其中：6 个月内可变现的资产	89,794.56	133,242.78	142,652.78	
短期借款	36,925.05	75,969.04	78,074.56	主要为 1 年以内的借款
应付账款	16,175.95	22,485.30	15,637.86	应付货款一般再 2-3 个月左右，应付长期资产购置款一般在 1 年左右
一年内到期的非流动负债	991.82	2,253.42		主要为 1 年以内的借款
主要流动负债小计	54,092.82	100,707.76	93,712.42	
6 个月内可变现的资产对主要流动负债覆盖率	166.00%	132.31%	152.22%	
长期借款	7,243.02		2,503.80	主要为 2-4 年的银行借款
租赁负债	1,626.68	2,416.52		主要为 3 年左右的租赁期
主要非流动负债小计	8,869.70	2,416.52	2,503.80	
主要负债合计	62,962.52	103,124.28	96,216.22	
6 个月内可变现的资产对主要负债覆盖率	142.62%	129.21%	148.26%	

由上表，报告期各期末，公司主要流动资产金额均高于主要流动负债，6 个月内可变现的流动资产对主要流动负债覆盖率分别为 152.22%、132.31%及 166.00%，1-3 个月内可变现的流动资产（货币资金、随时可贴现的应收票据、应收款项融资、存货）规模远高于应付账款规模，主要流动资产与主要流动负债期限匹配较好；6 个月内可变现的流动资产对主要负债覆盖率分别为 148.26%、129.21%及 142.62%，公司不存在偿债风险，资产与负债期限匹配性较好。

3. 结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等，说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响

(1) 公司资产负债率水平、资产负债结构及具体构成

报告期内，公司合并资产负债率分别为 62.70%、58.02%及 42.02%，报告期

内逐期下降。报告期各期末，公司资产负债结构如下：

单位：万元

项目	2022. 12. 31		2021. 12. 31		2020. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	95,283.18	51.04%	137,942.92	61.48%	152,053.88	72.79%
非流动资产	91,384.54	48.96%	86,421.14	38.52%	56,827.03	27.21%
资产总额	186,667.72	100.00%	224,364.05	100.00%	208,880.91	100.00%
流动负债	63,039.55	80.37%	121,033.78	92.97%	125,030.30	95.47%
非流动负债	15,394.41	19.63%	9,152.88	7.03%	5,933.64	4.53%
负债合计	78,433.96	100.00%	130,186.66	100.00%	130,963.94	100.00%

由上表，公司流动资产占总资产的比例较高，主要由应收票据、应收账款、应收款项融资及存货构成，非流动资产规模随公司募投项目的投入持续增加。2022年末，流动资产规模下降主要系2022年公司销售规模有所下降，应收票据、应收账款及存货等经营性资产规模减少。公司流动负债占总负债的比例较高，主要由短期借款、应付账款及其他流动负债构成；2022年末流动负债占比下降，主要系公司优化负债结构，偿还部分短期借款所致。报告期内，公司流动比率分别为1.22、1.14及1.51，速动比率分别为0.90、0.85及1.03，处于同行业可比上市公司均值水平。

(2) 业务特点

公司主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售，是国内具有先进的产品开发和制造能力、较强的市场竞争优势的卡车车架类产品配套龙头企业。公司主要采取“以销定产、以产定采”的经营模式。

销售方面，公司产品销售均为直销模式，下游整车制造商普遍采用零部件“零库存”的管理模式，对零部件供应商供货的响应及时性要求较高，公司结合需求、排产情况，对部分产品储备一定量的安全库存，以备随时向整车制造商供货，公司通常给与主要客户1-3个月的信用期。公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，业务合作具有较好的持续性，主要客户实力强、信誉好，回款较为及时。

采购方面，公司根据生产需求向外采购的原材料，主要包括钢材和零部件，由公司采购中心统一对外执行批量化采购。采购结算方面，向钢厂直接采购需提

前支付预付款，而钢贸企业则会给予公司一定的信用期。公司坚持就近采购的原则，根据周边地区主要钢材供应商的供货价格和提供的账期长短，不断优化采购结构，减少采购环节的营运资金占用。报告期内，公司与供应商合作良好，及时足额支付供应商货款，未出现因货款结算问题导致诉讼或纠纷的情形。

(3) 客户回款情况

客户回款情况参见本回复报告本题之“回复（一）4 应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险”。报告期各期，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元和 39,371.32 万元，回款率分别为 99.36%、99.37%和 99.79%，客户回款率较高。报告期内，公司不存在因客户未能及时结算货款导致的诉讼或纠纷，不存在因无法收回而核销的应收账款。

综上所述，报告期内，公司资产负债率持续下降，流动比率及速冻比率与同行业可比上市公司不存在明显差异，且流动资产对流动负债覆盖率较高，公司主要采取“以销定产、以产定采”的经营模式，与供应商及客户合作良好，客户资信高、回款好，公司不存在偿债风险和流动性风险，公司持续经营能力较好，流动性较为充足，无需进行风险提示。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期应收账款明细表和营业收入明细表，将期末应收账款规模与当期收入金额进行匹配，分析其变动的合理性；

(2) 获取公司报告期各期的销售合同，检查其回款方式，并核查是否与实际一致；

(3) 获取公司应收票据台账与应收票据明细账，将当期收到的票据金额与当期收入金额进行匹配，计算票据回款占比，分析其变动原因；

(4) 访谈公司销售负责人，了解公司给予客户的信用政策、2021 年中国重汽回款周期延长的原因，结合销售收入明细账和客户回款情况，检查信用政策执行情况，并计算实现销售到最终回款的平均周期，判断是否存在放款信用期限的情形，针对回款周期较长的客户进行具体分析；

(5) 了解公司账龄划分方法，客户的基本信息、经营状况、信用状况及客户

的期后回款情况，复核报告期各期末应收账款账龄划分是否准确，结合报告期内公司坏账核销情况，判断应收账款是否存在无法收回的风险；

(6) 检查公司报告期各期应收票据期后兑付情况，并检查是否存在应收票据无法收回的风险；

(7) 查阅报告期内可比公司的财务指标，并与公司进行对比，分析可比公司财务指标与公司财务指标差异的原因；

(8) 获取公司财务报表，将报告期各期末，与公司偿债能力和流动性相关的主要资产及负债的期限对比，检查资产与负债的期限匹配情况，并判断是否存在偿债风险、流动性风险以及对持续经营能力的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 应收账款与公司业绩增长趋势具有一定的匹配性，2021 年度应收账款增长幅度远超过营业收入增长幅度，主要是中国重汽因资金周转临时性存压，导致对公司的回款周期延长所致，2021 年末公司对中国重汽应收账款期后 3 个月内基本全部回款，中国重汽不存在长期拖欠公司账款情况；

(2) 应收账款的主要回款方式为票据回款，报告期各期，公司票据回款占比分别为 87.37%、83.63%和 99.95%，与合同约定的回款方式无显著差异；

(3) 报告期内，公司的主要客户平均回款周期分别为 69 天、93 天和 95 天，整体在 2-3 个月左右，回款期主要其受发票的传递、入账时间、付款审批流程、审批链条的变化以及资金状况的影响，导致客户实际回款周期与框架协议约定的信用期存在一定的差异，但报告期，各期回款整体较好；

(4) 报告期内不存在延长客户信用期的情形。2021 年度中国重汽回款周期延长主要系中国重汽资金出现临时性周转压力，对供应商的货款支付均出现不同程度的延迟所致；

(5) 公司期末应收账款余额期后回款较高，期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元和 39,371.32 万元，回款率分别为 99.36%、99.37%和 99.79%，公司客户资信较好，报告期内公司无核销应收账款的情形，公司的应收账款不存在无法收回的风险；

(6) 报告期内，公司客户的资信良好，自客户获取的票据到期均能及时兑付，

应收票据不存在无法收回的风险；

(7) 报告期内，可比上市公司剔除金鸿顺后，公司 2020 年末和 2021 年末相关偿债能力指标与同行业上市公司平均值较为接近，处于行业中游水平，2022 年末，公司流动比率、速动比率高于已披露财务报表的可比公司英利汽车，资产负债率低于英利汽车；

(8) 报告期各期末，公司资产负债率持续降低，与主要客户合作稳定，客户资信较高，回款较好，且主要流动资产金额均高于主要流动负债，公司不存在偿债风险；

(9) 报告期内，公司流动资产占总资产的比例较高、客户稳定且公司主要客户回款情况较好，公司不存在偿债风险和流动性风险，公司持续经营能力较好，流动性较为充足，无需进行风险提示。

四、关于个人卡收付

根据申报材料，2018 年公司收购兴发零部件经营资产，兴发零部件存在部分历史上产生的废料未入账，该部分废料在 2018 年 1-8 月累计销售金额为 1,036.22 万元，并通过公司财务部高彦个人卡进行归集，之后转给公司财务部王雪婷个人卡进行支出，其中用于为公司中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖 328.29 万元。请公司说明：(1)通过财务人员开设个人卡的原因，除上述收支情况，报告期内是否存在其他通过个人卡收支的情形；(2)兴发零部件的废料收入通过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况；(3)通过个人卡进行收付的规范情况，上述个人卡是否已注销及注销时间；(4)上述废料销售及个人卡收付的涉税情况，公司是否存在税务风险。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明：(1)上述个人卡资金流水的核查情况；(2)结合按照《监管适用指引——发行类第 5 号》第 15 条资金流水的核查要求进行的核查情况，说明识别是否存在其他通过个人卡收支情形的核查程序及核查结论。(问询函第 11 条)

