

(上接B083版)

所有权上的主要风险和报酬全部转移给客户。物流承运商提货后,广州威能凭提货委托书、签收后的销售出库单确认销售收入,符合《企业会计准则14号-收入》相关要求。

综上所述,以上反馈异议客户在委托物流承运商提货时出具了加盖客户印章的提货委托书,客户并在销售出库单上签字确认,广州威能确认收入所需的依据充分,不存在前期销售收入确认不谨慎的情况。公司根据相关规定对诉讼等情况进行了公告,不存在披露不及时或不充分情况,后续公司仍将持续跟进相关事项,及时履行信息披露义务。

(4) 公司对广州威能及其他子公司在客户资信及履约能力审查方面是否建立有效的内部控制制度,相关制度落实情况是否到位。

1) 2020年及以前,广州威能建立了《客户信用管理办法》、《合同管理办法》等内部控制制度。客户资信及履约能力审查方面按照上述制度开展,客户信用额度及超授信发货的审批,均由前任广东威能总经理实施和控制。

2) 2021年公司考虑广州威能应收账款余额逐年增长,结合客户走访情况(部分分销商反馈经营受市场需求下降影响较大,资金困难),认为分销客户偿债能力较弱,采取了更为严格的资产运营措施。2021年初,公司召开广州威能董事会决定,对分销客户实行“现款现货”信用政策,限制了总经理授信审批权限,并修订《客户信用管理办法》,重新界定了客户类别及授信标准,明确了客户信用评级及权限、发货控制要求。通过对发货及授信进行严格控制,分销应收账款余额未再继续增加。

3) 2022年,公司为持续加强广州威能经营管理,对广州威能管理层进行了调整,重新委派了总经理,同时公司对“进、销、存”环节对业务、财务流程进行了深入梳理,从采购订单、发货控制、合同变更和仓库管理等方面进行规范管理,强化内部经营过程风险控制。广州威能加强客户风险管理以来,与2020年末比,2022年末应收账款余额下降15,210万元,其中分销下降10,222万元,直销下降5,077万元。应收账款增长总体得到控制,分销客户未再产生新的应收账款。

单位:万元

Table with 8 columns: 项目, 2020年末余额, 2023年回款, 2021年新收入, 2022年末余额, 2022年回款, 2023年新收入, 2022年末余额. Rows include 分销, 直销, 合计.

公司对广州威能及其他子公司在客户资信及履约能力审查方面建立相关内部控制制度,2021年以来,针对广州威能经营及存在的应收账款持续增加情况,公司及子公司完善内部控制制度,并采取有效措施防止应收账款的持续增加,同时也存在风险的客户提出了追回欠款的诉讼,公司将继续跟进民事和刑事诉讼进展,及时采取防控措施减少损失。

会计师意见: 我们近几年对广州威能交易真实性等情况执行的主要审计程序如下:

- (1) 关于是否建立有效的内部控制制度执行的审计程序 1) 了解企业销售与收款内部控制设计,并对有效性进行评价,对相关内部控制... 2) 对销售与收款内部控制执行控制测试,测试销售计划管理,客户关系管理,客户信用管理,销售报价管理,销售合同管理,销售收入确认管理,应收账款管理,顾客满意度调查等。

(2) 关于营业收入的审计程序 1) 前述(1)中关于销售与收款的内部控制测试。

2) 关注、评估广州威能收入确认政策,广州威能收入确认政策符合企业会计准则的相关规定。 3) 检查国内、国外主要客户的销售合同、销售订单,关注交易价格、交易数量、交货方式、货权转移,以及货款结算等关键条款,并与相应营业收入确认凭证进行核对,以验证营业收入确认时点的适当性、确认金额的准确性。

4) 执行分析性程序。将本年的主营业务收入与上年的主营业务收入进行比较,分析产品销售的结构、销售数量和价格变动是否异常;计算重要产品的毛利率,与上年比较,分析其波动原因,是否存在异常情况。

5) 检查主要客户的生产记录、出库单、签收单、提货委托书、运输单、报关单及提货单等原始单据;向主要客户发函询证当期交易发生额和应收账款年末余额;关注主要客户的回款期并检查主要客户的回款,以验证营业收入金额、应收账款余额的真实性、准确性。

6) 抽取重要客户执行走访或访谈程序,通过走访或访谈关注客户的经营情况、交易的真实性、销售回款的回收风险等情况。

(3) 关于应收账款坏账计提的审计程序 除前(1)和(2)外,额外对应收账款坏账计提执行下列程序:

