

关于对天马轴承集团股份有限公司

2022 年年报问询函的回复

深圳证券交易所上市公司管理一部：

根据贵部《关于对天马轴承集团股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函【2023】第 17 号）（以下简称“问询函”）的要求，中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中涉及会计师的问题进行了逐项核查，现回复如下：

一、 问询函问题 1:

年报显示，你公司报告期计提资产减值损失 9.32 亿元，其中计提长期股权投资减值损失 2.19 亿元，商誉减值损失 6.48 亿元。长期股权投资减值主要为对金华手速信息科技有限公司（以下简称“金华手速”）投资减值，商誉减值主要系对收购徐州长华信息服务有限公司（以下简称“徐州长华”）形成的商誉计提减值。

根据你公司前期公告，徐州长华及金华手速均为公司前期收购的、以解决原控股股东资金占用的主要资产。你公司于 2019 年 4 月收购徐州长华时，其账面价值 8,358.00 万元，评估价值 81,669.49 万元，评估增值 877.14%。徐州长华主要资产为持有的北京热热文化科技有限公司（以下简称“热热文化”）66.67%股权、中科华世文化传媒有限公司（以下简称“中科华世”）81.15%股权。收购对手方徐州睦德信息科技有限公司（以下简称“徐州睦德”，由你公司董事长武剑飞控制）承诺热热文化 2019 年净利润、2019-2020 年累积净利润、2019-2021 年度累积净利润分别为 5,000 万元、11,000 万元、18,500 万元，承诺中科华世 2019 年净利润、2019-2020 年累积净利润、2019-2021 年度累积净利润分别为 2,400 万元、5,100 万元、8,100 万元。根据会计师出具的专项审核报告，热热文化业绩承诺期内累计实现净利润 19,204.09 万元，业绩承诺完成率为 104%。中科华世业绩承诺

期累计实现净利润 8,382.52 万元，业绩承诺完成率为 103%。2022 年为业绩承诺期满后首个会计年度，热热文化、中科华世分别实现营业收入 3,065.72 万元、5,866.33 万元，同比下滑 80.78%、70.44%，分别实现净利润-4,796.21 万元、-4,235.89 万元，由盈转亏，经营业绩大幅度下滑。

你公司 2021 年 3 月收购徐州彤弓科技信息咨询有限公司（以下简称“徐州彤弓”）100%股权，以抵减原控股股东资金占用 24,972.89 万元，其底层资产为持有的金华手速 49%股权。徐州彤弓 2020 年 12 月末账面价值 529.49 万元，评估值为 24,972.89 万元，增值率达 4,616.40%。你公司报告期内对该项长期股权投资计提减值 2.19 亿元，占当时收购时抵偿占用金额的 88%。年报同时显示，金华手速 2022 年实现收入 644.62 万元，净利润为 404.9 万元，分别同比下滑 89%、78%。

请你公司：

（1）说明商誉、长期股权投资减值的具体测试过程，其中根据《会计监管风险提示第 8 号--商誉减值》的相关要求，说明商誉减值测试过程中选取的关键参数，如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等，并说明选取的依据及合理性；

公司回复：

（一）本次商誉减值测试的过程与方法

公司报告期内计提减值前商誉账面余额 6.48 亿元，主要为收购徐州长华股权形成。由于徐州长华为特殊目的公司（SPV 公司），其主要资产为其所持有热热文化 66.67%股权以及中科华世 81.15%股权，分别形成热热文化、中科华世两个经营性资产组。2022 年，国内经营大环境变化、经济下行、市场需求下降叠加大客户流失等等多重不利因素影响，热热文化和中科华世的业绩出现大幅下滑。2022 年末，公司聘请了符合证券法规定的评估机构对徐州长华持有的两个经营性资产组的可收回金额进行评估，以确定商誉是否减值。

根据评估机构出具的评估报告（中锋评报字（2023）第 01028 号），热热文化、中科华世两个经营性资产组可回收价值分别为 0.46 亿元、0.85 亿元，均低于包含商誉的资产组或资产组组合账面价值 7.76 亿元、2.83 亿元，因此公司需全额

计提商誉减值 6.48 亿元，具体如下表所示：

单位：亿元

资产组名称	归属于母公司股东的商誉账面价值	归属于少数股东的商誉账面价值	全部商誉账面价值	资产组或资产组组合内其他资产账面价值	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	评估结果 (可收回金额)
热热文化经营性资产组	4.87	2.44	7.31	0.46	7.76	0.46
中科华世经营性资产组	1.61	0.37	1.98	0.85	2.83	0.85

热热文化、中科华世两个经营性资产组可收回金额的评估过程如下：

1、热热文化

(1) 现金流入预测

热热文化现金流入主要为企业经营收入所取得的现金。热热文化 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年营业收入分别为 14,546.16 万元，20,551.01 万元，15,956.46 万元，3,065.72 万元，2020 年、2021 年、2022 年收入增长率分别为 41.28%、-22.36%、-80.79%。未来营业收入预测及理由：本次测算时，根据企业已签订合同并考虑 2023 年经营大环境向好业务量较 2022 年应略有回升后趋于稳定不变，按业务类型分别进行收入预测，2023 年收入综合增长率为 19.57%，2024 年~2027 年收入综合增长率均为 0.00%。

热热文化资产组 2023 年~2027 年现金流入（主营业务收入）预测如下：

单位：万元

项目名称	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
网络审核	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72
增长率	19.57%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

稳定期保持预测期最后一年水平，增长率为 0%。

(2) 现金流出预测

热热文化现金流出主要包括：业务成本、营业税金、三项费用及其他支出项，本次测算以利润表为基础，对非现金支付项进行调整，同时考虑资本性支出、营运资金占用等因素确定资产组现金流出。未来主要成本费用预测及理由：

1) 业务成本与收入直接相关，随着业务规模逐步恢复、收入增加，毛利率略有提升，2023 年~2027 年毛利率均为 30.76%。

2) 期间费用：本次测算以历史年度实际数据为基础，分为固定部分和可变部分两方面预测。可变部分随业务量的增加而变化。同时考虑未来由于业务量下降导致人员工资、房租和研发费用下降等因素进行预测。财务费用部分，因资产组现金流使用息税前口径，故不预测利息支出。

3) 资本性投资：本次评估预测的资本性投资是指资产组在不改变当前经营业务条件下，为保持持续经营，满足维持现有生产经营能力所必需的更新性投资支出。

(3) 资产组自由现金流量表的编制及经营性资产组评估结果

据以上预测逻辑，进行资产组自由现金流量预测，然后以计算出的折现率进行折现（具体参数计算见下述回复“（4）关键参数及其确定依据”），从而得出资产组经营性资产价值为 4,550.41 万元：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2027 年	2027 年	永续期
一、现金流入	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72
主营业务收入	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72	3,665.72
二、现金流出	3,954.95	2,981.20	3,092.17	3,181.18	2,984.27	3,176.82
主营业务成本	2,538.18	2,538.18	2,538.18	2,538.18	2,538.18	2,538.18
税金及附加	26.86	26.85	25.17	23.78	26.89	26.89
销售费用	16.87	16.89	16.90	16.92	16.95	16.95
管理费用	401.03	394.92	399.65	401.04	401.04	401.04
财务费用(不含利息支出)	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86
固定资产投资	2.00	2.42	110.14	199.14	-	68.35
无形资产投资	-	-	-	-	-	123.56
营运资金增加额	968.17	0.09	0.28	0.27	-0.64	
三、折旧	68.33	61.14	66.72	68.35	68.35	68.35
四、摊销	123.56	123.56	123.56	123.56	123.56	123.56

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2027 年	2027 年	永续期
五、净现金流量	-97.34	869.23	763.83	676.45	873.36	680.81
折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	
折现系数	0.9338	0.8142	0.7099	0.6190	0.5397	3.6739
六、折现值	-90.89	707.73	542.24	418.72	471.35	2,501.26
经营性资产价值	4,550.41					

(4) 关键参数及其确定依据

指标	关键参数值	选取的依据、合理性
预 测 期 增 长 率	2023 收入综合增长率为 19.57%，2024 年~2027 年收入综合增长率分别为 0%	热热文化 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年营业收入分别为 14,546.16 万元、20,551.01 万元、15,956.46 万元、3,065.72 万元；2020 年、2021 年、2022 年收入增长率分别为 41.28%、-22.36%、-80.79%。热热文化服务的百度在 2021 年对审核策略进行了调整，增加了自行审核的比例，大幅压缩从热热文化购买审核服务的比重，导致热热文化自 2021 年 7 月起未再取得百度的订单，对公司审核业务造成了一定程度的不利影响。2022 年又因国内经营环境变化原因限制了新业务开发，导致全年业务受到严重影响。本次测算时，考虑到 2023 年国内经营环境向好，业务量较 2022 年应略有回升后趋于稳定不变，因此预测具备合理性。
稳 定 期 增 长 率	增长率为 0%	永续期增长率：永续期业务规模按资产组明确预测期最后一年确定，不再考虑增长。Rn+1 按预测期末第 n 年自由现金流量调整确定。
利 润 率	经营性资产组利润率 14.15%~14.28%	本次通过预测 2023~2027 年收入、税金及附加、成本、费用等，测算出当年利润，2023~2027 年利润率在 14.15%~14.28%之间，远低于历史水平，主要原因系公司自 2022 年经营环境限制及市场需求下降等原因全年业务受到严重影响且预计未来可能持续。
折 现 率	2023 年~2027 年度为 14.69% 永续期折现率为 14.69%	1) 无风险收益率 Rf 的确定 根据财政部官网所披露的信息，以 10 年期国债在评估基准日的到期年收益率 2.84%作为无风险收益率。 2) 贝塔系数 β 的确定 通过 WIND 资讯系统查询了南凌科技、安恒信息、三六零 3 家沪深 A 股可比上市公司的 β_L 值（2020 年 12 月 31 日~2022 年 12 月 31 日），根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值，取平均值 1.0272 作为热热文化资产组的 β_U 值。 3) 资本结构 D/E 的确定 取可比上市公司资本结构的平均值 2.81%作为被估值单位的目标资本结构 D/E。 4) β_L 计算结果 将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式，计算得出热热文化资产组的权益系统风险系数。被估值单位执行的所得税率 2023 年~2027 年为 25%： 当 T=25%时，$\beta_L = 1.0488$ 5) 市场风险溢价 MRP 的确定 市场风险溢价=市场期望报酬率—无风险利率 =9.41%—2.84% =6.57% 6) 资产组特定风险调整系数 ϵ 的确定

		根据资产组特定风险影响因素情况，特定风险调整系数确定为 1.5%。 7) 折现率计算结果 ① 计算权益资本成本 将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出资产组持有人的权益资本成本。 当 $T = 25\%$ 时，$K_e = 11.23\%$ ② 债务资本成本的确定 本次评估债务资本成本按短期银行贷款利率 4.75% 计算。 ③ 加权资本成本的确定 当 $T = 25\%$ 时，$r_{BT} = 14.69\%$ 得出预测期税前折现率为：2023 年~2027 年度所得税率为 25%，折现率为 14.69%。 8) 永续期的折现率确定 永续期折现率的计算公式与明确预测期相同，为 14.69%。
预 测 期	2023 年-2027 年	预测期为未来 5 年

2、中科华世

(1) 现金流入预测

中科华世现金流入主要为企业经营收入所取得的现金。中科华世 2020 年、2021 年、2022 年营业收入分别为 17,949.11 万元、19,842.86 万元、5,866.33 万元，2020 年、2021 年、2022 年收入增长率分别 16.19%、10.55%、-70.44%。本次测算时，根据企业已签订合同及历史数据进行收入预测，考虑到 2023 年国内经济大环境向好，业务量较 2022 年应有所回升，因而 2023 收入较 2022 年预计将实现较高增长，2024 年~2027 年收入增长率参考行业平均增长率为 5.35%。中科华世资产组 2023 年~2027 年现金流入（主营业务收入）预测如下：

单位：万元

项目名称	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
图书发行	9,153.16	9,642.86	10,158.75	10,702.25	11,274.82
增长率	56.03%	5.35%	5.35%	5.35%	5.35%

(2) 现金流出预测

中科华世现金流出主要包括：业务成本、营业税金、三项费用及其他支出项，本次测算以利润表为基础，对非现金支付项进行调整，同时考虑资本性支出、营运资金占用等因素确定资产组现金流出。其中：

1) 业务成本与收入直接相关，毛利率基本保持稳定，2023~2027 年毛利率

为 19.04%。

2) 期间费用：本次测算以历史年度实际数据为基础，主要参考 2021 年的费用占比，分为固定部分和可变部分两方面预测。可变部分随业务量的增加而变化。同时考虑未来人工工资刚性增长、费用增长等因素进行预测。财务费用部分，因资产组现金流使用息税前口径，故不预测利息支出。