(一) 通过财务人员开设个人卡的原因，除上述收支情况，报告期内是否存在其他通过个人卡收支的情形

1. 通过财务人员开设个人卡的原因

兴发零部件（后更名为“日照业鑫新型建筑材料有限公司”）系兴业集团的全资子公司，其主营业务为货箱、车架及其他零部件的生产及销售。为有效整合兴业集团内部的汽车零部件资产，做大做强公司主业，解决同业竞争，公司于2017年12月20日与兴发零部件签订了《资产转让协议》，约定兴发零部件将其拥有的与车架、车身生产经营相关的经营性净资产，包括但不限于兴发零部件的业务合同、存货、固定资产、债权债务等出售给兴业汽配。公司已按照协议约定于2018年3月完成了上述资产的交割，并于2018年6月向兴发零部件支付完毕全部收购价款。

前述收购于2017年启动，后续兴发零部件的相关废料未作为经营性资产列入前述资产收购的范围。2017年收购启动后，兴发零部件财务人员加入公司财务部，兴发零部件财务工作均由公司财务人员完成，为方便管理，在收购的过渡期内（2017年下半年至2018年上半年），使用公司财务人员个人卡进行了兴发零部件废料的归集和支出。

2. 不存在其他通过个人卡收支的情形

报告期内（2018年度-2022年度），除上述收支情况，公司不存在其他通过个人卡收支的情形。

针对公司个人卡收支的完备性，我们核查了：（1）公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等的资金流水；（2）访谈了管理层、个人卡所有者王雪婷和高彦；（3）公司、个人卡持卡人出具的承诺；（4）资金管理和内部控制的制度及执行情况，具体核查过程参见本题之“（五）1 核查过程”的回复。

(二) 兴发零部件的废料收入通过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况

1. 通过个人卡归集后的其他流向及支出情况

2018年，高彦和王雪婷分别为公司的出纳和采购会计，基于“收支两条线”的原则，分别通过两人的个人卡进行兴发零部件废料的收款和支出。兴发零部件

存在部分历史上产生的废料未入账，该部分废料在 2018 年 1-8 月累计销售金额为 1,036.22 万元，相关废料收入通过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况如下：

单位：万元

资金归集方	用途	收款人	金额	是否与公司相关
王雪婷	为公司中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖	公司管理人员	328.29	是
王雪婷	用于兴发零部件业务相关支出（公司仅收购兴发零部件部分负债，仍有相关办公费、加工费等前期欠款未结清）	兴发零部件的办公用品、委外加工服务供应商	349.36	否
高彦	因为王雪婷临时外出公干，存在部分支出由高彦银行卡直接支付；用于兴发零部件业务相关支出（公司仅收购兴发零部件部分负债，仍有相关维修费、业务招待、加工费等前期欠款未结清）	兴发零部件的维修服务、餐饮服务、委外加工服务供应商	57.26	否
丁相月 (兴业集团董事)	兴业集团财务部资金归集，用于兴业集团办公费、员工福利费和业务招待支出等用途	兴业集团的办公用品、食品和餐饮服务供应商	301.31	否
合计			1,036.22	

由王雪婷账户支付的公司中层以上管理人员年终奖发放情况如下：

员工	金额（万元）
王富堂等 6 人	8.93
王有堂等 20 人	14.97
苑光绪等 5 人	11.5
牛全斌等 51 人	32.45
张善准等 28 人	16.8
任宗兵等 2 人	4
汉继杰等 5 人	44.5
段会廷等 15 人	43.3
赵国椿等 6 人	110.8
郑磊明等 18 人	41.04

员工	金额（万元）
合计	328.29

通过公司财务人员个人卡归集的资金，除了用于为公司中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖 328.29 万元外，均为兴业集团及兴发零部件的公司用途，未与公司客户、供应商发生资金往来。

2. 不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况

报告期内，除上述个人卡收支的情形外，不存在其他个人卡与公司、实际控制人、董监高、客户、供应商等有大额异常资金往来的情况，不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响财务内控的情况。

(三)通过个人卡进行收付的规范情况，上述个人卡是否已注销及注销时间

1. 通过个人卡进行收付的规范情况

(1) 财务规范情况

公司根据中介机构整改要求，公司已对个人银行账户涉及公司业务的所有事项进行了会计差错更正，将通过该银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中，会计基础工作规范。

报告期内，公司不存在其他个人卡进行收付的情形。公司已对代垫的薪酬费用补充入账，往来款已经清理，涉及的主要个人卡账户已于 2018 年完成注销。经上述整改措施，公司自 2019 年起未再发生使用个人银行账户用于代收代付的情形，相关内控制度运行有效。报告期内，公司不存在其他关联方为公司分摊成本费用、体外资金循环或者其他异常情形。

(2) 内部控制制度建设

针对个人卡资金往来的问题，公司在报告期内建立并逐步完善了相关内控制度：在公司治理层面，“三会”治理结构得到有效运作，对实际控制人和公司之间的关联交易进行监督规范；在公司管理层面，通过设立内审部门，建立内审制度，对可能存在内控失效风险的领域进行重点排查和监控；在具体业务层面，随着公司资金管理制度、费用管理制度、预算制度、废料管理制度等一系列内控机制的建立和完善，使公司内部的授权与监督机制更加合理，从而避免相关问题再次发生。

2. 个人卡注销情况

财务人员的前述主要个人卡已经于 2018 年注销完毕，具体如下：

所有人	银行卡号	是否已注销	注销时间	后续用途
高彦	中国银行（尾号 2033）	是	2018.08	-
高彦	中信银行（尾号 4398）	是	2018.08	-
王雪婷	工商银行（尾号 1377）	是	2018.11	-
王雪婷	日照农商行（尾号 8227）	是	2018.07	-
王雪婷	中国银行（尾号 5998）	否		个人工资卡

注：前述未注销的个人卡为财务人员王雪婷的个人工资卡，2018 年仅发生了一笔资金收支，后续未再发生对公的收付行为

（四）上述废料销售及个人卡收付的涉税情况，公司是否存在税务风险

1. 涉税情况

针对 2018 年度通过个人卡代收废料等销售款项的情形，相关废料所有权归属于兴发零部件，废料收入和成本不属于公司，公司未新增缴纳增值税及附加、企业所得税等相关税款的义务。对于个人卡垫付的 328.29 万元个人奖金，公司未代扣代缴个人所得税。

2. 税务风险

截至本回复报告签署日，个人卡支付的年终奖，相关人员的领取时间均已超过 5 年，根据《税收征收管理法》，依法可免于处罚。公司作为扣缴义务人因未代扣代缴个人所得税受到行政处罚的风险较低。

公司控股股东已出具承诺：“若有关税务主管部门依照法律、法规的规定，要求就日照兴业汽车配件股份有限公司 2018 年度使用日照兴发汽车零部件制造有限公司废料收入为部分员工支付奖金的个人所得税事项未履行代扣代缴义务的情形支付相关费用的，本公司将依照相关法律、法规的规定承担因此产生的相关费用（如有），并承诺不因此而影响本公司作为兴业汽配股东的适格性。若因本公司未履行上述承诺且导致兴业汽配因此而遭致税务机关处罚，本公司将及时、无条件、全额承担兴业汽配因此产生的罚金、滞纳金等直接损失。”

国家税务总局日照高新技术产业开发区税务局分别于 2020 年 4 月 8 日、2021 年 10 月 15 日、2022 年 1 月 17 日、2022 年 7 月 8 日、2023 年 1 月 17 日出具《证

明》，确认公司报告期内不存在因税收问题而受到行政处罚的记录。截至本回复报告签署日，公司无欠缴税款的情况，无因重大税收违法受到税务机关的行政处罚。

截至本回复报告出具日，公司及相关员工未收到税务主管机关要求其补缴个人所得税及相应滞纳金的通知或函件，且公司税务合规证明的结果显示，报告期内公司无欠税记录，无违法违规记录。公司控股股东已承诺如未来受到税务主管部门要求公司代扣代缴义务，将承担全部费用和损失。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解报告期内（2018年-2022年）公司用于对外收付款项的个人银行账户的数量、卡号、资金来源、资金用途、日常管理方式、形成原因及必要性、商业合理性等情况，是否完整纳入公司财务核算体系，了解后续财务规范的情况及个人卡收付的涉税情况；

（2）获取公司报告期内银行资金流水，访谈个人卡所有者王雪婷和高彦，了解其与公司的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其全部个人卡流水以及其提供完整个人卡流水的承诺；取得并查阅了个人卡银行流水，逐笔核对其资金流向、背景原因；将个人卡流水对手方及备注信息与公司主要客户进行匹配，确认对手方为客户、供应商的范围；通过上述核查程序，对报告期内个人卡收支进行了核查，确认是否存在个人卡进行体外资金循环的情形；

（3）核查个人卡中兴发零部件废料客户对应的发货单据、物流单据、客户签收单据等业务单据，核查收入及个人卡回款的真实性与准确性；

（4）将公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等作为资金流水核查对象，实地陪同其前往六大国有银行、主要股份制银行及地方银行调取个人资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别是否存在由公司控制并进行收付款情形的个人银行账户，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与公司经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性；

（5）取得公司、个人卡持卡人出具的不存在其他以个人名义开立的账户用于

公司经营相关收支情形的承诺：

(6) 取得公司管理的个人卡账户的销户证明；

(7) 了解公司资金管理和内部控制等相关制度建设期情况，并确定是否得到有效执行；查阅公司货币资金相关内控制度，评估与货币资金有关的内控设计的合理性和执行的有效性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司通过财务人员开设个人卡的原因系 2017 年收购启动后，兴发零部件财务人员加入公司财务部，兴发零部件财务工作均由公司财务人员完成，为方便管理，在该收购的过渡期内，使用公司财务人员个人卡进行了兴发零部件废料的归集和支出；报告期内（2018 年度-2022 年度），除披露的收支情况，公司不存在其他通过个人卡收支的情形；

(2) 兴发零部件相关废料收入通过高彦个人卡归集后，除了用于为公司中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖 328.29 万元外，均为兴业集团及兴发零部件的公司用途，未与公司客户、供应商发生资金往来。

(3) 公司与货币资金有关的内部控制制度健全，财务内控有效。不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响财务内控的情况。