1) 执行分析性程序,按客户销售类型和销售回款情况对应收账款回收风险进行分析。 2) 2020年9月,我们与广州威能一起对23家重要客户进行了走访,经走访发现东旭集团有限公司因债务违约存在不能全额收回货款的风险。2021年7月,我们与广州威能一起对18家主要分销客户进行了走访,经走访发现分销客户因受市场需求波动的持续影响等原因,应收账款回收风险显著增加。

3) 通过访谈广州威能风控部门,了解风控部门对长期以及大额挂账客户的催收机制,未回款原因分析,讨论其回收的可能性。

4) 了解广州威能管理层对分销客户应收账款个别认定的判断情况,包括广州威能管理层对分销客户欠款采取的风控措施、还款承诺的履约情况、分销客户个别认定判断的依据等。

5) 针对重要的分销商,我们通过中国裁判文书网查询了大部分分销客户的诉讼信息,核实广州威能管理层对相关分销客户欠款可回收性判断依据的可靠性。 6) 针对已签订还款承诺函的分销客户,我们关注并检查了其2022年及报告出具前回的还款履约情况,核实广州威能管理层对相关分销客户欠款可回收性判断依据的可靠性。

7) 获取公司管理层对超过一年以上的直销及对外客户长期账龄的分析判断,了解企业对个别认定的判断,包括企业对该部分客户欠款采取的风控措施、个别认定判断的依据等。

8) 获取广州威能各年减值测试明细表,检查广州威能信用减值准备计提的合理性、准确性。

通过执行上述程序,我们认为:广州威能在客户资信及履约能力审查方面建立了有效的内部控制制度,前期及本期开展相关交易具有真实业务背景,收入确认是审慎的,前期对分销客户的坏账计提是充分的。

环奖董事意见: 广州威能系根据《企业会计准则14号-收入》相关要求,并结合与分销客户的合同及相关单据凭证进行的收入确认,依据充分,不存在前期销售收入确认不审慎的情况。为维护合法权益,广州威能自2021年起对26家分销客户分批提起诉讼追回货款的民事诉讼,公司已按规定及时履行了信息披露义务,截止目前共12家分销客户通过应诉证据和书面通知对其欠款提出异议,公司将根据法院审判及公安机关侦查等进一步核实分销客户的异议情况,跟进相关事项及按规定进行信息披露。

二、关于收购标的业绩真实性 3.关于广州威能经营情况。公司于2014年和2019年通过两次收购取得广州威能90%股权,广州威能业绩承诺期内累计承诺完成率为103.86%,承诺期后业绩发生大幅下滑。年报显示,2022年广州威能亏损2,997.2万元,净资产为-9,075万元,已资不抵债,公司于2022年末对广州威能存在其他应收账款1.25亿元。

请公司补充披露:(1)广州威能资不抵债的原因,是否存在流动性风险和持续经营风险,是否存在被债权人申请破产的风险,对公司可能产生的具体影响及公司拟采取的应对措施;(2)公司对广州威能其他应收账款形成原因、流向情况、相关安排的商业合理性,说明相关款项是否可能流向关联方、能否及时收回,并充分提示风险。请年审会计师发表意见。

回复:(1)广州威能资不抵债的原因,是否存在流动性风险和持续经营风险,是否存在被债权人申请破产的风险,对公司可能产生的具体影响及公司拟采取的应对措施;

1) 广州威能资不抵债的原因 近年来随着全球经济下行,广州威能部分客户陆续出现了债务危机,且未能按合同约定付款,截止2022年末,分销客户应收账款56,080万元,我们认为部分客户偿债能力存在重大不确定性。对此,广州威能从2020年开始,除按账龄分析法外,对预计偿债能力存在风险的客户采取了个别计提法计提信用减值损失,形成净利润大额亏损且所有者权益并未分配利润大额负数。截止2022年末,广州威能共计计提信用减值损失58,919.71万元,其中分销共计计提信用减值损失52,628万元,是导致广州威能净资产下降至-9,075.24万元主要原因。

单位:万元

Table with 6 columns: 项目, 2022年末应收账款余额, 前期末计提减值准备, 22年新计提减值准备, 22年末减值准备余额, 期末应收账款/减值准备. Rows include 直销, 分销, 合计.

