（上接A09版）

综上，本次交易完成后，标的公司持续获取大地集团订单的确定性较高，且上市公司与大地集团已在相关协议中约定后续承揽同标的公司相同或相似业务时，在同等商业条件下应优先交于标的公司实施，标的公司与大地集团的关联交易具有可持续性。

二、关联交易的必要性及定价公允性，收购标的公司后业务是否具备设价空间，对你公司盈利能力是否产生不利影响

（一）关联交易的必要性和合理性分析

1、大地集团与山能集团的业务合作情况

大地集团持有国家颁发的工程咨询单位甲级资信证书、工程勘察、工程设计甲级资质证书和矿山工程施工总承包一级资质证书，是国内煤炭行业领域规模较大、专业程度较高、经验丰富的工程总承包单位，在2022年全国勘察设计企业工程总承包营业额百强之列，在煤炭行业名列前茅。大地集团的业务范围主要包括：工程设计与工程总承包、装备制造、工矿智能化、绿色矿山与节能环保、托管运营、国际业务等。

山能集团是山东省委、省政府于2020年7月联合重组原兖矿集团、原山东能源集团，组建成立的大型能源企业集团，拥有兖矿能源、新矿集团、枣矿集团等20多个二级企业。山能集团煤炭产业国内外产能34亿吨/年，产量位居全国煤炭行业第三位。山能集团作为我国煤炭行业的头部企业，是大地集团的核心客户，双方已建立了多年的业务合作关系。大地集团对山能集团及其下属企业提供的产品及服务主要包括：

（1）工程设计与工程总承包业务：主要为山能集团旗下提供矿区总体规划、井工煤矿、露天煤矿、选煤厂、煤炭深加工、集运站及配煤中心、工矿智能化、绿色矿山与采空区治理、余热利用及节能减排等项目的咨询、勘察、设计、工程总承包和工程施工。

（2）装备制造业务：主要通过工程总承包与设备销售，为山能集团旗下公司提供振动筛、离心机等矿用设备及备品备件。

（3）工矿智能化业务：主要为山能旗下选煤厂提供自动化控制系统的开发、集成、软件编制和调试，工矿智能化管理系统开发，智能化高低压开关柜等业务。

（4）绿色矿山与节能环保业务：主要为山能旗下煤矿提供余热回收利用方案设计、产品研发、工程实施及运营管理等业务。

报告期各期，大地集团合并口径对山能集团的收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
大地集团营业收入（合并口径）	35,359.97	232,187.19	227,674.78
山能集团业务收入	11,325.79	76,531.50	22,637.62
占比	32.03%	32.96%	9.94%

注：以上数据未经审计

报告期各期，大地集团对山能集团的收入分别为22,637.62万元、76,531.50万元和11,325.79万元，占比分别为9.94%、32.96%和32.03%，呈上升趋势。在我国煤炭行业转型升级要求和高质量发展的趋势下，山能集团作为我国煤炭行业的头部企业，其开展煤矿智能化建设的时间较早，且煤矿智能化建设项目复量较多，故报告期内大地集团对山能集团的销售占比较高且呈上升趋势。

2、标的公司与山能集团的业务合作情况

报告期内，标的公司根据山能集团终端客户需求，主要通过大地集团承接的工程总承包项目为山能集团提供选煤厂智能化解决方案服务（即通过前述“工程总承包商-系统集成服务及设备供应商”的业务合作模式）。报告期各期，标的公司承接的终端客户为山能集团的大地集团项目确认收入分别为1,345.34万元、6,032.27万元和468.88万元。

报告期内，标的公司亦单独承接山能集团选煤厂智能化项目，2021年度，山能集团下属兖矿能源集团股份有限公司为标的公司第三大客户，收入为3,369.71万元，占当期标的公司营业收入比例为11.59%。

3、大地集团与标的公司对山能集团的获取及定价方式

报告期内，大地集团与标的公司对山能集团的项目主要通过公开招投标的方式获得。大地集团与标的公司根据山能集团发布的招标文件，参与投标获得项目，在签订合同后依据合同要求组织项目实施，项目完成安装调试后取得客户验收。大地集团和标的公司在项目投标中，会根据客户项目的现场情况、选煤工艺、实现功能的复杂程度等客观情况以及客户的特殊要求进行成本测算，并结合项目竞争情况、投标竞争对手、报价策略等因素后综合确定项目报价，项目的最终价格与同类项目市场价格不存在较大差异。

