

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于昆山东威科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市  
申请文件的审核问询函回复

上海证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我所”）通过保荐机构安信证券股份有限公司，收悉上海证券交易所（以下简称“贵所”）于2020年7月26日出具的《关于昆山东威科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）。我所对《问询函》所列问题逐条进行了认真核实及讨论，现呈上我所就其中相关问题回复贵所的沟通函件，请阅示。

## 11. 关于销售模式

公司销售模式以直销为主，同时存在少量经销业务。公司与经销商的业务合作不同于传统意义上的经销模式，与经销商达成合作意向时均已锁定终端用户，并由公司直接向终端客户提供商品与服务。

请发行人披露：（1）报告期内经销收入占比增长的原因；（2）报告期内经销与直销毛利率情况，存在差异的原因及合理性；（3）区分直销、经销披露具体的收入确认方式。

请发行人说明：（1）直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性，对经销商、终端客户的定价与直销是否存在差别，经销商是否有合理利润留存；（2）与经销商的合作模式，是否签订经销商协议，是否为买断销售，经销模式下是否以终端客户验收作为收入确认时点，如否，说明原因及合理性；（3）与经销商的信用政策及信用期，具体的账期起算时点，各期期后回款方式及回款比例，是否存在收款风险；（4）经销模式下折扣、返利、结算、退换货、售后服务安排等具体情况及会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构与申报会计师说明对经销商的核查方法、核查比例、核查结论，对经销模式下的收入真实性核查并发表意见。

### 【回复】

#### 一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主营业务收入按销售模式分类”部分补充披露如下：

#### “（1）报告期内经销收入占比增长的原因

报告期各期，公司经销收入占主营业务收入的比重分别为 3.70%、8.45%和 10.27%，呈现逐年上升的趋势。

报告期各期，公司经销业务收入增长较快，主要原因为公司 2018 年度、2019 年度部分经销客户对收入贡献较大，具体情况如下：

2018 年开始，公司通过经销商兰生机电有限公司、子一商贸有限公司向苏州维信电子有限公司、盐城维信电子有限公司销售 VCP 电镀设备及龙门式电镀设备。2018 年、2019 年，该项经销业务收入金额分别为 2,633.29 万元、2,599.69 万元，占当年度经销业务收入比重分别为 77.07%、57.76%。

(2) 报告期内经销与直销毛利率情况，存在差异的原因及合理性

报告期内，公司主营业务中经销业务与直销业务的毛利率情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
经销业务毛利率	44.08%	46.84%	41.52%
直销业务毛利率	47.28%	42.32%	40.17%

公司电镀设备产品具有较强的定制化特点，单台设备毛利率受其规模、技术参数、性能指标等因素影响。公司经销业务毛利率与直销业务毛利率不存在重大差异。

(3) 直销、经销具体收入确认方式

公司经销业务收入均来源于设备类产品的销售，其收入确认政策与直销业务中设备销售的收入确认方式一致，均为：“以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入。”

二、发行人说明

(一) 直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性，对经销商、终端客户的定价与直销是否存在差别，经销商是否有合理利润留存

1、直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性

公司经销模式分为终端客户指定、电镀液厂商（或贸易商）搭售设备及一般设备贸易商三种类型。各类型业务采用经销模式的原因及商业合理性分析如下：

(1) 终端客户指定

报告期内，公司通过真华成（香港）商贸有限公司向 Meiko Electronics Vietnam Co.,Ltd.（以下简称“越南名幸”）销售 VCP 设备属于终端客户指定类型。

越南名幸是日本知名 PCB 厂商名幸电子的全资子公司，一般通过其认可的贸

易商采购境外设备。该种模式下，公司与越南名幸达成合作意向并确定设备参数后，与真华成（香港）商贸有限公司签订设备销售合同，具备商业合理性。

### （2）电镀液厂商（或贸易商）搭售设备

报告期内，公司通过真华成（深圳）商贸有限公司向江门市高智电子科技有限公司销售 VCP 设备，通过广东东硕科技有限公司向宏华胜精密电子（烟台）有限公司等销售 VCP 设备，通过信丰正天伟电子科技有限公司向大丰双展电子科技有限公司销售 VCP 设备属于电镀液厂商（或贸易商）搭售设备类型。

PCB 电镀工序需要在电镀设备铜槽中添加电镀液方能完成，电镀效果受设备与电镀液的配合度影响。部分电镀液厂商（或贸易商）采用向终端客户搭售发行人设备的方式销售电镀液。该种模式下，由电镀液厂商（或贸易商）开拓市场，公司与意向终端客户商谈具体设备规模、性能指标，双方达成合作意向后，由电镀液厂商（或贸易商）与公司签订设备销售合同。公司在与经销商签订合同时，已经锁定终端客户，具备商业合理性。

### （3）一般设备贸易商

报告期内，公司通过兰生机电有限公司、子一商贸有限公司向苏州维信电子有限公司、盐城维信电子有限公司（以下简称“维信公司”）销售 VCP 电镀设备及龙门式电镀设备属于一般设备贸易商类型。

维信公司为原纳斯达克上市公司美国 MFLEX 集团下属企业，主营业务为柔性 PCB 电路板生产及销售。2016 年，苏州东山精密制造股份有限公司（002384.SZ）对 MFLEX 集团完成私有化收购。2015 年，公司寻求与维信公司开展业务合作的机会，未能直接进入其供应链。兰生机电有限公司、子一商贸有限公司系维信公司合格供应商，故公司主动寻求与兰生机电有限公司、子一商贸有限公司的业务合作机会，希望能通过经销模式进入维信公司供应链。该种模式下，公司在与经销商签订合同时，已经锁定终端客户，具备商业合理性。

鉴于维信公司对发行人设备质量及售后服务较为满意，自 2019 年开始，发行人与维信公司的部分业务合作已通过直销模式进行。

## **2、对经销商、终端客户的定价与直销是否存在差别，经销商是否有合理利润留存**

公司设备产品定制化程度高，单台设备之间规模大小、功能模块、性能指标

等差异较大。公司设备产品定价模式如下：首先，在考虑单台设备组成的基础上，成本加成一定利润确定底价；其次，综合考虑客户知名度、预计回款进度、合作历史、后续合作计划等因素拟定报价；最终，双方协商确定合同金额。报告期内，公司对经销商的定价方式与直销客户不存在差别。

经销模式下，发行人直接与经销商签订合同，经销商与终端客户签订合同。经销商与终端客户签订的合同属于商业秘密，发行人无法知悉合同金额，因此发行人无法判断经销商在具体设备合同中是否有合理利润留存。

报告期内，发行人通过经销商模式销售具备商业合理性，并且经销商与发行人均不存在关联关系，不存在经销商为发行人提供利益输送的情况。

**（二）与经销商的合作模式，是否签订经销商协议，是否为买断销售，经销模式下是否以终端客户验收作为收入确认时点，如否，说明原因及合理性**

### **1、与经销商的合作模式**

公司与经销商的业务合作不同于传统意义上的经销模式，与经销商达成合作意向时均已锁定终端用户，并由公司直接向终端客户提供商品与服务。报告期内，公司与经销商的具体合作模式参见本题回复之“（一）直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性，对经销商、终端客户的定价与直销是否存在差别，经销商是否有合理利润留存”之“1、直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性”的相关回复。

### **2、是否签订经销商协议**

报告期内，发行人存在针对名幸电子集团所有工厂（含日本、越南、中国等）授予真华成（深圳）贸易有限公司独家代理权等情形。除上述情形外，发行人与经销商未签订经销商协议。

### **3、是否为买断销售**

报告期内，公司与经销商的业务合作模式均为买断式销售。发行人设备产品在由终端客户接收后由发行人负责安装调试，经买卖合同对方即经销商验收后商品所有权及风险报酬转移，此时产品视为买断。

发行人的经销模式区别于一般的买断式经销模式，具有以下特点：一是设备

产品直接由发行人运送至终端客户指定地点；二是由发行人承担设备安装调试义务，待买卖合同对方即经销商验收后商品所有权及风险报酬实现转移；三是经销商在与发行人签订买卖合同时，均已锁定终端客户。

#### 4、经销模式下是否以终端客户验收作为收入确认时点，如否，说明原因及合理性

在经销模式下，对于需要安装调试的设备产品，发行人根据合同约定在终端客户处完成安装调试，使得设备达到合同约定的验收条件，取得经销商出具的验收文件后确认销售收入。

发行人与经销商签订设备买卖合同。根据合同约定，发行人在经过合同对手方，即经销商验收后商品所有权及风险报酬即实现转移。根据会计准则规定，发行人可在该时点确认销售收入，故无需以终端客户验收作为收入确认时点。发行人经销模式下以经销商验收作为收入确认时点具备合理性。

#### （三）与经销商的信用政策及信用期，具体的账期起算时点，各期期后回款方式及回款比例，是否存在收款风险

报告期内，公司与经销商信用政策及信用期具体约定如下（选取部分合同列示）：

项目	合同标的	信用政策及信用期
广东东硕科技有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：308.94 万元	1、合同签订后 15 天支付 30% 2、移交使用起一个月内支付 60% 3、验收完成当月起 1 年后支付 10%
广东东硕科技有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：386.10 万元	1、合同签订 30 天内（出货前 1 周）支付 30% 2、安装调试完成 30 天后分 12 期支付 70%
信丰正天伟电子科技有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：220.00 万元	1、合同签订 3 个工作日内支付 30% 2、安装调试完成次月分 12 期支付 70%
真华成（香港）商贸有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：91.49 万美元	1、合同签订后 5-7 个工作日支付 40% 2、出货前支付 50% 3、验收合格后 1 个月支付 10%
真华成（深圳）贸易有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：278.00 万元	1、合同签订后 7 个工作日支付 78.00 万元 2、安装调试完成当月分 10 期支付

项目	合同标的	信用政策及信用期
		200.00 万元
子一商贸有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：563.33 万元	1、合同签订后 2 周支付 20% 2、出货前 1 周支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 40% 4、验收合格后 1 年支付 10%
兰生机电有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：634.14 万元	1、合同签订后 2 周支付 20% 2、出货前 1 周支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 40% 4、验收合格后 1 年支付 10%
兰生机电有限公司	合同标的：VCP 设备 合同金额：629.32 万元	1、合同签订后 2 周支付 20% 2、出货前 1 周支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 40% 4、验收合格后 1 年支付 10%

公司对经销商应收账款具体账期起算时点均为确认收入时点。

报告期内，经销商应收账款回款方式包括银行转账及支付银行承兑汇票。截至 2020 年 7 月末，公司经销业务形成的应收账款各期期后回款金额及回款比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
期末应收账款余额	2,564.80	1,186.74	662.84
期后回款金额	1,816.15	1,047.46	624.24
其中：银行转账回款	1,588.02	757.69	50.83
银行承兑汇票回款	228.13	289.77	573.41
回款比例	70.81%	88.26%	94.18%

截至 2020 年 7 月末，公司经销业务形成的 2017 年末应收账款已回款 94.18%，2018 年末应收账款已回款 88.26%，2019 年末应收账款已回款 70.81%，公司期后回款情况良好，公司经销业务形成的应收账款的收款风险较小。

#### （四）经销模式下折扣、返利、结算、退换货、售后服务安排等具体情况及会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司经销模式下不存在折扣、返利、退换货的情况。报告期内，公司与经销商签订购销合同，合同关于结算、售后服务安排等规定与直销模式的合同不存在实质性差异。

经销模式下销售产品，经销商将款项直接支付给公司；公司在终端客户处完成安装调试并经经销商验收表示经销商承担了商品所有权上的主要风险和报酬；验收后公司提供一定期限的免费售后服务。因此，经销模式的收入确认政策及会计处理方式与直销模式一致，符合企业会计准则的规定。

### 三、申报会计师核查并发表意见

#### （一）核查程序

1、访谈发行人管理层及销售人员和财务人员，了解发行人与经销商的合作模式、主要业务流程和会计处理方法；

2、获取报告期内主要经销收入的销售合同，查阅有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，评价发行人经销收入确认时点是否恰当以及发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

3、获取报告期内销售收入成本明细表，检查不同销售模式的产品定价、毛利率波动原因及其合理性；

4、获取报告期内应收账款明细表，结合经销商信用政策及回款情况，分析评价是否存在收款风险。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、直接向终端客户提供商品服务的情况下，发行人通过经销商模式销售具有商业合理性，发行人对经销商、终端客户的定价与直销不存在重大差别；

2、报告期内，发行人存在针对名幸电子集团所有工厂（含日本、越南、中国等）授予真华成（深圳）贸易有限公司独家代理权等情形。除上述情形外，发行人与经销商未签订经销商协议。发行人与经销商的业务合作模式均为买断式销售，因此，发行人在终端客户处完成安装调试并取得经销商出具的验收文件后确认销售收入；

3、发行人对经销商应收账款具体账期起算时点均为确认收入时点，发行人应收经销商款项不存在重大收款风险；



4、报告期内经销模式下不存在折扣、返利、退换货的情况，经销模式的合同关于结算、售后服务安排等条款与直销模式的合同不存在实质性差异，经销模式下的会计处理方式符合企业会计准则的规定。

#### **四、保荐机构与申报会计师说明对经销商的核查方法、核查比例、核查结论，对经销模式下的收入真实性核查并发表意见**

##### **（一）核查程序**

1、访谈发行人管理层及销售人员和财务人员，了解发行人与经销商的合作模式、主要业务流程和会计处理方法；

2、获取报告期内主要经销收入的销售合同，查阅有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，评价发行人经销收入确认时点是否恰当以及发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

3、获取报告期内销售收入成本明细表，检查不同销售模式的产品定价、毛利率波动原因及其合理性；

4、获取报告期内经销收入明细账，对经销收入进行细节测试，抽查销售合同、发票、送货单、物流单、报关单、安装调试完工单、验收单等收入确认的相关资料，检查经销收入的真实性和准确性；

5、结合经销商期后退货和期后回款情况，对报告期内资产负债表日前后确认的经销收入执行截止性测试，将其对应的销售合同、送货单、物流单、报关单、安装调试完工单、验收单日期与财务入账日期进行核对，评估经销收入是否在恰当的期间确认；

6、独立获取报告期内发行人的银行流水，检查经销收入付款方与合同签订方、账面记账单位是否一致，经销商销售银行流水核查比例超过 90%；

7、通过网络查询报告期经销商和终端客户的工商信息，检查其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，关注经销商和终端客户的关联关系，评价经销商和终端客户与发行人是否存在关联关系、与发行人交易的商业合理性；

8、获取报告期主要经销商关联关系询证函，核查经销商与发行人是否存在关联关系；

9、向报告期所有经销商发送询证函，函证报告期销售额和报告期各期末应收账款余额，经销商函证比例和回函比例达到 100%；

10、对报告期内主要经销商进行访谈，观察经销商的主要经营场所，了解其与发行人的交易情况，并抽取主要终端客户现场查看设备的使用情况，报告期各期对经销商的访谈比例分别为 86.42%、100.00%、100.00%。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人经销模式下的收入具有真实性。

## 12. 关于采购

招股说明书披露，公司生产过程中部分具有通用性并非核心部分的定制化材料，主要通过定制件采购的方式取得，少部分依靠委托加工方式获取。报告期内公司主要采购原材料为五金件、电器类、整流机等，能源耗用量变动较大。

请发行人披露：（1）定制化材料的主要内容及主要供应商，定制化材料采购的占比，对相关供应商是否存在依赖；（2）委托加工的主要产品及工序，委托加工成本占营业成本的比例。

请发行人说明：（1）定制件采购及委托加工各自应用的产品及报告期内的收入占比，对定制厂商及委托加工厂商是否存在依赖，通过定制厂商及委托加工厂商生产定制件是否符合行业惯例；（2）定制厂商及委托加工厂商是否主要或仅为发行人加工产品，交易价格的定价依据及公允性，与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排；（3）通过定制厂商采购及委托加工的区别，各自具体的会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定；（4）主要原材料报告期内的采购金额波动较大，请结合主要产品的产量及组成部件，说明产品产量与整流机、机械手等主要原材料的采购量是否匹配，主要原材料在报告期内采购价格的变动原因及采购价的公允性；（5）报告期内水电耗用量与产量不匹配的原因。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师说明对供应商的核查过程、核查方法、核查比例、核查结论，各供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排。

## 【回复】

### 一、发行人披露

(一) 定制化材料的主要内容及主要供应商，定制化材料采购的占比，对相关供应商是否存在依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品情况”之“(四) 公司主要经营模式”之“2、生产模式”部分补充披露如下：

#### “(1) 基本情况

.....

#### (2) 外协情况

对于部分具有通用性且非核心部分的定制化材料，公司采用外协加工的模式进行生产，主要包括定制件采购和委托加工两种方式。定制件采购是指由公司向外协方直接采购非标零部件，外协方依据公司提供的技术参数、产品图纸进行原材料采购并完成该等产品的生产加工，如整流机盒、钛篮、钛网及导电滑块等；委托加工是指公司向外协方提供原材料和技术参数，并支付委托加工费用，由外协方按相关技术参数和产品图样进行非标零部件的生产加工，如镭射加工、烤漆加工等。报告期内，定制件采购和委托加工具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年		2018年		2017年	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
定制件采购	4,281.09	19.18%	4,613.66	21.41%	4,406.74	21.00%
委托加工	66.25	0.32%	165.64	0.77%	176.22	0.79%

目前，与公司合作的外协厂商均来自于机械加工、烤漆加工等基础性、通用性较强的行业。外协制造过程主要运用传统的加工方法，工艺较为成熟，不存在明显的技术困难，符合合格供应商条件的厂商较多，公司能够选择的外协厂商空间较大。公司对外协厂商不存在依赖。

#### 1) 定制件采购

报告期各期，公司向前五大定制件供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

2019 年				
序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
1	马赫内托特殊阳极（苏州）有限公司	钛网	413.61	9.66%
2	泰州市开发区申捷电子器件厂	夹具、不锈钢制品	364.29	8.51%
3	诸暨市东风机械配件厂	导电滑块	361.67	8.45%
4	广州市长铨钛金属有限公司	钛篮	351.99	8.22%
5	宝鸡特钢钛业股份有限公司	阳极杆	316.45	7.39%
合计			1,808.00	42.23%
2018 年				
序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
1	诸暨市东风机械配件厂	导电滑块	490.83	10.64%
2	马赫内托特殊阳极（苏州）有限公司	钛网	470.07	10.19%
3	广州市长铨钛金属有限公司	钛篮	428.32	9.28%
4	泰州市开发区申捷电子器件厂	夹具、不锈钢制品	323.45	7.01%
5	昆山市鸿亚金属制品厂	整流机盒等钣金件	272.30	5.90%
合计			1,984.97	43.02%
2017 年				
序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
1	昆山市鸿亚金属制品厂	整流机盒等钣金件	731.08	16.59%
2	诸暨市东风机械配件厂	导电滑块	443.10	10.05%
3	昆山市勤欣机械设备有限公司	齿轮、不锈钢/钛轴	409.09	9.28%
4	苏州升皓电气自动化有限公司	电控箱等钣金件	325.03	7.38%
5	昆山能博机电有限公司	钛篮、机加工件	321.63	7.30%
合计			2,229.92	50.60%

上述涉及的定制件供应商的基本情况如下：

序号	定制件供应商	成立时间	注册资本	企业性质	经营范围	公司股东
1	马赫内托特殊阳极（苏州）有限公司	2006-07-17	160 万欧元	有限责任公司	研发、设计、生产、加工钛阳极、贵金属复合涂层材料和电解槽及相关零部件，销售本公司所生产的产品并提供售后服务；从事本公司生产产品的同类商品及其相关零部件的批发、佣金代理、进出口及相关配套业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经	MAGNETO INTERNATIONAL B. V.

序号	定制件供应商	成立时间	注册资本	企业性质	经营范围	公司股东
					营活动)	
2	泰州市开发区申捷电子器件厂	2001-05-29	40 万元	个人独资企业	电镀挂具、电子配件、体育器材制造、销售,道路普通货物运输。(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)	蒋荣生
3	诸暨市东风机械配件厂	2013-07-16	50 万元	个人独资企业	加工自销:机械配件、五金配件、消防器材配件(除国家专项规定外)	陈幼乔
4	广州市长铨钛金属有限公司	2006-08-15	100 万元	有限责任公司	日用化工专用设备制造;技术进出口;货物进出口(专营专控商品除外);电镀设备及装置制造;有色金属合金制造;	梁健辉、黎少芳
5	宝鸡特钢钛业股份有限公司	1997-03-09	3,100 万元	股份有限公司	钢及有色金属材料(除专控)及其设备的加工、制造和销售;五金、建材、电器、仪器设备、化工原料(除危险品);经营本企业自产产品的出口业务;经营本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务(国家限定公司经营和禁止进出口的商品除外);房屋租赁。(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)	李新中、高骏、赵文利、谭少军、赵虎、刘钢、罗广印、吴五常、袁继华
6	昆山市鸿亚金属制品厂	2005-01-18	20 万元	个人独资企业	金属制品加工。(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)	陈林
7	昆山市勤欣机械设备有限公司	2010-10-22	30 万元	有限责任公司	机械设备及零配件制造、加工、销售;数控设备编程服务;工控产品销售、售后服务及上门维修;货物及技术的进出口业务。(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)	田卫军
8	苏州升皓电气自动化有限公司	2006-10-16	700 万元	有限责任公司	电机及控制设备、输配电设备、电气成套控制设备、电气电力系统设备的技术研发、生产、销售;钣金机壳制造、销售;节能产品及技术的研发、制造、销售;电气系统设备安装、开发及信息咨询;照明工程、给排水工程、通风设备工程设计、安装;机电产品、电线电缆、机械设备及配件、金属材料、五金配件、高低压开关成套设备、低压电器、工控产品、网络设备、电脑及周边设备、五金机电产品、塑胶产品、气动元件销售;工控产品、机电设备、网络监控设备、电脑及周边设备安装、售后服务及上门维修;机电工程;货物及技术进出口业务。(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)	刘伟

序号	定制件供应商	成立时间	注册资本	企业性质	经营范围	公司股东
9	昆山能博机电有限公司	2007-07-04	50万元	有限责任公司	机电设备、热交换器、电热器、网篮、电极、温度传感器等金属配件加工、销售；钛材、铝材、不锈钢制品的销售。（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）	王伟元、王伟念

## 2) 委托加工

报告期各期，公司向前五大委托加工供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

2019年				
序号	供应商名称	委托加工内容	金额	占比
1	昆山市勤欣机械设备有限公司	机加工	15.87	23.95%
2	昆山市鸿亚金属制品厂	镭射加工	13.14	19.84%
3	昆山利丰源环保科技有限公司	包胶、挂篮挂具加工	10.63	16.04%
4	昆山联合众为机械有限公司	烤漆加工	8.54	12.89%
5	昆山市永仕达涂装有限公司	烤漆加工	4.27	6.44%
合计			52.45	79.17%
2018年				
序号	供应商名称	委托加工内容	金额	占比
1	昆山市鸿亚金属制品厂	镭射加工	57.58	34.76%
2	昆山联合众为机械有限公司	烤漆加工	31.21	18.84%
3	上海天许实业有限公司	包胶加工	25.40	15.33%
4	昆山市永仕达涂装有限公司	烤漆加工	13.23	7.99%
5	昆山赫斯伯激光精密切割有限公司	钣金加工	8.26	4.98%
合计			135.67	81.91%
2017年				
序号	供应商名称	委托加工内容	金额	占比
1	昆山市鸿亚金属制品厂	镭射加工	132.61	75.25%
2	昆山联合众为机械有限公司	烤漆加工	8.90	5.05%
3	昆山利丰源环保科技有限公司	包胶、挂篮挂具加工	7.33	4.16%
4	昆山市永仕达涂装有限公司	烤漆加工	6.39	3.62%
5	昆山赫斯伯激光精密切割有限公司	钣金加工	3.99	2.26%
合计			159.21	90.35%

上述涉及的委托加工供应商的基本情况如下：

序号	委托加工供应商	成立时间	注册资本	企业性质	经营范围	公司股东
1	昆山市勤欣机械设备有限公司	2010-10-22	30 万元	有限责任公司	机械设备及零配件制造、加工、销售；数控设备编程服务；工控产品销售、售后服务及上门维修；货物及技术的进出口业务。（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）	田卫军
2	昆山市鸿亚金属制品厂	2005-01-18	20 万元	个人独资企业	金属制品加工。（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）	陈林
3	昆山利丰源环保科技有限公司	2014-12-18	300 万元	有限责任公司	节能环保设备及配件、电镀设备配件的研发、生产、销售；货物及技术的进出口业务。（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）	任翠容、赵文江
4	昆山联合众为机械有限公司	2014-05-12	50 万元	有限责任公司	设计、制造、安装机械设备、非标工业设备、自动化物流设备、钢木制品。（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）	毛建林、乔金全、孙志刚、朱宏伟
5	昆山市永仕达涂装有限公司	2005-08-15	50 万元	有限责任公司	电脑配件涂装、塑料件涂装。（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）	李明、孙亚平
6	上海天许实业有限公司	2007-11-09	100 万元	有限责任公司	建筑材料，五金交电，日用百货，体育用品，鞋帽，木材，卫生洁具，钢材，有色金属，纺织品，机电设备，陶瓷制品，橡塑制品，服装，劳防用品，电子产品销售，金属制品加工，计算机网络工程，投资咨询，企业形象策划，建筑工程。【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】	杨步荣、俞恩有
7	昆山赫斯伯激光精密切割有限公司	2010-11-09	50 万元	有限责任公司	激光切割件、精密钣金零件及制品、汽车配件及机械零部件的生产、加工、销售；自营和代理各类货物及技术的进出口业务（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）。	赵灿、陆鸣、庄琳

”

## （二）委托加工的主要产品及工序，委托加工成本占营业成本的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）公司主要经营模式”之“2、生产模式”部分补充披露如下：

### “（2）外协情况



对于部分具有通用性且非核心部分的定制化材料，公司采用外协加工的模式进行生产，主要包括定制件采购和委托加工两种方式。定制件采购是指由公司向外协方直接采购非标零部件，外协方依据公司提供的技术参数、产品图纸进行原材料采购并完成该等产品的生产加工，如整流机盒、钛篮、钛网及导电滑块等；委托加工是指公司向外协方提供原材料和技术参数，并支付委托加工费用，由外协方按相关技术参数和产品图样进行非标零部件的生产加工，如镭射加工、烤漆加工等。报告期内，定制件采购和委托加工具体情况如下：

.....

## 2) 委托加工

.....

报告期内，委托加工金额及占营业成本的比重情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委托加工金额	66.25	165.64	176.22
营业成本	23,428.86	23,240.50	22,357.31
比例	0.28%	0.71%	0.79%

报告期内，公司委托加工金额占营业成本比重较小，对公司财务状况不具有重大影响。”

## 二、发行人说明

(一) 定制件采购及委托加工各自应用的产品及报告期内的收入占比，对定制厂商及委托加工厂商是否存在依赖，通过定制厂商及委托加工厂商生产定制件是否符合行业惯例

### 1、定制件采购及委托加工各自应用的产品及报告期内的收入占比

公司定制件采购内容主要包括整流机盒、钛篮、钛网及导电滑块等，委托加工内容主要包括镭射加工、烤漆加工等。报告期内，定制件采购及委托加工材料主要应用于公司设备类产品。报告期内，设备类产品销售收入占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------



项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备类产品销售收入	40,066.42	37,579.54	35,166.73
营业收入	44,159.53	40,739.49	37,640.07
占比情况	90.73%	92.24%	93.43%

## 2、对定制厂商及委托加工厂商是否存在依赖

目前，与公司合作的外协厂商（包括定制件采购供应商及委托加工供应商）均来自于机械加工、烤漆加工等基础性、通用性较强的行业。外协制造过程主要运用传统的加工方法，工艺较为成熟，不存在明显的技术困难，符合合格供应商条件的厂商较多，公司能够选择的外协厂商空间较大。公司对外协厂商不存在依赖。

## 3、通过定制厂商及委托加工厂商生产定制件是否符合行业惯例

公司属于专用设备制造行业。专用设备制造商将部分具有通用性且非核心部分的定制化材料通过外协加工的模式进行生产符合行业惯例。公司选取部分科创板专用设备行业上市公司进行对比分析，具体情况如下：

上市公司	主营业务	与外协加工相关政策
上海先惠自动化技术股份有限公司 (688155.SH)	主营业务为各类智能制造装备的研发、生产和销售，现阶段主要为国内外中高端汽车生产企业及汽车零部件生产企业提供智能化生产线。	存在委托加工与定制件采购模式：部分需要机械加工的非核心组件通过外部定制加工完成。该部分外购定制件由公司提供设计图纸及工艺要求，少部分由公司提供原材料，向具备加工能力和资质的合格供应商定制。
青岛高测科技股份有限公司 (688556.SH)	主营业务为高硬脆材料切割设备和切割耗材的研发、生产和销售。	存在委托加工与定制件采购模式： 1、对于非标准定制件，公司向供应商提供设计图纸，委托其自行根据图纸采购原材料并定制加工，公司向其采购成品； 2、对于委外加工件，由公司提供原材料，供应商按照公司要求进行委托加工，然后将成品返回公司。
深圳市联赢激光股份有限公司 (688518.SH)	主营业务为精密激光焊接机及激光焊接自动化成套设备的研发、生产、销售。	存在委托加工与定制件采购模式： 1、委托加工是指向受委托加工商提供由公司自主采购的 PCB 板，由其根据公司提供的设计图、加工方案、工艺流程及检验标准等，进行贴片加工，外协厂商根据 PCB 板的大小和数量收取加工费，价格

上市公司	主营业务	与外协加工相关政策
		为市场公允价； 2、外部定制方式采购的零部件主要为机加钣金件，是指发行人提供设计加工图纸，供应商根据图纸中机械加工件、钣金件或钣金机身的尺寸、开孔位置、形状、数量等参数，由供应商自行采购物料并按照要求加工，完成后销售给公司，该定制采购不属于收取加工费的委托加工模式。

综上所述，公司通过定制厂商及委托加工厂商生产定制件符合专用设备制造行业惯例。

**（二）定制厂商及委托加工厂商是否主要或仅为发行人加工产品，交易价格的定价依据及公允性，与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排**

**1、定制厂商及委托加工厂商是否主要或仅为发行人加工产品**

报告期各期，公司前五大定制厂商及前五大委托加工厂商在为公司提供相关服务的同时也为其他企业提供产品或服务，不存在主要或仅为公司加工产品的情形。

**2、交易价格的定价依据及公允性**

不同设备对定制化材料的规格型号要求不同，缺乏市场公开数据，难以与第三方价格进行比较。公司在外协厂商报价的基础上，根据其技术水平、质量稳定性、历史合作情况、采购金额协商确定交易价格。对于定制化采购，相关价格根据定制件原材料，如钢材等大宗商品的价格变动进行调整。

综上所述，公司采购价格经市场化定价形成，价格公允。

**3、与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排**

报告期内，主要定制厂商、委托加工厂商与公司均不存在购销业务以外的其他关系，与公司及公司的关联方均不存在关联关系或其他安排。

**（三）通过定制厂商采购及委托加工的区别，各自具体的会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定**

定制化采购是指公司向供应商提供图纸，确定产品规格和精度等参数，供应商根据图纸自行采购原材料进行生产。委托加工是指公司向供应商提供图纸和主要材料，供应商在此基础上提供加工服务。以上两种方式的主要区别是公司在采购过程中是否提供主要原材料。

针对定制化采购，公司将验收入库的定制化材料按实际成本借记“原材料”，贷记“应付账款”、“银行存款”等科目。针对委托加工，公司将发给委托加工厂商加工的物资按实际成本借记“委托加工物资”，贷记“原材料”等科目；加工完成验收入库的物资，按加工收回物资的实际成本（包括加工费）借记“原材料”，贷记“委托加工物资”、“应付账款”、“银行存款”等科目。

上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

**（四）主要原材料报告期内的采购金额波动较大，请结合主要产品的产量及组成部件，说明产品产量与整流机、机械手等主要原材料的采购量是否匹配，主要原材料在报告期内采购价格的变动原因及采购价的公允性**

报告期内，整流机、机械手是公司采购的原材料中单价较高的两大类原材料。报告期内，公司整流机、机械手的采购量、生产领用量与主要产品产量的匹配性，以及采购价格变动原因、公允性的具体分析如下：

### 1、采购量与产量的匹配性

#### （1）整流机

公司采购的整流机主要用于 VCP 设备，是 VCP 各电镀槽段中的电源设备，其采购量、生产领用量与 VCP 设备的电镀槽段产量具有一定的配比关系。公司采购的整流机大部分为普通整流机，小部分为脉冲整流机，一般来说非脉冲 VCP 设备的单个电镀槽段需要 2 个普通整流机，脉冲 VCP 设备的单个电镀槽段需要 1 个脉冲整流机。报告期内，公司整流机的采购量、生产领用量与 VCP 设备的电镀槽段产量的匹配性分析如下：

单位：台

年份	项目	采购量/产量	生产领用量/产量	
			普通型	脉冲型
2017	整流机数量	2,686	2,430	-
	VCP 设备产量	121	121	-

年份	项目	采购量/产量	生产领用量/产量	
			普通型	脉冲型
	VCP 设备电镀槽段数	1,159	1,159	-
	电镀槽段平均整流机数	<b>2.32</b>	<b>2.10</b>	-
2018	整流机数量	3,021	2,733	23
	VCP 设备产量	112	110	2
	VCP 设备电镀槽段数	1220	1,197	23
	电镀槽段平均整流机数	<b>2.48</b>	<b>2.28</b>	<b>1.00</b>
2019	整流机数量	2,349	1,778	110
	VCP 设备产量	77	65	12
	VCP 设备电镀槽段数	963	839	124
	电镀槽段平均整流机数	<b>2.44</b>	<b>2.12</b>	<b>0.89</b>

2017 年、2018 年和 2019 年，按整流机采购量与 VCP 设备电镀槽段数的配比关系计算，单个电镀槽段平均整流机数量为 2.32 台、2.48 台和 2.44 台，配比关系较为稳定；2017 年、2018 年和 2019 年，按普通整流机 VCP 设备生产领用量与电镀槽段数的配比关系计算，单个电镀槽段平均整流机数量为 2.10 台、2.28 台和 2.12 台，配比关系较为稳定、合理，基本符合电镀槽段与普通整流机的数量配比关系；2018 年和 2019 年，按脉冲整流机 VCP 设备生产领用量与电镀槽段数的配比关系计算，单个电镀槽段平均整流机数量为 1.00 台和 0.89 台，配比关系较为稳定、合理，基本符合电镀槽段与脉冲整流机的数量配比关系。

## (2) 机械手

公司采购的机械手主要用于 VCP 设备，是 VCP 自动上料段与下料段中的核心部件，其采购量、生产领用量与 VCP 设备的自动上下料段产量具有一定的配比关系。一般来说单个自动上料或下料段需要 1 个机械手。报告期内，公司机械手的采购量、生产领用量与 VCP 设备的自动上下料段产量的匹配性分析如下：

单位：台

年份	项目	采购量/产量	生产领用量/产量
2017	机械手数量	158	154
	VCP 设备产量	121	121
	VCP 设备自动上下料段数	156	156
	自动上下料段平均机械手数	<b>1.01</b>	<b>0.99</b>

年份	项目	采购量/产量	生产领用量/产量
2018	机械手数量	145	142
	VCP 设备产量	112	112
	自动上下料段数	154	154
	自动上下料段平均机械手数	<b>0.94</b>	<b>0.92</b>
2019	机械手数量	157	135
	VCP 设备产量	77	77
	自动上下料段数	138	138
	自动上下料段平均机械手数	<b>1.14</b>	<b>0.98</b>