(4) 根据中介机构整改要求，公司已对个人银行账户涉及公司业务的所有事项进行了会计差错更正，将通过该银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中。针对个人卡资金往来的问题，公司在报告期内建立并逐步完善了相关内控制度。财务人员的主要个人卡已经于 2018 年注销完毕；

(5) 针对 2018 年度通过个人卡代收废料等销售款项的情形，相关废料所有权归属于兴发零部件，废料收入和成本不属于公司，公司未新增缴纳增值税及附加、企业所得税等相关税款的义务。对于个人卡垫付的 328.29 万元个人奖金，公司未代扣代缴个人所得税，公司作为扣缴义务人因未代扣代缴个人所得税受到行政处罚的风险较低，不属于重大违法违规行为。公司控股股东已承诺如未来受到税务主管部门要求公司代扣代缴义务，将承担全部费用和损失。

3. 按照《监管适用指引——发行类第 5 号》第 15 条资金流水的核查要求进行的核查情况

(1) 核查范围

我们已要求公司及其子公司、控股股东、实际控制人、公司主要关联方、公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务部关键人员、销售部关键人员、采购部关键人员、关联方股东、高管近亲属等主体提供其报告期内持有的银行账户清单及相关的《声明承诺函》，具体要求的法人企业及自然人名单如下：

1) 关联自然人

我们调取了关联自然人及关键岗位自然人合计 31 人的共计 347 个账户的银行流水，对该等自然人流水的核查范围具体如下：

序号	职务/关系	姓名	具体关系	账户数量	是否核查
1	董事	丁杰	实际控制人、董事长	28	是
2	实控人近亲属	李俐萱	丁杰配偶	16	是
3	实控人近亲属	丁一潇	丁杰儿子	9	是
4	董事	吴中富	董事、总经理	18	是
5	董事	王玉剑	董事	15	是
6	董事	丁相炎	董事	18	是
7	监事	郑培波	监事会主席	8	是
8	监事	南华	监事	8	是
9	监事	段会廷	监事	9	是
10	高管	汉继杰	副总经理	11	是
11	高管	管恩业	副总经理	9	是
12	高管	宋玉珍	副总经理、董事会秘书	9	是
13	高管	兰蔚天	财务总监	12	是
14	高管	单玉芬	原财务总监	7	是
15	高管	刘祥福	原副总经理、财务总监	5	是
16	核心技术人员	张志勇	技术中心部长，核心技术人员	8	是
17	核心技术人员	苑光绪	研发中心部长，核心技术人员	11	是

序号	职务/关系	姓名	具体关系	账户数量	是否核查
18	核心技术人员	孙明亮	技术中心主管，核心技术人员	12	是
19	财务部关键人员	王雪婷	财务部关键人员	14	是
20	财务部关键人员	高彦	财务部关键人员	15	是
21	财务部关键人员	袁伟	财务部副部长	14	是
22	财务部关键人员	张守得	财务部部长	10	是
23	销售部关键人员	王松	销售总监	10	是
24	销售部关键人员	王富堂	销售总监	7	是
25	销售部关键人员	牛全斌	部长	7	是
26	销售部关键人员	汉珍香	副部长	5	是
27	采购部关键人员	王建	主管	8	是
28	关联方股东	司营占	新格机械原股东	13	是
29	关联方股东	吴炳新	新格机械原股东，总经理吴中富儿子	8	是
30	关联方股东	吴美洲	新格机械原股东，总经理吴中富女儿	6	是
31	高管近亲属	张秀兰	总经理吴中富配偶	17	是
	合计			347	

2) 关联法人

我们调取了公司及子公司、控股股东及与公司报告期内发生交易的 12 家关联法人的共计 277 个账户的全部银行流水，对关联法人流水的核查范围具体如下：

序号	关联关系	公司名称	账户数量	是否核查
1	公司	兴业汽配	27	是
2	子公司	重庆富兴	6	是
3	子公司	济南富兴	1	是
4	子公司	济南富兴能源	2	是
5	子公司	长沙兴业	1	是
6	子公司	兴业金属	1	是
7	子公司	兴业车轮	1	是
8	子公司	新格机械	4	是

序号	关联关系	公司名称	账户数量	是否核查
9	控股股东	兴业集团	51	是
10	实际控制人控制的其他公司	日照玉马建筑材料有限公司	25	是
11	实际控制人控制的其他公司	山东绿钢	9	是
12	实际控制人控制的其他公司	日照兴业万益友谊商业管理有限公司	19	是
13	实际控制人控制的其他公司	日照业鑫新型建筑材料有限公司	2	是
14	实际控制人控制的其他公司	日照汇新墙体建材科技有限公司	8	是
15	实际控制人控制的其他公司	日照天泰钢结构有限公司	17	是
16	实际控制人控制的其他公司	日照德泰建筑防水科技有限公司（原名：日照北方创信防水科技有限公司）	10	是
17	实际控制人控制的其他公司	日照天泰建筑安装工程有限公司	88	是
18	高管控制的其他公司	莒县东方橡胶厂	2	是
19	高管控制的其他公司	日照顺易金属制品有限公司	1	是
20	高管近亲属控制的公司	日照经济技术开发区安锐汽车配件厂	1	是
21	高管近亲属控制的公司	日照都和机械制造有限公司	1	是
	合计		277	

(2) 核查方式

1) 关联自然人

我们核查了公司实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键财务人员银行流水中的大额转账和大额现金存取。根据谨慎性原则，我们确定了流水核查重要性水平为 5 万元（与非关联方转账、现金存取款）和 1 万元（与关联方转账），并对超过该额度的流水进行了核查。

2) 关联法人

我们获取了关联企业银行账户开户清单、所有银行账户的纸质流水和电子银行日记账，核查关联企业与交易对方的大额转账；我们制定关联法人大额流水的重要性水平为 100 万元，并对超过该额度的流水进行了核查。

(3) 核查程序

1) 取得流水

① 法人主体

对于法人主体的资金流水，我们采取陪同企业人员到银行现场打印的方式获取。

② 自然人主体

公司实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，由我们陪同本人持身份证到主要银行现场打印银行流水，或者由我们陪同本人登陆相关银行官网导出电子银行流水，发送中介机构邮箱。

2) 账户完整性核查

① 法人主体

A、根据获取的《已开立银行结算账户清单》，我们实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告内存续及注销账户的银行获取账户交易流水。

B、通过银行函证确认公司报告期内各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期注销的银行账户情况比对，复核相关银行账户的完整性。通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。

C、取得相关企业出具的关于名下银行账户及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本企业名义开立的所有银行账户资金流水（包括已注销账户）。

② 自然人主体

A、我们陪同自然人到各银行现场，核查了上述自然人在全国 6 大国有银行（包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行和邮储银行）、主要股份制商业银行（包括招商银行等 9 家股份制银行）和日照当地主要银行（日照银行、五莲农商行）的开卡记录，打印个人银行开立账户清单，确认上述相关人员的银行账户完整性。对于其他银行账户，获取了个人银行开立账户清单。

B、交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证并补充银行流水的完整性。

C、使用银联云闪付 APP 对个人账户的完整性进行核查，与已有账户进行对照，补充账户完整性。

D、取得相关人员出具的关于名下银行卡及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本人名义开立的所有银行账户（不含贷记卡）资金流水（包括

已注销账户)。

(4) 受限情况及替代措施

公司独立董事因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因,未提供个人账户清单和资金流水,保荐人及申报会计师主要结合公司报告期内的账户资金流水、银行日记账、现金日记账以及相关自然人、实际控制人控制的企业提供的资金流水进行替代性核查。

(6) 结合《监管适用指引——发行类第5号》第15条进行的核查

1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

公司制定了《货币资金管理制度》《关联方资金往来管理制度》《募集资金管理办法》《销售管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《采购管理制度》《业务招待费管理细则》等规章制度,公司根据上述制度的要求,确定货币资金授权审批权限,以确保货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施符合相关规定。

综上,经核查公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况,是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

我们取得公司已开立银行账户清单、进行银行函证,将获取的已开立账户清单与公司财务账面的银行账户进行核查,并对报告期内100万元以上金额的明细进行银行流水与公司财务明细账的双向核查,核查资金流水是否均已入账。

经核查,报告期内,公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况,亦不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3) 公司大额资金往来是否存在重大异常,是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们抽取公司报告期内100万元以上的银行流水,分析是否存在重大异常,是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查,报告期内,公司大额经营活动资金流入主要来源于公司销售汽车零配件产品所获得的资金流入;资金流出主要用于支付钢铁等原材料采购、职工薪酬、税费等,公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配;报告期内,公司大额资产购置资金流出主要为公司大型设备生产线建设支出,公司大额资产购置

资金往来与其资产购置相匹配；报告期内，公司大额投资活动资金流出主要是随着公司业务规模的扩大，公司增加对厂房、设备、土地的投入，公司大额投资活动资金往来与其对外投资活动相匹配。因此，公司大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们抽取公司报告期内 100 万元以上的银行流水进行逐笔核查，核查公司与控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来，并取得相关资金用途说明或证明资料。同时，查阅公司实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查交易对方是否为公司（日常薪资、奖金等除外），关注其是否存在与公司之间的超过 10 万元的异常大额资金往来。

经核查，除此之外，报告期内，除正常工资薪金、报销等资金往来外，公司与控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取公司各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，公司不存在大额或频繁取现的情形，公司同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们抽取公司各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务情形。

经核查，报告期内，公司无大额购买无实物形态资产或服务的情形。

7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出

现大额存现、取现情形

我们查阅公司实际控制人的个人账户资金流水，对单笔交易金额 5 万元以上的交易进行逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内，公司实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形。

8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

① 现金分红款

我们查阅公司控股股东报告期内的银行流水，核查其取得现金分红后的资金流向并取得相关方的说明或实际用途证明资料等。

经核查，报告期内，公司不存在现金分红的情况。

② 薪酬

我们查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从公司领取的薪酬情况及其资金流向。

经核查，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从公司领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常生活消费、房贷支出、购买理财产品等，不存在重大异常。

