

湖南华民控股集团股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

湖南华民控股集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月27日披露了《2022年年度报告》，并于2023年6月8日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对湖南华民控股集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第235号，以下简称“《年报问询函》”）。公司根据要求，对所涉及问题积极组织各部门及中介机构核查、讨论，现对《年报问询函》所涉问题进行逐项说明和回复。

问题一：

年报显示，报告期内，你公司实现营业收入25,127.44万元，同比上升59.15%；归母净利润为-3,488.57万元，同比下降839.37%。2019年至2022年，你公司实现的扣非后净利润分别为-2,157.34万元、-970.02万元、-1,068.47万元、-4,645.56万元，2022年较2021年更是同比下降334.79%。请你公司：

（1）结合目前业务经营情况、行业环境、各类产品核心竞争力、下游行业需求、在手订单及公司订单获取、主要客户销售金额变动、公司业务调整情况、销售信用政策变化及同行业公司情况等说明报告期内净利润大幅下滑、与营业收入波动幅度相反的原因及合理性。

（2）结合扣非后净利润连续四年为负值、报告期内净利润下滑比重大等因素，说明持续经营能力是否存在重大不确定性，你公司拟采取的改善经营业绩的必要措施。

（3）请说明公司在主营业务经营不佳的情况下，各类产品相关的固定资产、在建工程 and 无形资产是否存在重大减值风险，相关资产减值准备计提情况及其

是否合理、充分。

公司回复：

（一）结合目前业务经营情况、行业环境、各类产品核心竞争力、下游行业需求、在手订单及公司订单获取、主要客户销售金额变动、公司业务调整情况、销售信用政策变化及同行业公司情况等说明报告期内净利润大幅下滑、与营业收入波动幅度相反的原因及合理性。

1、业务经营情况

公司是一家专注于从事新材料研发和技术应用的高新技术企业，坚定走“新能源+新材料”的发展战略，围绕“碳达峰、碳中和”、“推动制造业高端化智能化绿色化”等国家“十四五”发展规划，不断探索和发展以新材料为基础的多领域应用，于2022年8月收购鸿新新能源科技（云南）有限公司（以下简称“鸿新新能源”），布局光伏业务。

报告期内，公司主要从事光伏业务和金属制品业务。具体包括：

（1）光伏业务：鸿新新能源致力于成为光伏产业链上游硅片专业化制造商，目前主要从事太阳能光伏硅棒、硅片的研发、生产和销售以及等外料循环回收技术应用，产品主要包括光伏硅棒、硅片。

（2）金属制品业务：包括耐磨材料领域和表面处理领域。

耐磨材料领域：①高效球磨综合节能技术的应用与推广，为矿山、水泥和火电等行业的客户提供“提产、节能、降耗、环保”综合解决方案，主要产品为磨球、衬板等耐磨产品；②破碎机锤头的应用与推广，通过破碎机可以将废旧汽车、钢材、家电等进行再次利用，实现循环经济。

表面处理领域：可控离子渗入（PIP）技术处理主要通过对零部件的表面进行处理，提升金属陶瓷零部件的耐磨耐腐蚀性能，增强客户产品的竞争力，主要产品和服务为金属陶瓷 PIP 产品以及 PIP 技术加工等。

2、行业环境

（1）光伏行业情况

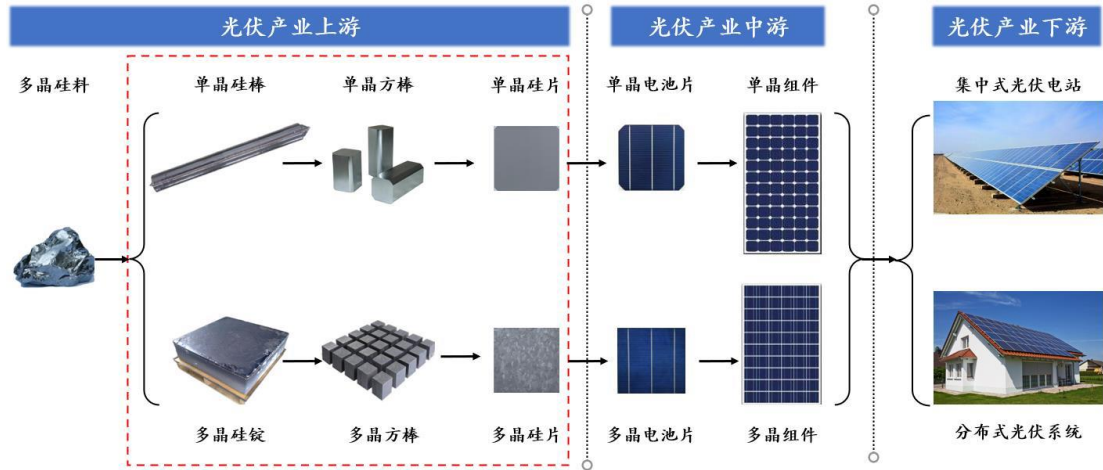
在全球能源短缺以及双碳目标的背景下，能源结构正在加速向可再生能源转型，目前全球已有 130 多个国家和地区提出了“零碳”或“碳中和”的气候目标，实现绿色可持续发展已经成为全世界的广泛共识。

2022年5月，国家发改委、国家能源局发布《关于促进新时代新能源高质量发展的实施方案》，提出到2030年风电、太阳能发电总装机容量达到12亿千瓦以上的目标，以及到2025年，公共机构新建建筑屋顶光伏覆盖率力争达到50%的目标。2022年6月，国家发改委、国家能源局、财政部、自然资源部等九个部门联合发布《关于印发十四五可再生能源发展规划的通知》，按照2025年非化石能源消费占比20%左右任务要求，明确指出十四五期间，中国可再生能源在一次能源消费增量中占比超过50%；可再生能源发电量增量在全社会用电量增量中的占比超过50%，风电和太阳能发电量实现翻倍。

受益于国家政策的支持和“碳达峰”“碳中和”行动方案的持续推进，我国光伏产业实现快速发展，行业迎来市场化建设的高峰，未来发展空间广阔。根据中国光伏行业协会（CPIA）统计数据，2022年全国新增光伏并网装机容量为87.41GW，累计光伏并网装机容量达到392.6GW，新增和累计装机容量分别连续10年和连续8年位居全球第一。2023年1-4月，全国新增光伏并网装机容量为48.31GW，同比增长186%。根据CPIA预测，在光伏发电成本持续下降和全球绿色复苏等有利因素的推动下，全球光伏新增装机仍将快速增长，预计2030年全球新增装机规模有望达到516GW。

光伏产业链上游主要包括高纯度多晶硅料、单晶硅棒/多晶硅锭、单/多晶硅片；中游主要包括光伏电池、组件；下游是光伏发电的应用端，主要包括集中式光伏电站和分布式发电系统。光伏硅片是制备光伏晶硅电池的核心材料，其品质高低直接影响最终产品的光电转化效率，成本高低直接影响下游电池、组件产品的竞争力。在降本和提效的双重因素驱动下，“高效N型”“大尺寸”和“薄片化”已成为硅片环节的主要发展方向。

公司子公司鸿新新能源的核心业务为光伏硅棒、硅片的制造，处于光伏产业链上游。鸿新新能源“年产10GW高效N型单晶硅棒、硅片项目”项目一期已于2023年1月点火投产，项目采用最新的单晶炉和切片设备，能够根据市场和客户需求随时做规格转变，同时可满足182mm及以上尺寸的生产条件，在硅棒/硅片产品升级换代方面具备更强的兼容性和后发优势。目前一期项目正处于产能爬坡期，随着硅片产能逐步释放，可以为下游光伏电池企业提供优质硅片，有效满足下游硅片需求的提升。



注：红色虚框线内为鸿新新能源涉及的业务范围

（2）金属制品行业情况

耐磨材料是重要的基础材料，种类繁多，用途广泛。国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》第十四项机械类中特别指出耐高温、耐低温、耐腐蚀、耐磨损等高性能铸锻件属第一类鼓励类产品。

近年来随着矿山、水泥、火力发电等行业对耐磨铸件的需求不断增加，耐磨铸件产品的数量、品种的需求将不断扩大，耐磨铸件行业已逐步由附属产业变成完整社会化产业。

目前耐磨铸件产品的主要消费群体是国内大型的水泥、火电、矿山企业，因此公司所处行业的周期性与上述行业的发展具有一定的关联性，而上述行业的发展与国民经济的发展密切相关，因此国民经济发展的周期性导致耐磨铸件行业存在一定的周期性。

3、产品核心竞争力

（1）技术优势

光伏业务方面，在降本和提效的双重因素驱动下，大尺寸和薄片化已成为硅片环节的主要发展方向，公司拥有大尺寸单晶硅棒拉制、硅片细线化切割和切半片技术优势。公司拉晶和切片的硅片生产工艺可以根据市场和客户需求随时做硅片尺寸规格转变，满足 182mm 及以上尺寸的生产条件；细线化切割技术可以降低切片厚度、提高公司切片效率、降低切片过程中对硅晶体的损伤，同时对于提高公司硅片产能，满足日益增长的市场需求具有重要意义。

金属制品业务方面，公司是国内最早提供高效球磨综合节能技术解决方案的

企业，通过多年来对耐磨铸件行业技术发展的研发沉淀，具有较强的技术研发和产品创新优势，尤其在产品应用领域积累了丰富的实践经验，能为客户提供个性化、非标化的节能降耗整体方案。同时公司 PIP 技术属于先进的金属表面处理技术，使得公司在新材料领域具有更强的市场竞争力。

（2）先进设备优势

作为光伏行业领域的新进入者，公司在建拉晶、切片产能的装备配置先进，大炉型占比 100%，设备迭代风险低。先进的单晶炉、切片机等生产设备可以提高公司生产制造效率、工艺技术水平 and 满足客户柔性化需求能力，同时，随着硅片进入大尺寸、薄片化时代，公司设备在硅片产品升级换代方面具备更有利的兼容性和后发优势，公司先进设备优势逐步凸显。

（3）成本优势

硅片是制备光伏晶硅电池的重要材料，硅片占电池片成本比重约在 62%-66%。硅片成本的降低，对于下游产业的利润空间进一步扩大具有重要意义。公司布局等外料再生循环利用业务，将市场上不能直接投入单晶炉的等外硅料经过分选/磁选、破碎、打磨、清洗、检验合格后投入多晶铸锭炉，经装料、铸锭、开方、截断、平磨、检测产出合格的多晶成品小方锭，供单晶投炉使用，可以有效降低公司单晶硅片成本，增强市场竞争力。

4、在手订单情况

公司从事金属制品业务和光伏业务，主要通过商务洽谈、招投标等形式获取订单。截至 2023 年 5 月 31 日，公司在手订单情况如下：

单位：万元

业务	产品名称	单位	数量	不含税金额
光伏业务	单晶硅片	万片	13,270.00	35,230.09
	单晶方棒	吨	1,182.64	18,838.51
	小计			54,068.60
金属制品业务	磨球	吨	1,472.11	1,254.49
	锤头	吨	231.41	292.35
	衬板	吨	487.53	537.71
	弯管	万件	79.37	831.76
	PIP	吨	813	725.77
	其他铸件	吨	4.4	5.32
	小计			3,647.40
总计				57,716.00

