

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Zhengzhou Coal Mining Machinery Group Company Limited

鄭州煤礦機械集團股份有限公司

(在中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代碼：00564)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條作出。

茲載列鄭州煤礦機械集團股份有限公司在上海證券交易所網站及中國報章刊登公告如下，僅供參閱。

承董事會命
鄭州煤礦機械集團股份有限公司
主席
焦承堯

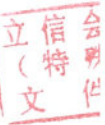
中國，鄭州，2020年5月18日

於本公告日期，本公司執行董事為焦承堯先生、賈浩先生、向家雨先生、付祖岡先生、王新瑩先生及汪濱先生；而獨立非執行董事為劉堯女士、江華先生、李旭冬先生及程驚雷先生。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于郑州煤矿机械集团股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复

信会师函字[2020]第 ZB050 号



立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于
《关于郑州煤矿机械集团股份有限公司 2019 年年度报告的
信息披露监管问询函》的回复

信会师函字[2020]第 ZB050 号

上海证券交易所上市公司监管一部:

贵部就郑州煤矿机械集团股份有限公司 2019 年年报信息披露事项,于 2020 年 4 月 24 日下发的《关于郑州煤矿机械集团股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称《问询函》)已收悉。立信会计师事务所(特殊普通合伙)作为郑州煤矿机械集团股份有限公司(以下简称“公司”)2019 年年报会计师,对《问询函》中涉及会计师的相关问题进行了认真核查,具体回复内容如下:

本问询函回复所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

一、关于公司生产经营

问题 3、贸易业务

年报显示,2019 年公司贸易业务实现营业收入 16.86 亿元,主要是钢材贸易。(1)请公司补充披露贸易业务的业务模式、结算方式、前五大采购和销售客户的名称、对应收入金额,并说明是否存在关联关系;(2)请公司结合贸易业务的具体模式补充披露收入确认政策、确认依据和合理性,并结合仓储、物流、资金流转情况说明该业务对公司的影响;(3)请公司说明贸易业务与主营制造业是否存在协同效应,该项业务存在的具体风险及可能对公司产生的影响。请公司年审会计师对问题(1)、(2)发表意见。

公司回复：

一、请公司补充披露贸易业务的业务模式、结算方式、前五大采购和销售客户的名称、对应收入金额，并说明是否存在关联关系。

公司的贸易业务主要是钢材贸易，业务模式是公司依托自身采购平台及资金的优势，对钢材等物资进行集中采购，用于公司生产及对外批发零售赚取利润。销售结算方式以预收+款到发货为主，对于公司库存不足、需要订货的订单，先预收货款后向供应商订货，待供应商供货后再行发货销售；对于库存商品，则是收到款后发货销售。

钢材贸易前五大客户情况：

| 客户名称 | 收入金额（万元） | 是否关联方 |
|------------------|-----------|-------|
| 河南希旺钢铁有限公司 | 31,795.54 | 否 |
| 河南裕隆金属材料有限公司 | 19,440.72 | 否 |
| 林州重机物流贸易有限公司 | 7,478.33 | 否 |
| 平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司 | 6,339.94 | 否 |
| 安阳荣钢实业有限公司 | 5,692.62 | 否 |
| 小计 | 70,747.15 | |

钢材贸易前五大供应商情况：

| 供应商名称 | 采购金额（万元） | 是否关联方 |
|------------------|------------|-------|
| 安阳钢铁股份有限公司 | 125,745.26 | 否 |
| 河南济源钢铁（集团）有限公司 | 16,312.57 | 否 |
| 河南能源化工集团国龙物流有限公司 | 10,438.13 | 否 |
| 武汉宝钢华中贸易有限公司 | 9,502.51 | 否 |
| 西宁特殊钢股份有限公司 | 8,378.33 | 否 |
| 小计 | 170,376.80 | |

二、请公司结合贸易业务的具体模式补充披露收入确认政策、确认依据和合理性，并结合仓储、物流、资金流转情况说明该业务对公司的影响。

公司贸易业务的收入确认具体模式为：预定的产品，客户提出采购需求，公司根据自身订货及客户需求向供应商下订单，供应商根据公司的发货指令，将货物发运到目的地并取得客户的签收单。库存商品，则是公司收到款项之后，通知

仓库发运或者客户自提，并取得客户的签收单。

在公司履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品的控制权时确认收入，具体为公司将商品按照合同规定运输至交货地点，获取客户签收单时确认收入。上述收入确认政策符合企业会计准则第 14 号——收入的相关规定。

贸易业务对公司的影响：公司贸易业务的物流为供应商直发、第三方仓库管理、自有仓库管理等三种方式。供应商直发由供应商处直接发运到客户提货处，第三方仓库、自有仓库为客户自提、公司组织发货两种形式。2019 年通过供应商直发的业务占比约 14%、第三方仓库发运占比约 75%、自有仓库发运占比约 11%。公司全年贸易类包干仓储费用约 0.02 亿元，对利润影响较小。第三方仓库主要是物流公司提供，2019 年的运费及仓储费用金额为 0.15 亿元。

公司已建立定期盘点制度等措施防控相关外库物资安全风险。同时，公司采用预收+款到发货为主的销售模式以控制资金风险，公司贸易业务销售大部分是收到全款后发货，截止 2019 年 12 月 31 日，贸易类业务的应收账款约 936 万元，截止 2020 年 3 月底已经收回约 935 万元。公司贸易类业务的应收账款较少，坏账的风险较小。

三、请公司说明贸易业务与主营制造业是否存在协同效应，该项业务存在的具体风险及可能对公司产生的影响。

公司 2019 年度煤机设备的材料成本占总成本的比例是 80%左右，材料成本中主要是钢材，由于钢材大宗采购具备价格优势，公司依托采购平台大批量采购钢材，公司煤机板块每年的钢材采购量约为 80 万吨左右，其中用于贸易的约为 40%，大批量采购有效降低采购成本，与公司自身的主营业务具备原料采购方面的协同效应。

该业务主要风险为存货跌价风险及应收账款坏账的风险。公司日常收集大宗商品行情及相关信息，并进行预判以确定各月的采购量，针对部分客户收取保证金，原则上按照预收+款到发货的方式进行交易，控制库存量，以规避存货跌价风险及应收账款坏账的风险。

2019 年公司贸易业务收入 16.86 亿元，占营业收入比例 6.75%；毛利率为 3.88%，该业务对公司的业绩影响较小。截至 2019 年 12 月 31 日的贸易应收账款

余额已经在期后基本收回。

会计师意见：

会计师对公司的贸易收入执行的主要审计程序包括：

1、了解公司贸易业务的销售模式和业务流程、交易的特性、收入确认的具体政策等；

2、实施分析性程序，对本年度与以前年度、本年度各月度的贸易收入进行比较等，分析贸易收入是否出现异常波动及其原因；

3、通过询问、网络查询、工商信息查询等程序了解重要交易对方的背景信息；

4、对本期确认的贸易收入，抽样检查收入确认的依据，包括：合同、订单、客户签收单、收款情况、物流信息等。

5、对资产负债表日前后的贸易收入实施销售截止测试，并查阅是否存在期后大额退回情况等；

基于上述审计工作，会计师认为，公司贸易收入确认政策符合企业会计准则规定。

问题 5、预计负债。

公司 2018、2019 年预计负债金额分别为 6.09 亿元和 5.95 亿元，同比变动 710.80% 和 -2.20%。2018 年披露增加原因为预提待执行的亏损合同和产品质量保证金，产品质量保证核算内容为公司汽车零部件板块产品的三包索赔等费用，计算基础为根据公司历史实际发生相关费用的比率确定。2018、2019 年产品质量保证金分别为 1.67 亿元和 1.56 亿元，待执行的亏损合同分别为 3.71 亿元、4.16 亿元。（1）请公司结合产品质量保证金和待执行亏损合同所对应的产品、交易对手方、亏损原因等，说明 2018、2019 年度计提的依据及合理性；（2）请公司结合前期待执行亏损合同的执行情况、2019 年新增计提情况，说明公司产品是否存在重大质量缺陷，前期计提是否充分合理，是否存在赔偿责任、市场信用等其他风险，并做充分提示；（3）请公司结合历史实际发生相关费用的比率，补充披露三包费用的确认依据、影响因素，并与同行业比较说明是否合理。请公司年审会计师发表意见

公司回复：

一、请公司结合产品质量保证金和待执行亏损合同所对应的产品、交易对手方、亏损原因等，说明 2018、2019 年度计提的依据及合理性。

1、产品质量保证金情况

(1) 产品质量保证金 2019 年度变动表

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2018 年 12 月 31 日 | 计提 | 使用 | 外币报表折算差异 | 2019 年 12 月 31 日 |
|--------------|------------------|----------|----------|----------|------------------|
| 产品质量保证金（亚新科） | 8,366.23 | 3,549.73 | 5,548.67 | | 6,367.29 |
| 产品质量保证金（SEG） | 8,281.73 | 4,729.97 | 3,280.81 | -533.03 | 9,197.86 |
| 合计 | 16,647.96 | 8,279.70 | 8,829.48 | -533.03 | 15,565.14 |

产品质量保证金是汽车零部件行业的惯例，主要是由于出售产品可能会存在一定的质量问题(含技术缺陷)，为了提高客户满意度，SEG 及亚新科依据约定向客户提供所有出售产品的质量保证金，对汽车零部件产品售出后一定时间内出现的质量问题提供质保服务，即在一定行驶里程内或者是一定的使用期限内为整车厂及整车终端用户提供相应的质保服务(通常为汽车销售后 1~4 年或者 6-20 万公里不等)。公司根据近期的质保经验，就售出汽车零部件产品时向客户提供的产品质量保证金估计并计提预计负债，2019 年公司下属不同汽车零部件产品的质保金占收入的比例在 0.44%~13.77%不等。

(2) 产品质量保证金计提的会计准则依据：

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》及其应用指南的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

- 1) 该义务是企业承担的现时义务；
- 2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- 3) 该义务的金额能够可靠计量。

(3) 公司产品质量保证金的会计政策：

基于上述准则的规定，本集团根据与客户的质保约定，即本集团在一定行驶里程内或者是一定的使用期限内(通常为汽车销售后 1~4 年或者 6-20 万公里不等)

为整车厂及整车终端用户提供已出售的产品的质保服务,在充分考虑与或有事项有关的风险和不确定及根据历史的产品维修经验后,就出售产品时向客户提供售后质量维修承诺的最佳估计数估计产品质量保证金的金额,并计入当期损益。

SEG 的质量保证金计提分为一般计提和特殊计提。一般计提的计算方式为:过去三至五年实际发生的质量保证费用占销售收入的平均百分比,乘以当年销售收入得到。特殊计提为根据实际发生大额赔偿事项的情况,结合影响的数量和单价进行计提。

亚新科的质量保证金计提分为一般计提和特殊计提。一般计提的计算方式为:当月三包索赔余额=前 6 个月的外部废品损失或索赔损失/前推 6 个月销售总额*前 6 个月的销售收入。特殊计提一般根据实际发生的情况,结合影响的数量和单价进行计提。

本公司在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的,应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

根据上述汽车零部件板块质量保证金的变动表中的列示结果,2019 年合计产品质量保证金的计提金额为 8,279.70 万元,实际发生质量保证金金额为 8,829.48 万元,无重大偏差,计提金额合理。

于 2019 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日,产品质量保证金的分类如下:

金额单位:人民币万元

| 项目 | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 |
|--------------|------------------|------------------|
| 产品质量保证金(亚新科) | | |
| 一般计提 | 4,990.99 | 5,526.23 |
| 特殊计提 | 1,423.12 | 2,840.00 |
| 产品质量保证金(SEG) | | |
| 一般计提 | 4,933.14 | 4,269.71 |
| 特殊计提 | 4,264.71 | 4,012.02 |
| 合计 | 15,611.97 | 16,647.96 |

上述特殊计提为针对客户大金额的索赔事项的专项计提,公司根据实际索偿情况、产品质量调查及履行完内部审核手续后,基于预计赔偿的数量与单价预估的质量保证金。单笔计提金额为 100 万元至 1,300 万元不等。

2、待执行的亏损合同情况

(1) 待执行的亏损合同 2019 年度变动表

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2018年12月31日 | 计提 | 使用 | 外币报表折算差异 | 2019年12月31日 |
|----------|-------------|-----------|-----------|----------|-------------|
| 亏损合同（国内） | | 960.28 | | | 960.28 |
| 亏损合同（国外） | 37,061.24 | 22,589.28 | 18,897.60 | -112.00 | 40,640.93 |
| 合计 | 37,061.24 | 23,549.56 | 18,897.60 | -112.00 | 41,601.20 |