2017 年、2018 年和 2019 年，按机械手采购量与 VCP 设备自动上下料段产量的配比关系计算，单个自动上下料段平均机械手数量为 1.01 台、0.94 台和 1.14 台；按机械手生产领用量与 VCP 设备自动上下料段产量的配比关系计算，单个自动上下料段平均机械手数量为 0.99 台、0.92 台和 0.98 台。报告期内，公司机械手的采购量、生产领用量与 VCP 设备的自动上下料段产量的配比关系较为稳定，基本符合机械手与自动上下料段的数量配比关系。

## 2、报告期内采购价格的变动原因及采购价的公允性

报告期内，发行人普通整流机、脉冲整流机和机械手的采购单价情况如下：

原材料	项目	2019 年	2018 年	2017 年
普通整流机	金额（万元）	1,009.80	1,894.92	1,269.24
	数量（台）	2,205	2,998	2,686
	均价（万元/台）	0.46	0.63	0.47
脉冲整流机	金额（万元）	2,005.27	198.49	-
	数量（台）	144	23	-
	均价（万元/台）	13.93	8.63	-
机械手	金额（万元）	1,167.46	1,091.30	1,186.67
	数量（台）	157	145	158
	均价（万元/台）	7.44	7.53	7.51

注：此处整流机、机械手的采购金额及数量均以整机为统计口径，而招股说明书披露的整流机、机械手的采购金额及数量包括整机及相关配件。

报告期内，发行人机械手采购价格分别为 7.51 万元/台、7.53 万元/台和 7.44 万元/台，保持稳定。

报告期内，整流机的采购价格存在一定波动。公司根据客户需求对设备进行

定制，选用的整流机因类型、规格、品牌的不同而存在价格差异。就普通整流机而言，由于个别客户指定使用单价较高的整流机，2018年公司采购单价1-10万元的整流机较多，使2018年整流机均价出现上升，具体情况如下：

单位：万元

年份	单价分类	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2017年	0-1	2,666	99.26%	1,172.08	92.34%
	1-10	18	0.67%	36.01	2.84%
	>10	2	0.07%	61.16	4.82%
	总计	2,686	100.00%	1,269.24	100.00%
2018年	0-1	2,925	97.57%	1,209.01	63.80%
	1-10	56	1.87%	125.52	6.62%
	>10	27	0.90%	660.82	34.87%
	总计	2,998	100.00%	1,894.92	100.00%
2019年	0-10	2,182	98.96%	949.50	94.03%
	1-10	21	0.95%	26.03	2.58%
	>10	2	0.09%	34.27	3.39%
	总计	2,205	100.00%	1,009.80	100.00%

就脉冲整流机而言，受高端客户需求升级影响，2019年公司采购单价15万元以上的脉冲整流机的金额占比接近60%，而2018年采购的脉冲整流机均在15万元以下，故2019年平均采购单价较2018年有较大上升，具体情况如下：

单位：万元

年份	单价分类	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2018年	5-10	13	56.52%	98.06	49.40%
	10-15	10	43.48%	100.43	50.60%
	总计	23	100%	198.49	100%
2019年	5-10	28	19.44%	275.17	13.72%
	10-15	47	32.64%	564.88	28.17%
	15-20	54	37.50%	825.13	41.15%
	20-25	15	10.42%	340.09	16.96%
	总计	144	100.00%	2,005.27	100.00%

机械手、整流机在应用场景、规格型号、品牌价值等方面存在不同，价格存在差异，各家供应商一般情况下不会在公开渠道披露其产品的价格数据。公司在

选择机械手、整流机供应商时采取较为严格的比价方式：根据各供应商的技术水平、质量稳定性、产能保障程度确定初步供应商名单，并向各合格供应商询价，由采购部门对各供应商报价情况进行横向对比后，通过商务谈判确定供应商及采购价格。

综上，公司机械手、整流机等主要原材料的采购价格是通过市场化定价形成，价格公允。

#### （五）报告期内水电耗用量与产量不匹配的原因

报告期内，公司生产所需能源主要为电力，生产过程中电力消耗包括生产过程中机加工、焊接、组装等工序用电，以及车间环境用电（包括制冷、照明等）。公司生产过程中，除厂内整机调试及车间水空调制冷用水外，各工序耗水量较少，与产品产量关联性较低。

公司主要产品具有定制化特点，以台为单位的产量数据与用电量不具备匹配性。报告期内，公司主要产品为 VCP 设备，各期完工 VCP 设备电镀槽段数与用电量匹配关系如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
用电量（千瓦时）	1,260,986.00	1,253,077.85	996,366.08
VCP 设备电镀槽段数（台）	965	1,220	1,159
单位用电（千瓦时/台）	1,306.72	1,027.11	859.68

2017 年、2018 年和 2019 年，公司生产 VCP 设备电镀槽段单位用电量分别为 859.68 千瓦时/台、1,027.11 千瓦时/台和 1,306.72 千瓦时/台，呈现逐年上升趋势。主要原因包括：一方面，公司在报告期内逐步将部分镭射加工工序由外协改为自行生产，该工序用电量较大；另一方面，公司 2018、2019 年新增部分自动化生产设备，生产设备耗电量持续增加；此外，公司 2019 年增加生产车间水空调装配数量以改善工人作业环境，固定用电量有所提升。

报告期内，公司用水量及水费情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
用水量（吨）	34,659.40	28,688.40	25,910.04
水费（万元）	12.08	9.46	7.79

报告期内，公司各期用水量分别为 25,910.04 吨、28,688.40 吨和 34,659.40 吨，



对应水费分别为 7.79 万元、9.46 万元和 12.08 万元，用水规模较小。2019 年发行人用水量较 2018 年增长 20.81%，主要原因为公司 2019 年增加生产车间水空调装配数量以改善工人作业环境，固定用水量有所提升。

### 三、申报会计师核查并发表意见

#### （一）核查程序

1、访谈发行人采购负责人，了解、评价并测试与采购相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

2、获取发行人的采购管理制度、供应商管理制度，了解发行人采购模式、选择定制厂商和委托加工厂商的标准和具体方式，检查发行人外协采购的主要内容和委托加工的主要环节等；

3、查阅专用设备行业上市公司的招股说明书及年报等信息，分析发行人采购模式是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合行业惯例；

4、获取报告期内发行人定制化采购和委托加工明细表，抽查主要采购订单、委托加工物资出库单、定制化材料和委托加工物资入库单及采购发票等支持性资料，检查定制化采购和委托加工的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

5、查看主要采购合同中约定的采购产品价格、供货方式、结算条款、运输费用承担方式、加工费结算方式等内容，复核主要供应商的采购情况及主要材料的采购价格变动情况；

6、获取报告期发行人原材料采购明细表，结合原料市场检查主要原材料采购单价波动的主要原因，对比分析主要原材料价格波动的合理性；

7、向主要供应商发送询证函，函证报告期采购金额和报告期各期末应付账款或预付款项余额；

8、通过网络查询主要供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，结合其提供的注册登记资料分析其是否具有提供相应服务的生产能力，核查与发行人及其关联方是否存在关联关系；

9、访谈主要供应商，询问其向发行人销售产品的比重、交易价格的定价依据及公允性以及与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排；

10、结合报告期各期发行人的采购明细表、生产领料明细表和产销量统计表，



对主要原材料的采购量、领用量以及产品产量之间的匹配关系进行检查；

11、访谈发行人的生产负责人，了解能源消耗的变动原因；

12、核查存货采购对应的大额支出款项银行流水，核查收款方与合同签订方、账面记账单位是否一致；结合银行流水，核查是否存在未及时入账的采购。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、定制厂商和委托加工厂商按照公司的技术标准提供定制化服务，发行人对定制厂商及委托加工厂商不存在重大依赖；发行人属于专用设备制造行业，专用设备制造商将部分具有通用性且非核心部分的定制化材料通过外协加工的模式进行生产符合行业惯例；

2、主要定制厂商及委托加工厂商不存在主要或仅为发行人加工产品的情形，发行人向定制厂商及委托加工厂商采购按照市场化交易原则进行，价格公允；主要定制厂商及委托加工厂商与发行人不存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方不存在关联关系或其他安排；

3、通过定制厂商采购及委托加工的主要区别是发行人在采购过程中是否提供主要原材料，发行人对定制采购和委托加工的会计处理符合企业会计准则的相关规定；

4、发行人产品产量与整流机、机械手等主要原材料的采购量相匹配，主要原材料在报告期内采购价格的变动合理，价格公允；

5、报告期内发行人水电耗用量与产量不匹配具有合理原因，与发行人各期实际生产经营情况基本匹配。

**四、保荐机构及申报会计师说明对供应商的核查过程、核查方法、核查比例、核查结论，各供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排**

### **（一）核查程序**

1、访谈发行人采购负责人，了解、评价并测试与采购相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

2、获取发行人的采购管理制度、供应商管理制度，了解发行人采购模式、选择供应商的标准和具体方式；

3、查阅同行业公司的招股说明书及年报等信息，分析发行人采购模式是否与同行业公司存在重大差异，是否符合行业惯例；

4、获取报告期发行人原材料采购明细表，查看主要采购合同中约定的采购产品价格、供货方式、结算条款、运输费用承担方式、加工费结算方式等内容，复核主要供应商的采购情况及主要材料的采购价格变动情况；

5、通过网络查询主要供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，结合其提供的注册登记资料分析其是否具有提供相应服务的生产能力，核查与发行人及其关联方是否存在关联关系；

6、访谈主要供应商，询问其向发行人销售产品的比重、交易价格的定价依据及公允性以及与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排；报告期各期对供应商的访谈比例分别为 71.01%、73.31%和 71.91%；

7、对发行人与主要供应商的期末应付账款余额、交易金额进行函证。报告期各期末对应付账款余额的发函比例分别为 90.51%、87.77%和 84.65%，回函金额占发函金额比例分别为 99.17%、99.03%和 98.71%；报告期各期对采购金额发函比例分别为 87.83%、87.57%和 85.62%，回函金额占发函金额的比例分别为 99.04%、98.76%和 99.40%；

8、对现金流量表中购买商品支付的现金科目进行核查，核查账面记录与银行流水信息是否一致，报告期各期对购买商品支付的现金科目的核查比例分别为 71.96%、73.79%和 82.22%。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人与供应商交易真实合理，主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他安排。

### 14. 关于收入确认

公司具体的收入确认方式为：对于需要安装调试的产品，以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入。对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品转移给对方或报关出口后确认销售收入。公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；

如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。根据申报材料，报告期内，公司在收入确认的具体凭证依据上进行了谨慎性处理，公司的主要产品为成套设备，需要在客户现场进行安装调试，出于验收环节的谨慎性考虑，公司又进一步取得了客户签章的验收确认单，并以验收确认单作为收入确认的依据。

请发行人披露：（1）针对公司具体情况，结合合同主要条款，补充披露各项业务的收入确认具体原则，客户取得相关商品或服务控制权的具体含义，服务或工作量完成以及已完成劳务的具体标志、计量依据和时点，该时点前发生成本的归集方法及如何与对应收入进行配比；（2）内销、外销的收入确认具体原则。

请发行人说明：（1）商品销售收入（分别按需要安装调试及不需要安装调试列示）、提供劳务收入、使用费收入、利息收入在报告期各期的金额、占比，是否存在销售商品部分和提供劳务部分单独计量的情况，如无，请有针对性披露相关会计政策；（2）结合合同条款说明发行人各类产品的售后服务内容，是否负责安装调试工作，报告期内是否发生过安装调试、验收不合格的情形，在验收之后是否发生过维修、退换货等情形，具体的金额、占比，并结合售后服务安排说明收入确认的时点及金额是否准确；（3）商品送达至最终验收之间的具体环节及时间周期，安装调试的一般周期，取得验收单后是否还存在未尽义务，收入确认的时点是否准确；（4）合同主要条款的约定、收入确认的时点与同行业是否存在差异及原因；（5）报告期内公司在收入确认的具体凭证依据上进行了谨慎性处理，是否实质为收入确认的会计政策发生了变化，改变收入确认具体凭证依据的具体时点及原因，改变之前确认收入的具体凭据，以客户签署安装调试完工单等作为依据确认收入是否存在提前确认收入的情形，并模拟分析若从报告期初即改变收入确认具体凭据对报告期内收入、利润等重要财务数据的影响。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师：（1）结合具体合同约定、各类业务权利义务转移时点的约定、业内通常认定等相关要素，相关业务约定的背景、具体流程、相关内部控制措施，并结合具体业务流程、并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，说明收入确认的方法和时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定，收入确认金额是否准确；（2）说明对收入的核查内容、核查方法、

核查过程以及核查结论。

## 【回复】

### 一、发行人披露

(一) 针对公司具体情况，结合合同主要条款，补充披露各项业务的收入确认具体原则，客户取得相关商品或服务控制权的具体含义，服务或工作量完成以及已完成劳务的具体标志、计量依据和时点，该时点前发生成本的归集方法及如何与对应收入进行配比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“(十六) 收入”部分补充披露如下：

#### “1、商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

公司具体的收入确认方式为：1) 国内销售：对于需要安装调试的产品，以产品发出后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入；对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。2) 国外销售：对于需要安装调试的产品，以产品报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入；对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品报关出口后确认销售收入。

#### (1) 对于需要安装调试的商品销售收入

根据合同主要条款，产品在公司厂内生产完成后送达至客户安装现场，公司按照合同约定进行设备安装调试，设备安装调试完成后根据合同约定进行验收，设备验收合格后，公司取得客户验收单据，视为产品已交付客户。公司以验收单据作为收入确认依据。

#### (2) 对于不需要安装调试的商品销售收入

根据合同主要条款，产品发出送达至客户指定地点，经客户签收或报关出口后视为产品已交付客户。公司以客户签收单据或报关单据作为收入确认的依据。

### (3) 客户取得相关商品控制权的具体含义

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订) 相关规定, 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。在判断客户是否已取得商品控制权时, 企业应当考虑下列迹象: (一) 企业就该商品享有现时收款权利, 即客户就该商品负有现时付款义务; (二) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户, 即客户已拥有该商品的法定所有权; (三) 企业已将该商品实物转移给客户, 即客户已实物占有该商品; (四) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬; (五) 客户已接受该商品; (六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

对于需要安装调试的产品, 公司需提供重大的服务以将产品与合同中承诺的安装、调试服务整合为组合产出转让给客户; 产品安装调试完成并经客户验收后表示客户已取得该产品所有权上的主要风险和报酬, 能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益, 即取得相关商品的控制权。

对于不需要安装调试的产品, 经客户签收或报关出口后表示客户已取得该产品所有权上的主要风险和报酬, 能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益, 即取得相关商品的控制权。

## 2、提供劳务收入

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提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。

提供劳务交易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) 交易的完工程度能够可靠地确定; (4) 交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计, 则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入, 并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的, 则不确认收入。

本公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时, 如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的, 将销售商品部分和提供劳务部分分别处理; 如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分, 或虽能区分但不能够单

独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

公司提供的劳务主要是维修改造服务，公司已根据合同约定提供维修改造服务，且维修改造收入金额已确定，已经收回货款或已取得收款权利且相关经济利益很可能流入，维修改造相关的成本能够可靠地计量时确认提供劳务收入。

根据合同主要条款，公司按照合同约定的服务内容向客户提供维修改造服务，相关服务提供完毕，取得客户确认的维修单视为服务或工作量完成以及已完成劳务的具体标志，以维修单日期作为提供劳务收入的确认时点，以合同约定的交易价格作为收入确认的金额。

收入确认时点前发生的成本按照维修工单进行归集，其中直接材料按月末一次加权平均计价，直接人工以及制造费用按照工单的工时进行分配，收入亦是根据工单逐一确认，因此提供劳务成本与提供劳务收入能够对应匹配。

如前所述，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。维修改造服务提供完毕并经客户确认表示客户已取得该服务所有权上的主要风险和报酬，能够主导该服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，即取得相关服务的控制权。

### 3、使用费收入

根据有关合同或协议，按权责发生制确认收入。

公司的使用费收入主要是专利许可收入。根据合同条款，公司授予客户专利许可，客户使用许可专利生产电镀设备并实现销售，公司根据客户实际销售情况与客户进行结算并收取专利许可费用。公司以客户提供的结算单作为收入确认的依据。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）相关规定，企业向客户授予知识产权许可，并约定按客户实际销售或使用情况收取特许权使用费的，应当在下列两项孰晚的时点确认收入：①客户后续销售或使用行为实际发生；②企业履行相关履约义务。因此，对于基于销售的专利许可，客户利用许可专利生产电镀设备并实现销售时表示客户使用专利并从中获得经济利益，即客户取得相关服务的控制权。”

#### （二）内销、外销的收入确认具体原则

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“(十六) 收入”部分补充披露如下：

“公司具体的收入确认方式为：1) 国内销售：对于需要安装调试的产品，以产品发出后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入；对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。2) 国外销售：对于需要安装调试的产品，以产品报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入；对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品报关出口后确认销售收入。”

## 二、发行人说明

(一) 商品销售收入（分别按需要安装调试及不需要安装调试列示）、提供劳务收入、使用费收入、利息收入在报告期各期的金额、占比，是否存在销售商品部分和提供劳务部分单独计量的情况，如无，请有针对性披露相关会计政策

报告期内，发行人商品销售收入（分别按需要安装调试及不需要安装调试列示）、提供劳务收入、使用费收入、利息收入情况如下：

项目	2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商品销售收入	42,316.67	95.83%	39,001.87	95.73%	36,505.08	96.98%
其中：需要安装调试的商品	40,655.37	92.06%	37,579.54	92.24%	35,292.70	93.76%
不需要安装调试的商品	1,661.31	3.76%	1,422.33	3.49%	1,212.39	3.22%
提供劳务收入	1,716.00	3.89%	1,643.60	4.03%	1,134.99	3.02%
使用费收入	126.86	0.29%	94.02	0.23%	-	-
利息收入	-	-	-	-	-	-
合计	<b>44,159.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,739.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,640.07</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人存在销售商品部分和提供劳务部分单独计量的情况，根据合同或订单约定的销售商品部分和提供劳务部分分别处理。

(二) 结合合同条款说明发行人各类产品的售后服务内容，是否负责安装调试工作，报告期内是否发生过安装调试、验收不合格的情形，在验收之后是否发生过维修、退换货等情形，具体的金额、占比，并结合售后服务安排说明收入确认的时点及金额是否准确

### **1、结合合同条款说明发行人各类产品的售后服务内容，是否负责安装调试工作**

公司产品主要包括电镀专用设备和相关配件。其中电镀设备包括 VCP 设备、水平式表面处理设备、龙门式电镀设备以及滚镀类设备。公司设备产品均为成套设备，需要在客户现场进行安装调试。根据公司与客户签订的合同条款，设备到达双方约定的交货地点后由公司负责安装调试工作，客户给予必要的协助；安装调试期间，公司根据客户需求对客户员工进行培训；安装调试完成后根据合同约定的验收标准进行验收；设备验收合格后进入售后服务阶段。售后服务阶段公司主要履行保固义务，保固期一般为 1 年，在保固期内，如设备正常使用过程中出现质量问题，由公司负责免费修理。

公司配件产品均与设备相关，客户一般通过小批量进行采购，并且安装程序较为简单，公司不负责安装调试工作。若产品存在质量问题，则由公司负责维修或更换。

### **2、报告期内是否发生过安装调试、验收不合格的情形，在验收之后是否发生过维修、退换货等情形，具体的金额、占比**

报告期内，公司发生过安装调试、验收不合格的情形。安装调试、验收不合格的设备产品共 4 台，对应合同金额为 1,113.68 万元（不含税），占报告期内营业收入的比例为 0.91%。

报告期内，公司于 2019 年存在一台设备退货的情形，金额为 189.74 万元，占报告期营业收入的比例为 0.15%。报告期内，公司验收之后在保固期内发生的维修均为履行保固义务，保固期外的维修业务单独计量。除上述情形外，公司在验收之后不存在其他维修、退换货等情形。

### **3、结合售后服务安排说明收入确认的时点及金额是否准确**

对于需要安装调试的产品，根据公司与客户签订的合同约定，公司产品在安装调试完成并验收合格后取得客户验收单据，之后主要对产品履行保固义务，包括对正常操作下的设备故障或不正常运行提供切实的维保服务。因此，公司取得客户验收单据时，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，不再对商品实施继续管理权，收入的金额按照合同规定能可靠计量，相关的成本亦能可靠计量，满足收入确认条件。公司以验收单据上的验收日期作为收入确认的时点，



按照合同金额确认相应的收入，收入确认时点及金额准确。

对于不需要安装调试的产品，公司将产品转移给对方或报关出口后，商品所有权上的主要风险和报酬即转移给客户，公司只在产品质量存在问题时履行退换货等售后服务义务，因此公司在产品经客户签收或报关出口后即可按照合同金额确认相应的收入，收入确认时点及金额准确。

**（三）商品送达至最终验收之间的具体环节及时间周期，安装调试的一般周期，取得验收单后是否还存在未尽义务，收入确认的时点是否准确**

### **1、商品送达至最终验收之间的具体环节及时间周期**

报告期内，公司销售的设备主要为成套设备，具有定制化特点。对于不同客户，设备送达至最终验收之间的具体环节基本一致。公司一般在设备完成生产后，选择运输商将设备运至客户或设备使用方指定场地，商品送达至客户指定现场后，由公司安装人员负责对设备进行安装，设备安装完工后进行调试，设备调试期间公司根据客户需要对客户内部人员进行培训。调试完成后即由双方根据合同约定组织设备验收，一般为客户与公司按照合同约定的验收标准对各项指标进行检验，商品满足客户产品质量技术能力要求或者根据客户要求试运行、试生产正常无误视为产品验收合格，并由客户在验收单据上签章确认，最终完成验收。

公司各类产品规格大小不同，相应时间周期会有所差异。一般情况下，VCP设备送达至安装完成的时间在20-40天左右，安装完成至验收的周期受客户内部流程影响，时间波动较大，短则1-2周，长则超过1年，大部分集中在3个月内。龙门式电镀设备送达至安装完成视设备规模一般需要30-60天（排除因客户项目建设无法按时安装的情况），龙门式电镀设备安装完成至验收的周期通常受客户内部流程影响，存在一定波动，大部分设备在安装完成之日起40天内可完成验收。公司水平式表面处理设备和滚镀类设备为公司开发的新型设备，整体收入占比较小，该类设备的生产工艺、技术标准均需是客户试生产过程中逐步磨合，相应时间周期不固定。

### **2、取得验收单后是否还存在未尽义务，收入确认的时点是否准确**

公司取得客户验收单据后，即表明公司设备已经客户确认验收合格。根据合同约定，设备验收合格后，公司开始履行设备保固义务，除此之外，公司不存在其他未尽义务。

公司对于需要安装调试的产品，以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入。公司产品的风险报酬于客户对设备进行验收时转移，公司不再对产品实施继续管理权，收入的金额按照合同规定能可靠计量，相关的成本亦能可靠计量，即满足收入确认条件。同时根据合同约定，质保期从客户验收后起算，相关售后服务亦发生在验收之后，不影响收入确认的时点。综上，公司收入确认的时点准确，符合企业会计准则的规定。

#### **（四）合同主要条款的约定、收入确认的时点与同行业是否存在差异及原因**

##### **1、合同主要条款的约定**

###### **（1）商品销售**

对于需要安装调试的商品，根据合同条款，产品发出后由公司与客户双方进行交货、安装调试、验收等工作。具体如下：公司按照合同约定交货时间将设备运输至合同约定交货地点，公司保证设备包装适合装卸、搬运、运输，使设备安全、完好地运抵交货地；公司根据合同约定或买方通知，派遣合格且具有专业技术及经验的人员至产品安装场所进行设备的安装及调试，并向买方相关人员提供现场免费操作培训及指导，以保证买方相关人员能正确使用和维护设备；产品安装调试完成后买方与公司按照合同约定的验收标准要求要求进行验收，商品满足客户产品质量技术能力要求或者根据客户要求试运行、试生产正常无误视为产品验收合格，并由客户签署验收文件。客户验收合格后，公司履行保固义务，在保固期内，如设备正常使用过程中出现质量问题，由公司负责免费修理。

对于不需要安装调试的商品，根据合同条款，针对境内客户，公司根据合同约定的交货期限及交货地点将商品转移至客户，由客户签收确认；针对境外客户，公司按照合同约定的交货期限及交货方式，将产品报关出口，商品所有权上的主要风险和报酬即发生转移。

###### **（2）提供劳务**

公司提供的劳务主要是维修改造服务，根据合同条款，公司与客户约定维修整改服务的地点及期间，公司派遣合格且具有专业技术及经验的人员到客户现场提供服务，劳务提供完毕后，客户按合同约定的维修整改标准进行检验，客户认可后可在维修单据上签署确认。

###### **（3）使用费**

公司的使用费收入主要是专利许可收入，根据合同条款，公司与使用方约定专利许可类型、许可范围、许可期限、许可费用等；许可费用一般包括许可基础费用和许可提成费用；在许可期内，依据被许可方使用许可专利销售产品的情况，计算许可费用；经双方对账确认后，由使用方向公司支付许可费用。

由于同行业可比公司未披露合同主要条款，因此公司合同主要条款情况无法与同行业上市公司进行比较。

## 2、收入确认时点

公司与同行业可比上市公司的收入确认时点对比情况如下表所示：

公司名称	收入确认时点
赛象科技	<p>1) 自行开发研制的软件产品销售收入确认原则：自行开发研制的系统软件产品是指经过信息产业部认证并获得著作权，销售时不转让所有权的软件产品。本公司自行开发的软件产品主要通过嵌入硬件设备销售。软件产品于安装完成后，且软件产品使用权上的重要风险和报酬转移给买方，公司不再对该软件产品实施继续管理和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。</p> <p>2) 生产的橡胶产品销售收入确认原则：生产的橡胶产品指按照客户订单要求生产的机械产品。对于橡胶产品销售时，同时为其提供上述软件产品，如果软件收入与橡胶产品收入能分开核算，则软件收入按上述软件产品销售的原则进行确认。如果软件收入与橡胶产品收入不能分开核算，则将其一并核算。橡胶产品于完工发货并获得客户验收或按照合同约定取得客户的提货款后确认收入。</p> <p>3) 配件销售收入的确认原则：配件商品已经发出且相关收入已经收到或取得了收款依据，与配件商品相关的成本能够可靠地计量后确认配件销售收入。</p> <p>4) 技术服务收入确认原则：在劳务已经提供，收到价款或取得收取款项的证据时，确认技术服务收入。</p> <p>5) 发动机装备、AGV 系统产品销售收入确认原则：根据货物送至需方交货地点安装调试并经客户试用验收合格为确认销售收入时点。</p>
建科机械	<p>1) 单件设备、组合设备、强化设备、备件、下脚料的收入确认方法： ①需要安装和验收的，于安装验收完毕，取得客户验收证明时确认收入； ②不需要安装和验收的，内销于货物发出后或客户签收时确认收入；外销于货物发出且报关离境后确认收入。</p> <p>2) 维修服务收入确认方法：原则上采用完工百分比法确认收入，但对于金额较小，时间跨度不超过一年的交易，在客户出具验收单或确认后确认收入。</p>
博实股份	对不需要安装的以产品交付后确认收入；需安装调试的按合同约定，实施完成并经客户验收合格后确认收入；产品服务在服务完成时，根据与客户核对一致的结算依据确认收入。
华铭智能	1) 公司 ETC 系列产品、车载设备等产品销售收入确认的时间及依据

公司名称	收入确认时点
	<p>公司的收入模式存在直销和代销两种情形，具体情况描述如下：</p> <p>①直销模式下收入确认的具体原则</p> <p>A、公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户签收并接受产品的凭证；</p> <p>B、产品销售收入金额已确定，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，产品相关的成本能够可靠地计量。</p> <p>②代销模式下收入确认的具体原则</p> <p>公司与代销客户定期按月（季）进行对账结算，并据此开具发票并确认收入。</p> <p>③技术服务收入确认的具体原则</p> <p>技术服务主要系产品软件升级服务，在服务完成后确认销售收入。</p> <p>2) 公司 AFC 终端设备销售收入确认的时间及依据</p> <p>①境内项目：一般在 AFC 项目系统联调结束且按合同规定提供了有关技术资料后，视为设备性能已满足用户需求，系统集成商可以向制造厂商出具产品验收证明。</p> <p>②境外项目：一般在业主与境外系统集成商联合对所有货物进行检验，确认货物是否符合“技术参数”的要求，一旦设备供应商通过了测试，境外系统集成商可以向设备供应商出具“产品接受证明”（即产品验收证明）。</p> <p>3) AFC 技术服务收入确认的具体方法</p> <p>①AFC 系统日常保养和维修服务</p> <p>公司将合同项下的劳务收入总额按直线法在劳务期限内进行确认，即按照资产负债表日已提供劳务的期限占合同规定的劳务期限比例作为完工百分比，该完工百分比乘以合同劳务收入总额扣除以前会计期间累计已确认的劳务收入后，确认当期的劳务收入。</p> <p>②AFC 终端设备销售的伴随服务</p> <p>公司根据合同约定的伴随服务全部提供完毕后，取得客户明确的服务提供证明，确认相应的服务收入。</p> <p>4) AFC 系统集成项目销售收入的确认方法</p> <p>在系统集成设备及与系统集成相关的服务收入能分开核算的情况下，系统集成项目一般为取得项目初验证证书时确认收入；系统集成硬件设备为取得设备验收单时确认收入，系统集成相关的服务收入，在取得客户终验报告后一次性确认。</p> <p>在硬件系统、软件系统及与系统集成相关的服务收入不能分开核算的情况下，则将其一并核算，待系统集成于安装完成验收后确认收入。</p>
东威科技	<p>对于需要安装调试的产品，公司按照合同约定将产品发往客户处，完成安装调试并经客户验收，取得客户验收单据，以验收日期进行收入确认。</p> <p>对于不需要安装调试的产品，公司按照合同约定将产品交付给对方，取得客户签收单据或者将产品报关出口后确认收入。</p>

对于需要安装的产品，同行业可比公司主要以客户验收作为收入确认时点；对于不需要安装的产品，同行业可比公司主要以产品交付给客户或报关出口后确认收入。因此，公司收入确认时点与同行业可比公司不存在重大差异。

**（五）报告期内公司在收入确认的具体凭证依据上进行了谨慎性处理，是否实质为收入确认的会计政策发生了变化，改变收入确认具体凭证依据的具体时点及原因，改变之前确认收入的具体凭据，以客户签署安装调试完工单等作为依据确认收入是否存在提前确认收入的情形，并模拟分析若从报告期初即改变收入确认具体凭据对报告期内收入、利润等重要财务数据的影响**

**1、报告期内公司在收入确认的具体凭证依据上进行了谨慎性处理，是否实质为收入确认的会计政策发生了变化**

报告期内公司商品销售的具体收入确认方式为：对于需要安装调试的产品，以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入。对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品转移给对方或报关出口后确认销售收入。

公司主要产品为成套设备，具有定制化特点，相关合同约定符合一般专用设备行业的惯例。根据公司与客户签订的合同约定，公司产品完成生产后，选择运输商将货物运至客户或设备使用方指定场地，委派安装人员在现场进行安装调试。根据行业惯例以及合同约定，通常而言，公司产品在客户签署安装调试完工单后即表明相应设备产品的技术参数已达到客户要求，并且能够达到预计可使用状态，实质上已经达到了可验收的条件。出于验收环节的谨慎性考虑，公司又进一步取得了客户签章的验收确认单，并以验收确认单作为收入确认的依据。

报告期内公司收入确认的具体原则未发生变化，均以产品实质上达到验收条件作为收入确认的依据，客户签署验收确认单是对公司产品安装调试完成后达到验收条件的确认，不影响公司收入确认的具体原则。因此收入确认的具体凭证进行的谨慎性处理不影响公司的收入确认政策。

**2、改变收入确认具体凭证依据的具体时点及原因，改变之前确认收入的具体凭据**

公司具体的收入确认方式为：对于需要安装调试的产品，以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入，收入确认所依据的凭据均为客户验收单据；对于不需要安装调试的产品，按照合同约定将产品转移给对方或报关出口后确认销售收入，收入确认依据的凭据均为客户的产品签收单据或报关单。

报告期内的公司财务报表均按照相同的收入确认具体凭据进行编制，不存在改变收入确认具体凭据的情形。

### **3、以客户签署安装调试完工单等作为依据确认收入是否存在提前确认收入的情形，并模拟分析若从报告期初即改变收入确认具体凭据对报告期内收入、利润等重要财务数据的影响**

公司按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入，符合收入确认准则，不存在提前确认收入的情形。

报告期内的公司财务报表均按照相同的收入确认具体凭据进行编制，即统一按照客户签署的验收单据作为具体凭证依据进行收入确认。报告期内不存在改变收入确认具体凭据编制财务报表的情形。

## **三、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

1、通过与管理层、销售人员及财务人员沟通，了解各类业务收入的具体内容、销售流程和具体会计处理方法；

2、获取报告期内不同业务类型收入的合同，查阅有关客户收货以及与商品或服务所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，评价公司收入确认时点是否恰当以及公司收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

3、结合合同条款及实际情况判断所属收入类型；

4、了解公司产品安装调试的主要步骤流程，比较产品发出至验收间隔的时间，分析安装调试的一般周期；

5、获取报告期内各类产品的主要销售合同，了解有关售后服务安排的内容；

6、获取报告期内产品验收不合格及退货明细，了解其具体原因；检查合同退货对应的具体条款，与实际退货情况相互印证；

7、查阅同行业可比上市公司近年年度报告，分析比较业内收入确认政策与公司是否存在重大差异；

8、了解报告期内公司的收入确认政策，检查收入确认的具体凭证依据，分析是否存在提前确认收入的情形。

### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存在销售商品部分和提供劳务部分单独计量的情况，根据合同或订单约定的销售商品部分和提供劳务部分分别处理；

2、对于需要安装调试的产品，发行人负责安装调试工作，安装调试完成后，根据合同约定进行验收，发行人在取得客户验收单据后进行收入确认；发行人与客户签订的购销合同中关于售后服务的内容安排主要为提供一定期限的质保期，在质保期内提供包括材料更换及人工服务在内的免费售后维修服务；报告期内发行人发生过安装调试、验收不合格的情形，在验收之后发生过退货的情形，安装调试、验收不合格以及验收之后退货的金额及比例较小；发行人收入确认的时点及金额准确；

3、商品送达至最终验收之间存在安装调试环节，安装调试周期受具体产品类型、设备规模和客户内部流程影响存在差异，安装调试完成后按照合同约定验收标准经客户验收后确认收入；验收合格后发行人存在质保期内提供免费售后服务的义务，结合售后服务安排，发行人收入确认的时点准确；

4、发行人收入确认的时点与同行业不存在重大差异；

5、报告期内发行人在收入确认的具体凭证依据上进行了谨慎性处理，收入确认的会计政策实质上并未发生变化，不存在提前确认收入的情形。

**四、保荐机构及申报会计师：**（1）结合具体合同约定、各类业务权利义务转移时点的约定、业内通常认定等相关要素，相关业务约定的背景、具体流程、相关内部控制措施，并结合具体业务流程、并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，说明收入确认的方法和时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定，收入确认金额是否准确；（2）说明对收入的核查内容、核查方法、核查过程以及核查结论。