在手订单金额系根据目前市场价格估算，不构成公司收入预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成的损失，公司不承担赔偿责任。提请广大投资者注意。

5、主要客户销售金额变动

2022 年公司积极布局光伏业务，开发新产品、开拓新市场。与去年同期相比，公司前十大客户新增五名光伏业务客户，报告期公司主要客户的销售金额及同期变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2022 年	2021 年	同比变动
1	客户一	锤头、衬板	3,796.36	2,116.93	79.33%
2	客户二	光伏产品	2,698.34	-	
3	客户三	光伏产品	1,995.70	-	
4	客户四	磨球、磨锻	1,876.50	3,181.57	-41.02%
5	客户五	光伏产品	1,263.49	-	
6	客户六	光伏产品	1,160.41	-	
7	客户七	PIP	924.56	1,373.21	-32.67%
8	客户八	光伏产品	725.63	-	
9	客户九	耐磨套	713.14	1,493.26	-52.24%
10	客户十	磨球、衬板	441.16	198.94	121.76%
合计			15,595.29	8,363.91	

6、公司业务调整情况

2022 年，公司紧紧围绕“新能源+新材料”的发展战略，积极布局光伏业务，收购了鸿新新能源 80% 股权，鸿新新能源主要从事太阳能光伏硅棒、硅片的研发、生产和销售以及等外料循环回收技术应用。公司主营业务在原有的耐磨材料业务和可控离子渗入（PIP）表面处理技术业务基础上新增了光伏业务。

7、销售信用政策变化

报告期末公司应收账款账面余额为 8,478.55 万元，较期初基本持平。报告期内公司金属制品业务销售政策未发生变化，未采取激进的赊销政策。公司新增的光伏业务一般采取先款后货的销售政策，也未采取激进的赊销政策。

8、同行业公司情况

金属制品业务方面，公司收入主要来源于耐磨铸件及可控离子渗入（PIP）表面技术处理业务，主要产品包括磨球、衬板、弯管、锤头、PIP 等。同行业上市公司中，与公司产品相近的上市公司为凤形股份（002760.SZ），凤形股份主要业务为高效环保电机及船电集成系统解决方案业务和耐磨材料业务，其中耐磨材

料业务主要产品有高铬球段、特高铬球段、衬板等。此外，根据公司产品特点和应用领域，选取耐普矿机（300818.SZ）进行对比分析。耐普矿机主要产品为选矿设备及耐磨备件，耐磨备件包含渣浆泵过流件、磨机橡胶复合衬板、圆筒筛及振动筛橡胶筛网、浮选机叶轮、定子、耐磨管道等。

单位：万元

营业收入			
可比公司	2022 年	2021 年	同比变动
华民股份	15,770.39	15,788.40	-0.11%
凤形股份	81,611.68	94,504.26	-13.64%
耐普矿机	74,852.61	105,302.53	-28.92%
净利润			
可比公司	2022 年	2021 年	同比变动
华民股份	-1,978.88	454.14	-535.74%
凤形股份	6,253.96	10,267.51	-39.09%
耐普矿机	13,527.47	18,379.73	-26.40%

注：上表中华民股份的财务指标仅包含金属制品业务的数据。

报告期内公司金属制品业务营业收入规模相对比较稳定，与去年同期相比，略有下降，可比公司凤形股份、耐普矿机也呈现下降趋势。公司净利润下降幅度大于可比公司，主要受经济下行、市场低价竞争等因素影响，公司适时调整磨球、PIP 业务结构，以适应市场变化，产能利用率有所下降，产品单位成本增加，毛利率与上年同期相比下滑。此外，2022 年公司实施股票期权和限制性股票激励计划，导致股份支付费用增加。

光伏业务方面，公司主要从事太阳能光伏硅棒、硅片的研发、生产和销售以及等外料循环回收技术应用，主要产品为硅棒、硅片。同行业可比公司主要为专业化硅棒、硅片厂商，包括 TCL 中环（002129.SZ）、弘元绿能（603185.SH）、双良节能（600481.SH）、京运通（601908.SH）。

单位：万元

项目	TCL 中环	弘元绿能	双良节能	京运通	同行业平均	华民股份
营业收入	6,701,015.70	2,190,943.66	1,447,635.86	1,219,921.26	2,889,879.12	9,357.05
营业成本	5,506,699.23	1,721,529.73	1,208,676.21	1,022,556.12	2,364,865.32	8,577.19
毛利率	17.82%	21.43%	16.51%	16.18%	17.99%	8.33%

资产减值损失	-151,923.98	-35,374.95	-11,468.24	-42,946.45	-60,428.41	-2,239.94
净利润	707,304.27	303,316.11	104,606.77	43,409.24	289,659.10	-1,867.29

注：上表中华民股份的财务指标仅包含光伏业务的数据。

报告期内，公司光伏业务尚处于起步阶段，与同行业可比公司相比，公司经营规模较小，且业务结构有所差异。报告期公司光伏业务主要以硅料提纯业务为主，而同行业可比公司光伏业务多以硅片、电池片及光伏组件业务为主。此外，鸿新新能源云南生产基地尚处于建设期，叠加人员及货物流通不畅、计提存货跌价准备等因素影响，导致公司光伏业务亏损。

9、报告期内净利润与营业收入反向变动的原因

(1) 报告期公司主要的经营情况如下：

单位：万元

影响项目	2022 年	2021 年	同比变动
营业收入	25,127.44	15,788.40	59.15%
营业成本	21,545.55	11,882.09	81.33%
毛利率	14.25%	24.74%	-10.49%
销售费用	392.19	542.86	-27.76%
管理费用	4,343.35	3,031.49	43.27%
研发费用	767.87	539.18	42.41%
资产减值损失	-2,559.76	-242.09	957.35%
营业利润	-4,415.59	538.43	-920.08%
归母净利润	-3,488.57	471.83	-839.37%

(2) 净利润与营业收入反向变动的原因

①2022 年 9 月以来，受人员及货物流通不畅的影响，叠加行业周期、经济下行、再生硅料需求萎缩等因素，公司产品的正常生产周期延长，期末存货积压，公司对各类存货的可变现净值进行了审慎的分析和评估，对存货计提存货跌价准备 2,390.58 万元。

②受经济下行、市场低价竞争等因素影响，公司适时调整磨球、PIP 业务结构，以适应市场变化，产能利用率有所下降，产品单位成本增加，毛利率与上年同期相比下滑 10.49%，若按上年毛利率和销售费用率假设测算，此因素导致净利润减少约 1,124.00 万元。

③2022 年公司实施股票期权和限制性股票激励计划，导致股份支付费用增

加 704.93 万元。

综上分析，上述因素合计减少净利润约 4,219.51 万元，若剔除上述因素的影响，公司报告期内净利润与营业收入方向变动是一致的。

(二) 结合扣非后净利润连续四年为负值、报告期内净利润下滑比重大等因素，说明持续经营能力是否存在重大不确定性，你公司拟采取的改善经营业绩的必要措施。

1、公司持续经营能力不存在重大不确定性

公司 2022 年完成转型升级，通过并购鸿新新能源，进入光伏行业新赛道，2022 年实现光伏产品销售收入 9,357.05 万元，有望成为公司业绩增长的新引擎。

(1) 公司 2019 至 2022 年的营业收入分别为 1.233 亿元、1.492 亿元、1.579 亿元、2.513 亿元，业务规模近四年均保持着良好的增长势头。

(2) 公司子公司鸿新新能源“年产 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目（一期）”已经投产，形成了“硅料再生循环利用+单晶硅棒/硅片”的产业布局。截至 2022 年末，公司在建工程 11,391.48 万元，主要系鸿新新能源为投产所增加的生产设备，生产经营规模扩大，显著提升了公司的可持续发展能力。

(3) 公司 2022 年通过向激励对象授予股票期权与限制性股票，激发了组织活力，增强了团队凝聚力。同时公司员工队伍也不断发展壮大，由 2021 年末的 268 人增加至 2022 年末的 514 人。

(4) 公司持续稳健经营，财务风险较低，资产负债率近四年均保持在较低水平。

综上所述，公司持续经营能力不存在重大不确定性，不影响会计报表编制的持续经营基础。

2、2023 年公司拟采取的改善经营业绩的措施

(1) 聚焦高效 N 型单晶硅片，持续深化光伏产业链布局

随着我国“双碳”目标的明确和国家支持政策的落地，光伏新增装机规模持续提升，公司积极把握光伏行业发展机遇和 P 型电池转向 N 型电池的技术迭代窗口，重点布局高效 N 型单晶硅片业务。

产能提升方面，公司将全力推进云南大理高效 N 型单晶硅棒、硅片项目和安徽宣城年产 10GW 异质结电池专用单晶硅片项目落地，加强自动化应用，在

云南大理项目一期全面达产的基础上,实现云南大理项目二期及安徽宣城项目点火投产,有效释放单晶硅片产能,提升单晶硅片供应能力。

市场拓展方面,公司将完善销售管理体系,扩建营销团队,提升售后服务,绑定优质客户资源,与下游 2-3 家主流电池片客户形成长期战略合作关系,提高市场占有率。

成本控制方面,公司将发挥等外料循环回收技术优势,优化提纯工艺,提升多晶硅锭品质,形成多元化硅片产品系列,有效降低单晶硅片生产成本。同时不断加强自主研发实力,深化产学研合作,改进工艺技术,优化生产流程,提升管理水平,提高生产效率和良率。

(2) 稳健发展耐磨材料业务和 PIP 业务

公司将重点维护耐磨材料和 PIP 业务的优质客户,积极拓展新客户,探索新的应用场景,实现售前售后的常态化管理和销售过程的监督化管理;持续优化工艺生产流程和提高精益管理水平,加强成本管控力度,有效降低生产成本,提高市场竞争力;继续发挥技术优势,挖掘客户痛点需求,开发新产品,寻找新的盈利点;加速推进军品业务,实现军品销售的重大突破,提高整体毛利率。

(3) 实现管理创新,加强集团化管理

公司将激发组织活力,实现管理创新,不断加强集团化管理,对各项资源进行整合并优化配置,统筹资源支持主要业务赛道的发展。公司将逐步细化集团服务、管理、监督、拓展职能,实时指导子公司生产经营,加强集团化资金管理,提高资金使用效率。同时加强企业文化建设,健全人员选拔和激励机制,贯彻公司的愿景、使命、核心价值观和经营理念,提升员工的企业认同感和归属感,增强员工凝聚力。

(三) 请说明公司在主营业务经营不佳的情况下,各类产品相关的固定资产、在建工程 and 无形资产是否存在重大减值风险,相关资产减值准备计提情况及其是否合理、充分。

1、公司固定资产、在建工程和无形资产减值政策

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定及公司制定的长期资产减值政策,对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产,于资产负债表日存在减值迹象的,进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额

低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为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的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

2、相关资产减值准备计提情况及合理性

截至 2022 年 12 月 31 日，公司固定资产、在建工程和无形资产减值准备余额合计为 3,152.57 万元，具体情况如下：

单位：万元

资产类别	账面原值	累计折旧/摊销	累计减值准备	账面价值
固定资产	18,322.42	6,456.05	1,973.67	9,892.70
其中：金属制品业	18,010.46	6,446.34	1,973.67	9,590.45
光伏行业	311.96	9.71		302.25
在建工程	11,391.48	-	-	11,391.48
其中：金属制品业	77.43			77.43
光伏行业	11,314.05			11,314.05
无形资产	5,041.52	1,926.06	1,178.90	1,936.56
其中：金属制品业	5,041.52	1,926.06	1,178.90	1,936.56
光伏行业				