公司待执行亏损合同主要为 SEG 的合同，对手方主要为公司的日常合作客户，诸如大众集团、戴姆勒集团、宝马集团等。

待执行合同的产品分布如下：

金额单位：人民币万元

| | 产品 | 亏损合同金额 | 收入金额 | 亏损合同占收入比例 |
|--|-------|-----------|--------------|------------|
| | 2019年 | 起动机 | 14,907.39 | 404,006.46 |
| | BRM | 11,686.25 | 63,978.52 | 18.27% |
| | 发电机 | 6,688.79 | 552,356.11 | 1.21% |
| | 其他 | 8,318.78 | 250,191.66 | 3.32% |
| | 合计 | 41,601.20 | 1,270,532.74 | 3.27% |
| | 产品 | 亏损合同金额 | 收入金额 | 亏损合同占收入比例 |
| | 2018年 | 起动机 | 24,029.92 | 449,572.36 |
| | BRM | 862.20 | 37,268.06 | 2.31% |
| | 发电机 | 2,593.20 | 628,605.71 | 0.41% |
| | 其他 | 9,575.93 | 279,185.77 | 3.43% |
| | 合计 | 37,061.24 | 1,394,631.89 | 2.66% |

注：与 BRM 相关的亏损合同的增加主要是要因为 BRM1.0 及 BRM 1.5 部分组件及配套服务未来采购价格上涨所致。具体详见对问题 3 的回复。

（2）待执行亏损合同计提的会计准则依据：

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》及其应用指南的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

- 1) 该义务是企业承担的现时义务；
- 2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- 3) 该义务的金额能够可靠计量。

（3）2019 年亏损合同计提的计算方法：

公司和下游的整车厂或主要客户一般保持长期合作关系，针对客户的新车型

或新产品合同，一般涵盖整个车型生命周期（通常为 3-4 年）。但是由于市场行情、销售返点、原材料价格的波动等外在因素存在变动，导致部分拟执行的合同存在履行合同义务的成本超过预期经济利益的情况。基于上述准则的规定，当本公司注意到在履行合同义务不可避免会发生的成本超过预期经济利益的合同时，按照退出该合同的最低净成本进行合理估计，并计入当期损益。

本公司将在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

根据亏损合同的变动表中的列示结果，2019 年合计亏损合同的计提金额为 23,549.56 万元，乃根据在执行订单的销售价格与预期对应成本的差异计算得出。公司对于该计算中的关键因素如销量、销售价格及未来的采购生产成本执行了分析与计算，无重大偏差。

二、请公司结合前期待执行亏损合同的执行情况、2019 年新增计提情况，说明公司产品是否存在重大质量缺陷，前期计提是否充分合理，是否存在赔偿责任、市场信用等其他风险，并做充分提示。

公司待执行亏损合同主要为 SEG 的合同，对手方主要为公司的日常合作客户，诸如大众集团、戴姆勒集团、宝马集团等。

本公司待执行亏损合同产生的原因为履约成本大于预期经济利益部分的损失。当公司与客户针对不同车型、不同系列的产品谈判、签约和落地时，会存在部分产品出于占领市场份额和保持供货关系的考虑而出现低毛利或亏损的情况，考虑合同签署后的市场和原材料价格的波动，在 SEG 持续跟踪的情况下会出现亏损合同，但由于固定成本的存在或者出于对客户其他在执行项目或者是新项目承接的考虑(维持现有客户的考虑)，SEG 无法直接停止亏损合同的执行。

于 2018 年 12 月 31 日，SEG 的亏损合同余额中 21,011.80 万元为短期部分(即预计 2019 年将销售并发生亏损的部分)，2019 年 SEG 实际使用的金额为 18,897.60 万元，两者不存在重大差异，公司认为计提金额较为合理。剩余部分预计于 2020 年至 2021 年执行完成。

2019 年待执行亏损合同的计提增加主要是公司 BRM1.0 代及 1.5 代技术平

台内采购价格 2021 年之后预计上涨，其价格的上升将会导致部分合同原有售价无法涵盖成本的情况出现，进而产生亏损合同净损失。该部分合同预计于 2020 年至 2022 年执行完成。

待执行亏损合同的计提与质量缺陷、赔偿、或市场信用等情况无相关性，公司不存在赔偿责任、市场信用等其他重大风险。未来公司将更加聚焦有利润的订单和重要的战略客户，努力提升高产值和高附加值产品的市场占有率，逐步减少待执行亏损合同的存量规模。

风险提示：

考虑未来市场和原材料价格的波动，单个合同的亏损金额存在变化；同时，由于 2020 年经济增速持续放缓，受新冠肺炎疫情影响，短期内汽车消费需求出现延迟与大幅下滑，亏损合同中涉及未来销量存在变动，待执行亏损合同的金额存在变动的可能性。

三、请公司结合历史实际发生相关费用的比率，补充披露三包费用的确认依据、影响因素，并与同行业比较说明是否合理。

1、关于三包费用的制度

产品质量保证金核算内容为汽车零部件板块产品的三包索赔等费用，三包费用主要是一般计提的质量保证金、索赔是特殊计提的质量保证金，关于三包费用的确认依据，详见上述“产品质量保证金情况”的相关描述。

2、期末余额较大的原因

2017 年公司收购亚新科各家公司股权交割合并时，预计负债—质量保证金期初余额为 3,914 万元。2018 年合并 SEG 时，预计负债—质量保证金期初余额为 7,880.99 万元。随着汽车零部件板块销售收入增加，计提的金额相应增加。

3、与同行业相比

金额单位：人民币万元

| 公司名称 | 发生额占 2019 年度收入比例 | 发生额占 2018 年收入比例 |
|------|------------------|-----------------|
| 欣锐科技 | 0.92% | 0.99% |
| 东安动力 | 0.73% | 0.79% |
| 奥特佳 | 2.50% | 2.27% |
| 万向钱潮 | 0.77% | 0.57% |

| 公司名称 | 发生额占 2019 年度收入比例 | 发生额占 2018 年收入比例 |
|-----------|------------------|-----------------|
| 均胜电子 | 0.28% | 0.21% |
| 平均值 | 1.07% | 0.99% |
| 公司汽车零部件板块 | 0.98% | 0.95% |

从上表可以看出，与同行业相比，公司的质量保证金计提比例位于中游，计提比例较为合理。

会计师意见：

1、会计师对质量保证金相关的预计负债执行的主要审计程序包括：

(1) 了解公司就各类产品提供的质量保证年限和保证条款，以及产品质量保证金的会计政策和计算方法；

(2) 复核质量保证金计提方法的合理性，包括复核公司以往各期实际发生质量保证金相关支出占收入的比率，并与同行业上市公司计提方法进行比较；

(3) 抽样检查本期质量保证金实际支付情况。

2、会计师对亏损合同相关的预计负债执行的主要审计程序包括：

(1) 检查公司于资产负债表日已签订的尚在执行中和尚待执行的合同、合同预计成本、合同各方往来信函等，以识别亏损合同；

(2) 对识别出的亏损合同，了解对应的产品、交易对手方、亏损原因等；

(3) 复核预计亏损合同的计提；

(4) 复核组成部分注册会计师所提供的复核过程及结果。

基于上述审计工作，会计师认为，我们未发现与质量保证金和亏损合同相关的预计负债的处理不符合企业会计准则的情况。

二、关于资产减值

问题 6、关于亚新科业务的商誉减值。

2017 年，公司发行股份及支付现金收购亚新科凸轮轴（仪征）有限公司（简称亚新科凸轮轴）63%股权、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司（简称亚新科 NVH）100%股权、CACG LTD.I（简称亚新科 CACGI）100%股权等 6 家公司股权，合计确认商誉 3.46 亿元。2018 年公司对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH 分摊的 2,255.17 万元、8,657.33 万元商誉全额计提减值准备，2019 年对亚新科

CACGI 的商誉计提减值 1,472.35 万元。(1) 请公司结合汽车零部件行业细分业务、竞争情况、亚新科主要产品和业绩预测完成率等，详细说明 2018、2019 年对上述资产计提商誉减值的原因及合理性，并列出具体的测算过程和具体步骤；(2) 2019 年亚新科 NVH 未完成业绩预测，请公司说明未对其计提商誉减值的原因及合理性；(3) 公司在 2018 年和 2019 年的盈利预测差异报告中对于 2018 年亚新科 NVH 的预测净利润数分别披露为 5,032.33 万元和 8,593.17 万元。请公司说明相关数据披露不一致的原因；(4) 请公司结合商誉余额、汽车零部件业务的发展趋势和行业变化情况，分析是否存在继续减值的风险。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、请公司结合汽车零部件行业细分业务、竞争情况、亚新科主要产品和业绩预测完成率等，详细说明 2018、2019 年对上述资产计提商誉减值的原因及合理性，并列出具体的测算过程和具体步骤。

(一) 亚新科业绩预测完成率

1、2018 年公司对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH 计提商誉减值，两家公司收购盈利预测与实际完成状况对比如下表所示：

金额单位：人民币万元

| 所属公司 | 项目 | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 | |
|---------|-----|--------|-----------|-----------|-----------|
| 亚新科凸轮轴 | 净利润 | 收购盈利预测 | 1,058.45 | 1,201.73 | 1,514.02 |
| | | 实际状况 | 1,772.07 | 3,997.85 | 3,638.68 |
| | | 完成率 | 167% | 333% | 240% |
| | 收入 | 收购盈利预测 | 12,007.14 | 13,932.50 | 16,155.50 |
| | | 实际状况 | 13,793.95 | 21,650.88 | 21,697.41 |
| | | 完成率 | 114.88% | 155.40% | 134.30% |
| 亚新科 NVH | 净利润 | 收购盈利预测 | 5,341.13 | 7,266.60 | 8,593.17 |
| | | 实际状况 | 6,237.60 | 6,927.61 | 3,843.42 |
| | | 完成率 | 116.78% | 95.34% | 44.73% |
| | 收入 | 收购盈利预测 | 72,132.84 | 83,479.58 | 94,818.75 |
| | | 实际状况 | 79,739.70 | 93,894.04 | 84,631.66 |
| | | 完成率 | 110.55% | 112.48% | 89.26% |

(1) 亚新科凸轮轴

由上表可知,亚新科凸轮轴 2016-2018 年净利润完成率分别为 167%、333%、240%,盈利预测数据完成情况较好。但 2018 年净利润较 2017 年出现下滑现象,且 2019 年净利润为 2964.64 万元较 2018 年利润出现明显大幅下滑状况,存在明显减值迹象。

(2) 亚新科 NVH

由上表可知,亚新科 NVH 2016-2017 年净利润完成率分别为 116.78%、95.34%,盈利预测数据完成情况较好。2018 年净利润完成率仅为 44.73%、收入完成率为 89.26%,利润出现明显大幅下滑状况,明显低于形成商誉时的预期,存在明显减值迹象。

2、2019 年公司对 CACGI 计提商誉减值,收购盈利预测与实际完成状况对比如下表所示:

金额单位:人民币万元

| 所属公司 | 项目 | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | |
|-------|-----|--------|-----------|-----------|-----------|
| CACGI | 净利润 | 收购盈利预测 | 8,894.32 | 9,780.80 | 10,881.20 |
| | | 实际状况 | 9,045.06 | 10,676.71 | 7,630.17 |
| | | 完成率 | 102% | 109% | 70% |
| | 收入 | 收购盈利预测 | 78,735.46 | 85,151.73 | 94,968.01 |
| | | 实际状况 | 76,056.24 | 85,449.27 | 71,254.75 |
| | | 完成率 | 96.60% | 100.35% | 75.03% |

由上表可知, CACGI 2017-2018 年净利润完成率分别为 102%、109%,盈利预测数据完成情况较好。2019 年净利润完成率仅为 70%、收入完成率为 75.03%,利润出现大幅下滑状况,显著低于形成商誉时的预期,存在明显减值迹象。

(二) 商誉测算过程

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》等规定,基于行业发展趋势,资产组经营状况、亚新科主要产品和业绩预测完成率等情况,经过减值测试程序得出亚新科凸轮轴、亚新科 NVH、CACGI 含商誉资产组账面价值大于资产组可回收金额,按照会计准则规定需要计提相应的减值准备。因此 2018 年公司对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH 分摊的 2,255.17 万元、8,657.33 万元商誉全额计提减值,2019 年对 CACGI 的分摊的 1,472.35 万元商誉计提减值,详细商誉测算结果