3) 资本性投资：本次评估预测的资本性投资是指资产组在不改变当前经营业务条件下，为保持持续经营，满足维持现有生产经营能力所必需的更新性投资支出。

(3) 资产组自由现金流量表的编制及经营性资产组评估结果

据以上预测逻辑，进行资产组自由现金流量预测，然后以计算出的折现率进行折现（具体参数计算见下述回复“（4）关键参数及其确定依据”），从而得出资产组经营性资产价值为 8,495.05 万元：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
一、现金流入	9,153.16	9,642.86	10,158.75	10,702.25	11,274.82	11,274.82
主营业务收入	9,153.16	9,642.86	10,158.75	10,702.25	11,274.82	11,274.82
二、现金流出	6,140.71	9,280.77	9,797.22	10,339.86	10,916.96	10,665.86
主营业务成本	7,410.17	7,806.61	8,224.26	8,664.26	9,127.80	9,127.80
税金及附加	2.75	20.70	21.99	23.22	24.29	24.29
销售费用	180.55	190.21	200.38	211.10	222.40	222.40
管理费用	654.82	731.67	812.23	896.49	984.80	984.80
财务费用(不含利息支出)	3.71	3.90	4.11	4.33	4.56	4.56
固定资产投资	6.43	13.02	8.32	6.43	10.52	8.27
无形资产投资	377.32	377.32	377.32	377.32	377.32	293.73
营运资金增加额	-2,495.03	137.33	148.61	156.70	165.26	
三、折旧	8.27	8.27	8.27	8.27	8.27	8.27
四、摊销	142.80	180.54	218.27	256.00	293.73	293.73
五、净现金流量	3,163.53	550.90	588.08	626.66	659.86	910.96
折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	
折现系数	0.9391	0.8281	0.7302	0.6440	0.5679	4.2378
六、折现值	2,970.75	456.20	429.44	403.54	374.71	3,860.42
经营性资产价值	8,495.05					

(4) 关键参数及其确定依据

指标	关键参数值	选取的依据、合理性
预测期增长率	2023~2027 年收入综合增长率分别为 56.03%、5.35%、5.35%、5.35%、5.35%。	中科华世 2020 年、2021 年、2022 年营业收入分别为 17,949.11 万元，19,842.86 万元，5,866.33 万元；2020 年、2021 年、2022 年收入增长率分别为 16.19%、10.55%、-70.44%。本次测算时，根据企业已签订合同及同行业平均增长率，同时考虑 2023 年增长为恢复性增长进行收入预测，预测具备合理性。
稳定期增长率	增长率为 0 %	永续期增长率：永续期业务规模按资产组明确预测期最后一年确定，不再考虑增长。Rn+1 按预测期末第 n 年自由现金流量调整确定。
利润率	经营性资产组利润率 6.03%~7.36%	本次通过预测 2023~2027 年收入、税金及附加、成本、费用等，测算出当年利润，2023~2027 年利润率在 6.03%~7.36%之间。
折现率	2023 年~2027 年度折现率为 13.40% 永续期折现率 13.40%	1) 无风险收益率 Rf 的确定 根据财政部官网所披露的信息，以 10 年期国债在评估基准日的到期年收益率 2.84% 作为无风险收益率。 2) 贝塔系数 β 的确定 通过 WIND 资讯系统查询了中南传媒、南方传媒、城市传媒 3 家沪深 A 股可比上市公司的 β_L 值（2020 年 12 月 31 日~2022 年 12 月 31 日），根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值，取平均值 0.8062 作为中科华世资产组的 β_U 值。 3) 资本结构 D/E 的确定 取可比上市公司资本结构的平均值 3.88% 作为被估值单位的目标资本结构 D/E。 4) β_L 计算结果 将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式，计算得出中科华世资产组的权益系统风险系数。被估值单位估值基准日执行的所得税税率为 25%。 $\beta_L = 0.8296$ 5) 市场风险溢价 MRP 的确定 市场风险溢价 = 市场期望报酬率 - 无风险利率 = 9.41% - 2.84% = 6.57% 6) 资产组特定风险调整系数 ϵ 的确定 根据资产组特定风险影响因素情况，特定风险调整系数确定为 2%。 7) 折现率计算结果 ① 计算权益资本成本 将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出资产组持有人的权益资本成本。 当 T = 25% 时，$K_e = 10.29\%$ ② 债务资本成本的确定 本次评估债务资本成本按企业短期银行贷款利率 5.20% 计算。 ③ 加权资本成本的确定 当 T = 25% 时，$r_{BT} = 13.40\%$ 得出预测期税前折现率为 13.40% 8) 永续期的折现率确定 永续期折现率的计算公式与明确预测期相同，为 13.40%

预测期	2023 年-2027 年	预测期为未来 5 年
-----	---------------	------------

（二）本次长期股权投资减值测试的过程与方法

公司本次计提减值准备的长期股权投资系 2021 年 4 月公司及其控制的子公司收购徐州彤弓科技信息咨询有限公司(以下简称徐州彤弓)100%的股权形成的。收购时徐州彤弓 100%股权作价 24,972.89 万元，徐州彤弓对应的底层资产为金华手速信息科技有限公司(以下简称金华手速)49%的股权，对应企业估值 50,911.00 万元。2022 年，金华手速业绩大幅下滑，出现减值迹象，公司为进行减值测试专门聘请了符合证券法规定的评估机构对徐州彤弓 100%股权价值进行了评估，并出具了《资产评估报告》(中锋评报字(2023)第 01021 号)。具体评估过程与方法如下：

本次评估采用市场法以 2022 年 12 月 31 日为基准日对金华手速股东全部权益价值即预计可收回金额进行测算。其中，选取了 EV/EBITDA 作为测算的价值比率。

在 A 股上市公司中，拥有与金华手速同属于 IT 外包服务行业的多家上市公司，其主营业务均属于 IT 外包服务类，增长潜力和风险因素类似，相关数据资料能够收集，故，本次测算可以采用上市公司比较法。

另外，金华手速与参照公司存在主要供应商及客户群体、经营规模、行业地位、竞争优势等方面的差异，这些差异并不能直接对比量化，而这些因素可以作用于企业而通过企业财务数据予以体现。此次测算过程中，充分考虑了金华手速与参照公司的差异情况，参照了国务院国资委财务监督与考核评价局制定的《企业绩效评价标准值》(2022)中计算机服务与软件业指标综合设定，结合金华手速业务特点、经营模式以及数据的可获取性建立指标修正体系，将参照公司与金华手速相关财务数据和经营指标进行比较，主要包括盈利能力状况、资产质量状况、债务风险状况、经营增长状况以及补充资料等，间接性对差异因素进行量化调整，将参照企业的价值比率修正至适用于标的公司的水平，充分考虑了金华手速与参照公司的差异情况。

具体评估过程如下：

(1) 确定可比企业

在 A 股上市公司中，选取中信行业分类 IT 外包服务板块，剔除亏损企业，共有 9 家上市公司，确定为可比公司。

(2) 计算可比公司价值比率倍数

通过市场公开信息（东方财富 Choice 数据终端），获取可比公司相关财务数据并计算可比公司比率倍数。

(3) 企业差异调整修正

参照国务院国资委财务监督与考核评价局制定的《企业绩效评价标准值》（2022），根据盈利能力状况、资产质量状况、债务风险状况、经营增长状况以及补充资料等五方面，对企业进行差异调整，确定可比公司修正系数。

(4) 确定被评估企业企业倍数指标（EV/EBITDA）

修正后的企业倍数（EV/EBITDA）=修正系数×修正前企业倍数，经计算，此次评估中选择修正后的可比公司企业倍数中位数为 26.94，作为待估对象的企业倍数。

(5) 确定待估公司企业价值

企业价值=待估对象企业倍数×待估对象 EBITDA，经计算，待估公司企业价值为 13,791.25 万元。

(6) 不考虑流动性折扣下的金华手速股东全部权益价值

金华手速股东全部权益价值（不考虑流动性折扣）=待估对象企业价值 - 付息债务，基准日金华手速付息债务为 300 万元，则金华手速股东全部权益价值（不考虑流动性折扣）为 13,491.25 万元。

(7) 扣除流通性折扣后金华手速股东全部权益价值

由于委估股权是在非上市前提条件下的价值，根据评估机构通用的《非上市公司并购市盈率与上市公司市盈率比较计算非流动性折扣比例表 2022》，利用 Wind 资讯和 CVSource 数据库中的数据，此次评估流动性折扣率为 37.90%。金华

手速股东全部权益价值=金华手速股东全部权益价值（不考虑流动性折扣）×（1-流通性折扣率）=13,491.25 万元×（1-37.90%）=8,379.00 万元（取整）。

据此，以 2022 年 12 月 31 日为基准日，金华手速股东全部权益价值评估结果为 8,379.00 万元，则公司持有的 49%金华手速股权价值=8,379.00×49%=4,105.71 万元。

截至 2022 年末，公司对该笔长期股权投资计提减值准备前账面价值为 25,966.82 万元，根据上述评估结果，预计可收回金额为 4,105.71 万元，故 2022 年度计提长期股权投资减值准备 21,861.11 万元。

（2）说明热热文化、中科华世经营业绩在业绩承诺期满后出现大幅下滑的原因及合理性，说明热热文化、中科华世自收购以来主营业务收入构成、占比、对应毛利率的变化情况及变动原因，前十大客户销售及其变化情况，截至目前对前十大客户应收账款的回款情况，以及其主要客户是否与你公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人（如有）存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在其他利益安排；

公司回复：

（一）热热文化：

（1）业绩承诺期满后出现大幅下滑的原因

热热文化主要从事为客户提供互联网内容审核、文本/图片/语音整理与标注的服务以及技术服务业务。

2022 年，受国内经营环境限制、客户需求下降及上市公司破产重整等事项多重因素影响，热热文化业绩出现大幅下滑，具体原因为以下几方面：

1) 客户需求下降以及竞争加剧

主流媒体如人民网、央视网等纷纷进入内容审核领域，自建审核团队，利用自身的央企媒体平台优势，承揽了部分互联网媒体平台的内容审核业务。同时，部分头部互联网企业在过去经营过程中，曾因出现互联网内容违规等问题，给社会造成了严重的不良影响，网络监管部门也多次给相关违规的媒体平台出具了暂

时关停、停更等各种处罚措施。各网络媒体也认真吸取教训，加大内容审核力度，部分实力较强的企业如百度等企业纷纷自建内容审核团队，减少对第三方内容审核企业的业务委托力度，第三方内容审核市场日渐减少。

2) 主要项目人员管理成本上升，审核质量下降

热热文化内容审核属于人员密集型行业，项目开展进度与完成质量与人员招聘、员工素质、人力资源管理水平密切相关。2022 年，受经营大环境影响，国内多地采取了限制到岗人数、限制出行、鼓励居家办公等防控措施，对热热文化人员招聘、员工出勤等造成障碍。如热热文化主要审核基地成都职场，上半年受当地防控政策持续收紧影响，员工出勤率持续徘徊在 60%左右，下半年，叠加成都高温限电影响，更是不间断出现全员居家的情形。对热热文化来讲，居家办公情形下的审核业务审核质量和人均业务量均出现明显下滑，严重影响了项目交付进度和客户体验。

3) 新增项目启动难度增加，造成客户流失

为了降低成本支出，对于新增项目，热热文化一般会选取在政策、人口、区位、环境等方面具有优势的城市开发新的审核基地。2021 年底，热热文化因业务需要在浙江金华建设金华数据标注基地，计划招聘 200 人以扩大业务规模；2022 年 2 月，因业务需要在黑龙江省伊春市建设伊春数据标注基地，计划招聘 50 人以扩大业务规模，均受到当地防控政策的限制，出现人员招聘不足，外派管理人员流失、人员培训组织难以实施。如金华市在 1 月内连续发布了六次防控工作通告，对人员流动和群体活动进行严格限制，导致公司招聘工作受阻，人员面试量极少，爽约率上升且到岗率降低，只完成招聘计划的 10%，严重影响了后续工作的开展。最终该基地因项目交付对质量不达标，人员持续流失等因素导致被迫关停。热热文化 2021 年开发的几个主要项目如得物、识货等也因此取消了与热热文化的业务合作，给公司经营造成重要经济损失和不利影响。

(2) 2019-2022 年主要财务数据分析

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	3,065.72	15,956.46	20,551.01	14,546.16