2) 广州威能持续经营风险 2022年以来,广州威能坚持“聚焦产品和客户”的经营方针,持续优化产品及市场结构,提高运营质量,加速规模及盈利能力恢复。通过严控客户授信,分销客户实行“现款现货”管理措施,截止2022年末,公司应收账款余额未持续增长,得到有效控制。

广州威能根据市场变化情况和绿色发展的要求,着力于实现从传统的柴油发电机业务向新能源发电业务转型,目前成功开发新能源微网电站产品(柴油发电机+光伏+储能电源),形成了自主集采创新的新能源发电系统解决方案,在2023广交会受到客户的广泛关注,目前正在与相关客户积极沟通,力争实现新能源业务的突破和发展。

3) 广州威能资金流动性情况 ①流动资金情况 从2021年开始,广州威能采取了更为严格的资产运营措施,目前合作的客户货款回笼情况良好,根据2022年及2023年1-4月经营活动现金流情况,当前资金可保障正常经营持续开展。

2022年广州威能经营性现金流量净额为1,750.31万元;期末货币资金余额10,236.95万元;2023年1-4月经营性现金流量净额为2,272.28元,近年公司保持了持续稳定的经营性现金净流入。

②负债情况 截止2022年末,广州威能负债合计41,654.83万元,其中股东借款12,535万元,公司将努力支撑广州威能实现向新能源业务转型升级的战略规划,支持广州威能实现可持续发展,短期内广州威能不存在流动性风险。

4) 公司已采取优化内部管理以提升运营效率 2022年开始,广州威能强化年度经营规划,明确经营目标,定期开展经营分析。搭建以利润为导向销售激励机制,以提升目标为导向的绩效绩效考核体系,持续对内部组织机构、人员岗位进行调整优化,努力提升运营效率,促进经营目标顺利实现。

综上所述,2022年至今,广州威能经营性现金净流入为正,在股东的支持下,广州威能正在努力实现产业转型升级,保持可持续发展。

(2) 公司对广州威能其他应收账款形成原因、流向情况、相关安排的商业合理性,说明相关款项是否可能流向关联方、能否及时收回,并充分提示风险。

1) 公司对广州威能其他应收账款形成原因 广州威能主营业务为研发、生产、销售中大型发电机电组设备,属于资金密集型行业,对资金需求量大,2020年以前主要采取向银行借贷,或由银行开具承兑汇票的方式进行周转。受市场波动等因素影响,从2020年开始,广州威能业务出现下降,加之银行风险管控力度加强,逐步收紧授信政策,广州威能出现了短期资金紧张的情况。

2019年-2022年银行承兑敞口金额(单位:万元)

Table with 4 columns: 银行名称, 2019年末承兑敞口金额, 2020年末承兑敞口金额, 2021年末承兑敞口金额, 2022年末承兑敞口金额. Rows include 交通银行, 汇丰银行, 招商银行, 合计.

4) 金业机械净利润波动的主要原因 ①金业机械2021年营业收入同比增长63.84%,主要是某重点项目产品收入增长所致,

受此影响金业机械毛利率同比提升12.20个百分点,盈利能力显著增强。2022年该产品首批次订单供货结束,导致2022年营业收入同比下降44.33%,受此影响毛利率同比下降7.03个百分点,盈利能力下降。

Table with 4 columns: 银行名称, 2019年末承兑敞口金额, 2020年末承兑敞口金额, 2021年末承兑敞口金额, 2022年末承兑敞口金额. Rows include 广发银行, 交通银行, 工商银行, 广州银行, 招商银行, 恒通银行, 合计.

随着广州威能获得银行资金支持逐步减少,为保证广州威能的正常生产经营,公司根据广州威能正常经营资金需求,先后向广州威能提供了股东借款合计11,386万元。表:公司向广州威能提供借款明细

Table with 4 columns: 序号, 借款本金(万元), 借款日期, 借款用途. Rows include 1, 2, 3, 合计.

目前银行授信审批较为严格,广州威能暂未获得银行重新资金支持,考虑正常生产经营过程中对资金的需求,暂未向公司偿还上述借款。

2) 近三年广州威能支付关联方资金情况 单位:万元

Table with 6 columns: 序号, 关联方, 关联关系, 支出项目, 2020年, 2021年, 2022年, 合计. Rows include 1, 2, 合计.