如下：

金额单位：人民币万元

| 年度 | 资产组名称 | 包含完全商誉的资产组或资产组组合账面价值 | 可收回金额 | 整体商誉减值准备 | 本年度归属于母公司股东计提商誉减值准备 |
|---------|---------|----------------------|-----------|----------|---------------------|
| 2018 年度 | 亚新科凸轮轴 | 26,432.87 | 22,656.42 | 3,776.45 | 2,255.17 |
| 2018 年度 | 亚新科 NVH | 50,519.97 | 41,901.19 | 8,657.33 | 8,657.33 |
| 2019 年度 | CACGI | 57,443.23 | 54,554.57 | 2,888.65 | 1,472.35 |

综上，2018 年公司对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH 计提商誉减值，2019 年公司对 CACGI 计提商誉减值具有合理性。

对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH 和 CACGI 计提商誉减值的详细测算过程详见附件一、对亚新科凸轮轴、亚新科 NVH、CACGI 计提商誉减值的测算过程。

二、2019 年亚新科 NVH 未完成业绩预测，请公司说明未对其计提商誉减值的原因及合理性。

公司于 2019 年 3 月 26 日召开第四届董事会第十次会议，审议通过《关于计提商誉减值准备的议案》，并披露了《郑州煤矿机械集团股份有限公司关于计提商誉减值准备的公告》（公告编号：临 2019-004），对收购亚新科 NVH 产生的商誉 8,657.33 万元全额计提商誉减值，计提商誉减值的原因以及测算过程和具体步骤详见问题 6.1。

由于公司在 2018 年年报已对收购亚新科 NVH 产生的商誉全额计提减值准备，故在 2019 年不需对其进行商誉减值测试。

2019 年亚新科 NVH 实现净利润 4,962.48 万元，同比增加 29.12%，盈利预测完成率约为 50%。2019 年毛利率较上年提升约 3 个百分点，经营业绩有所改善。未来公司将进一步加大对亚新科 NVH 的支持力度，促使其进一步开源降本增效，持续改善经营业绩：

1、进一步改善产品质量。一是改善模具质量、加强新品质量管控；二是加强自动化设备的投入，减少人为的因素，降低不良质量成本。

2、进一步加大市场开发力度。一是加强与客户的沟通交流，增加老客户的产品和市场份额，提升客户信任度，争取更多的高端产品份额；二是提升研发能力和测试水平，持续推进新客户和新产品的开发；三是利用集团下属其他汽车零

部件业务的国际化布局，加大国际业务的开发力度。

3、持续推进效率的提升。一是根据年度生产预算，推进计时人员的定岗定编，降低人工成本；二是对相关生产线进行自动化改造，提升效率；三是在订单集中交付期，管理、辅助等人员支持生产交付；四是减少低附加值、低毛利产品的订单量，进一步聚焦重要客户、重要产品。

4、根据亚新科 NVH 的发展战略，适时推进新产能、新工厂的建设，满足重要战略客户的生产需求。

三、公司在 2018 年和 2019 年的盈利预测差异报告中对于 2018 年亚新科 NVH 的预测净利润数分别披露为 5,032.33 万元和 8,593.17 万元。请公司说明相关数据披露不一致的原因。

公司于 2016 年收购亚新科各家公司股权时，根据双方的股权收购协议，原股东及被收购公司并未对上市公司有业绩承诺。收购时，评估方法是按照未来收益法计算股权价值。根据上市公司重大重组管理办法的第三十五条“采取收益法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见。”

2018 年亚新科 NVH 的盈利预测实际是 8,593.17 万元，5,032.33 万元是收益法表格中 2015 年度的盈利数据。公司收购亚新科 NVH 时的盈利预测数据如下：

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2015 年实际 | 2016 年预测 | 2017 年预测 | 2018 年预测 | 2019 年预测 |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 营业收入 | 66,710.73 | 72,132.84 | 83,479.58 | 94,818.75 | 106,765.56 |
| 营业利润 | 5,574.58 | 6,179.26 | 8,406.87 | 9,941.60 | 11,527.49 |
| 利润总额 | 5,810.16 | 6,179.26 | 8,406.87 | 9,941.60 | 11,527.49 |
| 净利润 | 5,032.33 | 5,341.13 | 7,266.60 | 8,593.17 | 9,963.95 |

2018 年出具盈利预测差异报告时因工作疏忽复制错误，在 2019 年出具报告时发现了此错误，故进行了更正。详见公司披露的《对郑州煤矿机械集团股份有限公司关于重大资产重组实际盈利数与利润预测数差异情况说明的专项审核报告（修订版）》。

四、请公司结合商誉余额、汽车零部件业务的发展趋势和行业变化情况等，分析是否存在继续减值的风险。

截至本回复报告披露日，郑煤机收购亚新科 6 家公司股权合计产生的商誉余额如下：

金额：人民币万元

| 序号 | 公司名称 | 商誉原值 | 2018 年计提商誉减值准备 | 2019 年计提商誉减值准备 | 商誉余额 |
|----|------------------|-----------|----------------|----------------|-----------|
| 1 | 亚新科凸轮轴 | 2,255.17 | 2,255.17 | | |
| 2 | 亚新科山西 | 10,451.56 | | | 10,451.56 |
| 3 | CACGI | 4,384.41 | | 1,472.35 | 2,912.06 |
| 4 | 亚新科双环（包含亚新科仪征铸造） | 8,828.28 | | | 8,828.28 |
| 5 | 亚新科 NVH | 8,657.33 | 8,657.33 | | |
| | 合计 | 34,576.75 | 10,912.49 | 1,472.35 | 22,191.90 |

注：于 2018 年，亚新科仪征铸造已经被亚新科双环吸收合并。

1、汽车零部件业务的发展趋势和行业变化情况

中国汽车行业高速增长的时代已过，近 2-3 年为调整期，之后有望实现缓慢的增长。汽车零部件业务也同样符合这样的趋势。国内市场随着收入水平提高、大城市限购、排放升级等等因素影响，汽车产品升级是趋势：体现在汽车价格上升，豪华品牌份额增加。

对整车厂而言，传统机械零部件的重要性及利润水平将日益下降而电子产品特别是软件的重要性将日益突出——汽车上软件的成本及其占比将大幅提升，而传统的硬件成本及占比将下降。

短期看 2-3 年内，乘用车板块处于调整期，排除特殊因素（如新冠疫情）影响销量持平或微降，长期看，由于中国乘用车人均保有量水平仍然偏低，乘用车有望整体上保持稳定的低速增长。

商用车板块中的中重卡与亚新科关联更为密切，目前在相对高位运行，因合规（排放升级、安全、治超等）要求，在用车淘汰更新等等，短期内中重卡市场有望在高位得到支撑，但长期看市场总量可能维持稳定或有所萎缩。

此外，随着产品升级以及市场和竞争日益规范，整车在产能过剩的低增长时代进入淘汰赛不可避免。只有跟上主流主机企业的零部件厂家才有更好的生存及

发展机会。

2020 年以来，突如其来的新冠肺炎疫情对汽车行业造成了巨大冲击，据 IHS Markit 4 月份的最新预测，2020 年全球轻型车（主要是乘用车，以及皮卡、微货等）销量将同比下降 22%，从 2019 年的 9,000 万台水平降至 7,000 万以内；中国轻型车的销量将下降 16%，从 2019 年的 2,500 万台规模降至 2,100 万以内。

而国内中重卡行业在各项刺激拉动政策的扶植下，相比整个汽车行业恢复的更为迅速。2020 年第一季度，中国汽车行业销量下降 42% 而中重卡行业仅下降 17%，2020 年 4 月，中国重卡行业实现净增长。国内汽车市场方面，随着疫情得到有效控制和各类消费刺激政策的出台，汽车市场有望逐步恢复，带来排放升级、新能源汽车等一些结构性的机会，但是全年的下跌趋势无法改变。

2、未来商誉存在继续减值的风险

截至目前，郑煤机收购亚新科 6 家公司股权合计产生的商誉余额为 2.22 亿元，未来商誉是否计提减值取决于全球新冠肺炎疫情是否能够得到及时有效控制、国内宏观经济走势、汽车行业未来产业政策、汽车行业技术的转型升级以及对零部件市场的传导性、市场竞争情况、国外关税情况的影响，尤其是特斯拉等新能源汽车企业对行业的冲击等因素，并结合企业自身在行业内的竞争力，客户维护力度、研发创新能力以及未来盈利情况等多重指标来综合判定 2020 年及其以后年度商誉是否要进行进一步减值。

鉴于当前的外部经济环境和行业环境，可能存在商誉继续减值的风险。

会计师意见

会计师对公司商誉减值项目执行的主要审计程序包括：

- 1、了解和测试子公司与商誉减值测试相关的内部控制的设计和执行情况；
- 2、对于管理层聘请协助其执行商誉评估的独立外部评估师，我们获取并复核了评估报告，并评估了独立外部评估师的专业胜任能力和客观性；
- 3、我们评估了折现现金流量模型的合理性、复核了模型中关键假设、基础数据、计算准确性等方面的合理性；并关注模型所依据的财务数据与实际经营数据、未来经营计划之间的关系；
- 4、检查财务报表附注中与商誉减值测试相关的信息披露的准确性和充分性。

基于上述审计工作，会计师认为，未发现公司的商誉减值测试的方法及结果存在不合理的情况。

问题 7、关于 SEG 的商誉减值和资本化开发支出减值。

2018 年，公司现金收购 Robert Bosch Investment Nederland B.V.（简称博世公司）持有的 Robert Bosch Starter Motors Generators Holding GmbH（简称 SEG）100% 股权，确认商誉 6.17 亿元。SEG 主营业务是开发、制造、销售适用于乘用车和商用车的起动机、发电机，起停电机以及 48V BRM 能量回收系统（简称 BRM 1.5）。2019 年公司对 SEG 产生的商誉计提减值 1.59 亿元；对 SEG 资本化开发支出计提减值 2.47 亿元，占 2018 年相关项目开发支出投入的 60%。主要原因为 BRM 1.5 经济效益较低、没有新的订单支撑且被新技术取代，博世公司与 SEG 达成协议不再提供 BRM 1.5 的技术支持。（1）请公司结合 2019 年 SEG 主要产品及其所属细分行业情况、上下游产业链和销售情况等，详细说明在重组后第二年即计提商誉减值的原因、依据和合理性，并说明前期是否存在商誉减值不充分的情形；（2）博世公司与 SEG 达成协议不再提供 BRM1.5 的技术支持一事，前期是否履行信息披露义务，如否请说明原因；（3）请公司结合前期收购时 BRM 1.5 技术的估值情况、报告期内的生产成本及经济效益、技术迭代情况、以及与博世公司签署的协议等，详细说明 BRM 1.5 技术被新技术取代的时点，前期开发支出大额投入是否审慎，资本化是否合理，并披露本次对开发支出计提减值的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、请公司结合 2019 年 SEG 主要产品及其所属细分行业情况、上下游产业链和销售情况等，详细说明在重组后第二年即计提商誉减值的原因、依据和合理性，并说明前期是否存在商誉减值不充分的情形。

（一）SEG 主要产品及其所属细分行业情况

1、SEG 业务及产品情况

SEG 属于汽车零部件制造业电机行业，主营产品为应用于乘用车和商用车的起动机、发电机以及在此基础上升级版的启停电机和 48V 能量回收加速辅助

系统电机（BRM），拥有广泛而完善的生产销售网络，与戴姆勒、宝马、大众、菲亚特、潍柴等世界知名整车厂及发动机生产企业保持长期的合作关系。

针对新能源汽车的迅速发展以及汽车零部件后市场的不断扩大，SEG 也在着手布局新能源汽车电机、零部件后市场领域。

2、SEG 所处细分行业情况

根据世界汽车组织（OICA）数据，2019 年全球汽车产销分别完成 9,178.69 万辆和 9,179 万辆，同比分别下滑 3.78%和 5.2%。其中乘用车产量 6,714.92 万辆，同比下降 6.4%，降幅相比 2018 年扩大 4.86 个百分点；轻型商用车产量 2,022.37 万辆，同比下降 1.99%；2019 年全球电动车销量 220.98 万辆，相比 2018 年增速明显放缓，主要原因来自于全球最大的电动车市场，中国电动车销售在 2019 年遇冷，2019 年中国电动车销量 120.6 万辆，相比 2018 年的 125.6 万辆，下降 3.98%，北美地区电动车销售降幅 8.45%，全球仅欧洲市场一枝独秀，2019 年电动车销售 54.9 万辆，同比增长 40%。整体来看，全球汽车销售受亚太地区影响，预计短期依旧无法走出低迷趋势，但随着全球电动车渗透率的提升以及碳排放标准提高，全球汽车工业有望通过新能源汽车而崛起。