营业成本	2,417.31	6,438.25	12,915.57	8,122.00
毛利率	21.15%	59.65%	37.15%	44.16%
净利润	-4,796.21	6,320.54	8,017.74	5,363.97
扣非后净利润	-4,774.92	6,899.17	7,092.60	5,212.32
净资产	35,996.98	40,643.00	33,383.38	27,233.66
总资产	40,992.95	46,265.22	40,646.58	29,972.50

注：表中 2020 年及 2019 年数据不含因同一控制企业合并对可比期间财务报表数据进行追溯调整的影响。

①营业收入构成及毛利率变动分析

热热文化 2019-2022 年期间营业收入构成及其毛利率如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率
互联网信息推广项目	674.22	21.99%	10.00%	1,924.53	12.06%	0.49%	8,852.52	43.08%	10.63%	5,154.34	35.43%	11.25%
信息审核与标注	2,356.29	76.86%	24.29%	8,440.71	52.90%	64.62%	9,527.52	46.36%	55.98%	9,230.84	63.46%	61.57%
技术服务	35.21	1.15%		3,789.52	23.75%		1,840.88	8.96%				
其他业务				1,801.70	11.29%	89.14%	330.09	1.61%	100.00%	160.97	1.11%	100%
合计	3,065.72	100%	21.15%	15,956.45	100%	59.65%	20,551.01	100%	37.15%	14,546.15	100%	44.16%

从上表可以看出，2019 至 2021 年期间，热热文化信息审核及数据标注业务规模基本稳定，相应业务收入 2020 年相比 2019 年增加 3.21%，2021 年比 2020 年下降 11.41%。2021 年规模下降，主要系热热文化重要客户百度因审核业务策略调整，减少外采审核服务导致热热文化审核业务订单量大幅减少，百度收入由 2020 年的 7,230.46 万元下降至 2021 年的 1,991.6 万元。面对主要客户丢失的不利局面，热热文化迅速调整了经营策略，在继续大力拓展信息审核类服务需求客户的同时，

依托公司成熟的业务体系和技术积累，进一步拓宽公司业务边界，开发了小红书科技有限公司等新客户，当年新增审核标注类业务客户实现收入 4,218.49 万元，尽力确保了热热文化 2021 年度业务收入的稳定。

热热文化 2019 至 2021 年收入波动的主要因素为互联网信息推广业务以及技术服务相关业务的开展。热热文化自纳入上市公司体系后，在稳定其信息审核类技术服务业务的同时，投入大量资源拓展新的业务品类，努力使客户结构由单一转向多元，积极发展了包括互联网信息推广业务在内的各类信息化服务及技术服务内容。其中互联网信息推广业务主要为热热文化通过代理的广告服务平台、DPS 广告精准投放平台，面向广告主/代理商客户，根据广告投放、营销需求，为客户提供广告创意制作、受众分析、精准程序化投放、投放效果监测等一站式智能化广告营销服务，系热热文化为改善公司业务结构，控制经营风险而积极开发技术服务相关业务的尝试，是热热文化依托自身技术开发经验及客户积累而拓展的新业务。由于热热文化在该业务中主要提供平台型的技术性支持服务，因此该项目毛利率偏低，这也是热热文化互联网信息技术服务业务 2020 年度综合毛利率同比下降的主要原因之一。该类互联网信息推广业务尽管与公司其他主营业务具有一定的协同性，但由于利润率低且资金投入较大，且热热文化在相关合同谈判中处于相对弱势地位，因此热热文化在 2021 年主动缩减了其预算投入，从而导致了该类业务收入的明显波动。

百度客户订单减少后，热热文化在新增销售合同的具体服务内容上进行了适当调整和优化，在原来以信息审核为主的人员密集型业务为主的基础上，逐步增加了偏向技术密集型的软硬件技术开发、支持与维护等业务的比重，开发了如浪潮软件股份有限公司、杭州趣编网络科技有限公司等客户，从而公司技术服务业务在 2020-2021 年实现较大幅度增长。由于该类业务与依托于公司原有审核业务技术团队，因此热热文化在成本核算上采取了与审核与标注类业务统一核算的方式，因此未单独拆分毛利率。而 2021 年还实现了销售软件等其他业务收入 1,801.7 万元，主要为销售自主研发的如终端网络管软件、基于互联网的项目管理软件等，该类业务毛利率较高，因此技术服务业务和销售软件业务收入比重的增加，也是导致 2021 年毛利率同比提高的主要原因。

2022 年，热热文化采取了多种措施以应对百度等主要客户流失给公司带来

的影响，但受国内经营环境变化限制、经济下行、市场需求下降等多重不利因素叠加的影响，热热文化在开拓新市场和新客户上均遭受了重大困难和挑战，对热热文化经营业绩形成较大压力，是热热文化 2022 年营业收入同比大幅下滑并出现亏损的主要原因。

②净利润变动及其合理性分析

热热文化 2019-2022 年的利润构成情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业毛利	648.41	9,518.20	7,635.44	6,424.16
期间费用	-1,678.18	-2,066.22	-471.36	-605.84
其中：利息支出	175.77	563.82	234.43	4.72
利息收入	39.53	42.11	807.79	262.57
其他收益	173.34	106.79	437.44	59.72
投资收益	-117.01	-3,137.47	-	-
公允价值变动收益	-1,463.35	1,826.66	1,114.44	-
资产减值损失	-2,664.89			
其他利润来源	305.47	72.58	-698.22	-514.07
净利润	-4,796.21	6,320.54	8,017.74	5,363.97
减：非经常性损益	-21.29	-578.63	925.14	151.65
扣除非经常性损益后的净利润	-4,774.92	6,899.17	7,092.60	5,212.32

2021 年度非经常性损益中含同一控制企业合并（热热文化收购集团内公司江苏令德仪网络科技有限公司）被合并方在合并前实现的净利润-619.50 万元，2020 年度非经常性损益中含热热文化向集团公司其他子公司提供财务资助而确认的资金占用费（计入财务费用-利息收入）786.49 万元。

从数据可以看出，剔除前述非经常性因素的影响外，热热文化 2019 至 2022 年期间的利润波动主要来源于三方面，一是营业毛利的变动，变动原因详见上文“①营业收入及毛利率变动分析”；二是其证券投资行为带来的投资收益及公允价值变动损益变动的影响，表中各年度投资收益及公允价值变动损益主要为热热文化从事证券类投资业务而发生的交易性金融资产处置损益及资产增减值损益；两项合计看，增加 2020 年当期利润 1,114.44 万元，减少 2021 年当期利润 1,310.81 万元，减少 2022 年当期利润 1,580.36 万元，主要由 2020 到 2022 年期间国内证券

市场的大幅波动造成；三是期间费用的变动，2021 年发生期间费用 2,066.22 万元，相比 2020 年增加 1,594.86 万元，一方面是由于金融机构借款增加，导致其财务费用相比 2020 年增加 1,095.07 万元；另一方面上市公司于 2020 年底进行的股权激励事项，增加了热热文化 2021 年度管理费用-股份支付费用 324.46 万元；2022 年期间费用主要因公司业务规模缩减及贷款余额减少而有所下降。

(3) 2019-2022 年期间主要客户销售及回款情况

单位：万元

2022 年度					
客户名称	不含税 销售收入	占营业 收入的比例	期末应收 账款余额	占期末应收 账款总额的比例	期后回款比 例（注释）
客户一	1,146.61	37.40%	462.05	30.74%	92.16%
客户二	744.79	24.29%	407.33	27.10%	0.00%
客户三	336.30	10.97%	0.00	0.00%	——
客户四	277.50	9.05%	107.76	7.17%	99.92%
客户五	188.68	6.15%	0.00	0.00%	——
客户六	149.25	4.87%	0.00	0.00%	——
客户七	82.08	2.68%	82.08	5.46%	12.08%
客户八	39.94	1.30%	17.06	1.14%	0.00%
客户九	38.14	1.24%	3.11	0.21%	90.65%
客户十	15.77	0.51%	0.00	0.00%	——
合计	3,019.06	98.46%	1,079.39	71.82%	50.61%
2021 年度					
客户名称	不含税 销售收入	占营业 收入的比例	期末应收 账款余额	占期末应收 账款总额的比例	期后回款比 例
客户一	1,844.68	11.56%	0.00	0.00%	——
客户二	1,628.23	10.20%	401.08	10.88%	100.00%
客户三	1,509.43	9.46%	240.00	6.51%	100.00%
客户四	1,237.44	7.76%	267.46	7.25%	100.00%
客户五	1,055.28	6.61%	433.65	11.76%	53.21%
客户六	735.80	4.61%	220.00	5.97%	100.00%
客户七	682.49	4.28%	185.13	5.02%	100.00%
客户八	514.57	3.22%	545.44	14.79%	100.00%
客户九	490.57	3.07%	0.00	0.00%	——
客户十	352.21	2.21%	398.00	10.79%	100.00%
合计	10,050.70	62.99%	2,690.76	72.98%	92.46%
2020 年度					

客户名称	不含税 销售收入	占营业 收入的 比例	期末应收 账款余额	占期末应收 账款总额的 比例	期后回款比 例
客户一	5,435.25	26.45%	2,304.41	69.56%	100.00%
客户二	4,955.90	24.12%	0.00	0.00%	——
客户三	3,896.62	18.96%	0.00	0.00%	——
客户四	1,789.75	8.71%	687.03	20.74%	100.00%
客户五	696.79	3.39%	240.62	7.26%	100.00%
客户六	522.45	2.54%	0.00	0.00%	——
客户七	377.36	1.84%	0.00	0.00%	——
客户八	339.62	1.65%	0.00	0.00%	——
客户九	283.02	1.38%	0.00	0.00%	——
客户十	283.02	1.38%	0.00	0.00%	——
合计	18,579.78	90.42%	3,232.06	97.56%	100.00%
2019 年度					
客户名称	不含税 销售收入	占营业 收入的 比例	期末应收 账款余额	占期末应收 账款总额的 比例	截至当前期 后回款占期 末应收余额 的比例
客户一	5,863.68	40.31%	1,784.96	69.66%	100.00%
客户二	2,622.64	18.03%	0.00	0.00%	——
客户三	2,531.70	17.40%	0.00	0.00%	——
客户四	733.27	5.04%	777.27	30.34%	100.00%
客户五	565.00	3.88%	0.00	0.00%	——
客户六	466.80	3.21%	0.00	0.00%	——
客户七	282.93	1.95%	0.00	0.00%	——
客户八	263.77	1.81%	0.00	0.00%	——
客户九	151.48	1.04%	0.00	0.00%	——
客户十	146.63	1.01%	0.00	0.00%	——
合计	13,627.90	93.68%	2562.23	100.00%	100.00%

注释：期后回款比例为截至目前该客户回款金额占期末应收账款余额的比例，下同。

经公司核查，热热文化 2022 年第十大客户金华手速信息科技有限公司（上表客户十）系公司联营企业，构成关联关系，收入主要为向其提供系统维护、技术支持等服务，金额较小，不构成热热文化主要客户，相关交易属于经公司董事会确认的日常关联交易事项，详见公司于 2023 年 3 月 30 日披露的《2022 年度关联交易确认及 2023 年度日常关联交易预计的公告》（公告编号：2023-034）。

除此之外，热热文化 2019 至 2022 年期间主要客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东均不存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益

倾斜的其他关系，不存在其他利益安排。

综上所述，热热文化 2019-2022 年各期收入构成、占比、毛利率和净利润的变动是其各项经营行为综合导致的结果，真实公允的反映了热热文化各期的经营成果，具有其合理性。

（二）中科华世

（1）业绩承诺期满后出现大幅下滑的原因

中科华世的主营业务为图书发行和内容研发，其主要面对国内中小學生及学前幼兒師生的教育市場，研發策劃中外名著、國學、歷史、幼兒繪本等圖書，通過線下渠道和網絡渠道進行營銷活動，並提供針對項目配套的培訓及售後服務。線下渠道指採用傳統的代理或面談為主的方式進行發行的渠道，主要包括民營渠道、直銷渠道、主渠道。民營渠道主要指通過與民營書商合作實現圖書發行的渠道；直銷渠道指圖書產品直接進校園的發行渠道；主渠道指以各地省、市、縣級新華集團為主要客戶的產品發行渠道。

