

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

关于宁波继烨投资有限公司

业绩真实性的专项核查报告

中国证券监督管理委员会：

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）接受宁波继峰汽车零部件股份有限公司（以下简称“宁波继峰”、“公司”）的委托，担任宁波继峰本次发行可转换公司债券、股份及支付现金购买资产并募集配套资金的财务审计工作，现根据贵会下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（191016 号）的要求，对本次交易标的宁波继烨投资有限公司（以下简称“继烨投资”）2017 年度和 2018 年度（以下简称“报告期”）业绩真实性进行了专项核查。具体核查情况如下：

一、继烨投资基本情况

公司名称	宁波继烨投资有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
成立日期	2017 年 10 月 9 日
经营期限	2017 年 10 月 9 日至 2047 年 10 月 8 日
注册资本	395,600 万元
法定代表人	王义平
统一社会信用代码/注册号	91330206MA2AENMGXB
注册地	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 F1552
经营范围	实业投资,投资管理,投资咨询,企业管理咨询(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融业务)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

二、继烨投资报告期业绩情况

1、继烨投资报告期主要财务数据情况

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度
营业收入	1,641,358.18	1,582,887.03
营业成本	1,405,361.26	1,345,743.66
营业利润	55,921.86	53,770.76
利润总额	56,234.98	53,949.26
净利润	40,607.82	37,047.83
毛利率	14.38%	14.98%

2、继烨投资业务介绍

继烨投资于报告期内无实际业务，系上市公司实际控制人与财务投资者于境内设立用于收购 Grammer 控制权的持股平台，Grammer 系主营业务为乘用车内饰及商用车座椅系统研发、生产、销售的行业龙头上市公司。

在乘用车业务领域，Grammer 主要为定位于高端市场的主机厂和一级供应商提供头枕、扶手、中控系统、功能性塑料等内饰部件。Grammer 致力于为客户提供舒适性好，设计科学和安全性高的内饰部件。通过自身的竞争力和品质为主机厂及一级供应商在乘用车内饰的设计、研发层面提供服务。于商用车业务领域，Grammer 在全球范围内面向农业、建筑机械、叉车、卡车、公共汽车、火车开发并生产相应的驾驶员座椅和乘客座椅。秉承“为使用而设计”的理念，Grammer 致力于提供符合人体工程学，同时为用户带来友好、舒适和安全体验的商用车座椅系统。GRAMMER 系全球领先的商用车座椅系统制造商。

三、核查范围

由于继烨投资目前的主要经营实体为 Grammer，本次核查主要范围为 Grammer 报告期内的经营情况、主要客户和供应商情况、销售收入的真实性情况、营业成本的真实完整性情况和继烨投资的期间费用情况。

四、主要核查方法

本次核查主要采用了以下核查程序：

1、获取报告期间 Grammer 与主要客户/供应商的合同，核查的内容主要有：合同金额、合作内容、结算模式、回款期限等；

2、通过查询部分主要客户/供应商的公司网址，查看客户/供应商的经营状态、主要产品、生产经营地址，并通过互联网查询，确认客户/供应商的市场地位；

3、核查 Grammer 向客户收款、向供应商付款的有关银行流水及相关凭证，核查交易情况的真实性；

4、对部分主要客户/供应商进行实地走访，与客户/供应商相关负责人进行访谈；访谈内容的重点主要有：双方的业务合作情况、是否存在关联关系、销售采购模式、结算模式和周期、是否存在纠纷等问题；

5、对报告期间 Grammer 与主要客户的销售金额、应收账款进行函证；对主要供应商的采购金额、应付账款进行函证；

6、核查报告期间主要客户应收账款回款情况，对是否为客户的真实回款和回款金额进行核查；核查报告期内主要供应商的应付账款情况，对是否为供应商的真实付款和付款金额进行核查；

7、对 Grammer 报告期内的主要会计科目的财务凭证，包括收入、成本、薪酬和期间费用进行了核查，核查的重点主要有：原始凭证内容是否完整、是否经过适当的授权批准、金额是否正确、账务处理是否正确、附件是否齐全等；

8、对宁波继烨和 Grammer 的期间费用进行复核，核查期间费用的真实合理性。

五、收入真实性核查

（一）销售与收款相关的内部控制制度有效性核查

1、Grammer 销售与收款流程如下：

1.1 销售合同/订单

在商用车领域，Grammer 和客户签订框架合同；在乘用车领域，Grammer 会以提名信的形式与客户签订合同，提名信期间为六到七年。Grammer 后续主要根据客户发送的 EDI（电子数据交换系统）信息发货。

主要客户通过 EDI 发送订单，系统自动检查 EDI 文件；若客户通过 EDI 以外的渠道发送订单，销售部人工审核订单内容。

1.2 计划与生产

Grammer 主要产品生产周期较短，且主要为特定客户定制化生产。收到订单后，制定物资需求计划，即根据客户需求确定产品生产数量，同时根据产品的物料清单，对产品进行逐级分解并制定采购计划和生产计划。相关物料采购后进行生产和装配，最后根据物流计划将产品运送至客户。

1.3 发货

Grammer 制定了运送流程指引，通过 SAP 系统的 SD（销售和发货）模块执行发货流程。Grammer 根据订单交期制定物流计划，在确定库存可用的前期下，创建出库流程，后续经过分拣、包装、贴标达到可运输状态，创建运输流程，同时生成发运单。

1.4 货物移交和收入确认

Grammer 以运输方式将货物运至客户指定的目的地后，将装在运输工具上的货物交给客户处理，即交货完毕，相关商品控制权即转移给客户。产品交付第三方物流公司后，客户签字确认货物交接。发货后系统确认收入并同时自动开具发票。EDI 自动向客户发送发货单。

1.5 回款

Grammer 使用 Yombs 系统用于匹配客户回款，回款发票号与应收款项发票号核对一致后反馈至 SAP 系统，系统记录应收账款账户关闭和清零。对于部分回款信息无发票信息的销售区域，由人工进行对账冲销。

1.6 逾期款项催收

逾期款项催收由财务部执行。Grammer 将客户区分为特定客户（selected customer）和非特定客户（not selected customer），特定客户主要为大众（Volkswagen）、戴姆勒（Daimler AG）、宝马（BMW GROUP）、菲亚特克莱斯勒（FCA）、通用（GM）等大客户。针对上述特定客户，SAP 系统自动检查未关闭订单和应收账款是否逾期，由人工进行付款提示，以维护客户关系。针对非特定客户，由 SAP 系统生成催收单发送至客户，三次催收后仍未收到回款，由法务部门采取其他进一步措施并对应收款项进行评估，并 100%计提坏账准备。

Grammer 对应收款项单独判断是否发生减值。公司的主要客户为原始设备制造商，前五大客户分别为大众（Volkswagen）、戴姆勒（Daimler AG）、宝马（BMW GROUP）、菲亚特克莱斯勒（FCA）、通用（GM），报告期上述客户的营业收入占比为 48.68%和 48.63%，经营稳定，信用良好，付款及时，应收账款风险较低。

1.7 退货

Grammer 收到客户退货后，建立退货订单，通知质量部门并将退货物料返还仓库。经检查后由于运输原因导致退货，将向第三方物流公司提出物流索赔；如为原材料供应原因，将向供应商提出质量索赔。质量部判断退货产品能否返工并确定由车间进行返工重新形成库存或报废处理。

2、执行的程序及相关测试结果：

我们对 SAP 系统进行了 IT 审计，通过询问、检查、观察、重新执行等审计程序，获取了充分、适当的审计证据，认为 SAP 系统的控制有效。通过抽查销售交易的销售订单、出库单、送货清单、发票、销售凭证、收款凭证，追踪了与销售有关的业务在 SAP 系统中的处理过程，我们了解到 Grammer 的销售与收款相关控制得到执行。同时，通过对与销售订单有关、销售发货有关、销售对账有关、销售发票有关、销售财务处理及收款有关的关键控制点流程进行穿行及控制测试，我们认为 Grammer 的销售与收款相关控制是有效的。

（二）收入确认政策核查

对于生产前研发活动，标的公司按照履约进度在开发期间内确认收入，履约进度的确定方法为：投入法，具体根据累计已发生的成本占预计合同总成本的比例确定。当该履约义务的结果无法合理计量，但标的公司预期收回履行履约义务所产生的成本时，标的公司仅以产生的成本确认收入，直至履约义务的结果能够合理计量为止。当合同预计会发生损失时，预计损失立即确认为当期损益。