公司对截至 2022 年 12 月 31 日的固定资产、无形资产进行减值测试，并聘请第三方评估机构北京天健兴业资产评估有限公司对上述涉及的资产组进行评估，以确定具体的长期资产减值准备金额。

2022 年末，公司在建工程主要为鸿新新能源云南 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目生产线在建部分（大部分系新购待安装的单晶炉设备）。该生产线主要用于 210mm、182mmN 型大尺寸单晶硅片的拉晶、切片的研发、生产。产品可满足 Topcon、HJT、IBC 等高效太阳能电池需要，具有广阔的市场发展空间，不存在减值迹象。

综上所述，公司各类产品相关的固定资产、在建工程和无形资产不存在重大减值风险，相关资产减值准备计提合理、充分。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1、通过公司高管访谈、查阅行业公开资料，了解公司所处行业环境情况，公司业务开展情况以及市场竞争情况，结合公司行业变动情况、市场竞争情况、

同行业可比公司、公司在手订单情况等，分析公司报告期内净利润大幅下滑、与营业收入波动幅度相反的原因及其合理性；

2、对收入执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析及毛利率与其他同行业上市公司对比分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析，前十大客户收入、成本及毛利率情况分析及其定价政策、信用政策、客户采购额度、产品类型结构变化分析，同类产品或业务不同客户之间的收入、成本及毛利率等进行分析，了解变动原因；

3、选取当期主要新增客户、交易条款或交易量发生重大变化客户以及交易金额较大且毛利率异常客户进行实地走访调查或电话访谈，对销售收入的真实性、准确性以及是否存在关联关系进行核查；

4、选取样本，核对与收入确认相关的销售合同或订单、出库单、发票、验收单或签收的发货单、物流单据、结算对账单等原始单据；同时结合应收账款的函证对本期大额销售收入进行函证，判断公司收入确认的准确性、真实性以及是否计入正确的会计期间；

5、对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间；

6、了解并检查公司主要原材料的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料的价格及其走势相比是否存在显著异常；

7、检查生产成本的归集、分配是否准确、完整，已销售产品的成本结转是否准确；分析公司净利润变动的原因；

8、复核存货跌价准备计算表中预计售价、生产成本、销售费用以及相关税费等测算数据的合理性，对存货跌价准备进行重新测算；并将估计售价与期后情况、市场信息等进行比较；

9、了解公司管理层对持续经营能力的评估，以及已经或拟实施的持续经营能力改善措施；

10、检查公司已经或拟实施的持续经营能力改善措施相关资料，评价相关措施对公司持续经营能力的影响；

11、对固定资产、在建工程和无形资产减值测试相关的内部控制设计和运行的有效性进行了解；

12、对固定资产、在建工程、无形资产执行了实地盘点及勘察程序，检查其实际状态，以了解其是否存在减值迹象；

13、分析计算复核管理层对固定资产、无形资产减值测试的过程；查阅第三方评估机构出具的评估报告，审慎评价了固定资产、无形资产减值测试结果的合理性。

经核查，我们认为：

1、公司报告期内净利润大幅下滑、与营业收入波动幅度相反具有合理性；

2、公司的持续经营能力不存在重大不确定性；

3、截至 2022 年 12 月 31 日，除已计提减值准备的固定资产外，其他的固定资产、在建工程和无形资产不存在减值迹象，公司根据《企业会计准则》的相关规定计提的资产减值准备充分合理。

问题二：

年报显示，公司本期实现收入 25,127.44 万元，同比增长 59.15%，主要在于本期收购鸿新新能源科技（云南）有限公司（以下简称鸿新新能源）并新增光伏产品业务所致。鸿新新能源本期实现收入 9,357.05 万元、亏损-1,867.29 万元，未完成本期业绩承诺。年报解释称期末存货积压，公司对存货计提存货跌价准备导致，但公司未在财务报表确认业绩补偿收益。请你公司：

（1）说明鸿新新能源本期前十大客户销售的基本情况，包括客户名称、合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确认时间及金额、货款收回时间及金额、截至回函日应收账款账面余额及计提坏账准备情况、是否存在销售退回情形，核实相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系。

（2）说明业绩承诺方应补偿的金额及履行期限，公司与业绩承诺方就履行补偿的沟通情况，结合业绩承诺方的财务情况、履约能力，说明是否其面临无法履行业绩补偿协议约定的风险，公司对业绩补偿收益的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

（一）说明鸿新新能源本期前十大客户销售的基本情况，包括客户名称、合同签订时间、销售内容、发货时间、收入确认时间及金额、货款收回时间及

金额、截至回函日应收账款账面余额及计提坏账准备情况、是否存在销售退回情形，核实相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系。

1、鸿新新能源本期前十大客户合同签订时间、发货时间、收入确认时间

2022年鸿新新能源前十大客户合同签订时间、发货时间、收入确认时间具体情况如下：

序号	客户名称	合同签订时间、发货时间及收入确认时间
1	客户一	2022年6月至8月期间，共计签署9份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
2	客户二	2022年6月至11月期间，共计签署16份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
3	客户三	2022年5月至11月期间，共计签署18份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
4	客户四	2022年5月至11月期间，共计签署18份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
5	客户五	采用框架协议+订单模式，产品订单时间较分散。2022年9月至11月期间，共计签署一份框架协议和5份订单，一般为订单签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
6	客户六	2022年9月签署1份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
7	客户七	2022年5月至6月，共计签署4份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
8	客户八	2022年5月5日签署购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
9	客户九	2022年6月至7月，共计签署2份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。
10	客户十	2022年5月签署1份购销合同，一般为合同签订后3日内完成发货，公司以客户签收单签署的日期为收入确认时间。

2、鸿新新能源本期前十大客户销售内容及金额

2022年鸿新新能源前十大客户销售收入金额合计为8,729.99万元，占鸿新新能源本期实现销售收入的93.3%。前十大客户销售内容及收入确认金额具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售收入
1	客户一	多晶方棒	2,698.34
2	客户二	多晶方棒	1,995.70
3	客户三	多晶方棒	1,263.49
4	客户四	多晶方棒	1,160.41

5	客户五	多晶方棒	725.63
6	客户六	多晶方棒	214.23
7	客户七	多晶方棒	191.52
8	客户八	多晶方棒	179.47
9	客户九	多晶方棒	157.73
10	客户十	多晶方棒	143.46
	合计		8,729.99

3、鸿新新能源本期前十大客户应收账款回款及坏账计提情况

因公司采取先款后货的销售政策，即收到客户预付款后再安排发货。截至2022年12月31日，上述前十大客户中除客户三尚有应收账款账面余额外，其余客户应收账款账面余额均为零。关于客户三应收账款坏账计提情况及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年末应收账款账面余额	坏账准备计提金额	期后回款金额	销售退回金额	截至 5 月 31 日未回款金额
客户三	188.98	0.94	138.44	45.04	5.50

上述客户除客户三因自身经营政策调整，存在 45.04 万元硅料产品退回，其他均不存在销售退回情形，公司与上述主要客户合作情况良好，无纠纷。

经自查，上述客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东及董监高人员均不存在关联关系。

（二）说明业绩承诺方应补偿的金额及履行期限，公司与业绩承诺方就履行补偿的沟通情况，结合业绩承诺方的财务情况、履约能力，说明是否其面临无法履行业绩补偿协议约定的风险，公司对业绩补偿收益的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、业绩承诺未完成的原因

鸿新新能源 2022 年度净利润为-1,867.29 万元，扣除非经常性损益后的净利润为-1,862.29 万元，2022 年承诺业绩未完成。

鸿新新能源未完成 2022 年承诺业绩，主要系 2022 年 9 月以来，受人员和货物流通不畅等自身无法控制和预见的客观情况影响，鸿新新能源生产经营受限，部分在手订单无法执行，产品的正常生产周期延长，期末存货积压，叠加行业波动，导致计提较大存货跌价准备，直接影响到公司业绩承诺的最终实现。

2、承诺方应补偿的金额及履行期限

《湖南华民控股集团股份有限公司与湖南建鸿达实业集团有限公司关于鸿

新新能源科技(云南)有限公司之股权转让协议》(以下简称“《股权转让协议》”),
约定:

“6.2 甲乙双方同意, 出现下列情形之一, 乙方应当向甲方履行业绩承诺补偿义务:

6.2.1 目标公司 2022 年度经审计的净利润低于 2022 年度承诺净利润;

6.2.2 目标公司 2023 年度经审计的净利润低于 2023 年度承诺净利润;

6.2.3 目标公司 2024 年度经审计的净利润低于 2024 年度承诺净利润。

6.3 出现第 6.2 条约约定的触发业绩补偿情况, 乙方应当给予甲方现金补偿, 当期需补偿金额=(截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实现净利润数)÷承诺期间内各年度的承诺净利润数总和×标的股权交易作价-乙方累计已补偿金额。截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实现净利润数 \leq 0 时, 按 0 取值, 即乙方无需补偿, 同时已经补偿的现金不冲回。

6.4 若目标公司在任一年度出现 6.2 条约约定的触发业绩补偿情况, 甲方在业绩承诺期间全部届满后还将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对目标公司进行减值测试, 并出具关于减值测试结果的专项报告。如标的股权期末减值额>业绩承诺期内已补偿现金总数, 则乙方将就标的股权期末减值额与业绩承诺期限内已补偿金额总数之间的差额进行现金补偿(标的股权期末减值额为标的股权交易作价减去期末目标公司全部股权的评估值并扣除业绩承诺期限内目标公司增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响后标的股权对应的股权价值)。”

根据上述约定, 建鸿达集团如需进行业绩补偿, 业绩补偿金额为 3,857.06 万元。补偿期限和方式为鸿新新能源的相关专项报告出具后的 10 个工作日内, 以现金方式一次性支付。

3、公司与业绩承诺方就履行补偿的沟通情况

经初步核算鸿新新能源 2022 年业绩可能未达到承诺业绩, 建鸿达集团可能存在补偿义务的情形时, 公司与建鸿达集团立即展开积极沟通。建鸿达集团指出鸿新新能源 2022 年业绩未完成的原因主要为: 自 2022 年 9 月至 12 月, 出现了诸多自身无法控制和预见的客观原因, 对鸿新新能源生产经营造成了重大影响。因此, 基于对客观情况的充分尊重, 以及对鸿新新能源未来的坚定信心, 建鸿达集团愿意继续为华民股份及鸿新新能源融资提供担保, 以保证鸿新新能源业务顺

利开展，并郑重提出对《股份转让协议》中的业绩承诺与补偿方案进行调整。调整后方案主要内容如下：建鸿达集团承诺鸿新新能源 2022 年至 2025 年累计实现净利润不低于 5,600.00 万元。增加了 2025 年作为承诺期，且较之原累计净利润增加 1,800.00 万元。

公司已就相关事项向相关部门进行报告，目前正就上述事项与建鸿达集团积极协商，后续公司将持续推进上述事项进展，依法履行公司内部决策程序，并履行信息披露义务。

4、不存在无法履行业绩补偿协议约定的风险

建鸿达集团经营情况良好，具有一定的资金实力，不存在无法履行业绩补偿协议约定的风险。目前公司本着公平、公正、保护上市公司和中小投资者利益的原则，正就鸿新新能源受自身无法控制和预见的客观原因影响导致 2022 年未达到承诺净利润事项及依法调整业绩承诺事项与建鸿达集团积极协商。