2022 年中科華世受到多重不可預見因素的影響，業績出現大幅下滑，具體原因為以下幾方面：

1）經營環境變化影響

2022 年是中科華世乃至國內圖書零售市場國內經營環境變化影響最大的一年。根據北京開卷發布的“2022 年圖書零售市場年度報告”，2022 年圖書零售市場較 2021 年同比下降了 11.77%，其中，實體店渠道零售圖書市場同比下降了 37.22%。國內圖書市場需求疲軟、線下發行渠道不暢等，給中科華世等眾多民營圖書發行企業帶來巨大經營壓力。2022 年 3 月份開始，上海、北京、河北等多地物流、出行受到限制，中科華世以傳統線下銷售渠道為主，全國多地出現學校未正常開學的情況，民營渠道和直銷渠道受到很大影響，嚴重影響了中科華世向終端消費客戶的營銷推廣，地域性封控也使公司倉庫發貨受阻，錯失了銷售旺季。

2）資金限制

受上市公司重整事項及公司本身業務下滑因素影響，中科華世銀行流動資金貸款陸續到期而無法續貸，2022 年 1 月至 2023 年 1 月中科華世集中償還了到

期银行贷款本金合计 3,500 万元，加之下游客户因经营环境变化等影响回款进度放缓，导致公司流动资金极度紧张。

中科华世的业务规模受制于资金，除持续的研发投入外，公司需要从出版社购入图书形成库存，然后赊销给下游客户。区别不同的销售渠道，一笔业务从采购到实现回款的资金占用时间为 3-8 个月不等。上述银行贷款的偿还和下游回款的放缓，严重拖累了公司的下游拓展空间，按金额和时间匡算，影响销售额 5,000 万以上。

3) 大客户减少合作

由于上市公司破产重整事项以及银行抽贷导致资金链紧张，部分合作伙伴如河北新华书店、北京正中文化有限公司、北京翰墨怡香图书有限公司等对上市公司及中科华世存有疑虑，选择减少甚至停止合作。另外因流动性资金和经营环境变化的原因，公司为了减少资金成本的风险，也停止了项目利润低、资金占用大的项目。

如，河北新华书店项目，主要发行教辅系列图书。本项目由中科华世和上游供应商共同开发，以中科华世为主导，主要负责前期商务洽谈、发行阶段的资金支付，以及整体项目的操作落地。具体模式为：中科华世首先与河北省新华书店建立合作关系，在系统中开立中科华世户名，然后中科华世考察市场并确定适销产品，并将考察确定的系列教辅产品登记到省新华书店征订目录。河北省各市、县教育系统按照学期安排征订产品并汇总到河北省新华书店，中科华世取得汇总数据后，采购相应的教辅产品，按照河北省新华书店规定的时间进行交付，最后由河北省新华书店将资金汇总后支付给中科华世。此项业务在 2020 年、2021 年分别取得营业收入 3,562.89 万元、1,961.09 万元，占当期收入比例分别为 19.85%、9.88%。由于此项业务需中科华世提前支付图书采购款，金额集中且账期较长（通常为六个月以上），上游合作伙伴了解到银行不再向中科华世提供续贷资金，担心中科华世不能按期支付采购款，且对上市公司因破产重整事项带来的不确定性心存疑虑，同时上市公司考虑到该业务账期过长，最终双方于 2022 年终止合作。其他主渠道大客户的销售受到也不同程度影响，如与江西高校出版社合作的快乐读书吧及名著导读 D 版（66 种）及整本书阅读精批精注本系列（24 种）项目，

2021 年实现销售收入 1,400 万元，2022 年全年累计销售降低至 600 万元左右；湖北和新疆主渠道合作项目，2022 年销售业绩也出现大幅度下滑。

（2）2019-2022 年主要财务数据分析

①营业收入构成及毛利率变动分析

中科华世 2019-2022 年期间营业收入构成及其毛利率如下表所示：

单位：万元

产品名称	2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率	营业收入	比重	毛利率
销售图书	5,719.86	97.5%	19.03%	18,656.92	94.02%	25.08%	15,206.93	84.72%	27.24%	12,979.37	84.02%	28.62%
销售纸张							1,413.89	7.88%	0.93%	1,449.31	9.38%	13.45%
著作权使用费	126.98	2.16%	100.00%	824.40	4.15%	100%	807.36	4.50%	100%	860.47	5.57%	100%
其他业务	19.49	0.34%	100.00%	361.54	1.82%	93.44%	520.93	2.90%	21.52%	158.86	1.03%	51.74%
合计	5,866.33	100%	21.05%	19,842.86	100.00%	29.44%	17,949.11	100%	28.27%	15,448.01	100%	31.41%

从上表看，中科华世 2019 至 2021 年期间营业收入的变动的主要原因为图书销售业务的稳定增长导致，相关收入 2020 年比 2019 年增加 17.16%，2021 年比 2020 年增加 22.69%。2020 年以来，中科华世在上市公司的担保下，相继取得了 5,000 万元的银行流动资金贷款，为快速拓展业务提供了充足的资金支持。中科华世在保持原有线下民营渠道继续稳步增长的前提下，重点发展了面向全国新华书店系统的主渠道类客户业务，较大幅度的提高了公司收入规模；2021 年，面对国内经营环境限制，中科华世重点加大了对网络渠道的开拓，以传统阅读和二类教材为代表的新产品研发也取得积极成果，为各个渠道的稳定增长奠定了基础。因此，图书销售业务收入在 2019-2021 年期间实现近三年稳步增长。2022 年受大环境限制、资金限制、大客户流失等多重因素影响，业绩出现大幅下滑。

从数据看，中科华世 2019 至 2022 年期间综合毛利率的变动主要为销售图书业务毛利率下降及低毛利的纸张销售业务逐步停止导致。中科华世 2021 年销售图书业务毛利率为 25.08%，相比 2020 年下降 2.16 个百分点，主要为 2021 年度纸

张价格大幅上涨进而推高图书采购成本导致；2020 年度销售图书业务毛利率为 27.24%，相比 2019 年下降 1.38 个百分点，主要系中科华世于 2020 年上半年为应对国内经营环境变化对公司经营的冲击，以相对较低的价格清理了部分积压库存，以及受上游原材料涨价导致图书采购成本上升等因素综合影响导致。2020 年销售纸张毛利率相比 2019 年下降 12.52 个百分点，主要系因中科华世于 2020 年上半年低价清理纸张销售业务历史遗留的陈旧纸张导致。纸张销售业务毛利率下降幅度较大，但由于收入占比较小，因此对中科华世总体盈利水平影响有限。2022 年综合毛利率相比以前年度下降一是因公司版权业务占比下降，二是因公司总体采购规模下降导致采购成本上升导致。

②营业收入构成及毛利率变动分析

中科华世 2019-2022 年期间的利润构成情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业毛利	1,234.98	5,842.02	5,074.30	4,852.40
期间费用	-2,138.88	-2,312.35	-1,569.79	-1,753.45
其中：利息费用	87.15	179.25	120.14	116.86
利息收入	2.7	4.95	10.28	13.96
投资收益		378.00	-	-
公允价值变动收益		552.04	-	-
营业外收入	40.07	0.34	-	687.10
资产减值损失	-4,250.47			
其他利润来源	878.41	-585.01	-582.06	-609.37
净利润	-4,235.89	3,875.05	2,922.44	3,176.68
减：非经常性损益	47.62	926.65	-21.18	686.20
扣除非经常性损益后的净利润	-4,283.51	2,948.41	2,943.63	2,490.48

2019 年度及 2021 年度非经常性损益主要由同一控制下企业合并（中科华世收购集团内公司山东蜂巢信息天下信息技术有限公司和北京星河智能科技有限公司）产生，剔除前述非经常性因素的影响外，中科华世 2019-2021 年净利润相对稳定，波动较小，与中科华世销售规模的增加基本匹配。其中期间费用的波动主要为因业务规模扩大导致人工成本、租赁费、股权激励产生的股份支付费用等的增加以及政府相关部门对员工社保的阶段性的减免导致。2022 年净利润出现亏损，主要由于公司销售规模下降导致，详见上文“①营业收入及毛利率变动分析”。

(3) 2019-2022年期间主要客户销售及回款情况

单位：万元

2022 年度					
客户名称	不含税销售收入	占营业收入的比例	期末应收账款余额	占期末应收账款总额的比例	期后回款比例
客户一	509.59	8.69%	413.92	6.84%	66.22%
客户二	359.56	6.13%	291.33	4.82%	40.45%
客户三	337.86	5.76%	151.50	2.50%	39.60%
客户四	249.77	4.26%	12.99	0.21%	100.00%
客户五	215.20	3.67%	64.55	1.07%	10.63%
客户六	171.68	2.93%	75.07	1.24%	66.10%
客户七	160.96	2.74%	57.46	0.95%	43.51%
客户八	154.19	2.63%	52.38	0.87%	38.18%
客户九	138.13	2.35%	31.74	0.52%	90.46%
客户十	127.59	2.17%	0.00	0.00%	—
合计	2,424.53	41.33%	1,150.94	19.02%	51.70%
2021 年度					
客户名称	不含税销售收入	占营业收入的比例	期末应收账款余额	占期末应收账款总额的比例	期后回款比例
客户一	1,961.09	9.88%	0.00	0.00%	—
客户二	1,587.57	8.00%	293.28	3.78%	100.00%
客户三	1,351.04	6.81%	3.38	0.04%	0.00%
客户四	1,072.23	5.40%	467.64	6.03%	100.00%
客户五	677.65	3.42%	469.64	6.06%	100.00%
客户六	632.00	3.19%	249.02	3.21%	100.00%
客户七	621.99	3.13%	158.59	2.05%	72.59%
客户八	614.53	3.10%	332.53	4.29%	100.00%
客户九	614.23	3.10%	0.00	0.00%	—
客户十	607.61	3.06%	45.41	0.59%	100.00%
合计	9,739.94	49.09%	2,019.49	26.04%	97.68%
2020 年度					
客户名称	不含税销售收入	占营业收入的比例	期末应收账款余额	占期末应收账款总额的比例	期后回款比例
客户一	3,562.89	19.85%	1,983.66	25.28%	100.00%
客户二	1,342.30	7.48%	696.27	8.87%	100.00%
客户三	1,026.11	5.72%	166.50	2.12%	100.00%

客户四	781.34	4.35%	0.00	0.00%	—
客户五	777.25	4.33%	127.27	1.62%	100.00%
客户六	697.48	3.89%	119.56	1.52%	100.00%
客户七	472.45	2.63%	0.00	0.00%	—
客户八	402.27	2.24%	128.58	1.64%	100.00%
客户九	327.66	1.83%	30.46	0.39%	100.00%
客户十	309.22	1.72%	0.00	0.00%	—
合计	9,698.97	54.04%	3,252.30	41.45%	100.00%
2019 年度					
客户名称	不含税销售收入	占营业收入的比例	期末应收账款余额	占期末应收账款总额的比例	截至当前期后回款占期末应收余额的比例
客户一	1,207.40	7.82%	177.56	6.16%	100.00%
客户二	1,007.8	6.52%	53.38	1.85%	100.00%
客户三	895.27	5.80%	9.27	0.32%	100.00%
客户四	669.93	4.34%	0.00	0.00%	—
客户五	507.35	3.28%	121.11	4.20%	0.00%
客户六	488.76	3.16%	0.00	0.00%	—
客户七	416.19	2.69%	0.00	0.00%	—
客户八	401.00	2.60%	0.00	0.00%	—
客户九	356.00	2.30%	0.00	0.00%	—
客户十	300.00	1.94%	0.00	0.00%	—
合计	6,249.79	40.46%	361.32	12.53%	66.48%

中科华世将销售客户按照不同渠道进行细分,对不同的销售渠道给予不同的销售及信用政策。一般情况下,中科华世会为客户提供30天-90天的销售信用政策,但对回款相对具有保障性、占公司营业收入相对较大的客户会给予适当的信用期延长。2019年-2021年中科华世销售回款总体良好,但2022年销售回款情况整体不及预期,造成了公司经营资金紧张,一定程度上影响了业务开展。

经公司核查,2019至2022年期间,中科华世主要客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东不存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系,不存在其他利益安排。

综上所述,中科华世2019至2022年各期收入构成、占比、毛利率和净利润的变动是其各项经营行为综合导致的结果,真实公允的反映了中科华世各期的经营成果,具有其合理性。

请年审会计师对上述问题(1)(2)进行核查并发表明确意见。

会计师核查情况:

1、针对商誉减值执行的主要审计程序包括:

- (1) 了解和测试与商誉减值相关的内部控制设计合理性和运行有效性;
- (2) 与管理层及其聘用的外部估值专家讨论商誉减值测试的方法, 包括与商誉相关资产组的认定, 进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法等;
- (3) 评价管理层聘请的外部估值专家的专业胜任能力和独立性;
- (4) 将预计未来现金流量的主要参数, 包括预计收入、成本费用率、增长率等与被收购子公司历史业绩、行业数据等进行比较, 评价管理层在预测未来现金流量时采用的关键假设及判断的合理性;
- (5) 对管理层聘请的外部估值专家出具的用于商誉减值测试的评估报告进行复核, 评价评估过程及评估结果的合理性;
- (6) 复核管理层确定的商誉减值准备确认、计量的准确性、列报的公允性及披露的充分性。