（一）结合具体合同约定、各类业务权利义务转移时点的约定、业内通常认定等相关要素，相关业务约定的背景、具体流程、相关内部控制措施，并结合具体业务流程、并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，说明收入确认的方法和时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定，收入确认金额是否准确

1、具体合同的约定、对产品权利义务转移时点的约定、业内通常认定等相关

## 要素

详见本题回复之“二、发行人说明”之“(四) 合同主要条款的约定、收入确认的时点与同行业是否存在差异及原因”的回复内容。

### 2、相关业务约定的背景、具体流程、相关内部控制措施

#### (1) 相关业务约定的背景

公司与客户签署合同时，主要根据行业惯例、客户需求以及销售产品特性等背景对相关业务条款及风险报酬转移条款等进行业务约定。

#### (2) 具体流程

公司主要业务的具体流程如下：

收入类型	具体流程
需要安装调试的商品销售收入	意向洽谈→签订合同→组织生产→完工入库→安排送货→客户签收→安装调试→客户验收→确认收入
不需要安装调试的商品销售收入	签订合同/客户下达采购订单→公司发货→客户签收/报关出口→确认收入
提供劳务收入	签订合同→公司提供服务→客户确认→确认收入
使用费收入	签订合同→授权客户使用→客户使用许可专利生产设备实现销售→对账确认→确认收入

#### (3) 相关内部控制措施

公司明确相关部门和岗位的职责、权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督。公司已建立了与销售业务有关职责分工的政策和程序，对销售合同的签订、审批、发货、验收等环节实施相应内控措施，对销售业务及财务核算进行了严格的管理和控制。

收入类型	相关内部控制措施
需要安装调试的商品销售收入	<ol style="list-style-type: none"><li>1、业务人员与客户进行意向洽谈，明确客户需求并提交工程部出具规划及设计图纸，并由业务人员向客户进行产品报价；</li><li>2、经审批后与客户签订正式合同，明确采购产品的规格型号、数量、交易价格、交货日期、安装调试主要内容、验收标准、售后维修、违约责任等，公司根据客户需求时间以及内部生产状况安排生产；</li><li>3、生产完工经检验合格后入库，业务部门按与客户约定交期下达发货指令，仓库部门出库发货，出具送货单；</li><li>4、仓库部门提交出货用车申请单，产品通过物流公司运输，出具物流单；</li><li>5、产品运输送到客户指定地点，经客户签收，取得客户签收后的送货单；</li><li>6、公司委派技术人员到客户现场对产品进行安装调试，并向客户相关人员提供培训；</li></ol>



收入类型	相关内部控制措施
	7、安装调试完成后根据合同约定组织验收，验收合格后取得客户验收单据，公司根据验收单据确认收入。
不需要安装调试的商品销售收入	1、客户下达采购订单，约定采购产品的规格型号、数量、交易价格和交货日期等； 2、仓库部门出库发货，出具送货单； 3、对于境内销售，货物送到客户指定地点，经客户核对签收，取得客户签收后的送货单，公司根据客户签收的送货单确认收入；对于境外销售，货物报关出口，取得报关单后确认收入。
提供劳务收入	1、业务人员与客户沟通维修整改需求； 2、经审批后与客户签订正式合同，明确服务内容、服务期间、验收标准等； 3、公司根据合同约定向客户现场委派技术人员提供相关服务； 4、劳务提供完毕，经客户认可后取得维修单确认收入。
使用费收入	1、业务人员与客户进行许可意向洽谈； 2、经审批后与客户签订正式合同，明确许可内容、许可期间、许可费用、结算方式等； 3、客户按照合同约定提供其使用公司授权许可专利生产设备实现销售的具体情况，公司与客户进行核对结算，根据结算单及合同约定确认收入。

### 3、收入确认具体原则分析

收入类型	收入确认具体原则分析
需要安装调试的商品销售收入	公司取得客户验收单据时，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，不再对商品实施继续管理权，收入的金额按照合同规定能可靠计量，相关的成本亦能可靠计量。 因此公司在验收合格时点确认收入的依据充分，收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定。
不需要安装调试的商品销售收入	客户签收产品/产品报关出口时，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，不再对商品实施继续管理权，收入的金额按照订单规定能可靠计量，相关的成本亦能可靠计量。 因此公司在该时点确认收入的依据充分，收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定。
提供劳务收入	公司在收到客户确认的维修单时，公司劳务已经提供并获得客户确认，该收入的金额按照合同规定能可靠计量，相关的成本亦能可靠计量。 因此公司在客户认可服务完成时点确认收入的依据充分，收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定。
使用费收入	客户按照合同约定提供其使用公司授权许可专利生产设备实现销售的具体情况，公司与客户进行核对结算，以双方完成结算确认后的时点作为收入确认时点，能满足经济利益很可能流入企业且收入的金额能够可靠地计量等收入确认的一般性要求。 因此公司在该时点确认收入的依据充分，收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内公司收入确认的方法和时点

符合企业会计准则中对收入确认的一般性条件要求，收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定。

## **（二）说明对收入的核查内容、核查方法、核查过程以及核查结论**

### **1、核查程序**

（1）了解、评价并测试与销售收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

（2）通过与管理层、销售人员及财务人员沟通，了解各类业务收入的具体内容、销售流程和具体会计处理方法；

（3）获取报告期内主要客户的销售合同，查阅有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，评价公司收入确认时点是否恰当以及公司收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

（4）获取报告期内销售收入成本明细表，检查销售收入的产品结构、单价、毛利率波动原因，结合行业情况分析是否存在异常；

（5）获取报告期内销售收入明细账，对销售收入进行细节测试，抽查销售合同、送货单、物流单、报关单、安装调试完工单、验收单等收入确认的支持性文件，检查销售收入的真实性和准确性；

（6）针对报告期内资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，将其对应的销售合同、送货单、物流单、报关单、安装调试完工单、验收单与财务入账日期进行核对，评估销售收入是否在恰当的期间确认；

（7）独立获取报告期内公司的银行流水，检查付款方与合同签订方、账面记账单位是否一致，结合银行流水核查，检查是否存在未及时入账的销售。

（8）通过网络查询报告期主要客户的工商信息，检查其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，关注其与发行人是否存在关联关系，评价其与发行人交易的商业合理性；

（9）获取报告期主要客户关联关系询证函，核查客户与发行人是否存在关联关系；

（10）向报告期主要客户发送询证函，函证报告期销售额和报告期各期末应收账款余额；

(11) 对报告期内主要客户进行访谈，观察客户经营场所并查看设备的使用情况，了解客户与公司的交易情况。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人的收入符合企业会计准则的相关规定。

## 15. 关于成本、毛利率

招股说明书披露，2017年至2019年，公司主营业务成本分别为22,357.31万元、23,180.15万元和23,255.83万元。报告期内，VCP产品销售单价及毛利率逐期大幅增加，龙门式电镀设备收入、成本、销量大幅下滑，但该产品2019年产量保持稳定。

请发行人说明：（1）结合VCP产品的成本构成及原材料价格波动，说明其单位成本变动的原因，销售单价逐期大幅增加的原因及合理性；（2）龙门式电镀设备2019年产量稳定，但成本大幅下滑的原因及合理性，各类产品的成本费用核算方法是否合理，在报告期内是否保持一致，是否存在应计入成本而未计入的情形；（3）VCP产品毛利率大幅提升的原因，与可比公司同类产品的毛利率水平及报告期的变化趋势是否一致；（4）龙门式电镀设备毛利率下滑的原因。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）结合VCP产品的成本构成及原材料价格波动，说明其单位成本变动的原因，销售单价逐期大幅增加的原因及合理性

#### 1、VCP产品的成本构成

报告期内，公司VCP设备的成本构成情况如下：

产品名称	年度	直接材料		直接人工		制造费用	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
VCP设备	2017年度	14,760.86	78.84%	2,553.94	13.64%	1,408.09	7.52%
	2018年度	13,389.73	77.08%	2,672.72	15.39%	1,308.91	7.53%

产品名称	年度	直接材料		直接人工		制造费用	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	2019年度	15,910.13	78.55%	2,725.23	13.46%	1,618.15	7.99%

公司 VCP 设备的成本结构在报告期内保持稳定，成本构成以直接材料为主。

## 2、原材料价格波动

公司 VCP 设备的主要原材料为结构件、槽体类、五金件、电器类、机械手、整流机等。

### (1) 结构件、槽体类、五金件和电器类

结构件、槽体类、五金件和电器类每一项原材料大类中又可以根据种类、材质、尺寸、品牌等因素包含多种细分原材料，且不同种类、型号之间价格差异较大，因此加总统计单价的意义不大。公司选取上述原材料中主要采购的三种型号并进行采购单价对比，具体情况如下：

单位：元

原材料 大类	物料名称	2019		2018		2017
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
结构件	SUS304 拉丝方管（50mm*100mm*3mm*6m）	574.73	0.37%	572.60	-7.26%	617.42
	SUS304 拉丝方管（40mm*80mm*3mm*6m）	456.56	0.48%	454.40	-9.09%	499.85
	SUS304 拉丝方管（40mm*40mm*2mm*6m）	215.95	1.84%	212.05	-5.50%	224.39
槽体类	PP 板（3000mm*1500mm*15T）	680.53	-6.02%	724.15	8.23%	669.11
	PP 板（3000mm*1700mm*15T）	773.78	-5.71%	820.62	8.23%	758.20
	PP 板（3010mm*1500mm*20T）	908.61	-6.76%	974.46	9.46%	890.26
五金件	整流机盒	578.47	-1.23%	585.66	-4.92%	615.99
	钢带线夹具	12.30	-5.05%	12.95	-3.02%	13.35
	阳极杆	902.41	-0.98%	911.38	3.49%	880.68
电器类	国宝牌无轴封磁力驱动泵浦（3.7KW）	4,079.24	0.55%	4,103.69	-4.23%	4,285.04
	国宝牌无轴封磁力驱动泵浦（2.2KW）	2,472.77	0.94%	2,449.80	0.57%	2,435.90
	变频器	1,272.06	0.35%	1,267.58	0.01%	1,267.46

公司采购的结构件、槽体类、五金件、电器类原材料存在一定程度的价格波动，主要受其上游原材料价格、公司供应商结构、市场化定价等因素变动引起，其中：①对于结构件中的拉丝方管，2018年的平均单价相较于2017年下降超过5%，主要受公司引进新供应商竞争的影响；2019年拉丝方管平均单价与2018年基本持

平；②槽体类中的 PP 板平均单价在报告期各期的波动均大于 5%，主要与上游 PP 原材料的价格波动相关；③上述五金件和电器类原材料的价格波动均在 5% 以内或接近 5%，整体价格较为平稳。

## （2）机械手和整流机

机械手和整流机为原材料中单价较高的部件，计量单位统一，因此公司对机械手和整流机的采购单价进行整体对比，具体情况如下：

单位：万元

原材料大类	2019		2018		2017
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
机械手（台）	7.44	-1.20%	7.53	0.21%	7.51
整流机（台）	1.28	85.23%	0.69	46.64%	0.47

报告期各期，发行人机械手采购价格分别为 7.51 万元/台、7.53 万元/台和 7.44 万元/台，保持稳定。

报告期各期，公司整流机平均单价上升较快，主要系整流机结构档次发生了改变，具体分析如下：

原材料	项目	2019 年	2018 年	2017 年
普通整流机	金额（万元）	1,009.80	1,894.92	1,269.24
	数量（台）	2,205	2,998	2,686
	均价（万元/台）	0.46	0.63	0.47
脉冲整流机	金额（万元）	2,005.27	198.49	-
	数量（台）	144	23	-
	均价（万元/台）	13.93	8.63	-

报告期内，整流机的采购价格存在一定波动。公司根据客户需求对设备进行定制，选用的整流机因类型、规格、品牌的不同而存在价格差异。就普通整流机而言，由于个别客户指定使用单价较高的整流机，2018 年公司采购单价 1-10 万元的整流机较多，使 2018 年整流机均价出现上升，具体情况如下：

单位：万元、台

年份	单价分类	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2017 年	0-1 万元	2,666	99.26%	1,172.08	92.34%
	1-10 万元	18	0.67%	36.01	2.84%

年份	单价分类	数量	数量占比	采购金额	金额占比
	>10 万元	2	0.07%	61.16	4.82%
	总计	2,686	100.00%	1,269.24	100.00%
2018 年	0-1 万元	2,925	97.57%	1,209.01	63.80%
	1-10 万元	56	1.87%	125.52	6.62%
	>10 万元	27	0.90%	660.82	34.87%
	总计	2,998	100.00%	1,894.92	100.00%
2019 年	0-1 万元	2,182	98.96%	949.50	94.03%
	1-10 万元	21	0.95%	26.03	2.58%
	>10 万元	2	0.09%	34.27	3.39%
	总计	2,205	100.00%	1,009.80	100.00%

就脉冲整流机而言，受高端客户需求升级影响，2019 年公司采购单价 15 万元以上的脉冲整流机的金额占比接近 60%，而 2018 年采购的脉冲整流机均在 15 万元以下，故 2019 年价格较 2018 年有较大上升，具体情况如下：

单位：万元

年份	单价分类	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2018 年	5-10	13	56.52%	98.06	49.40%
	10-15	10	43.48%	100.43	50.60%
	总计	23	100%	198.49	100%
2019 年	5-10	28	19.44%	275.17	13.72%
	10-15	47	32.64%	564.88	28.17%
	15-20	54	37.50%	825.13	41.15%
	20-25	15	10.42%	340.09	16.96%
	总计	144	100.00%	2,005.27	100.00%

### 3、说明其单位成本变动的的原因

报告期内，公司 VCP 设备以台为单位的单位成本变动情况如下所示：

VCP 设备	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量（台）	90	93	114
营业成本（万元）	20,253.51	17,371.36	18,722.88
单位成本（万元/台）	225.04	186.79	164.24

2017年度、2018年度和2019年度，VCP设备单位成本分别为164.24万元、186.79万元和225.04万元，单位成本逐年上升，主要受设备规格持续上升的影响，具体情况如下：

VCP设备	2019年度		2018年度		2017年度	
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率
VCP设备销量对应的电镀槽段数量（个）	1,041	4.94%	992	-7.89%	1,077	-
销售设备数量（台）	90	-3.23%	93	-18.42%	114	-
平均设备电镀槽段数（个/台）	11.57	8.44%	10.67	12.91%	9.45	-

设备规格持续上升，主要系两方面原因：一方面，下游客户出于规模经济、产能提升等方面考虑，需要公司提供更高规格的VCP设备；另一方面，公司产品在报告期内实现了从链条传动系统到钢带传动系统的迭代升级，可支持更大规格的VCP设备生产。

公司设备规格主要以电镀槽段数作为区分，报告期内，公司VCP设备以电镀槽段为单位计算的单位成本变动情况如下所示：

VCP设备	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
VCP设备销量对应的电镀槽段数量（个）	1,041	4.94%	992	-7.89%	1,077	-
营业成本（万元）	20,253.51	18.82%	17,371.36	-9.29%	18,722.88	-
电镀槽段单位成本（万元/个）	19.46	11.10%	17.51	0.73%	17.38	-

2017年度、2018年度和2019年度，VCP设备的电镀槽段单位成本分别为17.38万元、17.51万元和19.46万元。

2018年，公司VCP设备的电镀槽段单位成本较2017年增加0.13万元，变动率为0.73%，整体较为平稳。

2019年，公司VCP设备的电镀槽段单位成本较2018年上升1.94万元，变动



率为 11.10%，主要是由于以下原因导致：

从原材料分析，整流机的单价和单个电镀槽段的整流机耗用变化对电镀槽段单位成本影响较大：一方面，应客户要求，公司使用了规格更高、性能更好的整流机，2019 年公司整流机采购价格上升；另一方面，随着脉冲整流机的应用和客户自备整流机的增加，单个电镀槽段耗用的整流机数量变少。上述因素相互作用后，整流机价格上升的因素占据主导，推动了电镀槽段单位成本的上升，具体情况如下：

项目	2019		2018		2017
	金额/数量	变动量	金额/数量	变动量	金额/数量
VCP 设备销量对应的整流机数量（台）	2,036	99	1,937	-600	2,537
VCP 设备销量对应的电镀槽段数量（个）	1,041	49	992	-85	1,077
单个电镀槽段的整流机数量（台）	1.96	0.01	1.95	-0.41	2.36
整流机平均采购单价（万元）	1.28	0.59	0.69	0.23	0.47
单个电镀槽段的整流机成本（万元）	2.51	1.16	1.35	0.25	1.10
电镀槽段单位成本（万元）	19.46	1.94	17.51	0.13	17.38

从电镀槽段规格分析，2019 年，规格更大的 750 型电镀槽段的 VCP 设备销量占比有所提升，规格更小的 510 型电镀槽段的 VCP 设备销量占比有所下降，因此，单个电镀槽段耗用的原材料也有所上升，具体情况如下：

VCP 电镀槽段型号	2019 年		2018 年		2017 年	
	销售数量	占比	销售数量	占比	销售数量	占比
510 型	8	8.89%	12	12.90%	22	19.30%
635 型	57	63.33%	61	65.59%	68	59.65%
750 型	20	22.22%	15	16.13%	17	14.91%
其他类型	5	5.56%	5	5.38%	7	6.14%
合计	90	100.00%	93	100.00%	114	100.00%

#### 4、销售单价逐期大幅增加的原因及合理性

报告期各期，公司 VCP 设备销售收入、销售数量和销售单价的变动情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------




项目		2019年	2018年	2017年
销售数量	销售量（台）	90	93	114
	变动比例	-3.23%	-18.42%	-
销售单价	平均销售价格（万元/台）	432.58	342.53	279.73
	变动比例	26.29%	22.45%	-
销售收入	销售收入（万元）	38,932.50	31,855.23	31,888.73
	变动比例	22.22%	-0.11%	-

2017年度、2018年度和2019年度，VCP设备平均销售收入分别为279.73万元、342.53万元和432.58万元，平均销售收入逐年上升，主要受产品结构变化与设备规格上升的影响，具体分析如下：

#### （1）产品结构变化

报告期各期，公司销售的VCP设备可分为A、B、K、R四个系列，各系列与招股说明书中披露的主要产品对应情况如下：

主要产品	产品示意图	产品介绍	系列
刚性板VCP		主要用于刚性板PCB电镀领域，实现自动化上下料连续电镀生产。	A系列 B系列
柔性板片对片VCP		主要用于柔性板PCB电镀领域，实现片式柔性板的自动上下料生产。	K系列
柔性板卷对卷VCP		主要用于柔性板PCB电镀领域，实现卷式柔性板整卷连续电镀生产。	R系列

报告期各期，公司VCP设备分系列的销售收入、数量与平均价格如下表所示：

2019年度				
VCP系列	收入	收入占比	数量	均价
A系列	226.82	0.58%	1	226.82

B 系列	33,188.36	85.25%	78	425.49
K 系列	3,147.95	8.09%	6	524.66
R 系列	2,369.37	6.09%	5	473.87
合计	38,932.50	100.00%	90	432.58
<b>2018 年度</b>				
<b>VCP 系列</b>	<b>收入</b>	<b>收入占比</b>	<b>数量</b>	<b>均价</b>
A 系列	3,205.57	10.06%	13	246.58
B 系列	25,548.97	80.20%	73	349.99
K 系列	1,700.59	5.34%	4	425.15
R 系列	1,400.10	4.40%	3	466.70
合计	31,855.23	100.00%	93	342.53
<b>2017 年度</b>				
<b>VCP 系列</b>	<b>收入</b>	<b>收入占比</b>	<b>数量</b>	<b>均价</b>
A 系列	9,540.61	29.92%	43	221.87
B 系列	20,710.51	64.95%	68	304.57
K 系列	-	-	-	-
R 系列	1,637.61	5.14%	3	545.87
合计	31,888.73	100.00%	114	279.73

公司 VCP 设备产品结构变化主要体现在以下方面：

#### 1) 主流产品更新换代

A 系列、B 系列 VCP 设备主要面向刚性板电镀，B 系列主要通过一体化钢带传动代替了 A 系列使用的链条传动，避免板面在传动中震动过大而产生褶皱，使镀层更加均匀，提升了 PCB 板的电镀品质，附加值相应提升。

报告期各期，公司价格较低的 A 系列 VCP 设备收入占比持续下降，价格较高的 B 系列 VCP 设备收入占比持续上升，主要是由于公司产品在报告期内实现了技术升级，A 系列被 B 系列逐渐替代所致。

因此，公司主流产品更新换代推动了 VCP 设备平均价格的上升。

#### 2) 高附加值产品逐步增加

K 系列、R 系列 VCP 设备为公司新型产品，主要面向柔性板的电镀，通过新式夹具、收放板纠偏系统等工艺的相互配合，在提升传动过程平稳性的同时降低了卷式材料的边缘形变和镀件涨缩率，保证了柔性板电镀层的均匀性，该等 VCP

产品拥有达到或优于国际同类设备的技术水平，具有较高的附加值。

2017年、2018年和2019年，公司价格较高的K系列、R系列销售收入合计占比分别为5.14%、9.74%和14.17%，占比逐渐提升，进一步促进了VCP设备平均价格的上升。

## （2）设备规格持续上升

设备规格持续上升的原因参见本题“（一）结合VCP产品的成本构成及原材料价格波动，说明其单位成本变动的的原因”。在公司单台设备生产投入增加、单台设备性能提升的情况下，公司相应提高了VCP设备的产品售价。

（二）龙门式电镀设备2019年产量稳定，但成本大幅下滑的原因及合理性，各类产品的成本费用核算方法是否合理，在报告期内是否保持一致，是否存在应计入成本而未计入的情形

### 1、龙门式电镀设备2019年产量稳定，但成本大幅下滑的原因及合理性

公司龙门式电镀设备营业成本与产量不存在一定的配比关系，主要是由于公司龙门式电镀设备为定制化设备，设备发出后需在客户现场进行一段时间的安装调试和验收，产量与销量存在时间性差异导致。

2017年、2018年和2019年，公司龙门式电镀设备的产量、销量、营业成本、平均成本、销售收入和销售单价情况如下：

项目		2019年	2018年	2017年
产量	产量（台）	10	12	11
	变动比例	-16.67%	9.09%	-
销量	销量（台）	3	13	12
	变动比例	-76.92%	8.33%	-
营业成本	营业成本（万元）	309.84	4,386.45	2,429.99
	变动比例	-92.94%	80.51%	-
平均成本	平均成本（万元/台）	103.28	337.42	202.50
	变动比例	-69.39%	66.63%	-
销售收入	销售收入（万元）	351.78	5,618.33	3,202.78
	变动比例	-93.74%	75.42%	-
销售单价	平均销售价格（万元/台）	117.26	432.18	266.90

项目	2019年	2018年	2017年
变动比例	-72.87%	61.93%	-

2019年，公司龙门式电镀设备的营业成本较2018年度下降92.94%，下降幅度较大，主要受销量下降和平均成本下降影响，具体原因如下：

(1) 销量下降

2019年，龙门式电镀设备销量相较2018年下降76.92%，主要受订单量分布不均、客户验收进度等因素影响。

(2) 平均成本下降

2018年和2019年，龙门式电镀设备的平均成本分别为337.42万元和103.28万元，平均销售价格分别为432.18万元和117.26万元。龙门式电镀设备的平均成本变化与平均销售价格变化趋势一致，主要受设备规模下降的影响。

**2、各类产品的成本费用核算方法是否合理，在报告期内是否保持一致，是否存在应计入成本而未计入的情形**

公司主要从事高端精密电镀设备及其配套设备的研发、设计、生产及销售，主要产品包括应用于PCB电镀领域的VCP设备、水平式表面处理设备，以及应用于通用五金电镀领域的龙门式电镀设备、滚镀类设备。

公司各类设备成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，一般来说，成本具体核算方法如下：

(1) 生产成本中料工费的归集与分配

1) 直接材料的归集与分配

直接材料包括生产过程中直接用于产品生产的主要材料，以及有助于产品形成的辅助材料等。各车间领用材料时根据生产工单归集，领用材料时按月末一次加权平均计价。

2) 直接人工及制造费用的归集与分配

直接人工主要核算与生产及安装调试直接相关人员的工资、福利费、社保、住房公积金等，制造费用主要核算生产及安装调试过程中发生的间接费用，如间接人工费、车间房租、水电费、折旧、生产辅料费等，按照工时占比分配计入相关工单中。

## (2) 产成品完工入库

已经完成厂内生产过程，可发往客户现场安装调试的产成品，由车间人员办理入库手续，将按工单归集的生产成本，包含料、工、费结转至库存商品中。

## (3) 产品发出

产成品发出时将库存商品结转至发出商品中。产品在客户现场的安装调试过程中发生的安装材料直接按工单归集，安装人工以及安装费用按照工时占比进行分配。

## (4) 营业成本的结转

对于需要安装调试的产品，按照合同约定完成安装调试并经客户验收后，将发出商品结转至营业成本。

## (5) 共同费用的分摊方法

产品生产及安装调试过程中发生的共同费用归集至制造费用，制造费用主要核算生产及安装调试过程中发生的间接费用，如间接人工费、车间房租、水电费、折旧、安装差旅费等，按照工时占比分配计入相关工单中。

公司各类成本的归集与分配具有合理性，且在报告期内保持一致，不存在应计入成本而未计入的情形。

## (三) VCP 产品毛利率大幅提升的原因，与可比公司同类产品的毛利率水平及报告期的变化趋势是否一致

### 1、VCP 产品毛利率大幅提升的原因

报告期各期，公司 VCP 设备分系列的收入占比、毛利率、毛利贡献率如下表所示：

VCP 设备	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率
A 系列	0.58%	38.77%	0.23%	10.06%	32.37%	3.26%	29.92%	36.57%	10.94%
B 系列	85.25%	46.99%	40.06%	80.20%	46.46%	37.26%	64.95%	42.92%	27.87%
K 系列	8.09%	46.54%	3.76%	5.34%	50.81%	2.71%	-	-	-
R 系列	6.09%	64.60%	3.93%	4.40%	50.86%	2.24%	5.14%	48.15%	2.47%
合计	100.00%	47.98%	47.98%	100.00%	45.47%	45.47%	100.00%	41.29%	41.29%

注：毛利贡献率=收入占比\*毛利率

2017年、2018年和2019年，公司VCP系列产品毛利率分别为41.29%、45.47%和47.98%。从毛利贡献率来看，毛利率持续上升是由于A系列毛利贡献率逐年下降，B系列毛利贡献率逐年上升，K系列与R系列合计毛利贡献率逐步提升导致。

背景原因系公司VCP系列产品层级持续优化，技术水平逐步提高，主要体现在以下两个方面：一方面，公司主流VCP设备技术升级，B系列主要通过一体化钢带传动代替了A系列使用的链条传动，避免板面在传动中震动过大而产生褶皱，使镀层更加均匀，提升了PCB板的电镀品质，附加值相应提升，升级后的产品平均毛利率提高约10个百分点；K系列、R系列VCP设备为公司新型产品，主要面向柔性板的电镀，通过新式夹具、收放板纠偏系统等工艺的相互配合，在提升传动过程平稳性的同时降低了卷式材料的边缘形变和镀件涨缩率，保证了柔性板电镀层的均匀性，该等VCP产品拥有达到或优于国际同类设备的技术水平，具有较高的附加值，该等设备收入占比的提升进一步推动了公司VCP系列产品整体毛利率的上升。

## 2、与可比公司同类产品的毛利率水平及报告期的变化趋势是否一致

公司VCP设备的同类产品及可比公司情况如下表所示：

公司名称	同类产品	同类产品毛利率水平
安美特（中国）化学有限公司	水平脉冲电镀设备等	无法从公开渠道获取
东莞宇宙电路板设备有限公司	脉冲垂直连续电镀线、双规式垂直连续电镀线、上下移栽式垂直连续电镀线等	无法从公开渠道获取
竞铭机械股份有限公司	连动式VCP电镀线等	无法从公开渠道获取
宝龙自动机械（深圳）有限公司	垂直升降式电镀设备等	无法从公开渠道获取

注：以上同类产品名称均来源于相关公司的官方网站

由于上述公司均不是A股上市公司，难以从公开渠道获取同类产品毛利率，无法进行比较。

### （四）龙门式电镀设备毛利率下滑的原因

报告期各期，公司龙门式电镀设备毛利率分别为24.13%、21.93%和11.92%，毛利率有所下滑，主要是由于两方面的原因：一方面，龙门式电镀设备非标准化程度高，制造过程存在较多的不确定因素，较难控制效益，各设备间毛利率差异较大；另一方面，龙门式电镀设备销售量较少，整体毛利率受单台设备毛利率影响大。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、访谈发行人财务部、生产部门、仓储部门的相关人员，了解发行人生产与仓储的具体流程，了解、评价并测试与生产和仓储相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

2、了解主要原材料采购量和采购单价波动的主要原因，同时查阅原材料市场公开信息，对比分析主要原材料价格波动合理性；

3、了解发行人成本核算方法及直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配过程、产品结转方法；

4、查看发行人的生产车间，了解发行人各类型产品生产的具体过程，分析成本费用核算方法是否合理；

5、抽取生产成本计算单、人工、制造费用分配表，复核成本的归集、分配是否合理；

6、获取发行人成本明细表，执行分析性复核程序，核实各类型产品的料工费结构，汇总报告期各期直接材料、直接人工、制造费用的变动情况，分析变动情况是否合理，是否存在异常；

7、获取发行人的报告期内设备类产品产销变动表，分析产销变动情况是否合理；

8、对发行人存货实施出入库截止测试，检查存货是否被计入正确的会计期间；

9、结合发行人的收入成本明细表，分析发行人报告期主要产品毛利率变动原因及其合理性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 VCP 设备单位成本的变动主要是由于设备规格持续上升以及部分关键物料采购单价的上升所致，符合实际生产经营情况，单位售价的变动主要是由于发行人主流产品更新换代推动了 VCP 设备平均价格的上升，高附加值产品逐步增加；

2、龙门式电镀设备 2019 年产量稳定，但成本大幅下滑的原因主要是由于销

量下降和设备规模下降导致，发行人各类产品的成本费用核算方法合理，在报告期内保持一致；

3、发行人 VCP 产品毛利率大幅提升的原因主要是由于 VCP 系列产品层级持续优化，技术水平逐步提高；可比公司均不是 A 股上市公司，难以从公开渠道获取同类产品毛利率，无法进行比较；

4、龙门式电镀设备毛利率下滑原因主要是由于龙门式电镀设备非标准化程度高且龙门式电镀设备销售量较少。

## 16. 关于收入

16.1 招股说明书披露，2017 年至 2019 年，公司主营业务收入分别为 37,401.36 万元、40,455.41 万元和 43,838.23 万元，2019 年 VCP 设备收入增长，龙门式电镀设备收入大幅减少，公司其他业务收入主要为废品销售、专利使用许可收入等。主营业务收入中的其他主要包括与电镀设备相关的配件销售和维修、改造等收入，报告期内的金额分别为 2,234.63 万元、2,875.87 万元、3,771.81 万元。报告期内 VCP 设备收入增长，而销量下滑。

请发行人披露：（1）2019 年 VCP 设备收入增长，龙门式电镀设备收入大幅减少的具体原因；（2）进一步按细分产品类别披露 VCP 产品的收入构成及产销量、单价变动情况，并作变动分析。

请发行人说明：（1）2019 年龙门式电镀设备产量 10 套，基本保持稳定，销量大幅下滑至 3 套，该类产品的生产模式是否为按订单生产，是否存在客户取消订单或终止合作的情形，如有请说明具体原因，报告期内是否存在其他取消订单的情形，相关的存货跌价准备计提是否充分；（2）主营业务收入中的其他的细分内容及毛利率情况，毛利率较高的原因，该项收入的具体实现方式，是否与其他产品配套出售，增长较快的具体原因；（3）其他业务收入中废品销售的形成原因，该项业务是否为出售样机；（4）报告期各期第四季度的收入占比，是否符合业务实际情况，是否存在提前确认收入的情形。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

#### 一、发行人披露



发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“3、主营业务收入产品构成及分析”部分补充披露如下：

“(3) 2019 年 VCP 设备收入增长，龙门式电镀设备收入大幅减少的具体原因

①2019 年 VCP 设备收入增长的具体原因

报告期内，公司 VCP 设备销售收入、销售数量和销售单价变动情况如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	销售量(台)	90.00	93.00	114.00
	变动比例	-3.23%	-18.42%	-
销售单价	平均销售价格(万元/台)	432.58	342.53	279.73
	变动比例	26.29%	22.45%	-
销售收入	销售收入(万元)	38,932.50	31,855.23	31,888.73
	变动比例	22.22%	-0.11%	-

2019 年度，公司 VCP 设备销售收入较 2018 年度增长 22.22%，主要原因为销售单价增幅较大。2019 年度，公司 VCP 设备平均销售单价为 432.58 万元，同比上升 26.29%，主要系受到产品结构变化影响，部分附加值较高、规模较大的 VCP 设备确认收入比重上升。

公司 VCP 设备具体可分为 A、B、K、R 系列，报告期内，公司各细分系列 VCP 设备销量及单价情况如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售收入(万元)	A 系列	226.82	3,205.57	9,540.61
	B 系列	33,188.36	25,548.97	20,710.51
	K 系列	3,147.95	1,700.59	-
	R 系列	2,369.37	1,400.10	1,637.61
销售数量(台)	A 系列	1.00	13.00	44.00
	B 系列	78.00	73.00	67.00
	K 系列	6.00	4.00	-
	R 系列	5.00	3.00	3.00
销售单价(万元/台)	A 系列	226.82	246.58	216.83
	B 系列	425.49	349.99	309.11

项目		2019年	2018年	2017年
	K系列	524.66	425.15	-
	R系列	473.87	466.70	545.87

2019年度，公司VCP设备收入增长主要系B系列、K系列及R系列产品收入增长所致。

各系列VCP产品销量、销售单价变动原因详见本招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“3、主营业务收入产品构成及分析”之“(4)VCP各细分系列产品的收入构成及产销量、单价变动情况”。

#### ②2019年龙门式电镀设备收入大幅减少的具体原因

报告期内，公司龙门式电镀设备销售收入、销售数量和销售单价变动情况如下：

项目		2019年	2018年	2017年
销售数量	销售量(台)	3	13	12
	变动比例	-76.92%	8.33%	-
销售单价	平均销售价格(万元/台)	117.26	432.18	266.90
	变动比例	-72.87%	61.93%	-
销售收入	销售收入(万元)	351.78	5,618.33	3,202.78
	变动比例	-93.74%	75.42%	-

2019年度，公司龙门式电镀设备实现收入金额较2018年度下降93.74%，主要原因为销售数量及销售单价均有所下降。龙门式电镀设备的客户需求差异较大，定制化程度高，因此单台设备之间的安装调试及验收周期、销售价格差异明显。

2018年度和2019年度，公司龙门式电镀设备产量分别为12台、10台，保持稳定，但受部分设备安装调试及验收周期较长影响，公司2019年龙门式电镀设备实现销售数量为3台，较2018年下降明显。

2018年度，公司向长城汽车股份有限公司销售的一台龙门式电镀设备实现销售，价格为2,162.39万元，对当期龙门式电镀设备平均价格影响较大。

#### (4)VCP各细分系列产品的收入构成及产销量、单价变动情况

公司VCP设备具体可分为A、B、K、R系列。报告期各期，各系列VCP设备收

入金额及占比情况如下：

单位：万元

系列名称	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A 系列	226.82	0.58%	3,205.57	10.06%	9,540.61	29.92%
B 系列	33,188.36	85.25%	25,548.97	80.20%	20,710.51	64.95%
K 系列	3,147.95	8.09%	1,700.59	5.34%	-	-
R 系列	2,369.37	6.09%	1,400.10	4.40%	1,637.61	5.14%
VCP 设备合计收入	38,932.50	100.00%	31,855.23	100.00%	31,888.73	100.00%