综上，报告期内，标的公司与大地集团的“工程总承包商-系统集成服务及设备供应商”的业务合作模式是行业成熟的合作模式，也符合选煤厂总承包工程的特点，关联交易具备必要性和合理性。报告期内标的公司承接终端客户为山能集团的选煤厂智能化建设相关项目的获取及定价依据合法合规，相关收入呈上升趋势具备合理性。

（二）关联交易定价的公允性分析

1、标的公司报告期各期关联交易及非关联交易毛利率情况

报告期各期，德通电气对大地集团（合并口径，含中矿博能）销售实现收入主要为煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案业务，比较报告期各期主营业务收入中对大地集团销售和对非关联方销售的煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案业务的毛利率情况如下：

单位：万元

客户	2022年1-3月		
	收入	毛利	毛利率
大地集团	484.42	159.99	33.03%
非关联方	637.79	344.39	54.00%
合计	1,122.22	504.38	44.95%
客户	2021年度		
	收入	毛利	毛利率
大地集团	6,341.67	2,306.85	36.38%
非关联方	13,977.05	4,907.64	35.11%
合计	20,318.73	7,214.49	35.51%
客户	2020年度		
	收入	毛利	毛利率
大地集团	6,218.98	1,850.70	29.76%
非关联方	5,663.11	2,014.98	35.58%
合计	11,882.09	3,865.68	32.53%
客户	报告期内合计		
	收入	毛利	毛利率
大地集团	13,045.08	4,317.55	33.10%
非关联方	20,277.95	7,267.01	35.84%
合计	33,323.03	11,584.55	34.76%

报告期各期，德通电气对大地集团销售的煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案的毛利率分别为29.76%、36.38%和33.03%，对非关联方同类业务的毛利率分别为35.58%、35.11%和54.00%。2021年度毛利率差异较小，2020年度及2022一季度毛利率存在一定差异的主要原因为：

（1）标的公司对外销售煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案产品及服务具有非标准化、定制化的特点，标的公司在向大地集团及非关联方承揽相关项目时，需综合考虑客户对项目的特殊需求、项目实现功能的复杂程度、自身议价能力以及获取项目面临的市场竞争激烈程度等，因此在不同项目的定价存在差异。

（2）大地集团作为工程总承包商，负责总包项目的承揽工作，并需要面向终端客户承担改造工程的总包责任和义务，标的公司在与大地集团“工程总承包商-系统集成服务及设备供应商”的业务合作模式下，仅在大地集团工程总承包业务中提供系统集成服务及相关配套设备，大地集团作为总包商亦存在合理利润的需求。综合考虑大地集团业务承揽成本、盈利需求以及所承担的总包责任，标的公司从大地集团承接部分项目的定价略低于独立向第三方承接的项目，上述情况具备商业合理性。

（3）2022年一季度标的公司确认收入的项目较少，非关联方业务毛利较高的主要原因是完成了个别高毛利率项目，具有偶然性。

综合报告期内合计来看，德通电气煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案业务收入中，从大地集团承接的项目的毛利率为33.10%，从非关联方直接承接项目的毛利率为35.84%，不存在较大差异。

2、标的公司关联交易定价具备公允性

德通电气产品及服务的销售均按照德通电气的销售制度执行，销售价格以产品报价为基础，通过与客户进行谈判协商来确定，或直接以中标价格为准。虽然大地集团是标的公司的控股股东，但是双方股东不完全重叠，大地集团和德通电气对其承接的总承包项目和分包项目分别单独进行核算，并独立进行业绩评价及考核，故标的公司与大地集团发生上述关联销售的定价均按照平等、自愿的原则，并充分参考同类项目市场价格，销售价格通常为产品的基础报价。

综上，报告期内，德通电气与大地集团之间的关联销售的定价具备公允性，不存在损害标的公司及其他股东利益的情形，亦不存在通过关联交易向母公司获取不合理利润的情形。

（三）本次交易完成后上市公司将继续保持关联交易定价的公允性

本次交易完成后，上市公司将继续规范关联交易并进一步降低关联交易占比。上市公司发生的关联交易将严格按照上市公司《关联交易管理制度》等制度和相关法律法规以及《公司章程》的要求履行关联交易决策程序，遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价依据充分、合理，确保不损害公司和股东的利益。