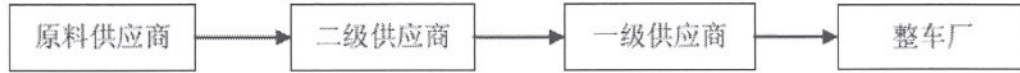
汽车电机行业随着智能化、网联化、电动化、共享化的发展，面临着整体升级换代的考验，根据 IHS Markit 2019 年 10 月对全球轻型车的市场信息预计，内燃机汽车市场将进一步压缩，与内燃机相配套的 12V 起动机、发电机市场份额会逐步减小，而混合动力以及纯电动相关的 48V 电机及高压电机市场份额将逐步提升，预计到 2025 年，使用 12V 电机的车辆占比将下滑至 60%，其他为 48V 及高压电机；预计到 2030 年，使用 48V 技术的车辆将达到 4,300 万辆/年，占全球轻型车产量的 38%。

目前汽车行业整体面临增速放缓压力且处于变革期，但行业放缓及节能减排的发展方向有利于龙头企业扩大其份额。

（二）SEG 上下游产业链情况

由于汽车零部件供应行业本身所具有复杂性及专业性特点，以及整车厂商对其上游厂商具有严格的质量要求，汽车零部件行业逐步形成多层次供应商体系结构。供应商按照与整车制造商之间的供应关系划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构。其中，一级供应商直接为整车厂商供应产品，双方之

间往往具有长期、稳定的合作关系，一级供应商之间的竞争格局也较为稳定；二级供应商通过一级供应商向整车厂商供应配套产品；三级供应商通过二级供应商供应零部件产品，依此类推。



1、SEG 上游行业及其影响

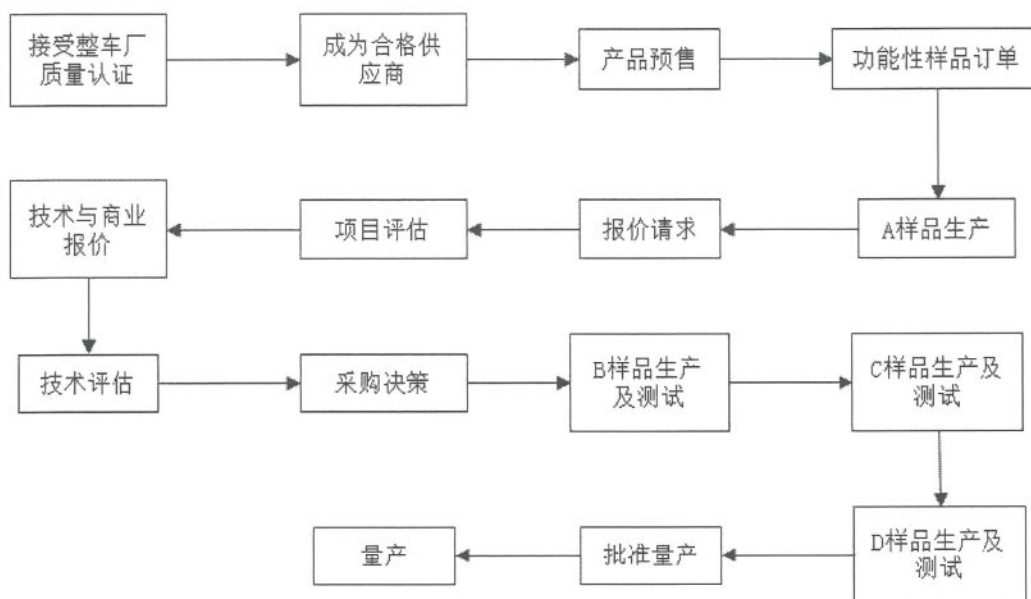
SEG 上游行业主要为铜、铝等材料，生产成本与原材料价格的波动关联性较大。铜、铝等国际大宗商品受全球政治、经济的影响，近两年价格波动较大，对企业的利润水平将产生一定影响。

2、SEG 与下游行业关联及影响

SEG 下游主要为汽车整车生产企业，汽车整车生产企业的发展状况直接影响到汽车零部件生产企业的生产经营。

随着下游整车市场竞争日益激烈，汽车销售价格总体呈下降趋势，整车厂也持续将降价压力转嫁给上游零部件厂商，对行业整体的利润水平有一定影响，但行业内技术及管理先进的企业通过新产品的开发及精益生产，仍有较高的利润水平。另外，随着全球汽车保有量的不断提升，尤其是大量汽车进入维修期，汽车维修服务行业的发展对汽车零部件行业的发展有一定的带动作用。

SEG 作为整车厂一级供应商，与整车厂商合作较为稳定，由于整车制造厂商一般不会轻易对各车型的设计进行调整，也不会轻易更换原车型的配套供应商，因此配套供应商的业务相对稳定。 SEG 销售流程图如下：



SEG 销售部门覆盖德国、法国、美国、中国、日本等全球主要汽车制造区域，能够为不同地区的客户及时有效地提供符合客户需求的定制解决方案。每个客户均由指定客户经理负责，同时在不同地区会有本地销售人员负责具体对接客户的当地工作。

（三）关于 2019 年对 SEG 商誉计提减值准备原因、依据及合理性

1、2019 年对 SEG 商誉计提减值准备的原因

由于全球汽车市场疲软，2018 年国内汽车行业迎来 28 年以来首次负增长，2019 年持续下行。SEG 经审计会计报表显示 2019 年实现营业收入和净利润分别为 127.05 亿元、-4.53 亿元，未达到 2018 年度 SEG 商誉减值测试报告对 2019 年度的预测，SEG 商誉存在减值的迹象。

2、2019 年对 SEG 商誉计提减值准备的依据

2019 年底，公司委托具有证券业务资质的资产评估机构北京中天华资产评估有限责任公司对 SEG 商誉进行减值测试，出具中天华咨报字[2020]第 2010 号估值报告。报告指出，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》（2006）第六条，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。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两者之间较高者确定。”包含商誉资产组可收回金额应当根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。截至评估基准日，SEG 包含商誉的资产组的账面价值为人民币 478,216.94 万元，可收回金额为人民币

462,280.70 万元，本期预计计提商誉减值准备人民币 15,936.24 万元。

3、2019 年对 SEG 商誉计提减值准备的合理性

2019 年公司对 SEG 商誉计提减值准备主要基于汽车行业下行压力、SEG 盈利未及预期，存在减值迹象，公司聘请具有证券业务资质的资产评估机构对 SEG 商誉进行减值测试，并以评估机构测试结果作为计提减值的基础。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》等规定，基于行业发展趋势，资产组经营状况、主要产品和业绩预测完成率等情况，经过对资产组的识别与界定，可回收金额的测算等资产减值程序，得出 SEG 包含商誉资产组账面价值大于资产组可回收金额，按照会计准则规定需要计提相应的减值准备。

具体测试结果如下：

金额单位：人民币万元

| 项目 | 金额 |
|--------------------------|------------|
| 商誉账面余额① | 61,362.63 |
| 商誉减值准备余额② | |
| 商誉的账面价值③=①-② | 61,362.63 |
| 未确认归属于少数股东权益的商誉价值④ | |
| 包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③ | 61,362.63 |
| 资产组有形资产的公允价值⑥ | 63,802.37 |
| 包含整体商誉的资产组的公允价值⑦=⑤+⑥ | 478,216.94 |
| 资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）⑧ | 462,280.70 |
| 商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧ | 15,936.24 |

考虑到汽车零部件行业现状及发展趋势、SEG 的产品历史销售情况、上下游产业链及盈利预期，并结合管理层对未来几年的销售预测以及评估机构出具的估值报告，公司认为 2019 年对收购 SEG100%股权形成商誉计提减值依据充分、适当，能够真实的反映出公司的商誉的实际减值情况，具备合理性。

对 SEG 计提商誉减值的详细测算过程详见附件二、对 SEG 计提商誉减值的测算过程。

（四）关于前期是否存在对 SEG 商誉减值不充分的情形

SEG 全球运营的经济环境稳定。根据国际货币基金组织（IMF）2019 年 1 月发布的《全球经济展望》，2018-2020 年，全球经济增长率分别为 3.7%、3.5%、3.6%，虽然扩张速度减弱，但全球经济仍处在 2016 年中期以来的扩张区间。SEG 全球运营的主要区域：欧洲、中国、印度、北美、南美经济增速维持稳定。其中，欧洲作为 SEG 成熟市场，经济稳定；中国作为未来主要业绩增长点，经济增速

绝对值处在高位；美国有所下滑；印度、南美经济继续扩张。

SEG 处在汽车产业链的上游汽车零部件行业。2018 年底，市场普遍预测汽车行业整体面临增速放缓压力且处于变革期，但行业放缓及节能减排的发展方向有利于龙头企业扩大其份额。乘用车行业作为可选消费品，短期波动与经济波动有较强的相关性。根据 IHS Markit 的预测，全球轻型车（乘用车及轻卡）的产量增速将维持在 3% 以内。

鉴于 2018 年底全球经济走势平稳，汽车产业对各国经济的支柱作用，结合 SEG 管理层对未来几年销售的预测，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》以及公司会计政策等有关规定，公司对 2018 年底 SEG 的商誉进行了减值测试，从 SEG 未来期间的收入增长前景、产品盈利能力以及相关固定费用等方面进行预测后，得出收购 SEG 商誉不存在减值迹象。

经过公司对 2018 年末、2019 年末 SEG 商誉进行减值测试后，分别计提资产减值准备 0.00 元、15,936.24 万元。公司计提商誉减值准备的事项符合《企业会计准则第 8 号-资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》和公司相关会计政策的规定，2018 年末计提商誉减值的原因是合理的，符合公司的实际情况；2019 年计提的商誉减值，依据具有其充分性和适当性，体现了会计谨慎性原则。

二、博世公司与 SEG 达成协议不再提供 BRM1.5 的技术支持一事，前期是否履行信息披露义务，如否请说明原因。

作为满足欧洲汽车节能减排的一项主流电机技术，SEG 多年来持续推进 48V BRM 技术的研发。BRM 在 SEG 内部主要有两个应用型平台，即：BRM1.0 及 1.5 和 BRM 2.8，两个平台技术都是基于 BRM 平台技术衍生而来。BRM1.0 及 1.5 平台使用的是博世集团下属汽车电子部门供应的逆变器及其相配套的技术支持，其中基于 BRM1.0 平台的产品已经量产，广泛应用于多家车企，基于 BRM1.5 平台的产品目前仅应用于一家客户的量产车型；而为了降低成本，SEG 正在研发 BRM1.0 及 1.5 的升级版 BRM2.8，BRM2.8 所使用的逆变器由 SEG 自行研究开发，目前 BRM2.8 尚未量产。

博世集团汽车电子部门在向 SEG 的 48V BRM1.0 及 1.5 供应逆变器及配套

技术支持的过程中，提出提高价格的要求，2019 年底博世集团与公司以会议纪要的形式达成初步意向，2021 年以后提高其所供应的逆变器价格，以及涨价部分客户谈判及分担机制。公司考虑到此文件主要是公司与博世集团之间在股东层面达成的初步意向备忘，还没有形成正式的供货合同或合作协议，属于公司日常经营事项，故公司没有进行对外披露。后续公司下属 SEG 与博世集团下属汽车电子部门将进一步谈判落实该会议纪要精神，截至本回复公告披露日尚未能达成正式的书面供货协议或合作协议。

在上述涨价预期的情况下，由于考虑到 BRM1.5 产品尚未大规模推广上市，且 SEG 在后续与博世集团汽车电子部门谈判中发现，与该 BRM1.5 相配套的逆变器价格及技术支持未来存在较大的不确定性，出于未来产品发展战略考虑，也为了规避未来损失，2020 年 SEG 停止承接与 BRM1.5 相关的新订单，因此后续双方将仅在 BRM1.0 以及 BRM1.5 原订单范围内继续合作，由于没有了 BRM1.5 的新增订单，因此也就不再需要博世集团汽车电子部门对 BRM1.5 提供更大范围的技术支持。公司在编制 2019 年年度报告过程中，综合考虑多重因素，对前期 BRM1.5 相关的已经资本化的开发支出计提了减值，减值具体情况详见公司对《问询函》问题 7 第 3 条的回复。