### ①A 系列

报告期各期，公司 A 系列 VCP 产品的收入金额、产销量及单价变动情况如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	销售量（台）	1	13	44
	变动比例	-92.31%	-70.45%	-
生产数量	生产量（台）	1	8	43
	变动比例	-87.50%	-81.40%	-
销售单价	平均销售价格（万元/台）	226.82	246.58	216.83
	变动比例	-8.02%	13.72%	-
销售收入	销售收入（万元）	226.82	3,205.57	9,540.61
	变动比例	-92.92%	-66.40%	-

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，A 系列 VCP 设备的销量分别为 44 台、13 台和 1 台，产量分别为 43 台、8 台和 1 台，单价保持相对稳定。公司 VCP 设备产品不断迭代升级，下游客户对公司 A 系列产品需求逐渐降低。

### ②B 系列

报告期各期，公司 B 系列 VCP 设备产品的收入金额、产销量及单价变动情况如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	销售量（台）	78.00	73.00	67.00
	变动比例	6.85%	8.96%	-
生产	生产量（台）	64.00	95.00	70.00

项目		2019年	2018年	2017年
数量	变动比例	-32.63%	35.71%	-
销售单价	平均销售价格 (万元/台)	425.49	349.99	309.11
	变动比例	21.57%	13.22%	-
销售收入	销售收入(万元)	33,188.36	25,548.97	20,710.51
	变动比例	29.90%	23.36%	-

公司 B 系列 VCP 设备产品在传动装置上较 A 系列有所升级，将链条传动系统改进为钢带传动系统，有效提升电镀均匀性、稳定性等性能指标。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，B 系列 VCP 设备的销量分别为 67 台、73 台和 78 台，呈现稳步增长趋势；B 系列 VCP 设备的产量分别为 70 台、95 台和 64 台，存在一定波动，2019 年度产量下降的原因为公司当年度生产 B 系列 VCP 设备的平均规模较大。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，B 系列 VCP 设备的单价分别为 309.11 万元、349.99 万元和 425.49 万元。2019 年度单价增幅明显，主要原因为公司当年度确认收入的 B 系列设备产品中，单价较高的脉冲式 B 系列产品占比上升。

### ③K 系列

报告期各期，公司 K 系列 VCP 设备产品的收入金额、产销量及单价变动情况如下：

项目		2019年	2018年	2017年
销售数量	销售量(台)	6.00	4.00	-
	变动比例	50.00%	-	-
生产数量	生产量(台)	10.00	1.00	4.00
	变动比例	900.00%	-75.00%	-
销售单价	平均销售价格 (万元/台)	524.66	425.15	-
	变动比例	23.41%	-	-
销售收入	销售收入(万元)	3,147.95	1,700.59	-
	变动比例	85.11%	-	-

公司 K 系列产品为柔性板片对片 VCP 设备，具有“钢带线片式传动+上下夹具+自动上下料”的技术特点，主要用于片对片柔性板电镀工序。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，K 系列 VCP 设备的销量分别为 0 台、4 台和 6 台；K 系列 VCP 设备的产量分别为 4 台、1 台和 10 台。2017 年度、2018 年度，公司 K 系列产品处于市场推广期，销量、产量均较小。2019 年度，公司 K 系列产品技术逐步成熟，客户认可度提高，产量、销量分别增长 50.00%、900.00%。同时，销售 K 系列设备的单台规模上升使得 2019 年度平均单价较 2018 年度提高 23.41%。

#### ④R 系列

报告期各期，公司 R 系列 VCP 设备产品的收入金额、产销量及单价变动情况如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
销售数量	销售量（台）	5.00	3.00	3.00
	变动比例	66.67%	-	-
生产数量	生产量（台）	2.00	8.00	4.00
	变动比例	-75.00%	100.00%	-
销售单价	平均销售价格（万元/台）	473.87	466.70	545.87
	变动比例	1.54%	-14.50%	-
销售收入	销售收入（万元）	2,369.37	1,400.10	1,637.61
	变动比例	69.23%	-14.50%	-

公司 R 系列产品为柔性板卷对卷 VCP 设备。R 系列产品采用磁吸式夹具，能够有效提升柔性板电镀过程中电流分布的均匀性。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，R 系列 VCP 设备的销量分别为 3 台、3 台和 5 台；R 系列 VCP 设备的产量分别为 4 台、8 台和 2 台。2019 年度，公司 R 系列产品产量有所下降，主要原因为 R 系列产品当期订单量较少。”

## 二、发行人说明

（一）2019 年龙门式电镀设备产量 10 套，基本保持稳定，销量大幅下滑至 3 套，该类产品的生产模式是否为按订单生产，是否存在客户取消订单或终止合作的情形，如有请说明具体原因，报告期内是否存在其他取消订单的情形，相关的存货跌价准备计提是否充分

公司龙门式电镀设备为定制化设备，设备发出后需在客户现场进行一段时间的安装调试及验收，产量与销量数据存在时间性差异。针对龙门式电镀设备，公

司采用订单式生产模式。公司按照客户需求制作设备图纸、编制设备参数，在与客户充分沟通后，最终拟定生产计划。报告期内，公司龙门式电镀设备不存在客户取消订单或终止合作的情形。公司各期产出未形成销售的龙门式电镀设备均在存货科目核算。

报告期内，公司其他设备存在生产或安装调试过程中被客户取消订单的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	设备类型	合同金额	签订合同时间	取消原因	存货跌价准备余额
江苏普诺威电子股份有限公司	VCP	168.00	2016年	公司推广使用的第一台VCP镀软金设备，设备运行情况未达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。	2017年末：- 2018年末：- 2019年末：-
东莞市五株电子科技有限公司	VCP	280.00	2016年	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：148.88万元 2018年末：177.29万元 2019年末：179.77万元
	VCP	280.00	2016年	公司推广使用的VCP新型设备，应用了软板无边框电镀技术，最终未能达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。	2017年末：0.00万元 2018年末：177.29万元 2019年末：-
悦虎电路（苏州）有限公司	VCP	313.00	2016年	公司设备发往客户现场后，客户需求变更，要求对设备进行改造，以适用特定型号PCB的电镀。经整改，设备运行情况未达到预期效果，与客户协商一致取消订单。	2017年末：0.00万元 2018年末：0.00万元 2019年末：-
	VCP	313.00	2016年		2017年末：0.00万元 2018年末：0.00万元 2019年末：-
奥士康科技股份有限公司	VCP	210.00	2016年	公司配合客户要求生产的特殊型号VCP设备，设备运行情况未达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。	2017年末：0.00万元 2018年末：0.00万元 2019年末：50.28万元
福建新崙高新柔性材料有限公司	VCP	1,100.00	2016年	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：- 2018年末：- 2019年末：-

客户名称	设备类型	合同金额	签订合同时间	取消原因	存货跌价准备余额
奥士康精密电路（惠州）有限公司	VCP	409.00	2016年	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：0.00万元 2018年末：0.00万元 2019年末：-
	VCP	453.12	2017年	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：0.00万元 2018年末：0.00万元 2019年末：-
深圳市新宇腾跃电子有限公司	VCP	428.00	2018年	公司拟向深圳市新宇腾跃电子有限公司销售一台K系列VCP设备，由于K系列属于公司新型产品，调试时间较长，后该客户因厂房到期紧急搬迁，因此公司向客户重新提供了其他型号相对成熟的产品以替换上述K系列产品，与客户协商一致后于2018年收回公司。	2017年末：0.00万元 2018年末：- 2019年末：-
深圳市侨锋永业电子有限公司	VCP	186.00	2017年	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：- 2018年末：- 2019年末：-
梅州金时裕科技有限公司	VCP	300.00	2017年	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：- 2018年末：- 2019年末：-
乐清市金马电镀有限公司	滚镀类设备	365.00	2017年	公司推广使用的第一台连续滚镀锌自动线，最终未能达到客户要求的相关参数指标，由公司收回。	2017年末：- 2018年末：- 2019年末：-
	滚镀类设备	20.00	2018年	为连续镀锌自动线的配套设备，因前述设备订单情况变动，与客户协商一致取消订单。	2017年末：- 2018年末：13.78万元 2019年末：10.91万元
无锡深南电路有限公司	VCP	390.00	2018年	产品生产前，客户需求变更，与	2017年末：-



客户名称	设备类型	合同金额	签订合同时间	取消原因	存货跌价准备余额
				客户协商一致取消订单。	2018年末：-
	VCP	390.00	2018年		2019年末：-
					2017年末：-
					2018年末：-
					2019年末：-
温州市伟城电镀有限公司	滚镀类设备	30.00	2019年	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。	2017年末：-
					2018年末：-
					2019年末：-

注：“存货跌价准备余额”列中“0.00”表示未发生存货跌价，“-”表示已不在存货科目核算。

报告期各期末，公司对上述设备形成的存货按照成本与可变现净值孰低计量，相关存货跌价准备计提充分。

(二)主营业务收入中的其他的细分内容及毛利率情况,毛利率较高的原因,该项收入的具体实现方式,是否与其他产品配套出售,增长较快的具体原因

### 1、主营业务收入中的其他的细分内容及毛利率情况,毛利率较高的原因

报告期内,公司主营业务收入中其他收入包括与电镀设备相关的配件销售和维修、改造等业务收入,具体情况如下:

单位:万元

项目	2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
维修、改造等	2,304.95	61.11%	1,643.60	57.15%	1,260.95	56.43%
配件销售	1,466.86	38.89%	1,232.28	42.85%	973.67	43.57%
合计	<b>3,771.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,875.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,234.63</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期,公司主营业务中其他业务毛利率贡献情况如下:

项目	2019年			2018年			2017年		
	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率
维修、改造等	38.74%	61.11%	23.67%	54.97%	57.15%	31.42%	51.68%	56.43%	29.16%
配件销售	52.86%	38.89%	20.56%	55.38%	42.85%	23.73%	50.52%	43.57%	22.01%
其他业务综合毛利率	<b>44.23%</b>			<b>55.14%</b>			<b>51.18%</b>		

注:毛利贡献率=该项业务毛利率\*该项业务收入占比。

2017年度、2018年度和2019年度,公司主营业务中其他业务综合毛利率分别为51.18%、55.14%和44.23%,毛利贡献率在配件销售业务与维修、改造等业务间分布较为均衡。

公司维修、改造等业务毛利率较高,主要原因包括:该项业务是对成型设备进行维修、保养,或替换、添加功能模块,基础性材料加工及安装工序较少,成本相对较低;该项业务客户主要为公司设备销售对象,其他公司维修、改造发行人设备具有一定技术门槛,故该项业务定价较高。2019年度,公司向兰生机电有限公司交付的单边一机二线在安装调试过程中未能达到预定产能目标,最终折价销售造成亏损,从而拉低了当年度维修、改造等业务的毛利率。

公司配件销售业务毛利率较高,销售内容主要为批量采购的原材料,成本相对较低;客户向公司采购配件主要用于公司向其销售的设备,定价相对较高。

### 2、该项收入的具体实现方式,是否与其他产品配套出售,增长较快的具体原

因

主营业务中其他业务收入分为维修、改造等业务和配件销售业务。维修、改造业务和配件销售业务的具体实现方式如下：

(1) 维修、改造业务：公司根据客户需求，拟定维修、改造计划，并据此提出合同报价。双方协商一致后，公司安排技术、生产人员在客户现场处完成维修、改造业务，最终实现收入。

(2) 配件销售业务：公司向客户销售电镀设备配件，按一般商品销售方式确认收入。

公司维修、改造业务和配件销售业务不存在与其他设备类产品配套出售的情形。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务中其他业务收入分别为 2,234.63 万元、2,875.87 万元和 3,771.81 万元，增长较快。如前所述，发行人设备的维修、改造具有一定技术门槛，客户一般情况下要求发行人提供维修、改造服务或者配件销售，随着公司设备保有量快速增加，上述业务收入相应增长较快。

### (三) 其他业务收入中废品销售的形成原因，该项业务是否为出售样机

报告期各期，公司其他业务收入分别为 238.71 万元、284.07 万元和 321.31 万元，规模较小。

报告期内，公司其他业务收入主要由销售废品构成。废品主要来源于公司生产过程中形成的边角料。报告期内，公司其他业务收入中不存在直接出售研发样机的情形。

### (四) 报告期各期第四季度的收入占比，是否符合业务实际情况，是否存在提前确认收入的情形

报告期各期，公司主营业务收入按季度分类情况如下：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
第一季度	10,409.04	23.74%	9,720.58	24.03%	8,924.64	23.86%
第二季度	11,103.53	25.33%	10,643.05	26.31%	9,844.81	26.32%
第三季度	10,843.22	24.73%	12,126.67	29.98%	9,620.81	25.72%

项目	2019年		2018年		2017年	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
第四季度	11,482.44	26.19%	7,965.11	19.69%	9,011.10	24.09%
合计	<b>43,838.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,455.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,401.36</b>	<b>100.00%</b>

2017年度、2018年度和2019年度，公司主营业务收入中第四季度收入占比分别为24.09%、19.69%和26.19%，不存在明显高于其他季度的情形。公司收入确认时点受下游客户排产计划、设备安装进度等因素影响。

报告期内，公司第四季度主营业务收入占比总体变化不大，符合业务实际情况，不存在提前确认收入的情形。

### 三、申报会计师核查并发表意见

#### （一）核查程序

- 1、了解、评价并测试与销售收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、通过与管理层、销售人员及财务人员沟通，了解各类业务收入的具体内容、销售流程和具体会计处理方法；
- 3、获取报告期内主要客户的销售合同，查阅有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款（包括交货方式、验收方式、收款条款等），评价公司收入确认时点是否恰当以及公司收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；
- 4、了解发行人不同产品的生产模式，获取报告期内客户取消订单明细，了解其具体原因及合理性；
- 5、获取报告期内销售收入成本明细表，结合销售收入的产品结构、产销量、单价，按照收入类型和产品类型分析收入、毛利率波动原因，结合行业情况分析是否存在异常；
- 6、获取报告期内销售收入明细账，对销售收入进行细节测试，抽查销售合同、物流单、送货单、报关单、安装调试完工单、验收单等收入确认的支持性文件，检查销售收入的真实性和准确性；
- 7、针对报告期内资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，将其对应的销售合同、物流单、送货单、报关单、安装调试完工单、验收单日期与财务入账日期进行核对，评估销售收入是否在恰当的期间确认；

8、访谈发行人财务部相关人员，了解发行人存货跌价准备的计提政策，获取发行人存货跌价准备计提明细表并进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；

9、向报告期主要客户发送询证函，函证报告期销售额及应收账款余额；

10、对报告期主要客户进行访谈，观察客户经营场所并查看设备的使用情况，了解客户与发行人的交易情况；

11、获取报告期主要客户关联关系询证函，核查客户与发行人是否存在关联关系；

12、了解主营业务收入中其他收入的主要核算内容、具体实现方式，分析收入增长及毛利率较高的原因及其合理性；

13、询问其他业务收入中废品销售的主要来源，检查废品销售收入的相关支持性证据；

14、获取报告期按季度销售收入明细表，分析销售收入是否存在季节性波动，结合收入确认政策检查是否存在提前确认收入的情形。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存在个别客户取消订单或采购意向的情况；在资产负债表日，发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量，预计亏损的计提能够合理覆盖实际的亏损，计提的期间准确，计提金额充分；

2、报告期内，发行人主营业务收入中其他收入毛利率与企业实际情况相符；其增长速度与企业业务发展趋势一致；

3、报告期内，发行人其他业务收入中废品销售主要为生产产生的废料形成，不存在出售样机；

4、报告期内，发行人各期第四季度收入占比符合业务实际情况，不存在提前确认收入的情形。

**16.2 报告期内，公司产品销售以国内市场为主，海外销售各期占比分别为 2.53%、10.01%和 10.33%。**

请发行人披露 2018 年起外销收入大幅增长的原因，外销的主要国家和地区。

请发行人说明：（1）外销的业务拓展方式及客户获取方式，主要采用的销售模式；（2）报告期各期，内、外销的毛利率比较情况及差异原因。

请保荐机构及申报会计师说明对境外收入的尽职调查过程，核查方法及核查比例，结合获取的内部及外部证据、公开数据等，说明尽职调查是否充分、有效。

请保荐机构及申报会计师：（1）核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；（2）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配；（3）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据。

## 【回复】

### 一、发行人披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入分地区构成”部分补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入按地区分类构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
内销	39,307.66	89.67%	36,404.87	89.99%	36,456.85	97.47%
外销	4,530.57	10.33%	4,050.54	10.01%	944.51	2.53%
合计	<b>43,838.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,455.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,401.36</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司产品销售以国内市场为主，该类销售收入占主营业务收入的比例分别为 97.47%、89.99% 和 89.67%，海外销售各期占比分别为 2.53%、10.01% 和 10.33%，国际市场布局不断拓宽。

报告期内，公司外销业务分为直销与经销两种模式，两种模式下外销收入分国家或地区构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------

	收入	比例	收入	比例	收入	比例
经销合计	3,915.20	86.42%	3,239.86	79.99%	-	-
其中：大陆	2,599.69	57.38%	2,633.29	65.01%	-	-
越南	1,315.51	29.04%	606.58	14.98%	-	-
直销合计	615.37	13.58%	810.68	20.01%	944.51	100.00%
其中：泰国	48.26	1.07%	6.96	0.17%	830.20	87.90%
马来 西亚	4.75	0.10%	514.78	12.71%	-	-
日本	509.73	11.25%	-	-	-	-
印度	10.87	0.24%	211.46	5.22%	65.11	6.89%
中国台 湾	31.83	0.70%	10.82	0.27%	40.28	4.26%
韩国	9.93	0.22%	47.53	1.17%	-	-
其他	-	-	19.13	0.47%	8.91	0.94%
合计	4,530.57	100.00%	4,050.54	100.00%	944.51	100.00%

注：公式外销业务经销商包括：注册地在香港的真华成（香港）商贸有限公司、兰生机电有限公司，注册地在英国的子一商贸有限公司。表格中经销模式外销收入按照终端客户所在地区进行分类。

2018 年度，公司外销收入大幅增长，主要原因为公司成功开拓终端客户苏州维信电子有限公司、盐城维信电子有限公司（以下简称“维信公司”）及 Meiko Electronics Vietnam Co., Ltd.（以下简称“越南名幸”）。公司与维信公司及越南名幸均通过境外设备贸易商进行销售。”

## 二、发行人说明

### （一）外销的业务拓展方式及客户获取方式，主要采用的销售模式

报告期内，公司外销业务采用的销售模式包括直销模式与经销模式。报告期各期，经销模式下外销业务收入分别为 0.00 万元、3,239.86 万元和 3,915.20 万元，占外销收入的比重分别为 0.00%、79.99%和 86.42%，公司外销业务以经销模式为主。

直销模式下，外销客户主要为敬鹏工业、瀚宇博德等发行人存量客户的境外子公司或关联公司。直销模式下外销业务订单主要由发行人业务人员在境内与客户合作过程中获取，少部分通过参加展会形式获取。

经销模式下外销业务合作内容包括：公司通过真华成（香港）商贸有限公司向 Meiko Electronics Vietnam Co., Ltd.销售 VCP 设备；公司通过兰生机电有限公司、

子一商贸有限公司向苏州维信电子有限公司、盐城维信电子有限公司销售 VCP 电镀设备及龙门式电镀设备。具体合作背景参见本问询函回复 11 题之“二、发行人说明”之“(一) 直接向终端客户提供商品服务的情况下需要通过经销商模式销售的原因及商业合理性, 对经销商、终端客户的定价与直销是否存在差别, 经销商是否有合理利润留存”之相关回复。

## (二) 报告期各期, 内、外销的毛利率比较情况及差异原因

报告期内, 公司外销业务收入中 VCP 设备销售收入金额分别为 830.20 万元、3,495.64 万元和 4,071.57 万元, 占外销收入比重分别为 87.90%、86.30%和 89.87%。公司主营业务收入中内销、外销的毛利率及其中 VCP 设备销售业务毛利率比较情况如下:

项目	2019 年	2018 年	2017 年
内销业务毛利率	47.14%	41.92%	40.26%
外销业务毛利率	45.34%	49.77%	53.79%
内销 VCP 设备毛利率	47.98%	44.65%	40.91%
外销 VCP 设备毛利率	50.32%	52.07%	55.36%

报告期内, 公司内销与外销业务毛利率存在一定差异, 主要原因具体分析如下:

2017 年度, 公司外销业务毛利率比内销业务高 13.53 个百分点。主要原因为, 公司当年度外销业务规模较小, 外销收入仅为 944.51 万元, 受部分高毛利设备影响明显。2017 年, 公司向敬鹏工业泰国子公司 Draco PCB Public Company Limited 销售的两台 VCP 设备确认收入, 合计金额为 830.20 万元, 占当期外销收入比例为 87.90%, 毛利率为 55.36%。

2018 年度, 公司外销 VCP 设备毛利率较高, 达到 52.07%, 较内销 VCP 设备毛利率高出 7.42 个百分点, 使得外销业务整体毛利率高于内销业务毛利率 7.85 个百分点。

2019 年度, 公司外销 VCP 设备毛利率为 50.32%, 与境内 VCP 设备毛利率 47.70% 相比差异较小。此外, 公司向兰生机电有限公司经销的单边一机二线的设计产能与客户需求存在偏差, 最终折价销售造成亏损, 毛利率为-15.32%, 使得 2019 年外销业务整体毛利率低于内销业务毛利率。



三、保荐机构及申报会计师说明对境外收入的尽职调查过程，核查方法及核查比例，结合获取的内部及外部证据、公开数据等，说明尽职调查是否充分、有效。请保荐机构及申报会计师：（1）核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；（2）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配；（3）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据。

（一）说明对境外收入的尽职调查过程，核查方法及核查比例，结合获取的内部及外部证据、公开数据等，说明尽职调查是否充分、有效

针对发行人境外收入情况，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、了解、评价并测试与外销收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、访谈发行人业务人员，了解外销业务拓展方式和销售模式；
- 3、获取报告期内销售收入成本明细表，检查内外销的产品定价、毛利率波动原因及其合理性；
- 4、获取报告期内外销收入明细账，对外销收入进行细节测试，查阅发行人与外销客户签订的合同、发货提单、出口报关单、发票、验收单等原始凭证，检查外销收入的真实性、准确性；
- 5、对报告期内资产负债表日前后确认的外销收入执行截止性测试，将其对应的销售合同、发货提单、出口报关单、发票、验收单日期与财务入账日期进行核对，评估外销收入是否在恰当的期间确认；
- 6、独立获取报告期内公司的银行流水，检查外销收入的付款方与合同签订方、账面记账单位是否一致，外销收入银行流水核查比例超过 90%；
- 7、获取发行人电子口岸系统出口数据及报告期各期免抵退申报表并与账面进行核对，检查与账面外销收入是否存在较大差异；
- 8、向报告期主要外销客户发送询证函，函证报告期销售额和报告期各期末应收账款余额，外销收入函证情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销发函比例	98.77%	98.09%	87.90%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销回函比例	98.53%	92.87%	87.90%

9、对报告期主要外销客户进行访谈，观察客户经营场所并查看设备的使用情况，了解客户与发行人的交易情况；报告期内，外销客户访谈情况列示如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈比例	87.17%	80.16%	87.90%

综上，申报会计师对发行人境外销售收入的尽职调查充分、有效。

## （二）核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

报告期内，公司外销收入及出口退税总体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入（A）	4,530.57	4,050.54	944.50
申报免抵退税出口货物销售额（B）	6,660.83	3,907.48	1,545.93
差异（C=A-B）	-2,130.26	143.06	-601.43
免抵退申报表免抵退税额（D）	994.62	661.10	249.85
其中：当期免抵税额	783.85	660.75	241.85
当期退税额	210.78	0.35	8.01
退税率（E=D/B）	14.93%	16.92%	16.16%
根据税法公司可享受的退税率	13%、16%	5%-17%	5%-17%

如上表，发行人境外销售收入与申报免抵退出口货物销售额存在差异系出口收入确认时点与申报出口退税时点存在时间差异：报告期发行人出口销售收入主要为需要安装调试的商品销售收入，发行人在客户现场进行安装调试后，双方根据合同约定经客户验收并取得客户验收单据，视为产品已交付客户，以验收单据上记载的验收日期作为收入确认的时点；而出口退税则在货物已出口、出口退税所需单证齐全的情况下进行申报。

发行人报告期内各期申报表中记载的出口退税金额与公司账面记载的出口退税金额一致。

综上，发行人出口退税情况与境外销售规模相匹配。

针对上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

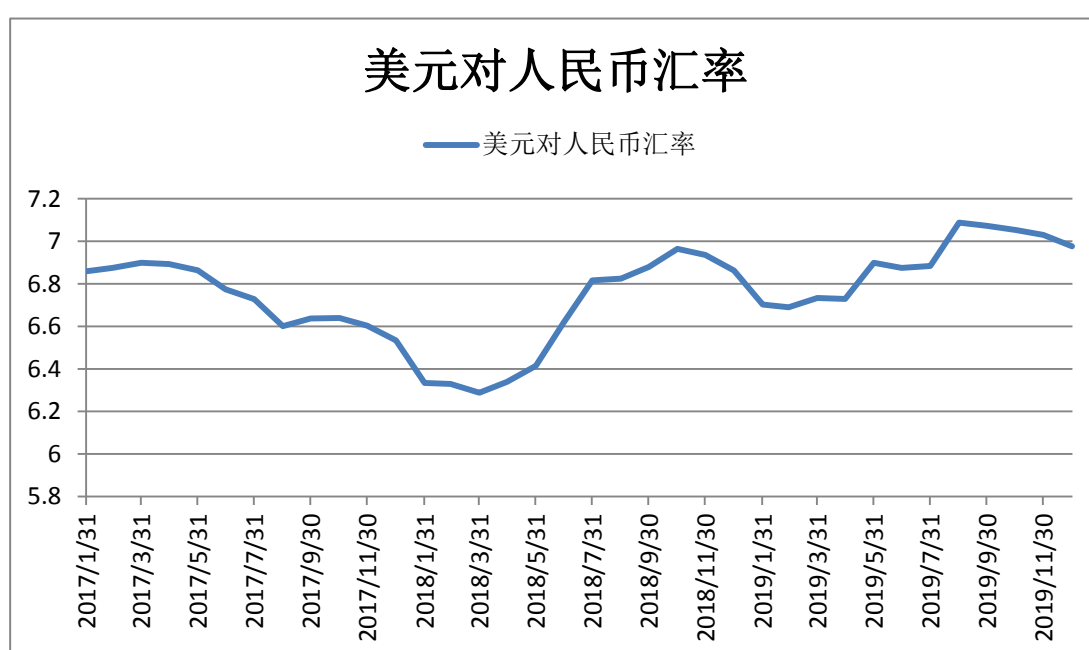
1、访谈公司财务人员，了解发行人出口产品的适用退税税率情况；

2、获取公司报告期各期免抵退申报表并与账面进行核对，检查以公司账面外销收入为基础测算的退税金额与经有关出口退税主管税务机关批准的免抵退税金额的匹配性。

经核查，申报会计师认为，发行人出口退税情况与境外销售规模相匹配。

### （三）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配

公司出口收入主要以美元结算。报告期内，美元对人民币的汇率变动趋势如下：



报告期内，公司的汇兑损益与外销收入比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入金额	4,530.57	4,050.54	944.50
汇兑损益总额（损失以“-”号填列）	139.71	113.50	-27.92
汇兑损益/外销收入金额	3.08%	2.80%	2.96%

注：汇兑损益/外销收入金额中汇兑损益取绝对值。

报告期内，公司对出口收入初始确认时，按照国家外汇管理局公布的交易发生日当月月初汇率计价确认收入并相应确认应收账款。资产负债表日，对于外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，由此产生的折算差额，计入财务费用-汇兑损益科目。公司汇兑损益主要包括期末外币货币性项目汇率折算差异以及

即期结汇产生的汇率折算差异。

2017 年美元兑人民币汇率整体下降，发行人销售相关的汇兑损益体现为汇兑损失，2018 年、2019 年美元兑人民币汇率整体上升，发行人销售相关的汇兑损益体现为汇兑收益，整体变动趋势与美元汇率波动情况一致。由于发行人以美元结算的销售受到收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，因此，汇兑损益与美元结算的销售收入之间在一定勾稽关系，但不具有线性关系。此外，报告期内发行人汇兑损益占外销收入比重基本保持稳定。

针对上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、获取报告期各月末发行人主要外销结算货币美元对人民币的汇率变动情况，分析汇率变动总体趋势与变动幅度；
- 2、复核发行人外销收入及汇兑损益数据；
- 3、分析发行人外销收入与汇兑损益的总体匹配关系。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内发生的汇兑损益整体变动趋势与美元汇率波动情况一致，外销收入和汇兑损益基本匹配。

**（四）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据**

申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、了解并测试发行人境外销售与收款相关的内部控制；
- 2、结合外销收入确认凭证，核对销售合同、发货提单、资金划款凭证、报关单、发票、验收单等原始凭证，核查外销收入确认的时点及金额等是否准确；
- 3、了解发行人外销产品的运输方式，检查与外销收入相关的发货提单，核对与外销报关数量是否一致；
- 4、检查资金划款凭证，获取银行电子对账单及应收账款明细账等，执行双向核对，检查回款金额及回款单位名称是否一致；
- 5、检查外销合同、出口报关单、发货提单、发票等原始单证，核对客户名称、销售数量、销售单价、销售金额等信息；
- 6、获取发行人电子口岸系统出口数据及报告期各期免抵退申报表并与账面进

行核对，检查与账面外销收入是否存在较大差异；

7、选取报告期外销收入发生额较大或应收账款余额较大的客户进行函证，函证内容包括报告期销售额和报告期各期末应收账款余额，报告期外销收入函证情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销发函比例	98.77%	98.09%	87.90%
外销回函比例	98.53%	92.87%	87.90%

8、选取发行人报告期外销收入发生额较大或应收账款余额较大的客户进行访谈，包括访谈经销模式下的终端客户，观察经营场所并查看设备的使用情况，报告期外销收入访谈情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈比例	87.17%	80.16%	87.90%

经核查，申报会计师认为，发行人境外客户真实存在，外销收入真实、准确。

## 17. 关于期间费用

17.1 报告期各期，公司销售费用分别为 3,857.13 万元、4,005.25 万元和 4,746.33 万元，占当年度营业收入的比例呈现波动上升的趋势，分别为 10.25%、9.83%和 10.75%。公司销售费用主要由职工薪酬、售后服务费、运杂费等构成。根据申报材料，公司对部分客户存在较长的保修期及质保期。

请发行人说明：（1）报告期内公司产品质保金的计提依据及合理性，报告期内是否保持一致，与同行业公司存在差异的原因及合理性；（2）报告期各期实际的维修、退换货、质保等情况，是否存在纠纷，预计负债是否充分计提；（3）运费与销量的匹配性。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）报告期内公司产品质保金的计提依据及合理性，报告期内是否保持一致，与同行业公司存在差异的原因及合理性

公司销售的产品主要为高端精密电镀设备，设备销售合同约定了质保期。根据销售合同约定，公司承担免费售后服务的期限主要为 1 年，因此在各报告期末的质保金余额至少需要覆盖下一年度实际发生的售后服务费。报告期内，公司实际发生的售后服务费用分别为 640.05 万元、1,248.73 万元及 1,608.25 万元，其中 2018 年、2019 年实际发生的售后服务费占上一年度主营业务收入的比例分别为 3.32%、3.80%。故公司基于历史经验数据按照当期主营业务收入的 3.6% 计提质保金。报告期内公司计提的质保金分别为 1,361.22 万元、1,467.32 万元和 1,559.62 万元，占当期主营业务收入比例分别为 3.62%、3.60% 和 3.53%，计提比例维持在 3.6% 左右，质保金计提比例在报告期内基本保持一致。

招股说明书披露的同行业可比上市公司未预提质保金，相关售后服务费用直接计入当期损益。因此，公司选取专用设备制造业部分公司作为样本进行对比分析，具体如下：

证券代码	公司简称	政策简述
688012.SH	中微公司	根据营业收入的 3%-5% 计提
300051	爱司凯	按产品销售收入的 4% 计提
603638.SH	艾迪精密	按破碎锤产品收入的 4% 计提
预披露	新益昌	按当期智能制造装备销售收入的 3.1% 计提

报告期内，公司质保金计提政策与同行业公司不存在重大差异。公司专设售后服务部门，人工成本及差旅费支出较高。

## （二）报告期各期实际的维修、退换货、质保等情况，是否存在纠纷，预计负债是否充分计提

报告期内，公司与客户签订的电镀设备销售合同对设备产品售后质保、维修及退换货政策进行了明确约定。报告期内，公司未与客户就设备产品质保、售后维修或退换货情况发生纠纷。

2019 年度，公司 1 台 VCP 设备发生退货情形，冲减 2019 年销售收入 189.74 万元。除上述情况以外，公司在报告期内不存在其他退换货情形。

报告期各期，公司实际发生的售后服务费与当期计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度/年末	2018 年度/年末	2017 年度/年末
----	------------	------------	------------

项目	2019 年度/年末	2018 年度/年末	2017 年度/年末
期初预计负债	1,644.95	1,426.36	705.19
当期计提金额	1,559.62	1,467.32	1,361.22
实际发生金额	1,608.25	1,248.73	640.05
期末预计负债	1,596.33	1,644.95	1,426.36

由上表可知，报告期各期公司实际发生的售后服务费均未超过当期期初预计负债，因此公司预计负债计提充分。

### （三）运费与销量的匹配性

报告期内，公司依据合同及订单约定，委托第三方物流公司将产品运输到客户的指定地点，并承担运输费用，运费主要与运输距离、货物体积、货物重量相关。针对终端客户在境外的设备，一般情况下，公司承担设备打包费及运输至客户指定港口的费用。

2017 年度至 2019 年度，公司运费与销量对比情况如下：

单位：万元，台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运费	583.50	575.04	513.79
销量	100.00	107.00	127.00

报告期内，公司运费逐年增长，与设备销量变动趋势存在差异，主要原因如下：

1、销量数据与运费数据之间存在时间性差异。公司设备产品定制化属性较强，需要在客户处完成安装调试并经验收后方能确认收入，因此，公司部分设备类产品自发出至确认销售节点存在跨年情况。

2、设备数量与运费金额不具有匹配性。公司设备产品之间长度、重量等规模指标差异明显，运送单台设备所需车辆数量、型号差异较大，形成运费金额亦差异较大。

3、外销业务运费影响。公司在外销业务中需承担设备装箱费用及将设备运输至客户指定港口的费用，外销业务装箱费用及运输费用普遍较高。报告期内公司外销设备发货数量存在一定波动。

基于上述原因，公司将各期剔除外销的运费与当期发出产品（剔除外销产品）对应成本金额进行对比。具体情况如下：



单位：万元，台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运费合计	583.50	575.04	513.79
外销运费	107.37	27.27	2.18
剔除外销的运费	476.13	547.67	511.61
发出产品（剔除外销产品）对应成本金额	21,344.15	23,238.94	23,165.16
比例	2.03%	2.15%	2.15%