综上所述,公司向广州威能提供的股东借款11,386万元,主要用于正常生产经营所需原材料的购买以及归还银行融资欠款,广州威能近三年向关联方支付的资金合计728.64万元,远低于公司借入广州威能借款,且属于正常经营资金范围,因此不存在关联方占用资金的情况。

基于目前广州威能经营现状,短期内无法偿还债务借款,但随着持续实施稳健的经营政策及成功实现业务转向,资金短期紧张的状况将逐步改善。若广州威能资金状况不能得到改善,公司将存在不能全额收回向广州威能提供股东借款的风险。

会计师意见: 我们对上述情况执行的主要程序及意见如下:

(1) 运用穿行测试并披露的广州威能不抵债的原因及其现金流量情况,管理层编制财务报表时运用持续经营假设是适当的;

(2) 经核实,公司补充披露的广州威能其他应收账款形成原因和现金流量,未发现关联方资金占用情况。如除鑫鑫通用回复所述,若广州威能资金状况不能得到改善,公司将存在不能全额收回向广州威能提供股东借款的风险。

4. 关于金业机械经营情况。公司于2019年通过增资并收购股权的方式,以增资本460.66%的高溢价取得遵义金业机械铸造有限公司(以下简称金业机械)66%股权,交易对方做出高额业绩承诺。2019年金业机械业绩承诺完成率为56.66%,2020年公司业绩承诺顺延至2021年完成,2021年金业机械“踩线”业绩承诺完成率101.56%。年报显示,业绩承诺期满后金业机械业绩即发生大幅下降,2022年,金业机械实现销售收入1.18亿元,同比下降44.33%;实现净利润2424万元,同比下降68.45%。另根据公司对2021年2020年有效监管工作函回复,金业机械2022年1-5月实现销售收入同比增长24%,实现净利润同比增长0.86%。

请公司:(1)分季度列示金业机械业绩情况,说明各季度同比变动情况及原因,尤其是2022年6月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性;(2)结合金业机械近三年主要经营及财务数据变化及原因,主要客户及供应商变化情况、应收账款及期后回款情况等,说明是否存在为实现业绩目标调节利润的情形;(3)结合金业机械所处行业的发展趋势、竞争格局、同行业公司生产经营、承诺期后业绩下滑的原因等,说明前期以高估值收购的决策是否合理审慎。请年审会计师对问题(1)(2)发表意见。

回复:(1)分季度列示金业机械业绩情况,说明各季度同比变动情况及原因,尤其是2022年6月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性;

1) 金业机械近三年分季度销售收入情况 单位:万元

Table with 10 columns: 年度, 类别, 前三季度, 四季度, 全年合计, 1-6月, 6-12月. Rows include 2020年, 2021年, 2022年.

2) 金业机械业务变化原因分析 金业机械的产品主要包括航空航天特种装备关键零部件,其主要产品采取与客户总成本产品同步开发的研发模式,开发周期长,同时具有迭代升级的特性。

2019年至2020年业务变化原因分析如下: ①2019年,受某项目产品升级改版和换代订单量减少影响,以及部分新产品因客户需求变化、客户设计优化、未达成客户技术要求等因素影响,全年业绩未达预期。

②2020年,受客户需求波动影响,客户订单延迟下达,研发项目延迟,导致金业机械前三季度业绩收入仅4,946.57万元,第四季度某重点项目产品量产,实现销售收入6,617.26万元,但仍未达预期业绩。考虑到客户需求波动的无法预见性,公司与金业机械股权投资各方沟通达成一致,将金业机械2020年的业绩承诺顺延至2021年履行。

③2021年,客户持续下达上述某重点项目产品订单,该产品(2020年量产项目)2021年实现销售收入9,648.79万元,带来2021年销售业绩大幅增长,达成预期业绩。

④2022年,1-5月公司仍按客户订单交付上述重点项目产品订单,保持了收入增长,6-12月,由于上述订单交付完成,销售收入逐步下降,第四季度客户需求减少影响,导致销售收入进一步下降,全年实现销售收入11,834.11万元,同比下降44.33%。

综上所述,金业机械2021年业绩大幅增长,2022年第二季度业绩逐步下滑,主要受到上述某重点项目产品(2020年量产项目)订单波动影响,剔除该产品带来的销售收入影响,2020年、2021年销售业绩基本相当,2022年略有下降,因此近三年金业机械收入波动主要受订单不均等因素影响所致。

(2) 结合金业机械近三年主要经营及财务数据变化及原因,主要客户及供应商变化情况,应收账款及期后回款情况等,说明是否存在为实现业绩目标调节利润的情形;

1) 2020年-2022年主要财务指标 单位:万元

Table with 6 columns: 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2022年同比2020年, 2021年同比2020年. Rows include 营业收入, 营业成本, 期间费用, 期间费用率, 净利润, 归母净利润.