三、请公司结合前期收购时 BRM 1.5 技术的估值情况、报告期内的生产成本及经济效益、技术迭代情况、以及与博世公司签署的协议等，详细说明 BRM 1.5 技术被新技术取代的时点，前期开发支出大额投入是否审慎，资本化是否合理，并披露本次对开发支出计提减值的原因及合理性。

1、BRM 相关情况及技术迭代情况

48V BRM 能量回收系统（以下简称“BRM 技术”），与汽车行业环境保护、节能减排的趋势相同。48V BRM 能量回收系统具有起停、能量回收、加速助力、电动爬行等功能，能进一步节约能耗。BRM 技术平台作为行业内领先的技术和平台，其技术仍然具有极大的经济价值，也具有很高的经济效益。公司仍然会继续坚持和推广 48V BRM 的技术。公司前期收购 SEG 时对 SEG 整体选用市场法和收益法进行估值，并最终以市场法估值作为最终评估结论，主要是基于当时 SEG 整体的资产及经营状况，未来盈利预测等，并未涉及对单项技术或资产的单

独估值。

BRM 技术在 SEG 内部，主要有两个应用型平台/项目，即：BRM1.0 及 1.5 和 BRM 2.8。BRM1.0 及 1.5 和 BRM2.8 是 BRM 技术平台上衍生出来的不同阶段性技术。该类技术将会被用在不同汽车厂商的车型上。BRM1.0 及 1.5 使用的是博世集团汽车电子部门的逆变器，而 BRM2.8 使用的是 SEG 自己研究开发的逆变器。BRM 技术的发展本身有其不同的阶段。在 2017 年和 2018 年 BRM1.0 已是一个稳定的、可以投产及用于整车厂对外销售的技术产品，且已获得重要客户的合作意向和订单。

考虑到 BRM1.5 中的关键组件逆变器仍然需要博世供货，但博世为生产和研发该类产品的成本较高，因此博世汽车电子部门自 2018 年开始与 SEG 谈判以期望通过提高逆变器的售价来转移成本。通过多轮谈判，SEG 股东郑煤机与博世于 2019 年 11 月达成意向，针对 2019 年及 2020 年的逆变器售价不做改变，针对 2021 年及以后的逆变器售价将会提升。但与此同时，SEG 自身也加大了对逆变器的研究投入，根据最新研究情况，SEG 利用自身研究开发的逆变器已完成了 BRM 2.8 的技术开发。BRM 2.8 技术已被证明可以应用于市场，且 SEG 已将其主要客户的战略合作协议从 BRM1.5 迁移至 BRM2.8 平台。基于 BRM 2.8 平台的进一步发展，BRM 技术仍然是 SEG 的主打技术，也是汽车电机市场的核心技术，BRM 1.5 代除了少量的原有客户订单，不再承接新的订单。

2019 年度，公司 BRM 业务形成的销售收入为人民币 63,978.5 万元，鉴于当前 BRM 产量仍处于爬坡阶段，目前上市的 BRM 产品都是 1.0 代和 1.5 代，由博世提供逆变器及其配套技术服务，成本较高，还处于亏损状态。

2、BRM 技术的研发投入情况

SEG 作为汽车起动机及发电机领域历史最悠久的领军企业，多年来致力于原创型研发，研发周期较长，研发投入较大。在研发过程中，SEG 通过持续的研发、紧跟行业发展趋势和整车客户开发路线研发，有助于打开并维持大众、宝马、戴姆勒等重要客户的市场。

SEG 研发投向主要为 BRM 技术、起动机技术、发电机技术、商用车起动机技术、ELE 项目(电气化技术)，2019 年研发投入金额 79,078.27 万元、占其营业收入比例为 6.23%，处于汽车零部件行业上市公司的可比区间内。

可比公司研发投入总额占营业收入比例：

| 可比上市公司名称 | 2019 年 |
|----------|--------|
| 均胜电子 | 5.73% |
| 东安动力 | 3.54% |
| 湖南天雁 | 6.83% |
| 富奥股份 | 2.95% |
| 欣锐科技 | 12.76% |
| 奥特佳 | 4.60% |

BRM 技术与汽车行业环境保护、节能减排的发展趋势相同，是欧洲主要厂商如奔驰、宝马、大众、沃尔沃等客户未来的主要技术路线之一，有助于进一步降低汽车油耗。鉴于 BRM 仍然是 SEG 未来的主营产品，而且是 SEG 后续发展过程中不可获缺的支柱性技术，因此公司对于 BRM 的研究和开发仍然稳步进行。SEG 对 BRM 技术的投入符合公司的战略发展和客户市场需求。

于 2018 年度，考虑到 BRM 技术的可行性，基于与客户签署的销售订单，SEG 认为 BRM1.5 相关技术的研发投入未来可以通过 BRM 相关产品的销售带来经济利益流入，因此 SEG 将 BRM 1.5 相关的研发投入进行资本化。但是基于 2019 年 11 月与博世集团达成意向，博世集团后续为 SEG 提供的产品 BRM1.5 技术支持需要大幅度涨价，SEG 出于成本及战略考虑，对 BRM 技术投入从 BRM 1.5 转为 BRM 2.8，同时也与客户进行协商，将后续 BRM 1.5 的订单转为 BRM 2.8 相关的订单，并且对部分仍需执行的订单计提了预计负债(亏损合同)。考虑到由于博世逆变器价格及配套辅助服务的价格上涨，后续履行 BRM 1.5 相关的销售合同无法带来预期的经济利益流入，SEG 对 BRM 1.5 技术中资本化的费用进行了分析，并在 2019 年末将不能够于 BRM 2.8 中继续使用或相关的资本化研发费用进行了减值。

3、BRM 1.5 的研发资本化及减值计提

郑煤机在并购交易谈判中，与博世就 48V BRM 逆变器的供应达成博世保证三年供应的协议。因此在 2017 年底交割前，由 SEG 与博世汽车电子部门就 BRM 逆变器及其他电子产品签订了优先采购协议，协议约定了 2018 年-2020 年的三年间博世供应产品的价格，但未约定 BRM 产品的配套技术服务。

2018 年交割后，SEG 继续推广 BRM 项目的市场开发，承接了前期交割前签署的 BRM 项目并继续成功获取了新的客户项目订单。BRM1.5 代的平台研发已

成熟且市场订单明确，故此 SEG 依据会计准则和内部财务制度规定对 BRM1.5 代的平台研发投入进行了资本化处理。

2018 年度，SEG 与博世汽车电子部门持续就 BRM 产品的配套技术服务（包括产品研发及售后服务支持）进行谈判，但始终未能达成协议。博世要求将其为 SEG 的 BRM 产品所投入的人员、技术和材料等所有成本全部转嫁给 SEG，而该等成本远远超过 SEG 所能承担的合理可比成本；并且，博世进一步要求自 2021 年开始对逆变器产品供应及相关服务大幅涨价。SEG 不同意博世的主张，预见到双方的谈判将会于 2019 年持续进行，于 2018 年度对 SEG 可能承担的逆变器相关的额外成本和费用做了最佳估计，并进行了计提。同期 SEG 也加紧进行对无需依赖博世逆变器供应的 BRM2.8 新一代技术的开发。

2019 年度，郑煤机、SEG 与博世集团及其汽车电子部门就 BRM 逆变器的涨价、服务支持及价格补偿问题进行多轮谈判，最终于 2019 年 11 月底达成一份框架性的会议纪要，明确博世将和 SEG 一起共同去和主机厂客户商谈如何提高 BRM 项目的价格，力争就 BRM 的价格上涨在三方之间分摊。但后续谈判中，由于 SEG 与博世集团汽车电子部门并未能如之前预期的那样可以通过谈判缩小争议和达成妥协，博世集团汽车电子部门对 SEG 的 BRM1.5 代产品项目的市场开发所必需的研发服务支持在实际中逐渐停止，导致 SEG 最终丢失了其已经获得的 BRM1.5 代项目订单，且难以获取新的 BRM1.5 代项目订单。鉴于此，SEG 结合自身发展战略及期间与博世集团汽车电子部门持续谈判的情况，判断 BRM 1.5 代产品不再具备大规模推广的经济性，SEG 决定停止对 BRM 1.5 代的投入，转为全力以赴地全面开发 BRM 2.8 技术平台。鉴于 BRM1.5 代停止开发和停止获取新订单，其原预期的未来收益不再可期，因此，SEG 对已经资本化的 BRM 1.5 技术研发费用进行仔细的评估分析后计提了减值。管理层评估分析了 BRM1.5 中能够于 BRM 2.8 中继续使用的部分，可继续使用的部分将贡献未来 BRM2.8 代产品的销售，无需减值。需要说明的是，BRM 2.8 和 BRM 1.5 相比，其整体结构和功能都未发生根本性变化，但因其内部逆变器发生了改变，相关测试工作以及与客户合作开发过程需要重新测试和评估；无法在后续工作中继续沿用的工作对应的资本化的费用部分需要减值。

会计师意见

1、会计师对公司商誉减值执行的主要审计程序包括：

(1) 了解和测试子公司与商誉减值测试相关的内部控制的设计和执行情况；

(2) 对于管理层聘请协助其执行商誉评估的独立外部评估师，我们获取并复核了评估报告，并评估了独立外部评估师的专业胜任能力和客观性；

(3) 我们评估了折现现金流量模型的合理性、复核了模型中关键假设、基础数据、计算准确性等方面的合理性；并关注模型所依据的财务数据与实际经营数据、未来经营计划之间的关系；

(4) 检查财务报表附注中与商誉减值测试相关的信息披露的准确性和充分性。

2、会计师对公司资本化项目减值执行的主要审计程序包括：

(1) 了解公司的研发项目、项目进展及研发成果、以及与研发项目管理和开发支出归集相关的内部控制；

(2) 阅读相关会议纪要、无形资产研究开发的可行性研究报告等相关资料，评估管理层就研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段的判断是否合理；

(3) 对处于不同阶段研发项目的资本化和费用化情况，复核开发支出计提减值准备的计算过程；

(4) 复核组成部分注册会计师所提供的复核过程及结果。

基于上述审计工作，会计师认为，未发现公司的开发支出的资本化及减值测试的方法及结果存在不合理的情况。

三、关于公司财务数据

问题 8、研发投入资本化。

2018、2019 年公司研发投入资本化的比重分别为 28.23%和 44.31%，同比增加 17.76 和 16.08 个百分点。(1) 请公司结合 2018、2019 年研发项目及成果、研究与开发阶段划分的标准和依据，结合会计准则详细说明研发投入资本化率的合理性，并与同行业进行比较；(2) 请公司自查是否存在利用提高研发投入资本化率的方式调节利润的情形。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

公司重视技术引领和研发创新，每年均投入合理的金额研发新技术、新产品。其中 2018 年、2019 年的研发投入资本化主要由 SEG 产生。SEG 作为汽车起动机及发电机领域历史最悠久的领军企业，多年来致力于原创型研发，研发周期较长，研发投入较大。

（一）SEG 研发流程介绍

SEG 内部有其标准的研发流程，从研发项目的角度上，SEG 主要有 4 类研发项目，分别是前端创新研发、平台研发、初始应用研发与后续改进研发。

其中：

1、前端创新研发是公司对新技术或平台的探索阶段。公司在此阶段是为后续新产品、新技术做研究和开发，一旦该技术被证明有商业价值、可以落地且可以给公司带来未来经济利益流入，则公司会移交该技术至下一层级平台研发；

2、平台研发：公司在平台研发环节中，主要就在前端创新研发环节中已得到论证的技术和产品进行进一步开发以使其成为平台技术。平台技术是 SEG 所有产品的根本，依据不同客户和不同车型的需求，平台技术会在后续阶段做进一步的延伸。平台研发拥有四个步骤，即 RP0 至 RP3 阶段(RP 是 Review Platform 的缩写，即平台审核)。在 RP0 阶段，SEG 会开始和不同客户进行洽谈出售该技术或产品，同时，基于不同客户的需求，开始后续步骤的讨论；