注：发出产品（剔除外销产品）对应成本金额=当期主营业务成本-期初发出商品余额+期末发出商品余额-当期发出外销产品对应成本。

报告期内，公司剔除外销的运费与发出产品（剔除外销产品）对应成本金额呈现同向变动趋势，比例分别为 2.15%、2.15%和 2.03%，整体保持稳定。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、了解和评估公司管理层计提质保金所采用方法的合理性、一贯性，通过对比公司历史数据以及期后实际发生的售后服务费来评估公司用于确定质保金所使用的假设的适当性；

2、对公司售后服务部门主要负责人进行访谈，了解和评估售后服务流程；

3、复核公司计算质保金基础数据的准确性和一致性，并在此基础上执行质保金重新计算程序；

4、获取公司报告期内维修单台账，结合公司账面记录的售后领料、售后人工明细及差旅费支出，检查报告期实际发生的售后服务费；

5、函证公司报告期主要客户并进行访谈，了解客户是否存在与公司关于产品质量的纠纷或潜在纠纷；

6、检查报告期各期后实际发生的售后服务费，重点关注报告期各期末的质保金余额是否足够覆盖期后一年实际发生的售后服务费；

7、获取公司报告期运输费用明细账、销售出库序时簿和营业收入明细账，检查报告期内运输费用与销售商品出库、运输费用占营业收入的比例是否具有合理性；

8、函证公司报告期主要运输服务供应商并进行访谈，检查运费的真实性和准确性；



9、检查报告期各期末后运输费用实际发生额，对运输费用执行截止性测试。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人产品质保金计提依据合理，报告期内计提政策基本保持一致，与同行业公司不存在重大差异；

2、报告期各期末预计负债余额可以覆盖下一年实际发生的售后服务费，预计负债计提充分；

3、报告期内发行人运费与销量不存在明显的匹配关系，剔除外销的运费与发出产品（剔除外销产品）对应成本金额呈现同向变动趋势。

**17.2 报告期内，公司研发费用分别为 2,796.27 万元、2,963.99 万元和 3,566.21 万元。公司研发费用主要由研发人员薪酬、材料费等构成。**

请发行人说明：（1）在样机研制、试制过程中，相关成本、费用的具体核算方式，样机是否对外销售，具体的会计处理，是否符合企业会计准则的规定；（2）是否存在研发费用资本化的情况；（3）研发人员划分的依据是否准确，研发费用相关的内控制度是否健全有效，研发费用与其他费用及成本的归集是否准确；（4）研发费用中房租金额较大的原因及合理性，研发费用的核算及归集是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

## 【回复】

### 一、发行人说明

**（一）在样机研制、试制过程中，相关成本、费用的具体核算方式，样机是否对外销售，具体的会计处理，是否符合企业会计准则的规定**

对于没有签订销售合同的样机，研发过程中相关的成本费用均在研发支出中进行核算；对于签订销售合同形成销售的样机，在公司与客户签订正式销售合同后产生的与合同相关的后续支出包括直接材料、直接人工和制造费用按照正常生产核算流程在存货中进行归集，不再计入研发支出。

与客户签订正式销售合同说明公司研发的样机质量性能满足市场需求，预计能够给公司带来现金流入，且为履行该销售合同的后续支出能够可靠计量，符合

企业会计准则关于存货的定义。公司对签订正式销售合同前发生的研发支出不从“研发费用”科目予以转出，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

## **（二）是否存在研发费用资本化的情况**

公司进行研究与开发过程中发生的支出均计入研发费用，不存在研发费用资本化的情况。

## **（三）研发人员划分的依据是否准确，研发费用相关的内控制度是否健全有效，研发费用与其他费用及成本的归集是否准确**

### **1、研发人员划分的依据是否准确**

公司研发人员的划分依据为公司研发部门人员，研发部门人员相关的薪酬福利均计入研发费用。公司研发人员划分依据准确。

### **2、研发费用相关的内控制度是否健全有效，研发费用与其他费用及成本的归集是否准确**

#### **（1）研发项目管理流程**

研发人员在研发项目的设计和开发时按照公司研发项目内部管理控制流程执行，公司研发项目内部管理控制流程如下：

#### **①立项阶段**

研发部门根据行业技术动态、行业发展趋势或市场需求提出新产品定位与构想，综合比对多种技术方案以确定最适合的研发方案。研发部门项目负责人牵头组织工程部、业务部、采购部、生产部等各个职能部门，对产品的功能及性能指标、技术难点、创新价值、基本设计方案、开发周期等进行讨论及审核。

#### **②样机阶段**

本阶段的主要内容是根据市场需求进行样机的设计、组装、开发和验证，对样机进行持续的技术开发和验证，以确定各项技术指标能满足预期需求。

在样机的技术开发、验证过程中，各项参数达到要求才标志着初步试制成功，后续研发活动将针对可进行功能测试和技术完善的实物机的开发，并根据研发项目设定的计划生产出新的具有实质性改进的产品。同时公司视情况需要将设备在客户端进行验证。

#### **③试制阶段**

本阶段的主要内容是将设备在客户生产线进行验证。验证过程中项目负责人及时跟踪验证结果、记录客户反馈信息。针对客户的反馈需求，项目负责人组织相关人员进行分析、制定设计修改方案，及时解决与处理客户问题，并对设备进行持续的技术改进。

#### ④量产阶段

在该阶段，为了保证产品、技术的工艺升级和改进，公司会针对量产过程中遇到的问题进行研发。公司研发部门负责接受各部门的反馈，针对反馈的技术问题及时进行问题现象模拟、原因分析并进行方案制定及后续改进工作。升级改造完成后的工艺将应用在后续新产品上。

### (2) 研发费用相关核算

报告期内，公司的研发费用包括人员薪酬、直接材料投入、折旧摊销费用、其他费用等，具体核算过程如下：

**人员薪酬：**是指在研发过程中参与项目研发的所有相关人员的工资薪金、五险一金、福利费等薪酬性支出。财务部门每月根据研发项目人员工时表，按照项目对所有参与研发的相关人员薪酬进行归集和分摊。

**直接材料投入：**是指企业为实施研究开发活动而直接消耗的材料。公司严格区分研发活动与生产活动发生的领用材料成本；

**折旧摊销费用：**研发费用中的折旧摊销费，包括为执行研究开发活动而购置的仪器和设备的折旧费用以及研发软件的摊销费用，折旧摊销费按照不同项目受益情况进行分配。

除上述费用外的其他费用，财务部根据各研发项目组提交的相关费用单据进行研发费用的归集及核算。

当研发项目达到预期目的，如形成相关新技术或实现新产品的生产能力等，研发部门将会及时结项，并不再归集相关费用。

报告期内，公司按各研发项目独立核算，严格按照上述内部控制要点实施研发项目相关的费用审批及入账、人工成本归集入账，确保业务流程及财务核算符合企业会计准则的要求。报告期内，公司严格根据上述内控制度开展研发活动，研发费用相关的内控制度健全有效，研发费用与其他费用及成本的归集准确。

#### **（四）研发费用中房租金额较大的原因及合理性，研发费用的核算及归集是否准确**

公司研发部门主要研发活动在昆山进行，公司在昆山未有自有厂房，均通过对外租赁，研发费用中的房租金额主要是根据厂房使用面积分摊。2019 年研发费用中房租增长的原因主要是续租 2019 年 4 月至 12 月厂房时，出租方成倍上涨租金所致。此外，公司于 2019 年 12 月陆续搬迁到新厂区，2019 年 12 月同时存在两份租赁合同，导致 2019 年分摊的房租较高。

综上，公司研发费用中的房租金额较大的原因合理，研发费用的核算及归集准确。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

- 1、访谈管理层，了解发行人的研发流程及各环节情况；
- 2、访谈财务部负责人及查阅财务相关管理制度，了解研发流程各环节研发支出的开支范围和标准、归集和核算方法；
- 3、获取研发支出各研发项目明细账，抽查研发项目相关的立项文件、研发领料单、人工分配表、费用报销单等原始资料，检查研发支出归集的准确性、是否与研发项目对应、是否存在将研发无关的费用在研发支出中核算的情形，并对研发支出进行整体分析性复核；
- 4、询问研发负责人公司研发人员的界定标准、是否同时存在从事研发和其他工作的人员；
- 5、获取研发人员花名册，结合立项文件中的人员名单，分析计入研发支出的薪酬是否存在与研发项目不相关的人员薪酬；
- 6、了解发行人研发样机成本的归集与核算方式，结合样机销售合同的签订时点分析样机成本的会计处理是否合理、谨慎；
- 7、检查研发费用中的折旧摊销费与固定资产、无形资产折旧摊销表的勾稽关系；
- 8、获取发行人房屋租赁合同以及租金分配表，检查房租计算准确性和研发费用中房租分摊的合理性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人样机研制、试制过程中，相关成本、费用的具体核算方式合理，样机对外销售的会计处理合理、谨慎，符合企业会计准则的相关规定；

2、发行人不存在研发费用资本化的情况；

3、发行人研发人员划分的依据准确，研发费用相关的内控制度健全有效，研发费用与其他费用及成本的归集准确；

4、发行人研发费用中的房租金额较大的原因合理，研发费用的核算及归集准确。

### 18. 关于股份支付

招股说明书披露，2019年7月股份公司增资，系公司对公司员工进行股权激励，确认股份支付费用745.33万元。方方圆圆和家悦家悦系由公司实际出资人构成的员工持股平台。目前发行人存在较多自然人股东及合伙企业持股。

请发行人补充披露本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排，披露股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响，以及上市后的行权安排。

请发行人说明：（1）报告期内员工持股平台对发行人的增资及持股变动是否构成股份支付，员工持股平台的人员构成及在公司担任的职务，是否另外单独持有公司股份及合理性，认定员工持股平台2017年入股为解除委托持股的依据是否充分；（2）股份支付的形成原因、权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定；（3）报告期内是否存在其他员工、供应商、客户等直接或间接持有发行人股份的情况，入股价格的公允性，是否存在应确认未确认的股份支付；（4）持股平台是否存在新增、退出、转让情况，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否需确认股份支付。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师全面核查并对公司是否存在应确认未确认的股份支

付发表明确意见，对股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的规定、权益工具公允价值的公允性发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人披露

发行人在招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“十二、本次申报前股权激励情况”部分补充披露如下：

#### “十二、本次申报前股权激励情况

2019年7月，为充分调动公司经营管理层及关键人员的积极性，稳定和吸引人才，公司对高级管理人员钦义发、周湘荣以及关键研发人员张振实施股权激励。上述三人通过增资形式分别认缴公司79.83万元、80.00万元、13.50万元股本，增资价格为3.20元/股，增资价格低于公允价值，本次增资构成股份支付。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》及其应用指南的相关规定，本次股权激励事项属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，公司于2019年度一次性确认股份支付费用745.33万元。除上述情况以外，本次股权激励事项不会对公司经营状况、财务状况和控制权变化产生重大影响，亦不存在上市后的行权安排。

除上述情况外，截至本招股说明书签署之日，公司不存在已经制定或正在实施的股权激励及相关安排。”

### 二、发行人说明

（一）报告期内员工持股平台对发行人的增资及持股变动是否构成股份支付，员工持股平台的人员构成及在公司担任的职务，是否另外单独持有公司股份及合理性，认定员工持股平台2017年入股为解除委托持股的依据是否充分

#### 1、报告期内员工持股平台对发行人的增资及持股变动是否构成股份支付

报告期内，公司员工持股平台方方圆圆、家悦家悦未对发行人增资，存在持股变动情况，具体情况如下：

##### （1）2017年8月，股权转让

2017年5月6日，东威有限召开股东会，同意刘建波、李阳照、谢玉龙、石国伟、李兴根、江泽军、刘涛、肖治国、谭瑞珊向方方圆圆、家悦家悦转让股权。

同日，各方就上述事宜签署《股权转让协议》。

上述股权转让具体情况如下：

单位：万元

序号	出让方	受让方	转让出资份额	占注册资本比例	转让价格
1	刘建波	方方圆圆	31.30	3.13%	469.54
2	李阳照		7.70	0.77%	115.50
3	肖治国		9.48	0.95%	142.50
4	谢玉龙		12.24	1.22%	183.60
5	石国伟		3.00	0.30%	45.00
6	刘涛		1.00	0.10%	15.00
7	刘建波	家悦家悦	1.50	0.15%	34.50
8	谢玉龙		0.60	0.06%	13.80
9	李兴根		2.00	0.20%	46.00
10	江泽军		3.00	0.30%	69.00
11	肖治国		0.03	0.003%	0.69
12	谭瑞珊		4.27	0.43%	98.21

上述股权转让是为了解除公司历史上形成的委托持股情形，未实际支付对价，不构成股份支付。名义转让价格系按照形成委托持股时的股权转让价格确定，其中方方圆圆受让股份主要系为了解除 2016 年 1-2 月形成的委托持股；家悦家悦受让股份系为了解除 2017 年 1-2 月形成的委托持股。

公司两次委托持股形成前后并无外部股东增资入股或股权转让，且员工取得发行人股份的价格高于发行人前一年末每股净资产，因此两次委托持股形成时实际股份转让均不涉及股份支付。

## （2）2019 年 2 月，股权转让

2019 年 2 月 25 日，东威有限召开股东会，同意陈元将其持有的东威有限 8.00 万元出资转让给家悦家悦。同日，各方就上述事宜签署《股权转让协议》。陈元将其持有的东威有限 8.00 万元出资作价 500.00 万元转让给家悦家悦。

2019 年 2 月，公司前员工陈元转让所持有公司部分股权给员工持股平台家悦家悦。该次股权变动时的转让方与实际受让方均为公司员工，双方协商一致确定转让价格为 62.50 元/注册资本。本次股权转让不构成股份支付。

## 2、员工持股平台的人员构成及在公司担任的职务

截至本问询函回复出具日，公司员工持股平台方方圆圆的人员构成及在公司任职情况如下：

单位：万元

序号	出资人名称	任职情况	认缴出资额	出资比例
1	刘建波	董事长、总经理	7.50	0.77%
2	蔡文武	电控科长	322.84	33.25%
3	刘伟	总务人员	75.00	7.73%
4	孔青	监事、行政负责人	45.00	4.64%
5	李洋	采购课长	30.00	3.09%
6	张翔	工程师	30.00	3.09%
7	陆红梅	曾任业务助理，现已离职	30.00	3.09%
8	张燕辉	业务经理	30.00	3.09%
9	常小飞	采购经理	30.00	3.09%
10	钱娟娟	总务人员	22.50	2.32%
11	王清春	采购经理	22.50	2.32%
12	昆山德鹏	昆山德鹏的普通合伙人为刘建波；有限合伙人为黄润利，其担任发行人业务总监	22.50	2.32%
13	何水梅	业务助理	15.00	1.55%
14	郭永涛	研发副经理	15.00	1.55%
15	刘文超	组装副经理	15.00	1.55%
16	程堂元	研发副经理	15.00	1.55%
17	徐惠洪	财务人员	15.00	1.55%
18	袁君云	产品副经理	15.00	1.55%
19	张新生	服务经理	15.00	1.55%
20	杨飞	业务经理	15.00	1.55%
21	汪坤	财务人员	12.00	1.24%
22	许昌浩	制造部高级科长	12.00	1.24%
23	齐应闯	生产组组长	10.50	1.08%
24	许艳青	代理生产主管	10.05	1.04%
25	方荣平	研发副经理	10.05	1.04%



序号	出资人名称	任职情况	认缴出资额	出资比例
26	李建红	仓管人员	10.05	1.04%
27	米晓波	安装科长	7.50	0.77%
28	刘延虎	制造部代理段长	7.50	0.77%
29	吴新	研发经理	7.50	0.77%
30	杨保华	司机	7.50	0.77%
31	杜艳辉	采购人员	7.50	0.77%
32	罗建华	制造部代理段长	7.50	0.77%
33	沈青	产品副经理	7.50	0.77%
34	吴志鹏	工程部副主任	6.00	0.62%
35	袁湘卓	业务助理	6.00	0.62%
36	韩月娥	采购人员	5.10	0.53%
37	石中华	服务部科长	5.10	0.53%
38	颜晓枫	业务经理	4.95	0.51%
39	邱立君	安装科长	4.95	0.51%
40	柯美群	工艺员	4.95	0.51%
41	黄庆柱	服务副经理	4.95	0.51%
42	吴德刚	调试经理	4.95	0.51%
43	司二苏	安装科长	4.95	0.51%
44	李敏才	安装经理	4.95	0.51%
45	郑勤伟	生产课长	4.50	0.46%
46	田秀芹	内审经理	4.50	0.46%
合计			<b>970.84</b>	<b>100.00%</b>

截至本问询函回复出具日，公司员工持股平台家悦家悦的人员构成及在公司任职情况如下：

单位：万元

序号	出资人名称	任职情况	认缴出资额	出资比例
1	刘建波	董事长、总经理	11.50	2.58%
2	昆山德鹏	昆山德鹏的普通合伙人为刘建波；有限合伙人为黄润利，其担任发行人业务总监	195.50	43.81%
3	陈海洋	业务经理	46.00	10.31%
4	李洋	采购课长	34.50	7.73%

序号	出资人名称	任职情况	认缴出资额	出资比例
5	王福海	业务经理	23.00	5.15%
6	刘娟	总办	23.00	5.15%
7	罗双	业务经理	23.00	5.15%
8	韩友生	总工程师	11.50	2.58%
9	严云	曾任人事，现已离职	9.20	2.06%
10	史永华	物控/品控	8.05	1.80%
11	汪坤	财务人员	8.05	1.80%
12	王为胜	曾任安装科长，现已离职	6.90	1.55%
13	郑荣超	制造代理段长	6.90	1.55%
14	李冬	制造高级组长	6.90	1.55%
15	徐光光	品质部品管	6.90	1.55%
16	韩月娥	采购人员	6.90	1.55%
17	李建中	研发副经理	4.60	1.03%
18	尚庆雷	研发副经理	4.60	1.03%
19	王征	电控部课长	4.60	1.03%
20	徐惠洪	财务人员	4.60	1.03%
合计		-	<b>446.20</b>	<b>100.00%</b>

### 3、是否另外单独持有公司股份及合理性

截至本问询函回复出具日，员工持股平台方方圆圆、家悦家悦合伙人中除公司实际控制人刘建波单独持有公司股份外，其他合伙人均不存在另外单独持有公司股份的情况。

刘建波为发行人实际控制人，其持有员工持股平台出资份额并担任执行事务合伙人有利于公司控制权稳定，具备合理性。

### 4、认定员工持股平台 2017 年入股为解除委托持股的依据是否充分

2017 年 8 月，发行人员工持股平台方方圆圆、家悦家悦受让名义股东方持有公司股份系为了解除历史上形成的委托持股，认定理由具体如下：

(1) 实际出资人在受让公司股份时，均与出让方签订了股份转让协议，价款均实际支付。本次员工持股平台入股后，实际出资人作为平台合伙人间接持有公司的股份比例与其还原前实际持有公司股份比例一致。

(2) 本次员工持股平台入股，方方圆圆、家悦家悦均未实际支付股权转让款，实际出资人已于委托持股形成时支付相关价款。

(3) 本次股份转让的出让方及平台合伙人均已接受访谈并出具书面确认文件，确认员工持股平台 2017 年入股系为了解除委托持股事宜。

**(二) 股份支付的形成原因、权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定**

### **1、股份支付形成的原因**

2019 年 6 月，为充分调动公司经营管理层及核心人员的积极性，稳定和吸引人才，公司对关键管理人员钦义发、周湘荣以及主要研发人员张振实施股权激励。上述三人通过增资形式分别认缴公司 79.83 万元、80.00 万元、13.50 万元股本，增资价格为 3.20 元/股，增资价格低于股权公允价值。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的相关规定，该事项属于授予日后立即可行权的以权益结算的股份支付，公司于 2019 年度一次性确认股份支付费用 745.33 万元。

**2、股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定**

(1) 股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据

2019 年 6 月，公司对员工钦义发、周湘荣和张振进行股权激励，由其通过增资方式取得公司股份，增资价格为 3.20 元/股。2019 年 7 月，外部 PE 机构苏州国发、宁波玉喜和昆山玉侨对公司进行增资，增资价格为 7.50 元/股。两次增资时间间隔较短，因此以同期 PE 入股价格作为股权公允价值。

公司股份支付均为以权益结算的股份支付，具体计算过程、主要参数及制定依据如下：

项目	金额
受让方增资价格 (A) (元/股)	3.20

项目	金额
取得公司股份数量 (B) (万股)	173.33
每股公允价值 (C) (元/股)	7.50
转让价格低于同期市场公允价格差额 (D=C-A) (元/股)	4.30
股份支付金额 (E=D*B) (万元)	745.33

## (2) 股份支付的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》【2019】的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。因此，公司将股份支付于股权转让完成当期一次性计入管理费用，并相应增加资本公积，符合企业会计准则相关规定。

## (三) 报告期内是否存在其他员工、供应商、客户等直接或间接持有发行人股份的情况，入股价格的公允性，是否存在应确认未确认的股份支付

报告期内，公司因股权转让、增资以及方方圆圆、家悦家悦出资人结构变动导致新增入股情况如下：

序号	入股工商变更时间	具体情况	定价公允性	是否构成股份支付
	2017年8月股权转让	刘建波、聂小建、危勇军、李阳照、谢玉龙、石国伟、李兴根、陈以俊、江泽军、夏明凯、刘涛、江进利、肖治国、谭瑞珊等 14 名股东向方方圆圆、家悦家悦、陈元、涂世华、武天祥、张军、朱锦平、钟金才、石国伟、张振、邵文庆、徐之光、刘建波等转让股权。	转让价格系按照历史上形成委托持股时的股权转让价格确定。	本次股权转让是为了解除历史上形成的委托持股，不构成股份支付。
2	2019年2月股权转让	家悦家悦受让陈元持有的东威有限 8.00 万元注册资本，转让金额 500.00 万元。	对应发行人的股份转让价格为 62.50 元/注册资本，高于	此次转让定价由双方自行协商一致确定，为员工之间股份转让，不构成股

序号	入股工商变更时间	具体情况	定价公允性	是否构成股份支付
			2018年末每股净资产14.54元。	份支付。
3	2019年5月方方圆圆出资份额转让	昆山德鹏分别受让蔡文武、沈青持有的方方圆圆15.00万元、7.50万元出资份额，对应公司注册资本数分别为1.00万元、0.50万元，转让价格分别为40.00万元、20.00万元。	对应发行人股份转让价格为40元/注册资本，高于2018年末每股净资产14.54元。	此次转让定价由双方自行协商一致确定，为员工之间股份转让，不构成股份支付。
4	2019年5月家悦家悦出资份额转让	昆山德鹏受让韩海亚持有的家悦家悦11.50万元出资份额，对应公司注册资本数为0.50万元，转让价格为20.00万元。	对应发行人股份转让价格为40元/注册资本，高于2018年末每股净资产14.54元。	此次转让定价由双方自行协商一致确定，为员工之间股份转让，不构成股份支付。
5	2019年5月家悦家悦增资	昆山德鹏向家悦家悦增资500.00万元，认购184.00万元新增出资份额，对应公司注册资本数为8.00万元。	对应发行人的股份转让价格为62.50元/注册资本，高于2018年末每股净资产14.54元。	本次增资与本表中第2项所述股份转让构成一揽子交易，为员工之间股份转让，不构成股份支付。
6	2019年7月增资	钦义发、周湘荣、张振分别认缴79.83万元、80.00万元、13.50万元新增注册资本。	增资价格为3.20元/股，近期PE入股价格为7.50元/股。	增资价格低于同期PE入股价格，已按照股份支付进行处理。
7	2019年7月增资	苏州国发、宁波玉喜、昆山玉侨分别认缴400.00万元、333.33万元、133.33万元新增注册资本。	增资价格为7.50元/股。	外部PE增资入股，不构成股份支付。

报告期内，除解除委托持股、2019年7月股权激励以及2019年7月PE入股外，公司存在员工黄润利新增入股的情形：

黄润利看好公司未来发展，希望入股公司。黄润利系中国香港居民并且长期在深圳、香港生活，出于简化工商变更手续的考虑，黄润利拟通过持股平台间接持有方方圆圆及家悦家悦份额。为保持公司控制权稳定，由实际控制人刘建波担任执行事务合伙人与黄润利共同出资设立昆山德鹏，其中刘建波持有1.00%出资份额，黄润利持有99.00%出资份额。昆山德鹏于2019年3月设立完成。

2019年1月，公司员工蔡文武、沈青、韩海亚拟转让所持公司全部或部分股权，遂各自与黄润利进行协商议价并达成一致。其中，蔡文武、沈青转让所持方

方圆圆出资份额，韩海亚转让所持家悦家悦出资份额，上述出资份额转让于 2019 年 1 月达成合作意向，并锁定了转让价格(对应公司股权价格为 40.00 元/注册资本)，待昆山德鹏设立后于 2019 年 5 月完成工商变更。本次股权变动系员工之间股份转让，因此本次股份转让不构成股份支付。

陈元直接持有公司股份，于 2019 年 2 月与黄润利、家悦家悦达成合作意向，由黄润利参与设立的持股平台通过家悦家悦受让陈元所持公司 8.00 万元注册资本，并锁定了转让价格（对应公司股权价格为 62.50 元/注册资本）。为实现本次股权变动，双方达成交易情况如下：陈元将 8.00 万元注册资本先行转让至家悦家悦名下，2019 年 2 月完成工商变更；昆山德鹏成立后，通过增资形式入股家悦家悦，2019 年 5 月完成工商变更，增资后昆山德鹏间接持有公司 8.00 万元注册资本。昆山德鹏对家悦家悦增资是为了完成员工间股权转让的一揽子交易，公司注册资本在交易前后未发生变化，除陈元外其他股东持有公司股份比例在交易前后均未稀释减少，因此本次增资不构成股份支付。

综上所述，公司在报告期内不存在供应商、客户直接或间接持有股份的情况；除 2017 年 8 月解除委托持股及 2019 年 7 月股权激励涉及员工外，还存在公司员工黄润利通过昆山德鹏受让其他员工直接或间接持有公司股份进行入股的情况。上述交易实质均为员工间股权转让，不存在应确认未确认的股份支付。

**（四）持股平台是否存在新增、退出、转让情况，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否需确认股份支付**

**1、方方圆圆**

报告期内，方方圆圆新增、退出、转让情况如下：

序号	出资结构变化时间	具体情况	是否构成股份支付
1	2017 年 1 月	方方圆圆设立，注册资本为 1,467.50 万元。	平台设立时点未持有公司股份，不涉及股份支付。
2	2017 年 7 月	方方圆圆认缴出资额由 1,467.50 万元变更为 970.84 万元；其中刘建波认缴出资额由 506.66 万元变更为 7.50 万元，刘伟认缴出资额由 42.50 万元变更为 75.00 万元，蔡文武认缴出资额由 367.85 万元变更为 337.84 万元。	出资额变更时点未持有公司股份，不涉及股份支付。
3	2019 年 5 月	昆山德鹏分别受让蔡文武、沈青持有的方方圆圆 15.00 万元、7.50 万元出资份额，对应公司注册资本数分别为	此次转让定价由双方自行协商一致确定，为员



序号	出资结构变化时间	具体情况	是否构成股份支付
		1.00万元、0.50万元，转让价格分别为40.00万元、20.00万元。昆山德鹏合伙人为刘建波、黄润利。	工之间股份转让，不构成股份支付。

## 2、家悦家悦

报告期内，家悦家悦新增、退出、转让情况如下：

序号	出资结构变化时间	具体情况	是否构成股份支付
1	2017年3月	家悦家悦设立，注册资本为781.84万元。	平台设立时点未持有公司股份，不涉及股份支付。
2	2017年7月	家悦家悦认缴出资额由781.84万元变更为262.20万元；其中刘建波夫妇认缴出资额由633.34万元变更为34.5万元。	出资额变更时点未持有公司股份，不涉及股份支付。
3	2019年5月	昆山德鹏受让韩海亚持有的家悦家悦11.50万元出资份额，对应公司注册资本数为0.50万元，转让价格为20.00万元。	此次转让定价由双方自行协商一致确定，为员工之间股份转让，不构成股份支付。
4	2019年5月	昆山德鹏向家悦家悦增资500.00万元，认购184.00万元新增出资份额，对应公司注册资本数为8.00万元。	具体情况参见本题回复之“二、发行人说明”之“（三）报告期内是否存在其他员工、供应商、客户等直接或间接持有发行人股份的情况，入股价格的公允性，是否存在应确认未确认的股份支付”。

## 3、昆山德鹏

报告期内，昆山德鹏新增、退出、转让情况如下：

序号	出资结构变化时间	具体情况	是否构成股份支付
1	2019年3月	昆山德鹏设立，注册资本为800.00万元。	具体情况参见本题回复之“二、发行人说明”之“（三）报告期内是否存在其他员工、供应商、客户等直接或间接持有发行人股份的情况，入股价格的公允性，是否存在应确认未确认的股份支付”。

综上所述，公司员工持股平台报告期内发生的新增、退出、转让情况无需发行人确认股份支付，无需公司进行相关会计处理。

## 三、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解发行人进行股权激励的目的、员工持股平台股权变动的原因；

2、查阅报告期内发行人历次股权变动相应的增资协议或股权转让协议、资金凭证、股东（大）会决议以及工商资料；

3、查阅报告期内发行人员工持股平台的合伙协议、历次股权变动相应的增资协议或股权转让协议、资金凭证、工商资料等文件；

4、检查发行人报告期内员工花名册，检查员工持股平台的人员构成及股权转让相关人员的员工信息；

5、访谈员工持股平台 2017 年入股涉及的股东，查阅委托持股的股权转让协议和付款凭证，检查实际出资人作为持股平台合伙人间接持有公司的股份比例与其还原前实际持有发行人股份比例是否一致，判断员工持股平台 2017 年入股是否为解除委托持股；

6、将股东与发行人客户档案、供应商档案以及财务明细账进行比对，检查是否存在客户或供应商持股的情况；

7、获取 2019 年股权激励的股东大会决议、员工增资协议，判断发行人股份支付的类型，核实股份支付的授予日；

8、结合 2019 年股权激励同期 PE 增资协议，复核权益工具公允价值的确定方法、股份支付具体计算过程及相关账务处理是否符合企业会计准则的规定；

9、检查报告期内发行人增资的银行回单，并向银行进行函证。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内员工持股平台对发行人的持股变动系为解除历史上存在的委托持股情形或员工自行转让股权，不构成股份支付；员工持股平台 2017 年入股发行人认定为解除委托持股的依据充分；

2、报告期内发行人股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定；

3、报告期内不存在供应商、客户直接或间接持有股份的情况；除 2017 年 8 月解除委托持股及 2019 年 7 月股权激励涉及员工外，还存在公司员工黄润利通过昆山德鹏受让其他员工直接或间接持有公司股份进行入股的情况。上述交易实质



均为员工间股权转让，不存在应确认未确认的股份支付；

4、报告期内发行人持股平台存在新增、退出、转让情况，系为了解除历史上的委托持股以及员工个人转让股份，不构成股份支付，相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

**四、保荐机构及申报会计师全面核查并对公司是否存在应确认未确认的股份支付发表明确意见，对股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的规定、权益工具公允价值的公允性发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

1、查阅了发行人及其员工持股平台历次股权变动相应的增资协议或股权转让协议、资金凭证、股东（大）会决议以及工商资料；

2、对历次股权变动过程是否涉及股份支付依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》进行判断、测算；

3、访谈员工持股平台 2017 年入股涉及的股东，查阅委托持股的股权转让协议和付款凭证，检查实际出资人作为持股平台合伙人间接持有发行人的股份比例与其还原前实际持有发行人股份比例是否一致，判断员工持股平台 2017 年入股是否解除委托持股；

4、获取 2019 年股权激励的股东大会决议、员工增资协议，判断发行人股份支付的类型，核实股份支付的授予日；

5、结合 2019 年股权激励的同期 PE 增资协议，复核权益工具公允价值的确定方法、股份支付具体计算过程及相关账务处理是否符合企业会计准则的规定。

#### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内不存在应确认未确认的股份支付；股份支付相关权益工具公允价值的计量方法合理；股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定。

### **19. 关于应收账款**

报告期各期末，公司应收账款余额分别是 24,309.89 万元、25,129.41 万元和 22,416.19 万元，坏账准备余额分别是 2,021.58 万元、2,155.46 万元和 2,216.17 万元。

请发行人披露报告期内各主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例，是否存在收款风险。

请发行人说明：（1）结合合同约定的付款节点、客户付款周期，说明应收账款账龄结构的合理性，2019年末1年以内应收账款占比下降的原因，是否与客户信用政策发生改变或客户信用状况恶化，应收账款的账龄结构与同行业公司的比较情况，是否存在较大差异及原因；（2）与主要客户的信用期及信用政策、结算方式、结算周期在报告期内是否发生改变，公司给予客户的信用期及信用政策的合理性，是否符合行业情况；（3）结合主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况，说明相关款项的可回收性，是否存在需单项计提坏账的应收款项，坏账准备计提是否充分。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师说明对应收账款的核查方式、核查比例、核查结论，并发表明确核查意见。

## 【回复】

### 一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（二）各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“（2）应收票据、应收账款和应收款项融资”之“2）应收账款”部分补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款逾期情况及期后回收比例如下表所示：

单位：万元

报告期各期末	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期比例	期后回收比例
2017年末	24,309.89	15,997.11	65.80%	92.26%
2018年末	25,129.41	16,174.46	64.36%	88.61%
2019年末	22,416.19	15,085.29	67.30%	49.21%

注：期后回款比例统计的截止日期为2020年7月31日。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为15,997.11万元、16,174.46万元和15,085.29万元，逾期金额占应收账款余额的比例分别为65.80%、64.36%和67.30%，逾期应收账款的期后回收比例分别为92.26%、88.61%和49.21%。

报告期末公司的应收账款逾期比例较高，主要与设备类企业行业特点有关。客户一般根据合同节点或分期付款的方式支付货款，单笔货款的付款金额较大，而由于部分客户对于金额较大款项的支付存在严格的内部审批流程，付款审批时间较长，或部分客户暂时可用于支付设备采购款的资金紧张等原因，部分客户在合同信用政策约定时点未及时支付货款，导致款项实际到账日晚于按照合同信用政策约定的收款时点，相应形成逾期款项。并且，公司在核算应收账款时按照单个工单进行核算，相对于按照客户核算更为谨慎，相应的逾期比例也相对较高。

公司报告期各期末对主要债务人的应收款项虽存在逾期的情形，但发生实际坏账损失的比例很小，收款风险较低。

公司报告期内各期前十大应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例的具体情况参见‘附表一：各主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例’。”

发行人已在招股说明书“附表一：各主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例”部分补充披露如下：

“报告期各期末，各主要应收款项债务人（应收账款前十大客户）在各付款节点的逾期情况及期后回收比例如下表所示：

单位：万元

2019年12月31日的主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例						
序号	主要应收款项债务人	销售内容	合同约定付款节点	逾期情况	期后回收比例	累计收款比例
1	主要债务人A	VCP设备	签订日期：2019.3.18，合同金额：634.14万元 1、合同签订后2周支付20% 2、出货前1周支付30% 3、验收合格后1个月支付40% 4、验收合格后1年支付10%	1、节点1逾期款：126.83万元（应于2019.4.1前付款，已于2019.4.15全部收回） 2、节点2逾期款：190.24万元（应于2019.5.9前付款，已于2019.12.20全部收回） 3、节点3逾期款：253.66万元（应于2019.7.31前付款，已于2020.7.8全部收回） 4、未到付款节点4	83.00%	91.50%
		VCP设备	签订日期：2018.12.19，合同金额：629.32万元 1、合同签订后2周支付20% 2、出货前1周支付30% 3、验收合格后1个月支付40% 4、验收合格后1年支付10%	1、节点1逾期款：125.86万元（应于2019.1.3前付款，已于2019.3.25全部收回） 2、节点2未逾期 3、节点3逾期款：251.73万元（应于2019.8.2前付款，已于2020.7.23全部收回） 4、未到付款节点4	90.00%	95.00%