对于收购完成后标的公司与大地集团和山能集团关联交易的议价及定价，山能集团和大地集团分别出具承诺函，确保后续与标的公司和上市公司之间的关联交易将遵循公平、公允和等价有偿的市场原则，依法签订规范的交易协议，相关交易价格将按照市场公认的合理价格确定，保证交易价格具有公允性。

综上，本次交易完成后，上市公司及标的公司将继续保持对山能集团和大地集团的关联交易定价的公允性，不会对上市公司盈利能力产生不利影响。

三、补充披露交易完成后上市公司保持关联交易定价公允和后续减少关联交易的措施，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第一项的规定

（一）本次交易完成后上市公司将继续规范和减少关联交易

本次交易前，上市公司关联交易占比较高，上市公司控股股东山能集团为上市公司第一大客户，2021年度，上市公司对山能集团的收入为36,802.28万元，占当期营业收入的比例为72.42%。本次交易完成后，标的公司纳入上市公司合并范围，标的公司与山能集团及其关联企业的业务将构成关联交易，从而导致上市公司将新增该部分关联交易。同时，本次交易完成后，大地集团持有标的公司31.76%股权，为上市公司控股子公司的重要少数股东，根据《上市规则》的相关规定，根据实质重于形式的原则，大地集团及其下属控股子公司将成为上市公司的新增关联方。

因德通电气在本次交易前对山能集团及大地集团的销售占比低于本次交易前上市公司的关联销售比例，本次交易完成后预计将会降低上市公司的关联销售比例。根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，2021年度上市公司的关联销售占比将下降至67.30%。

本次交易完成后，上市公司将继续规范关联交易并进一步降低关联交易占比。上市公司发生的关联交易将严格按照上市公司《关联交易管理制度》等制度和相关法律法规以及《公司章程》的要求履行关联交易决策程序，遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价依据充分、合理，确保不损害公司和股东的利益。同时，上市公司将继续保持与控股股东山能集团人员、资产、财务、机构、业务的独立性。

（二）关于规范与减少关联交易的相关措施

为减少和规范关联交易，维护上市公司及中小股东的合法权益，上市公司控股股东山能集团出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》，主要内容如下：

“本公司及其所控制的其他子公司、分公司、合营或联营公司（以下简称“相关企业”）将尽量避免、减少与上市公司及上市公司的子公司之间发生关联交易；

对于本公司及相关企业与上市公司之间确有必要且无法回避的关联交易，将严格遵循公平、公允和等价有偿的市场原则进行。在股东大会或者董事会对有关涉及本公司及相关企业的关联交易事项进行表决时，履行回避表决的义务，并按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务。如违反上述承诺，给上市公司及上市公司的子公司和其他股东造成损失，由本公司承担赔偿责任。”

为减少和规范本次交易完成后与上市公司的交易，大地集团出具了《关于减少和规范与上市公司交易的承诺函》，主要内容如下：

“本次交易完成后，对于本公司及本公司所控制的其他子公司、分公司、合营或联营公司将尽量避免与上市公司及其下属公司之间发生非必要的关联交易。对于合理的业务交易及其他确有必要且无法回避的交易，本公司将在平等、自愿的基础上，严格遵循公平、公允和等价有偿的市场原则，依法签订规范的交易协议；相关交易价格将按照市场公认的合理价格确定，保证交易价格具有公允性；不利用该类交易非法转移上市公司的资金、利润，亦不利用该类交易从事任何损害上市公司及其他股东合法权益的行为。”

公司已在《云鼎科技重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》中“第十节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（五）关于规范与减少关联交易的相关措施”中披露本次交易完成后上市公司保持关联交易定价公允和后续减少关联交易的措施。

综上，本次交易有利于上市公司降低关联交易占比，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第一项的规定。