2、针对长期股权投资减值执行的主要审计程序包括:

- (1) 了解和测试与长期资产减值相关的内部控制设计合理性和运行有效性;
- (2) 了解被投资单位的经营情况, 并与管理层讨论长期股权投资是否存在减值迹象;
- (3) 与管理层及其聘用的外部估值专家讨论长期股权投资可收回金额的确认方法, 估值采用的关键假设和参数的合理性;
- (4) 评价管理层聘请的外部估值专家的专业胜任能力和独立性;
- (5) 对管理层聘请的外部估值专家出具的评估报告进行复核, 评价评估过程及评估结果的合理性;
- (6) 复核管理层确定的长期股权投资减值准备确认、计量的准确性, 列报的公允性及披露的充分性。

3、针对热热文化及中科华世的营业收入执行的审计程序主要包括:

- (1) 了解和测试收入确认相关的内部控制设计的合理性和执行的有效性;
- (2) 通过检查销售合同,分析与商品控制权转移及履约义务相关的合同条款,以评估是否恰当应用收入确认的会计政策;
- (3) 对本年度发生的销售交易执行从明细账到出库单及从出库单到明细账的细节测试,以测试营业收入的发生认定及完整性认定;
- (4) 对收入及成本执行分析程序,包括本年各月度收入、成本、毛利率波动分析,主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析;
- (5) 对资产负债表日前后确认的收入进行截止性测试,评估营业收入是否计入恰当期间;
- (6) 对重大客户实施函证、访谈程序,抽取足够样本量对当期产生的销售交易进行函证,及对当期产生的销售交易进行访谈,以评估营业收入的真实性及完整性;
- (7) 查看收款的银行回单,检查重大客户的应收账款回款情况;
- (8) 通过查看公开信息、查看与重大客户签订的合同、发票等,核对重大客户的邮箱、联系电话、注册地址、办公地址,判断重大客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东是否存在关联关系。

会计师核查意见:

经核查,我们认为:

1、商誉、长期股权投资减值的测试过程符合《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定,商誉减值测试过程中选取的关键参数,如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等选取的依据是充分合理的,符合《会计监管风险提示第8号--商誉减值》的相关要求。

2、热热文化、中科华世经营业绩在业绩承诺期满后出现大幅下滑原因具有合理性,热热文化、中科华世自收购以来主营业务收入构成、占比、对应毛利率的变化情况属实,变动原因具有合理性。前十大客户销售及其变化情况,截至目前对前十大客户应收账款的回款情况属实。未发现主要客户与公司及公司董事、

监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人（如有）存在关联关系、一致行动关系或可能造成利益倾斜的其他关系及其他利益安排。

二、 问询函问题 2:

年报显示，你公司报告期内因破产重整确认债务重组收益 173,350.89 万元。年审会计师将破产重整收益的确认作为关键审计事项。此外，营业外支出中，预计赔偿支出金额为 61,344.73 万元,主要为你公司破产重整受理前计提的利息及违约金等。

请你公司：

（1）说明报告期内确认债务重组收益的具体情况，包括相关债务形成原因与金额、债务重组过程与时间等，同时说明债务重组收益具体的会计处理过程，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定；

公司回复：

2022年10月30日，衢州市中级人民法院（以下简称“衢州中院”）裁定受理了债权人徐州允智网络科技有限公司（以下简称“徐州允智”）对公司的破产重整申请，裁定公司进入重整程序；2022年12月6日，衢州中院出具（2022）浙08破6号《民事裁定书》，裁定批准公司重整计划，并终止公司重整程序；2022年12月29日，衢州中院出具（2022）浙08破6号之二《民事裁定书》，确认公司《重整计划》已执行完毕。通过破产重整程序，公司彻底解决了长期以来因违规借款、违规担保、证券虚假陈述索赔等事项形成的大额债务和诉讼，资产负债结构显著改善。根据《重整计划》执行情况及企业会计准则相关规定，公司于报告内共计确认债务重组收益173,350.89万元，相关债务形成及重组收益会计处理情况具体分析如下：

（一）相关债务形成原因与金额

公司本次破产重整所涉债务包括历史经营中形成的经营性负债、金融机构借款以及因原控股股东违规资金占用、违规担保等形成的违规借款、证券虚假陈述纠纷预计赔偿款以及集团公司内部往来债务等。

根据债权人申报以及管理人审定结果，使用本次重整偿债资源清偿的主要负债及其形成原因分类列示如下：

单位：万元

序 列	债权人	债务金额	债务形成原因
1	天诺财富管理（深圳）有限公司	11,779.50	前期融资形成，详见公司于2017年9月16日披露的《关于申请委托贷款的公告》（公告编号：2017-119）以及公司于2022年4月29日披露的《2021年年度报告》第十节、财务报告之“十六、其他重要事项”相关内容
2	深圳市前海中瑞基金管理有限公司	9,251.61	前期融资形成，详见公司于2017年9月16日披露的《关于申请委托贷款的公告》（公告编号：2017-119）以及公司于2022年4月29日披露的《2021年年度报告》第十节、财务报告之“十六、其他重要事项”相关内容
3	恒天融泽资产管理有限公司	162,468.81	对杭州天马星河基金优先级合伙人份额承担差额补足义务形成，详见2017年9月16日披露的《关于本公司对与恒天融泽合作设立的并购基金的优先级合伙份额的退出承担差额补足义务的公告（公告编号2017-059）》以及于2022年4月29日披露的《2021年年度报告》第十节、财务报告之“十六、其他重要事项”相关内容
4	徐州允智网络科技有限公司	4,901.39	前期非金融机构借款融资形成。详见公司于2022年4月29日披露的《2021年年度报告》第十节、财务报告之“十六、其他重要事项”相关内容
5	安徽省金丰典当有限公司	7,673.43	违规借款（注2）
6	蒋敏	4,140.59	违规借款（注2）
7	向发军	4,124.38	违规借款（注2）
8	德清县中小企业金融服务中心有限公司	13,816.14	违规借款（注2）
9	徐州睦德信息科技有限公司	5,619.44	预先代偿款（注3）
10	因证券虚假陈述纠纷索赔的投资人	41,306.79	证券虚假陈述纠纷赔偿款（注4）
11	杭州天马星河投资合伙企业（有限合伙）	526.06	集团内子公司往来形成
12	徐州慕铭信息科技有限公司	339.00	集团内子公司往来形成
13	徐州咏冠信息科技有限公司	5.03	集团内子公司往来形成
14	徐州磐赫信息科技有限公司	2,718.43	集团内子公司往来形成
15	喀什耀灼创业投资有限公司	6,619.19	集团内子公司往来形成
16	徐州赫爵信息科技有限公司	16.00	集团内子公司往来形成
17	徐州长华信息服务有限公司	3.70	集团内子公司往来形成
18	其他债权	229.24	主要为其他供应商债权

序 列	债权人	债务金额	债务形成原因
	合计	275,538.73	

注1：因公司的重整受理日为2022年10月30日，上述债务涉及利息的，其债务金额均含债权本金以及依据生效判决或协议累计计算至2022年10月30日至的利息、违约金等。

注2：2017年1月至2018年4月，上市公司原控股股东喀什星河、原实际控制人徐茂栋实施了非经营性占用天马股份资金、利用天马股份为其控制的企业提供担保、利用天马股份成立合伙企业收购其控制的资产等损害上市公司利益的事项，形成大量违规借款。详见公司披露的《2021年年度报告》及《2020年度报告》第十节、财务报告之“十六、其他重要事项”相关内容。上述违规借款对公司造成的实际损失已由徐州睦德代原控股股东和原实际控制人偿还给公司，但公司在破产重整受理前尚未对债权人偿还完毕。

注3：为解决原控股股东及原实际控制人对公司的资金占用，徐州睦德、原控股股东喀什星河、原实际控制人徐茂栋分别于2019年3月9日、2019年3月18日、2019年3月30日、2020年7月28日和2022年3月23日共同或单独向公司（包括公司的附属机构）出具《承诺函》《承诺函2》《承诺函3》《承诺函4》和《承诺函5》，承诺将共同消除公司遭受的损失及或有损失。其中，喀什星河和徐茂栋承担赔偿责任，徐州睦德承担代偿义务。2019年以来，公司积极通过债权债务抵销、追认收购北京云纵信息技术有限公司股权交易、由徐州睦德代偿资产收购款以及偿还现金等方式消除前述违规事项。重整受理前确定的违规事项已全部解决，且徐州睦德预先代偿了上市公司因违规事项可能产生的损失，预先代偿金额为56,194,405.64元。

注4：截至2023年3月8日，已向公司提起证券虚假陈述纠纷索赔或已经在公司破产重整过程中申报债权的、以及公司通过浙江证券业协会、代理律师等各种渠道获知的中小投资者索赔人数合计约1,397人，预计赔偿金额约41,306.79万元。

（二）相关会计处理说明

1、公司《重整计划》相关内容

①出资人权益调整方案

以公司现有总股本为基数，按每10股转增约6.28股的比例实施资本公积转增股票，共计转增765,200,000股股票。转增完成后，公司的总股本由1,218,807,125股增至1,984,007,125股（最终转增的准确股票数量以重整计划执行阶段的司法协助通知书载明的内容及中国结算深圳分公司实际登记确认的数量为准）。前述转增

股票不向原股东分配，全部按照本重整计划的规定进行分配和处理。其中：345,900,000股分配给天马股份的债权人用于清偿债务；419,300,000股由重整投资人有条件受让，重整投资人受让股票所支付的对价部分作为偿债资金用于清偿本重整计划规定的破产费用、共益债务和普通债权，部分用于补充流动资金改善经营能力等。重整投资人合计支付的重整投资款为人民币419,300,000.00元。

② 债权调整及受偿方案

A. 普通债权

每家普通债权人5万元以下（含5万元）的债权部分：在本重整计划获得法院裁定批准之日起15个工作日内依法以现金方式一次性清偿完毕。

每家普通债权人超过5万元以上的债权部分：以股票方式清偿，每100元普通债权分得约11.2024952股天马股份A股股票（若股数出现小数位，则去掉拟分配股票数小数点右侧的数字，并在个位数上加“1”），该部分普通债权的清偿比例为100%。

B. 劣后债权

对于可能涉及的行政罚款、民事惩罚性赔偿金（包括因债务人未及时履行生效法律文书而产生的迟延履行期间加倍利息）、刑事罚金等劣后债权，不安排偿债资源。

C. 预计债权

a. 暂缓确定债权

已向管理人申报，但因涉及未决诉讼等原因而尚未经管理人审查确定的债权，按照其申报金额相应预留偿债资源，其债权经审查确定之后按同类债权的调整和受偿方案清偿。

b. 预计债权

预计债权在重整程序终止后申报的，经由法定程序审查，在本重整计划执行完毕前不得行使权利，在本重整计划执行完毕后按照同类债权的调整和受偿方案清偿。法院裁定受理天马股份重整之日起满三年，仍未向天马股份补充申报债权的债权人，不再享有受偿的权利。

对于因证券市场虚假陈述导致的侵权民事赔偿债权，按照普通债权的调整和受偿方案清偿，确保相关投资者的合法权益得到妥善保障。

依照企业破产法第五十六条的规定，为审查和确认补充申报债权的费用，由补充申报人承担。

2、会计处理及债务重组收益计算

公司通过执行前述重整计划，共计清偿债务金额合计2,755,387,323.21元，其中以现金方式清偿47,651,493.50元，以转增股票方式清偿2,707,735,829.71元，使用偿债资源股票303,334,297股，剩余股份42,565,703股由公司留存作为预留偿债资源。

具体会计处理如下：

（1）以天马股份现有总股本为基数，按每10股转增约6.28股的比例实施资本公积转增股票，共计转增765,200,000股股票：

借：资本公积-股本溢价 765,200,000.00

贷：股本 765,200,000.00

（2）转增的股份中，其中419,300,000 股由重整投资人有条件受让：

借：其他货币资金-管理人账户 419,300,000.00

贷：资本公积-股本溢价 419,300,000.00

（3）以现金和转增的股票清偿债务，其中偿还现金47,651,493.50元，偿还股票303,334,297股，偿债股票的公允价值为2.88元/股（按2022年12月6日浙江省衢州市中级人民法院裁定批准《重整计划》日前二十个交易日股票交易均价计算）：