	VCP 设备	签订日期:2018.12.19,合同金额: 629.32 万元 1、合同签订后 2 周支付 20% 2、出货前 1 周支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 40% 4、验收合格后 1 年支付 10%	1、节点 1 逾期款: 125.86 万元 (应于 2019.1.3 前付款,已于 2019.3.25 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 251.73 万元 (应于 2019.8.2 前付款,已于 2020.7.23 全部收回) 4、未到付款节点 4	90.00%	95.00%
	VCP 设备	签订日期:2018.12.19,合同金额: 460.15 万元 1、合同签订后 2 周支付 20% 2、出货前 1 周支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 40% 4、验收合格后 1 年支付 10%	1、节点 1 逾期款: 92.03 万元 (应于 2019.1.3 前付款,已于 2019.1.30 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 184.06 万元 (应于 2019.8.2 前付款,已于 2020.7.23 全部收回) 4、未到付款节点 4	90.00%	95.00%
	VCP 设备	签订日期:2017.12.25,合同金额: 399.63 万元 1、合同签订后 2 周支付 30% 2、货到后 1 个月支付 30% 3、验收合格后 1 个月支付 30% 4、验收合格后 6 个月支付 10%	1、节点 1 逾期款: 119.88 万元 (应于 2018.1.9 前付款,已于 2018.2.10 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 119.88 万元 (应于 2018.4.19 前付款,已于 2019.12.30 全部收回) 3、未到付款节点 3 4、未到付款节点 4	0.00%	60.00%
	VCP 设备	签订日期:2017.11.17,合同金额: 484.85 万元 1、合同签订后 2 周支付 40% 2、出货前 1 周支付 30% 3、安调合格后 2 周支付 25% 4、验收合格后 1 年支付 5%	1、节点 1 逾期款: 159.06 万元 (应于 2017.12.1 前付款,已于 2018.4.10 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 121.21 万元 (应于 2018.7.9 前付款,已于 2018.12.26 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 24.24 万元 (应于 2019.6.25 付款)	0.00%	95.00%

		VCP 设备	签订日期:2017.11.17,合同金额: 484.85 万元 1、合同签订后 2 周支付 40% 2、出货前 1 周支付 30% 3、安调合格后 2 周支付 25% 4、验收合格后 1 年支付 5%	1、节点 1 逾期款: 159.06 万元 (应于 2017.12.1 前付款,已于 2018.4.10 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 121.21 万元 (应于 2018.7.9 前付款,已于 2018.12.26 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 24.24 万元 (应于 2019.6.25 前付款)	0.00%	95.00%
2	主要债务人 B	VCP 设备	签订日期: 2019.7.17, 合同金额: 798.00 万元 1、合同签订后 2 周内支付 30% 2、安调后 6 个月内支付 50% 3、12 个月内通过全部技术指标验证后支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、未到付款节点 2 3、未到付款节点 3	0.00%	30.00%
		VCP 设备	签订日期: 2019.7.17, 合同金额: 798.00 万元 1、合同签订后 2 周内支付 30% 2、安调后 6 个月内支付 50% 3、12 个月内通过全部技术指标验证后支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、未到付款节点 2 3、未到付款节点 3	0.00%	30.00%
		VCP 设备	签订日期:2017.12.25,合同金额: 544.31 万元 1、合同签订后 2 周内支付 30% 2、安调后 6 个月内支付 50% 3、12 个月内通过全部技术指标验证后支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 未逾期	100.00%	100.00%
		其他	-	-	98.34%	98.48%
3	主要债务人 C	VCP 设备	签订日期: 2019.5.5, 合同金额 650.00 万元 1、银行承兑汇票支付 50% 2、安装完成 30%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 130.00 万元 (应于 2019.9.15 前付款)	0.00%	80.00%

			3、验收合格 20%			
		VCP 设备	签订日期：2019.2.25，合同金额 592.24 万元 1、银行承兑汇票支付 50% 2、安装完成 30% 3、验收合格 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：173.79 万元（应于 2019.6.20 前付款，已于 2020.4.13 收回 87.67 万元） 3、节点 3 逾期款：118.45 万元（应于 2019.8.22 前付款）	30.00%	65.46%
		VCP 设备	签订日期：2019.2.25，合同金额 592.24 万元 1、银行承兑汇票支付 50% 2、安装完成 30% 3、验收合格 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：173.79 万元（应于 2019.6.20 前付款，已于 2020.4.13 收回 87.67 万元） 3、节点 3 逾期款：118.45 万元（应于 2019.8.22 前付款）	30.00%	65.63%
		VCP 设备	签订日期：2018.9.13，合同金额 378.04 万元 1、银行承兑汇票支付 50% 2、安装完成 30% 3、验收合格 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款：74.03 万元（应于 2019.4.22 前付款，已于 2020.7.26 全部收回）	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期：2018.9.13，合同金额 378.04 万元 1、银行承兑汇票支付 50% 2、安装完成 30% 3、验收合格 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款：74.03 万元（应于 2019.4.22 前付款，已于 2020.7.26 全部收回）	100.00%	100.00%
4	主要债务人 D	VCP 设备	签订日期：2018.9.13，合同金额 741.71 万元 1、协议签订后 30 个工作日，支付 100%	1、节点 1 逾期款：741.71 万元（应于 2018.9.13 后 30 个工作日付款，已于 2019.9.12 收回 300.00 万元）	0.00%	40.45%

		水平式表面处理设备	<p>签订日期：2019.1.7，合同金额405.24万元</p> <p>1、协议签订后5个工作日支付30%</p> <p>2、出货前5个工作日支付20%</p> <p>3、安调完工次月分12期（每个月1期）支付50%</p>	<p>1、节点1逾期款：121.57万元（应于2019.1.7后5个工作日付款，已于2019.11.19收回70.00万元）</p> <p>2、节点2逾期款：81.05万元（应于2019.4.30前5个工作日付款）</p> <p>3、截至2019.12.31，节点3分期款中逾期款：101.31万元</p>	0.00%	17.27%
5	主要债务人E	VCP设备	<p>签订日期：2019.1.19，合同金额603.97万元</p> <p>1、协议签订后5个工作日支付30%</p> <p>2、出货前5个工作日支付20%</p> <p>3、安调完工次月分12期（每个月1期）支付50%</p>	<p>1、节点1未逾期</p> <p>2、节点2逾期款：115.99万元（应于2019.7.28前5个工作日付款）</p> <p>3、截至2019.12.31，节点3分期款中逾期款：50.36万元（已于2020.7.10收回25.17万元）</p>	8.33%	54.16%
		VCP设备	<p>签订日期：2019.1.19，合同金额603.97万元</p> <p>1、协议签订后5个工作日支付30%</p> <p>2、出货前5个工作日支付20%</p> <p>3、安调完工次月分12期（每个月1期）支付50%</p>	<p>1、节点1未逾期</p> <p>2、节点2逾期款：115.99万元（应于2019.7.30前5个工作日付款）</p> <p>3、截至2019.12.31，节点3分期款中逾期款：50.36万元（已于2020.7.10收回25.17万元）</p>	8.33%	54.16%
		其他	-	-	0.00%	0.00%
6	主要债务人F	VCP设备	<p>签订日期：2018.11.2，合同金额613.71万元</p> <p>1、协议签订后5-7个工作日支付30%</p> <p>2、出货前支付20%</p> <p>3、安调完工次月分12期支付50%</p>	<p>1、节点1逾期款：184.11万元（应于2018.11.2后5-7个工作日付款，已于2018.12.25全部收回）</p> <p>2、节点2未逾期</p> <p>3、截至2019.12.31，节点3分期款中逾期款：153.43万元</p>	0.00%	51.33%



		VCP 设备	<p>签订日期: 2018.11.2, 合同金额 613.71 万元</p> <p>1、协议签订后 5-7 个工作日支付 30%</p> <p>2、出货前支付 20%</p> <p>3、安调完工次月分 12 期支付 50%</p>	<p>1、节点 1 逾期款: 184.11 万元 (应于 2018.11.2 后 5-7 个工作日付款, 已于 2018.12.25 全部收回)</p> <p>2、节点 2 未逾期</p> <p>3、截至 2019.12.31, 节点 3 分期款中逾期款: 153.43 万元</p>	0.00%	51.33%
7	主要债务人 G	VCP 设备	<p>签订日期: 2018.3.12, 合同金额: 563.33 万元</p> <p>1、合同签订后 2 周支付 20%</p> <p>2、出货前 1 周支付 30%</p> <p>3、验收合格后 1 个月支付 40%</p> <p>4、验收合格后 1 年支付 10%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 85.46 万元 (应于 2018.5.18 前付款, 已于 2018.7.30 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 225.33 万元 (应于 2018.8.20 前付款, 已于 2020.3.12 全部收回)</p> <p>4、节点 4 逾期款: 56.33 万元 (应于 2019.7.20 前付款)</p>	80.00%	90.00%
		VCP 设备	<p>签订日期: 2018.3.12, 合同金额: 563.33 万元</p> <p>1、合同签订后 2 周支付 20%</p> <p>2、出货前 1 周支付 30%</p> <p>3、验收合格后 1 个月支付 40%</p> <p>4、验收合格后 1 年支付 10%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 85.46 万元 (应于 2018.5.18 前付款, 已于 2018.7.30 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 225.33 万元 (应于 2018.8.20 前付款, 已于 2020.3.12 全部收回)</p> <p>4、节点 4 逾期款: 56.33 万元 (应于 2019.7.20 前付款)</p>	80.00%	90.00%
		VCP 设备	<p>签订日期: 2018.3.12, 合同金额 291.61 万元</p> <p>1、签订合同两周内支付 20%</p> <p>2、出货前一周 30%, 月结 90 日</p> <p>3、安调后两周内支付 40%</p> <p>4、保固一年内 10%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 14.67 万元 (应于 2018.5.1 前付款, 已于 2018.7.30 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 116.64 万元 (应于 2018.7.9 前付款, 已于 2020.9.5 全部收回)</p> <p>4、节点 4 逾期款: 29.16 万元 (应于 2019.6.25 前付款, 已于 2020.3.12 全部收回)</p>	100.00%	100.00%

8	主要债务人 H	VCP 设备	签订日期: 2018. 5. 28, 合同金额: 987. 00 万元 1、合同签订 15 个工作日支付 10% 2、货到第 2 月起分 6 期 (2 个月 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、截至 2019. 12. 31, 节点 2 分期款未逾期	0. 00%	85. 00%
		VCP 设备	签订日期: 2017. 7. 25, 合同金额: 473. 91 万元 1、合同签订 15 个工作日支付 10% 2、货到第 2 月起分 6 期 (2 个月 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 143. 40 万元 (应于 2018. 10. 31 前付款)	0. 00%	69. 74%
		VCP 设备	签订日期: 2017. 7. 25, 合同金额: 473. 91 万元 1、合同签订 15 个工作日支付 10% 2、货到第 2 月起分 6 期 (2 个月 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 143. 40 万元 (应于 2018. 10. 31 前付款)	0. 00%	69. 74%
		VCP 设备	签订日期: 2016. 4. 25, 合同金额: 397. 00 万元 1、合同签订 7 个工作日支付 50% 2、设备到厂第 2 月起分 6 期 (2 个月 1 期) 支付 50%, 最后一期为验收款	1、节点 1 逾期款: 198. 50 万元 (应于 2016. 4. 25 后 7 个工作日付款, 已于 2016. 5. 16 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 99. 56 万元 (应于 2017. 8. 30 前付款, 已于 2019. 1. 30 收回 66. 17 万元)	0. 00%	91. 59%
		VCP 设备	签订日期: 2016. 4. 25, 合同金额: 397. 00 万元 1、合同签订 7 个工作日支付 50% 2、设备到厂第 2 月起分 6 期 (2 个月 1 期) 支付 50%, 最后一期为验收款	1、节点 1 逾期款: 198. 50 万元 (应于 2016. 4. 25 后 7 个工作日付款, 已于 2016. 5. 16 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 99. 56 万元 (应于 2017. 8. 30 前付款, 已于 2019. 1. 30 收回 66. 17 万元)	0. 00%	91. 59%
		其他	-	-	-	19. 09%

9	主要债务人 I	VCP 设备	签订日期: 2018. 7. 16, 合同金额: 528. 26 万元 1、签订合同后支付 20% 2、到货后 1 周内支付 30% 3、安调完成后 10% 4、验收后分 10 个月支付 40%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 102. 73 万元 (应于 2018. 10. 5 前付款, 已于 2019. 9. 30 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 65. 56 万元 (应于 2019. 9. 28 前付款, 已于 2019. 11. 13 全部收回) 4、截至 2019. 12. 31, 节点 4 分期款中逾期款: 177. 38 万元 (已于 2020. 7. 1 收回 95. 83 万元)	44. 02%	76. 93%
		VCP 设备	签订日期: 2018. 7. 16, 合同金额: 528. 26 万元 1、签订合同后支付 20% 2、到货后 1 周内支付 30% 3、安调完成后 10% 4、验收后分 10 个月支付 40%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 102. 73 万元 (应于 2018. 10. 5 前付款, 已于 2019. 9. 30 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 65. 56 万元 (应于 2019. 9. 28 前付款, 已于 2019. 11. 13 全部收回) 4、截至 2019. 12. 31, 节点 4 分期款中逾期款: 177. 38 万元 (已于 2020. 7. 1 收回 95. 83 万元)	44. 02%	76. 93%
		其他	-	-	100. 00%	100. 00%
10	主要债务人 J	VCP 设备	签订日期: 2018. 1. 29, 合同金额: 669. 23 万元 1、定金 30% 2、货到工厂后 2 个月内支付 20% 3、验收后 9 个月内支付 50%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 331. 73 万元 (应于 2019. 5. 20 前付款, 已于 2020. 4. 29 收回 271. 73 万元)	81. 91%	91. 03%
		VCP 设备	签订日期: 2018. 1. 29, 合同金额: 276. 00 万元 1、定金 30% 2、验收后 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 42. 93 万元 (应于 2017. 12. 31 前付款)	0. 00%	84. 45%
		其他	-	-	8. 15%	52. 52%
2018 年 12 月 31 日的主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例						
序号	主要应收款项债务人	销售内容	合同约定付款节点	逾期情况	期后回收比例	累计收款比例

1	主要债务人 K	VCP 设备	签订日期: 2017.12.25, 合同金额 496.48 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 147.66 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2018.10.26 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 148.94 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 49.65 万元 (应于 2019.7.31 前付款, 已于 2019.10.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.27, 合同金额 450.08 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 133.81 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2018.10.13 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 135.02 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.1.26 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 45.00 万元 (应于 2019.7.31 前付款, 已于 2020.5.11 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.27, 合同金额 450.08 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 133.81 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2018.10.13 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 135.02 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2019.1.26 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 45.00 万元 (应于 2019.8.31 前付款, 已于 2020.5.11 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.27, 合同金额 436.16 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 129.72 万元 (应于 2018.3.31 前付款, 已于 2018.6.12 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 130.85 万元 (应于 2018.3.31 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 43.62 万元 (应于 2019.3.31 前付款, 已于 2019.9.10 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.11.3, 合同金额 426.88 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 126.96 万元(应于 2018.5.31 前付款, 已于 2018.7.10 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 128.06 万元(应于 2018.5.31 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 42.69 万元(应于 2019.5.31 前付款)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.13, 合同金额 411.80 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 123.54 万元(应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 41.18 万元(应于 2019.9.30 前付款, 已于 2019.12.26 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.13, 合同金额 411.80 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 123.54 万元(应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 41.18 万元(应于 2019.9.30 前付款, 已于 2019.12.26 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.9.13, 合同金额 411.80 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 123.54 万元(应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.18 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 41.18 万元(应于 2019.9.30 前付款, 已于 2019.12.26 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期：2017.11.4，合同金额 399.04 万元 1、预付 30% 2、交机 30% 3、验收 30% 4、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：118.68 万元（应于 2018.3.31 前付款，已于 2018.7.10 全部收回） 3、节点 3 逾期款：119.71 万元（应于 2018.3.31 前付款，已于 2019.9.10 全部收回） 4、节点 4 逾期款：39.90 万元（应于 2019.3.31 前付款，已于 2019.9.10 全部收回）	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期：2017.3.17，合同金额 415.20 万元 1、交机 70% 2、验收 20% 3、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 逾期款：290.64 万元（应于 2017.10.31 前付款，已于 2017.12.26 全部收回） 2、节点 2 逾期款：83.04 万元（应于 2017.10.31 前付款，已于 2018.7.10 全部收回） 3、节点 3 逾期款：41.52 万元（应于 2018.10.31 前付款，已于 2019.5.1 全部收回）	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期：2017.3.16，合同金额 403.65 万元 1、交机 70% 2、验收 20% 3、保固一年 10% 月结 60 日付款	1、节点 1 逾期款：217.00 万元（应于 2017.9.30 前付款，已于 2017.10.13 全部收回） 2、节点 2 逾期款：80.73 万元（应于 2017.9.30 前付款，已于 2018.11.12 全部收回） 3、节点 3 逾期款：40.37 万元（应于 2018.9.30 前付款，已于 2019.7.25 全部收回）	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
2	主要债务人 L	VCP 设备	签订日期：2018.3.26，合同金额 805.06 万元 1、预付 25% 2、验收后次月开始分 12 期，每个月 1 期支付 75%	1、节点 1 逾期款：203.00 万元（应于 2018.3.26 起 5-7 个工作日内付款，已于 2018.4.20 全部收回） 2、节点 2 逾期款：126.88 万元（应于 2020.1.31 前付款，已于 2020.6.24 全部收回）	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期：2018.3.26，合同金额 805.06 万元 1、预付 25% 2、验收后次月开始分 12 期，每个月 1 期支付 75%	1、节点 1 逾期款：203.00 万元（应于 2018.3.26 起 5-7 个工作日内付款，已于 2018.4.20 全部收回） 2、节点 2 逾期款：126.88 万元（应于 2020.1.31 前付款，已于 2020.6.24 全部收回）	100.00%	100.00%

3	主要债务人 M	VCP 设备	签订日期: 2017.12.14, 合同金额 721.25 万元 1、预付 30% 2、交机 40% 3、验收 30% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 285.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.23 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 211.88 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.10.21 收回 200.38 万元)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.12.14, 合同金额 721.25 万元 1、预付 30% 2、交机 40% 3、验收 30% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 285.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.23 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 211.88 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.10.21 收回 200.38 万元)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.12.14, 合同金额 300.04 万元 1、预付 30% 2、交机 40% 3、验收 30% 月结 60 日付款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.77 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.1.23 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 90.01 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.20 全部收回)	100.00%	100.00%
4	主要债务人 H	VCP 设备	签订日期: 2017.7.25, 合同金额 473.91 万元 1、预付 10% 2、设备到厂次月起分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 143.40 万元 (应于 2018.10.31 前付款)	66.35%	69.74%



		VCP 设备	签订日期: 2017.7.25, 合同金额 473.91 万元 1、预付 10% 2、设备到厂次月起分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 143.40 万元 (应于 2018.10.31 前付款)	66.35%	69.74%
		VCP 设备	签订日期: 2016.4.25, 合同金额 397.00 万元 1、合约签订 7 个工作日内支付 50% 2、设备到厂次月起分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付 50%, 最后一期为验收款	1、节点 1 逾期款: 198.50 万元 (应于 2016.4.25 后 7 个工作日付款, 已于 2016.5.16 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 63.71 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2019.1.30 收回 30.31 万元)	66.46%	91.59%
		VCP 设备	签订日期: 2016.4.25, 合同金额 397.00 万元 1、合约签订 7 个工作日内支付 50% 2、设备到厂次月起分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付 50%, 最后一期为验收款	1、节点 1 逾期款: 198.50 万元 (应于 2016.4.25 后 7 个工作日付款, 已于 2016.5.16 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 63.71 万元 (应于 2017.6.30 前付款, 已于 2019.1.30 收回 30.31 万元)	66.46%	91.59%
		VCP 设备	签订日期: 2017.7.25, 合同金额: 473.91 万元 1、定金 10% 2、设备到厂次月起分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付 90%, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 8.17 万元 (应于 2018 年 9.31 前付款, 已于 2019.1.29 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
5	主要债务人 B	VCP 设备	签订日期: 2017.7.19, 合同金额 549.00 万元 1、合同签订后两周内支付 30% 2、安装调试后 6 个月内支付 50% 3、验收后一年内支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 274.50 万元 (应于 2018.7.10 前付款, 已于 2018.11.15 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 109.80 万元 (应于 2019.1.10 前付款, 已于 2019.5.30 全部收回)	100.00%	100.00%



		VCP 设备	<p>签订日期: 2017. 7. 19, 合同金额 549. 00 万元</p> <p>1、合同签订后两周内支付 30%</p> <p>2、安装调试后 6 个月内支付 50%</p> <p>3、验收后一年内支付 20%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 274. 50 万元 (应于 2018. 7. 10 前付款, 已于 2018. 11. 15 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 109. 80 万元 (应于 2019. 1. 10 前付款, 已于 2019. 5. 30 全部收回)</p>	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	<p>签订日期: 2017. 7. 19, 合同金额 544. 31 万元</p> <p>1、预付 30%</p> <p>2、安装调试后 6 个月内支付 50%</p> <p>3、验收一年内支付 20%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 270. 75 万元 (应于 2018. 11. 7 前付款, 已于 2019. 2. 2 全部收回)</p> <p>3、节点 3 未逾期</p>	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	<p>签订日期: 2017. 7. 19, 合同金额 544. 31 万元</p> <p>1、预付 30%</p> <p>2、安装调试后 6 个月内支付 50%</p> <p>3、验收一年内支付 20%</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 270. 75 万元 (应于 2018. 11. 7 前付款, 已于 2019. 2. 2 全部收回)</p> <p>3、节点 3 未逾期</p>	100. 00%	100. 00%
		其他	-	-	100. 00%	100. 00%
6	主要债务人 N	VCP 设备	<p>签订日期: 2018. 3. 6, 合同金额 366. 84 万元</p> <p>1、合同签订后 7 个工作日内支付 20%</p> <p>2、安装调试后 50%, 次月 90 日结</p> <p>3、验收 30%, 次月 90 日结</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 182. 79 万元 (应于 2018. 11. 30 前付款, 已于 2019. 1. 31 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 110. 05 万元 (应于 2018. 11. 30 前付款, 已于 2019. 10. 9 全部收回)</p>	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	<p>签订日期: 2018. 3. 6, 合同金额 366. 84 万元</p> <p>1、合同签订后 7 个工作日内支付 20%</p> <p>2、安装调试后 50%, 次月 90 日结</p> <p>3、验收 30%, 次月 90 日结</p>	<p>1、节点 1 未逾期</p> <p>2、节点 2 逾期款: 182. 79 万元 (应于 2018. 11. 30 前付款, 已于 2019. 1. 31 全部收回)</p> <p>3、节点 3 逾期款: 110. 05 万元 (应于 2018. 11. 30 前付款, 已于 2019. 10. 9 全部收回)</p>	100. 00%	100. 00%

		VCP 设备	签订日期: 2018.3.6, 合同金额 366.84 万元 1、合同签订后 7 个工作日内支付 20% 2、安装调试后 50%, 次月 90 日结 3、验收 30%, 次月 90 日结	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 182.79 万元 (应于 2018.11.30 前付款, 已于 2019.1.31 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 110.05 万元 (应于 2018.11.30 前付款, 已于 2019.10.9 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
7	主要债务人 0	VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 427.87 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 128.27 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 85.43 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 427.87 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 128.27 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 85.43 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.9.30 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.9.30 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.15 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 117.86 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.15 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 117.86 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.10.10, 合同金额 297.47 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 59.90 万元 (应于 2018.2.28 前付款)	0.00%	80.55%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
8	主要债务人 G	VCP 设备	签订日期: 2018.3.12, 合同金额 554.20 万元 1、签订合同两周内支付 20% 2、出货前一周 30%, 月结 90 日 3、安调后两周内支付 40% 4、保固一年内 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 86.30 万元 (应于 2018.5.18 前付款, 已于 2018.7.30 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 221.68 万元 (应于 2018.8.4 前付款, 已于 2020.3.12 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 55.42 万元 (应于 2019.7.20 前付款)	80.00%	90.00%
		VCP 设备	签订日期: 2018.3.12, 合同金额 554.20 万元 1、签订合同两周内支付 20% 2、出货前一周 30%, 月结 90 日 3、安调后两周内支付 40% 4、保固一年内 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 86.30 万元 (应于 2018.5.18 前付款, 已于 2018.7.30 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 221.68 万元 (应于 2018.8.4 前付款, 已于 2020.3.12 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 55.42 万元 (应于 2019.7.20 前付款)	80.00%	90.00%

		VCP 设备	签订日期: 2018. 3. 12, 合同金额 286. 88 万元 1、签订合同两周内支付 20% 2、出货前一周 30%, 月结 90 日 3、安调后两周内支付 40% 4、保固一年内 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 14. 34 万元 (应于 2018. 5. 1 前付款, 已于 2018. 7. 30 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 114. 75 万元 (应于 2018. 7. 9 前付款, 已于 2019. 9. 5 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 28. 69 万元 (应于 2019. 6. 25 前付款, 已于 2020. 3. 12 全部收回)	100. 00%	100. 00%
9	主要债务人 J	VCP 设备	签订日期: 2018. 1. 29, 合同金额 669. 23 万元 1、预付 30% 2、交机后 2 个月内支付 20% 3、验收后 9 个月内支付 50%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 331. 73 万元 (应于 2019. 5. 20 前付款, 已于 2020. 4. 29 收回 271. 73 万元)	81. 91%	91. 03%
		VCP 设备	签订日期: 2018. 2. 6, 合同金额 408. 48 万元 1、预付 30% 2、交机后 2 个月内支付 20% 3、验收后 9 个月内支付 50%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 202. 48 万元 (应于 2019. 5. 13 前付款, 已于 2019. 9. 16 全部收回)	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	签订日期: 2016. 8. 26, 合同金额 276. 00 万元 1、预付 30% 2、验收后 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 64. 40 万元 (应于 2017. 12. 22 前付款, 已于 2018. 1. 3 收回 21. 47 万元)	0. 00%	84. 45%
		其他	-	-	26. 81%	58. 05%
10	主要债务人 P	VCP 设备	签订日期: 2018. 3. 6, 合同金额 523. 48 万元 1、合同签订后 5-7 个工作日支付 30% 2、验收次月开始 12 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 151. 20 万元 (应于 2019. 11. 30 前付款, 已于 2020. 6. 29 全部收回)	100. 00%	100. 00%

		VCP 设备	签订日期: 2018.5.31, 合同金额 483.83 万元 1、合同签订后 5-7 个工作日内支付 30% 2、验收次月开始 12 个月内支付 70%	1、节点 1 逾期款: 145.15 万元 (应于 2017.5.31 之后 3 个工作日内付款, 已于 2017.6.15 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 166.43 万元 (应于 2019.1.31 前付款, 已于 2019.9.29 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
2017 年 12 月 31 日的主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例						
序号	主要应收款项债务人	销售内容	合同约定付款节点	逾期情况	期后回收比例	累计收款比例
1	主要债务人 H	VCP 设备	签订日期: 2017.7.25, 合同金额 473.91 万元 1、定金 10% 2、设备到厂次月起分 6 期支付 90%, 每 2 个月一期, 最后一期为验收款	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.8.10, 合同金额 365.00 万元 1、设备到厂次月起分 6 期支付, 每月 1 期	1、节点 1 逾期款: 128.00 万元 (应于 2018.5.31 前付款, 已于 2018.9.28 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.8.10, 合同金额 365.00 万元 1、设备到厂次月起分 6 期支付, 每月 1 期	1、节点 1 逾期款: 128.00 万元 (应于 2018.5.31 前付款, 已于 2018.9.28 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.4.25, 合同金额 397.00 万元 1、合约签订 7 个工作日内支付 50% 2、设备到厂次月起分 6 期支付, 2 个月为 1 期支付 50%	1、节点 1 逾期款: 198.50 万元 (应于 2016.4.25 后 7 个工作日内付款, 已于 2016.5.16 全部收回) 2、节点 2 逾期款: 63.71 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2019.1.30 收回 30.31 万元)	47.59%	91.59%

		VCP 设备	签订日期：2016.4.25，合同金额 397.00 万元 1、合约签订 7 个工作日内支付 50% 2、设备到厂次月起分 6 期支付，2 个月为 1 期支付 50%	1、节点 1 逾期款：198.50 万元（应于 2016.4.25 后 7 个工作日付款，已于 2016.5.16 全部收回） 2、节点 2 逾期款：63.71 万元（应于 2017.6.30 前付款，已于 2019.1.30 收回 30.31 万元）	47.59%	91.59%
		VCP 设备	签订日期：2016.6.20，合同金额 335.00 万元 1、设备到厂次月起分 6 期，每 2 个月一期支付	1、节点 1 逾期款：56.00 万元（应于 2017.9.30 前付款，已于 2018.7.31 全部收回）	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
2	主要债务人 0	龙门式电镀设备	签订日期：2016.3.9，合同金额 570.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%，6 个月银承 3、验收合格支付 30%，6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%，6 个月银承	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：171.00 万元（应于 2016.3.31 前付款，已于 2016.8.22 全部收回） 3、节点 3 逾期款：171.00 万元（应于 2016.5.5 前付款，已于 2018.1.22 全部收回） 4、节点 4 逾期款：57.00 万元（应于 2016.11.5 前付款，已于 2018.12.20 全部收回）	100.00%	100.00%
		龙门式电镀设备	签订日期：2016.3.9，合同金额 570.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%，6 个月银承 3、验收合格支付 30%，6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%，6 个月银承	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：171.00 万元（应于 2016.6.30 前付款，已于 2016.8.22 全部收回） 3、节点 3 逾期款：171.00 万元（应于 2016.8.5 前付款，已于 2018.1.22 全部收回） 4、节点 4 逾期款：57.00 万元（应于 2017.2.5 前付款，已于 2018.12.20 全部收回）	100.00%	100.00%
		龙门式电镀设备	签订日期：2016.4.6，合同金额 570.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%，6 个月银承 3、验收合格支付 30%，6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%，6	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：171.00 万元（应于 2016.6.30 前付款，已于 2016.8.31 全部收回） 3、节点 3 逾期款：171.00 万元（应于 2016.8.10 前付款，已于 2017.11.13 全部收回） 4、节点 4 逾期款：57.00 万元（应于 2017.2.10	100.00%	100.00%



			个月银承	前付款)		
		龙门式电镀设备	签订日期: 2016.4.6, 合同金额 1440.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%, 6 个月银承 3、验收合格支付 30%, 6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%, 6 个月银承	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 432.00 万元 (应于 2016.5.20 前付款, 已于 2016.8.3 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 432.00 万元 (应于 2016.7.10 前付款, 已于 2017.7.5 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 144.00 万元 (应于 2017.1.10 前付款, 已于 2018.6.14 全部收回)	100.00%	100.00%
		龙门式电镀设备	签订日期: 2016.4.6, 合同金额 1440.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%, 6 个月银承 3、验收合格支付 30%, 6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%, 6 个月银承	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 432.00 万元 (应于 2016.6.19 前付款, 已于 2016.11.17 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 432.00 万元 (应于 2016.9.15 前付款, 已于 2017.8.21 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 144.00 万元 (应于 2017.3.15 前付款, 已于 2018.6.14 全部收回)	100.00%	100.00%
		龙门式电镀设备	签订日期: 2016.8.3, 合同金额 100.00 万元 1、预付 30% 2、货到支付 30%, 6 个月银承 3、验收合格支付 30%, 6 个月银承 4、验收合格后 6 个月支付 10%, 6 个月银承	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 30.00 万元 (应于 2016.9.22 前付款, 已于 2016.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 30.00 万元 (应于 2016.10.12 前付款, 已于 2017.8.21 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 10.00 万元 (应于 2017.4.12 前付款, 已于 2018.10.31 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
3	主要债务人 J	VCP 设备	签订日期: 2016.8.26, 合同金额 625.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 437.50 万元 (应于 2017.10.5 前付款, 已于 2018.11.30 全部收回)	100.00%	100.00%



		VCP 设备	签订日期: 2016.8.26, 合同金额 625.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 437.50 万元 (应于 2017.10.6 前付款, 已于 2018.11.30 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.8.26, 合同金额 361.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 437.50 万元 (应于 2017.10.30 前付款, 已于 2018.11.30 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.8.26, 合同金额 276.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 64.40 万元 (应于 2017.12.22 前付款, 已于 2018.1.3 收回 21.47 万元)	33.33%	84.45%
		VCP 设备	签订日期: 2016.8.19, 合同金额 457.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 319.90 万元 (应于 2017.11.30 前付款, 已于 2018.2.23 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.7.16, 合同金额 382.55 万元 1、合同签订后预付 30% 2、货到验收合格 9 个月内支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 276.65 万元 (应于 2017.8.30 前付款, 已于 2018.5.10 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
4	主要债务人 P	VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 427.87 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 128.27 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 85.43 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 427.87 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 128.27 万元 (应于 2017.8.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 85.43 万元 (应于 2018.7.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.9.30 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.9.30 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.8.31 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.82 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 118.06 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.63 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.15 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 117.86 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.1.7, 合同金额 393.15 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 117.86 万元 (应于 2017.10.31 前付款, 已于 2017.12.28 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 78.50 万元 (应于 2018.9.30 前付款, 已于 2019.9.25 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.10.10, 合同金额 297.47 万元 1、设备出货前支付 50%, 月结 30 天 2、交机款 30%, 月结 90 天 3、验收合格支付 20%, 保固 1 年期满后 60 天支付	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 57.86 万元 (应于 2018.2.28 前付款)	0.00%	80.55%
		其他	-	-	100.00%	100.00%

5	主要债务人 R	VCP 设备	签订日期:2016.11.22,合同金额: 430.00 万元 1、合同生效后 10 个工作日支付 20% 2、安调合格后收到发票 15 个工作 日内支付 60% 3、设备验收后 15 个工作日支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 258.00 万元 (应于 2017.3.9 后 15 个工作日付款,已于 2018.1.9 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 86.00 万元 (应于 2017.3.9 后 15 个工作日付款,已于 2019.3.19 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期:2016.11.22,合同金额: 430.00 万元 1、合同生效后 10 个工作日支付 20% 2、安调合格后收到发票 15 个工作 日内支付 60% 3、设备验收后 15 个工作日支付 20%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 258.00 万元 (应于 2017.3.9 后 15 个工作日付款,已于 2018.1.9 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 86.00 万元 (应于 2017.3.9 后 15 个工作日付款,已于 2019.3.19 全部收回)	100.00%	100.00%
6	主要债务人 S	VCP 设备	签订日期:2017.4.18,合同金额: 386.81 万元 1、合同签订 30 天内(出货前 1 周) 支付 30% 2、安调完成 30 天后分 12 期支付 70%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 151.67 万元 (应于 2018.7.20 前付款,已于 2019.7.31 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期:2017.4.18,合同金额: 386.00 万元 1、合同签订 20 天内(出货前 1 周) 支付 30% 2、交付完成 1 个月内支付 30% 3、验收后 3 个月后支付 30% 4、验收两年后支付 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 115.80 万元 (应于 2017.5.30 前付款,已于 2018.2.1 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 115.80 万元 (应于 2017.7.31 前付款,已于 2018.5.11 全部收回) 4、节点 4 逾期款: 38.60 万元 (应于 2019.4.30 前付款)	81.82%	90.00%