5、公司对业绩补偿收益的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 公司在报告期末未确认业绩补偿收益，主要原因为公司已与建鸿达集团就鸿新新能源受自身无法控制和预见的客观原因影响导致 2022 年未达到承诺净利润事项进行沟通，本着公平、公正、保护上市公司和中小投资者利益的原则，建鸿达集团已提出增加业绩承诺期限，并增加业绩承诺金额的业绩承诺调整方案。公司就相关事项向相关部门进行了报告，并就业绩补偿及业绩承诺与建鸿达集团积极协商，截至公司年报披露日上述事项处于双方沟通协商中。

(2) 业绩补偿相关会计处理依据

《企业会计准则》规定，将一项资源确认为资产，需要符合资产的定义，并同时满足以下两个条件：

- ① 与该资源有关的经济利益很可能流入企业；
- ② 该资源的成本或者价值能够可靠地计量。

2022 年，鸿新新能源实现净利润为-1,867.29 万元，未完成业绩承诺，但鉴于公司与建鸿达集团的沟通情况，公司认为业绩补偿流入公司具有不确定性，不满足资产的确认条件，从谨慎性原则，2022 年公司不确认该项业绩补偿。

综上所述，2022 年度业绩补偿款的金额不能可靠估计，经济利益能否流入公司具有不确定性，因此不满足资产的确认条件，2022 年未计提确认业绩补偿

款是适当的，符合《企业会计准则》的规定。

问题三：

年报显示，公司本期金属制品行业实现收入 15,770.39 万元，同比基本持平，但毛利率同比下降 6.97 个百分点。请你公司结合该业务前五大客户情况、业务模式、该业务平均销售价格、营业成本构成及其变动情况说明毛利率变动较大的原因及合理性。

公司回复：

（一）公司结合该业务前五大客户情况、业务模式、该业务平均销售价格、营业成本构成及其变动情况说明毛利率变动较大的原因及合理性。

1、前五大客户情况

公司本期金属制品业务实现营业收入 15,770.39 万元，其中前五大客户情况如下：

单位：万元

客户单位	销售产品	本期金额	占营业收入比例
客户一	锤头、衬板	3,796.36	24.07%
客户二	磨球	1,876.50	11.90%
客户三	PIP	924.56	5.86%
客户四	弯管	713.14	4.52%
客户五	衬板、磨球	441.16	2.80%
合计	--	7,751.72	49.15%

2、业务模式

公司金属制品业务的主要原材料为废钢、高碳铬铁、高碳锰铁等，上游行业是铁合金冶炼、废旧物资回收等行业，行业市场化程度较高，供应商较多。下游应用领域主要为冶金矿山、水泥、火力发电等行业，下游行业的需求变化决定着本行业产品的需求及发展方向。公司的采购、生产及销售的业务模式主要如下：

（1）采购模式

公司采购总体采用以产定购模式，按照生产计划安排采购。同时会在原材料价格处于低位时进行一定的战略储备。采购定价方面，公司有采购需求时，采购部会依照当前原材料实时市场价格向供应商询价，以便公司采购时能获得最优价格。

（2）生产模式

公司采用以销定产的生产模式，主要结合市场需求以及客户订单制定生产计

划安排生产。当市场需求旺盛，公司综合考虑销售订单、产品分类及自有产能等情况安排外协加工。针对部分技术标准固定的产品，公司为提高生产效率和交货及时性，也存在适量备货的情形。

（3）销售模式

公司产品主要通过直销模式进行销售，即由公司与客户直接签订购销合同，明确合同标的及技术条件、期限、交货及付款等，经评审后按照合同组织生产、发货、结算、回款，并提供一切售前、售中和售后服务。对于下游具有行业影响力的客户，采取签订框架协议锁定长期订单模式，建立长期合作关系。

3、平均销售价格、营业成本构成

报告期内金属制品行业实现营业收入 15,770.39 万元，同比下降 0.11%，整体毛利率 17.77%，同比下降 6.97%。按照产品分类的营业收入、毛利率构成如下表：

单位：万元

项目	2022 年			2021 年			毛利同比变动
	营业收入	占营业收入比重	毛利率	金额	占营业收入比重	毛利率	
磨球	3,575.82	22.67%	15.60%	4,375.08	27.71%	30.57%	-14.97%
衬板	2,014.03	12.77%	20.22%	1,560.06	9.88%	21.69%	-1.47%
弯管	715.65	4.54%	22.96%	1,493.26	9.46%	28.76%	-5.80%
PIP	3,341.72	21.19%	3.40%	3,800.12	24.07%	18.90%	-15.50%
锤头	3,467.88	21.99%	13.93%	1,785.00	11.31%	-1.03%	14.96%
其他	2,655.30	16.84%	40.53%	2,774.88	17.57%	39.69%	0.84%
合计	15,770.39	100.00%	17.77%	15,788.40	100.00%	24.74%	-6.97%

报告期内金属制品行业单位售价及成本构成情况如下表：

项目	2022 年	2021 年	同比变动
销量（吨）	12,441.91	13,530.35	-1,088.44
单位售价（元/吨）	10,845.60	10,270.06	575.54
产量（吨）	12,307.88	13,804.10	-1,496.22
单位总成本（元/吨）	9,427.53	8,767.69	659.84
其中：原材料（元/吨）	6,225.16	5,404.17	820.99
人工（元/吨）	1,000.50	1,087.59	-87.08
制造费用（元/吨）	2,201.87	2,275.94	-74.07

本期金属制品业务整体毛利率较上年同期大幅下滑，主要系原材料价格上涨以及磨球、PIP 产品产量减少导致产品单位成本增加，磨球、PIP 产品毛利率较上期大幅下滑，具体如下：

(1) 磨球单位售价及成本构成情况如下表：

项目	2022 年	2021 年	同比变动
销量（吨）	3,748.36	4,308.26	-559.9
单位售价（元/吨）	9,539.69	10,155.09	-615.4
产量（吨）	3,705.00	4,062.60	-357.6
单位总成本（元/吨）	7,972.51	7,756.38	216.1
其中：原材料（元/吨）	5,333.71	5,112.62	221.1
人工（元/吨）	596.08	812.95	-216.9
制造费用（元/吨）	2,042.72	1,830.80	211.9

公司磨球产品毛利率波动的主要原因是：①近年因市场低价中标导致中高端磨球市场萎缩，2022 年公司结合下游客户需求，开发多品种耐磨材料，丰富公司耐磨材料产品结构，积极开发中低端领域市场，故 2022 年磨球平均销售单价低于 2021 年。②受下游房地产行情影响，水泥行业主要客户海螺水泥磨球采购量大幅减少，导致公司磨球产品产量大幅下滑，叠加原材料价格上涨，磨球产品单位生产成本攀升。

(2) PIP 产品单位售价及成本构成情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	同比变动
销量（吨）	3,993.83	5,103.43	-1,109.6
单位售价（元/吨）	8,367.22	7,446.21	921.0
产量（吨）	4,082.10	5,226.62	-1,144.5
单位总成本（元/吨）	8,340.41	6,200.24	2,140.2
其中：原材料（元/吨）	4,825.17	3,969.39	855.8
人工（元/吨）	1,018.40	538.10	480.3
制造费用（元/吨）	2,496.84	1,692.74	804.1

PIP 产品毛利率持续下滑，主要原因是：（1）受工程机械行业低迷，PIP 产品销量减少，且原材料价格上涨，产品单位生产成本增加。（2）公司子公司湖南红宇智能制造有限公司 2022 年新增结构件生产线，前期投入较大且产量较低，导致产品单位生产成本较高，公司暂无法通过提高销售价格的方式及时将上涨成本传导至下游客户，导致 PIP 整体毛利率大幅下滑。

问题四：

年报显示，你公司 2022 年营业收入扣除项目金额为 9,760.57 万元，扣除内容为“正常经营之外的其他业务收入和同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。”请你公司结合营业收入构成、所处行业特点、经营模式、相关业

务与主营业务的关联程度和交易商业实质等，自查说明营业收入扣除项目是否完整，是否符合本所《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的规定。

公司回复：

（一）营业收入构成、所处行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质

公司是一家专注于从事新材料研发和技术应用的高新技术企业，坚定走“新能源+新材料”的发展战略，主要从事光伏业务和金属制品业务。公司拥有独立的研发、采购、生产和销售体系，采购原材料后，经过一系列连续的生产步骤完成核心产品的制造，并主要通过与客户直接签订购销合同的方式实现产品销售。

2022 年度，公司实现营业收入 25,127.44 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	
	金额	占营业收入比重
主营业务收入：	22,825.64	90.84%
其中：光伏产品	9,331.65	37.14%
磨球	3,575.82	14.23%
衬板	2,014.03	8.02%
弯管	715.65	2.85%
锤头	3,467.88	13.80%
PIP	3,341.72	13.30%
其他铸件（保护帽、齿环等）	378.89	1.51%
其他业务收入	2,301.80	9.16%
营业收入合计	25,127.44	100.00%

报告期内，公司主营业务收入金额 22,825.64 万元，主要系为客户提供光伏硅棒、硅片、耐磨铸件及 PIP 产品，与主营业务密切相关，且具备商业实质。

（二）营业收入扣除项目

根据《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的有关规定，结合《深圳证券交易所上市公司业务办理指南第 12 号——营业收入扣除相关事项》，公司梳理了报告期业务模式和收入构成情况，报告期除正常经营之外的其他业务收入和同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入外，无其它扣除事项。

营业收入扣除相关事项如下：

单位：万元

项目	本年度	具体扣除情况
营业收入金额	25,127.44	营业总收入
营业收入扣除项目合计金额	9,760.57	正常经营之外的其他业务收入和同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	38.84%	
一、与主营业务无关的业务收入		
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	2,301.80	正常经营之外的其他业务收入：租金物业费收入、水电费收入、材料收入、其他收入，合计 2,301.80 万元均已扣除。
2.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。	7,458.77	营业收入中同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。
3.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。		
与主营业务无关的业务收入小计	9,760.57	
二、不具备商业实质的收入		
不具备商业实质的收入小计		
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	15,366.87	

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1、针对公司各类营业收入明细，对照相关的合同、发票及银行回单等原始凭证，执行检查、核对等实质性程序，关注其与主营业务的相关性、是否具有稳定性、是否存在不具备商业实质的收入，根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理》要求对营业收入扣除情况进行专项审核，检查营业收入扣除项的判断依据是否合理，扣除项目金额是否准确；

2、通过对管理层访谈了解公司收入确认政策，检查主要客户销售合同相关条款，进而评估公司销售收入的确认政策是否符合准则规定；

3、执行细节测试，抽样检查核对与收入确认相关的销售合同或订单、出库单、发票、验收单或签收的发货单、物流单据、结算对账单等原始单据；同时结合应收账款的函证对本期大额销售收入进行函证，判断公司收入确认的准确性、真实性以及是否计入正确的会计期间；

4、结合工商信息查询、被审计单位管理层访谈等程序，核查报告期内公司的主要客户的经营情况，关注主要客户的经营规模、行业地位、支付能力、所购货物是否具有商业合理性，是否与其生产经营能力和规模相匹配；