借：负债 2,755,387,323.21

贷：其他货币资金-管理人账户 47,651,493.50

贷：资本公积-股本溢价 873,602,775.36（用于偿还债权人的股票公允价值）

贷：投资收益-债务重组收益 1,834,133,054.35

（4）重整费用冲减债务重组收益

借：投资收益-债务重组收益 31,575,159.27

贷：其他货币资金-管理人账户 31,575,159.27

（5）剩余42,565,703股暂存公司，每股公允价值为2.88 元，计入库存股

借：库存股 122,589,224.64

贷：资本公积-其他资本公积 122,589,224.64

由此，以公司股票清偿债务产生债务重组收益=债务总额-现金偿还-债转股票公允价值=2,755,387,323.21-47,651,493.50-873,602,775.36=1,834,133,054.35元，再减去清偿子公司债权产生的收益69,048,959.90元及破产重整相关费用31,575,159.27元，即为合并层面重组收益1,733,508,935.18元。

（三）破产重整损益确认会计处理的依据及合理性说明

《企业会计准则第12号-债务重组》第十条规定：以资产清偿债务方式进行债务重组的，债务人应当在相关资产和所清偿债务符合终止确认条件时予以终止确认，所清偿债务账面价值与转让资产账面价值之间的差额计入当期损益。

《企业会计准则第12号-债务重组》第十一条规定：将债务转为权益工具方式进行债务重组的，债务人应当在所清偿债务符合终止确认条件时予以终止确认。债务人初始确认权益工具时应当按照权益工具的公允价值计量，权益工具的公允价值不能可靠计量的，应当按照所清偿债务的公允价值计量。所清偿债务账面价值与权益工具确认金额之间的差额，应当计入当期损益。

《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》第十二条规定：“金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，企业应当终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。”

《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》第十四条规定：“金融负债（或其一部分）终止确认的，企业应当将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。”

综上所述，公司相关会计处理符合会计准则的规定。

（2）说明破产重整受理前计提的利息及违约金的具体情况，包括但不限于主要债权人、债务形成原因、违约债务金额、利率、具体会计处理等，说明将计提的利息及违约金计入营业外支出的依据，是否符合企业会计准则的有关规定。

公司回复：

2021年11月，因受宏观经济环境、行业环境、融资环境叠加影响，公司出现流动性阶段性紧张，导致部分债务未能如期偿还，发生债务逾期。详见公司于2021年12月2日披露的《关于公司不能如期偿还大额负债的公告（公告编号2021-108）》。

根据公司与债权人签订的相关和解协议及补充协议，如公司未按照和解协议及补充协议的相关约定履行偿还义务，债权人有权向人民法院申请恢复按原生效判决确认的给付金额对公司进行强制执行。据此，针对前期已经和解并再次出现逾期的债务，自发生债务逾期当月起，谨慎按照相关债务诉讼原生效判决执行按月计提相应的利息和违约金。

2022年10月30日，公司收到衢州中院送达的（2022）浙08破申19号《民事裁定书》《决定书》，衢州中院裁定受理徐州允智对公司的破产重整申请，公司正式进入破产重整程序。《企业破产法》第46条规定：“未到期的债权，在破产申请受理时视为到期。附利息的债权自破产申请受理时起停止计息。”因此，对于公司所负逾期债务，于重整受理日停止计息。

报告期内，公司计入营业外支出 61,344.73 万元，主要为破产重整受理前计提的已和解但又逾期的债务利息及违约金 21,466.24 万元及因证券虚假陈述纠纷而计提的预计赔偿款 39,400.30 万元。上述逾期债务自报告期初至 2022 年 10 月 30 日止的利息及违约金具体情况如下：

单位：万元

序 列	债权人	报告期初 债务本息余 额	报告期计提 利息及违约 金金额	利息或违约金计算方式
1	恒天融泽资产管理 有限公司	147,538.16	18,735.65	差额补足款收益：按实缴出资 10.015% 计算 违约金：按照每日万分之五计算
2	天诺财富管理（深 圳）有限公司	10,930.44	849.07	按年化 9.511%的利率标准计算利息
3	深圳市前海中瑞基 金管理有限公司	9,087.58	164.02	按年利率 9%计算利息
4	安徽省金丰典当有 限公司	6,599.32	1,064.02	按年利率 24%计算违约金
5	徐州允智网络科技 有限公司	4,207.48	653.48	按月利率 2%计算利息
	合计	178,362.98	21,466.24	——

注：表中报告期初债务本息余额系公司发生债务逾期后按法院原生效判决对相关债务本息进行恢复计算后确定的债务本息及违约金余额。表中利息或违约金计算方式均以法院原生效判决为准。上述债务逾期原因见本题第（1）问相关内容。

会计处理上,公司将上述债务产生的逾期利息及违约金全部计入营业外支出,借记营业外支出科目,贷记负债类科目。根据企业会计准则及其相关规定,“营业外支出”项目,反映企业发生的除营业利润以外的支出。公司报告期内因债务逾期而计提的利息及违约金属于与企业日常活动无直接关系的损失,不属于营业利润,因此计入营业外支出符合企业会计准则的有关规定。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查情况:

1、针对破产重整事项执行的审计程序主要包括:

(1) 获取关于破产重整相关的《民事裁定书》、法院批准重整计划文件、法院裁定重整计划执行完毕的文件及债权人会议相关资料;

(2) 向管理人进行访谈,了解破产重整的整体进展情况、预留偿债资源情况及目前债务清偿情况等;

(3) 与管理人、公司治理层、管理层讨论重整中重大不确定因素及消除的时点;

(4) 核查债权申报情况,将管理人确认、法院裁定的债权与账面实施核对;

(5) 重新计算破产重整收益并检查相关账务处理的准确性;

(6) 检查债务重组相关信息在财务报表附注中披露的充分性与适当性。

2、针对预计负债确认执行的审计程序主要包括:

(1) 了解和测试与或有事项相关的内部控制设计合理性和运行有效性;

(2) 获取全部索赔清单,并检查相关资料,包括起诉状、判决书、和解协议等;

(3) 对重整管理人进行访谈,了解天马股份证券虚假陈述索赔相关债权申报情况及债权确认情况;

(4) 向天马股份法务了解已判决或和解的证券虚假陈述赔偿金额及系统性风险扣除比例,评价管理层估计赔偿金额时使用的系统性风险扣除比例的合理性;

(5) 重新计算证券虚假陈述赔偿金额,评价预计负债计提的准确性、充分

性；

(6) 检查证券虚假陈述赔偿相关信息在财务报表中的列报和披露情况。

会计师核查意见:

经核查,我们认为:

- 1、公司的债务重组相关会计处理符合企业会计准则的规定。
- 2、计提的利息及违约金计入营业外支出的依据充分,相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、 问询函问题 3:

年报显示,你公司期末存货账面价值 66,025.01 万元,同比增长 26%。存货中发出商品期末账面价值 23,165.95 万元,占存货账面价值 35%,发出商品期末账面价值同比增长 16%,原材料期末账面价值同比增长 114%。公司期末存货跌价准备计提比例为 16%,同比下降 5 个百分点。公司报告期内转回或转销存货跌价准备 1,810.45 万元。

请你公司:

(1) 说明存货账面价值,特别是发出商品、原材料期末账面价值较期初大幅增加的原因,按类别列示存货跌价准备的计提过程(包括存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及可变现净值确定的主要方式和参数等),说明存货跌价准备计提比例下降的原因,在此基础上说明存货跌价准备的计提是否充分;

公司回复:

(1) 公司账面存货主要来自子公司齐重数控装备股份有限公司(简称“齐重数控”)。近年来,齐重数控瞄准风电行业市场机遇,加大了市场开发力度,其中 2020 年全年实现合同签约额 5.6 亿元,较 2019 年增长 67%,2021 年全年实现合同签约额 7.1 亿元,较 2020 年增长 27%,2022 年全年实现合同签约额 9.8 亿元,较 2021 年增长 38%。营业收入上,2021 年实现营业收入 4.8 亿元,同比增长 48%,2022 年实现营业收入 6.12 亿元,同比增长 27.5%。订单需求及营业收入的大幅增

长是其存货规模包括在产品、发出商品金额同比大幅增长的主要原因。

根据企业会计准则规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。根据《企业会计准则》和公司会计政策，齐重数控计提存货跌价准备的过程如下：

①确定存货的估计售价：

齐重数控采用以销定产的生产模式，因此，公司主要存货均为生产持有，且具有明确的销售合同，因此以销售合同价作为存货可变现净值的计算基础。少部分原材料出于安全库存考虑多于合同采购量，则按照产品一般市场价格（报告期产品均价）确定。

②按存货类别不同确定存货在销售前可能发生的销售税费和生产费用：

原材料：参考公司历史成本数据，按类别计算自原材料投入生产至完工需要发生的成本。

在产品：参考历史数据，按不同车间（工序）分类，结算各工序至完成预计发生的成本。

库存商品及发出商品：根据历史数据确定运费、安装调试费、税金及附加等。

③计算可变现净值

原材料、在产品可变现净值：等于产成品估计售价减去至完工时要发生的成本、估计的安装调试费用和相关税费。

库存商品、发出商品可变现净值：等于产成品估计售价减估计的运费、安装调试费用和相关税费。

公司于 2022 年末对存货进行减值测试后，按类别列示的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

商品类别	账面余额(a)	可变现净值金额(b)	应计提减值准备金额(c=max(a-b, 0))	已计提减值准备金额(d)	本期计提或转回金额(e=c-d)
原材料	11,721.24	8,044.95	3,676.29	3,676.29	
在产品	31,319.11	23,510.27	7,808.83	7,808.83	
库存商品	8,465.86	9,241.33	448.29	221.01	227.28
发出商品	23,765.76	27,931.44	599.81	1,198.62	-598.81
合计	75,271.97	68,727.99	12,533.22	12,904.75	-371.53

齐重数控存货跌价准备当前余额主要计提于2019年及以前年度，自2020年起存货跌价准备计提比例连续三年下降，主要原因为机床行业情况好转，公司存货周转率提高，利润率水平提升等。受市场需求下降以及行业周期性影响，国内机床行业自2012年以来至2019年左右，经历了长达8年的下行周期，根据国家统计局数据，我国金属切削机床产量自2012年的88.23万台下降至2019年的41.6万台。行业内大部分企业包括齐重数控在这一周期内都出现了产能过剩、业绩下滑、库存积压等经营性问题。如上文所述，2020年以来，齐重数控瞄准风电行业市场机遇，实现了连续三年的经营增长，在此期间，前期部分积压存货得以清理，存货周转效率显著提高。同时，齐重数控签约初期即在销售单价、交货时间、回款周期等方面严格控制合同质量，提高利润率水平，有效降低了存货减值风险。因此公司存货跌价准备计提比例连续三年下降，是公司生产效率提高、经营业绩好转的体现，公司严格按照成本与可变现净值孰低计量并计提存货跌价准备，计提充分且具有合理性。

(2) 说明发出商品金额较大、同比增长较快的原因，发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，进一步说明发出商品未满足收入确认条件的原因，并结合历史销售退回情况等因素，说明发出商品是否存在无法形成收入的风险，以及你公司能否对发出商品实施有效控制；

公司回复：

如上文所述，齐重数控2020年以来合同签约额的持续性增加，使得发出商品随之大幅增长，具有合理性。发出商品同比大幅增长除前述订单量增长原因外，还受到经营环境变化限制，用户企业设备安装进度放缓以及人员流动受到限制等因素影响，从而延缓了产品安装调试和验收进度。

发出商品前五名列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同签订时间	合同金额	商品发出时间	已收款金额	验收安排
1	客户一	2014 年	4,334.84	2017-3 至 2020-3	3,467.87	预计 2023 年末
2	客户二	2021 年 8 月	5,721.00	2022-7 至 2022-12	4,862.85	2023 年 1-4 月已验收
3	客户三	2010 年 9 月	2,315.05	2019-11 至 2020-3	1,927.66	预计 2023 年末
4	客户四	2021 年 12 月	1,830.60	2022-1 至 2022-10	1,098.36	预计 2023 年 5 月
5	客户五	2021 年 11、2022 年 2 月	1,463.00	2022-8 至 2022-11	1,389.85	2023 年 1-3 月已验收
合计			15,664.49		12,746.59	

注：客户 1 系齐重数控国外客户，该客户合同金额较大且产品技术和工艺水平要求相对较高，设计和生产周期也相应较长，齐重数控发货完成后，客户以产品质量为由推迟产品交收进度，公司后续多次派员调试沟通未果，后因出行限制等影响产品调试验收进度进一步放缓。齐重数控已对相应发出商品进行减值测试，计提存货跌价准备 804.23 万元以及合同预计损失 507.53 万元。目前该产品验收仍在积极推进中。