对于商品销售收入，Grammer 将以运输方式将货物运至客户指定的目的地后，将装在运输工具上的货物交给客户处理，即交货完毕，相关商品控制权即转移给客户后确定营业收入。

标的公司收入确认政策与同行业上市公司的收入确认政策对比情况如下所示：

可比公司	收入确认原则
Lear Corporation	在标准商业条款下，于客户取得商品控制权的时点确认收入。
Autoliv, Inc	公司在向客户发货且根据标准商业条款（通常为 FOB 装运点）转移所有权和损失风险时确认收入。
Adient plc	销售收入通常在零件装运并且控制权转移给客户的时间点确认收入。
Shiloh Industries, Inc.	当有证据表明销售协议，货物交付已经发生，销售价格固定或可确定且收入的可收回性得到合理保证时，确认产品销售收入。
GROCLIN S.A.	销售设备和汽车配件收入在客户取得商品控制权的时点确认收入。设计与开发活动按履约进度确认收入。履约进度的确定方法为：投入法。
CONTINENTAL AKTIENGESELLSCHAFT	在客户取得商品控制权的时点确认收入。

经核查，与同行业上市公司相比，标的公司收入确认政策不存在重大差异，收入确认政策谨慎、合理。

（三）销售合同签订及执行情况

获取 Grammer 与主要客户签订的重大框架合同及订单式合同，检查其重要条款如销售价格、销售数量、风险转移的时点、销售结算方式等，选取重大客户的销售订单，审查送货清单的日期、型号、数量、单价等是否与订单式合同、销售发票、记账凭证等一致，以确认其执行情况。

目标公司与主要客户均建立稳定的合作关系，与主要客户大众、戴姆勒、宝马的合作关系已长达 30 年以上。

目标公司通过竞标方式取得相关车型配套项目后，经过技术设计、模具开发、产品试制和客户样件认可、PPAP 批准通过后，目标公司与客户建立起该车型配套的长期合作关系，正式进入批量供货阶段。一般来说，新车型项目周期约为 6 年至 7 年。

我们对主要客户的长期框架合同进行了抽样检查，相关信息列示如下：

合同名称	客户名称	合同期限	合同内容
提名信	大众 (Volkswagen)	2018 年 -2023 年	大众汽车委托 Grammer 开发、制造、系列交付指定部件。价格约定体现在合同中。Grammer 应负责获取生产所需的原材料、辅助材料和操作用品。所有费用均视为通过支付零件价格来补偿（除非另有约定，就特定材料而言，根据大众汽车的要求进行）。大众汽车应根据提名信中的内容购买模具，模具开发完成后，Grammer 同意将开发的模具的所有权转移给大众。
长期供应合同	戴姆勒 (Daimler AG)	2017 年 1 月 1 日-2023 年 12 月 31 日	戴姆勒与 Grammer 合作，负责零件、备件的供应。Grammer 交付的约束数量和交货日期来自戴姆勒的个人交付时间表。零件的技术规格来自本合同附录 1 所附的规范，可由缔约方更新。
长期供应合同	宝马 (Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft)	2017 年 1 月 1 日-2026 年 12 月 31 日	(1) 本合同是框架协议，如合同方 (Grammer) 在质量、价格和能力方面仍具有作为供应商的竞争力，宝马应在整个协议期限内从合同方购买批量生产所需的产品和备品备件达到一定比例。合同方产品的工艺始终符合最新技术水平。宝马应根据本合同发布采购订单，其中说明产品、价格、付款条件、交货地点和适用的贸易条款。

合同名称	客户名称	合同期限	合同内容
提名信	菲亚特克莱斯勒 (FCA)	项目周期 (6-7 年)	本提名信授权 Toledo Molding 为克莱斯勒提供 KL 项目的内饰 (hard trim) 产品, 该提名信并未授权 Toledo Molding 在项目审批及采购订单保险生效前进行费用或投资投入, 当克莱斯勒正式发出采购订单后, 采购订单的信息会取代提名信的内容; 提名信同时提出了 KL 项目不同型号配件的目标成本, 具体内容详见提名信附表 1。
提名信	上汽通用 (SGM)	2017 年 7 月至 2023 年 7 月	Grammer 根据 SGM 的要求和目标顺利完成产品开发, 以及需在价格、模具、质量、可靠性、服务、交货和进度上充分满足 SGM 的要求和目标。SGM 同意向 Grammer 一次性支付工程开发费和/或软模费用。则与该一次性支付的工程开发费和/或软模所对应的工作事项, 需以采购订单为启动该部分工作的生效条件。
客户确认邮件	通用 (GM)	项目周期 (6-7 年)	通用采购部确认 Toledo Molding 取得 31XXN 空气导入系统业务并要求 Toledo Molding 在 31XXN 项目技术复核期间必须满足全部的 SOR (特殊操作要求) 要求, 通用将在接下来的 30 天内完成模具及产品单价合同。
提名信	奥迪 AUDI AG	2017 年至 2020 年	奥迪委托 Grammer 开发、制造、系列交付指定部件, 产品标准详见附录 1 中规定。Grammer 应负责获取生产所需的原材料、辅助材料和操作用品。除非另有约定, 在模具开发期间、模具开发完成后的 15 年内, Grammer 根据提名信的约定, 承担制造和生产义务、提供备件和售后服务。
长期供应合同	达夫 DAF TRUCKS VLAANDEREN NV	2008 年至 2027 年	本合同是长期采购协议, 达夫向 Grammer 采购附录<产品规格>中所列示的指定产品。Grammer 承诺, 它将在以下期间内为达夫提供产品: 卡车产品, 10 年; 大巴、引擎产品, 15 年; 军用卡车产品, 20 年。

在新车型项目周期内, 零部件供应商与整车厂商通过签署长期的框架性协议形成长期稳定的配套零部件供应关系。每年公司根据客户的采购计划确定年度和月度生产计划。一般情况下, 客户每月下发次月订货计划和未来三个月的预测计划, 公司根据客户定期下发的订单组织发货。我们对主要客户的销售订单进行了检查, 相关信息列示如下:

客户	信用期
大众 (Volkswagen)	发票开具后 30 天内付款
戴姆勒 (Daimler AG)	发票开具后 30 天内付款
宝马 (BMW GROUP)	发票开具后 30 天内付款
菲亚特克莱斯勒 (FCA)	发票开具后 45 天内付款
通用 (GM)	发票开具后 47 天内付款
Sitech Sitztechnik GmbH	发票开具后 30 天内付款
李尔 (LEAR CORPORATION)	发票开具后 15 天内付款 (李尔英国: 收货后 60 天内, 开票开具后 90 天内付款)

经核查,我们认为, Grammer 与客户交易情况与合同或订单约定情况一致, 相关合同真实有效, 执行情况正常。

(四) 收入真实性核查

1、主要客户函证及替代测试情况

我们对标的公司报告期内主要的客户进行了函证, 并针对未回函部分通过检查并核对销售订单、发票、发货单、快递单、期后回款、会计记录等相关凭证执行了替代性测试, 未发现重大差异。具体情况如下:

(1) 营业收入

单位: 万元

项目	2018 年	2017 年
营业收入	1,641,358.18	1,582,887.03
回函及替代测试确认金额	908,948.19	703,718.34
核查比例	55.38%	44.46%

(2) 应收账款

单位: 万元

项目	2018-12-31	2017-12-31
应收账款余额	197,881.23	204,570.47
回函及替代测试确认金额	130,758.19	112,947.32
总核查比例	66.08%	55.21%

我们抽取了标的公司 2017 年 42 个客户样本和 2018 年 59 个客户样本进行函证和替代性检查程序。经核查, 抽取样本函证及替代性测试均未发现异常, 报告期内营业收入及 2017 年末、2018 年末应收账款余额可以确认。

2、主要客户的真实性核查

(1) 客户背景调查

通过查询客户的公司网址，查看客户、供应商的经营状态、主要产品、生产经营地址，并通过互联网查询，确认客户的市场地位。针对国内客户利用国家企业信用信息公示系统对报告期内主要客户背景进行调查。