3、初始应用研发：公司在初始应用研发步骤中主要包括和整车厂商合作，在新车型上合作开发可应用其平台研发中的技术或产品的环节。

4、后续改进研发：公司在后续改进研发步骤中主要包括和整车厂商就已开发过的车型进行后续升级换代的开发。

（二）SEG 研发费用资本化节点介绍

每一阶段公司均有明确的研究工作目标，只有在公司研发项目达到特定技术指标要求并经严格的内部控制流程检视确认该研发项目已全部满足资本化条件的情况下公司才将相关费用进行资本化。SEG 会在技术研发过程中，结合技术开发项目的进展情况，同时在满足下列条件时，将所发生的研发费用进行资本化：

- 1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2、管理层具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3、能够证明该无形资产将如何产生经济利益；

4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

SEG 研发费用资本化的时点符合《企业会计准则第 06 号-无形资产》的准则规定。

SEG 通常资本化的时点主要发生在：（1）平台研发的 RP0 时点往后，（2）初始应用研发过程和（3）后续改进研发过程。

（三）公司研发投入资本化的情况

2018 年度公司开发支出的资本化金额为 40,643.62 万元，资本化率为 28.23%，主要是与 SEG 的 48V BRM 技术相关。经公司核查，公司 2019 年年度报告披露的研发投入资本化金额、比率由于计算疏漏，造成结果有所偏差，公司已对 2019 年年度报告进行修订。2019 年度公司研发投入金额为 132,611.55 万元，资本化金额为 33,219.67 万元，研发投入资本化率为 25.05%，和 2018 年相比有所下降，公司不存在通过提高资本化率来调节利润的情况。2019 年公司资本化的研发项目主要包括：

- a. BRM 项目：与 SEG 的 48V BRM 技术相关的投入，主要为 BRM 2.8 代；
- b. 起动机起停技术研发项目：主要是为了达到起停高功率、最佳噪音性能、灵活设计的目的；
- c. 发电机研发项目：主要为优化现有设计，研制 SEG 自行开发的稳压器和二极管组件设计，以减少对博世的依赖；
- d. 起动机关于商用车的研发项目：主要是为了研制满足市场和监管要求的产品。

可比公司研发投入资本化的比重如下：

| 可比上市公司名称 | 2019 年 | 2018 年 |
|----------|--------|--------|
| 万向钱潮 | 7.16% | 0.00% |
| 欣锐科技 | 40.03% | 11.27% |
| 均胜电子 | 26.13% | 24.93% |
| 东安动力 | 61.47% | 60.31% |
| 奥特佳 | 25.62% | 36.76% |

会计师意见

会计师对公司研发投入资本化项目执行的主要审计程序包括：

1、了解公司的研发项目、项目进展及研发成果、以及与研发项目管理和开发支出归集相关的内部控制；

2、阅读相关会议纪要、无形资产研究开发的可行性研究报告等相关资料，评估管理层就研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段的判断是否合理；

3、对处于不同阶段研发项目的资本化和费用化情况，复核开发支出计提减值准备的计算过程；

4、复核组成部分注册会计师所提供的复核过程及结果。

基于上述审计工作，会计师认为，公司不存在利用提高研发投入资本化率的方式调节利润的情形。

问题 9、应收账款和应收票据。

2018、2019 年公司应收账款金额分别为 49.05 亿元和 46.40 亿元，分别同比变动 90.59%、-5.40%。2018、2019 年公司应收票据金额分别为 39.57 亿元和 30.35 亿元，同比变动 39.29%和-23.29%，波动较大。坏账方面，公司对于汽车零部件板块的亚新科业务和 SEG 业务坏账准备计提比例存在差异。（1）请公司结合各业务板块的信用销售政策、结算方式、客户结构以及同行业可比公司有关情况，说明公司近两年应收账款和应收票据波动较大的原因及合理性；（2）请公司分业务板块分别披露应收账款和应收票据前五名欠款方的名称、欠款原因、交易背景、是否存在关联关系，是否存在逾期无法收回的风险；（3）请公司结合客户的类型、账期、信用风险等，补充披露同为汽车零部件板块亚新科业务和 SEG 业务坏账准备计提比例存在差异的原因和合理性。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、请公司结合各业务板块的信用销售政策、结算方式、客户结构以及同行业可比公司有关情况，说明公司近两年应收账款和应收票据波动较大的原因及

合理性。

（一）公司销售政策

1、公司煤机板块主要业务为销售煤矿安全防护装备-液压支架及相关配件，客户以国内外大中型煤炭开采企业为主。液压支架的销售政策为以预收款销售为主，多数情况下采取订货后预收 30%货款，发货前收到货款的 60%，货到或安装调试后收到货款的 90%，1 年后收取 10%质保金。

2、公司汽车零部件板块主要为汽车发动机企业、整车企业的供应零部件，销售政策以赊销为主，销售模式以寄售为主，客户按上机领用数量定期与公司结算，客户以国内外大型整车厂商、发动机厂商为主。结算周期为 3-6 月之间。

（二）应收款项和应收票据波动原因

1、应收款项各期波动原因

（1）2018 年应收账款同比变动 90.59%，波动较大的原因主要为公司所收购的 SEG 100%股权于 2018 年并表所致，剔除掉该因素，煤机板块应收账款变动 5.98%，亚新科业务板块变动 3.55%，波动较小。

（2）2019 年应收账款整体同比变动-5.40%，波动较小。

2、应收票据波动原因

（1）2018 年应收票据同比变动 39.29%，主要为煤机板块同比变动 49.02% 导致。

煤炭行情自 2016 年下半年开始上涨，2017 年至目前持续高位运行，煤机板块销售额增加，同时公司采用多种方式加强货款催收管理，公司销售及回款情况较好。由于近几年客户以票据支付货款比例增加，期末公司应收账款并未有较大变动，公司期末结存票据增多，同行业如天地科技、山东矿机 2018 年应收票据同比增加同样较多，公司与同行业趋势一致（同行业对比情况见下表）。

2018 年亚新科业务板块同比减少 14.83%，公司业务规模未下降，公司支付给供应商的票据结算量的变化形成了票据结存量下降，与同行业相比趋势相同（同行业对比情况见下表）。

（2）2019 年应收票据同比变动-23.29%，变动主要原因为部分应收票据重分类至应收款项融资科目核算，按照新金融工具准则规定，对用于背书转让的应收票据，在应收款项融资科目核算。加上应收款项融资科目核算的应收票据后，应

收票据同比变动 7.33%，整体波动较小。

（三）各业务板块同比变动及与同行业比较情况

（下表金额单位均为人民币万元）

公司应收票据、应收账款近三年数据如下：

| 项目 | 2019/12/31 | 2018/12/31 | 2017/12/31 |
|-----------------------|------------|------------|------------|
| 应收票据 | 303,520.25 | 395,685.73 | 284,082.01 |
| 应收账款 | 463,989.80 | 490,498.27 | 257,354.05 |
| 应收款项融资-应收票据 | 121,161.61 | | |
| 应收票据（含应收款项融资科目核算）同比变动 | 7.33% | 39.29% | |
| 应收账款同比变动 | -5.40% | 90.59% | |

注：“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

1、煤机板块与同行业比较

| 公司名称 | 年度 | 应收票据（含应收款项融资） | | 应收账款 | | 营业收入 | |
|------|------------|---------------|---------|--------------|---------|--------------|-----------------|
| | | 金额 | 同比变动率 | 金额 | 同比变动率 | 金额 | 应收款项占煤机板块营业收入比例 |
| 郑煤机 | 2017/12/31 | 219,530.84 | | 172,981.49 | | 475,214.01 | 36.40% |
| | 2018/12/31 | 327,147.05 | 49.02% | 183,330.33 | 5.98% | 826,493.18 | 22.18% |
| | 2019/12/31 | 348,748.66 | 6.60% | 172,846.39 | -5.72% | 955,159.10 | 18.10% |
| 天地科技 | 2017/12/31 | 378,261.72 | | 1,153,196.48 | | 1,537,864.59 | 74.99% |
| | 2018/12/31 | 460,238.18 | 21.67% | 990,363.22 | -14.12% | 1,793,946.57 | 55.21% |
| | 2019/12/31 | 345,060.56 | -25.03% | 1,088,985.97 | 9.96% | 1,938,357.32 | 56.18% |
| 山东矿机 | 2017/12/31 | 26,827.58 | | 68,741.39 | | 138,205.00 | 49.74% |
| | 2018/12/31 | 33,158.63 | 23.60% | 63,571.74 | -7.52% | 187,412.26 | 33.92% |
| | 2019/12/31 | 26,885.90 | -18.92% | 63,317.03 | -0.40% | 217,772.33 | 29.07% |

从上表可以看出，煤机设备行业随着市场好转，回款比例上升。

2、汽车零部件板块与同行业比较

| 公司名称 | 年度 | 应收票据（含应收款项融资） | | 应收账款 | | 营业收入 | |
|------|------------|---------------|---------|--------------|---------|--------------|-----------------|
| | | 金额 | 同比变动率 | 金额 | 同比变动率 | 金额 | 应收款项占汽车板块营业收入比例 |
| 亚新科 | 2017/12/31 | 64,551.16 | | 84,372.57 | | 279,553.11 | 30.18% |
| | 2018/12/31 | 54,976.39 | -14.83% | 87,364.81 | 3.55% | 378,782.08 | 23.06% |
| | 2019/12/31 | 57,289.98 | 4.21% | 88,603.64 | 1.42% | 346,286.40 | 25.59% |
| SEG | 2017/12/31 | | | | | | |
| | 2018/12/31 | 13,562.29 | | 219,803.13 | | 1,395,897.73 | 15.75% |
| | 2019/12/31 | 18,643.21 | 37.46% | 202,539.77 | -7.85% | 1,270,696.18 | 15.94% |
| 奥特佳 | 2017/12/31 | 86,952.82 | | 134,515.21 | | 468,473.22 | 28.71% |
| | 2018/12/31 | 67,042.40 | -22.90% | 113,345.42 | -15.74% | 381,631.54 | 29.70% |
| | 2019/12/31 | 68,352.19 | 1.95% | 94,339.43 | -16.77% | 321,064.83 | 29.38% |
| 东安动力 | 2017/12/31 | 79,387.89 | | 54,230.67 | | 179,564.06 | 30.20% |
| | 2018/12/31 | 60,538.99 | -23.74% | 25,933.25 | -52.18% | 127,705.14 | 20.31% |
| | 2019/12/31 | 88,631.07 | 46.40% | 43,047.33 | 65.99% | 192,425.03 | 22.37% |
| 欣锐科技 | 2017/12/31 | 12,739.95 | | 23,791.81 | | 49,066.51 | 48.49% |
| | 2018/12/31 | 34,029.06 | 167.11% | 42,802.47 | 79.90% | 71,706.16 | 59.69% |
| | 2019/12/31 | 24,061.37 | -29.29% | 35,253.59 | -17.64% | 59,646.89 | 59.10% |
| 均胜电子 | 2017/12/31 | 44,916.30 | | 435,784.22 | | 2,622,758.51 | 16.62% |
| | 2018/12/31 | 84,204.06 | 87.47% | 1,008,143.11 | 131.34% | 5,569,753.51 | 18.10% |
| | 2019/12/31 | 53,449.57 | -36.52% | 828,195.15 | -17.85% | 6,107,035.68 | 13.56% |
| 万向钱潮 | 2017/12/31 | 115,115.75 | | 191,624.74 | | 883,162.07 | 21.70% |
| | 2018/12/31 | 95,430.71 | -17.10% | 184,088.09 | -3.93% | 854,775.53 | 21.54% |
| | 2019/12/31 | 85,169.70 | -10.75% | 192,920.33 | 4.80% | 764,630.68 | 25.23% |

注：亚新科业务板块 2017 年 3 月纳入合并范围，SEG 业务板块于 2018 年 1 月纳入合并范围。

二、请公司分业务板块分别披露应收账款和应收票据前五名欠款方的名称、欠款原因、交易背景、是否存在关联关系，是否存在逾期无法收回的风险。

（一）应收账款前五名情况

1、煤机板块应收账款前五名：

金额单位：人民币万元

| 序号 | 名称 | 金额 | 欠款原因 | 账龄 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|----------------|-----------|-----------------------|--------------------|----------|---------------|
| 1 | 大同煤矿集团有限责任公司 | 28,477.56 | 部分正在办理结款手续，个别下属公司资金紧张 | 1年以上 1.56亿，其他为1年以内 | 否 | 部分存在注（2） |
| 2 | 山东能源集团有限公司 | 17,401.02 | 正在办理结款手续 | 1年以上 0.09亿，其他为1年以内 | 否 | 不存在 |
| 3 | 中国神华能源股份有限公司 | 11,433.16 | 正在办理结款手续 | 1年以上 0.28亿，其他为1年以内 | 否 | 不存在 |
| 4 | 陕西煤业化工集团有限责任公司 | 10,911.93 | 正在办理结款手续 | 1年以内 | 否 | 不存在 |
| 5 | 内蒙古伊泰煤炭股份有限公司 | 8,474.59 | 正在办理结款手续 | 1年以内 | 否 | 不存在 |