③ 资产转让款

我们查阅公司控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从公司获得资产转让款的情况。

经核查，公司控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从公司获得大额资产转让款的情形。

④ 转让公司股权款项

我们查阅公司控股股东报告期内的银行流水，取得其填写的调查表。

经核查，报告期内不存在转让公司股权款项。

综上，报告期内，公司主要资金流向或用途不存在重大异常；公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从公司领取大额异常薪酬、

资产转让款的情况。

9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们查阅公司实际控制人、控股股东、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；与公司主要客户、供应商进行访谈确认、网络查询公司与主要客户、供应商是否存在关联关系；取得公司控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员出具的银行流水的说明函。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们查阅公司控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；与公司主要客户、供应商进行访谈确认、网络查询公司与主要客户、供应商是否存在关联关系，重点关注与公司主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；取得公司控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员出具的银行流水的说明函。

经核查，报告期内，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

(7) 是否存在其他通过个人卡收支情形

1) 核查程序

获取公司报告期内银行资金流水，访谈个人卡所有者王雪婷和高彦，了解其与公司的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其全部个人卡以及提供完整个人卡流水的承诺；取得并查阅了个人卡银行流水，逐笔核对其资金流向、背景原因；将个人卡流水对手方及备注信息与公司主要客户进行匹配，确认对手方为客户、供应商的范围；通过上述核查程序，对报告期内个人卡收支进行了核查，确认是否存在个人卡进行体外资金循环的情形。

将公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等作为资金流水核查对象，实地陪同其前往六大国有银行、

主要股份制银行及地方银行调取个人资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别是否存在由公司控制并进行收付款情形的个人银行账户，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与公司经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性。

2) 核查结论

除已经披露的 2018 年公司财务人员个人卡情形外，不存在其他通过个人卡收支的情形。

五、关于在建工程

根据申报材料，2022 年 6 月末，发行人在建工程账面价值为 25,344.72 万元。发行人的在建工程中设备安装工程最近一期余额几乎未发生变动；募投项目 EPS 金属表面处理及剪切中心项目相关的供应商杭州金固与发行人存在采购纠纷，设备供应中断。请发行人说明：(1) 设备安装工程及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的在建状态，是否存在建设停滞、延迟转固等异常情况及其原因；发行人在建工程的预计转固时间；(2) 报告期内支付金额较大工程或设备采购的支付情况，包括支付对象、支付金额、支付时间、工程物资入库时间，主要支付对象的经营业务是否与发行人相关采购相匹配，是否存在异常支付情形；(3) 本次募投项目对发行人各生产工序产能的提升情况，结合下游客户产量变动、发行人目前的产能利用率等情况，分析是否存在新增产能无法消化的风险。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。(问询函第 12 条)

(一) 设备安装工程及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的在建状态，是否存在建设停滞、延迟转固等异常情况及其原因；发行人在建工程的预计转固时间

1. 设备安装工程及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的在建状态，是否存在建设停滞、延迟转固等异常情况及其原因

截至 2022 年 12 月 31 日，公司的设备安装工程以及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	明细	期末余额	预算数	工程进度 (%)	目前工程进度[注]	是否存在建设停滞	转固标准	是否延迟转固
设备安装工程	模具（180 成型模等）	67.47	86.45	78.00	部分模具已进场，进场模具调试中	否	达到预定可使用状况，取得验收报告	否
	汽车纵梁数控翼面冲孔线	8.89	177.03	5.00	设备基础已完成，设备尚未进场，进行中	否		否
	小计	76.36	263.48	29.00				
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	建筑工程	4,060.66	5,389.23	75.00	主体建筑已完成，外立面完成，内部地面尚未平整完毕，室外配套工程尚未完成	否	达到预定可使用状况，取得验收报告	否
	设备购置及安装工程		12,941.55		部分设备已支付预付款，设备尚未送达，安装工程尚未开始	否		否
	小计	4,060.66	18,330.78	23.00				

[注]目前工程进度，截止至问询函出具日

截至 2022 年 12 月 31 日，设备安装工程大部分已转固，不存在建设停滞、延迟转固等情况；EPS 金属表面处理及剪切中心项目土建已基本完成，主要设备已支付部分预付款项，由于公司与 EPS 卷料处理线设备供应商杭州金固环保设备科技有限公司存在买卖合同纠纷、侵犯商业秘密纠纷和专利申请权权属纠纷的未决诉讼导致该设备购置及安装工程进展较为缓慢，公司积极与对方沟通，目前已达成和解，后续按照合同执行设备采购。公司结合资金情况以及各项目的轻重缓急程度，调整了投资计划，本年度公司主要集中投入戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目，待公司资金充足时，公司将继续积极投入该项目。

2. 公司在建工程的预计转固时间

截至 2022 年 12 月 31 日，公司的主要在建工程具体情况如下：

工程名称	期末余额	预算数	已转固金额	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)	剩余部分预计转固时间
重庆富兴汽车零部件生产项目	18.24	24,252.37	10,748.73	44.40	45.00	2024 年
设备安装工程	76.36	263.48		28.98	29.00	2023 年
戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目	13,586.04	25,010.20	6,868.83	81.79	82.00	2023 年
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	4,060.66	18,330.78		22.15	23.00	2024 年
零星工程	104.45					2023 年
小 计	17,845.74					

公司的主要在建工程将于 2023、2024 年度完工。

(二) 报告期内支付金额较大工程或设备采购的支付情况，包括支付对象、支付金额、支付时间、工程物资入库时间，主要支付对象的经营业务是否与发行人相关采购相匹配，是否存在异常支付情形

报告期内公司支付金额较大工程或设备采购的支付情况具体如下：

单位：万元

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
设备	国机铸锻机械有限公司	机械设备及配件、液压和气压动力机械及元件、通用零部件、电气控制系统的技术开发、设计、制造、销售、安装	人民币	190.00	57.00	2021.03	2021.06	是
			人民币	220.00	132.00	2022.04-2022.05	2022.11	
			人民币	6,000.00	5,184.00	2021.07-2022.05	2022.10	
			人民币	1,100.00	200.00	2021.06	2021.12	
			人民币	796.00	752.67	2020.12-2021.06	2020.10	
			人民币	225.00	180.00		2020.10	
			人民币	230.00	184.00		2020.10	
			人民币	180.00	144.00	2020.10		
			人民币	410.00		尚未支付	尚未送达	
			人民币	352.00		尚未支付	2022.03	
济南奥图自	工业自动化设备、机器人、	人民币	228.00	228.00	2021.01-2022.06	2021.04	是	

戴姆勒三联机纵梁端部冲压自动化系统	动化股份有限公司	仓储设备、电气设备、激光设备及零部件、安全防护设备的技术开发、制造、销售、技术咨询、安装及技术服务	人民币	570.00	399.00	2021.08-2022.03	2022.05	
4000T 液压机汽车纵梁自动化上下料设备			人民币	458.00	439.00	2020.01-2020.10	2020.04	
五机联线冲压自动化设备			人民币	390.00	390.00	2020.03-2022.06	2020.01	
油压机大梁冲压自动化设备			人民币	228.00	209.60	2021.09-2022.07	2021.10	
框架式薄板拉伸液压机	苏州市徕富机械制造有限公司	锻压设备、机床及配件的研发、生产、销售及维修	人民币	192.00	174.51	2020.07-2020.10	2021.03	是
RRFGH-4000 框架式纵梁液压机			人民币	418.00	355.30	2019.12-2020.07	2021.12	
RRFGH-4000 框架式液压机			人民币	428.00	412.90	2021.08-2021.10	2021.10	
数控冲孔线	山东拓维机械制造有限公司	机械设备的制造、销售、技术服务、技术咨询	人民币	230.00	129.00	2021.07-2022.04	2022.05	是
双主机腹面冲孔生产线			人民币	365.00	244.96	2020.06-2021.01	2021.02	
STAM 线下料自动线			人民币	270.00	270.00	2019.08-2021.07	2020.04	
机器人三维激光纵梁切割机	济南二机床集团有限公司	制造、销售;工业氧气(以上经营项目有效期以许可证为准)金属 成型机床设备、金属切削机床设备、工业自动控制系统装置、铸造机械设备等	人民币	223.00	133.80	2021.08	2021.06	是
机器人三维激光切割线 J2XRG-20032G			人民币	223.00	200.70	2021.03-2021.09	2021.09	
柔性纵梁冷弯成型生产线/辊压线	中国汽车工业工程有限公司	机械产品及零部件的研发试验和生产	人民币	770.00	1,815.00	2020.10-2022.11	2021.01	是
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线			人民币	780.00			2021.01	
汽车纵梁翼面数控生产线			人民币	200.00			2021.01	
汽车纵梁等离子机器人切割生产线			人民币	230.00			2021.01	

汽车纵梁数控折弯生产线 DLQ-360			人民币	220.00			2021.01	
JG31-630E 闭式单点机械压力机	山东高密高 锻机械有限 公司	金属成形机床销售；液压动 力机械及元件制造	人民币	385.00	385.00	2020.08-2022.08	2021.01	是
JG31-630E 闭式单点机械压力机			人民币	357.00	321.30	2021.10	2021.10	
电液伺服数控折弯机	临沂华信数 控设备有限 公司	金属成形机床销售；机床功 能部件及附件销售	人民币	298.00	295.00	2020.05	2020.10	是
LNG 车载瓶生产线	苏州赛创机 电设备有限 公司	机电设备、工控设备、数控 设备、焊割设备的销售、安 装、调试服务及维修	人民币	1,188.00	1,022.80	2021.01-2022.11	2021.06	是
自动式 LNG 大直径气瓶 X 射线数 字成像检测系统	丹东奥龙射 线仪器集团 有限公司	生产、销售、使用二、三类 射线装置	人民币	199.00	190.00	2021.01-2021.09	2021.11	是
U 型梁数控滚压成形设备	STAM S. P. A	设计和制造创新的成型线和 切割线；仿形线和钣金切割 线的生产	欧元	300.00	300.00	2021.03-2023.01	2022.03	是
卡车底盘等截面 U 型纵梁高效冲 孔设备	比利时索能 科技公司	冲压定制设备生产与销售	欧元	171.15	171.15	2020.10-2022.07	2021.08	是
TDT44-10*1000 开卷矫平移动剪 生产线	泰安华鲁锋 力成套设备 有限公司	各类生产线产品、普通机械 零部件制造销售及相关设备 的维修服务，五金机电、金 属材料、润滑油的销售，机 械产品进出口业务	人民币	210.00	189.00	2020.10-2021.04	2021.01	是
开卷矫平纵剪、切边收卷生产线			人民币	1,780.00	317.00	2021.08-2022.05	尚未送达	是
EPS 卷料处理线	杭州金固环 保设备科技	金属加工机械的生产、维修、 安装、销售；通用机械设备	人民币	2,880.00	864.00	2021.02	尚未送达	是