5、对收入执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析及毛利率与其他同行业上市公司对比分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析，前十大客户收入、成本及毛利率情况分析及其定价政策、信用政策、客户采购额度、产品类型结构变化分析，同类产品或业务不同客户之间的收入、成本及毛利率等分析程序；

6、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对经客户签收的发货单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

7、结合期后事项审计检查截止日后产成品的入库是否存在销售退回情况；

8、对于材料购销和加工业务收入，了解核实交易背景、交易实质以及相关业务单据及实物流转情况，核实该类业务发生的真实性，以及收入确认按总额法确认的合理性。

经核查，我们认为，公司“营业收入扣除相关事项”符合《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》相关规定，营业收入扣除金额充分、完整。

问题五：

年报显示，报告期末，你公司应收账款为6,317.74万元，较期初下降6.12个百分点。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款口径进行统计，余额为4,769.64万元，占应收账款期末余额合计比例56.26%。请你公司列示前五大应收账款欠款方的具体情况，包括名称、销售产品类型、销售金额和占比、账期、截至回函日的回款情况、长期未回款的原因、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提比例，上述客户是否为近三年前五大客户、是否为关联方等，应收账款是否真实，并结合客户履约能力、历史回款情况、预期信用损失预计情况等，说明对相关欠款方坏账计提比例是否充分。

公司回复：

（一）前五大应收账款欠款方的具体情况

公司报告期末前五大应收账款欠款方如下：

单位名称	销售产品类型	应收账款期末余额	销售金额	占比	账龄	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例	逾期金额	长期未回款的原因	截至本函回复日的回款情况	是否为近三年前五大客户	是否为关联方	应收账款是否真实
客户一	磨球、衬板	1,745.40			5年以上	1,745.40	100.00%	1,745.40	已破产重整，按重整计划清偿		否	控股子公司少数股东	是
客户二	锤头、衬板、保护帽、齿环	1,171.10	3,796.36	15.11%	6个月以内	5.86	0.50%			1743.13	是	否	是
客户三	弯管	984.89	713.14	2.84%	1年以内、1-2年	24.81	2.52%	903.87	因客户所处工程机械行业具有周期性，货款回收周期较长	184.53	是	否	是
客户四	磨球	574.66	175.93	0.70%	1年以内、1-2年	38.74	6.74%	540.66	公司给予该客户一定金额的授信，授信之外的货款下半年集中支付。		是	否	是
客户五	磨球	293.60	123.98	0.49%	1年以内、1-2年	16.57	5.64%	293.60	公司给予该客户一定金额的授信，授信之外的货款下半年集中支付。		是	否	是
合计		4,769.65	4,809.41	19.14%		1,831.37	38.40%	3,483.53		1,927.66			

(二) 说明对相关欠款方坏账计提比例是否充分

前五大应收账款客户具体情况：

1、客户一自 2015 年以来，因经营问题累计停产近三年，复产时间无法确定且存在破产风险，公司收回该销售货款的可能性很小。经多次催收无果后，公司于 2018 年对客户一应收账款全额计提坏账准备。2021 年 5 月 11 日，攀枝花市中级人民法院裁定受理客户一破产重整案，并于 2021 年 9 月 22 日批准了破产重整计划，根据破产重整计划，客户一应当自人民法院裁定批准之日起 60 日内清偿 50 万元，本金余款应当按 18% 的重整清偿率分 5 年向公司支付，清偿额合计 364.37 万元。

2、客户二应收账款期末余额账龄均在 6 个月以内，截至本函回复日该应收账款已全部收回。

3、客户三、客户四和客户五经营情况稳定，具有良好的信用和履约能力，该部分款项账龄大多为 1 年以内、1-2 年，公司根据客户历史回款情况，认为该款项收回可能性大，并按账龄计提了信用减值损失。

综上所述，相关坏账准备计提已经综合考虑了客户履约能力、历史回款情况及预期信用损失预计情况，计提金额恰当、合理。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1、了解及评价管理层复核、评估和确定应收账款坏账准备计提的内部控制的设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、复核应收账款前五名客户的名称、产品类型、销售金额和占比、账期、截至本函回复日回款情况、逾期情况以及坏账准备计提与公司披露信息是否一致；

3、复核预期信用损失坏账测算，确认预期信用损失的计提金额是否准确，是否符合谨慎性原则的要求；

4、针对单项计提的应收款项，复核管理层对应收账款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据。对于金额重大且信用期异常的客户，通过公开信息获取关于客户信用记录、运营状况、抵押或质押物状况等情况；

5、通过查询天眼查等官网，检查相关客户与上市公司、控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系，以及检查是否有资金往来情况。

经核查，我们认为应收账款前五名客户不存在与上市公司、控股股东、董监高及其关联方存在关联关系或资金往来情况，应收账款不存在较大的不可回收风险，坏账准备计提充分、谨慎。

问题六：

年报显示，报告期末，你公司预付款项余额为 1,579.77 万元，同比增长 507.16%。请你公司：

(1)补充说明前五名预付对象名称、对应预付金额及与上期相比变化情况，说明前述预付对象是否与你公司 5%以上股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

(2)结合本期采购模式、结算政策及供应商结构变化情况等，补充说明报告期预付款项余额同比大幅增长的原因及合理性。

(3)结合预付款项账期及期后结算情况，补充说明预付款项是否具有真实交易背景和商业实质，是否存在预付对象非经营性资金占用的情形。

公司回复：

(一)补充说明前五名预付对象名称、对应预付金额及与上期相比变化情况，说明前述预付对象是否与你公司 5%以上股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

报告期内，公司通过收购鸿新新能源80%股权布局光伏业务，预付款项增加主要系光伏产业链上游硅料等原材料一般采取先款后货的结算模式。报告期末，公司预付款项余额1,579.77万元，其中光伏业务的预付款为1,398.74万元，占比约88.54%。2022年末公司前五名预付对象均为光伏业务新增供应商，具体情况如下：

单位：万元

序号	往来单位	采购内容	2022 年期末余额	备注
1	供应商一	预付水电费	329.19	新增
2	供应商二	材料采购款	284.16	新增
3	供应商三	材料采购款及代工费	227.53	新增
4	供应商四	材料采购款	204.00	新增
5	供应商五	材料采购款	141.24	新增
	合计		1,186.12	-

经自查，上述预付对象与公司5%以上股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系或可能导致利益输送的其他关系。

(二) 结合本期采购模式、结算政策及供应商结构变化情况等，补充说明报告期预付款项余额同比大幅增长的原因及合理性。

1、采购模式

公司采购总体采用以产定购模式，按照生产计划安排采购。针对采购周期较长和市场价格波动较大的原材料，公司会根据市场情况和在手订单情况提前采购，或通过向供应商签订中长期采购协议来保证供应。在采购定价方面，公司有采购需求时，采购部会依照当前原材料实时市场价格向供应商询价，以便公司采购时能获得最优价格。

2、结算政策

公司原材料采购一般采用先款后货的结算政策，材料经公司验收确认后由供应商开具增值税专用发票。公司生产设备采购根据与设备供应商签署的合同约定付款计划分期支付款项。

3、供应商结构变化情况

报告期内公司进入光伏行业新赛道，因新业务的经营需要，新增相关供应商，公司前十大供应商名单较上期变动较大，具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	本年采购额（不含税）	应付账款余额	是否本期新增供应商
1	供应商一	7,304.57	8,104.97	是
2	供应商二	2,689.18	108.35	是
3	供应商三	1,926.32	0	是
4	供应商四	1,543.21	0	否
5	供应商五	1,401.36	0	是
6	供应商六	1,390.09		是
7	供应商七	1,185.63	0	是
8	供应商八	992.92		是
9	供应商九	951.79	322.3	否
10	供应商十	927.75	0	是
合计		20,312.82	8,535.62	

综上所述，公司报告期末预付账款同比大幅增加，主要系公司进入光伏行业新赛道，供应商结构发生变化，原材料的采购主要采取先款后货的结算模式。因此公司基于生产经营的需要提出采购计划，并支付相应预付款，具有商业实质和合理性。

（三）结合预付款项账期及期后结算情况，补充说明预付款项是否具有真实交易背景和商业实质，是否存在预付对象非经营性资金占用的情形。

公司采购主要采取先款后货、支付预付款一定期间内交货等结算方式，均具有真实的交易背景和商业实质，公司前五大预付款项账期及期后结算情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	期末余额	期后结转率	预付款项账期	是否存在预付对象非经营性资金占用
1	供应商一	329.19	100%	1~3月	否
2	供应商二	284.16	100%	1~3月	否
3	供应商三	227.53	100%	1~3月	否
4	供应商四	204.00	100%	1~3月	否
5	供应商五	141.24	100%	1~3月	否

根据上表，前述采购合同均采用支付预付款项、先款后货等结算方式，预付款项的期后结算比例为 100%。综上所述，预付款项符合行业惯例，均具有真实交易背景和商业实质，不存在预付对象非经营性资金占用的情形。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1、了解、评估并测试大额采购合同签订、审批的内部控制制度及执行情况；
- 2、获取预付账款明细表，复核预付账款款项内容、性质、账龄及金额，了解期末预付账款形成的原因，了解相关交易的业务背景和商业合理性；
- 3、获取公司与主要供应商签订的合同、协议，并根据其明细账查阅至相关的会计凭证等资料；
- 4、检查交易对方的基本情况，分析其是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，分析预付款项是否存在资金占用或可能导致利益倾斜的其他关系；
- 5、对主要供应商执行函证、走访调查程序，确认相关会计期间的采购金额和年末预付账款余额；核查往来款项及交易额的真实、准确、完整性；
- 6、获取预付账款余额期后凭证单据等，核查其期后结转情况；
- 7、执行分析性程序，与上年同期预付账款比较，检查预付对象变动情况和分析变动原因及合理性。

经核查，我们认为：

- 1、公司前五大预付账款的预付对象与公司 5%以上股东、实际控制人、董事、

监事、高级管理人员不存在关联关系或可能导致利益输送的其他关系；

2、报告期末预付款项增长具有合理性，预付款项均为日常经营活动形成，符合行业惯例；

3、预付款项具有商业实质，公司不存在预付对象非经营性资金占用的情形。

问题七：

年报显示，你公司存货期末账面余额为 16,535.80 万元，较期初上升 275.61%，本期计提存货跌价准备 2,466.59 万元。其中，原材料账面余额为 2,612.44 万元，累计计提存货跌价准备 90.16 万元；在产品账面余额为 2,031.47 万元，累计计提存货跌价准备 644.14 万元；库存商品 4,409.29 万元，累计计提存货跌价准备 3,782.39 万元；发出商品账面余额为 4,782.09 万元，累计计提存货跌价准备 1,105.38 万元。公司本期转回或转销存货跌价准备 137.22 万元。请你公司：

(1) 分别说明原材料、在产品、库存商品、发出商品存货跌价准备计提依据与测算过程，存货跌价准备计提比例与 2020 年、2021 年相比，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，差异原因及合理性。

(2) 列示发出商品明细，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、期后结转情况等，结合收入确认时点、主营业务开展情况等说明发出商品增长的原因及合理性。