(2) 对部分主要客户进行实地走访

我们对标的公司报告期内的部分主要客户进行了实地走访。走访客户共 7 家，情况如下：

项目	2018 年	2017 年
走访客户营业收入	705,675.65	665,509.33
走访客户占营业收入比例	42.99%	42.04%

核查客户具体情况如下：

序号	核查形式	访谈日期	地点	受访人职位	访谈记录	与客户合影	受访人名片
1	现场访谈	2018-11-20	德国	采购总监 采购员	√	√	√
2	现场访谈	2018-12-7	德国	采购副总裁	√	√	√
3	现场访谈	2018-11-10	德国	采购经理 采购协调员	√	√	√
4	现场访谈	2018-11-30	荷兰	零部件采购总监 采购经理	√	√	√
5	现场访谈	2019-3-19	中国	采购经理	√	√	√
6	现场访谈	2019-1-14	美国	采购经理	√	√	√
7	现场访谈	2019-1-15	美国	采购经理	√	√	√

实地走访了标的公司报告期内的重大客户，访谈主要的业务人员，实地考察了其经营场所，访谈了解了客户从事的主要业务及规模、业务合作情况、合同的付款及结算方式、股权投资关系及其他关联关系、报告期内各期间交易金额，以验证标的公司与客户交易的真实性、业务合作的可持续性、合同履行是否存在诉讼纠纷等情形、是否存在关联方关系及其他形式的利益输送等情形。

通过查询主要客户的工商信息以及客户走访，标的公司与主要客户的交易背景真实、业务往来真实合理，标的公司的客户与标的公司监事会成员、董事会成员、高级管理层以及其母公司和/或问卷清单中的法律实体不存在关联关系；标的公司的客户不存在从标的公司处收取资金，而后以其他方式对标的公司进行汇款的情形；标的公司不存在向客户通过其他方式进行利益补偿的情形；除正常的业务合同及订单外，主要客户与标的公司不存在其他商业往来；标的公司客户不存在重大延期支付的情形。

3、发票及回款检查情况

3.1 期后回款核查

标的公司主要客户系大众（Volkswagen）、戴姆勒（Daimler AG）、宝马（BMW GROUP）、菲亚特克莱斯勒（FCA）、通用（GM）等大型整车厂商，经营稳定，信用良好，付款及时，应收账款风险较低。标的公司对客户信用评级并制定相应的销售政策和信用政策，主要客户的信用期在 60 天以内。Grammer 报告期末应收账款及期后回款总体情况如下：

单位：万元

报告截止日	期末余额	期后回款	期后回款率	坏账计提比例
2018-12-31	204,570.46	204,147.14	99.79%	0.44%
2017-12-31	197,881.23	197,754.03	99.94%	0.69%

根据上表统计数据，应收账款回款比较及时。公司各报告期末已足额计提应收账款坏账准备。我们根据审计准则的规定，执行了期后回款测试，对截至 2018 年 12 月 31 日应收账款余额执行期后回款测试的覆盖率为 66.08%，在应收账款重大余额方面未发现重大异常。

3.2 报告期内发票及回款检查

我们根据审计准则的规定，抽查了报告期内主要客户的发票的银行流水，检查覆盖报告期营业收入的比例为 50.05%。经检查，开票金额与收入确认金额一致，回款未发现重大异常。

4、截止性测试

我们选取 2016 年 12 月、2017 年 1 月、2017 年 12 月以及 2018 年 1 月的销售记录作为样本，通过对比每期最后一个月收入占项目年度收入的比重，并核对相关发票的开具时间和送货时间，以实施营业收入的截止性测试。经检查，在营业收入截止性方面未发现重大异常。

5、与收入真实性相关的分析性复核

(1) 应收账款周转天数

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
应收账款	197,015.80	203,168.46
营业收入	1,641,358.18	1,582,887.03
应收账款周转天数	44	44

标的公司的应收账款周转天数处于合理区间内。

(2) 主营业务收入年度变动

单位：万元

业务分部	2018 年	2017 年	变动	变动比例
乘用车内饰	1,197,561.19	1,191,486.66	6,074.53	0.51%
商用车座椅系统	439,498.29	386,361.28	53,137.01	13.75%
合计	1,637,059.48	1,577,847.94	59,211.54	3.75%

报告期内，标的公司主要产品按照事业部可划分为乘用车内饰及商用车座椅系统。标的公司乘用车内饰销售规模于报告期内保持稳定。2018 年度标的公司商用车座椅系统销售收入增长 53,137.01 万元，相较 2017 年度上升 13.75%，原因是特种车辆及卡车在北美、巴西、亚太等地都表现出较强增速。

（3）销售数量与单价分析

报告期内，标的公司的主要产品的销量和单价均呈上涨趋势。在剔除汇率影响后，各主要产品销售价格波动在 10%之内。

对价格变动的分析如下：

商用车座椅业务销售价格分析，即产品大类中的座椅（火车，非道路车辆，卡车）

在商用车座椅系统领域，标的公司具有较高市场竞争优势，具备较强研发及销售能力，其商用车座椅主要通过自主研发，并申请专利，具有一定的不可替代性。商用车座椅在产品周期内通常不进行价格调整，标的公司会与商用车客户在产品的周期内签订长期合同，长期合同期限根据不同车型存在差异，在项目期限内采取固定销售价格。从表中可见商用车价格稳定，呈小幅上涨，主要系产品类别中价格高的座椅类型销售占比较高 2017 年高。

乘用车内饰业务销售价格分析，即产品大类中的头枕、中控、扶手和功能性塑料

乘用车零部件行业通常存在价格年度调整之惯例，对于标的公司而言，在项目周期内，一般前三年会有对应的降价幅度，之后年度保持稳定，整个项目周期的平均年降比例为 1.2%至 1.5%之间。一般情况下，新车型销售价格较高，以后随着销售规模扩大和竞争车型的更新换代，销售价格将呈下降趋势。2018 年价格较 2017 年有所上涨，主要系 2018 年宝马（BMW GROUP）在北美有 X 系列高端新车型上线及奔驰 G 系列的投放，对应新车型内饰的价格较高。

（五）核查结论

经核查，我们未发现报告期内标的公司销售收入存在重大异常情况。

六、营业成本核查

（一）采购和付款相关的内部控制制度有效性核查

1、Grammer 采购与付款流程如下：

1.1 采购预算制定

原材料采购依据销售预算制定采购预算，确认生产材料及固定资产采购的需求，由相关负责人在 SAP 系统中递交采购申请。采购部门收到申请后，依据供应商管理名单、产品种类、以往价格等信息选择合适供应商，发出采购要约邀请，有意向供应商将会向 Grammer 进行报价。

1.2 采购申请决策

对于首次承接项目或重大金额或重大事项采购，需由国际采购会议（IST，International Sourcing Table）进行决策，决策成员包括服务中心、控制台&扶手产品部、商务车部门、车座部门、Grammer 内部部件公司所参会负责的采购经理或采购专员。决策需由采购部门与至少三具有国际可比性的供应商进行询价，且对招标价格进行协商。在 IST 会议上，由与会的相关决策人员对采购申请进行决策，若申请在 IST 决策会议上获得通过，采购部门相关负责人员将依据合同条款磋商结果，14 天内完成框架合同/订单的制作；若申请在决策会议中未能通过，项目需要进行重新招标和协商。

1.3 采购合同签订

框架合同条款确认及签订后，后续生产材料等经常性采购将依据框架合同，在当期采购预算内进行采购申请，下达采购订单；对于非经常性采购，在 IST 会议决策通过后，签订采购订单。

1.4 采购入库及验收

合同签订、订单发货、商品收货入库时，仓库会签发标准格式的收货单，然后对货物质量进行检验；检验合格后，商品收据及其他入库相关单据收到后会被录入 SAP 系统，详细描述产品类型、数量、发货日期、到货日期等信息，信息将会被传递至对应审核部门处进行审核。

1.5 发票审核

发票收到后将会被录入 SAP 系统，此后电子发票信息将会被传递至对应审核部门处进行审核。发票审核过程中，需要与收据信息一一对应，进行审核。

1.6 付款

财务部门对发票审核无误后，依据账期（通常在 30-60 天不等），在 SAP 系统上进行付款申请，支付申请将在 SAP 系统中由相关责任人进行审核、批准。

2、执行的程序及相关测试结果：

我们对 SAP 系统进行了 IT 审计，通过询问、检查、观察、重新执行等审计程序，获取了充分、适当的审计证据，认为 SAP 系统的控制有效。通过抽查采购申请、采购订单、合同、入库、验收、发票、采购凭证、付款凭证等，追踪了与材料采购有关的业务在财务信息系统中的处理过程，我们了解到标的公司的采购与付款相关控制得到执行；同时，通过对与采购订单相关、合同订立相关、验收相关、财务处理及付款相关的关键控制点流程进行控制测试，我们认为采购与付款相关控制是有效的。