四、本次交易从实质重于形式考虑是否构成关联交易

（一）报告期内山能集团占大地集团收入比重

报告期各期，大地集团对山能集团确认收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
大地集团营业收入（合并口径）	35,359.97	232,187.19	227,674.78
山能集团业务收入	11,325.79	76,531.50	22,637.62
占比	32.03%	32.96%	9.94%

注：以上数据未经审计

报告期各期，大地集团对山能集团的收入分别为22,637.62万元、76,531.50万元和11,325.79万元，占比分别为9.94%、32.96%和32.03%，呈上升趋势。大地集团上述与山能集团的项目均主要通过公开招投标的方式获取。在我国煤炭行业转型升级要求和高质量发展的趋势下，山能集团作为我国煤炭行业的头部企业，其开展煤矿智能化建设时间较早，且煤矿智能化建设项目复量较多，故报告期内大地集团对山能集团的销售占比较高且呈上升趋势。

（二）标次交易不构成关联交易

本次交易的交易对方为大地集团、曹鹰、曹书鸣、张剑峰、天津鑫新、齐红亮、曲景鹏。本次交易前，根据《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第7号——交易与关联交易》等法律、法规及规范性文件的相关规定，本次交易的交易对方不属于上市公司的关联方；本次交易不涉及上市公司发行股份，交易完成后，交易对方不持有上市公司股份。同时，本次交易的交易方案是交易双方在平等、自愿的基础上通过商业谈判确定的，交易双方依法签订规范的交易协议。因此，本次交易不构成关联交易。

本次交易的交易对方之一大地集团在本次交易完成后将持有标的公司31.76%股权，为上市公司控股子公司的重要少数股东，根据《深圳证券交易所股票上市规则》6.3.3条规定，上市公司根据实质重于形式的原则，在本次交易完成后，将大地集团及其下属控股子公司认定为上市公司的新增关联方。

综上，根据实质重于形式原则，在本次交易完成后将大地集团及其下属控股子公司认定为上市公司新增关联方具备合理性。但在本次交易前，各交易对方均不属于相关法律法规所规定的上市公司关联方。同时，本次交易方案是交易双方在平等、自愿的基础上通过商业谈判确定，交易双方依法签订规范的交易协议。因此，在法律法规层面和商业实质层面，本次交易均不构成上市公司的关联交易。

五、中介机构意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内，标的公司与大地集团形成“工程总承包商-系统集成服务及设备供应商”的业务合作模式，符合选煤厂总承包工程的特点，与大地集团关联销售占比较高具备合理性；

2、报告期内，标的公司与山能集团和山能集团关联交易的定价具备公允性，不存在损害标的公司及其他股东利益的情形，亦不存在通过关联交易向母公司获取不合理利润的情形；本次交易完成后，上市公司及标的公司将继续保持对山能集团和大地集团的关联交易定价的公允性，不会对上市公司盈利能力产生不利影响。

3、本次交易完成后，上市公司将继续规范关联交易并进一步降低关联交易占比。同时，为减少和规范关联交易，维护上市公司及中小股东的合法权益，山能集团和大地集团均就减少和规范与上市公司关联交易事项出具了相关承诺函；本次交易有利于上市公司降低关联交易占比，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第一项的规定。

4、本次交易前，根据《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第7号——交易与关联交易》等法律、法规及规范性文件的相关规定，本次交易的交易对方不属于上市公司的关联方，同时，本次交易方案是交易双方在平等、自愿的基础上通过商业谈判确定，交易双方依法签订规范的交易协议。在法律法规层面和商业实质层面，本次交易不构成上市公司的关联交易。

问题9

报告书显示，标的公司2020年、2021年四季度收入占比分别为59.76%和72.38%。请结合近五年分季度收入情况、会计政策变化情况等，进一步说明四季度收入占比较高的原因及合理性，与同行业可比上市公司是否不存在差异等。请独立财务顾问和会计师结合对标的公司的业绩真实性核查情况，进一步核查标的公司是否存在期末集中确认或提前确认收入的情形。