(3) 结合原材料价格、市场需求、在手订单、同行业存货规模等，说明报告期末公司存货余额较上期增长的原因及合理性。

公司回复：

(一) 分别说明原材料、在产品、库存商品、发出商品存货跌价准备计提依据与测算过程，存货跌价准备计提比例与 2020 年、2021 年相比，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，差异原因及合理性。

1、存货计提跌价准备情况

报告期末公司各类存货账面余额及计提跌价准备情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日余额			2021 年 12 月 31 日余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	2,612.44	90.16	2,522.28	1,275.60	0.13	1,275.47
在产品	2,031.47	644.14	1,387.33	136.97		136.97

库存商品	4,409.30	626.91	3,782.39	2,146.97	213.10	1,933.87
低值易耗品	250.49		250.49	246.55		246.55
委托加工物资	2,365.32		2,365.32	2.00		2.00
周转材料	81.81		81.81			
发出商品	4,782.09	1,105.38	3,676.71	571.16		571.16
合同履约成本	2.88		2.88	23.17		23.17
合计	16,535.80	2,466.59	14,069.21	4,402.42	213.23	4,189.19

2022 年末公司存货跌价准备余额为 2,466.59 万元,其中鸿新达海本年计提存货跌价准备 2,239.39 万元,占合并存货跌价准备余额的 90.81%, 鸿新达海计提的存货跌价准备已经北京天健兴业资产评估有限公司出具评估报告(《天兴评报字(2023)第 0853 号资产评估报告》), 评估结论与鸿新达海报告期末计提的存货跌价准备不存在重大差异。鸿新达海存货跌价准备余额占公司合并存货跌价准备期末余额结构情况如下表:

单位: 万元

项目	2022 年末合并存货跌价准备余额	2022 年末鸿新达海存货跌价准备余额	鸿新达海存货跌价准备余额占比
原材料	90.16	86.82	96.30%
在产品	644.14	644.14	100.00%
库存商品	626.91	405.15	64.63%
发出商品	1,105.38	1,103.82	99.86%
合计	2,466.59	2,239.93	90.81%

2、公司存货减值计提的依据

根据《企业会计准则第 1 号—存货》以及公司执行的会计政策的相关规定, 期末公司对存货进行全面清查, 按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备, 当存货成本高于其可变现净值时, 计提存货跌价准备, 计入当期损益。

库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货, 其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定; 用于生产而持有的材料存货, 其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

3、存货计提跌价准备测算过程

公司的存货可变现净值分两类进行测算, 第一类为直接对外销售的存货, 主要为直接对外销售的库存商品, 该类存货按不含税估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值; 第二类为需后续加工的存货, 主要为

原材料、在产品、库存商品（需进一步加工成硅片）、发出商品，该类存货按不含税估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变净值。

第一类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价按后续销售合同的销售单价测算确定；估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2022 年销售费用率测算。

第二类存货计算公式如下：

存货的可变现净值=估计售价-至完工估计将发生的成本-估计的销售费用和相关税费

该类存货估计售价按硅片等相关产品销售合同平均销售单价确定；估计的销售费用及相关税费根据对应公司 2022 年销售费用率测算；后续进一步加工投入成本主要为提纯加工费、拉晶代工费和切片代工费，单位提纯加工费根据鸿新达海平均的提纯加工费测算，单位拉晶代工费和切片代工费为委外加工费用，根据委外加工合同的平均加工费用测算。

4、存货跌价准备计提比例与 2020 年、2021 年相比，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，差异原因及合理性

(1) 公司各年存货跌价准备计提比例如下表：

单位：万元

项目	存货账面余额	跌价准备余额	跌价准备比例
2020 年	4,632.22	447.22	9.65%
2021 年	4,402.42	213.23	4.84%
2022 年	16,535.81	2,466.59	14.92%

公司 2022 年存货跌价准备计提额、计提比例相比 2020、2021 年增长较大主要系公司并购了鸿新新能源，扩大了经营规模，增加了存货的储备。因 2022 年 11 月开始受硅料市场行情下降影响，硅料和硅棒产品价格下降，存货存在减值迹象，经过减值测试，公司按会计准则的相关要求计提了减值准备。

(2) 公司与同行业上市公司 2022 年计提比例对比如下表：

单位：万元

证券代码	公司	存货账面余额	跌价准备余额	跌价准备比例
002129	TCL 中环	765,485.48	122,451.90	16.00%

证券代码	公司	存货账面余额	跌价准备余额	跌价准备比例
603185	弘元绿能	182,831.89	35,448.74	19.39%
600481	双良节能	296,676.64	12,615.04	4.25%
601908	京运通	214,323.81	46,485.61	21.69%
平均				15.33%
300345	华民股份	16,535.81	2,466.59	14.92%

根据上表，公司的存货跌价准备计提比例与可比公司平均比例不存在重大差异。

综合以上两方面分析，公司 2022 年的存货跌价计提比例是合理的。

（二）列示发出商品明细，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、期后结转情况等，结合收入确认时点、主营业务开展情况等说明发出商品增长的原因及合理性。

报告期末，公司发出商品账面余额为 4,782.09 万元，其中，金属制品业务发出商品账面余额为 344.05 万元，光伏产品业务发出商品账面余额为 4,438.04 万元，发出商品的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	商品名称	账面余额	发出时间	验收及收款安排	收入确认时间	期后结转情况
1	客户一	低合金保护帽	3.94	2022/12/9 2022/12/15	已验收并按合同约定收款	2023/1/31	已结转营业成本
2	客户二	高锰钢锤头	171.83	2022/11/1 2022/12/15	已验收并按合同约定收款	2023 年 1 月-4 月	已结转营业成本
3	客户三	低合金保护帽	0.91	2022/12/9	已验收并按合同约定收款	2023/1/31	已结转营业成本
4	客户四	高锰钢衬板	19.25	2022/12/9	已验收并按合同约定收款	2023/1/31	已结转营业成本
5	客户五	高锰钢衬板	12.01	2022/12/15	已验收并按合同约定收款	2023/2/16	已结转营业成本
6	客户六	高锰钢衬板	44.96	2022/11/4 至 2022/12/9	已验收并按合同约定收款	2023 年 1 月-4 月	已结转营业成本
7	客户七	高锰钢衬板	6.62	2022/12/16 2022/12/21	已验收并按合同约定收款	2023/1/31	已结转营业成本

8	客户八	硅料及硅棒	1,939.48	2022/12/27	已到货未验收	未确认收入	期后已退货
9	客户九	硅棒	80.14	2022/11/30	约 45.04 万元硅棒未验收未付款	部分未确认收入	已退回 45.04 万元硅棒
10	客户十	硅料	812.04	2022/12/21	已验收并按合同约定收款	2023 年 1-3 月	已结转营业成本
11	客户十一	硅料	812.04	2022/12/23	已验收并按合同约定收款	2023 年 1-3 月	已结转营业成本
12	客户十二	硅料	794.34	2022/12/17	已验收并按合同约定收款	2023 年 1-3 月	已结转营业成本
13	客户十三	钢球	3.20	2022/10/9	未验收未付款	未确认收入	已退回
14	客户十四	钢球	24.95	2022/12/30	已验收并按合同约定收款	2023/1/2	已结转营业成本
15	客户十五	钢球	39.25	2022/12/20 2022/12/24 2022/12/28	未验收未付款	未确认收入	已退回
16	客户十六	钢球	7.45	2022/12/20	未验收未付款	未确认收入	已退回
17	客户十七	钢球	9.68	2022/12/21 2022/12/24	未验收未付款	未确认收入	已退回
合计			4,782.09				

报告期内公司发出商品同比增加，一方面系公司并购鸿新新能源进入光伏行业新赛道，公司正常业务开展及客户办理产品验收确认均需要一定的时间，导致报告期末存在客户尚未完成产品验收确认的情形。另一方面，上表提到的低合金保护帽、高锰钢衬板涉及国外客户，因产品在途运输到港及港口船期安排周期较长的影响，收入确认日期以产品取得报关单日期为准。公司依据签署的购销合同

约定及客户产品验收情况确认收入结转成本或办理退回。上述产品期后存在退回的情形，一部分系检测质量不合格而产生的退货，另一部分系产品价格短期内出现较大波动后，购销双方基于各自经营政策调整而协商退回，属于正常的商业行为。

综上所述，公司发出商品同比增长具有合理性。

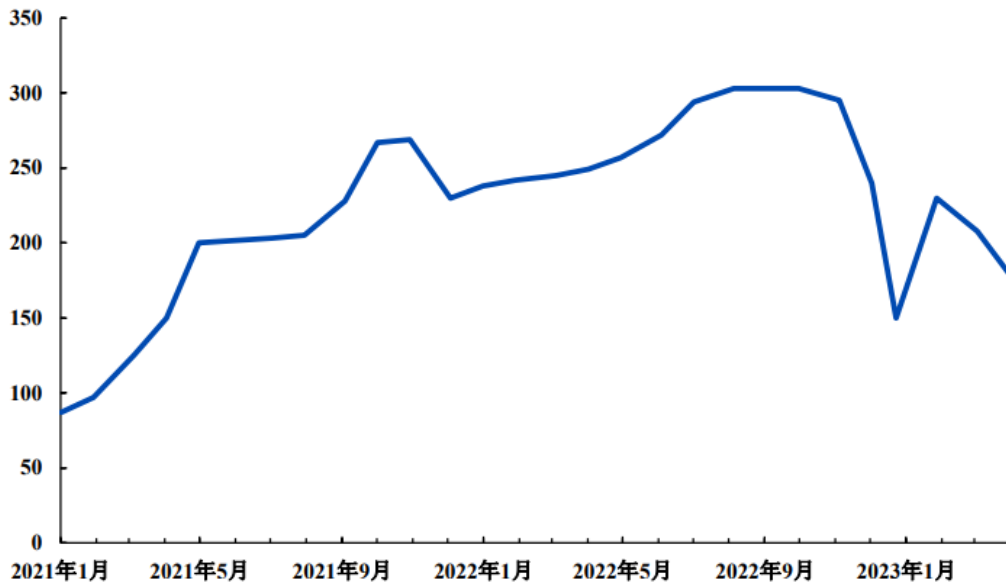
（三）结合原材料价格、市场需求、在手订单、同行业存货规模等，说明报告期末公司存货余额较上期增长的原因及合理性。

1、原材料价格

2020年下半年起，在国家“双碳”战略支持下，下游光伏发电企业装机需求逐步恢复、硅片厂商新增产能快速释放，上下游产能错配，多晶硅供不应求，价格快速上涨并维持高位。2022年11月以来多晶硅致密料行情出现较大波动。

2021年以来多晶硅致密料价格变化如下：

2021年以来多晶硅致密料均价变化趋势（单位：元/kg）



数据来源：PV Infolink

2、市场需求

国际能源署（IEA）在《2022年可再生能源》中预测，2022年至2027年期间全球可再生能源装机量将增加2,400GW，至2025年可再生能源发电量将超过煤炭；同时，2022年至2027年期间光伏发电装机量增长将领跑所有能源，全球

光伏累计装机量将在 2024 年超越水电，2026 年超越天然气，2027 年超越煤炭，成为全球最大的电力来源。

根据 IEA 发布的关于 2023 年和 2024 年可再生能源前景的最新市场报告，到 2023 年，全球新增可再生能源装机量将从 107GW 飙升至 440GW 以上，其中光伏发电装机量占 286GW。到 2024 年，由于组件价格下降、分布式光伏系统大量使用，以及政策对大规模发电站部署的推动，光伏发电新增装机量将增长到近 310GW。