（二）核查采购合同签订及执行情况

获取标的公司与主要供应商签订的重大采购合同或订单，检查其重要条款如采购单价、采购数量、结算方式等内容，审查入库单及验收单的日期、品种、数量、单价等是否与采购合同或订单、发票、记账凭证等一致，以确认其执行情况。报告期主要供应商框架协议或订单的基本信息如下所示：

序号	采购类型	检查合同类型	合同起始日期	合同终止日期	账期
1	塑料	框架协议、采购订单	2009-6-3	N/A	30 天
2	皮革	采购订单	N/A	N/A	60 天
3	皮革	框架协议、采购订单	2017-10-30	N/A	下个月 25 号付款
4	塑料	框架协议、采购订单	2016-3-23	N/A	30 天
5	钢材	框架协议、采购订单	2015-12-3	N/A	60 天
6	皮革	框架协议、采购订单	2002-11-5	N/A	60 天
7	塑料	框架协议、采购订单	2003-1-20	N/A	下个月 25 号付款
8	塑料	框架协议、采购订单	2015-7-16	N/A	45 天
9	电子元器件	框架协议、采购订单	2015-1-1	N/A	30 天
10	机电	框架协议、采购订单	2018-1-1	2025-12-31	25-55 天
11	运输	框架协议	2014-1-1	N/A	30-60 天

序号	采购类型	检查合同类型	合同起始日期	合同终止日期	账期
12	皮革	框架协议、采购订单	2014-12-19	N/A	下个月 25 号付款
13	电子元器件	采购订单			30 天
14	钢材	采购订单			下个月 25 日
15	皮革	采购订单			30 天

经核查，我们认为，标的公司与主要供应商交易情况与合同约定情况一致，相关合同真实有效，执行情况正常。

（三）主要供应商核查

1、主要供应商函证及替代测试情况

我们对标的公司报告期内部分主要供应商进行了函证，并通过检查并核对采购订单、发票、入库单、期后付款、会计记录等相关凭证执行了替代性测试，未发现重大差异。应付账款函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2018-12-31	2017-12-31
应付账款余额	283,401.67	220,727.51
回函及替代测试确认金额	60,859.66	41,279.29
核查比例	21.47%	18.70%

我们抽取了标的公司 2017 年 75 个供应商样本和 2018 年 85 个供应商样本进行函证和替代性检查程序。经核查，抽取样本函证及替代性测试均未发现异常，2017 年末、2018 年末应付账款余额可以确认。

2、供应商真实性核查

（1）供应商背景调查

通过查阅报告期内主要供应商的工商登记资料和企业基本信息，并进行实地走访，核查供应商存在的真实性。调查了供应商股东结构和董事、监事、高级管理人员任职情况，据以核查是否与公司存在关联关系。经核查，报告期内与公司发生业务往来的主要供应商真实。

（2）供应商访谈

标的公司报告期内采购的主要原材料为铸件/钢材、皮革、机电产品、塑料粒子和化工原料。我们对标的公司报告期内的部分主要供应商进行了实地走访或电话访谈。标的公司材料供应商分为两类。

一类为客户指定供应商，一类为非客户指定供应商。客户指定供应商为客户与标的公司建立合作时客户明确指定的供应商，标的公司向客户指定供应商采购主要原材料金额占主要原材料采购金额的 30%。鉴于客户指定供应商风险较小，供应商访谈程序主要针对与非客户指定材料类供应商。访谈主要供应商共 18 家，具体情况如下：

序号	采购类型	是否为客户指定供应商	核查形式	访谈日期	地点	受访人职位	访谈记录	与客户合影	受访人名片
1	运输	否	现场访谈	2018-12-5	德国	运营及运输经理、配送经理；大客户经理	√	√	√
2	皮革	是	现场访谈	2018-12-6	德国	皮革部门经理	√	√	√
3	塑料	否	现场访谈	2018-12-7	德国	经理；经理助理	√	√	√
4	皮革	否	现场访谈	2018-12-10	德国	经理；项目负责人	√	√	√
5	塑料	否	现场访谈	2018-12-10	德国	市场经理；项目经理	√	√	√
6	机电	否	现场访谈	2018-12-11	德国	行政主管；市场主管	√	√	√
7	塑料	否	现场访谈	2018-12-11	德国	CEO；技术及销售经理	√	√	√
8	塑料	否	现场访谈	2018-12-12	德国	经理；项目经理	√	√	√
9	皮革	否	现场访谈	2018-12-12	捷克	技术经理；CEO	√	√	√

序号	采购类型	是否为客户指定供应商	核查形式	访谈日期	地点	受访人职位	访谈记录	与客户合影	受访人名片
10	钢材	否	现场访谈	2018-12-13	德国	行政主管; 项目经理	√	√	√
11	钢材	否	现场访谈	2018-12-14	德国	产品副总裁; 首席运营官	√	√	√
12	电子元器件	否	现场访谈	2018-12-18	德国	CEO; 销售经理; 产品经理	√	√	√
13	泡沫	否	现场访谈	2018-12-19	德国	区域运营经理; 销售代表; 供应链经理; 产品经理	√	√	√
14	塑料件	否	电话访谈	2018-12-19	美国	财务经理	√		
15	塑料件	否	电话访谈	2018-12-20	美国	财务经理	√		
16	运输	否	电话访谈	2019-1-9	美国	财务副总裁	√		
17	塑料	否	电话访谈	2019-1-10	美国	市场经理	√		
18	塑料	否	电话访谈	2019-1-11	美国	财务经理	√		

经核查，未发现标的公司重要供应商真实性存在异常情况。

3、采购单价与采购金额核查

标的公司报告期内采购的主要原材料为铸件/钢材、皮革、机电类材料、塑料件和化学制品，相关采购规模均在 10 亿元之上，2017 年至 2018 年各类别原材料采购呈现上升趋势，与报告期内收入及成本的增长趋势一致。

4、核查程序及结论

- (1) 执行控制测试，评价标的公司采购与付款款内部控制制度执行情况。
- (2) 抽取主要供应商的采购订单，检查原材料采购单价是否与 SAP 系统内置单价一致。

(3) 获取标的公司与主要供应商签订的重大采购合同或订单，检查其重要条款如采购单价、采购数量、结算方式等内容，审查入库单及验收单的日期、品种、数量、单价等是否与采购合同或订单、发票、记账凭证等一致，以确认其执行情况。

(4) 查阅报告期内主要供应商的工商登记资料和企业基本信息，并进行实地走访或电话访谈，核查供应商存在的真实性。

(5) 对主要供应商进行函证，并通过检查并核对采购订单、发票、入库单、期后付款、会计记录等相关凭证对未回函供应商执行替代性测试。

经核查，我们认为：标的公司各期主要原材料的采购单价与金额具备合理性。

(四) 存货真实性和存货跌价准备计提完整性核查

1、存货真实性

审计人员对标的公司报告期末存货中的原材料、在产品和库存商品实施了实地监盘程序。监盘覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2018-12-31
存货余额	153,196.04
盘点覆盖金额	89,881.21
核查比例	58.67%

存货监盘具体情况如下：

序号	公司名称	地区	监盘日期	盘点覆盖金额
1	Grammer Automotive Puebla S.A. de C.V.	墨西哥	2018 年 12 月 22 日	20,713.61
2	Grammer System GmbH	德国	2018 年 12 月 20-21 日	14,763.88
3	Grammer Technical Components GmbH	德国	2018 年 12 月 22 日	10,697.28
4	Grammer CZ s.r.o.	捷克	2018 年 12 月 19-20 日	13,766.77
5	Grammer Interior (Changchun) Co., Ltd.	中国	2018 年 12 月 16 日	7,730.45
6	Grammer Interior Components GmbH	德国	2018 年 12 月 20 日	4,601.48
7	Grammer AG	德国	2018 年 12 月 22 日	6,899.35
8	Toledo Molding	美国	2018 年 12 月 28 至 31 日	10,708.37
合计				89,881.21

我们在盘点前获取了标的公司的存货盘点计划，根据存货结存金额挑选了期末库存较大的主体执行存货监盘程序。在盘点过程中，财务顾问、会计师、评估师对企业的盘点过程执行监盘程序，确认所有存货及物料纳入标的公司盘点范围，观察标的公司存货摆放情况、盘点流程的合理性以及盘点人员对存货的熟悉程度。在标的公司盘点结束后，选取样本进行复盘，以确认标的公司盘点的有效性，复核标的公司对盘点差异的处理情况，确保所有盘点差异均得到妥善处理。