		有限公司	(除特种设备)						
	车架电泳涂装线	江苏亚一智能装备有限公司	智能涂装成套设备、汽车涂装成套设备、汽车焊装成套设备、汽车总装成套设备设计、生产、销售	人民币	2,035.00	1,545.00	2021.07-2022.03	2021.11	是
	KSQ 系列欧式起重机	河南省矿山起重机有限公司	物料搬运装备制造; 特种设备销售	人民币	364.00	308.24	2021.12-2022.11	2021.11	是
	框架式薄板拉伸油压机	南通华东油压科技有限公司	液压与控制系统的技术研究、开发、咨询服务; 液压机、液压精密铸件生产、销售	人民币	330.00	330.00	2021.07-2022.04	2022.06	是
	B6 激光切割线	山东海大机器人科技有限公司	机器人的生产、销售	人民币	208.00	187.20	2021.07-2022.03	2021.12	是
	数控钢卷开卷纵剪收卷生产线 ZSL-10*2000	济南泽业机床制造有限公司	金属加工机械及其配件、工业自动控制系统的研发、生产、销售、安装、维修	人民币	326.00	326.00	2019.05-2022.12	2020.11	是
土 建	戴姆勒厂房工程	香山红叶集团有限公司	各类工程建设活动; 消防设施工程施工; 建设工程设计; 施工专业作业	人民币	7,017.64	4,796.58	2022.03-2023.01	2022.08	是
	人民币			721.44	2021.10				
	人民币			486.79	2020.12				
	人民币			4,429.17	尚未完工				
	重庆一期厂房办公楼工程(含设备基础)	八冶建设集团有限公司	房屋建筑工程	人民币	4,111.50	4,111.50	2019.01-2021.06	2021.03	是

重庆二期厂房工程			人民币	2,308.21	2,113.62	2021.06-2022.07	2022.06	
戴姆勒管道燃气设施配套建设工程	日照一达安装工程有限公司	维修（B级）；GB类、GC类（GB1级、GB2级、GC2级） 压力管道安装	人民币	191.48	191.48	2022.04	2022.08	是
B3#装饰工程	山东品宅装饰设计工程有限公司	室内外装饰装修工程；建筑装饰工程；建筑智能化工程	人民币	345.82	335.44	2022.07	2022.12	是

报告期内设备、工程供应商主要支付对象的经营业务与公司采购相匹配，国机铸锻机械有限公司、香山红叶集团有限公司部分采购款出现延迟支付的情况，主要系公司资金用于投资生产经营，暂时性的延缓支付所致，不存在异常支付的情形。

(三) 本次募投项目对发行人各生产工序产能的提升情况，结合下游客户产量变动、发行人目前的产能利用率等情况，分析是否存在新增产能无法消化的风险

1. 本次募投项目对发行人各生产工序产能的提升情况

公司本次募投项目包括新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目、重庆富兴汽车零部件生产项目和 EPS 金属表面处理及剪切中心项目，各项目的具体情况以及对生产工序产能提升情况具体如下：

项目名称	实际经营业务	项目达产后的产量	涉及的主要工序	工序产能
新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目	卡车纵梁生产（服务戴姆勒卡车公司）	本次募投项目相关的戴姆勒纵梁产品主要为车架零部件，部分用于出口。依托公司现有的技术研发基础及生产管理优势，本项目拟建设戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线新增年产量约 26 万件，其中 10 万件为戴姆勒 H6 型纵梁，10 万件为其他车架纵梁以及 6 万件电泳涂装产品	辊压	26.61 万次/年
			冲孔	8,677.58 万次/年
			涂装	6 万件/年
重庆富兴汽车零部件生产项目	卡车车架零部件的生产及销售（服务西南地区整车厂）	本项目达产后，将新增车架类产品产能 71.97 万件。项目达产后将会缩短公司向西南地区客户（上汽红岩、东风柳汽、中国重汽、陕汽集团）供货的运输距离，降低运输成本，实现经济效益的同时，更好满足客户对于产品供应的效率需求，从而提高公司产品在西南地区的市场占有率	辊压	14.89 万次/年
			冲孔	5,939.00 万次/年
			冲压	120.96 万次/年
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	钢材表面处理	本项目达产后，可实现每年加工 40 万吨 EPS 钢卷、25 万吨纵剪卷、25 万吨开平板的生产能力，可满足公司生产需求及对外提供钢材加工服务，有助于拓宽公司收入来源。通过 EPS 技术可降低生产成本，提高钢板表面处理的效率，提升产品的附加值和利润水平，进一步增强企业盈利能力	EPS 表面处理	40 万吨/年
			纵剪	25 万吨/年
			开平	25 万吨/年

本次募投项目中的“新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目”和“重庆富兴汽车零部件生产项目”主要服务客户戴姆勒卡车公司和西南地区整车厂，业务类型仍为卡车零部件业务；“EPS 金属表面处理及剪切中心项目”为现有卡车零部件业务的上游业务，能够有效提高公司产品质量和降低成本，属于对原有业务的补充。投产后原有主要工序辊压、冲孔、冲压将达到年产能 131.82 万次、45,144.17 万次、1,300.32 万次，现有产能基础上增幅为 45.95%、47.88%、10.26%；同时将增加涂装、EPS 表处理工序，大幅提高纵剪，开平产能。

2. 结合下游客户产量变动、发行人目前的产能利用率等情况，分析是否存在新增产能无法消化的风险

(1) 卡车行业产销量变化

公司是中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩等国内主要卡车整车制造商的配套供应商，并为临工重机、山东五征等供应非公路用车车架及车身产品。公司属于卡车行业上游的卡车零部件行业。报告期内，国内卡车行业产销量如下：

单位：万辆

项目	类 型	2022 度		2021 年度		2020 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量
产量	中重卡	72.34	-50.68%	146.67	-20.11%	183.59
	轻卡	156.05	-25.25%	208.77	-6.35%	222.92
	合 计	228.39	-35.74%	355.44	-12.56%	406.51
销量	中重卡	76.86	-51.17%	157.41	-11.47%	177.80
	轻卡	161.81	-23.31%	210.98	-4.04%	219.87
	合 计	238.67	-35.21%	368.39	-7.36%	397.67

(续上表)

项目	类 型	2023 年 1 季度		2022 年度 1 季度
		数量	变动率	数量
产量	中重卡	27.02	-0.89%	27.26
	轻卡	47.51	1.33%	46.89

项目	类型	2023 年 1 季度		2022 年度 1 季度
		数量	变动率	数量
	合计	74.53	0.51%	74.15
销量	中重卡	26.78	1.30%	26.44
	轻卡	47.56	1.44%	46.89
	合计	74.34	1.39%	73.33

注 1：数据来源由中国汽车工业协会统计

注 2：由于中卡和重卡产品特性较为接近，且整车厂中卡产销量较小，为方便对比，此处将重卡和中卡合并为中重卡披露

卡车行业与公路运输、环境保护等领域存在紧密联系，相关领域的政策法规的调整均可能对卡车行业产生直接影响。受“国家加大基建投资”、“国III汽车加速淘汰”、“严查治理超载超限”、“国 VI 实施”等政策影响，2020 年卡车行业产销量均实现大幅增长。根据中国汽车工业协会统计资料，全行业实现卡车产量约 406.51 万辆，卡车销量约 397.67 万辆。公司产品 70%-80%供应中重卡和临工重机的大型矿车，中重卡产销量对公司销售影响较大。

2021 年 7 月开始，国 VI 标准强制实施，卡车厂商在 2021 年上半年加大促销，中重卡产量较 2020 年上半年上涨了 20.15%，但也提前释放了部分市场需求；2021 年下半年，卡车市场终端需求下降。2021 年度，全行业实现卡车产量约 355.44 万辆，同比下降 12.56%，实现卡车销售约 368.39 万辆，同比下降 7.36%。

2022 年度，受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车终端需求减少，整车厂的产量和销量分别较上期下降 35.74%和 35.21%，其中，中重卡产量和销量分别较上期下降 50.68%和 51.17%。

2023 年第一季度，伴随我国经济持续回升，基建项目陆续开工，加之海外出口延续良好表现，卡车市场活跃度增加、需求释放，卡车行业已显现回暖迹象。整车厂的产量和销量分别较上期上涨 0.51%和 1.39%，其中，中重卡产量约 27.02 万辆，较去年同期基本持平，中重卡销量约 26.78 万辆，较去年同期上涨 1.30%。