长期来看，根据国际可再生能源机构（IRENA）预测，2050 年全球光伏累计装机量将达到 14,000GW。以 2021 年全球光伏累计装机量约为 850GW 测算，增长空间达到 16.5 倍，成长确定性高，未来下游客户对高效 N 型单晶硅棒、硅片的需求依然旺盛。

3、公司存货规模分析

（1）公司存货规模情况

报告期末公司存货账面余额为 16,535.80 万元，较期初上升 275.61%，其中，金属制品业务期末库存与同期相比基本持平，略有下降。公司期末存货账面余额大幅增长的原因主要系 2022 年公司并购鸿新新能源，进入光伏业务，导致公司的存货规模和存货结构发生较大变化，公司存货的同期变化情况如下表：

单位：万元

业务分类	2022 年末	2021 年末	同比变动金额	同比变动
存货合计	16,535.81	4,402.42	12,133.39	275.61%
其中：金属制品	4,355.75	4,402.42	-46.67	-1.06%
光伏材料	12,180.06	-	12,180.06	

（2）存货规模的同行业对比分析

单位：万元

证券代码	公司	存货账面余额 (A)	营业成本 (B)	存货成本比 (A/B)
002129	TCL 中环	765,485.48	5,506,699.23	13.90%
603185	弘元绿能	182,831.89	1,721,529.73	10.62%
600481	双良节能	296,676.64	1,208,676.21	24.55%
601908	京运通	214,323.81	1,022,556.12	20.96%
同行平均				17.51%
300345	华民股份	16,535.81	21,535.55	76.78%

根据上表，公司存货成本比明显高于同行业可比公司的平均水平，且报告期末公司存货余额较上期大幅增长，原因如下：

①报告期公司新进入光伏行业，处于开拓新市场的起步阶段。鸿新达海自2022年4月开始投产经营，年度内经营期间较短，暂未达到同行业可比公司的经营规模水平，致使公司的营业收入及成本较小；同时业务结构也存在不同，报告期内，公司光伏业务主要为硅料提纯，同行业可比公司则以硅片、电池片及光伏组件业务为主。

②鸿新新能源云南“年产10GW高效N型单晶硅棒、硅片项目（一期）”计划于2023年1月正式点火投产，为使该项目顺利投产及确保订单交付，公司需要根据在手订单情况进行原材料备货。截至2022年12月31日，公司已合计签署硅料及硅片在手订单约29,998.85万元。

③报告期鸿新达海受人员及货物流通不畅的影响，叠加行业周期、经济下行、再生硅料需求萎缩等因素，产品的正常生产周期延长，导致期末存货存在一定积压。

综上所述，报告期末公司存货余额较上期大幅增长具有合理性。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1、与公司管理层及相关部门进行访谈，了解和评价存货管理相关的内部控制，并测试其有效性；

2、对公司财务部门、生产部门相关人员进行访谈，了解公司存货跌价准备的确认原则、主要依据及存货跌价准备的计提政策，了解原材料、库存商品、在产品与发出商品计提比例增加的主要原因及合理性；

3、获取公司期末跌价准备计算表，复核可变现净值及跌价准备的计算过程，测试公司存货跌价准备计提是否充分、合理；

4、将公司的存货跌价准备计提比例与同行业上市公司进行对比，不存在较大的差异；

5、针对大额发出商品，抽查发出商品对应的合同、出库单、物流凭证，核实发出商品的真实性；对于境内销售结合期后对账及收入确认加以核实。同时结合访谈及历史验收周期情况，了解公司将货物交付客户后等待有效确认的周期、

客户验收及收入确认的周期。同时结合发出商品的时长，进一步分析期末发出商品尚未确认收入的合理性，是否存在虚增存货少结转成本或不做退换货处理虚增利润的情形；

6、结合主要原材料和辅料的采购情况，分析对比主要产品的投入产出比，分析主要产品的材料耗用是否存在异常变化及原因；计算产品成本中直接材料、直接人工、制造费用等的占比，并与上年成本结构进行对比分析；

7、分析主要原材料在报告期内采购价格的变动情况，分析其变动是否与市场价格的变动趋势一致。检查同类原材料向多家供应商同时采购或存在向贸易商采购的，关注各供应商间的采购价格是否存在较大差异，核查具体原因及合理性。

经核查，我们认为：

1、公司存货跌价准备计提比例与 2020 年、2021 年相比增长较大具有合理性，与同行业可比公司平均计提比例基本一致，未见重大差异，公司期末计提存货减值金额充分且依据合理；

2、发出商品增加主要系鸿新达海期末委托贸易商代销的未实现最终销售的产品，增长具有合理性；

3、存货期末余额较期初大幅增加，主要系 2022 年公司并购鸿新新能源的影响，增长具有合理性。

问题八：

公司本期新增在建工程 11,391.48 万元，请你公司补充说明在建工程项目的建设用途、已形成资产、预计完工时间，截至目前工程进度、预计完工时间，并报备在建工程科目本期发生额明细清单。

公司回复：

报告期末公司新增在建工程 11,391.48 万元，主要系子公司鸿新新能源“年产 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目（一期）”和红宇智能“结构件生产线项目”。其中，公司子公司鸿新新能源“年产 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目（一期）”投入约 11,314.05 万元，占在建工程总投入的 99.99%。该项目投产后具备 210mm 大尺寸硅片并兼容 210mm 以下各规格尺寸硅片的生产能力，可满足 Topcon、HJT、IBC 等多种高端太阳能电池的需要。公司在建工程具体情况如下：

序号	工程项目名称	子项目名称	2022 年新增金额	截至本函回复日工程进度	已形成资产	预计完工时间
1	年产 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目（一期）	10GW 高效 N 型单晶硅片项目设计	161.79	40.00%		2023.10
2		纯水处理系统	425.93	100.00%	固定资产	
3		机电安装工程(一标段)	815.16	95.00%		2023.6
4		机电安装工程(二标段)	456.25	90.00%		2023.6
5		机加回水设备	53.15	100.00%	固定资产	
6		待安装单晶炉	9,401.77	100.00%	固定资产	
7	结构件生产线项目	轴销加工自动上下料设备	77.43	100.00%	固定资产	
合计			11,391.48			

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

1、了解固定资产采购的内部控制流程，大额固定资产采购是否按照内部控制的要求执行了供应商资格比选、招投标或比价程序；

2、获取并检查重要新增固定资产的采购合同、入库单、发票、银行付款单据等资料，复核资产入账价值、入账时间是否准确；

3、通过工商查询、访谈等程序，对大额固定资产采购供应商或大额在建工程建造施工方，按照“供应商核查”的要求进行背景调查，包括但不限于供应商相关股东信息、成立时间、经营范围、与其他客户的合作情况，检查是否为关联方或其他利益相关方；

4、根据采购合同条款中所述付款时间、支付比例、交货周期，与公司实际付款时间支付比例、交货周期进行比对，分析其是否存在超过合同约定提前付款或超比例付款，以及延迟交货的情况，以分析该款项是否存在股东或关联方占用的情形；

5、实地盘点在建工程资产，重点检查盘点待安装的机器设备。

经核查，我们认为：

公司在建工程增长主要系子公司鸿新新能源建设“年产 10GW 高效 N 型单晶硅棒、硅片项目（一期）”投入增加，公司在建工程的会计核算准确，期末在建工程余额反映了资产及在建项目的真实情况。

问题九：

年报显示，你公司与湖南红宇耐磨新材料有限公司等六家子公司发生非经营性占用往来共计 14,985.75 万元。请你公司：

（1）列表说明各年度你公司向上述子公司提供资金发生额、发生原因、利率及还款期限、当期归还情况、当期期末余额情况。

（2）结合上述子公司的经营业绩、货币资金以及对外投资情况、向上市公司分红情况、获得上市公司资金的具体用途，说明上述子公司需要上市公司提供资金的合理性及必要性。

（3）说明上述子公司对获得资金的最终使用情况、资金最终流向情况，是否存在公司控股股东、实际控制人变向占用上市公司的情况。

公司回复：

（一）列表说明各年度你公司向上述子公司提供资金发生额、发生原因、利率及还款期限、当期归还情况、当期期末余额情况。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司对子公司往来款形成的其他应收款余额为 15,005.75 万元，具体情况如下：

单位：万元

资金往来方名称	2021 年				2022 年				往来形成原因	利率	还款期限
	期初资金余额	往来累计发生金额	偿还累计发生金额	期末往来资金余额	往来累计发生金额	往来资金的利息	偿还累计发生金额	期末往来资金余额			
湖南红宇耐磨新材料有限公司	998.54	3,404.31	3,553.50	849.35	1,150.09		1,999.44	0.00	往来款	-	-
河北红宇鼎基	609.53	10.21	231.01	388.73	10.77		122.07	277.43	往来款	-	-

耐磨材料有限公司												
四川红宇白云新材料有限公司	1,616.00	10.00	83.01	1,542.99			50	1,492.99	往来款	-	-	
湖南红宇智能制造有限公司	53.03	414.48	430.81	36.70	710.68	9.32	114.29	642.41	往来款	银行同期贷款利率	1年	
四川红宇新材料科技有限公司	1,439.85	297.59	2.78	1,734.66	644.06		650	1,728.72	往来款	-	-	
鸿新新能源科技(云南)有限公司				-	10,800.50	63.7		10,864.20	往来款	银行同期贷款利率	1年	
小计	4,716.95	4,136.59	4,301.11	4,552.43	13,316.10	73.02	2,935.80	15,005.75				

(二) 结合上述子公司的经营业绩、货币资金以及对外投资情况、向上市公司分红情况、获得上市公司资金的具体用途，说明上述子公司需要上市公司提供资金的合理性及必要性。

1、经营业绩、货币资金以及对外投资情况、向上市公司分红情况

2022年上述各子公司主要财务信息如下：

子公司名称	货币资金	营业收入	净利润
湖南红宇耐磨新材料有限公司	5.94	1,239.93	28.14
河北红宇鼎基耐磨材料有限公司	46.61	80.80	-17.37
四川红宇白云新材料有限公司	47.09	-	-8.70
湖南红宇智能制造有限公司	17.36	3,543.52	-953.48
四川红宇新材料科技有限公司	199.68	4,764.71	138.05
鸿新新能源科技（云南）有限公司	1,747.64	9,357.05	-1,867.29

报告期内上述子公司不存在对外投资情况、未向上市公司分红。

2、资金的具体用途、上市公司提供资金的合理性及必要性

(1) 湖南红宇耐磨新材料有限公司为公司全资子公司，2022 年发生额主要系销售往来款，期末往来款余额为 0.00 万元。

(2) 河北红宇鼎基耐磨材料有限公司为公司控股子公司，2022 年发生额主要系销售往来款，期末往来款余额为 277.43 万元。截至本函回复日，该款项已收回。

(3) 四川红宇白云新材料有限公司为公司控股子公司，2022 年发生额主要系销售往来款，期末往来款余额为 1,492.99 万元。2018 年红宇白云厂房租赁合同到期且原租赁单位因资不抵债进入破产程序不具备续租条件，红宇白云生产经营场所难以延续，处于停产状态，公司已对该款项单项计提坏账准备。