		VCP 设备	签订日期: 2016. 8. 16, 合同金额: 318. 00 万元 1、合同签订后 15 天支付 30% 2、移交使用起一个月内支付 60% 3、验收完成当月起 1 年后支付 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 15. 90 万元 (应于 2018. 1. 10 前付款, 已于 2019. 2. 12 全部收回)	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	签订日期: 2016. 8. 8, 合同金额: 308. 94 万元 1、合同签订后 15 天支付 30% 2、移交使用起一个月内支付 60% 3、验收完成当月起 1 年后支付 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 92. 05 万元 (应于 2017. 3. 1 前付款, 已于 2018. 2. 1 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 29. 94 万元 (应于 2018. 2. 1 前付款, 已于 2019. 1. 22 全部收回)	100. 00%	100. 00%
		其他	-	-	100. 00%	100. 00%
7	主要债务人 T	VCP 设备	签订日期: 2016. 12. 21, 合同金额: 1100. 00 万元 1、合同签订后 3 个工作日支付 40% 2、安调完成当月支付 50% 3、验收合格当月支付 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 550. 00 万元 (应于 2017. 12. 31 前付款, 已于 2019. 1. 31 收回 300. 00 万元) 3、节点 3 逾期款: 110. 00 万元 (应于 2017. 12. 31 前付款)	45. 45%	67. 27%
8	主要债务人 U	VCP 设备	签订日期: 2017. 9. 18, 合同金额: 387. 44 万元 1、定金款 60%, 即期票 2、安调完成支付 10%, 即期票 3、验收完成支付 30%, 月结 60 天	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 38. 74 万元 (应于 2017. 12. 31 前付款, 已于 2018. 5. 8 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 116. 23 万元 (应于 2018. 2. 28 前付款, 已于 2019. 5. 6 全部收回)	100. 00%	100. 00%
		VCP 设备	签订日期: 2017. 7. 20, 合同金额: 385. 11 万元 1、定金款 60%, 即期票 2、安调完成支付 10%, 即期票 3、验收完成支付 30%, 月结 60 天	1、节点 1 逾期款: 38. 01 万元 (应于 2017. 7. 20 前付款, 已于 2017. 11. 7 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 114. 84 万元 (应于 2018. 1. 26 前付款, 已于 2018. 11. 6 全部收回)	100. 00%	100. 00%

		VCP 设备	签订日期: 2017.7.20, 合同金额: 385.11 万元 1、定金款 60%, 即期票 2、安调完成支付 10%, 即期票 3、验收完成支付 30%, 月结 60 天	1、节点 1 逾期款: 38.01 万元 (应于 2017.7.20 前付款, 已于 2017.11.7 全部收回) 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 114.84 万元 (应于 2018.1.8 前付款, 已于 2018.11.6 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.9.12, 合同金额: 308.00 万元 1、定金 50%, 即期票 2、通知出货支付 20% 3、验收支付 30%, 月结 60 天	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 92.40 万元 (应于 2017.1.31 前付款, 已于 2018.4.8 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2016.9.12, 合同金额: 308.00 万元 1、定金 50%, 即期票 2、通知出货支付 20% 3、验收支付 30%, 月结 60 天	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 未逾期 3、节点 3 逾期款: 92.40 万元 (应于 2017.2.28 前付款, 已于 2018.4.8 全部收回)	100.00%	100.00%
		其他	-	-	100.00%	100.00%
9	主要债务人 V	VCP 设备	签订日期: 2017.2.8, 合同金额: 408.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、安调合格 6 个月内支付 60% 3、一年内验收合格支付保证金 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 244.80 万元 (应于 2017.12.15 前付款, 已于 2018.4.9 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 40.80 万元 (应于 2018.6.15 前付款, 已于 2019.5.29 全部收回)	100.00%	100.00%
		VCP 设备	签订日期: 2017.2.8, 合同金额: 408.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、安调合格 6 个月内支付 60% 3、一年内验收合格支付保证金 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 244.80 万元 (应于 2017.12.15 前付款, 已于 2018.4.9 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 40.80 万元 (应于 2018.6.15 前付款, 已于 2019.5.29 全部收回)	100.00%	100.00%
10	主要债务人 W	VCP 设备	签订日期: 2017.5.9, 合同金额: 370.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、安调合格 6 个月内支付 60%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款: 111.00 万元 (应于 2018.3.28 前付款, 已于 2019.4.16 全部收回) 3、节点 3 逾期款: 37.00 万元 (应于 2018.9.28	100.00%	100.00%

			3、一年内验收合格支付保证金 10%	前付款，已于 2020. 4. 29 全部收回)		
	VCP 设备	签订日期：2017. 5. 9，合同金额： 370.00 万元 1、合同签订后预付 30% 2、安调合格 6 个月内支付 60% 3、一年内验收合格支付保证金 10%	1、节点 1 未逾期 2、节点 2 逾期款：111.00 万元（应于 2018. 3. 28 前付款，已于 2019. 4. 16 全部收回） 3、节点 3 逾期款：37.00 万元（应于 2018. 9. 28 前付款，已于 2020. 4. 29 全部收回）	100.00%	100.00%	

注：期后回款比例统计的截止日期为 2020 年 7 月 31 日。 ”

## 二、发行人说明

(一) 结合合同约定的付款节点、客户付款周期，说明应收账款账龄结构的合理性，2019 年末 1 年以内应收账款占比下降的原因，是否与客户信用政策发生改变或客户信用状况恶化，应收账款的账龄结构与同行业公司的比较情况，是否存在较大差异及原因

### 1、结合合同约定的付款节点、客户付款周期，说明应收账款账龄结构的合理性

公司一般在合同签订后收取定金并在合同约定的进度完成后收取如到货款、安装款等款项，部分合同约定 10%左右的尾款作为质量保证金；亦有部分合同约定在定金或某进度款支付后，剩余款项分期付款。公司对客户的信用政策由具体合同约定，不同合同之间可能存在一定差异。

公司应收账款主要债务人的合同约定付款节点与付款周期参见本题“一、请发行人披露报告期内各主要应收款项债务人在各付款节点的逾期情况及期后回收比例，是否存在收款风险”。根据对合同相关条款的归纳分析，一般情况下，公司自收入确认之日起 6 个月之内有权向客户收取大部分应收账款，少量款项在 6 个月以上向客户收取，主要为设备质保金和少量尾款。实际执行过程中，客户由于内部付款审批流程等原因，存在未严格按照合同约定向公司支付相关款项的情形。为促进应收账款尽快回收，公司业务部门制定了与之挂钩的业绩考核评价标准，确保业务人员积极与客户沟通，了解相关款项未支付的原因并督促其尽快回款。从历史经验来看，公司确认收入后的 1 年以内可收回大部分款项，因特殊情况 1 年以内未能收回的应收账款大部分可在 2 年内收回。

报告期各期末，公司应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内	15,594.16	69.57%	18,724.42	74.51%	18,138.12	74.61%
1 至 2 年	4,664.59	20.81%	4,943.85	19.67%	4,847.42	19.94%
2 至 3 年	1,538.72	6.86%	1,060.77	4.22%	602.19	2.48%



项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
3至4年	323.89	1.44%	118.95	0.47%	484.89	1.99%
4至5年	83.40	0.37%	213.54	0.85%	203.68	0.84%
5年以上	211.43	0.94%	67.88	0.27%	33.60	0.14%
<b>应收账款余额</b>	<b>22,416.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,129.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,309.89</b>	<b>100.00%</b>

经对比，合同约定的付款节点、客户付款周期与公司应收账款账龄主要集中在1年以内和1-2年的特点相符，应收账款账龄结构具有合理性。

## 2、2019年末1年以内应收账款占比下降的原因

2019年末，公司1年以内应收账款占比下降的原因如下：

### （1）应收账款催收力度加大

项目	2019年度/2019年末	2018年度/2018年末	2017年度/2017年末
1年以内应收账款余额①	15,594.16	18,724.42	18,138.12
销售收入②	44,159.53	40,739.49	37,640.07
比值③=①/②	35.31%	45.96%	48.19%

2018年和2019年，公司1年以内的应收账款余额与当期收入之比分别为45.96%和35.31%。2019年末，上述比值较2018年末下降幅度较大，主要原因系公司2019年应收账款催收力度加大，全年回款金额增加所致。

### （2）1年以上的应收账款规模合理增长

项目	2019年度/2019年末	2018年度/2018年末	2017年度/2017年末
1年以上应收账款余额①	6,822.03	6,404.99	6,171.77
销售收入②	44,159.53	40,739.49	37,640.07
比值③=①/②	15.45%	15.72%	16.40%

2018年和2019年，公司1年以上的应收账款余额分别为6,404.99和6,822.03万元，分别占2018年和2019年收入的比例为15.72%和15.45%，总体较为稳定。

综上所述，2019年末1年以内应收账款占比下降主要是由于应收账款催收力度加大和1年以上的应收账款规模合理增长导致。

## 3、是否与客户信用政策发生改变或客户信用状况恶化

结合本题“（一）结合合同约定的付款节点、客户付款周期，说明应收账款账龄结构的合理性”中合同约定付款节点、付款周期和期后回款的相关情况，公

公司对客户的信用政策由具体合同约定，不同合同之间可能存在一定差异。根据对合同相关条款的归纳分析，一般情况下，公司自收入确认之日起 6 个月之内有权向客户收取大部分应收账款，少量款项在 6 个月以上向客户收取，主要为设备质保金和少量尾款。上述信用政策在报告期内未发生明显改变。

结合本题“（二）2019 年末 1 年以内应收账款占比下降的原因”的相关分析，2019 年，公司 1 年以内应收账款占比下降主要与积极的应收账款管理政策和 1 年以上的应收账款规模合理增长有关；2017 年和 2018 年，公司应收账款账龄结构较为稳定。因此，客户信用状况不存在明显恶化的情形。

#### 4、应收账款的账龄结构与同行业公司的比较情况，是否存在较大差异及原因

2019 年末，公司与同行业公司的应收账款的账龄结构比较情况如下：

账龄结构	赛象科技	建科机械	博实股份	华铭智能	平均数	东威科技
1 年以内	44.06%	48.96%	69.83%	78.79%	60.41%	69.57%
1-2 年	11.71%	20.40%	6.73%	9.89%	12.18%	20.81%
2-3 年	9.11%	12.71%	6.67%	5.35%	8.46%	6.86%
3 年以上	35.12%	17.93%	16.77%	5.98%	18.95%	2.76%

由上表可知，公司整体账龄结构略优于同行业公司平均水平，差异较小。

（二）与主要客户的信用期及信用政策、结算方式、结算周期在报告期内是否发生改变，公司给予客户的信用期及信用政策的合理性，是否符合行业情况

1、与主要客户的信用期及信用政策、结算方式、结算周期在报告期内是否发生改变

公司与报告期各期前十大客户（按客户同一控制下合并口径）的信用期及信用政策、结算方式、结算周期情况如下：

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
1	客户一	是	10.03%	结算政策 A: 1、合同总货款的 30% 定金，合同签订后支付； 2、合同总货款的 50%，货到安装调试合格，在六个月内通过甲方主要技术指标符合性验证并收到乙方开出的发票后进行支付（货到 20 天内需安装调试合格，如未完成则视为延误，需按延误条款支付滞纳金。）； 3、剩余 20% 货款，作为质量保证金，在十二个月质量保证期内通过甲方全部技术指标符合性验证及收到乙方发票后向乙方支付。 结算政策 B: 1、合同总货款的 30% 定金，合同签订后两周内支付； 2、合同总货款的 50%，货到安装调试合格，在六个月内通过甲方主要技术指标符合性验证并收到乙方开出的全额发票后进行支付（货到 45 天内需安装调试合格，如未完成则视为延误，	是	4.61%	同 2019 年结算政策 A，除节点 1 为：合同总货款的 30% 定金，合同签订后二周内支付。	否	-	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				<p>需按延误条款支付滞纳金。);</p> <p>3、剩余 20% 货款，作为质量保证金，在十二个月质量保证期内通过甲方全部技术指标符合性验证后向乙方支付。</p> <p>结算政策 C:</p> <p>1、合同总货款的 30% 定金，合同签订后一个月内支付;</p> <p>2、合同总货款的 50%，货到安装调试合格，在六个月内通过甲方主要技术指标符合性验证并收到乙方开出的发票后进行支付（货到 20 天内需安装调试合格，如未完成则视为延误，需按延误条款支付滞纳金。);</p> <p>3、剩余 20% 货款，作为质量保证金，在十二个月质量保证期内通过甲方全部技术指标符合性验证及收到乙方发票后向乙方支付。</p> <p>结算政策 D:</p> <p>1、合同签订后二周内支付 30% 预付款;</p> <p>2、合同总货款的 50%，货到安装调试合格，订制设备在六个月内通过甲方主要技术指标符合性验证并收到乙方开出的全额发票后进行支付（货到 30 天内</p>						

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				需安装调试合格，如未完成则视为延误，需按延误条款支付滞纳金。); 3、剩余 20% 货款，作为质量保证金，订制设备在十二个月质量保证期内通过甲方全部技术指标符合性验证后向乙方支付。						
2	客户二	是	6.02%	结算政策 A: 1、订金 30%; 2、交机 40%; 3、验收 20%; 4、验收 360 天后 10%，T/T，月结 30 天。 结算政策 B: 1、定金 50%; 2、装机验收后 50%，月结 30 天。	否	1.58%	1、交机：50%; 2、验收：40%; 3、验收 360 天后 10%，T/T，月结 30 天。	否	0.004%	-
3	客户三	是	5.89%	结算政策 A: 1、付款时间：合同签订后 2 周；支付方式：T/T；备注：20% 预付款； 2、付款时间：出货前 1 周；支付方式：T/T；备注：30% 出货款； 3、付款时间：验收合格后 1 个月；支付方式：T/T；备注：40% 验收款； 4、付款时间：验收合格后 1 年；支付方式：T/T；备注：10% 质	是	6.46%	结算政策 A: 1、付款时间：合同签订后 2 周；付款方式：T/T；备注：40% 预付款； 2、付款时间：出货前 1 周；付款方式：T/T；备注：30% 出货款； 3、付款时间：货到并安装调试合格后 2 周；付款方式：T/T；备注：25% 到货款； 4、付款时间：验收合格	否	-	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				保款。  结算政策 B: 1、合同签订后 2 周内支付合同总额的 30%; 2、货到后 1 个月支付合同总额的 30%; 3、验收合格后 1 个月支付合同总额的 30%; 4、验收合格后 6 个月支付尾款 10%。			后 1 年; 付款方式: T/T; 备注: 5%验收款。  结算政策 B 同 2019 年结算政策 A, 除节点 3 为: 付款时间: 货到并安调合格后 2 周; 付款方式为 T/T; 备注: 40%到货款。节点 4 为: 付款时间: 验收合格后 1 年; 付款方式: T/T; 备注: 10%验收款。			
4	客户四	是	5.15%	付款方式: 采用 T/T 方式支付; 1、50%货款银行承兑汇票支付; 2、30%货款凭买方安装完成报告支付; 3、20%货款凭买方验收合格报告支付。	否	-0.06%	-	否	1.49%	付款方式: 采用 T/T 方式支付; 1、50%凭买方安装完成报告支付; 2、30%凭买方中期验收合格报告支付; 3、20%凭买方后期验收合格报告支付。
5	客户五	是	4.43%	结算政策 A: 1、买方自合同签订之日起 15 个工作日内支付合同总价 10%的款项, 作为合同定金; 2、货到第二月起平均分 6 期 (2 个月为 1 期) 支付剩余 90% 货款, 甲方平均每两个月支付一期, 最后一期默认为验收款, 卖方应在支付第 4 期款前开立全额有效发	是	3.15%	同 2019 年结算政策 A, 除节点 1 为: 定金 10%。	是	2.60%	结算政策 A 同 2019 年结算政策 A, 除节点 1 为: 定金 10%。

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				票。  结算政策 B: 1、定金 50%; 2、余款设备到厂次月起平均分六期支付,每 2 个月为一期,最后一期默认为验收款,卖方应在支付第 4 期款前开立全额有效发票。  结算政策 C: 1、定金 10%; 2、余款设备到厂次月起平均分五期支付,每 2 个月为一期,最后一期默认为验收款,卖方应在支付第 3 期款前开立全额有效发票。						结算政策 B: 1、因乙方回收甲方 1#图电 VCP,该款项在本合同中的设备款中直接扣减; 2、自设备到厂次月起平均分六期,每月一期,前五期每期支付人民币 853,333.00 元,第六期为验收款,即支付 853,335.00 元,卖方应在买方支付第四期货款前开立全额有效专票,否则引起的付款延期的责任由卖方承担。
6	客户六	是	4.02%	1、协议签订后 5~7 个工作日内,甲方支付合同总价款的 40%的定金(即 8,080,000.00 元); 2、到货支付 40%货款,(即 8,080,000.00 元); 3、安装调试完成支付 10%货款,(即 2,020,000.00 元); 4、验收合格 6 个月后支付 10%	否	-	-	否	-	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年 前十大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否 当年 前十 大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否当年前 十大客户	销售收入占 比	主要信用结算政策
				尾款, (即 2,020,000.00); 乙方在收到第二笔货款后 3 个工作日内需要提供全额增值税专用发票给到甲方。						
7	客户七	是	3.56%	1、协议签订后 5~7 个工作日内, 甲方支付合同总价款的 40% 的定金 (即\$785,882.4); 2、出货前支付 50% 货款, 即 (\$982,353.00); 3、安装调试完成验收合格 (验收期三个月) 1 个月内付清余下 10% 货款, 即\$196,470.60)。	否	1.49%	-	否	-	-
8	客户八	是	3.55%	1、协议签订后甲方支付 50% 预付款, 人民币伍佰柒拾伍万元整, (即 5,750,000.00 元); 2、货到甲方 7 天内支付 30% 货款, 人民币叁佰肆拾伍万元整, (即 3,450,000.00 元); 3、剩余 20% 货款在设备安装完毕验收合格并收到全额增值税专用发票后支付, 人民币贰佰叁拾万元整, (即 2,300,000.00 元)。	否	1.71%	同 2019 年结算政策, 除节点 1 为: 协议签订后 5-7 日甲方支付 50% 定金 (即 2,400,000.00 元)。	否	1.09%	1、协议签订后甲方支付 10% 预付款; 2、签订正式合同后 (2017/4/15 前) 甲方支付 25% 定金; 3、设备到达甲方工厂内 7 天内支付 15% 货款 4、设备到货第四个月支付 16.5% 货款; 5、设备到货后第五个月支付 16.5% 货款; 设备到货后第六个月支付 17% 货款。
9	客户九	是	3.13%	结算政策 A: 1、定金 30%; 2、发货款 30%;	是	10.93%	结算政策 A: 1.定金: 合约总款的 30%, 合约签订后 30 天	是	3.86%	1、订金及交机款: 合约总款的 70%; 2、验收合格款: 合约总款



序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				3、安装款 30%； 4、尾款 10%。			内支付； 2.交机款：合约总款的 30%，设备点收完成后 30 天内支付； 3.验收合格款：合约总款的 30%，设备验收完成后 30 天内支付； 4.保固金：保留 10% 货款。			的 20%（厂内设备验收单 检核完成后支付）； 3、保固金：保留 10% 货款。
				结算政策 B： 1、30% 货款（RMB1,275,000 元） 签定合同后 30 天内支付； 2、40% 货款（RMB1,700,000 元） 设备到厂 30 天内支付（需附设备 开箱检查记录，由甲方生产部 和仓库负责确认）； 3、20% 货款（RMB850,000 元） 设备验收合格后 30 天内支付； 4、10% 货款（RMB425,000 元） 设备验收合格 1 年后 30 天内支 付。			结算政策 B： 1.订金：合约总款的 30%， 合约签订后立即支付； 2.交机款：合约总款的 30%， 交机后甲方厂内设备点收单 签核完成立即支付； 3.验收合格款：合约总款的 30%，设备验收合格立即支 付； 4.保固金：保留 10% 货 款。			
				结算政策 C： 1、合约款 30%（RMB：1,230,000 元）合约签订后 T/T 支付； 2、到机款 30%（RMB：1,230,000 元）设备到厂安装测试完成后 T/T 支付；			结算政策 C： 1.订金：合约总款的 30%， 合约签订后立即支付； 2.交机款：合约总款的 30%，设备点收完成立即			

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				3、验收款 30% (RMB: 1,230,000 元) 验收合格后 T/T 支付; 4、保固款 10% (RMB: 410,000 元) 验收合格后保固一年后支付。			支付; 3.验收合格款: 合约总款的 30%, 设备验收完成立即支付; 4.保固金: 保留 10% 货款。			
10	客户十	是	2.93%	结算政策 A: 1、预付 30%; 2、装机款 30%; 3、验收款 30%; 4、保固款 10%。 结算政策 B: 1、预付 30%; 2、到货 30%; 3、装机后 30%; 4、验收 10%。	否	1.50%	1、预付 40%; 2、货到 40%; 3、验收合格后支付 20%。	否	0.06%	-
11	客户十一	否	0.12%	1、合同签订后预付定金 30%，余款货到验收合格后 9 个月内付清（验收期 3 个月）； 2、乙方需在甲方第二次汇款付出前开具全金额发票给甲方，乙方逾期开具发票的，甲方有权延期支付货款； 3、若甲方提前支付货款，每提前一个月，乙方对该笔货款予以 2% 的优惠（可选）。	是	6.00%	同 2019 年结算政策。	是	6.52%	结算政策 A 同 2019 年结算政策。 结算政策 B: 1、合同签订后预付 30% 定金，货到工厂后 2 个月内支付 20% 货款，余款货到验收合格后 9 个月内付清（验收期 3 个月，到货款、余款均付 6 个月银行

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
										承兑); 2、若甲方提前支付货款,每提前一个月,乙方对该笔货款予以 2% 的优惠(可选)。
12	客户十二	否	-	-	是	5.31%	1、预付定金:合同签订后 30 天内,甲方向乙方支付定金 50 万元,甲方支持乙方各项的前期项目工作; 2、第一期付款:乙方收到甲方的阳极氧化线体项目启动通知书后 30 天内,甲方向乙方支付合同总金额的 30% (电汇),作为项目启动资金(含前期定金 50 万元); 3、第二期付款:乙方设备场外预制完成,预验收合格,双方签署《预验收报告》文件,设备全部进厂并开始安装后 30 天内甲方向乙方支付合同总金额的 10% (电汇); 4、第三期付款:乙方设备进厂安装完成,设备具备整线联动能力,全部预验收合格,双方签署《安	否	-	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
							装调试预验收报告》文件后 30 天内，甲方向乙方支付合同总金额的 20%（电汇）； 5、第四期付款：本合同所有设备联调终验收合格、经双方共同签署《终验收报告》后 30 天内，甲方向乙方支付合同总金额的 30%（电汇）； 6、第五期付款：设备竣工验收之日起，满 12 个月后 30 天内，无任何质量问题，进行工程结算，甲方向乙方支付合同总金额的 10%（电汇）。			
13	客户十三	否	0.93%	1、交机款：交机后，自 2019 年 11 月开始支付设备总价的 10%，并逐月依次支付 10%，连续 7 个月，合计 70%，在支付前需开立增值税专用发票，并在增值税专用发票<数量>栏位注明为 1 式，并在发票<备注>栏位注明某订单某设备的 10% 货款； 2、验收款：依据附件所示之验收标准进行验收。验收合格	是	3.65%	1、签约款：合同生效后 14 日内，买方向卖方支付合同总额的 30% 作为签约款。在支付前需开立增值税专用发票，并在增值税专用发票<数量>栏位注明为 1 式，并在增值税专用发票<备注>栏位注明某订单某设备的 30% 签约款。买方不履行或不完全履行合同的，可以把签约款抵作违约金	否	0.04%	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年 前十大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否 当年 前十 大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否当年前 十大客户	销售收入占 比	主要信用结算政策
				<p>后, 卖方向买方提交双方签字认可的验收合格单发票以及双方约定的其他材料书面提示买方付款。买方审核无误后, 应向卖方提示次月 20 日支付合同总额的 30% 作为验收款。在支付前需开立增值税专用发票, 并在增值税专用发票&lt;数量&gt;栏位注明为 1 式, 并在增值税专用发票&lt;备注&gt;栏位注明某订单某设备的 30% 验收款;</p> <p>3、单据提供: 若买方申请标的物退税, 卖方应配合买方要求提供退税所需之材料。若不能提供, 买方有权停止支付剩余款项。若卖方坚持买方付款, 则卖方同意买方将出口退税额扣除后, 返还余款。但若买方已支付全部款项, 买方申请退税要求卖方提供相关单据而卖方不能提供的, 则卖方应返还买方可得的退税款项。</p>			<p>和赔偿金, 有余款可以请求返还。卖方不履行或不完全履行合同的, 除承担违约责任外, 须加倍返还签约款;</p> <p>2、装机款: 装机后, 并提示买方依月结 60 天次月 20 日支付合同总额的 40% 作为装机款在支付前需开立增值税专用发票, 并在增值税专用发票&lt;数量&gt;栏位注明为 1 式, 并在发票&lt;备注&gt;栏位注明某订单某设备的 40% 装机款;</p> <p>3、验收款: 依据附件所示之验收标准进行验收。验收合格后, 卖方向买方提交双方签字认可的验收合格单、发票以及双方约定的其他材料书面提示买方付款。买方审核无误后, 应向卖方提示依月结 60 天次月 20 日支付合同总额的 30% 作为验收款。在支付前需开立增值税专用发票, 并在增值税专用发票&lt;数量&gt;栏位注</p>			

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
							明为 1 式,并在增值税专用发票<备注>栏位注明某订单某设备的 30%验收款。			
14	客户十四	否	0.02%	-	是	3.52%	1、协议签订后 5~7 个工作日内,甲方支付合同总价款的 25%的定金(即 2,030,000.00 元),(支付银行承兑汇票); 2、设备安装调试完成次月起分 12 期平均结清 75%的尾款(即 6,090,000.00 元,每期支付 507,500.00 元,每月为 1 期):(支付银行承兑汇票)。	否	0.03%	-
15	客户十五	否	1.02%	1、甲方在合同经双方签订后预付该设备货款 30%商票; 2、甲方货到,经双方书面签字确认安装调试合格后(及双方签署甲方出具的《安装调试确认表》),且乙方开具全额增值税发票给甲方,6 个月支付 60%商票; 3、尾款作为设备质量保证金,于双方一年内对设备验收并出	是	2.62%	同 2019 年结算政策。	否	1.89%	同 2019 年结算政策。

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				具书面验收合格确认函后支付10%商票。						
16	客户十六	否	-	-	是	2.34%	结算政策 A: 1、合同签订后 10 个工作日内, 承租人将首付租金 30% 支付于卖方, 并视为买方支付卖方之租赁物货款; 2、承租人支付买方相关款项且卖方根据合同约定交付租赁物后 10 个工作日内, 买方向卖方支付 70% 剩余货款。 结算政策 B: 1、合同签订后 10 个工作日内, 承租人将首付租金 20% 支付于卖方, 并视为买方支付卖方之租赁物货款; 2、承租人支付买方相关款项且卖方根据合同约定交付租赁物后 10 个工作日内, 买方向卖方支付 80% 剩余货款。	-	-	-

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
17	客户十七	否	0.04%	-	否	0.03%	-	是	7.31%	1、订金款 50%，月结 30 天汇款； 2、交机款 30%，月结 90 天汇款； 3、验收款 20%，保固一年期满后月结算 60 天汇款。
18	客户十八	否	1.02%	结算政策 A： 1、第一期款：定金总款项的 60% 即期票； 2、第二期款：交机款总款项的 30% 即期票； 3、第三期款：验收款总款项的 10% 月结 60 天。	否	0.93%	1、第一期款：定金总款项的 40% 即期票； 2、第二期款：交机款总款项的 30% 即期票； 3、第三期款：验收款总款项的 30% 月结 60 天。	是	4.92%	结算政策 A： 1、第一期款：确认订单后以电汇方式支付乙方 50% 订金； 2、第二期款：乙方出示货物之出货文件日给予甲方，甲方确认交件后以电汇方式支付乙方 20% 出货交机款； 3、第三期款：设备安装完成，甲方应立即开始生产，并于当日起算 30 天内支付予乙方 30% 货款。
				结算政策 B： 1、第一期款：定金总款项的 50% 即期票； 2、第二期款：交机款总款项的 20% 即期票；						结算政策 B 同 2019 年结算政策 B。



序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				3、第三期款：验收款总款项的30%月结60天。						结算政策 C： 1、第一期款：定金总款项的60%即期票； 2、第二期款：安装完成总款项10%即期票； 3、第三期款：验收完成总款的30%月结60天。
19	客户十九	否	1.33%	1、预付30%（电汇）； 2、30%货到付（6个月银承）； 3、30%验收合格后付清（6个月银承）； 4、10%验收合格12个月后付清（6个月银承）。	否	0.58%	-	是	4.17%	同2019年结算政策。
20	客户二十	否	0.03%	1、协议签订后5-7个工作日支付总款项30%定金； 2、货到客户方30日内甲方支付总款项35%的到货款； 3、设备正常量产30天内甲方支付总款项15%的到货款； 4、验收后1年内三十天结清20%的尾款。	否	1.57%	1、协议签订后5-7个工作日支付总款项40%定金； 2、货到客户方30日内甲方支付总款项30%的到货款； 3、设备验收合格90天结清30%的尾款； 4、乙方应于货到甲方指定地点10日内出具全额增值税发票予甲方。	是	3.90%	结算政策 A： 1、协议签订后3个工作日支付总款项30%定金； 2、货到当月甲方支付总款项35%的到货款； 3、正常量产当月甲方支付总款项15%的量产款； 4、验收后1年内结清20%的量尾款。 注：货到定义为设备中乙方负责提供的所有部件（见设备规格书）运抵甲方指定地点。

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
										结算政策 B 同 2019 年结算政策。
21	客户二十一	否	0.77%	<p>1、合同签订 5 天内支付货款总额（未税）的百分之三十(30%)为首付款；</p> <p>2、设备到交货地点后，5 天内支付货款总额（未税）的百分之三十（30%）为首付款；</p> <p>3、设备安装调试完成 30 天后支付货款（未税）的百分之三十（30%）为首付款；</p> <p>4、设备验收完（丙方确认三方验收）起一年内支付保固款，即货款总额（未税）的 10%；</p> <p>5、分其款支付期间，如因乙方设备因素，乙方应及时妥善处理，若设备移交客户使用后 6 个月，乙方对设备改善不及时，设备无法正常验收，或导致使用方产品质量变异而无法正常使用，</p>	否	0.44%	<p>1、合同签订 30 天内支付货款总额的百分之三十(30%)定金；</p> <p>2、设备到交货地点后，安装调试验收完成当月开始逐月分期支付货款总额的 70%；</p> <p>3、货款总额的 70%，设备到交货地点后，安装调试验收完成当月开始分 12 期（不间断支付），每月支付 137,666 元，最后两期作为保固款，设备保固期内最后一个月支付。分期款支付期间，如因乙方设备因素，乙方应及时有效的妥善处理，如乙方处理不及时导致使用方产品品质最变异或无法正常正常使用设备，并发生</p>	是	3.18%	<p>结算政策 A：</p> <p>1、合同签订后 15 天支付货款总额的 30%为定金；</p> <p>2、设备由安装移交甲方使用开始算起一个月内支付货款总额的 60%；</p> <p>3、设备验收完成当月起 1 年后付清余款 10%。（保固款）</p> <p>结算政策 B：</p> <p>1、合同签订后 15 天支付货款总额的 30%为定金；</p> <p>2、设备由安装移交丙方使用开始算起一个月内支付货款总额的 30%；</p> <p>3、设备验收完成当月起三个月后付货款总额的 30%；</p> <p>4、设备验收完成 1 年后付清余款 10%（保固款）。</p>

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
				<p>并发生扣款行为时，因此产生的费用由乙方承担，甲方有权与乙方协商暂停付款；</p> <p>6、以上乙方在收到第二笔款时一并向甲方提交相应金额的增值税专用发票，相关税费在甲方增值税专用发票后 10 天内支付；</p> <p>7、以上款项全部以承兑汇票的方式支付。</p>			<p>扣款行为时，因此产生的费用由乙方承担，且限期无法改善，因设备有瑕疵未解决甲方有权停止支付货款。</p> <p>以上款项全部以承兑汇票的方式支付，乙方收到定金 30%，于 7 个工作日内开具合同价款 30% 的增值税发票（税率 17%），剩余 70% 款项按照收款进度逐月开具。</p>			<p>结算政策 C：</p> <p>1、合同签订 30 天内（出货前一周）支付货款总额的 30% 为首付款；</p> <p>2、设备到交货地点后，安装调试完成 30 天后分期支付货款总额的 70%；</p> <p>3、货款总额的 70%（金额为：设备到交货地点后，安装调试完成 30 天后起分 12 期（不间断支付）每月支付，最后两期做为保固款，设备保固期内最后一个月支付。</p> <p>以上款项全部以承兑汇票的方式支付。</p> <p>结算政策 D：</p> <p>1、合同签订后 20 天内支付货款总额的 30% 为首付款；</p> <p>2、设备到甲方客户（丙方）指定地点，设备需要安装完成，交付丙方生产使用，并根据设备清单造册，经甲乙丙三方签名确认后一个月内支付货款总额的 30%；</p> <p>3、设备验收款（设备运转</p>

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年 前十大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否 当年 前十 大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否当年前 十大客户	销售收入占 比	主要信用结算政策
										使用 3 个月期间，乙方要 负责人员培训，设备使用 及维护保养，确认设备性 能达到品质要求，出验收 报告后，三方确认签名三 个月后付货款总额的 30%； 4、设备验收完成当月起两 年后，并提供设备保固书 后付清余款 10%（保固 款）。
22	客户二 十二	否	1.26%	<b>结算政策 A:</b> 1、协议签订后 3 个工作日以内 甲方支付 30% 定金； 2、设备到厂甲方支付 30% 货款； 3、验收合格后（验收期 3 个月） 付清 40% 尾款，分六期支付。	否	1.75%	结算政策 A 同 2019 年 结算政策 B。	是	2.85%	结算政策 A 同 2019 年 结算政策 A。
				<b>结算政策 B:</b> 1、协议签订后 3 个工作日以内 甲方支付 25% 定金； 2、设备到厂甲方支付 25% 货款； 3、验收合格后（验收期 3 个月） 付清 50% 尾款。分 6 期支付，前 5 期平均每期支付人民币 198,000.00 元整，第 6 期支付人 民币 203,480.00 元整。			结算政策 B 同 2019 年结 算政策 B 除节点 1 为：协 议签订后 5-7 个工作日以 内甲方支付 25% 定金；节 点 2 为：货到甲方 7 个工 作日内甲方支付总款项 的 25% 到货款。			<b>结算政策 B:</b> 1、协议签订后 5-7 个工作 日内，甲方支付合同总价 款的 26.5% 的定金； 2、货到甲方 7 个工作日内 甲方支付总款项的 35.3% 的到货款； 3、验收合格后（验收期 3 个月）分 6 期（每月 1 期） 支付 26.5% 货款； 4、剩余的 11.7% 货款作为