经核查，我们未发现标的公司存货盘点流程存在重大异常，未发现重大盘盈、盘亏现象。

2、存货跌价准备计提充分性核查

审计人员比较了标的公司报告期末存货账面价值与可变现净值，部分存货存在减值情况，标的公司报告期末已足额计提存货跌价准备。经核查，我们认为，标的公司报告期末存货的余额真实完整，不存在减值不充分情况。

（五）成本核算核查

1、工厂走访

我们在审计阶段初期走访了标的公司全球范围内的重要工厂，走访期间参观生产流程、盘点重要固定资产、询问当地重要会计事项。

公司名称	地点	工厂走访日期
Grammer CZ s.r.o.	捷克	2018 年 10 月 8 日
Grammer Automotive CZ s.r.o.	捷克	2018 年 10 月 9 日
Grammer Technical Components GmbH	德国	2018 年 9 月 28 日
Grammer System GmbH	德国	2018 年 10 月 1 日-10 月 2 日
Grammer Automotive Polska SP. z.o.o.	波兰	2018 年 10 月 3 日-10 月 4 日
Grammer Automotive Puebla S.A. de C.V.	墨西哥	2018 年 10 月 21 日-10 月 24 日
Grammer Interior Components GmbH	德国	2018 年 10 月 15 日
Grammer Interior (Changchun) Co., Ltd.	中国	2018 年 10 月 15 日
Grammer Interior (Beijing) Co., Ltd.	中国	2018 年 10 月 22 日
Toledo Molding & Die, Inc 及其子公司	美国	2018 年 10 月 29 日-11 月 23 日
Grammer INC. Automotive	美国	2018 年 10 月 26 日

2、成本核算流程核查

标的公司成本核算采用标准成本法，标准成本的制定是多部门协同的结果，在一个项目准备开始生产前，研发，采购及销售会制定合理的分摊方式及反复优化的成本控制来制定标准成本。当所有的信息收集完毕，工厂通过更新 BOM（物料清单），人工、机器使用效率、制造费用率等参数得出新的标准成本。各原材料、半成品、产成品均设有标准成本，标准成本一般每个月末都会检查一次，当实际成本与标准成本的差额超过 3% 的时候，标的公司会修改当月标准成本。

目标公司原材料在取得时按实际成本计价，领用和发出时按移动加权平均法计价；在产品及自制半成品、产成品以标准成本核算，目标公司于报告期间存货-在制品余额变动较小，且 2018 年期末在制品占比存货余额比例为 8.71%，目标公司每月结转相应的材料成本差异计入当期损益。

针对标的公司使用 SAP 系统，高度集成且均为系统化处理，对 SAP 系统进行 IT 审计；测试结果表明内部控制有效。抽取部分产品生产订单执行重新计算，不存在重大异常。

经核查，我们未发现标的公司成本核算存在重大异常情况。

（六）成本完整性核查

1、原材料成本完整性核查。

通过了解标的公司的生产工艺流程，与主要生产技术人员访谈，对产品的原材料进行了解，并对报告期内的原材料采购情况进行分析比对，未发现异常。对原材料的主要供应商进行了走访和函证，与供应商就采购金额进行核实，并通过工商信息和互联网信息查询，验证主要供应商与标的公司的股东及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。通过核查资产负债表日前后入账单据，结合采购入库单、原材料出库单、成品入库单、销售出库单等，确定存货入库与出库入账期间是否正确，有无跨期现象。经核查，公司原材料采购记录完整，未发现其他主要供应商存在关联关系，相关成本入账准确。

2、人员成本核查。

了解标的公司的生产流程和生产人员设置，抽样获取生产人员薪酬明细表，对生产成本中的人员成本进行核对，并对标的公司的员工进行抽样访谈，确认人员的薪酬与账面记录相一致。经核查，生产成本中的人员成本计量完整。

3、制造费用核查。

结合标的公司的生产流程，对制造费用中的明细项目进行比对确认。对公司的主要生产设施进行确认，并复核了相关的折旧费用。检查租赁合同，与账面租赁费用进行核对。经核查，制造费用的相关明细计量完整。

4、IT 审计

针对标的公司使用 SAP 系统，高度集成且均为系统化处理，对 SAP 系统进行 IT 审计；测试结果表明内部控制有效。抽取部分产品生产订单执行重新计算，不存在重大异常。

经核查，标的公司营业成本完整性可以确认。

（七）毛利率核查

1、报告期标的公司的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
乘用车业务毛利率	13.21%	13.90%
商用车业务毛利率	16.73%	17.22%
综合毛利率	14.38%	14.98%

2、标的公司与同行业可比公司的业务毛利率情况如下：

（1）乘用车内饰业务

1) 乘用车内饰业务可比上市公司选取方法

公司名字	上市代码	所属资本市场	注释
FAURECIA S.A.	ENXTPA:EO	欧洲	注释 1
LEAR CORPORATION	NYSE:LEA	美国	注释 2
AUTOLIV, INC.	NYSE:ALV	美国	注释 3
ADIENT PLC	NYSE:ADNT	美国	注释 4
SHILOH INDUSTRIES, INC.	NasdaqGS:SHLO	美国	注释 5
GROCLIN S.A.	WSE:GCN	欧洲	注释 6

注释 1: **Faurecia S.A.**及其子公司在欧洲, 北美, 南美, 亚洲和国际上开发, 制造和销售汽车设备。 它通过三个部分运作: 汽车座椅, 内饰系统和清洁动力。 汽车座椅部门设计和制造汽车座椅, 座椅框架, 调节机构, 泡沫垫, 装饰罩, 配件, 电子和气动系统, 以及组装前后座椅。 内部系统部门设计和制造仪表板和中央控制台; 驾驶舱; 门板和模块; 声学产品和模块; 和装饰部件, 如油漆, 薄膜, 木材, 铝等。 清洁动力部门设计和制造排气系统。 该公司与一汽集团建立了战略合作伙伴关系。**Faurecia S.A.**成立于 1997 年, 总部位于法国 Nanterre。

注释 2: **Lear Corporation** 为全球汽车原始设备制造商设计, 开发, 设计, 制造, 组装和供应汽车座椅, 配电系统和相关组件。 它分为两个部分: 座位和电子系统。 座椅部分提供皮革和织物产品, 座椅装饰罩, 躺椅机构, 座椅轨道和泡沫, 座椅结构和机构, 以及用于汽车和轻型卡车, 小型车和运动型多功能车的头枕; 和加热和冷却系统。 电子系统部门提供配电系统, 用于传输电信号并管理车辆内的电力, 用于传统的车辆架构, 以及高功率和混合电力系统。 该部门的产品包括线束, 端子和连接器以及接线盒; 和电子控制模块, 如车身控制模块, 智能接线盒, 网关和无线控制模块, 照明控制模块, 以及音频域控制器和放大器。 它还提供包括充电系统的电气化产品, 该充电系统包括车载充电模块, 电线组充电设备和无线充电系统; 电池电子设备, 包括电池断开单元, 电池监控监控系统 and 集成的总电池控制模块; 和其他电源管理模块, 包括转换器和逆变器系统。 此外, 该部分还提供网络安全软件; **EXO** 用于自动驾驶和自动驾驶应用的先进车辆定位; 用于传达实时交通信息的路边模块; 用于车辆连接的蜂窝协议以及 **Connexus** 连接产品。 此外, 它还提供无线系统, 例如被动进入, 远程无钥匙进入和双范围/功能远程无钥匙进入系统。 该公司成立于 1917 年, 总部位于密歇根州南菲尔德。

注释 3: **Autoliv, Inc.** 通过其子公司为汽车行业开发, 制造和供应汽车安全系统。 该公司提供被动安全系统, 包括用于正面碰撞安全气囊保护系统的模块和组件, 侧面安全气囊保护系统, 安全带, 方向盘, 充气机技术, 电池电缆切割器, 行人保护系统和儿童座椅。 它在欧洲和美洲以及中国, 日本和亚洲其他地区开展业务。 该公司主要服务于汽车制造商。 **Autoliv, Inc.** 成立于 1953 年, 总部位于瑞典斯德哥尔摩。

注释 4: **Adient plc** 设计, 制造和销售乘用车, 商用车和轻型卡车的一系列座椅系统和部件。它通过三个部门运作: 座椅, 座椅结构和机构 (**SS&M**) 和内饰设计。座椅部门生产用于汽车和其他移动应用的座椅系统, 以及座椅系统的各种部件, 包括泡沫, 装饰和织物。**SS&M** 部门生产座椅结构和机构, 以包含在由他人生产的座椅系统中。内饰设计部门生产仪表板, 地板控制台, 门板, 顶置控制台, 驾驶舱系统, 装饰饰板和其他产品。该公司在美洲, 欧洲, 中国和国际上开展业务。