客户 3 合同产品交收进度较慢的主要系因客户投产安排原因提货滞后，后因客户设备安装厂地限制等原因导致齐重数控安装调试计划不能及时执行导致，报告期内国内经营环境变化对企业生产及人员流动的限制一定程度上也影响了安装进度，齐重数控仍与与客户积极沟通中。

根据企业的收入确认原则，本公司按照合同约定将商品-机床产品运至约定交货地点，将购买方验收时点作为控制权转移时点，确认收入。期末发出商品已运送至客户约定地点，由于机床产品安装周期较长，截至 2022 年 12 月 31 日，发出商品未完成终验，不满足收入确认条件。

公司 2022 年无机床产品销售退回情况，2021 年销售机床退回金额 718.85 万，

占 2020 年期末发出商品余额比例仅 4.8%，可以看出公司发出商品一定程度上存在不能确认收入的可能，但是其比例较低、风险较小。

公司对发出商品建立了管理台账，及时更新发出商品安装调试状态；安装调试过程中，公司安调服务人员在客户现场对发出商品进行安装、调试、维护和管理。因此，公司对发出商品能够实施有效控制。

（3）说明报告期内存货跌价准备大额转回或转销的具体原因，存在以前年度计提的存货跌价准备在报告期转回的，结合转回的确定依据、与计提时测算的差异，说明前期存货跌价准备计提的充分性及合理性。

公司回复：

报告期内，公司存货跌价准备转销金额 1,211.64 万元主要为在产品及发出商品跌价准备的转销，主要系齐重数控该部分计提存货跌价准备的在产品及发出商品在报告期已对外出售，根据企业会计准则相关规定转销存货跌价准备所致。报告期内转销的在产品及发出商品存货跌价准备前期计提及本期销售情况如下：

单位：万元

商品类别	产品型号	数量	前期计提本期转回的存货跌价准备情况				本期销售情况	
			计提期间	计提时账面价值	可变现净值	计提存货跌价准备的金额	客户名称	确认收入依据
在产品	DDB50×100/40	1	2019 年	388.99	17.41	98.35	客户一	产品销售
						273.23	自用	自用
发出商品 1	YK36160L	1	2021 年	655.93	369.32	286.61	客户二	产品销售
发出商品 2	DVTM800×40/80P-NC	1	2021 年	760.31	552.34	207.97	客户三	产品销售
发出商品 3	DVTM1000×50/200L-NC	1	2021 年	798.28	727.97	70.31	客户四	产品销售
发出商品 4	RT125×50/40	1	2021 年	184.34	116.08	68.26	客户五	产品销售
发出商品 5	SMVT1000×50/200	1	2021 年	453.44	418.16	35.28	客户六	产品销售

发出商品	其他	26	2021 年	6,261.99	6,090.36	171.63	其他	产品销售
合计		32		9,503.28	8,291.64	1,211.64	—	—

报告期内，公司存货跌价准备转回金额 598.81 万元，主要为以前年度计提的发出商品跌价准备在本期的转回。根据《企业会计准则》和公司会计政策，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。公司存货可变现净值根据合同价格或预计售价（不含税）减去预计无法收回的保证金、安装调试费、税金及附加后确定。存货跌价准备转回情况如下：

单位：万元

商品类别	账面余额 (a)	估计售价 (不含税) (b)	预计安调 费用及税金(c)	可变现净值 金额 (d=b-c)	应计提减值准 备金额 $e=\max(a-d, 0)$	已计提减值 准备金额 (f)	本期转回金额 (g=f-e)
发出商品	6,798.01	7,811.67	2,118.90	5,692.77	1,105.25	1,704.06	598.81

本期发出商品跌价准备转回主要系以前年度因经营环境变化限制、客户等原因，安装周期、安装费用等的预估相对较高，报告期末根据最新预计费用进行调整导致可变现净值回升导致。公司前期计提存货跌价准备计提具有充分性及合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查情况：

针对存货我们执行的审计程序主要包括：

- 1、了解和测试与存货、资产减值相关的内部控制设计的合理性和执行的有效性；
- 2、获取各项存货的明细表，复核存货库龄，复核加计正确，并与总账数、明细账合计数核对相符，同时抽查核对明细账是否与仓库台账记录相符；
- 3、按存货品种、存货类别（原材料、在产品、库存商品、发出商品、周转材料、合同履约成本），比较前后各期及本年度各个月份存货余额及其构成百分比，评价期末存货余额及其构成的总体合理性；
- 4、获取公司存货盘点计划，制定存货监盘计划并实施存货监盘，取得并复

核盘点报告，完成存货监盘报告；

5、对发出商品检查出库单并执行函证程序，同时检查期后结转成本情况；

6、了解管理层关于会计政策的选择和应用，评价相关会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的规定；

7、检查相关存货的采购及销售合同，了解存货的市场价格情况；

8、复核管理层对存货执行的减值测试，并判断减值测试中估计售价、估计销售费用、相关税费的合理性；

9、检查财务报表和附注中与存货相关的列报和披露是否符合相关规定。

会计师核查意见：

经核查，我们认为，上述存货的相关情况与我们执行公司 2022 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。前期及本期计提或转回存货跌价准备充分合理。

四、 问询函问题 4：

年报显示，你公司期末应收账款账面余额 31,735.19 亿元，其中账龄在三年以上的应收账款账面余额 19,241.39 万元，占比 61%。你对账龄在 3 年以上应收账款坏账准备的计提比例为 100%。

请你公司说明三年以上应收账款占比较高的原因及形成过程，包括发生时间、原因、金额、交易背景、你公司与欠款方的关联关系情况（如有）等，在此基础上说明前期收入确认是否谨慎合理。

公司回复：

截至 2022 年末，公司应收账款账面余额 3.17 亿元，其中账龄 3 年以上的应收账款 1.92 亿元，主要为子公司齐重数控历史形成的机床类产品销售款或工业性作业服务收入，涉及企业户数 472 家，经核查，均为公司非关联方客户。经统计，上述账龄 3 年以上的应收账款发生在 2017 年及以前（账龄 5 年以上）的余额 1.62 亿元，占 3 年以上应收账款余额比例 84%，其中，发生在 2014 年及以前（账龄 8 年以上）的余额 1.03 亿元，占比 3 年以上应收账款余额比例 54%。3 年以上应收账款余额占比较高的主要原因是：2012 年以来，国内经济增速放缓，机床下游企业生存环境恶化，部分客户出现经营亏损、资金紧张等情况，导致回款难度增加，

最终导致公司应收款长期积累，回收难度进一步增加。因涉及企业户数较多，以下主要对齐重数控 3 年以上应收账款前五名形成情况列示如下：

单位：万元

单位名称	合同签订时间	合同总金额	发生时间	报告期末应收余额	账龄较长的具体原因
客户一	2012 年 11 月	595.00	2014 年 12 月	3,102.72	因产品比较复杂，用户在使用中对部分技术参数提出异议，未付尾款
	2007 年 11 月	8,589.00	2009 年 6 月		
客户二	2015 年 3 月	3,380.00	2015 年 3 月	1,600.90	用户资金问题，未按合同约定付款，公司于 2022 年 5 月向法院申请诉前财产保全措施，目前双方已达成和解
客户三	2012 年 11 月	3,203.92	2014 年 7 月	949.29	产品已经安调结束，双方对尾款存在异议，正在沟通协商。
客户四	2011 年 1 月	1,182.00	2014 年 3 月	762.72	用户资金困难，未按合同约定付款。公司已提起诉讼并经法院调解于 2023 年 2 月达成和解
客户五	2007 年 3 月	600.00	2009 年 12 月	615.65	因产品比较复杂，使用中用户反馈存在质量问题，未付尾款，正在积极处理
	2007 年 4 月	601.00	2010 年 6 月		
	2007 年 6 月	543.00	2009 年 11 月		
	2007 年 8 月	1,650.00	2010 年 9 月		
	2012 年 12 月	450.00	2016 年 3 月		
	合计	20,793.92		7,031.28	

2018 年以来，在公司的支持下，齐重数控加强了应收款管理，通过实施客户分类管理、客户资信评估、优化合同收款约定等措施，使公司新增销售业务回款周期明显缩短；同时，将历史遗留应收款项催收作为专项工作推进，通过诉讼、借助专业机构等方式对账龄较长的款项逐笔清收，对确实无法收回的应收账款予以核销处理，公司应收款管理取得了良好效果。

上述 3 年以上的应收账款对应的销售业务均已验收，商品的控制权已转移，根据《企业会计准则第 14 号收入》及公司的收入确认的会计政策，符合收入确认条件，前期收入确认是谨慎合理的。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

会计师核查情况:

针对三年以上应收账款的真实性我们执行的审计程序主要包括:

- 1、查看账龄账龄三年以上的重大应收账款的形成过程资料,包括销售合同、验收单、出库单、物流单据、开票情况;
- 2、对账龄三年以上的重大应收账款进行函证;
- 3、询问管理层长期未收款的原因,并进行核实,判断长期未收款的原因的合理性;
- 4、查看账龄三年以上的应收账款的期后回款情况;
- 5、通过查看公司与账龄三年以上应收账款对应的客户合同、发票等信息,并查询客户的董事、监事、高管、持股 5%以上的股东,判断与公司及董事、监事、高管、持股 5%以上的股东是否存在交叉,判断公司与账龄三年以上应收账款对应的客户是否存在关联关系。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,公司账龄三年以上应收账款的客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系,前期收入确认谨慎合理。

五、 问询函问题 5:

年报显示,你公司报告期末其他应收款中应收土地收储款 8,000.00 万元,应收关联方资金拆借款 8,987.56 万元,应收股权转让款 2,893.96 万元,占其他应收款期末的比重分别为 32%、36%、11%。从其他应收款账龄看,三年以上的应收账款期末余额 12,896.65 万元。公司报告期内对其他应收款计提坏账准备 4,539.79 万元,期末坏账准备计提余额为 14,821.29 万元,计提比例 59%,较期初上升 14 个百分点。

应收关联方拆借款中,主要为前期对参股公司齐齐哈尔欣豪润成房地产开发有限公司(以下简称“欣豪润成”)提供 7,000 万元财务资助形成。在前述财务资助即将到期(2022 年 12 月)前,你公司同意将前期财务资助展期三年,且

不再收取利息，欣豪润成其他股东按比例提供的财务资助同样进行展期。

请你公司：

（1）说明应收土地收储款、股权转让款的形成过程，包括形成时间、交易对方、账龄及坏账计提情况等，说明未能收回的原因及公司所采取的措施，并结合付款方相关情况，说明后期收回的可能性，在此基础上说明相关坏账准备计提是否充分；

公司回复：

（一）应收土地收储款

1、应收土地收储款的形成过程

2014年4月24日，齐重数控与齐齐哈尔市土地储备和地产服务中心（原齐齐哈尔市土地储备地产中心，以下简称“土储中心”、“甲方”）等政府有关部门就齐重数控北厂区土地收储的有关事项达成一致意见，并就齐重数控北厂区中《一厂地段控制性详细规划图》中的A-04、A-05、A-08地块（该三块土地对应的土地证编号为齐土籍国用（2006）第0101023号、齐土籍国用（2002）第0100223号、齐土籍国用（2002）第0100224号、齐土籍国用（2002）第0100225号）的土地收储事项，签署了《国有土地使用权收购补偿合同》。依据资产评估报告的评估并经协商后，三块地块收购补偿价款分别为35,134万元、45,000万元、20,077万元，共计人民币100,221万元。详见公司于2014年4月29日披露的《关于公司控股子公司土地收储暨公司股票复牌公告的公告》（公告编号：2014-018）。

对于A-08地块，因齐重数控未履行交付土地义务，土储中心亦未履行支付20,077万元收购补偿款项之义务，因此双方解除了A-08地块的《国有土地使用权收购补偿合同》。具体内容请见公司于2019年2月1日披露的《第六届董事会第三十一次（临时）会议决议公告》（公告编号：2019-011）；

对于A-04地块和A-05地块，两地块的土地收储补偿款金额合计为80,134万元，齐重数控已分别于2015年10月16日及2014年12月16日完成土地的移交，并取得土储中心签发的《收购土地交接单》。根据前述《国有土地使用权收购补偿合同》约定，土储中心应当于2015年4月30日前一次向齐重数控付清A05地块全部土地收储款4.5亿元；应当于2016年2月28日前一次向齐重数控付清A04