回复：

一、四季度收入占比较高的原因及合理性，与同行业可比上市公司是否不存在差异

（一）标的公司收入季度分布情况

2017年至2021年，标的公司主营业务收入分季度情况如下：

单位：万元，%

年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
2021年度	729.24	2.51	3,499.20	12.04	3,798.60	13.07	21,037.46	72.38
2020年度	827.47	4.82	1,589.81	9.26	4,492.60	26.16	10,262.47	59.76
2019年度	2,192.35	17.81	2,436.45	19.80	3,524.83	28.64	4,154.50	33.75
2018年度	971.03	8.39	1,386.23	11.97	3,550.20	30.66	5,673.01	48.98
2017年度	1,393.88	14.73	1,526.11	16.13	2,003.47	21.18	4,536.92	47.96

注：2020年度及2021年度数据为经审计的模拟财务报表，合并范围不包含中矿博能。

2017年至2021年，标的公司下半年收入普遍占比较高，分别为69.13%、79.64%、62.39%、85.92%和85.45%，均占全年收入的60%以上，其中四季度收入占比分别为47.96%、48.98%、33.75%、59.76%和72.38%。

标的公司的主营业务收入呈现一定的季节性特征，标的公司的主要客户和终端客户为煤炭领域的大中型企业，客户通常在上半年对全年的投资和采购进行规划和实施，下半年进行项目验收、项目结算，第四季度通常是全年规划的重点完成阶段。基于下游煤炭行业客户的采购特点，标的公司日常经营的投标工作通常多集中于第二、第三季度，项目验收多集中于第三季度末和第四季度。标的公司于第四季度集中确认收入符合其实际经营情况和行业特性，具备合理性。

标的公司2020年度及2021年度四季度收入占比较以前年度高的主要原因如下：（1）报告期内，标的公司承接中矿博能部分煤矿余热利用系统总承包项目中的建筑安装施工部分项目，该类项目合同金额大，且多在四季度完成验收，导致2020年和2021年四季度收入确认占比增高。（2）2020年以来，国家和各地方政府密集印发煤矿智能化相关政策，叠加当年煤价上涨，加速推动了煤矿智能化建设。标的公司在2020年承接数个合同金额较大的选煤厂智能化项目并于2021年四季度完成验收并确认收入，如2020年6月签订的转龙湾三化系统集成合同，合同额2,526万元，于2021年11月取得验收单，四季度确认收入2,276万元；2020年8月签订的胜利一矿系统集成合同，合同额4,170万，于2021年11月取得验收单，四季度确认收入3,716万元。

（二）同行业可比上市公司收入季节分布情况

2020年度及2021年度，标的公司同行业可比上市公司收入季节性分布情况如下：

单位：万元，%

可比上市公司	2021年度							
	第一季度	比例	第二季度	比例	第三季度	比例	第四季度	比例
北路智控	10,747.14	18.60	13,100.76	22.68	16,312.64	28.24	17,613.72	30.49
梅安森	5,502.84	17.79	5,946.24	19.22	6,992.38	22.60	12,493.28	40.39
科达自控	3,649.98	13.86	5,353.93	20.33	4,523.25	17.17	12,809.32	48.64
龙软科技	2,502.43	8.60	7,336.61	25.22	7,228.09	24.85	12,019.59	41.32
天地科技	514,504.97	21.83	564,080.79	23.93	593,349.02	25.17	685,136.62	29.07
平均值		16.14		22.28		23.61		37.98
德通电气	729.24	2.51	3,499.20	12.04	3,798.60	13.07	21,037.46	72.38
可比上市公司	2020年度							
	第一季度	比例	第二季度	比例	第三季度	比例	第四季度	比例
北路智控	6,601.84	15.18	14,973.55	34.42	14,230.17	32.72	7,690.76	17.68
梅安森	4,989.20	17.52	5,776.20	20.29	6,381.75	22.41	11,326.18	39.78
科达自控	1,465.53	7.28	5,048.12	25.07	2,337.14	11.61	11,286.60	56.05
龙软科技	2,607.99	13.20	5,692.52	28.80	3,842.81	19.44	7,620.85	38.56
天地科技	356,192.16	17.33	495,802.19	24.12	517,453.31	25.18	685,792.59	33.37
平均值	–	14.10	–	26.54	–	22.27	–	37.09
德通电气	827.47	4.82	1,589.81	9.26	4,492.60	26.16	10,262.47	59.76