注释 5: **Shiloh Industries, Inc.** 及其子公司为全球汽车和商用车市场提供轻量化解决方案。该公司生产的部件主要用于车身结构, 底盘和推进系统。其解决方案材料包括铝, 镁, 钢, 高强度钢合金和声学层压板; 车身结构部件包括减震塔, 仪表板/车辆横梁, 扭矩箱, 隧道支架, 座椅支架, 座椅靠背框架, 铰链支柱, 升降门, 车门内饰, 车顶支架/车顶板, 仪表板和车身侧面; 和底盘系统组件, 如横梁, 车架导轨, 轴架, 轴承盖, 轴盖, **ptu** 盖, 轴管, 齿轮齿条箱, 转向柱外壳, 转向节, 链节, 轮毂, 转向泵, 制动组件, 车轮毛坯和凸缘。它还提供推进系统组件, 包括电池盒和封闭件, 梁轴外壳, 星形齿轮架, 离合器壳体, 传动齿轮箱, 发动机气门盖, 阀体, 摇臂间隔器, 隔热罩, 排气歧管, 锥体, 挡板, 消声器外壳, 发动机油底壳, 变速箱油底壳, 前盖和变速箱盖。该公司为原始设备制造商和一级供应商提供服务。**Shiloh Industries, Inc.** 成立于 1950 年, 总部位于俄亥俄州 **Valley City**。

注释 6: **Groclin** 根据客户提供的结构和可用性解决方案制造座椅, 产品主要面向全球主要汽车制造商。座椅安装在宝马, 欧宝, 大众, 雷诺, 福特, 三菱, 奥迪沃尔沃, 智能, 铃木, 梅赛德斯和保时捷生产的汽车上。合作的 **TIER-1** 生产商包括 **Faurecia**, **Johnson Controls**, **Lear Corporation**, **Sitech**, **Magna**, **Recaro**, **Keiper** 等。

经查询六家可比境外上市公司公开市场信息, 其与 **Grammer** 均为乘用车座椅相关内饰件细分领域中的竞争对手, 且具备与标的公司较为相似的终端客户分布、销售及生产区域布局、产品类型, 于毛利率层面具备可比性。

2) 标的公司乘用车内饰业务毛利率与可比上市公司毛利率水平相近，处于合理区间
 标的公司与六家乘用车内饰业务可比上市公司毛利率水平比较如下：

序号	公司名称	销售区域	毛利率
1	Faurecia S.A	欧洲 51%，美洲 30%，亚洲 19%	12.99
2	Lear Corporation	欧洲和非洲 41%，美洲 40%，亚洲 19%	10.96
3	Autoliv, Inc	欧洲 32%，美洲 32%，亚洲 36%	19.72
4	Adient plc	美洲 42%，欧洲 40%，其他区域 18%	4.97
5	Shiloh Industries, Inc.	美洲 73%，欧洲 23%，其他 4%	10.18
6	GROCLIN S.A.	欧洲	11.1
		平均值	11.65
		中位值	11.03
	标的公司	欧洲、中东及非洲 56.94%，北美 28.56%， 亚太 14.50%	13.21

根据与上述 6 家上市公司之比较，标的公司乘用车内饰业务毛利率水平为 13.21%，较细分市场行业平均值高出 1.56%，较细分市场中位数高出 2.18%，标的公司乘用车内饰业务毛利率与可比上市公司毛利率相近，处在合理区间。

综上所述，标的公司乘用车内饰业务毛利率与同行业可比上市公司毛利率相近，处在合理区间。

(2) 用车座椅业务

1) 商用车座椅业务可比上市公司选取方法

选取 2 家商用车座椅业务可比上市公司，列示如下：

公司名字	上市代码	所属资本市场	备注
CONTINENTAL AKTIENGESELLSCHAFT	DB:CON	欧洲	注 1
ADIENT PLC	NYSE:ADNT	美国	注 2

注 1：Continental Aktiengesellschaft 成立于 1871 年，总部位于德国汉诺威。Continental Aktiengesellschaft 主要为全球汽车行业提供产品和服务。它通过底盘与安全，动力总成，内饰，轮胎和 ContiTech 领域运营。底盘与安全部门开发，生产和销售智能系统，以提高驾驶安全性和车辆动态性。该部门提供先进的驾驶员辅助系统，液压制动系统，被动安全和感应产品以及车辆动力学产品。动力系统部门提供发动机系统，燃料和

排气管理系统，混合动力电动车辆，传感器和执行器以及变速器产品。内饰部门为乘用车和商用车开发和生产信息，通信和网络解决方案，例如车身和安全，商用车和售后市场，信息娱乐和连接，仪表和驾驶员 HMI 以及智能交通系统。轮胎部门提供乘用车和轻型卡车设备，商用车和两轮轮胎，用于车辆制造和更换业务。ContiTech 部门为机器和设备工程，采矿，农业，汽车和其他行业开发，制造和销售由橡胶，塑料，金属和织物制成的智能组件和系统功能部件。该部门提供空气弹簧系统，工业流体解决方案，移动流体系统和振动控制产品，以及传送带和动力传动产品。它还为家具和建筑行业以及汽车行业提供设计，功能性的泡沫和薄膜，以及人造皮革。该公司还提供工程，业务咨询和汽车服务。

注 2: Adient plc 设计，制造和销售乘用车，商用车和轻型卡车的一系列座椅系统和部件。它通过三个部门运作：座椅，座椅结构和机构（SS&M）和内饰设计。座椅部门生产用于汽车和其他移动应用的座椅系统，以及座椅系统的各种部件，包括泡沫，装饰和织物。SS&M 部门生产座椅结构和机构，以包含在由他人生产的座椅系统中。内饰设计部门生产仪表板，地板控制台，门板，顶置控制台，驾驶舱系统，装饰饰板和其他产品。该公司在美洲，欧洲，中国和国际上开展业务。上述商用车座椅业务可比上市公司和 Grammer 同为商用车座椅业务中的竞争对手，且具备与标的公司商用车座椅业务较为相似的终端客户分布、销售及生产区域布局、产品类型，于商用车座椅业务毛利率层面更具可比性。

2) 标的公司商用车座椅业务毛利率与可比上市公司毛利率水平相近，处于合理区间
标的公司与 2 家商用车座椅业务可比上市公司毛利率水平比较如下：

序号	公司名称	销售区域	毛利率
1	CONTINENTAL AKTIENGESELLSCHAFT	全球范围	25.01
2	ADIENT PLC	美洲、欧洲、中国及全球范围	4.97
	平均值		14.99
	标的公司	欧洲、中东及非洲 56.94%，北美 28.56%，亚太 14.50%	16.73

根据与上述 2 家上市公司之比较，标的公司商用车座椅业务毛利率水平为 16.73%，较细分市场行业平均值高出 1.74%，标的公司商用车座椅业务毛利率与可比上市公司毛利率相近，处在合理区间。

综上所述，标的公司乘用车内饰业务和商用车座椅业务毛利率与同行业可比上市公司毛利率相近，处在合理区间。

（八）与营业成本相关的分析性复核

根据标的公司提供说明，我们对报告期内各期主要产品产能水平、产能利用率等主要运营数据执行相关程序如下所示：

（1）分析报告期内标的公司的固定资产规模与生产能力、产能变动趋势。对标的公司全球范围内的重要工厂进行走访，走访期间参观生产流程、盘点重要固定资产、询问当地重要会计事项。就资产规模、生产能力、产能变动趋势、主要产品工艺流程、主要机器设备产能配比与被走访工厂的管理层进行访谈。

（2）了解标的公司 SAP 系统成本核算模块，并执行 IT 测试，确认标的公司成本核算相关的内部控制健全。

（3）对标的公司主要产能指标执行分析性程序，确认主要机器设备产能配比合理性和报告期两年相关指标波动的合理性。

（九）核查结论

经核查，我们未发现报告期内标的公司营业成本存在重大异常情况。

七、核查期间费用情况

（一）与费用核算相关的内部控制制度有效性核查

Grammer 管理层制定月度滚动费用预算。Grammer 营运费用核算流程分为两类，非生产性采购（如咨询费、广告费等服务内容采购）及费用报销，其中非生产性采购与生产性采购共用一套采购系统与流程审核。