地块全部土地收储款 3.5134 亿元。截至 2015 年 4 月 30 日，齐重数控仅收到土地收储款 1 亿元；截至 2016 年 2 月 28 日，齐重数控仅收到土地收储款累计 1.8 亿元，严重滞后于合同收款期约定。后齐重数控与土储中心多次沟通，分别于 2016 年 12 月、2018 年 1 月及 2019 年 3 月又收回土地收储款合计 1.2 亿元，累计共收到两地块补偿款金额 30,000 万元，仍有 50,134 万元补偿款待收回。详见公司于 2014 年 8 月 28 日披露的《关于控股子公司收到土地收储补偿款的公告》（公告编号：2014-033），于 2015 年 7 月 18 日披露的《关于控股子公司收到土地收储补偿款的公告》（公告编号：2015-054），于 2015 年 12 月 26 日披露的《关于控股子公司收到土地收储补偿款的公告》（公告编号：2015-080），于 2016 年 12 月 27 日披露的《关于控股子公司收到土地收储补偿款的公告》（公告编号：2016-071），于 2019 年 4 月 30 日披露的 2017 年年报报告（更新后）及 2018 年年度报告中相关事项说明。

2019 年 11 月 20 日，公司第六届董事会第四十二次（临时）会议和 2019 年第六次临时股东大会审议通过了《关于调整控股子公司土地收储补偿款的议案》，同意将待收取补偿款由 50,134 万元调整至 30,134 万元，并签订《协议书》，约定土储中心应当分期于 2022 年 3 月 31 日之前，向齐重数控付清全部土地补偿价款，具体内容请见公司于 2019 年 11 月 21 日披露的《第六届董事会第四十二次（临时）会议决议公告》（公告编号：2019-159）和 2019 年 12 月 10 日披露的《关于 2019 年第六次临时股东大会的决议公告》（公告编号：2019-173）。后续齐重数控在约定期限内收到应于 2020 年 12 月 31 日或之前收到的款项共计 18,134 万元，仍有 12,000 万元补偿款待收回。

2022 年 3 月 30 日，因债务人齐齐哈尔市土地储备和地产服务中心无法如期履行对公司的 12,000 万元的债务，齐重数控与土储中心签订《齐齐哈尔市一厂[A04]、[A05]地块<协议书>（2019 年 11 月 19 日）之补充协议》，就原还款计划中尚未履行的部分暨剩余补偿价款 12,000 万元进行了再次延期，约定：

“第一条 甲方应按如下时间向乙方支付 4,000 万元收购补偿价款。

（一）2022 年 3 月 31 日之前，甲方应向乙方支付 1,000 万元；

（二）2022 年 4 月 25 日之前，甲方应向乙方支付 2,000 万元；

（三）2022 年 9 月 30 日之前，甲方应向乙方支付 1,000 万元。

第二条 在本协议签署日后至 2023 年 3 月 31 日前，甲方或齐齐哈尔市人民政府或其相关部门及单位在乙方地块范围或对乙方投入资金、资产的，经甲乙双方书面确认后，可等额扣减（抵消）甲方应向乙方支付的土地收购补偿价款。剩余收购补偿价款甲方应在 2023 年 3 月 31 日前和 2023 年 9 月 30 日前分别按 30% 和 70%比例向乙方支付。

第三条 若甲方违约未按照本协议第一条、第二条约定的支付方式及时向乙方支付（抵消）收购补偿款的，则甲方应以当期违约尚未支付的收购补偿款为基数，自 2022 年 4 月 1 日起至实际付款日之前，按全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价同期利率向乙方计付利息。”

以上内容详见公司于 2022 年 4 月 1 日发布《关于债权到期未获清偿并签署补充协议的公告》（公告编号：2022-020）。

截至报告期末，齐重数控已按补充协议约定收到土地补偿款共计 4,000 万元，剩余 8,000 万元补偿款待收回。

2、未能收回的原因及公司所采取的措施

截至报告期末，齐重数控尚有剩余 8,000 万元补偿款待收回，该款项未收回原因为按照补充协议约定未到付款期限。针对该笔应收款项，齐重数控已安排专人负责与土储中心进行对接和催收，以期尽快按补充协议约定收回剩余补偿款。

3、应收土地收储款的坏账准备计提情况

鉴于土储中心对齐重数控所负土地收储款的付款义务已历经数次延期和债务重组且时间跨度较大，齐重数控按照企业会计准则及公司会计政策规定，根据其信用风险特征将其划分为单项计提坏账准备的应收款项，于每个会计年度末，按照应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值确认为预期信用损失。截至报告期末，土储中心一直未就剩余 8,000 万元补偿款的具体支付方式和时间给予明确答复。齐重数控结合土储中心就该笔应收款项的还款能力和沟通反馈情况，判断该笔应收款项在后期收回的可能性较小，公司按照前述会计政策并结合前期已计提的坏账准备余额来确认当期预期信用损失金额。截至报告期末，坏账准备余额为 8,000 万元，坏账准备计提充分。2016-2022 年各年末齐重数控应收土地收储款余额及坏账准备计提情况如下表：

单位：万元

年份	账面余额	坏账准备	计提依据
----	------	------	------

2016 年末	59,134.00	10,713.40	按照以账龄为信用风险特征的应收款项组合计提
2017 年末	59,134.00	10,922.12	根据土储中心于 2019 年 2 月 1 日下发的《关于齐重数控装备股份有限公司土地收储款项的还款计划》，对预计未来现金流量现值测算后计提
2018 年末	54,134.00	7,407.61	根据土储中心于 2019 年 2 月 1 日下发的《关于齐重数控装备股份有限公司土地收储款项的还款计划》，对预计未来现金流量现值测算后计提
2019 年末	30,134.00	8,183.55	根据 2019 年 11 月经审批的《关于调整控股子公司土地收储补偿款的议案》及双方签订的《协议书》，对预计未来现金流现值测算后计提
2020 年末	12,000.00	8,367.51	根据 2019 年 11 月经审批的《关于调整控股子公司土地收储补偿款的议案》及双方签订的《协议书》，对预计未来现金流现值测算后计提
2021 年末	12,000.00	8,126.02	根据 2022 年 3 月 30 日签订的《齐齐哈尔市一厂[A04]、[A05]地块<协议书>（2019 年 11 月 19 日）之补充协议》，对预计未来现金流现值测算后计提
2022 年末	8,000.00	8,000.00	根据 2022 年 3 月 30 日签订的《齐齐哈尔市一厂[A04]、[A05]地块<协议书>（2019 年 11 月 19 日）之补充协议》，对预计未来现金流现值测算后计提

（二）应收股权转让款

（1）截至报告期末，公司应收股权转让款明细如下表：

单位：万元

形成时间	付款方/交易对方	账面余额	坏账准备	计提比例	账龄
2017 年 3 月	深圳英鹏信息技术股份有限公司	63.16	63.16	100%	3 年以上
2022 年 6 月	重庆兴言科技合伙企业（有限合伙）/刘德彬	1,145.00	57.25	5%	1 年以内
2021 年 2 月	ShippingRen.com Corporation	964.30	96.43	10%	1-2 年
2021 年 9 月	青岛索引翱申教育服务有限公司	721.50	721.50	100%	1-2 年

（2）应收股权转让款形成过程及坏账准备的计提情况

上表中应收深圳英鹏信息技术股份有限公司（简称“深圳英鹏”）款项系子公司北京星河之光投资管理有限公司（简称“星河之光”）于 2017 年 3 月代公司下属企业杭州天马星河投资合伙企业（有限合伙）（简称“天马星河基金”）支付的股权出资款，根据深圳英鹏及其创始人股东向星河之光出具的代付款退还承诺函，该代付款项将在深圳英鹏收到天马星河基金出资款后予以退还，但深圳英鹏在收到

天马星河基金出资款后一直未予退还该款项，因此，子公司星河之光将该笔出资款计入其他应收款进行核算。2018年3月，天马星河基金将持有的深圳英鹏股权转让至本公司。2022年5月，公司持有的深圳英鹏5%股权被北京市第三中级人民法院执行拍卖。期间，公司已就前述代付款退还事项与深圳英鹏进行多次沟通，但深圳英鹏均明确拒绝予以退还。鉴于该笔应收款项账龄已超过三年，预计后期收回可能性很小，公司已根据企业会计准则及公司会计政策规定全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

上表中应收重庆兴言科技合伙企业（有限合伙）款项系天马星河基金转让所投资项目重庆誉存科技有限公司（以下简称“誉存科技”）应收股权转让款。重庆兴言科技合伙企业（有限合伙）系誉存科技实际控制人刘德彬实际控制的合伙企业。本次股权转让系因触发回款条款，公司按照《增资及股东协议》及其补充协议要求刘德彬等回购公司股权。根据天马星河基金于2022年6月签订的《股权转让协议》，天马星河基金将其持有的誉存科技75万元出资额对应股权转让至刘德彬，权转让价款1,500万元整，刘德彬应当于2022年12月31日前分期支出全部转让价款，截至报告期末，天马星河基金已收回由重庆兴言科技合伙企业（有限合伙）代付的355万元。根据企业会计准则及公司会计政策规定，公司将该笔应收款项划分为“以应收款项的账龄作为信用风险特征”的组合，根据其他应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失和坏账准备，坏账准备计提充分。此外，由于受让方未能按协议约定进度付款，且誉存科技的另一创始股东对受让方的付款义务承担无限连带责任，天马星河基金已对其二人提起诉讼，要求其按相关股权转让协议的约定支付全部股权转让价款，并承担相关违约责任，公司判断天马星河基金的胜诉可能性很大。

上表中应收 ShippingRen.com Corporation 款项系天马星河基金所投资项目上海汇航捷讯网络科技有限公司股权退出款。ShippingRen.com Corporation 为上海汇航捷讯网络科技有限公司 VIE 架构中设立在开曼的境外主体。根据天马星河基金下属境外主体 Zengfu Holding Limited（“卖方”）与 ShippingRen.com Corporation（“买方”）于2021年2月8日签订的股权转让协议，“买方同意从卖方处购买回购股份，回购对价为人民币89,551,294元的等值美元，汇率为本协议签署日中国人民银行公布的美元兑人民币汇率中间价。”“每一方应承担因本协议而产生的任何费用和支

出，但所有因回购股份而产生的税金应由卖方承担。”“在卖方完成税务申报和税金缴纳之前，买方有权按照本协议第 8 条的约定暂扣股份回购对价的 10%”，公司已分别于 2021 年 2 月 9 日和 2021 年 2 月 18 日收到前述股权回款款 276.91 万美元、969.2 万美元，剩余款项即表中应收款余额即为该暂扣金额。协议签订后，公司与相关税务机构积极沟通纳税事宜，由于涉及境外交易，截至报告期末，该笔款项尚未收回，公司将该笔应收款项划分为“以应收款项的账龄作为信用风险特征”的组合，根据其他应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失和坏账准备，坏账准备计提充分。截至本回复披露日，公司已完成纳税申报并取得完税证明，上述应收款项也已全部收回。

上表中应收青岛索引翱申教育服务有限公司（简称“青岛索引”）系 2021 年该公司对公司下属企业徐州市嘉恒管理咨询合伙企业（有限合伙）持有的该公司股权进行回购产生的应收款项。根据公司于 2021 年 6 月与青岛索引签订的《协议书》，青岛索引应当于 2022 年 6 月前分次向公司付清全部减资款 1,000 万元，具体为：2021 年 7 月至 2021 年 12 月支付，每月支付 85 万元；2021 年 7 月和 2021 年 8 月款项合并于 2021 年 8 月支付；2022 年 1 月至 5 月，每月支付 82 万元，2022 年 6 月支付 80 万元。但截至报告期末，公司仅收回其中 278.5 万元，同时，受经营环境变化等原因影响，青岛索引发生了经营恶化的情形，预计剩余款项的收回难度较大。公司按照企业会计准则及公司会计政策规定，根据其信用风险特征将其划分为单项计提坏账准备的应收款项，全额计提坏账准备 721.5 万元，坏账准备计提充分。

请年审会计师对上述问题（1）进行核查并发表明确意见。

会计师核查情况：

针对应收土地收储款、股权转让款，我们查看了形成应收土地收储款的文件，包括收储合同及后续签署的补充协议、付款计划等资料，查看了形成股权转让款协议，股权登记情况，了解债务人的经营情况及财务情况，评价了债务人的偿债能力，进而判断坏账准备计提的充分性。

会计师核查意见：

经核查，我们认为，公司应收土地收储款、股权转让款相关坏账准备计提充分。

（此页无正文，为关于对天马轴承集团股份有限公司 2022 年年报问询函的回复盖章页）

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

2023 年 05 月 09 日