(2) 公司目前的产能利用率情况

公司主要产品为整车配套的车架和车身类零部件，影响各类零部件产能情况的主要工序为辊压、冲孔和冲压工序。公司的工序产能和利用率情况如下：

主要工艺	项目名称	2023年 1季度	2022年度	2021年度	2020年度
辊压	理论可运转次数（万次）	22.58	90.32	77.88	66.36
	实际辊压次数（万次）	10.32	33.62	50.40	68.92
	产能利用率（根据理论次数）	45.70%	37.23%	64.72%	103.87%
冲孔	理论可运转次数（万次）	7,631.91	30,527.59	29,043.08	27,558.57
	实际冲孔数（万次）	6,198.53	14,739.27	22,703.75	28,424.69
	产能利用率（根据理论次数）	81.22%	48.28%	78.17%	103.14%
冲压	理论可运转次数（万次）	294.84	1,179.36	1,179.36	1,118.88
	实际冲压次数（万次）	202.42	575.55	904.11	1,033.53
	产能利用率（根据理论次数）	68.65%	48.80%	76.66%	92.37%

公司主要固定资产运行使用情况良好，产能利用率处于较高水平。2020年及2021年上半年产能利用率相对较高，主要系受国VI标准实施等政策影响，卡车行业在2020年和2021年上半年呈现爆发式增长，公司订单激增，公司结合订单情况以及产能利用率情况调整对固定资产的投入和外协规模；2021年下半年，国VI标准政策实施，标准换代引起的溢出性需求因素消失，订单较上年同期减少，公司产能利用率有所下降；2022年度受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，下游客户产销量下降，公司订单减少，公司产能利用率下降。2023年1季度产能较2022年全年产能利用率较高，主要系上游卡车市场回暖影响以及三、四月为卡车销售的传统旺季，企业产量有所上涨。

(3) 本次募投项目新增产能无法消化的风险

公司新建戴姆勒卡车纵梁智能化生产线项目和重庆富兴汽车零部件生产项目建设完毕后，辊压、冲孔、冲压等主要工序的年产能将大幅提升，同时新增EPS金属表面处理及剪切中心项目，达产后，可实现每年加工40万吨EPS钢卷、25万吨纵剪卷、25万吨开平板的生产能力。

公司募投项目新增产能无法消化的风险较小，主要因为：（1）公司与戴姆勒的合作具备稳定性，同时公司正在积极开拓沃尔沃（VOLVO）、斯堪尼亚（SCANIA）等高端重卡客户，充分发挥戴姆勒卡车纵梁自动化生产线多产品生产能力。随着2023年我国实体经济的复苏，基建项目陆续开工，加之海外出口延续良好表现，卡车销量将持续向好，预计产能利用率也将得到进一步提升；（2）重庆富兴汽车零部件生产项目的新增产能由西南地区客户的终端需求支撑。公司在西南地区拥有稳定的客户资源。随着西南地区工业生产能力的恢复带来的重卡行业的回升，西南地区整车厂客户未来预计将继续增加对公司汽车零部件产品的采购；（3）公司和汽车配件行业对热卷/EPS钢卷的需求量仍明显高于本募投项目的产能，因此EPS金属表面处理及剪切中心项目预计不会出现新增产能无法消化的情形。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内在建工程明细、预算构成，并相应抽取样本查看合同、发票、银行回单等原始单据；了解在建工程开工时间和转固时间，实地查看公司生产建设现场，查看是否存在建设停滞的情形，获取公司在建工程达到可使用状态的支持性文件，以判断是否达到预定可使用状态，是否延迟转固的情形；

（2）获取报告期内大额设备采购以及工程采购相关的合同、支付单据、验收单据查看是否存在异常支付的情形，查询工商资料，验证其业务是否与公司的采购相匹配；

（3）取得公司的募投项目可研报告，计算募投项目对公司各生产工序产能的提升情况，查阅卡车市场公开数据，访谈了公司销售部门负责人、总经理，了解公司对未来汽车零部件市场预期展望，分析公司目前的产能利用率，判断是否存在新增产能无法消化的风险。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）由于部分设备专用性与生产参数要求较高，安装调试时间较长，公司根据调试结果，达到预定可使用状态时编制设备验收单作为在建工程转固定资产的

依据，在建工程相关会计核算准确，符合企业会计准则相关要求，设备安装工程不存在建设停滞、延迟转固的情形；EPS 金属表面处理及剪切中心项目土建已基本完成，主要设备已支付部分预付款项，但由于公司与 EPS 卷料处理线设备供应商杭州金固环保设备科技有限公司存在买卖合同纠纷、侵犯商业秘密纠纷和专利申请权权属纠纷的未决诉讼导致该设备购置及安装工程进展较为缓慢，公司积极与对方沟通，目前已达成和解，后续按照合同执行设备采购。公司结合资金情况以及各项目的轻重缓急程度，调整了投资计划，本年度公司主要集中投入戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目，待公司资金充足时，公司将继续积极投入该项目；

(2) 报告期内设备、工程供应商主要支付对象的经营业务与公司采购相匹配，部分供应商国机铸锻机械有限公司、香山红叶集团有限公司部分采购款出现延迟支付的情况，主要系公司资金用于投资生产经营，暂时性的延缓支付所致；

(3) 本次募投项目投产后，原有主要工序辊压、冲孔、冲压将达到年产能 131.82 万次、45,144.17 万次、1,300.32 万次，现有产能基础上增幅为 45.95%、47.88%、10.26%；同时将增加涂装、EPS 表处理工序，大幅提高纵剪，开平产能。2023 年第一季度，随着卡车市场的回暖和卡车销售的传统旺季到来，整车厂的产量和销量分别较上期上涨 0.51%和 1.39%，公司 2023 年第一季度产能相对 2022 年全年产能利用率较高，预计本次募投项目新增产能无法消化的风险较小。

六、关于运费、政府补贴、原材料处置收入

根据申报材料，(1) 2019 年销售费用较高主要系运输费用在销售费用中列示，运输费金额较大；(2) 报告期公司与收益相关的政府补助以及与资产相关的政府补助均大幅增加；(3) 公司其他业务收入中有部分原材料处置收入，2021 年原材料处置的毛利率高于报告期内其他年份。请公司说明：(1) 运输费占营业收入比例的变动原因；扣除运输费用后销售费用与营业收入变动的匹配性；(2) 报告期政府补助的主要内容及确认依据；与资产以及与收益相关的政府补助的分类依据及准确性，会计处理的合规性；(3) 报告期各期原材料的销售对象及金额、客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向公司采购原材料的合理性，2021 年原材料处置的毛利率高于其他年份的原因。请保荐机构、申报会计师对

上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第 15 条第 1 点)

(一) 运输费占营业收入比例的变动原因；扣除运输费用后销售费用与营业收入变动的匹配性

1. 运输费占营业收入比例的变动原因

公司产品销售的运输方式以第三方物流公路运输为主。公司根据客户要求，聘请第三方物流公司将货物运输到客户周边的第三方仓库或客户指定收货点，物流运输费用全部由公司承担。

运输费用与主营业务收入的配比关系如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用	2,176.12	3,541.18	5,135.05
销售数量（万件）	722.35	1,270.09	1,619.12
主营业务收入	133,313.60	215,468.86	213,272.09
运输费用/主营业务收入	1.63%	1.64%	2.41%

注：因其他业务收入以自提为主，为了更加可比性，此处列示主营业务收入报告期各期，公司运输费用占比主营业务收入的比例分别为 2.41%、1.64% 和 1.63%，呈下降趋势，主要是公司西南地区客户运距、运费下降所致。2021 年度，运输费用率下降 0.77 个百分点，主要原因系 2020 年底子公司重庆富兴陆续投产后，远距离客户的运输半径明显缩小，西南地区运费单价下降明显；此外，2021 年钢材及公司产品涨价，公司收入较 2020 年无明显变化，但产品销售数量、运输量下降，单位收入的运费相应下降。2022 年度，运输费用率较上年基本保持平稳。

2. 扣除运输费用后销售费用与营业收入变动的匹配性

新收入准则于 2019 年实施，报告期内销售费用均已不包含运输费用，报告期内销售费用与营业收入的配比关系如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	与营业收入比例	金额	与营业收入比例	金额	与营业收入比例
职工薪酬	345.91	0.24%	426.10	0.18%	318.55	0.14%

差旅费	22.32	0.02%	79.96	0.03%	81.41	0.03%
业务招待费	54.36	0.04%	70.28	0.03%	58.23	0.02%
寄售仓储费	210.76	0.14%	266.92	0.11%	233.22	0.10%
售后服务费	572.22	0.39%	459.63	0.19%	387.59	0.17%
其他	55.60	0.04%	52.51	0.02%	51.56	0.02%
合计	1,261.17	0.87%	1,355.40	0.57%	1,130.56	0.48%

报告期内，公司销售费用占营业收入的比例分别为 0.48%、0.57%和 0.87%，呈现逐年上升趋势。公司销售费用主要由售后服务费、职工薪酬和寄售仓储费等构成。2021 年度，销售费用率较上年度有所增长，主要因为公司销售规模扩大和销售人员增加，使得公司售后服务费和职工薪酬相应增加。2022 年度，销售费用率大幅增加，其中主要为售后服务费占收入比例提高，主要原因为：一方面，公司 2022 年度收入下降；另一个方面 2022 年度中国重汽海外市场稳步增长，重卡出口量大幅增加，公司产品售后服务费中的出口买断费较 2021 年度增加 128.95 万元。

综上所述，报告期内，扣除运输费后，公司的销售费用率波动原因合理，与营业收入相匹配。

(二) 报告期政府补助的主要内容及确认依据；与资产以及与收益相关的政府补助的分类依据及准确性，会计处理的合规性；

1. 报告期政府补助的主要内容及确认依据

报告期内，公司收到的政府补助包括与资产相关的政府补助以及与收益相关的政府补助，具体如下：

(1) 与资产相关的政府补助

单位：万元

补助内容	补助金额	摊销			其他减少	未摊销余额	确认依据	计入科目
		2022年度	2021年度	2020年度	2022年度			
重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励	1,348.00	68.56	28.18			1,251.26	渝府发(2017)16号	递延收益/其他收益

济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励[注]	1,400.00				1,400.00		济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励	递延收益
日照市岚山区招商引资优惠政策	1,200.00	36.97				1,163.03	岚政字(2020)10号	递延收益/其他收益
合计	3,948.00	105.54	28.18		1,400.00	2,414.28		