1、非生产性采购流程

1.1 采购申请决策

对于非生产性采购，由相关负责人在 **SAP** 系统中创建采购需求，录入部门、采购内容、用途、数量、发货时间等信息，由部门主管审核批准后方可执行。对于首次承接项目或重大金额或重大事项采购，需由国际采购会议（**IST**, **International Sourcing Table**）进行决策。决策需由采购部门与至少三具有可比性的供应商进行询价，且对招标价格进行协商。在 **IST** 会议上，由与会的相关决策人员对采购申请进行决策，若申请在 **IST** 决策会议上获得通过，采购部门相关负责人员将依据合同条款磋商结果，**14** 天内完成框架合同/订单的制作；若申请在决策会议中未能通过，项目需要进行重新招标和协商。

1.2 采购合同签订

框架合同条款确认及签订后，后续经常性采购将依据框架合同，在当期采购预算内进行采购申请，下达采购订单；对于非经常性采购，在 **IST** 会议决策通过后，签订采购订单。

1.3 入库/服务及验收

物资类采购在商品收货入库时，采购部门签发标准格式的收货单，申请部门与采购部门共同对货物质量进行检验；检验合格后，商品收据及其他入库相关单据收到后会被录入 **SAP** 系统，详细描述产品类型、数量、发货日期、到货日期等信息，信息将会被传递至对应审核部门处进行审核。服务类采购由采购部门在接受服务期限内，根据服务进度在系统填写合同执行状态（工时、合同阶段等），由部门负责人审核。

1.4 发票审核

发票收到后将会被录入 **SAP** 系统，此后电子发票信息将会被传递至对应审核部门处进行审核。发票审核过程中，需要与收据信息一一对应，进行审核。

1.5 付款

财务部门对发票审核无误后，依据账期（通常在 **30-60** 天不等），在 **SAP** 系统上进行付款申请，支付申请将在 **SAP** 系统中由相关责任人进行审核、批准。

1.6 账务处理

物资类采购 SAP 根据收货信息自动入账，计提相应的费用，待收到发票且发票审查无误后由预提费用转入应付供应商款项。服务类财务人员依据系统审核通过的服务进度在期末对服务费用进行预提，待收到发票且发票审查无误后由预提费用转入应付供应商款项。

2、费用报销流程

2.1 出差申请和批准

公司人员根据业务中为实现与客户沟通或实地调研考察的商务目的，形成相应的商务出差申请，并将其上报给公司主管，并由主管和相应层级的纪律监督员进行双重审核。审核出差的必要性，是否有其他方式（如电话，视频会议）能够满足相应的商务目的，经批准后的商务出差申请方可进行。

2.2 行程预定

被批准的商务出差，综合考虑成本性规定（如服务等级使用及报销标准）与时长要求，选定合适的出行方式，如果采用飞机出行或目的国有合作的服务供应商，则相应的出行所需服务由公司人力资源进行统一的购买并由公司进行统一的财务结算，除上述情况外，则由公司职员考虑公司报销标准等成本性规定和时长自行预定相应所需服务并先行垫付（公司不会预先支付备用金），并保留符合公司报销标准的原始性单据。同时公司也会结合目的国当地习惯为员工购买相应的保险，并提供给员工相应的保单。

2.3 费用报销与审批

职员商务出行结束后，根据已经发生的费用和保留的原始单据，参考公司报销标准等成本性规定文件制作形成相应的费用报告，并经本人签字确认后提交给主管进行审核批准，主管结合公司报销标准文件对单据和报告进行审核，审核无误后进行签字确认，并将签字版费用报告提交给人力资源部门进行审核，人力资源部门根据公司报销标准文件对提交的费用报告和原始单据进行审核。

2.4 账务处理

财务人员每月根据月度滚动费用预算进行费用预提。员工费用报销审核通过后，根据费用明细编制符合 SAP 系统的 EXCEL 文件并上传至 SAP 系统，SAP 系统会自动检索文件内的信息并根据已设置的成本中心进行费用归集进行分摊，并冲减相应的预提费用。

2.5 费用支付

财务根据已经批准的报销内容，结合报销的金额选定合适的支付方式，如果报销金额小于 150 欧元，则采用现金支付并由报销人在收款时进行签字确认，如果报销金额大于等于 150 欧元，则由财务人员直接通过银行转账至报销人的账户并形成相应的银行水单记录。

2.6 后期检查

公司财务部会定期对公司报销流程进行审核，检查商务出行是否符合相应的目的，报销流程是否规范，报销标准是否得到有效执行，报销费用是否准确，原始票据是否符合要求，费用的分摊及入账是否正确。

3、执行的程序及相关测试结果：

我们对 SAP 系统进行了 IT 审计，通过询问、检查、观察、重新执行等审计程序，获取了充分、适当的审计证据，认为 SAP 系统的控制有效。通过抽查费用申请、订单、合同、原始单据、付款凭证、账务处理等，追踪了与材料采购有关的业务在财务信息系统中的处理过程，我们了解到标的公司与费用核算相关的控制得到执行；同时，通过对与费用申请、合同订立相关、验收相关、财务处理及付款相关的关键控制点流程进行控制测试，我们认为与费用核算相关的控制是有效的。

（二）费用总体性分析

标的公司报告期内期间费用项目以及占营业收入的比例明细如下：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比
销售费用	32,449.68	1.98%	33,014.08	2.09%
管理费用	108,574.49	6.61%	103,968.09	6.57%
研发费用	18,361.20	1.12%	20,245.43	1.28%
财务费用	18,940.03	1.15%	22,589.28	1.43%
合计	178,325.41	10.86%	179,816.87	11.36%

标的公司期间费用在年度间基本保持稳定，与业务情况匹配。

（三）费用真实性核查

1、销售费用

销售费用主要由职工薪酬、广告和营销及差旅费构成。对于职工薪酬，我们获取了标的公司人员构成情况、工资发放政策、奖金制度，结合相关会计科目，复核了职工薪酬的计提情况，比较了员工数量与人均薪酬的变化，对销售收入与销售薪酬进行匹配分析，核查其合理性。对于广告和营销费用，我们抽查了广告和营销合同，检查 SAP 系统对于广告营销服务进度的记录和审批，并抽查了部分广告和营销费用支出单据，根据支出的性质及目的分析其合理性。通过分析，广告和营销费用支出合理。对于差旅费，我们核对了预提金额是否与预算金额相符，员工实际报销是否与计提金额相符，费用支付金额是否与报销金额一致，同时抽查了部分销售业务员出差单据，匹配客户地区情况，分析其入账的合理性与准确性，通过对报告期内销售费用抽样检查及对其构成进行分析性复核，报告期内公司销售费用真实性可以确认。

2、管理费用

公司管理费用主要由职工薪酬、咨询费和折旧费用等构成，获取了标的公司人员构成情况、工资发放政策、奖金制度，结合相关会计科目，复核了职工薪酬的计提情况，比较了员工数量与人均薪酬的变化，对公司规模与管理薪酬进行匹配分析，核查其合理性；获取并检查了咨询费等费用相关的合同，检查 SAP 系统对于咨询合同进度的记录和审批，确定计提的金额是否合理。通过对报告期内管理费用抽样检查及对其构成进行分析性复核，报告期内公司管理费用真实性可以确认。

3、研发费用

公司研发费用主要由职工薪酬、咨询费、差旅费和折旧费等构成。我们检查了研究开发费用的费用构成，访谈公司核心技术人员，了解了公司产品研发的研发策略、研发周期、专利申请情况、与外部研究机构合作情况等，核查研发费用的规模及其合理性；获取并检查了咨询费等费用相关的合同，检查 SAP 系统对于咨询合同进度的记录和审批，确定计提的金额是否合理；对于差旅费，我们核对了预提金额是否与预算金额相符，员工实际报销是否与计提金额相符，费用支付金额是否与报销金额一致，同时抽查了部分销售业务员出差单据，匹配客户地区情况，分析其入账的合理性与准确性。通过对报告期内研发费用抽样检查及对其构成进行分析性复核，报告期内公司研发费用真实性可以确认。

4、财务费用

公司财务费用主要为利息支出、利息收入与汇兑损益。我们检查了利息收入凭证；通过获取与利息支出相关的借款合同并进行了测算和复核，未发现重大差异情况；查询报告期内汇率的变动情况，分析汇率变动导致的汇兑损益。经核查，报告期内公司财务费用真实性可以确认。