报告期内，标的公司同行业可比上市公司收入均存在一定程度的季节性波动，四季度确认收入的比例普遍高于其他季度，符合下游煤炭行业客户的特点。标的公司收入季节性分布情况与同行业可比公司存在一定差异，主要原因为：（1）标的公司主营业务服务于煤炭行业，其收入季节性波动受下游煤炭行业客户影响较大，其他可比上市公司主营业务除服务于煤炭行业外，还服务于其他行业领域，其收入受煤炭行业的影响相对弱于标的公司。（2）报告期内，标的公司煤矿自动化及选煤厂智能化解决方案业务和以建筑工程施工为主的其他主营业务收入占比较高，2020年和2021年，以上两类业务收入占比分别为85.45%和96.23%，且以上两类业务多在年四季度完成验收。其他可比上市公司主营业务中如软件类、纯设备销售类、技术服务及运维类等在各季度均可确认收入的业务占比普遍高于标的公司，其收入季节性相较标的公司呈现着性较弱。

综上，标的公司与其可比上市公司相比，在服务行业和业务结构上均存在一定差异，导致四季度收入确认占比与可比上市公司平均水平存在一定差异，具备合理性。

（三）标的公司收入确认会计政策情况

标的公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。其中，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；履约义务是指合同中标的公司向客户转让可明确区分商品的承诺；交易价格是指标的公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及标的公司预期将退还给客户的款项。

履约义务是在某一时段内履行、还是在某一时点履行，取决于合同条款及相关法律规定。如果履约义务是在某一时段内履行的，则标的公司按照履约进度确认收入。否则，标的公司于客户取得相关资产控制权的时点确认收入。报告期内标的公司针对不同业务合同的具体收入确认的方法如下：

1、销售商品合同

标的公司与客户之间的销售商品，属于在某一时点履行的履约义务。标的公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该产品，进行安装调试并经客户验收时，确认销售收入；标的公司将备品备件发出至客户指定地点，由客户进行到货验收时，确认销售收入；标的公司销售软件产品，已履行完销售合同约定的相关条款并经客户出具验收凭证后确认收入。

2、提供服务合同

标的公司与客户之间的服务合同主要包括日常运维服务、修理修缮服务。标的公司运维服务按照运营合同约定的运营期间确认收入；修理修缮、检查、保养等服务在完成为客户服务的义务并经客户确认后确认收入，具体确认收入的依据及凭证为客户确认的售后服务单。

3、系统集成业务合同

标的公司与客户之间的系统集成业务合同包含系统集成的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。标的公司在将产品发至客户指定地点，且项目安装调试完毕后经客户验收，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认销售收入。