注：2022 年末济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励项目金额减少系公司将子公司济南富兴能源全部股权对外转让所致。

公司递延收益为收到的重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励、济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励和日照市岚山区招商引资优惠政策，均为与资产相关的政府补助，具体如下：

1) 重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励

2020 年 4 月，2021 年 12 月，子公司重庆富兴分别收到 674.00 万元重庆创新经济走廊开发建设有限公司拨付建设奖励，该政策基于子公司在重庆投建的汽车零部件生产基地，项目总投资 4.93 亿元，重庆富兴公司将收到的 1,348.00 万元作为与资产相关的政府补助，计入递延收益，并按照相关资产剩余使用寿命内平均分摊。

2) 济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励

2021 年 12 月，子公司济南富兴能源收到济南市莱芜区财政局国库集中收付中心拨付的招商引资扶持政策奖励，该政策基于子公司在济南市莱芜区投建的高端汽车配件生产项目，项目总投资 3.5 亿元，济南富兴能源将收到的 1,400.00 万元作为与资产相关的政府补助，计入递延收益，因该项目尚未投产，尚未摊销。因公司战略调整，公司于 2022 年 10 月处置济南富兴能源公司股权。

3) 日照市岚山区招商引资优惠政策

2022 年 2 月，子公司兴业金属收到岚山经济开发区办公室拨付的产业扶持政策补助，该政策基于公司的 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的投资，对已投入的土地款进行全额补助，公司将收到的补助款 1,200.00 万元作为与资产相关的政府补助，计入递延收益，并按照相关资产剩余使用寿命内平均分摊。

(2) 与收益相关的政府补助

报告期内公司收到的与收益相关的政府分别为 1,586.03 万元、3,182.69 万

元和 4,424.98 万元，具体情况如下：

单位：万元

期间	补助内容	补助金额	确认依据	计入科目
2022 年度	高新区财政补贴-产业扶持资金	1,523.00	日高财预（2022）38 号	其他收益
	日照高新技术产业开发区财政局产业扶持资金	1,218.00	日高财预（2022）6 号	其他收益
	日照高新技术产业开发区财政局产业扶持资金	1,218.00	日高财预（2022）5 号	其他收益
	市级金融促进发展资金（企业上市扶持）	200.00	关于做好申报 2021 年度市级金融促进发展专项扶持资金有关工作通知	其他收益
	2021 年市级工业转型发展资金（第二批）-工业企业技改券	180.93	日高财企指（2021）28 号	其他收益
	重庆市渝北区工业发展专项资金	50.00	渝北财产业（2022）50 号	其他收益
	日照高新技术产业开发区科技与经济发展局奖励	21.00	日工信函（2022）18 号	其他收益
	2022 年开发区一季度经济奖励资金	13.00	关于进一步做好一季度工业经济有关工作的实施意见	其他收益
	企业稳岗返还扶持金	1.05	关于对服务业领域困难行业企业实施失业保险稳岗返还的通知（渝人社发（2022）9 号）	其他收益
	小 计	4,424.98		
2021 年度	2020 年吃钢嚼铁政策补贴资金	1,022.56	日照高新区科技与经济发展局的专项通知	其他收益
	2021 年产业扶持资金	867.00	日高财预指（2021）1 号	其他收益
	高新区财政局扶持政策资金	866.96	日高财预（2021）28 号	其他收益
	市级工业转型发展资金“机器换人”项目补贴	200.00	日高财企业指（2021）13 号	其他收益
	经信委-2021 年第三批市工业和信息化专项资金	113.00	渝北财产业（2021）48 号	其他收益
	高新区创业人才扶持资金	42.14	日财教（2019）24 号、日发（2018）36 号	其他收益
	2020 年新旧动能转换品牌建设专项资金	20.00	日高财企指（2020）19 号、日市监字（2020）3 号	其他收益
	日照市科学技术局人才平台载体扶持资金	20.00	日照市科学技术局（2021）87 号	其他收益
	2021 年稳岗返还	16.30	日人社函（2021）81 号	其他收益

	2018 年度企业研究开发补助区级配套补助	8.60	东财教指（2020）65 号	其他收益
	2020 年日照高新区专利池资金补助	6.00	日照高新技术产业开发区合作协议书 H2020005	其他收益
	2020 年工伤预防培训免税	0.13	鲁人社字（2021）73 号	其他收益
	小 计	3,182.69		
2020 年度	企业上市扶持资金市级奖励	419.67	东财企指（2020）22 号	营业外收入
	企业上市扶持资金区级奖励	419.56	东财企指（2020）23 号	营业外收入
	东港区“吃钢嚼贴”产业招商政策补贴款	297.68	东财企指（2020）26 号	其他收益
	东港区产业招商财政补贴资金	204.00	东财预指（2019）47 号	其他收益
	2019 年技术改造新增财力奖补资金	54.50	东财企指（2019）9 号	其他收益
	高新区“三招三引”产业发展扶持资金	50.00	日高办发（2018）5 号	其他收益
	2019 年技术改造新增财力区级奖补资金	40.29	东财企指（2020）6 号	其他收益
	稳岗补贴	27.63	鲁人社字（2019）85 号	其他收益
	2018 年度区级科技创新扶持资金	20.00	东财教指（2020）3 号	其他收益
	2020 年企业研发市级财政补助资金	12.89	日照字（2020）27 号	其他收益
	2018、2019 年省级人才平台载体扶持资金	10.00	日照市科学技术局（2020）-021	其他收益
	山东省科学技术厅 2020 年研发补贴	9.26	鲁科字（2020）118 字	其他收益
	稳就业一次性吸纳就业补贴	5.80	日人社发（2020）5 号	其他收益
	其他	14.76	渝北税通（2020）1598 号/日高办发（2018）5 号	其他收益
	小 计	1,586.03		

2. 与资产以及与收益相关的政府补助的分类依据及准确性, 会计处理的合规性

(1) 政府补助的分类依据及准确性

公司依据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条之规定：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，

是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”

公司依据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第六条之规定，“政府补助在同时满足下列条件时予以确认：(1) 公司能够满足政府补助所附的条件；(2) 公司能够收到政府补助。”第七条之规定，“政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。”

(2) 政府补助会计处理的合规性

报告期内，公司政府补助划分具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
与收益相关的政府补助	4,424.98	3,182.69	1,586.03
其中：计入其他收益	4,424.98	3,182.69	746.80
计入营业外收入			839.23
与资产相关的政府补助摊销	105.54	28.18	
其中：计入其他收益	105.54	28.18	
合 计	4,530.52	3,210.87	1,586.03

1) 与资产相关的政府补助

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第八条之规定：“与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。”

报告期内，公司收到的与资产相关的政府补助 674.00 万元、2,074.00 万元和 1,200.00 万元，摊销金额分别为 0.00 万元、28.18 万元和 105.54 万元。根据相关补助文件，公司取得的该类政府补助系用于购建或以其他方式形成长期资产，公司将其分类为与资产相关的政府补助。公司收到与资产相关的政府补助计

入递延收益核算，并根据相关资产剩余使用寿命内平均分摊，考虑到该类资产系公司日常生产经营相关，其摊销的金额计入其他收益科目核算，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2) 与收益相关的政府补助

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第九条之规定：“与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：(1) 用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；(2) 用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

报告期内，公司收到的与收益相关的政府补助分别为 1,586.03 万元、3,182.69 万元和 4,424.98 万元，其中计入其他收益的金额为 746.80 万元、3,182.69 万元、4,424.98 万元，计入营业外收入的金额为 839.23 万元、0 万元、0 万元。根据相关补助文件，报告期内公司取得的政府补助用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的部分计入当期损益。同时，报告期内，公司取得的政府补助主要与公司日常活动相关，公司相应计入其他收益核算。与日常活动无关的政府补助主要企业上市扶持资金市级奖励，公司按照企业会计准则，将上述政府补助计入营业外收入核算。

综上，公司与资产相关的政府补助计入递延收益，与收益相关且与日常经营活动相关的政府补助计入其他收益，与公司日常活动无关的政府补助计入营业外收支。依据充分且准确性，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(三) 报告期各期原材料的销售对象及金额、客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向公司采购原材料的合理性，2021 年原材料处置的毛利率高于其他年份的原因

1. 报告期各期原材料的销售对象及金额

报告期内，公司主要原材料销售对象及金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售额	销售占比	客户类型
2022 年度	日照联美汽车部件有限公司	527.81	25.46%	外购件供应商
	日照皓驰机械加工有限公司	470.19	22.68%	外购件供应商

	青岛镔鑫金属制品有限公司	384.93	18.57%	平板需求客户
	山东舜华新材料科技有限公司	316.31	15.26%	平板需求客户
	诸城市泰丰物资有限公司	97.98	4.73%	零购材料需求客户
	小计	1,797.22	86.68%	
2021年度	日照联美汽车部件有限公司	2,608.74	58.47%	外购件供应商
	山东五征	533.13	11.95%	平板需求客户
	日照皓驰机械加工有限公司	496.09	11.12%	外购件供应商
	新格机械	172.32	3.86%	外购件供应商
	五莲远洋工贸有限公司	100.73	2.26%	外购件供应商
	小计	3,911.00	87.66%	
2020年度	日照中兴汽车有限公司	1,743.19	36.50%	外购件供应商
	日照联美汽车部件有限公司	1,665.46	34.88%	外购件供应商
	山东五征	501.45	10.50%	平板需求客户
	新格机械	231.70	4.85%	外购件供应商
	日照铄宇工贸有限公司	117.32	2.46%	外购件供应商
	小计	4,259.12	89.19%	

报告期内，公司销售原材料金额分别为 4,775.47 万元、4,461.66 万元和 2,073.38 万元，前五大客户分别占比 89.19%、87.66%和 86.68%，主要销售给公司的外购件供应商。