注：（1）上述应收款项的统计口径为同一集团合并统计，包含其下属多个煤矿及多个合同。截止目前已经回款 35%以上。

（2）对大同煤矿集团部分下属公司 1 年以上应收账款余额约 1.56 亿元，因所属个别煤矿资金紧张、停产等原因导致付款暂停，存在逾期无法收回的风险，已经计提坏账准备 1.63 亿元。

公司所生产设备为煤炭行业的安全防护设备，煤炭行情下滑或者煤矿停产整顿等特殊情况下，由于资金紧张，客户采购付款将会暂停，公司会出现应收账款超过信用期尚未收回的情况。公司期末对应收账款对应的客户还款情况及能力进行了解，并根据其情况计提坏账准备。

2、汽车零部件业务板块应收账款前五名

其中：SEG

金额单位：人民币万元

| 序号 | 名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景及账龄 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|-------|-----------|----------|------------------|----------|---------------|
| 1 | 大众集团 | 32,196.12 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄 1 年以内 | 否 | 不存在 |
| 2 | 菲亚特集团 | 17,963.12 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄 1 年以内 | 否 | 不存在 |
| 3 | 雷诺集团 | 16,511.24 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄 1 年以内 | 否 | 不存在 |

| 序号 | 名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景及账龄 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|------|-----------|----------|----------------|----------|---------------|
| 4 | 潍柴集团 | 16,243.26 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |
| 5 | 宝马集团 | 13,485.28 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |

亚新科：

金额单位：人民币万元

| 序号 | 名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景及账龄 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|-----------------|----------|----------|----------------|----------|---------------|
| 1 | 北京长源朗弘科技有限公司 | 6,326.43 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |
| 2 | 山东重工集团有限公司 | 5,236.91 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |
| 3 | 中国第一汽车股份有限公司 | 4,956.81 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |
| 4 | 广西玉柴机器股份有限公司 | 4,241.62 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |
| 5 | 上汽菲亚特红岩动力总成有限公司 | 3,889.24 | 尚未达到结算条件 | 销售汽车零部件，账龄1年以内 | 否 | 不存在 |

汽车板块的应收账款按照客户的信用期，期后基本全部收回。

（二）应收票据前五名情况

1、煤机板块应收票据前五名：

金额单位：人民币万元

| 序号 | 出票人名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|------------------|-----------|------|----------|----------|---------------|
| 1 | 山东能源集团有限公司 | 47,910.00 | 尚未到期 | 销售液压支架回款 | 否 | 不存在 |
| 2 | 国家能源集团宁夏煤业有限责任公司 | 22,014.60 | 尚未到期 | 销售液压支架回款 | 否 | 不存在 |
| 3 | 中煤国际租赁有限公司 | 10,865.66 | 尚未到期 | 销售液压支架回款 | 否 | 不存在 |

| 序号 | 出票人名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|----------------|----------|------|----------|----------|---------------|
| 4 | 山西焦煤集团有限责任公司 | 8,511.07 | 尚未到期 | 销售液压支架回款 | 否 | 不存在 |
| 5 | 陕西煤业化工集团有限责任公司 | 7,358.93 | 尚未到期 | 销售液压支架回款 | 否 | 不存在 |

2、汽车零部件业务板块应收票据前五名：

其中：SEG

金额单位：人民币万元

| 序号 | 出票人名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|----------------|----------|------|-----------|----------|---------------|
| 1 | 上汽大众汽车有限公司 | 2,280.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 2 | 广汇汽车服务有限责任公司 | 1,967.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 3 | 长城汽车股份有限公司 | 1,181.50 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 4 | 保定轩宇鑫悦汽车有限公司 | 600.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 5 | 森风集团盐城怀德汽车有限公司 | 500.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |

亚新科：

金额单位：人民币万元

| 序号 | 出票人名称 | 金额 | 欠款原因 | 交易背景 | 是否存在关联关系 | 是否存在逾期无法收回的风险 |
|----|--------------|----------|------|-----------|----------|---------------|
| 1 | 东风汽车集团股份有限公司 | 4,000.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 2 | 广西玉柴机器股份有限公司 | 3,950.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 3 | 山东重工集团有限公司 | 3,784.75 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 4 | 上海汽车集团股份有限公司 | 2,526.93 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |
| 5 | 昆明云内动力股份有限公司 | 2,317.00 | 尚未到期 | 销售汽车零部件回款 | 否 | 不存在 |

三、请公司结合客户的类型、账期、信用风险等，补充披露同为汽车零部件板块亚新科业务和 SEG 业务坏账准备计提比例存在差异的原因和合理性。

SEG 和亚新科均采用预期信用损失简化方法计算应收账款坏账准备，即以预期信用损失为基础确认损失准备。SEG 和亚新科考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，确认预期信用损失。于 2019 年 12 月 31 日，SEG 的应收账款坏账比例为 1.51%，亚新科的应收账款坏账比例为 2.36%。

1、客户群体不同。

SEG 作为整车厂一级供应商，主营产品为应用于乘用车和商用车的起动机、发电机以及在此基础上升级版的启停电机和 48V 能量回收加速辅助系统电机（BRM），SEG 的客户均为大型世界知名整车厂，比如大众、宝马、雷诺、菲亚特、戴姆勒、沃尔沃等。账期一般在 2-4 个月，3 个月以内应收账款余额占应收余额的比例为 94%，基本为账期内付款，信用风险较低。SEG 的客户公司具有信誉好、财力强等特点。SEG 历史上并未发生任何重大实际坏账。针对未来预期信用损失的计算，SEG 通过 VWD 系统（由 VWD Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH，一家信息和技术解决方案提供商提供的系统）获取客户的 CDS 系数（CDS 全称为 credit default swaps，即信用违约掉期合约）并用于坏账准备计提的计算；针对无法在公开市场获取 CDS 系数的客户，SEG 使用平均 CDS 系数进行计提。可公开查询到的 SEG 国内外客户如大众、宝马、戴姆勒等应付账款周转天数在 1-4 个月，与公司账期基本吻合。

亚新科主营产品为发动机缸体、缸盖铸件、凸轮轴、活塞环等，其客户主要是整车厂的一级或者是二级零部件供应商或者是中国本土整车厂，账期一般在 3-6 个月，6 个月以内应收账款余额占应收余额的比例为 91%，金额较大的超账期付款的单位除个别发动机厂商及 1 家整车厂商外，基本为账期内付款，信用风险较低，公司应收账款账龄组合的预期信用损失比例综合考虑了客户信用期。可公开查询到的亚新科的客户玉柴、潍柴、长安、小康等应付账款周转天数在 2-5 个月，与公司账期基本吻合。

由于客户群体不同，相关客户的整体盈利能力、发展能力、资金实力、资信状况以及信用风险存在一定差异。

2、客户所在的地区不同。

SEG 作为整车厂的全球合作伙伴，SEG 在全球具有多个子公司，产品销往全球；亚新科的客户主要集中在国内，销售业务主要针对国内客户，出口业务占比较小。

由于亚新科和 SEG 对应的客户在规模、信誉、实力及历史违约率等方面均有不同，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，公司认为对 SEG 以及亚新科采用不同的预期信用损失率的做法是合理的。

会计师意见

1、会计师对公司应收票据项目执行的主要审计程序包括：

- (1) 获取应收票据明细表、应收票据备查簿，并对其记载信息进行核对；
- (2) 监盘库存票据；
- (3) 了解并评价背书未到期承兑汇票不终止确认的标准是否恰当；
- (4) 对贴现的应收票据，复核其贴现息计算是否正确，会计处理是否正确；
- (5) 评价针对应收票据计提的坏账准备的适当性。

2、会计师对公司应收账款项目执行的主要审计程序包括：

(1) 获取应收账款账龄分析表，并对本期应收账款的增加及收回情况进行合理性分析；

(2) 选取样本实施函证程序；

(3) 评价坏账准备计提的适当性，主要包括如下程序：

评价公司预期信用风险管理政策和程序；

获取了管理层评估应收账款是否发生减值以及确认预期损失率所依据的数据及相关资料；

检查应收账款账龄归类的准确性；

抽取样本检查了客户的历史还款记录以及期后还款的相关信息，同时了解公司对逾期债务的催收措施。

(4) 检查应收账款是否已按照企业会计准则及证监会的信息编报规则等相关规定，在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于上述审计工作，会计师认为：公司将部分应收票据在应收款项融资科目核算，符合企业会计准则的相关规定；未发现应收账款及应收票据异常情况，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 10、对外投资。

2019 年公司交易性金融资产金额为 14.07 亿元，同比增加 31,873.97%，原因为新准则调整所致；长期股权投资金额为 6.54 亿元，同比下降 44.36%，原因为公司出售参股公司华轩（上海）投资基金有限公司 30%股权和淮南舜立机械有限责任公司 22.6%股权，出售后分别持股比例为 19.18%和 0。（1）根据相关规定，A+H 股公司应于 2018 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则。请公司结合理财产品的类型、风险，说明在 2019 年调整为交易性金融资产的依据，是否存在前期会计差错，并进一步解释在 2018 年年报中未对有关科目进行调整的原因及合理性；（2）请公司结合上述参股公司 2019 年的业务开展情况、业绩情况等说明出售的原因及合理性，以及对公司本年度经营业绩的影响。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、根据相关规定，A+H 股公司应于 2018 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则。请公司结合理财产品的类型、风险，说明在 2019 年调整为交易性金融资产的依据，是否存在前期会计差错，并进一步解释在 2018 年年报中未对有关科目进行调整的原因及合理性。

公司理财产品类型主要为保本浮动收益型的结构性存款、理财产品，不能通过 SPPI 测试（即相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付），归类为以公允价值变动计入当期损益的金融资产，又因投资项目合同期在 1 年以内，故列入交易性金融资产科目。

2018 年银行理财产品（工行理财产品是最低风险级别 PR1 级，招行理财产品

有保本及保息承诺条款)，公司签订的银行理财产品是承诺保本且按认购书的合同收益率兑付的。

鉴于理财产品的合同利率与市场利率正向相关，利息能够反映了对货币时间价值、与特定时期未偿付本金金额相关的信用风险、以及其他基本借贷风险、成本和利润的对价，同时公司的持有意图是收取合同现金流量，故 2018 年年报时判断公司所购买的结构性存款、理财产品为保本固定收益型理财，应列入其他流动资产，不存在前期会计差错。

二、请公司结合上述参股公司 2019 年的业务开展情况、业绩情况等说明出售的原因及合理性，以及对公司本年度经营业绩的影响。

华轩（上海）投资基金有限公司为股权投资基金，主要从事上市公司股权投资、拟上市公司股权投资、金融产品投资等业务，持有的资产主要为上市公司、非上市公司股权及部分金融产品，2019 年无新增股权投资，以处置前期股权投资为主，经调整的 2019 年末净资产约 5.27 亿元，近三年经营业绩情况见下表。为压缩管理幅度、增强公司资金流动性，公司拟转让所持有的华轩基金 49.18% 股权，退出华轩基金，目前已转让所持有的 30% 股权，剩余所持有的 19.18% 股权尚未转让；本次股权转让利得 0.24 亿元，占公司本年度净利润的比例为 2.14%，对本年度经营业绩影响较小。

淮南舜立机械有限责任公司（以下简称“淮南舜立”）原为公司所收购的控股子公司（原持股比例 57.97%），主要从事煤矿装备及配件的制造、煤矿装备的维修等业务，综合考虑其经营业绩及集团业务布局，决定退出该公司，分步出售所持有的全部股权，2016 年出售了所持有的 35.37% 股权，2019 年出售了所持有的 22.60% 股权；公司 2019 年 3 月初交割所持的剩余 22.60% 股权，2018 年末净资产约 0.56 亿元，近两年经营业绩情况见下表。本次股权转让损失-0.08 亿元，占公司本年度净利润的比例为 0.71%，对本年度经营业绩影响较小。