近五年内，标的公司的收入确认会计政策未发生重大变化。

（四）同行业可比上市公司收入确认会计政策

根据公开披露信息，报告期内同行业可比上市公司的收入确认具体原则如下：

可比上市公司	收入类别	收入确认具体原则
北路智控	销售产品	（1）公司为客户提供不需安装调试（寄售模式除外）的产品，公司按照合同的约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收后，以客户签署的验货单日期作为收入确认的时点；寄售模式下，公司按照合同的约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收后，经领用并与客户对账确认，以客户实际领用确认时间作为收入确认的时点。 （2）公司为客户提供需安装调试的产品，公司按照合同的约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收、安装调试后，以安装调试验收单日期作为收入确认的时点。
	提供劳务	按照合同约定完成所提供的劳务并经客户确认的时点作为收入确认的时点。
梅安森	系统产品的销售	公司对需要安装的煤矿安全生产监控系统产品、非煤矿山安全生产监控系统产品、公共安全监控系统产品，根据和客户签订的系统产品销售合同组织发货，项目安装完毕，客户验收后出具安装调试报告或验收报告，控制权转移后，公司根据销售出库单、安装调试报告或验收报告确认收入。
	非系统产品的销售	公司根据和客户签订的产品销售合同组织发货，产品送达客户指定地点后，由客户检验核对无误控制权转移后，公司根据客户签收单确认收入。
	维修服务	提供劳务完成时确认收入。
	租赁服务	根据合同约定，按月确认收入。
科达自控	销售产品	（1）矿山数据监测与自动控制系统、市政数据远程监测系统：公司根据销售合同组织发货、安装和调试，客户最终验收后出具验收报告。客户出具验收报告后表明商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司根据验收报告确认收入。 （2）自动控制相关产品：公司根据销售合同组织发货，产品送达客户指定地点后，客户检验核对无误，在发货单上签字确认。客户在发货单上签字后表明商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司根据客户签字的发货单确认收入。 （3）寄售产品确认收入：根据寄售合同约定向客户发送产品，并存放于客户仓库，待客户领用后公司根据客户的领用明细单确认收入。该等产品一般为不需安装调试的标准化产品，该等产品以客户领用确认收入。
	提供服务	365在现（线）自动化技术服务：公司与客户签订合同，派遣人员入驻，按照合同提供服务并按受客户日常考核，客户定期对服务效果进行考核评价。公司根据合同、客户的考核评价文件确认收入。
龙软科技	销售商品	（1）通用软件及单独计价的硬件产品销售收入：同时满足下列条件时才能予以确认：①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 （2）、定制软件及技术服务项目：在定制软件产品销售或提供劳务的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认收入：①发行人根据累计实际发生的成本占预计总成本的比例确定完工进度，其中累计实际发生的成本是指形成项目完工进度的工作量所耗用的直接成本和间接成本，预计总成本是根据项目预算估计的项目总成本，同时，公司取得经客户确认的项目进度确认书作为收入确认的外部佐证，但不作为收入确认依据。②在项目完工时，以经客户确认的验收报告作为项目100%完工确认收入的依据。 定制软件产品销售的结果能够可靠估计是指同时满足：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③定制软件产品的完工程度能够可靠地确定；④已发生和将发生的成本能够可靠地计量。 （3）系统集成业务：①如果软件收入与设备、配件及安装服务收入能分开核算，则硬件收入按上述单独计价的硬件产品收入确认的原则进行确认，以验收单或者验收报告作为收入确认依据，软件收入按上述定制软件、技术服务收入确认的原则进行确认，以完工百分比法作为收入确认方法；②如果不能分开核算的情况下，按照建造合同原则确认收入，以完工百分比法作为收入确认方法。
	提供劳务	在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。劳务交易的完工进度按已经发生的劳务成本占估计总成本的比例确定。
天地科技	未披露收入确认的具体原则	

综上，标的公司的收入确认会计政策与同行业可比上市公司相比，无实质性差异。

二、独立财务顾问和会计师结合对标的公司的业绩真实性核查情况，进一步核查标的公司是否存在期末集中确认或提前确认收入的情形

对标的公司收入真实性、准确性的核查措施主要如下：

1、对标的公司管理层进行访谈，了解标的公司与收入确认相关的内部控制制度，了解收入存在季节性特征的原因及合理性。

2、取得标的公司报告期内所有销售业务合同，在销售合同台账的基础上登记了报告期各期销售统计表，并查验销售合同以及对应的发票、货物物流单、业主验收单、竣工报告等与收入确认相关关键业务文件，通过销售穿行测试检查标的公司收入确认是否与会计政策相一致。

3、客户出具的验收资料作为收入确认的重要依据，对于需要客户验收的项目，均取得了客户验收资料，对验收资料日期与德通电气收入确认日期进行了核对，以判断收入确认归属期间是否正确。对于某款方销售，同时通过最终客户的验收单予以印证。

4、对于重要关联方大地集团（合并口径，包括中矿博能）的关联销售，在以上查验的基础上，除查验最终业主的验收单或竣工结算报告等业务文件外，抽取部分项目最终业主对大地集团的回款进行了核查，报告期内，对大地集团关联交易的穿透核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
大地集团关联销售收入金额	484.42	13,590.98	8,826.23
穿透核查收入金额	484.42	11,800.39	6,022.45
穿透核查比例	100.00%	86.83%	68.23%

5、进行收入确认截止性检查，查验标的公司在2020年末及2021年末确认收入项目的主要业务文件，主要查验货物发货日期、业主出具验收单日期，判断是否存在提前确认收入或推迟确认收入的情形。

6、标的公司客户执行函证程序，对未回函客户实施替代程序，替代程序包括但不限于检查销售合同、出库单、到货签收或验收单、安装调试验收单、客户销售回款单、期后回款检查等。报告期内，对客户实施函证程序及回函情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
收入金额（万元）	1,847.47	29,064.51	17,232.81
发函金额（万元）	1,739.09	28,411.13	16,073.71
回函金额（万元）	1,207.44	25,161.08	15,225.13
发函率	94.13%	97.75%	93.27%
回函率	69.43%	88.56%	94.72%