2. 客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向公司采购原材料的合理性
公司原材料客户主要分为外购零部件供应商和平板需求客户两类。

外购件供应商，其未向钢材厂或钢材贸易商购买而直接向公司采购主要因为：
(1) 公司产品及外购零部件对钢材规格要求高，相应钢材需向钢厂定制，外购零部件供应商钢材订货量小，钢厂不接受相应订单；(2) 因受公司产能、部分工艺的限制，公司需要向外部供应商采购一部分零部件以满足订单的需求，采购内容主要包括铸造件、冷板件和热板件等类型。公司为了保障采购的外购零部件与其他部件材质的统一以及质量稳定，要求主要零部件供应商从公司采购钢材进行加工；(3) 外购零部件供应商可以按需向公司采购原材料，同时公司可为其提供纵剪、开平服务，降低其综合采购成本。同行业可比公司中，英利汽车和无锡振华

亦向部分零部件供应商销售原材料（如钢材等材料），以保证其供货的稳定性。

平板需求客户，其未向钢材厂或钢材贸易商购买的主要因为，（1）钢材厂或钢贸企业销售的产品为标准规格的大梁卷，大梁卷加工成平板后客户才能使用，而钢厂或钢贸企业不为其提供纵剪、开平服务，客户无法直接向其购买平板；（2）公司有纵剪、开平设备，可以对大梁卷进行纵剪、开平，因而客户向公司采购平板，公司按照市场价格加一定的加工费出售给该类客户。

综上，客户向公司采购原材料主要系公司外购件对钢材要求规格高、客户市场上不易采购到该类产品以及采购的产品需要满足生产需求的考虑，具有合理性，符合行业惯例。

3. 2021 年原材料处置的毛利率高于其他年份的原因

报告期内，公司的原材料处置收入以及毛利率如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入	2,073.38	4,461.66	4,775.47
毛利率	0.21%	10.88%	3.64%

报告期内，原材料处置的毛利率分别为 3.64%、10.88%和 0.21%。2021 年度，原材料处置毛利率高于其他年份，主要原因为原材料销售定价参考销售时点的钢材市场价格，2021 年度原材料钢材价格处于快速上升趋势，致使原材料销售价格和材料入库成本价差扩大所致。公司销售的原材料，其销售价格由双方协商确定且与当月的市场价格基本一致。随着 2021 年度钢材价格持续走高，公司销售原材料的单价也随之上涨。其中，2021 年第二季度，公司钢材销售均价从一季度的 4,548.82 元/吨上升至 5,402.02 元/吨，环比增长 18.76%；而钢材入库成本从一季度的 4,157.42 元/吨上升至 4,634.46 元/吨，仅增长 11.50%。公司 2021 年第二季度钢材采购量较大，原材料处置毛利率为 14.19%，当期毛利占比为全年毛利的 41.00%，因此带动了 2021 年全年毛利率的提升。

报告期内钢材价格如下图：



数据来源：WIND 钢材市场价格

2021 年度，原材料销售毛利率高于车身类产品，主要因为公司原材料处置价格参考钢材市场价格，而车身类产品价格调整存在滞后，具有合理性。

报告期内，公司车身类产品毛利率分别为 11.59%、5.37%和 11.01%。2021 年度，公司车身类产品毛利率较 2020 年度下降了 6.23%，主要因为公司原材料成本上涨导致产品单位成本上涨了 10.22%。由于车身类产品技术含量及加工难度较车架类产品低，非公司核心产品，市场竞争比较激烈，公司车身类产品价格涨幅仅 2.97%，从而导致毛利率下降了 6.23%。

4. 原材料相关业务流程的会计处理

公司原材料购买、处置及外购件采购的具体会计处理为：

序号	内容	会计处理
1	原材料入库	借：原材料-钢材 应交税费 贷：应付账款
2	原材料处置	借：应收账款 贷：其他业务收入 应交税费 借：其他业务成本 贷：原材料-钢材 借：银行存款 贷：应收账款

3	外购件入库	借：库存商品或原材料-外购件 应交税费 贷：应付账款
---	-------	----------------------------------

公司原材料购买、处置及外购件采购的会计处理，均符合《企业会计准则》的相关规定。

5. 原材料处置会计处理的合规性

(1) 经营模式

公司向外购件供应商采购零部件，同时将部分特定型号的钢材直接销售给供应商用于生产该等产品。外购件供应商按照公司的设计、生产工艺及品质要求进行产品加工，公司质检后验收入库。

1) 定价模式

公司向外购件供应商销售钢材、采购零部件的价格均单独定价。钢材价格存在一定波动，公司向外购件供应商销售的钢材根据自身采购价格考虑一定利润后确定，向外购件供应商采购的零部件根据市场价格确定，不按原材料价格加加工费后确定，买卖价差不固定。

2) 结算方式

① 向外购件供应商销售钢材，确认对外购件供应商的应收账款，按销售额向对方开具增值税发票；

② 向外购件供应商采购车架和车身零部件，确认对外购件供应商的应付账款，对方按采购额开具增值税发票；

③ 双方按应收账款抵消应付账款后的净额结算，各方承担产品销售对应账款的信用风险。

3) 原材料存货管理

外购件供应商采购公司钢材后，负责原材料的管理，公司不承担存货毁损的风险。外购件供应商将从公司处采购的钢材，与从其他钢材供应商处采购的钢材混合管理，未单独存放和管理。

4) 废料约定

外购件供应商在生产过程中的废料自主选择处理方式，不由公司回收。

(2) 会计处理方式

对于处置原材料并采购外购件业务，公司处置原材料与采购外购件，均独立签订合同，并约定所有权转移条款，公司不保留原材料后续的继续管理权，双方定价按照成本加成结合市场价格协商定价，购买与销售业务为独立的两项业务，因此公司按照购销业务处理，原材料销售确认其他业务收入，采购的外购件按照采购成本做存货入库。

公司会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》相关规定，具体情况如下：

法规	判断标准	公司具体情况
《企业会计准则第 14 号——收入》	<p>第三十四条 企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。</p> <p>在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：</p> <p>1、企业承担向客户转让商品的主要责任</p>	<p>公司就钢材销售以及外购零部件采购分别签订了销售合同以及采购合同，并约定所有权转移条款，公司和供应商、客户之间的责任能够明确区分，采购与销售业务为独立的两项业务。</p> <p>因此，公司承担向客户转让商品的主要责任</p>
	<p>2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险</p>	<p>1、公司独立承担钢材交付前的风险，包括价格风险、质量风险或灭失风险等</p> <p>2、原材料交付后，外购件供应商承担原材料生产加工中的保管和</p>

法规	判断标准	公司具体情况
		灭失、价格波动等风险，公司不对原材料保留继续管理权
	3、企业有权自主决定所交易商品的价格	1、公司根据自身采购钢材的价格，考虑一定利润后，确定钢材销售的价格，公司拥有完全的自主定价权 2、零部件按照市场价协商定价，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，零部件供应商具备对最终产品的完整的销售定价权
	4、其他相关事实和情况	1、根据合同约定，外购件供应商按照要求交货，货到验收无误后形成对公司的应收款，并承担相应的信用风险 2、外购件供应商根据公司提供的图纸要求进行制作，包括铸造件、冷板件和热板件等
《监管规则适用指引—会计类第1号》	二、以购销合同方式进行的委托加工收入确认 公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有	根据合同条款和业务实质，外购件供应商已经取得待加工原材料的控制权，有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益

法规	判断标准	公司具体情况
	关的报酬等。	
	如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。	外购件供应商取得了待加工原材料的控制权，应对按照总额法确认收入

综上，公司的原材料处置和外购件采购属于独立的两项业务，原材料处置按总额法确认收入，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引—会计类第1号》的相关规定，具有合规性。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 将运输费与销量、营业收入进行配比，并分析期变动原因；
- (2) 获取销售费用明细账，了解其主要构成，并将其与营业收入进行配比；
- (3) 查阅公司员工花名册、工资表，了解销售人工工资上涨的原因；获取销售合同，查看售后服务条款，取得售后服务费财务凭证；
- (4) 查看政府补助相关的政府文件、企业申请表等文件，检查补助性质及补助对象等，关注公司对政府补助的分类是否正确；
- (5) 查看并获取了政府补助的收款凭证、银行回单等支持性文件，核实政府补助金额的真实性和准确性，政府补助是否计入了正确的会计期间；
- (6) 根据政府补助的确认条件，判断公司对于其政府补助的处理是否符合会计准则及相关规则的要求；
- (7) 获取公司采购明细表、原材料销售明细表，统计报告期各期销售原材料的金额；访谈相关采购部长，了解公司销售原材料的原因以及合理性；
- (8) 查阅最近三年西本新干线市场价格，分析原材料处置毛利率变动的原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期，公司运输费用占比主营业务收入的比例呈下降趋势，主要是公司西南地区客户运距、运费下降所致；报告期内，公司的销售费用率呈现一定的波动，波动原因合理，与营业收入存在匹配性；

(2) 报告期内，企业收到的政府补助分类为与资产相关的政府补助以及与收益相关的政府补助，依据充分且准确性，会计处理符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关规定；

(3) 报告期内，客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向公司购买原材料主要分为外购零部件供应商、平板需求客户。客户向公司采购原材料主要系公司外购零部件对钢材要求规格高、客户市场上不易采购到该产品以及采购的产品能否满足生产需求的考虑，具有合理性；2021 年原材料处置的毛利率较高主要系 2021 年钢材价格处于快速上升趋势，其钢材市场价格高于公司的入库成本，从而导致 2021 年度毛利率相对其他年度较高。

(4) 公司原材料购买、处置及外购件采购的会计处理，均符合《企业会计准则》的相关规定。

(5) 公司的原材料处置和外购件采购属于独立的两项业务，原材料处置按总额法确认收入，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关规定，具有合规性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：丁锡锋

中国注册会计师：陈兰红

二〇二三年八月十日