2) 2020年-2022年前五大客户情况 单位:万元

Table with 6 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 结算方式, 近三年各期销售金额, 回款金额. Rows include 1, 2, 3, 4, 5, 合计.

3) 2020年-2023年前五大供应商情况 单位:万元

Table with 6 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 结算方式, 近三年采购含税金额, 2023年1-5月应付账款, 2022年11-5月应付账款. Rows include 1, 2, 3, 4, 5, 合计.

4) 本次转让决策过程、时间节点、具体原因及后续安排 公司本次转让原因同前所述,是在公司将战略方向变化及结合金业机械经营情况下确定的,经公司董事会审议通过。后续,公司将根据“聚焦主业”战略发展思路,继续适时推进金业机械股权转让等相关事宜。决策过程情况如下:

受此影响金业机械毛利率同比提升12.20个百分点,盈利能力显著增强。2022年该产品首批次订单供货结束,导致2022年营业收入同比下降44.33%,受此影响毛利率同比下降7.03个百分点,盈利能力下降。

②金业机械2022年发生期间费用2,172.93万元,较2021年增加34.74%,其中销售费用同比下降11.03%,管理费用同比增加65.59%(一是2022年新增专项项目专项咨询、审计及法律服务咨询、高新申报咨询等费用;二是增加新增厂区6栋厂房折旧费用),研发费用同比增加17.63%,财务费用同比下降432.23%(主要为利息收入增加所致)。

综上所述,金业机械2020年-2022年营业收入确认原则未发生变化,成本与收入匹配,期间费用按权责发生制核算不存在跨期情况,业绩波动主要受某重点项目产品项目订单周期影响,客户及供应商正常收款,不存在通过不当盈余管理调节利润的情形。

其他说明:金业机械现有主营业务为航空航天特种装备关键系列零部件的研发、生产和销售,以及特种材料铸造、锻造、热处理及精密机械加工。其主要产品涉及国家秘密。根据《中华人民共和国保守国家秘密法》及行业主管部门的相关规定,金业公司产品中所涉军品的产品类型、型号参数、具体订单、客户等情况不予以披露。

(3) 结合金业机械所处行业的发展趋势、竞争格局,同行业生产经营、承诺期后业绩下滑的原因等,说明前期以高估值收购的决策是否合理审慎。

金业机械的产品主要包括航空航天特种装备关键零部件,主要产品产能大多采取项目定点供应制,为此与同行业生产经营不具有可比性,其业绩的变化受下游客户项目需求变化影响。承诺期后业绩下滑主要受某重点项目产品项目订单波动影响。

公司在收购金业机械股权时,其已完成悬挂类结构部件产品定型,并于2018年实现批量生产供货,同时研制了某结构部件开发项目和拓展高铁、核电相关配套零部件等产品,结合金业机械特定产品供应保障能力、未来市场需求和行业发展前景,以及新增产品的开发计划和进度,同时考虑到金业机械历史上未出现定型产品订单明确后大幅减少的情况,故预测未来年度的营业收入规模并将保持持续增长态势。

公司在收购金业机械股权时,参考了同行业收购案例的估值水平及评估机构出具的评估报告,结合公司的发展战略以及考虑到与金业机械的业务协同性,进而确定了交易价格和业绩承诺目标。

金业机械除2021年外,其余年度实际业绩完成数较预期出现较大偏差,一方面,由于客户在2019年大幅调减部分以前量产品的订单数量、受客户项目整体设计变更造成相关新产品供货时间延后的情况,在前期预测难以预见;另一方面,由于公司对航空航天行业的行业特性认识不够充分,对金业机械能否同时满足多项目/多品类的研发及质量保证能力的判断不够准确,对金业机械的技术拓展能力估计过高。

综上所述,公司在股权收购时确定的交易对价和设置的业绩承诺目标时,对金业机械现有产品订单需求可能变化的情况、新开发产品受客户总体项目研发进度影响状况以及产品技术拓展能力等方面的判断较为乐观,未能做到充分审慎。

会计师意见: 我们近三年对金业机械的经营业绩执行的主要审计程序如下:

(1) 了解、评价并测试与财务报告相关的关键内部控制,关注财务报告内部控制的的有效性。

(2) 关于营业收入的审计程序 1) 了解、评价并测试销售与收款相关的内部控制,关注销售收款内部控制的的有效性;

2) 关注、评估金业机械收入确认政策,金业机械收入确认政策符合企业会计准则的相关规定;

3) 执行分析性程序。将本年的营业收入与上年的营业收入进行比较,分析产品销售的结构、销售数量和价格变动是否异常;计算本年重要产品的毛利率,与上年比较,分析其波动原因,是否存在异常情况;

4) 检查主要客户的销售合同、销售订单,关注交易价格、交易数量、交货方式、货权转移,以及货款结算等关键条款,并与相应营业收入确认凭证进行核对,以验证营业收入确认时点的适当性、确认金额的准确性;

5) 检查主要客户的生产记录、出库单、签收单、运输单等原始单据;向主要客户发函询证当期交易发生额和应收账款年末余额;关注主要客户的回款期并检查主要客户的回款,以验证营业收入金额、应收账款余额的真实性、准确性;

6) 抽取重要客户执行访谈程序,通过访谈关注客户的经营情况、交易的真实性、销售回款的回收风险等情况。

(3) 关于成本费用审计程序 1) 了解、评价并测试采购与付款、生产与仓储相关的内部控制,关注采购与付款、生产与仓储内部控制的有效性。

2) 了解生产流程,检查成本归集与归集方法、人工、制造费用的分摊方法,对原材料采购、存货、营业成本科目之间的逻辑关系进行稽核检查。

3) 对本成本执行分析性复核程序,比较报告期直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例,获取并复核生产成本明细汇总表;将直接材料与材料耗用汇总表、直接人工与职工薪酬分配表、制造费用明细表及相关款项的明细表核对。

4) 获取采购合同,关注采购价格、交易数量、货款结算方式等关键条款,检查采购入库单,关注所有物料是否均已办理入库,入库数量与财务账面确认数量是否一致。

5) 获取成本计算表,对存货进行发出计价测试,分析核算成本结转的准确性,对单位成本及成本构成波动进行分析,分析成本波动的合理性;结合生产成本分摊检查,确定其本年营业成本准确性;结合主要产品的毛利率分析,检查营业收入、成本的配比。

6) 执行分析性程序,销售费用、管理费用进行月度、年度的波动分析,检查薪酬、折旧分配情况,查看是否存在分配不合理的情况。结合销售费用占营业收入的比例,以及同行业费用占比情况,对费用完整性进行分析。

7) 检查大额费用的合同、协议、付款或报销凭证,确定费用发生的真实性、准确性;实施费用截止性测试程序,关注公司是否存在跨期确认费用的情况。

(4) 综合分析判断,确认2022年度各季度同比变动情况及原因,尤其是2022年6月之后业绩较前期大幅下滑的原因及合理性;关注主要生产经营及财务数据变化是否为新开发业务,针对新开发业务,增加了解业务交易的背景、实质。

通过执行上述程序,我们认为,金业机械近三年主要经营及财务数据变化符合公司实际情况,不存在为实现业绩目标调节利润的情形。

三、其他 5.关于终止股权转让。2022年6月,公司公告称由于金业机械未能达到与公司业务协同目的,拟转让公司持有的金业机械66%股权。年报及相关公告显示,受各种综合因素影响,公司拟终止转让上述股权。

请公司补充披露:(1)前期收购背景,拟转让股权的商业考虑,本次终止转让的决策过程、时间节点、具体原因及后续安排;(2)结合上述情况,请公司补充说明是否存在收购进展披露不及时、前后信息披露不一致的情形。

回复: 1) 前期收购背景 2018年,公司制定并披露了《隆鑫通用动力股份有限公司未来五年(2018-2022)战略规划纲要》,并提出“一体两翼”的发展战略。其中,“一体”是指公司布局摩托车、发动机及发电机组三大主营业务;“两翼”是指公司布局“航空装备制造”与“新能源汽车及汽车零部件”等新兴产业。

金业机械主营业务为航空航天特种装备关键系列零部件以及特种材料等铸造、锻造、热处理及精密机械加工。公司对金业机构的并购属于行业横向整合,交易完成后,公司成为金业机械的控股股东。公司认为本次交易的完成有利于公司进一步落实“一体两翼”的发展战略,构建航空航天装备关、重系列零部件业务平台,完善公司产品结构,不断促进公司可持续发展。