(4) 湖南红宇智能制造有限公司为公司控股子公司，2022 年期末往来款余额为 642.41 万元，其中包括借款 320 万元，用于满足红宇智能日常生产经营资金需求；剩余 322.41 万元系红宇智能租赁公司厂房形成的租赁收入及公司代付的费用。截至本函回复日，相关款项已收回 238.49 万元。

(5) 四川红宇新材料科技有限公司为公司全资子公司，2022 年发生额主要系销售往来款，期末往来款余额为 1,728.72 万元。截至本函回复日，相关款项已收回 300.00 万元。

(6) 鸿新新能源科技（云南）有限公司为公司控股子公司，2022 年发生额主要系借款，用于鸿新新能源设备购置及日常生产经营的资金需求，期末往来款余额为 10,864.20 万元。截至本函回复日，该款项已收回。

(三) 说明上述子公司对获得资金的最终使用情况、资金最终流向情况，是否存在公司控股股东、实际控制人变向占用上市公司的情况。

公司向上述子公司提供资金主要为满足其生产经营及日常采购，不存在控股股东、实际控制人变向占用上市公司的情况。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1、了解公司与关联方交易相关的内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、获取公司与子公司交易的相关资料，并检查相关董事会决议、付款单、银行流水等。

经核查，我们认为：

- 1、公司向子公司提供资金属于其日常经营资金需求，具有合理性和必要性；
- 2、与子公司发生的非经营性往来不存在公司控股股东、实际控制人变向占用上市公司的情况。

问题十：

年报显示，报告期内，你公司本期支付的其他与经营活动有关的现金发生额为 3,617.60 万元，主要系支付投保保证金、银行承兑保证金、往来及其他增加所致。请你公司逐项说明上述款项的交易对方名称、形成原因及对应金额，相关方是否存在非经营性占用公司资金的情形。请年审机构进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 逐项说明上述款项的交易对方名称、形成原因及对应金额，相关方是否存在非经营性占用公司资金的情形

1、投标保证金

投标保证金是本期公司参与客户投标所支付的投标保证金，公司与招标公司不存在关联关系，不存在非经营性资金占用情形。具体情况如下：

单位：万元

交易对方名称	金额	形成原因	是否存在非经营性资金占用
客户一	79.00	钢球招标投标保证金	否
客户二	70.00	废钢调投标保证金	否

客户三	48.00	投标保证金	否
客户四	30.00	钢球招标投标保证金	否
客户五	20.00	投标保证金	否
客户六	12.00	钢球招标投标保证金	否
客户七	10.49	衬板应答保证金	否
客户八	10.00	钢球招标投标保证金	否
客户九	10.00	补加球投标保证金	否
客户十	10.00	衬板招标投标保证金	否
客户十一	10.00	钢球招标投标保证金	否
客户十二	9.00	钢球及衬板招标投标保证金	否
客户十三	7.00	钢球招标投标保证金	否
客户十四	6.00	钢球招标投标保证金	否
客户十五	5.00	钢球及衬板招标投标保证金	否
客户十六	5.00	磨煤改造投标保证金	否
客户十七	3.00	衬板招标投标保证金	否
客户十八	3.00	投标比选保证金	否
客户十九	3.00	钢球招标投标保证金	否
客户二十	3.00	废旧物资投标保证金	否
合计	353.49		

注：上述表格主要列示了 2022 年度发生额在 3 万元以上的交易对手，列示发生总额占投标保证金总发生额的 93.89%。

2、银行承兑保证金

银行承兑保证金是本期公司为开具银行承兑汇票按照约定比例缴纳的保证金，具体明细如下：

单位：万元

交易对方名称	金额	形成原因	是否存在非经营性资金占用
交通银行股份有限公司东营广饶支行	1,705.10	开具银行承兑汇票	否

3、往来款项及其他

支付的往来款项及其他主要系前期应付未付的专项研发费、食堂采购经费以及付现研发费用等。具体情况如下：

单位：万元

交易对方名称	金额	形成原因	是否存在非经营性资金占用
罗德福	100.00	前期应付未付专项研发费	否
刘小红	73.12	食堂采购经费	否
/	53.28	付现研发费用	否
河南德佰特机电设备制造有限公司	23.68	产品质量款	否
安徽一起纵横影视文化传媒有限公司	17.88	预付宣传推广费	否

吉木萨尔县嘉瑞宇邦半导体材料有限公司	16.91	产品质量款	否
/	15.94	付现财务费用	否
陈建良	10.00	员工备用金	否
李炎	8.00	员工备用金	否
云南三鼎伟创钢结构有限公司	6.90	租赁押金	否
苏州川岚置业有限公司	5.05	租赁押金	否
邓永琪	5.00	员工备用金	否
欧阳艳梅	5.00	员工备用金	否
丁思源	5.00	员工备用金	否
攀枝花市东区卫生健康局	3.70	罚款	否
长沙市博远物流有限公司	3.00	退还 2021 年年度合同保证金	否
合计	352.46		

注：上述表格主要列示了 2022 年度发生额在 3 万元以上的交易对手，列示发生总额占总发生额的 88.04%。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1、获取公司备用金管理制度和招投标管理制度，了解及评价内控设计的有效性并执行控制测试；
- 2、获取公司的现流表编制明细，与银行明细账、往来款明细账核对是否一致；
- 3、抽查上述相关交易业务合同、会计凭证及付款凭证，核对交易内容的真实性以及与公司经营业务的相关性；
- 4、对上述主要交易对方进行工商背景调查，结合《会计监管风险提示第 9 号——上市公司控股股东资金占用及其审计》相关要求，核实是否存在关系方关系及是否存在关联方资金占用。

经核查，我们认为：

公司上述关于支付其他与经营活动有关现金项目情况的说明回复与我们获取的信息不存在重大不一致，2022 年度支付其他与经营活动有关的现金均为正常业务开展而支付的款项，不存在非经营性占用公司资金的情形。

问题十一：

年报显示，报告期内，你公司发生管理费用 4,343.35 万元，较上期增长 1,311.86 万元。请你公司结合职工薪酬、业务招待费、安全生产费等详细说明管理费用率较高的原因。

公司回复：

2022 年度，公司管理费用 4,343.35 万元，同比增长 1,311.86 万元，管理费用率 17.29%，同比减少 1.91%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		同比变动
	金额	管理费用率	金额	管理费用率	
职工薪酬	1,847.33	7.35%	1,587.93	10.06%	259.39
折旧费	338.08	1.35%	416.97	2.64%	-78.89
无形资产摊销	74.53	0.30%	78.98	0.50%	-4.45
聘请中介机构费	126.24	0.50%	142.4	0.90%	-16.16
业务招待费	392.35	1.56%	186.53	1.18%	205.82
办公费	61.19	0.24%	52.51	0.33%	8.68
差旅费	98.44	0.39%	38.64	0.24%	59.8
修理费	46.4	0.18%	91.51	0.58%	-45.11
交通运输费	39.38	0.16%	52.73	0.33%	-13.35
水电费	75.88	0.30%	52.6	0.33%	23.27
租赁费	28.65	0.11%	16.12	0.10%	12.53
股份支付	704.93	2.81%	0	0.00%	704.93
安全生产费	105.01	0.42%	0	0.00%	105.01
长期待摊费用摊销	130.93	0.52%	18.8	0.12%	112.12
其他	274.01	1.09%	295.75	1.87%	-21.74
合计	4,343.35	17.29%	3,031.49	19.20%	1,311.86

报告期，管理费用同比增加的主要原因是：

1、管理费用中职工薪酬同比增加 259.39 万元，系公司同一控制下合并鸿新新能源，新增员工 234 人，其中管理人员 32 人，管理人员同比增加。

2、管理费用中业务招待费同比增加 205.82 万元，一方面因公司战略转型需要，商务招待增加；另一方面收购鸿新新能源，导致业务招待费同比增加。

3、结合最新的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的相关规定，因同一控制下合并鸿新新能源，公司将安全管理部门的相关费用计入安全生产费核算，导致安全生产费同比增加 105.01 万元。

4、报告期内，为完善员工和股东的利益共享机制，调动员工的积极性和创造性，公司实施了股权激励计划，导致股份支付费用同比增加 704.93 万元。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行了以下主要审计程序：

1、获取了费用明细表，对费用的变动情况、构成情况进行了纵向、横向的

合理性分析；

2、对费用进行截止测试性，核实相关费用是否计入恰当的会计期间；

3、对大额费用相关的合同、发票及付款凭证等原始资料检查以确定费用发生的合理性。

经核查，我们认为：

公司 2022 年并购鸿新新能源导致职工薪酬、业务招待费、安全生产费大幅增长，实施了股权激励计划形成股份支付，公司 2022 年管理费用率较高具有合理。

问题十二：

年报显示，报告期末，公司货币资金的期末余额为 **58,016.68** 万元，其中银行存款为 **56,598.66** 元，而利息收入为 **71.65** 万元。请你公司核实说明货币资金利息收入情况，如收益率低于银行存款利率水平的，说明原因及合理性。

公司回复：

2022 年末，公司货币资金及利息收入明细构成如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额
银行存款	56,598.67	14,330.50
其他货币资金	1,418.02	
货币资金合计	58,016.69	14,330.50
其中：募集资金余额	54,302.17	
利息收入	71.65	88.41
其中：募集资金利息收入	18.46	

经中国证券监督管理委员会《关于同意湖南华民控股集团股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可（2022）1153 号）核准，公司向特定对象发行人民币普通股（A 股）132,000,000 股，每股发行价为人民币 4.16 元，共募集资金人民币 54,912.00 万元，扣除相关发行费用后实际募集资金净额为人民币 54,275.60 万元，该次募集资金到账时间为 2022 年 12 月 12 日。

根据“中国人民银行货币政策司”公布的最新的金融机构人民币存款基准利率，2022 年末，银行存款基准利率如下：

存款类型	年化利率
活期	0.35%
3 个月期	1.10%
6 个月期	1.30%
1 年期	1.50%

由上可见，2022 年公司货币资金（不含募集资金）利息收入为 53.19 万元，平均收益率为 0.59%，高于活期银行存款基准利率；募集资金部分公司与银行签订了协定存款协议，利息收入为 18.46 万元，因银行利息结算日为 12 月 20 日，该募集资金账户的利息结算天数为 8 天，平均收益率为 1.53%，高于一年期银行存款基准利率。综上所述公司货币资金利息收入不存在收益率低于银行存款利率水平的情况。

会计师意见：

针对上述事项，我们在审计过程中主要执行了如下程序：

- 1、了解公司货币资金相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；
- 2、获取公司编制的资金明细表，并与取得的银行对账单进行核对，参考财务报表重要性水平，对主要银行账户进行银行流水双向核对程序；
- 3、获取《已开立银行结算账户清单》，对报告期内所有银行账户进行函证；并对银行存款函证实施有效控制；
- 4、结合公司资金管理办法和银行存款的存放状况，对公司利息收入进行分析性复核，并检查相关的存款协议，了解相关存款的方式和利率并重新计算相关收益。

经核查，我们认为：

公司报告期末货币资金余额主要是 2022 年末募集资金到账增加所致，公司报告期货币资金收益率符合银行存款市场利率水平。

特此公告。

湖南华民控股集团股份有限公司

董 事 会

二〇二三年六月十六日