（四）费用完整性核查

1、职工薪酬

我们获取了标的公司人员构成情况、工资发放政策、奖金制度，结合相关会计科目，复核了职工薪酬的计提情况，比较了员工数量与人均薪酬的变化，对销售收入与销售薪酬进行匹配分析，分析其完整性。对 Grammer 薪酬计算系统执行 IT 审计，验证系统工资计算的及时及准确性。获取期后工资支付的凭证和银行流水，核查期末工资计提是否完整。

2、折旧与摊销费用

获取全面审计及特定审计范围公司固定资产、无形资产、长期待摊费用清单，对报告期内折旧与摊销费用进行测算，复核报告期内折旧与摊销费用计提是否完整。

3、非生产性采购类费用

对于咨询费、广告营销费等非生产性服务类采购，查 SAP 系统对于服务进度的记录和审批，复核该类费用是否根据服务进度对费用进行完整计提。将账面计提金额与标的公司年度预算进行对比，复核计提金额是否存在重大差异。对期间费用执行截止性测试，并从期后付款明细中抽取样本，追踪至原始单据、发票，验证费用是否准确记录于相应的报告期间。

4、报销类费用

对于差旅费等报销类费用，获取标的公司费用预算，与公司期间费用进行核对，并对主要费用类别年度、月度波动进行分析，验证期间费用金额的合理性与完整性。对期间费用执行截止性测试，并从期后付款明细中抽取样本，追踪至原始单据、发票，验证费用是否准确记录于相应的报告期间。

5、财务费用

我们获取与利息支出相关的借款合同并进行了测算和复核，复核报告期内利息费用计提是否完整，并检查利息期后支付情况，与应付利息期末计提金额核对。

经核查，标的公司费用完整性可以确认。

（五）核查意见

经核查，标的期间各项期间费用真实，期间费用核算准确、完整；期间费用的变动情况同公司经营规模的变动基本保持一致，变动情况合理。

八、负债的完整性核查

标的公司报告期内的负债主要为尚未偿付的经营性负债和金融性负债。相关明细列示如下：

主要类型	2018-12-31		2017-12-31	
	期末余额	占比	期末余额	占比
短期借款	333,378.88	32.80%	346,283.15	35.42%
应付账款	283,401.67	27.88%	220,727.51	22.58%
应付职工薪酬	41,863.71	4.12%	39,996.41	4.09%
长期借款	127,562.66	12.55%	148,579.80	15.20%
长期应付职工薪酬	106,291.08	10.46%	109,772.46	11.23%
其他	123,965.49	12.20%	112,329.95	11.49%
合计	1,016,463.49	100.00%	977,689.28	100.00%

其他构成明细包括交易性金融负债、合同负债、应交税费、应付利息、其他应付款、一年内到期的非流动负债、其他流动负债、长期应付款、递延收益、其他非流动负债、递延所得税负债，合计占比 2018 和 2017 期末负债余额的 12.20%、11.49%。

针对负债准确性以及完整性实施的核查程序主要包括：

（一）短期借款和长期借款核查

1、获取标的公司报告期各期末银行借款清单，核对贷款清单的准确性和完整性，分析贷款余额变动的合理性；

2、对全面审计范围主体和货币资金特定审计范围主体的银行账户进行函证，确认银行借款记录的完整性；发函银行账户的负债总额占标的公司 2017 和 2018 年末短期借款和长期借款余额的比重分别为 100.00%、100.00%。具体如下：

单位：万元

科目	2018 年		2017 年	
	余额	函证确认金额	余额	函证确认金额
短期借款	333,378.88	333,378.88	28,051.05	28,051.05
长期借款	127,562.66	127,562.66	148,579.80	148,579.80

注：2017 年短期借款为模拟调整前账面余额。

3、获取短期借款和长期借款合同，检查贷款合同列示的贷款本金、合同期限、计息方式等重要条款。

4、重新测算利息，检查 SAP 系统记录的银行利息准确性，并确认应付利息余额的完整性。

5、抽取凭证检查长期借款本金入账、归还借款、支付利息的银行流水。

（二）应付账款核查

应付账款核查情况详见问题 25-六、（三）主要供应商核查。

（三）应付职工薪酬核查

1、标的公司应付职工薪酬主要包括未付工资（含加班工资）、离职补偿、代扣代缴社保、未付带薪假、管理层激励等，我们对全面审计范围主体应付职工薪酬期末余额进行检查，核查覆盖金额和占比如下所示：

单位：万元

项目	2018 年末核查金额	2017 年末核查金额
工资	4,577.14	2,612.23
加班工资	11,985.10	10,698.54
未付带薪假	2,788.61	3,075.07
管理层激励	3,407.44	4,556.94
离职补偿	5,233.74	1,376.63
社保	5,909.04	3,753.79
核查覆盖金额合计	33,901.07	26,073.20
应付职工薪酬余额	41,863.71	39,996.41
核查覆盖比例	80.98%	65.19%

2、我们对主要构成项目未付工资（含加班工资）、离职补偿、代扣代缴社保、未付带薪假、管理层激励执行检查程序。

（1）我们获取人事部门提供的加班工资计算表，加计汇总，和账面计提金额进行核对。

（2）对 Grammer 薪酬计算系统执行 IT 审计，验证系统工资计算的准确性。

（3）获取期后离职补偿支付的凭证和银行流水，和账面计提金额进行核对。对于较大规模的解聘，我们获取解聘计划、离职补偿政策、明细表，核对离职补偿明细的计算是否符合相关政策，核查离职补偿的计提是否充分。

（4）获取期后工资支付的会计凭证和银行流水，与账面计提金额核对一致。

（5）获取社保申报缴纳单据和期后银行支付流水，和账面计提的代扣代缴社保金额核对一致。

（四）长期应付职工薪酬核查

长期应付职工薪酬核查详见问题 29 相关回复。

（五）未决诉讼核查

1、获取标的公司未决诉讼清单，对标的公司法务部门进行访谈，了解重大案件进展情况。

2、向标的公司主要律师发送函证，根据律师回函，结合未决诉讼的诉讼金额和诉讼风险，确认未决诉讼预计负债的准确性和完整性。

经核查，标的公司负债完整性可以确认。

九、关联方核查

（一）关联关系核查

审计人员对标公司的控股股东、实际控制人、高级管理人员等主要人员进行了访谈确认，管理层均为职业经理人，标的公司监事会成员、董事会成员、高级管理层与客户和供应商不存在关联关系。标的公司未设置激进考核目标、标的公司不存在为董监高代垫费用的情形、亦不存在董监高为标的公司代垫费用的情形。

审计人员通过对主要客户及供应商现场访谈及通过公开信息查询主要客户与供应商工商资料，了解了客户及供应商的背景、股权结构、董监高构成、业务情况及关联关系。经核查，标的公司与主要客户与供应商的交易背景真实、业务往来真实合理，标的公司的客户及供应商与标的公司监事会成员、董事会成员、高级管理层以及其母公司和/或问卷清单中的法律实体不存在关联关系；标的公司的客户及供应商不存在从标的公司处收取资金，而后以其他方式对标公司进行汇款的情形；标的公司不存在向客户及供应商通过其他方式进行利益补偿的情形；除正常的业务合同及订单外，主要客户及供应商与标的公司不存在其他商业往来；标的公司客户不存在重大延期支付的情形。

（二）关联交易真实性和完整性核查

我们对报告期标的公司关联交易进行核查，检查标的公司与关联方签订的合同、发票、付款情况。获取关联方财务资料，与标的公司关联方往来及交易进行核对，以验证标的公司关联交易的真实性和完整性。经核查，标的公司关联交易真实完整。截至报告期末，标的公司不存在为控股股东、实际控制人代垫费用的情况。

（三）关联交易公允性核查

我们对标了同行业类似交易定价情况，并结合交易背景进行了分析复核。经核查，我们认为：报告期内，标的公司的关联交易价格是公允的。

（四）核查结论

经核查，我们认为，标的公司的关联交易真实完整，关联交易的价格是公允的。截至报告期末，标的公司不存在为控股股东、实际控制人代垫费用的情况。除正常的业务合同及订单外，主要客户及供应商与标的公司不存在其他商业往来。

十、核查结论

我们已实施了有效的核查程序，核查范围充分。通过实施上述核查程序及获取的相关证据，我们认为，继烨投资 2017 年度及 2018 年度的业绩真实、可靠。

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师

（项目合伙人）：

潘新华

中国·北京

中国注册会计师：

郭晓磊

二〇一九年六月二十六日