请公司补充披露:(1)前期收购背景,拟转让股权的商业考虑,本次终止转让的决策过程、时间节点、具体原因及后续安排;(2)结合上述情况,请公司补充说明是否存在收购进展披露不及时、前后信息披露不一致的情形。

回复: 1) 前期收购背景 2018年,公司制定并披露了《隆鑫通用动力股份有限公司未来五年(2018-2022)战略规划纲要》,并提出“一体两翼”的发展战略。其中,“一体”是指公司布局摩托车、发动机及发电机组三大主营业务;“两翼”是指公司布局“航空装备制造”与“新能源汽车及汽车零部件”等新兴产业。

金业机械主营业务为航空航天特种装备关键系列零部件以及特种材料等铸造、锻造、热处理及精密机械加工。公司对金业机构的并购属于行业横向整合,交易完成后,公司成为金业机械的控股股东。公司认为本次交易的完成有利于公司进一步落实“一体两翼”的发展战略,构建航空航天装备关、重系列零部件业务平台,完善公司产品结构,不断促进公司可持续发展。

2) 股权转让的商业考虑 2021年,公司根据行业趋势及实际情况,发布了新的愿景、使命和价值观,公司董事会明确了聚焦“摩托车+通航”主营业务,做大做强、做精做透的发展战略方向。考虑到公司现有的轻量化零部件(有色金属)加工业务未能达到与金业机械的业务协同目的,为进一步推进落实公司“聚焦主业”的战略规划,整合优化公司资源,以便公司将更多的资源投入到“摩托车+通航”业务,进一步提升主业的核心竞争力,公司拟转让持有的金业机械66%的股权。

3) 公司收购股权相关情况 日期, 事项, 披露日期, 公告编号, 备注. Rows include 2018年12月26日, 2019年2月18日, 2019年4月9日, 2019年7月18日, 2020年4月28日, 2020年6月7日, 2021年4月23日, 2021年6月14日, 2022年4月30日.

4) 本次转让决策过程、时间节点、具体原因及后续安排 公司本次转让原因同前所述,是在公司将战略方向变化及结合金业机械经营情况下确定的,经公司董事会审议通过。后续,公司将根据“聚焦主业”战略发展思路,继续适时推进金业机械股权转让等相关事宜。决策过程情况如下:

相关工作,公司已按公司章程等规定提交了董事会/股东会审议,后续将适时推进金业机械股权转让等相关事宜。过程中,公司已及时、完整披露了事项进展情况,不存在收购进展披露不及时、前后信息披露不一致的情形。

6.关于破产重整进展。2022年11月,法院裁定批准了公司控股股东隆鑫控股有限公司的重整计划,重整投资人为中国合伙人(上海)股权投资基金,重整计划执行期限为自法院裁定批准之日起12个月,年报显示,公司董事会、监事会于2023年1月14日任期届满,但由于各方正按法院批准的重整计划开展执行工作,公司董事会和监事会延期换届。

请公司补充披露重整计划执行的具体进展,董事会、监事会预期换届时间,实际控制人、控股股东变化情况,并严格按照《上市公司自律监管指引第13号——破产重整等事项》的要求及时履行信息披露义务。

回复: 1) 关于公司控股股东重整计划的进展情况 6.1.1 合伙人基金相关情况 根据公开信息查询,中国合伙人(上海)股权投资基金(以下简称“合伙人基金”)作为本次控股股东破产重整的资产牵头方,成立于2015年7月20日,注册资本为10,000万元,法定代表人为胡帆,实际控制人毕涛。自2022年7月1日以来,除向持股股东上海川瑞存在注册资本、执行事务合伙人入股权等变化外,合伙人基金的股权结构均未发生变更。截至目前,合伙人基金的实际控制人为毕涛先生。(具体情况详见公司于2023年6月29日在上交所网站披露的《关于控股股东破产重整的公告》,公告编号:临2023-030)

6.1.2 重整计划已执行情况 1. 隆鑫系十三家公司(重整计划)执行期限为12个月,重整主体需在法院裁定批准重整计划之日起9个月内完成对债权人完成现金部分清偿。其中,自法院裁定批准重整计划之日起9个月内对债权人完成现金部分的清偿,即有财产担保债权在担保财产的评估价值范围内优先受偿,在法院裁定批准重整计划之日起9个月以内以现金方式全额清偿;每家普通债权人按50万元(含本数)范围内获得全额现金清偿,在法院裁定批准重整计划之日起9个月内支付完毕。