7、对标的公司重要客户进行走访，在访谈过程中，了解双方合作开始时间、是否存在关联方关系、德通电气合同取得方式、二年一期的合同签订情况及执行情况、合同执行进度、合同结算情况、收入确认情况、提供的产品或服务质量情况、定价方式及依据、与大地集团合作情况、其他交易情况、客户选取供应商的标准及长期合作计划等。报告期内，对客户实施走访程序的情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
访谈客户家数	4家	16家	9家
访谈客户收入金额（万元）	1,501.06	25,237.12	14,757.81
访谈比例	81.25%	86.83%	85.64%

8、获取开检查标的公司主要客户应收账款的期后回款情况，确认应收账款的回收情况。

9、获取标的公司报告期内银行对账单、银行流水以及销售收款明细，检查销售收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性。

10、检查了重要存货的收发存记录和物流单据，从成本端对项目真实性和收入进行了核查。

11、查阅同行业可比上市公司公开资料，比较分析收入确认核算方法以及季节性波动情况。

经核查，标的公司于第四季度集中确认收入符合自身业务实质和行业特点，具备合理性，收入确认真实准确，不存在期末集中确认或提前确认收入的情形。

三、中介机构意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：标的公司收入具备季节性特征，标的公司于第四季度集中确认收入符合其实际经营情况和行业特性，具备合理性；报告期内，同行业可比上市公司四季度确认收入的比例普遍高于其他季度，标的公司四季度收入占比与同行业可比公司存在一定差异，主要系服务行业和业务结构差异所致，具备合理性；报告期内，标的公司收入确认真实、准确，不存在期末集中确认或提前确认收入的情形。

问题10

报告书显示，各报告期末标的公司存货余额分别为8,251.48万元、8,238.35万元、9,254.82万元，占总资产比例分别为29.47%、20.24%、25.27%。请说明以下事项：

（1）请分类补充披露存货构成，结合产品单位成本补充说明发出商品、产成品金额与产销量匹配性，并说明存货占总资产比例持续较高的合理性。

（2）请说明标的公司报告期末存货构成及账龄、计提存货跌价准备情况，并说明减值计提充分性。

请独立财务顾问和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并具体说明对存货真实性核查的方式、过程及结论。

回复：

一、分类补充披露存货构成，结合产品单位成本补充说明发出商品、产成品金额与产销量匹配性，并说明存货占总资产比例持续较高的合理性

（一）标的公司存货构成情况

报告期各期末，标的公司存货的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年3月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	669.89	7.24%	492.99	5.98%	366.36	4.44%
在产品	8,584.94	92.76%	7,745.35	94.02%	7,885.12	95.56%
其中：现场材料	6,461.13	69.81%	5,911.18	71.75%	6,092.24	73.83%
车间材料	1,817.97	19.64%	1,581.30	19.19%	1,506.35	18.26%
电气安装费及调试费	132.42	1.43%	105.95	1.29%	173.72	2.11%
制造费用摊销	149.78	1.62%	126.33	1.53%	75.42	0.91%
运费	23.64	0.26%	20.60	0.25%	37.39	0.45%
合计	9,254.82	100.00%	8,238.35	100.00%	8,251.48	100.00%

报告期内，标的公司的主营业务为煤矿自动化和选煤厂智能化解决方案及相关配套设备。标的公司根据不同项目需求采用“以销定产”的模式进行非标定制生产，并采用“以产定购”的采购模式，采购产品入库后标的公司即进行生产，标的公司主要产品的生产制造一般需要在客户现场进行系统集成、安装、调试，在安装调试及验收前发生的项目成本在在产品科目进行核算，达到技术指标要求后方可完成项目验收，因此标的公司在产品金额较高。报告期内，标的公司主营业务快速扩张，承接项目数量增多，同时因标的公司产品整体生产执行周期在几个月至一年，导致期末存货余额占总资产的比例较高。

上市公司已在《云鼎科技重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》中“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的财务状况和经营成果的讨论与分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构及其变动分析”中