各期收益（包括直接计入其他综合收益的净资产变动）

金额单位：万元

| 公司 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 |
|------|----------|------------|----------|
| 华轩基金 | 3,137.81 | -18,233.52 | 4,341.79 |
| 淮南舜立 | 3,124.14 | 83.09 | 已处置股权 |

会计师意见

会计师对公司对外投资项目执行的主要审计程序包括：

- 1、了解公司的对外投资相关的内部控制；
- 2、针对理财产品期末结存信息执行函证程序；
- 3、检查本期购入、赎回理财产品的相关交易合同、风险信息、银行单据记录；
- 4、复核管理层对期末理财产品公允价值的认定；
- 5、检查理财产品是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露；
- 6、针对重要的参股公司，阅读分析其财务报表，据此选择确定进一步审计程序，包括但不限于获取其序时账、科目余额表，重要的对外投资合同，重要资产的期末价值认定，本期发生的重要经济业务；
- 7、针对本期减少的投资，检查相关内部审批记录，获取出售协议，复核评估报告，检查是否执行公开挂牌程序，检查相关会计处理是否恰当；
- 8、检查对部分处置股权的参股公司的股权投资是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于上述审计工作，会计师认为：公司将银行理财产品调整为交易性金融资产的依据充分；公司参股公司的处置符合公司的内部流程，对公司 2019 年度经营业绩影响较小。

问题 11、合同负债。

年报显示，2018 和 2019 年合同负债分别为 13.48 亿元和 19.19 亿元，同比增加 65.63%和 42.39%，均为预收产品款增加所致。（1）请公司补充披露预收产品款所对应的具体产品，并结合该产品的生产和销售模式、订单情况等，说明合同负债连续两年大幅增加的原因及合理性；（2）请公司结合现有生产能力说明能否满足预收产品的生产和销售，是否存在后期退回的风险。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、请公司补充披露预收产品款所对应的具体产品，并结合该产品的生产和销售模式、订单情况等，说明合同负债连续两年大幅增加的原因及合理性。

预收产品款所对应的具体产品见下表：

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2019 年余额 | 2018 年余额 | 2017 年余额 | 对应产品 |
|-------------|------------|------------|------------|---------|
| 煤机板块 | 188,788.95 | 132,718.00 | 78,060.93 | 煤机装备及配件 |
| 其中：母公司单体 | 167,758.43 | 113,381.68 | 68,498.75 | 液压支架 |
| 汽车零部件板块 | 3,103.34 | 2,050.15 | 3,307.99 | 汽车零部件 |
| 预收产品款小计 | 191,892.29 | 134,768.14 | 81,368.92 | |
| 母公司单体主营业务收入 | 606,530.05 | 528,332.28 | 304,831.48 | |

注：公司液压支架产品的生产销售主要集中在母公司单体。

如上表所示，预收产品款主要为与客户签订的液压支架合同预收款，液压支架为煤矿生产所需支撑防护装备，生产周期 45 天左右，公司采用预收款销售模式，一般发货前可收到货款的 60%。公司液压支架属于煤矿生产必备设备，受煤炭行业整体走势、煤炭企业盈利水平影响较大，2018 年、2019 年煤炭市场行情复苏，煤炭企业效益较好，产品订单大幅增加，形成较大余额的预收款，2018 年、2019 年度母公司单体预收账款占主营业务收入的比例约 21%、28%，与煤炭行业整体经济效益走势基本相当。

汽车零部件板块预收款余额较小，公司所生产的汽车零部件与整车厂商、发动机厂商的具体产品型号相匹配，产品的标准化程度较高，按照与客户确定的供货计划组织生产；公司销售模式以赊销为主，个别情况下存在预收款，近三年公司亚新科业务板块及近两年 SEG 业务板块汽车零部件销售收入较为稳定，无较大的波动，预收款余额较小且各年变动值亦较小。

综上，汽车零部件行业近年无较大波动，公司的合同负债连续两年大幅增加与自 2016 年煤炭行情开始上涨到目前持续高位运行的趋势相符，具有合理性。

二、请公司结合现有生产能力说明能否满足预收产品的生产和销售，是否存在后期退回的风险。

公司的销售模式均为订单式生产，公司预收产品款主要集中在母公司单体，2019年母公司实际生产液压支架约1.58万架，销售额约61亿元，期末库存商品、发出商品合计余额约11.35亿元（按毛利率推算销售收入约17.27亿元），预收产品款余额约17.78亿元，公司产能预计可覆盖预收产品的生产和销售，不存在后期退回的风险。

会计师意见

会计师对公司合同负债项目执行的主要审计程序包括：

- 1、了解公司的销售收款相关的内部控制；
- 2、获取预收款的账龄分析表，检查大额的预收款相关的合同，结合合同金额、收款情况、结算条款约定、存货生产与发运进度等，对期末预收账款进行分析，检查预收款挂账的原因；
- 3、了解及评价公司的履约能力；
- 4、取样本实施函证程序；
- 5、执行收入截止性测试；
- 6、检查预收款项是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于上述审计工作，会计师认为，根据公司的销售模式，预收账款大幅度增加，符合市场的变化，公司的生产能力满足产品的生产和销售，不存在期后退回的风险。

问题 12、长期应收款。

公司 2018、2019 年长期应收款金额分别为 4.34 亿元和 2.42 亿元，同比变动 109.14%和-44.23%。2018 年年报中披露增加原因为融资租赁设备款增加所致，2019 年年报中并未披露原因。（1）请公司结合融资租赁设备的业务模式、出租的数量和金额等，说明长期应收款近两年大幅波动的合理性以及对公司生产经

营的影响；(2) 请公司结合客户信用及履约能力，说明融资租赁合同后续能否如期履行，是否存在不能收回的风险。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

一、请公司结合融资租赁设备的业务模式、出租的数量和金额等，说明长期应收款近两年大幅波动的合理性以及对公司生产经营的影响。

融资性销售设备（含融资租赁、分期收款两种销售模式）的业务模式为公司与客户签订融资租赁合同、分期收款合同，将资产使用权、所有权转让给客户，分期取得租金、货款，收入在货物的控制权转移时确认，因此形成长期应收款。公司融资性销售设备业务仅母公司单体存在，所销售的产品为煤矿用液压支架，由于液压支架合同总价较高，为促进销售，向部分经评估符合条件的整体风险较小但临时资金流较为紧张的客户提供一定程度的支持，故采用此销售模式。近两年在长期应收款科目核算的新增融资性销售设备合同以新开发客户为主，2018年该类设备合同数量为1个，金额约1.40亿元，2019年该类设备合同数量为3个，金额约3.42亿，2018年、2019年融资性销售设备销售额占公司全年销售额比重均为1%左右，对公司生产经营影响较小。

二、请公司结合客户信用及履约能力，说明融资租赁合同后续能否如期履行，是否存在不能收回的风险。

截至2019年12月31日，尚未执行完毕且存在一定风险或逾期情况的融资性销售款应收余额约2.90亿元，分为5个合同，其中应收天津华金融资租赁有限公司余额0.11亿元，为委托其租赁给大同市马口煤矿，该煤矿资金持续紧张，履约能力较差，经公司评估，不能收回的风险较高，全额计提减值准备；应收中煤国际租赁有限公司余额0.29亿元，为委托其租赁给内蒙古宝山宝马矿业有限责任公司，该煤矿所属集团出现重大生产安全事故，无法正常支付租金，履约能力较差，经公司评估，不能收回的风险较高，全额计提减值准备；应收鸿宝矿控股有限公司余额0.82亿元，信用能力及履约能力中等，公司通过购买出口产品保险及获得其他上市公司开具的保函，将风险敞口降低为0；第4、5个合同应

收余额 1.65 亿元，为与境外的同一集团默里能源下的两个煤矿签订，该客户属于特大型煤矿生产企业，融资销售时，公司根据其生产规模等事项，判断该公司信用水平及履约能力较好。根据该集团于 2019 年 10 月发给公司的函件，该集团按照当地法律已经申请破产保护，必须对所有正在执行的合同和未到期的租赁合同进行补救，然后才能完成破产程序，客户会继续承担租赁合同。公司认为上述款项出现减值迹象，但考虑到公司所销售设备为其生产所必须设备，且在签订合同时已约定付款结束前设备所有权仍归公司所有，同时客户仅 1 个合同的 2019 年 10 月货款 517,688 美元未付，计划付款结束时间自 2022 年 3 月延后一期至 2022 年 4 月，其他月份货款均正常支付；另外 1 个合同计划付款结束时间为 2021 年 7 月，货款一直正常支付，不能收回的风险较低，公司对该客户合计计提减值准备人民币 0.34 亿元。

会计师意见

会计师对公司长期应收款项目执行的主要审计程序包括：

- 1、了解公司的销售收款相关的内部控制；
- 2、抽查重要的经济业务合同、报关单据（出口）、客户确认资料、收款单据等文件并进行核对；
- 3、复核公司各期末实现融资收益确认的准确性；
- 4、实施函证程序；
- 5、我们抽取样本检查了客户的历史还款记录以及期后还款的相关信息，同时了解公司对逾期债务的催收措施。
- 6、检查长期应收款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于上述审计工作，会计师认为，对于已经尚未执行完毕且存在逾期情况的融资性销售款，公司已经采取了保险等措施，以保证款项期后的可收回性。



中国·上海

中国注册会计师：



中国注册会计师：



2020年5月18日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764L

证照编号: 01000000202002100011



扫描二维码
即可查询
企业信息
及更多
服务信息

名称 立信会计师事务所
 类型 特殊普通合伙
 执行事务合伙人 宋建弟, 杨志国

成立日期 2011年01月24日
 合伙期限 2011年01月24日至不约定期限
 主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



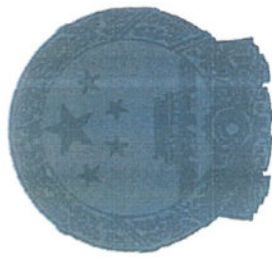
经营范围
 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜的审计业务,出具审计报告;基本建设年度财务决算审计,代理记账,会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统实施领域的技术服务;法律法规规定的其他业务。
 【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关



2020年02月10日

证书序号: 0001247



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)
 首席合伙人: 朱建弟
 主任会计师:
 经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



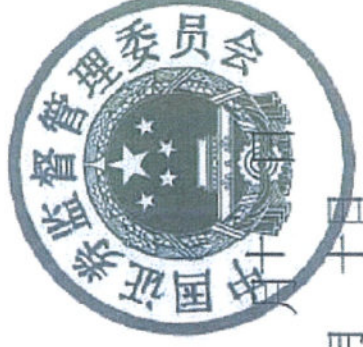
证书序号：000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部
立信会计师事务所
立信会计师事务所
（普通合伙）
执行证券、期货相关业务。



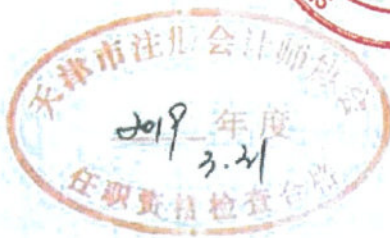
首席合伙人：朱建弟



证书号：34 发证时间：二〇一二年七月十日
证书有效期至：二〇一三年七月十日



姓名: 吴雪
 Full name: Wu Xue
 性别: 女
 Sex: Female
 出生日期: 1974-09-20
 Date of birth: 1974-09-20
 工作单位: 立信会计师事务所有限公司
 Working unit: Lixin Accounting Firm Co., Ltd.
 身份证号码: 210311740920122
 Identity card No.: 210311740920122



证书编号: 210301170005
 No. of Certificate: 210301170005

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: Shanghai Institute of CPAs

发证日期: 一九九五年四月二十四日
 Date of Issuance: 1995-04-24

注意事项

- 一、注册会计师执业业务，发生变更时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2018年11月18日
 2018/11/18

同意调入
 Agree the holder to be transferred to
 转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2018年10月15日
 2018/10/15

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



2019年4月30日
 2019/4/30



姓名 张辉军
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1980-09-12
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 510214198009125519
Identity card No.

证书编号: 310000060309
No. of Certificate
批准注册所在地: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2010年12月23日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2011年4月30日



姓名: 张辉军
证书编号: 310000060309



2012年2月14日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to



2011年4月1日

同意调出
Agree the holder to be transferred to



2011年4月1日

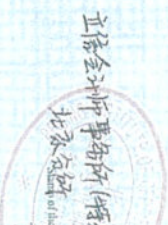
注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to



2011年8月15日

同意调出
Agree the holder to be transferred to



8月