2. 截止2023年6月28日,债权清偿进展为: 2.1 职工债权已清偿完毕,总计金额人民币258,239.56万元; 2.2 对债权金额在50万元(含本数)以内的普通债权人进行了部分现金清偿,涉及普通债权人44名,总计清偿债权金额人民币2,794,112.24元,占重整计划中50万以内普通债权人债权总额人民币4,452,519.32的62.75%。

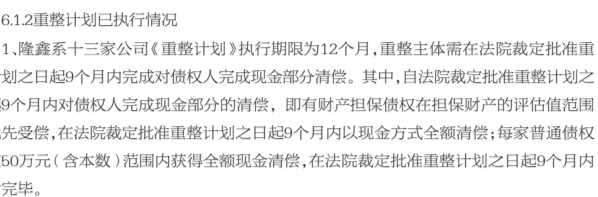
2.3 隆鑫系十三家公司,收到投资人重庆发展投资有限公司(以下简称“重庆发展”)投资款人民币1,628,000,000元,并全部用于偿还相应的有财产担保债权人。

3. 截止2023年6月28日,资产交割进展为:隆鑫控股持有的重庆农村商业银行股份有限公司(股票代码:601077)的433,221,289股限售流通股A股股票于2022年12月22日通过司法划转至重庆发展。

6.1.3 最新进展情况 合伙人基金于2023年6月21日牵头组建了重庆隆鑫私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“鑫隆鑫投资”),具体情况如下: ①公司名称:重庆隆鑫私募股权投资基金合伙企业(有限合伙) ②出资额:32.06亿元 ③实缴资本:0元 ④成立日期:2023年6月21日 ⑤注册地址:重庆市九龙坡区西彭镇大同街8号 ⑥执行事务合伙人:中国合伙人(上海)股权投资基金管理有限公司 ⑦实际控制人:毕涛 ⑧合伙人信息(股权结构)

Table with 6 columns: 序号, 合伙人信息, 出资人, 出资比例, 认缴出资(万元), 实缴出资(万元). Rows include 1, 2, 3, 4, 5.

截止目前,鑫隆鑫投资的实缴资本为0,即各出资人暂未缴纳相应的认缴款项。鑫隆鑫投资将牵头组建欣隆鑫实业有限公司(以下简称“欣隆鑫实业”),再由欣隆鑫实业全资成立隆鑫通用29.99%股权对应的资产接受平台欣隆鑫智造有限公司(前期拟定的名字为“新隆鑫智造有限公司”,以下简称“欣隆鑫智造”),欣隆鑫智造将成为公司新控股股东,即鑫隆鑫投资为公司未来的间接控股股东。股权结构详见下图(带*的公司目前未完成注册登记,最终以实际注册登记为准):



由于鑫隆鑫投资的各出资人及出资人权益均存在变化的可能性,目前仍不能确定公司未来的实际控制人情况。《重整计划》仍处于执行期内,“欣隆鑫实业”和“欣隆鑫智造”目前尚未注册成立,隆鑫鑫投资尚未进行交割。

6.2 关于公司董事会、监事会预期换届时间 公司第四届董事会、监事会已于2023年1月14日届满,由于公司控股股东正处于重整执行期内,考虑到重整计划执行完成前公司控股股东将发生变更,因此公司新一届董事会、监事会候选人提名工作尚未完成。公司于2022年12月7日披露了《关于董事会、监事会延期换届选举的提示性公告》。

根据隆鑫控股与合伙人基金协商一致,公司新一届董事会、监事会的候选人提名工作暂缓启动,待隆鑫控股所持隆鑫通用615,957,200股股票(股份占比29.99%)交割至重整投资人所设立的资产接收平台公司后,新控股股东将及时启动董事会、监事会换届事项。公司现任董事长涂建华先生因个人存在大额未清偿债务,被法院列为失信行为人,在董事会/监事会换届时,若未能解决前述问题,其可能存在不适宜担任董事、监事、高级管理人员的情况,即存在不能提名为公司董监高的可能性。

公司将根据相关法律法规规定,敦促届时的控股股东启动公司董事会、监事会的换届事项。在新一届董事会、监事会产生前,公司现有董事、监事全体成员及高级管理人员将按照法律法规和《公司章程