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策	是否当年前十大客户	销售收入占比	主要信用结算政策
										<p>电解槽验收款，验收合格后 2 个月内一次性付清。</p> <p>结算政策 C 同 2019 年结算政策 B。</p>
23	客户二十三	否	0.02%	-	否	1.28%	<p>1、合同签订后 3 个工作日内甲方支付 90% 订金；</p> <p>2、乙方需在交机后 5 天内开具全额 17% 增值税专用发票给甲方，设备到厂经甲方验收后付税金及 835,470 元；</p> <p>3、设备经甲方验收合格日起一年后无息支付 10% 保固款。</p>	是	2.50%	<p>结算政策 A： 1、合同签订后于 2017 年 3 月 31 日前甲方支付 90% 订金，甲方支付此款项后乙方需在 5 天内开具全额 17% 增值税专用发票给甲方；</p> <p>2、安装调试完成，三个月内经甲方验收合格后，即付 10%。</p> <p>结算政策 B： 1、协议签订后 3 个工作日以内甲方支付 90% 定金，甲方支付此款项后乙方需在 5 天内开具全额 17% 增值税专用发票给甲方；</p> <p>2、质保金自甲方验收合格日起一年后无息支付</p>

序号	客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		是否当年 前十大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否 当年 前十 大客 户	销售收 入占比	主要信用结算政策	是否当年前 十大客户	销售收入占 比	主要信用结算政策
										10%。
	合计		55.26%	-	-	61.37%	-	-	46.42%	-

公司一般在合同签订后收取定金并在合同约定的进度完成后收取如到货款、安装款等款项，部分合同约定 10%左右的尾款作为质量保证金；亦有部分合同约定在定金或某进度款支付后，剩余款项分期付款。公司对客户的信用政策由具体合同约定，不同合同之间可能存在一定差异。

一般情况下，公司自收入确认之日起 6 个月之内有权向客户收取大部分应收账款，少量款项在 6 个月以上向客户收取，主要为设备质保金和少量尾款。实际执行过程中，客户由于内部付款审批流程等原因，存在未严格按照合同约定向公司支付相关款项的情形。为促进应收账款尽快回收，公司业务部门制定了与之挂钩的业绩考核评价标准，确保业务人员积极与客户沟通，了解相关款项未支付的原因并督促其尽快回款。从历史经验来看，公司确认收入后的 1 年以内可收回大部分款项，因特殊情况 1 年以内未能收回的应收账款大部分可在 2 年内收回。

结合上表条款分析，公司与主要客户的信用期及信用政策、结算方式、结算周期在报告期内未发生重大变化。

## 2、公司给予客户的信用期及信用政策的合理性，是否符合行业情况

根据公开资料查询，同行业上市公司的信用政策情况如下表所示：

公司名称	信用期及信用政策	实际执行情况
赛象科技	公司销售信用政策分为支付订货预付款、提货款、质保金三个阶段，除向大部分客户严格执行“361”的收款政策外，对部分信用状况良好、具备较强实力的重要客户给予的信用期限也相对缩短。	公司作为国内橡塑机械行业的龙头企业，与双钱集团、三角轮胎、风神股份、黔轮胎等国内知名轮胎企业建立起长期良好的合作关系，公司对于上述企业设备尾款的回收期也顺应客户要求相应进行了延长。

公司名称	信用期及信用政策		实际执行情况
建科机械	客户类型	付款进度	<p>报告期各期末，公司账龄超过1年的应收账款的账面余额较大，主要系中国中铁、中国铁建、中国建筑、中国交建、三一集团、远大住工等重要客户大量采购公司数控钢筋加工装备并应用于铁路、公路、地铁、桥梁、隧道等基础设施建设领域及装配式建筑领域，而该类建设项目通常具有建设周期长、投资方根据建设方施工进度分期拨付建设资金等特点，使得上述公司重要客户对各类供应商的结算支付周期普遍较长。</p>
	境内普通客户	合同签订后客户支付30%的预付款，产品出厂前根据客户的资质及与公司的合作关系，客户再支付30-65%的提货款，产品运输到客户指定交货地点安装调试完毕验收合格后客户再支付0-30%的货款，合同金额的5-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。	
	境内重要客户	合同签订后客户支付0-30%的预付款，产品运输到客户指定交货地点安装调试完毕验收合格后客户再支付60-95%的货款，合同金额的5-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。	
	境外客户	合同签订后客户支付30-100%的预付款，客户见产品提单后或调试验收后支付除质保金外的全部剩余款项，合同金额的0-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。	
	<p>报告期内，受商业谈判中双方议价能力、客户整体商业信誉水平及生产交货周期等因素的影响，公司与不同客户或不同时期的同一客户在签订销售合同时，经相关授权审批后存在对基础信用政策的付款进度等具体条款进行部分调整的可能性。</p>		
博实股份	<p>公司所属大型设备制造业，产品多为大型成套设备，产品售价普遍较高，销售回款一般以分期收款的方式实现。公司制定了适合行业与自身经营特点的信用政策，应收账款的信用期定为6个月。公司质保金约定回收期限通常为12-18个月，实际质保金回收期通常为12-24个月。</p>		<p>公司质保金约定回收期限通常为12-18个月，实际质保金回收期通常为12-24个月。</p>
华铭智能	<p>AFC终端设备行业的设备款结算一般根据项目进度采用分期付款制，客户根据项目在合同签订、交货、项目联调、质保期等不同阶段向公司支付一定比例的设备款项。公司承接的不同项目因情况不同，不同阶段的支付比例也各不相同。设备质保期一般为1-2年，质保金比例一般为设备款的5-10%。</p>		<p>针对方正国际及其关联企业应收账款账龄较长、回款速度较慢的情况，公司专门制定了催收政策，以降低风险。</p>

由上表可知，公司与同行业上市公司的信用期及信用政策情况较为相似：（1）对客户的信用政策由具体合同约定，不同合同、客户之间存在一定差异；（2）结算模式一般按照预收款、进度款、质保金等节点进行收款，设备验收之后一定期间有权收取大部分款项；（3）少量质保金款在合同约定的1-2年的质保期满后回收；（4）因客户原因，信用政策实际执行与合同条款约定存在一定差异。

从应收账款周转率来看，公司与同行业上市公司的对比情况如下：

公司名称	2019年	2018年	2017年
赛象科技	1.02	0.86	1.05
建科机械	1.73	1.86	1.87
博实股份	2.50	1.55	1.32
华铭智能	2.12	1.11	1.15



公司名称	2019年	2018年	2017年
平均数	1.84	1.35	1.35
东威科技	1.86	1.65	1.80

报告期各期，公司应收账款周转率略优于同行业上市公司，不存在重大差异。

结合比较同行业上市公司的信用期及信用政策条款、应收账款周转率、应收账款的账龄结构，公司的信用期及信用政策符合行业特点。

(三) 结合主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况，说明相关款项的可回收性，是否存在需单项计提坏账的应收款项，坏账准备计提是否充分

1、结合主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况，说明相关款项的可回收性

2019年12月31日						
客户	应收账款余额	应收账款余额占比	经营情况与回款能力	周转天数	回款比例	坏账准备计提方式
兰生机电有限公司	1,384.61	6.18%	兰生机电有限公司为中国香港企业，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	100.28	68.00%	按账龄组合计提
南通深南电路有限公司	1,239.66	5.53%	南通深南电路有限公司为深南电路股份有限公司（002916.SZ）之子公司，注册资本 7.80 亿元。根据深南电路 2019 年年报，南通深南 2019 年末总资产 15.95 亿元，净资产为 6.21 亿元，2019 年度收入为 12.40 亿元，净利润为 1.31 亿元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	152.56	9.86%	按账龄组合计提
生益电子股份有限公司	862.55	3.85%	生益电子股份有限公司为已受理在科创板上市企业，为广东生益科技股份有限公司（600183.SH）之子公司，注册资本 6.65 亿元。根据生益电子招股说明书，其 2019 年末总资产为 37.51 亿元，净资产 17.22 亿元，2019 年度营业收入 30.96 亿元，净利润 4.41 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	68.55	37.50%	按账龄组合计提
益阳市明正宏电子有限公司	776.95	3.47%	益阳市明正宏电子有限公司注册资本 8,000.00 万元，实际控制人为祝文华，该客户经营情况正常。报告期内未	137.78	0.00%	按账龄组合计提

			查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。			
赣州市深联电路有限公司	604.15	2.70%	赣州市深联电路有限公司注册资本 2.00 亿元，实际控制人为文成林，该客户经营情况正常。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	101.93	8.33%	按账龄组合计提
浙江欧珑电气有限公司	597.41	2.67%	浙江欧珑电气有限公司注册资本 2.00 亿元，实际控制人张方德，该客户经营情况正常。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	99.00	0.00%	按账龄组合计提
子一商贸有限公司	592.49	2.64%	子一商贸有限公司为英国企业，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	不适用	80.98%	按账龄组合计提
江门崇达电路技术有限公司	507.55	2.26%	江门崇达电路技术有限公司为崇达技术股份有限公司（002815.SZ）之子公司，注册资本 8.00 亿元。根据崇达技术 2019 年年报，江门崇达 2019 年末总资产 25.43 亿元，净资产 16.15 亿元，2019 年度营业收入 19.62 亿元，净利润 2.75 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	312.47	0.22%	按账龄组合计提
珠海元盛电子科技股份有限公司	445.35	1.99%	珠海元盛电子科技股份有限公司为惠州中京电子科技股份有限公司（002579.SZ）之子公司，注册资本 7,030.00 万元。根据中京电子 2019 年年报，元盛电子 2019 年总资产 8.22 亿元，净资产 3.84 亿元，2019 年度营业收入 6.50 亿元，净利润 4,180.59 万元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	135.76	45.27%	按账龄组合计提
奥士康科技股份有限公司	438.87	1.96%	奥士康科技股份有限公司（002913.SZ）为 A 股上市企业，注册资本 1.48 亿元。根据奥士康 2019 年年报，其 2019 年末总资产 35.59 亿元，净资产 24.34 亿元，2019 年度营业收入 22.76 亿元，净利润 2.68 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后	4,261.05	63.11%	按账龄组合计提

			回款良好，具备回款能力。			
<b>合计</b>	<b>7,449.59</b>	<b>33.23%</b>		<b>160.47</b>	<b>32.18%</b>	
<b>2018年12月31日</b>						
<b>客户</b>	<b>应收账款余额</b>	<b>应收账款余额占比</b>	<b>经营情况与回款能力</b>	<b>周转天数</b>	<b>回款比例</b>	<b>坏账准备计提方式</b>
瀚宇博德科技（江阴）有限公司	1,584.31	6.30%	瀚宇博德科技（江阴）有限公司为台湾上市企业瀚宇博德股份有限公司（5469.TW）之子公司，注册资本为2.44亿美元，根据瀚宇博德2019年年报，瀚宇博德（江阴）之母公司瀚宇博德2019年末总资产705.17亿元（新台币），净资产355.87亿元（新台币），2019年度营业收入431.42亿元（新台币），净利润32.32亿元（新台币）。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	97.85	100.00%	按账龄组合计提
龙南骏亚精密电路有限公司	1,204.12	4.79%	龙南骏亚精密电路有限公司为广东骏亚电子科技股份有限公司（603386.SH）之子公司，注册资本1.50亿元。根据广东骏亚2019年年报，龙南骏亚2019年末总资产7.45亿元，净资产2.42亿元，2019年度营业收入6.68亿元，净利润3,562.62万元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	157.26	100.00%	按账龄组合计提
定颖电子（黄石）有限公司	1,186.98	4.72%	定颖电子（黄石）有限公司注册资本为5,000.00万美元，为台湾上市公司定颖电子股份有限公司（6251.TW）之子公司，根据定颖电子2019年年报，定颖电子（黄石）之母公司定颖电子2019年末总资产135.19亿元（新台币），净资产39.10亿元（新台币），2019年度营业收入137.17亿元（新台币），净利润1.55亿元（新台币），该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	145.11	97.24%	按账龄组合计提

江门崇达电路技术有限公司	1,062.09	4.23%	江门崇达电路技术有限公司为崇达技术股份有限公司（002815.SZ）之子公司，注册资本 8.00 亿元。根据崇达技术 2019 年年报，江门崇达 2019 年末总资产 25.43 亿元，净资产 16.15 亿元，2019 年度营业收入 19.62 亿元，净利润 2.75 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	309.39	66.71%	按账龄组合计提
南通深南电路有限公司	980.75	3.90%	南通深南电路有限公司为深南电路股份有限公司（002916.SZ）之子公司，注册资本 7.80 亿元。根据深南电路 2019 年年报，南通深南 2019 年末总资产 15.95 亿元，净资产为 6.21 亿元，2019 年度收入为 12.40 亿元，净利润为 1.31 亿元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	93.90	100.00%	按账龄组合计提
欣强电子（清远）有限公司	879.27	3.50%	欣强电子（清远）有限公司注册资本 4.56 亿元，实际控制人为香港亚科实业有限公司，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	166.71	99.79%	按账龄组合计提
健鼎（湖北）电子有限公司	703.16	2.80%	健鼎（湖北）电子有限公司注册资本 2.00 亿美元，为健鼎科技股份有限公司（3044.TW）之全资子公司，根据健鼎科技 2019 年年报，健鼎（湖北）之母公司健鼎科技 2019 年末总资产 716.05 亿元（新台币），净资产 341.49 亿元（新台币），2019 年度营业收入 544.51 亿元（新台币），净利润 60.37 亿元（新台币），该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	22,643.53	91.48%	按账龄组合计提
子一商贸有限公司	697.64	2.78%	子一商贸有限公司为英国企业，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	97.44	84.11%	按账龄组合计提
奥士康科技股份有限公司	657.71	2.62%	奥士康科技股份有限公司（002913.SZ）为 A 股上市企	258.61	75.38%	按账龄组合计提

			业，注册资本 1.48 亿元。根据奥士康 2019 年年报，其 2019 年末总资产 35.59 亿元，净资产 24.34 亿元，2019 年度营业收入 22.76 亿元，净利润 2.68 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。			
江西强达电路科技有限公司	560.65	2.23%	江西强达电路科技有限公司注册资本 5,000.00 万元，实际控制人为祝小华，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	359.17	100.00%	按账龄组合计提
<b>合计</b>	<b>9,516.68</b>	<b>37.87%</b>		<b>174.85</b>	<b>92.43%</b>	
<b>2017 年 12 月 31 日</b>						
客户	应收账款余额	应收账款余额占比	经营情况与回款能力	周转天数	回款比例	坏账准备计提方式
江门崇达电路技术有限公司	1,057.73	4.35%	江门崇达电路技术有限公司为崇达技术股份有限公司（002815.SZ）之子公司，注册资本 8.00 亿元。根据崇达技术 2019 年年报，江门崇达 2019 年末总资产 25.43 亿元，净资产 16.15 亿元，2019 年度营业收入 19.62 亿元，净利润 2.75 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	282.79	93.69%	按账龄组合计提
沭阳瑞泰科技有限公司	968.28	3.98%	沭阳瑞泰科技有限公司注册资本 2.92 亿美元，为瑞声科技控股有限公司（02018.HK）之子公司。根据瑞声科技 2019 年年报，沭阳瑞泰之母公司瑞声科技 2019 年末总资产 342.07 亿元，净资产 193.61 亿元，2019 年度营业收入 178.84 亿元，净利润 22.22 亿元，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	2,398.91	100.00%	按账龄组合计提

奥士康科技股份有限公司	917.24	3.77%	奥士康科技股份有限公司(002913.SZ)为A股上市企业,注册资本1.48亿元。根据奥士康2019年年报,其2019年末总资产35.59亿元,净资产24.34亿元,2019年度营业收入22.76亿元,净利润2.68亿元,该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常,期后回款良好,具备回款能力。	154.17	95.32%	按账龄组合计提
健鼎(湖北)电子有限公司	704.93	2.90%	健鼎(湖北)电子有限公司注册资本2.00亿美元,为健鼎科技股份有限公司(3044.TW)之全资子公司,根据健鼎科技2019年年报,健鼎(湖北)之母公司健鼎科技2019年末总资产716.05亿元(新台币),净资产341.49亿元(新台币),2019年度营业收入544.51亿元(新台币),净利润60.37亿元(新台币)。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常,期后回款良好,具备回款能力。	55.90	91.50%	按账龄组合计提
珠海方正科技高密电子有限公司	688.00	2.83%	珠海方正科技高密电子有限公司为方正科技集团股份有限公司(600601.SH)之子公司,注册资本1.58亿美元。根据方正科技2019年年报,珠海方正2019年末总资产26.03亿元,净资产15.92亿元,2019年度营业收入15.26亿元,净利润1.50亿元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常,期后回款良好,具备回款能力。	168.48	100.00%	按账龄组合计提
广东东硕科技有限公司	662.37	2.72%	广东东硕科技有限公司为广东光华科技股份有限公司(002741.SZ)之子公司,注册资本为530.00万元。根据光华科技2019年年报,东硕科技之母公司光华科技2019年末总资产25.94亿元,净资产12.55亿元,2019年度营业收入17.14亿元,净利润897.09万元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常,期后回款良好,具备回款能力。报告期内未查询到其因拖欠贷款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	103.20	92.17%	按账龄组合计提
福建新崧柔性材料科技有限公	660.00	2.71%	福建新崧柔性材料科技有限公司注册资本1.00亿元,实	126.36	45.45%	按账龄组合计提

司			际控制人为张瑞明，该客户经营情况正常。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。			
敬鹏（常熟）电子有限公司	599.68	2.47%	敬鹏（常熟）电子有限公司为台湾上市公司敬鹏工业股份有限公司（2355.TW）之子公司，注册资本 1.20 亿美元。根据敬鹏工业 2019 年年报，敬鹏（常熟）之母公司敬鹏工业 2019 年末总资产 231.04 亿元（新台币），净资产 157.37 亿元（新台币），2019 年度营业收入 178.48 亿元（新台币），净利润 6.60 亿元（新台币），该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	139.56	100.00%	按账龄组合计提
深圳市比亚迪电子部品件有限公司（现为“江西一诺新材料有限公司”）	571.20	2.35%	深圳市比亚迪电子部品件有限公司（现为“江西一诺新材料有限公司”）为合力泰科技股份有限公司（002217.SZ）之子公司，注册资本 3.00 亿元。根据合力泰 2019 年年报，一诺新材料之母公司合力泰 2019 年总资产 336.44 亿元，净资产 136.29 亿元，2019 年度营业收入 185.00 亿元，净利润 10.59 亿元。该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。	154.83	100.00%	按账龄组合计提
兴英科技（深圳）有限公司	518.00	2.13%	兴英科技（深圳）有限公司注册资本 3,850.00 万美元，实际控制人为 MILLION UP FINANCE LIMITED，该客户经营情况正常。报告期内其与发行人合作情况正常，期后回款良好，具备回款能力。报告期内未查询到其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全的情形。	146.70	100.00%	按账龄组合计提
<b>合计</b>	<b>7,347.43</b>	<b>30.22%</b>		<b>177.49</b>	<b>92.08%</b>	

注：1、上述回款比例统计到截至 2020 年 7 月 31 日；

2、客户应收账款周转率=2\*当期收入/（期初应收账款余额+期末应收账款余额）；客户应收账款周转天数=360/客户应收账款周转率

3、由于公司设备主要用作客户的固定资产，客户采购频率较低，因此在客户未进行采购或采购金额较小的年度，应收账款周转天数很高。

由上表可知，公司主要应收账款债务人相关款项的可回收性良好。



## 2、是否存在需单项计提坏账的应收款项，坏账准备计提是否充分

### (1) 是否存在需单项计提坏账的应收款项

报告期各期末，公司单项计提坏账的应收款项情况如下：

单位：万元

名称	2019年		2018年		2017年		计提理由
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	
永利电子铜陵有限公司	-	-	-	-	343.57	103.07	预计部分无法收回
山东蓝色电子科技有限公司	83.44	83.44	93.01	93.01	111.94	93.01	预计无法收回
惠州市宝瑞电子有限公司	49.44	49.44	49.44	49.44	49.44	49.44	预计无法收回
<b>合计</b>	<b>132.88</b>	<b>132.88</b>	<b>142.45</b>	<b>142.45</b>	<b>504.95</b>	<b>245.52</b>	

### (2) 公司坏账准备计提是否充分

报告期各期末的应收账款坏账准备计提除上述按单项计提坏账准备外，其他均按照账龄组合计提坏账，与同行业上市公司账龄组合计提坏账政策对比如下：

应收账款坏账计提比例	赛象科技 (%)	建科机械 (%)	博实股份 (%)	华铭智能 (%)	东威科技 (%)
1年以内(含1年)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	30.00	30.00	20.00	20.00	30.00
3-4年	80.00	50.00	40.00	50.00	50.00
4-5年	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
5年以上	80.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：1、同行业上市公司数据取自年度报告或招股说明书；

2、赛象科技、博实股份2019年未使用账龄组合作为计提坏账的依据，故此处使用其2017年和2018年的账龄组合计提坏账政策进行比较。

由上表可见，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司计提比例基本相仿，处于合理区间。

目前公司的主要客户为知名企业，覆盖了大多数国内一线PCB制造厂商，客户整体实力较强，应收账款回收保障性较高，发生坏账的可能性较小。

假设单项计提坏账准备的应收账款和账龄两年以上的应收账款无法收回，公司报告期各期末坏账准备余额可以完全覆盖公司单项计提坏账准备的应收账款和账龄两年以上的应收账款，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
坏账准备余额①	2,216.17	2,155.46	2,021.58
单项计提及 2 年以上应收账款余额②	2,157.44	1,554.15	1,417.37
比重③=①/②	102.72%	138.69%	142.63%

综上，公司坏账准备计提充分。

### 三、申报会计师核查并发表意见

#### （一）核查程序

- 1、访谈发行人销售、财务部门有关人员，了解销售业务流程及内部控制；
- 2、查阅发行人报告期主要销售合同，检查支付条款、主要客户信用政策、结算方式、结算周期及其变化情况、变化原因，分析发行人信用政策的实际执行情况；
- 3、查阅同行业可比上市公司招股说明书及年报信息，分析发行人应收账款信用政策、坏账政策、账龄结构与同行业是否存在重大差异；
- 4、获取报告期应收账款分客户余额明细表，复核公司应收账款账龄划分的准确性；
- 5、获取公司坏账准备计提明细表，检查计提方法是否按照坏账政策一贯执行，并重新测算坏账计提金额是否准确；
- 6、通过网络查询报告期主要客户的工商信息，检查其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，关注其与发行人是否存在关联关系，评价其与发行人交易的商业合理性；
- 7、对年末余额较大或账龄较长的应收账款，关注是否存在经营困难、诉讼仲裁等信息，识别是否存在影响公司应收账款坏账准备评估结果的情形；
- 8、向报告期主要客户发送询证函，函证报告期内销售金额、报告期各期末应收账款余额；
- 9、对发行人报告期主要客户进行访谈，观察经营场所并查看设备的使用情况，了解客户与发行人的交易情况；

10、结合律师询证函了解发行人应收账款诉讼、仲裁相关事项，结合发行人客户性质主要为上市公司、知名企业及其下属单位的特点，分析应收账款的可收回性，对存在客户经营困难或款项无法收回的客户检查坏账准备的计提是否充分。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售合同约定的付款节点、客户付款周期与发行人应收账款账龄主要集中在1年以内和1-2年的特点相符；报告期内，发行人应收账款账龄结构合理；发行人2019年末1年以内应收账款占比下降主要与积极的应收账款管理政策和1年以上的应收账款规模合理增长有关；公司整体账龄结构略优于同行业公司平均水平，差异较小；

2、报告期内，发行人与主要客户的信用期及信用政策、结算方式、结算周期在报告期内未发生明显改变；公司给予客户的信用期及信用政策符合行业情况；

3、发行人报告期内存在少量需单项计提坏账准备的应收款项，报告期各期末的应收账款坏账准备计提充分。

## **四、保荐机构及申报会计师说明对应收账款的核查方式、核查比例、核查结论，并发表明确核查意见**

### **（一）核查程序**

1、访谈发行人销售、财务部门有关人员，了解销售业务流程及内部控制；

2、获取发行人销售合同台账，选取主要客户的销售合同、送货单、验收单、销售发票、收款凭证等原始资料，检查收入确认及应收账款余额的真实性；

3、获取报告期应收账款分客户余额明细表，复核应收账款账龄划分的准确性；结合应收账款坏账准备计提政策，复核应收账款组合的确定依据是否准确、分析单项计提坏账准备的判断是否合理、复核坏账准备的计提金额是否准确；

4、查阅发行人报告期内大额应收账款清单，结合合同约定的收款政策与实际收款情况、期后回款情况、大额应收账款交易对手经营情况和资金实力等；

5、通过网络查询报告期主要客户的工商信息，检查其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，关注其与发行人是否存在关联关系，评价其与发行人交易的商业合理性；

6、对年末余额较大或账龄较长的应收账款，关注是否存在经营困难、诉讼仲裁等信息，识别是否存在影响公司应收账款坏账准备评估结果的情形，分析坏账计提是否充分；

7、查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比发行人与同行业可比公司应收账款账龄分布及坏账准备计提政策，分析坏账准备计提是否充分；

8、独立获取报告期内公司的银行流水，检查销售回款方与合同签订方、账面记账单位是否一致，报告期内销售收款银行流水核查比例均超过 90%；

9、向报告期主要客户发送询证函，函证报告期内销售金额、报告期各期末应收账款余额，应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款余额	22,416.19	25,129.41	24,309.89
发函金额	20,484.00	23,801.51	22,988.16
回函金额	20,456.19	22,189.96	19,363.08
发函占比	91.38%	94.72%	94.56%
回函占比	91.26%	88.30%	79.65%

10、获取报告期主要客户关联关系询证函，核查客户与发行人是否存在关联关系；

11、结合律师询证函了解发行人应收账款诉讼、仲裁相关事项，结合发行人客户性质主要为上市公司、知名企业及其下属单位的特点，分析应收账款的可收回性，对存在客户经营困难或款项无法收回的客户检查坏账准备的计提是否充分。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人报告期各期末应收账款真实、准确、完整，坏账准备计提充分。

## 20. 关于应收票据及应收款项融资

公司应收票据包括商业承兑汇票和银行承兑汇票。报告期各期末，公司应收票据的金额分别为 1,105.69 万元、2,769.24 万元和 743.66 万元，2019 年末应收款项融资金额 1,322.30 万元。

请发行人说明：（1）报告期及期后通过商业票据形式收款的情况，期后票据承兑情况；（2）报告期内是否存在应收票据逾期或违约情况，是否存在转为应收账款的情形，如有，账龄是否连续计算；（3）各期末票据终止确认的情况，终止确认的依据是否充分，是否符合企业会计准则的规定；（4）应收款项融资的分类标准，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

**【回复】**

**一、发行人说明**

**（一）报告期及期后通过商业票据形式收款的情况，期后票据承兑情况**

公司报告期内通过商业票据形式收款的情况如下：

单位：万元

种类	各期商业票据收款金额		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商业票据	14,873.89	17,418.04	17,384.39

公司报告期商业票据期后承兑情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
期末应收票据账面余额	839.84	38.84%	2,852.78	100.00%	1,153.66	100.00%	
期末应收款项融资账面余额	1,322.30	61.16%	-	-	-	-	
商业票据期后 承兑情况	背书转让	2,008.47	92.89%	2,075.67	72.76%	1,153.66	100.00%
	贴现	-	-	-	-	-	-
	到期托收	153.66	7.11%	777.11	27.24%	-	-
	小计	2,162.13	100.00%	2,852.78	100.00%	1,153.66	100.00%

注：2019 年商业票据期后承兑情况截止日为 2020 年 7 月 31 日。

**（二）报告期内是否存在应收票据逾期或违约情况，是否存在转为应收账款的情形，如有，账龄是否连续计算**

公司报告期内不存在应收票据逾期或违约情况，不存在应收票据转为应收账款的情况。

**（三）各期末票据终止确认的情况，终止确认的依据是否充分，是否符合企**

## 业会计准则的规定

报告期内，公司已背书未到期但终止确认商业票据金额如下：

单位：万元

种类	已背书未到期但终止确认商业票据金额		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商业票据	6,365.94	5,648.76	6,871.34

根据票据法规定：“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。因此，无论是银行承兑汇票或是商业承兑汇票，票据贴现或背书后，其所有权相关的风险是否转移取决于汇票到期被拒绝付款的可能性。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）及其应用指南（2018 年）相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，但放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产。

公司未到期终止确认的商业票据均为银行金融机构作为承兑人的银行承兑汇票。公司的应收票据分为银行承兑汇票及商业承兑汇票；公司根据承兑人的不同将银行承兑汇票进一步划分为银行金融机构承兑的银行承兑汇票和非银行金融机构（财务公司）承兑的银行承兑汇票。

一方面，银行金融机构信用良好，资金实力雄厚，经营情况良好，因此银行金融机构承兑的银行承兑汇票信用风险较低。公司将由银行金融机构承兑的汇票背书或者贴现时，该等银行承兑汇票到期被银行拒绝付款，进而导致公司被追索的可能性很低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，公司在银行金融机构承兑的汇票背书或贴现时终止确认该金融资产。

另一方面，当公司将非银行金融机构（财务公司）承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票背书或者贴现时，该等票据因承兑人到期拒绝付款进而导致公司被追索的可能性较高，一般不认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方。因此，由非银行金融机构（财务公司）承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票在背书或贴现时不终止确认该金融资产，待到期兑付后终止确认该金融资产。

综上，公司将信用等级较高的银行金融机构承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，而非银行金融机构（财务公司）承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

公司应收票据终止确认的依据充分，符合企业会计准则的相关规定。

#### **（四）应收款项融资的分类标准，是否符合企业会计准则的规定**

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年修订）及其应用指南（2018 年）相关规定，同时符合下列条件的金融资产属于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

公司在日常资金管理中会根据需求将银行承兑汇票背书或贴现。2019 年票据背书和贴现金额占当年应收票据发生额约为 60%，企业管理应收票据既以收取合同现金流量又以出售金融资产为目标，在特定日期产生的现金流量仅为对票据面值的支付。因此，公司根据新金融工具准则的相关规定在 2019 年 1 月 1 日及以后将该等银行金融机构承兑的银行承兑票据重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

根据财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）相关规定，“应收票据”项目，反映资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票；“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。因此，公司将上述银行金融机构承兑的银行承兑票据重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为应收款项融资。

综上，公司对应收款项融资的分类符合企业会计准则的相关规定。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

1、获取发行人报告期应收票据台账，编制应收票据盘点明细表，对期末应收票据进行盘点，并与应收票据明细帐核对；

2、获取发行人报告期应收票据台账，核对发行人应收票据收到、背书、贴现、质押、托收等情况是否与账面记录一致；

3、获取发行人票据质押、贴现的合同，检查质押或贴现对象是否存在非金融机构情形；

4、向发行人主要供应商、主要客户发出票据询证函，检查双方之间票据往来的真实性；

5、分析复核发行人应收票据的期后回款情况，核查是否存在票据到期无法承兑的情形；

6、获取发行人应收票据终止确认的依据及清单，复核应收票据终止确认的准确性；

7、分析发行人管理应收票据的业务模式，复核应收款项融资的分类标准及具体核算内容的准确性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人不存在应收票据逾期或违约情况，不存在应收票据转为应收账款的情况；

2、报告期内，发行人各期末票据终止确认的依据充分，符合企业会计准则的相关规定；

3、报告期内，发行人应收款项融资的分类符合企业会计准则的相关规定。

## 21. 关于存货

公司存货由原材料、在产品、库存商品和发出商品组成。报告期各期末，公司存货分别为 10,776.14 万元、13,669.30 万元和 17,013.95 万元，存货呈增长趋势，主要系报告期内公司业务规模不断扩大。报告期内公司存货跌价准备金额分别为 541.57 万元、250.19 万元、464.48 万元，主要系部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的情况，从而计提相应的跌价准备。

请发行人说明：（1）各类存货的库龄情况及不同库龄存货计提跌价准备的具体情况，存货的结构、库龄与同行业公司的比较情况及差异原因；（2）2019 年各



类存货大幅增长的原因及合理性，是否符合公司一般备货原则，在产品 & 产成品的订单覆盖率；（3）结合主要产品的生产周期、报告期内主要产品销售结构变化和 sales 下单频率等，说明存货结构及变化的合理性，发行人如何实现产销一致；（4）报告期各期部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的原因，报告期各期存在客户调整、取消订单或采购意向的实际情况，计提预计亏损对应的合同订单及履行阶段，预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损，计提的期间是否准确，计提金额是否充分；（5）相关协议中对于客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款，哪些客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，对于客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行；（6）库存商品余额逐年增加、发出商品余额较大的具体原因，结合各期末发出商品的发货时间、库龄及一般安装调试、验收周期，说明是否存在长期未验收的产品及原因，收入确认时点的准确性，存货跌价准备计提是否充分。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构和申报会计师对以下事项核查并发表意见：（1）各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；（2）各期末公司存货跌价准备计提是否充分；（3）发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论；（4）存货相关内部控制制度是否健全有效。

**【回复】**

**一、发行人说明**

（一）各类存货的库龄情况及不同库龄存货计提跌价准备的具体情况，存货的结构、库龄与同行业公司比较情况及差异原因

**1、各类存货的库龄情况及不同库龄存货计提跌价准备的具体情况**

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

2019 年末存货库龄	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	2,343.50	347.38	112.56	2,803.43
在产品	2,853.23	38.29	-	2,891.52
发出商品	7,489.79	1,206.12	150.68	8,846.60

2019 年末存货库龄	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
库存商品	1,990.59	373.98	572.30	2,936.87
<b>合计</b>	<b>14,677.11</b>	<b>1,965.77</b>	<b>835.54</b>	<b>17,478.42</b>
<b>合计占比</b>	<b>83.97%</b>	<b>11.25%</b>	<b>4.78%</b>	<b>100.00%</b>
2018 年末存货库龄	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	1,713.95	125.08	57.31	1,896.34
在产品	1,508.80	37.26	-	1,546.06
发出商品	8,014.07	270.98	412.00	8,697.06
库存商品	1,261.36	376.53	142.14	1,780.03
<b>合计</b>	<b>12,498.18</b>	<b>809.85</b>	<b>611.45</b>	<b>13,919.49</b>
<b>合计占比</b>	<b>89.79%</b>	<b>5.82%</b>	<b>4.39%</b>	<b>100.00%</b>
2017 年末存货库龄	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	2,454.22	27.46	85.35	2,567.02
在产品	1,705.31	175.40	-	1,880.71
发出商品	5,751.43	648.06	-	6,399.49
库存商品	470.49	-	-	470.49
<b>合计</b>	<b>10,381.45</b>	<b>850.92</b>	<b>85.35</b>	<b>11,317.71</b>
<b>合计占比</b>	<b>91.73%</b>	<b>7.52%</b>	<b>0.75%</b>	<b>100.00%</b>

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 91.73%、89.79% 和 83.97%，为存货的主要构成部分。公司存在少量库龄在 1 年以上的存货，主要由发出商品和库存商品构成。

报告期各期末，不同库龄存货计提跌价准备的具体情况如下表所示：

单位：万元

库龄	2019 年末			2018 年末			2017 年末		
	余额	跌价准备金额	计提比例	余额	跌价准备金额	计提比例	余额	跌价准备金额	计提比例
1 年以内	14,677.11	184.12	1.25%	12,498.18	37.21	0.30%	10,381.45	541.57	5.22 %
1-2 年	1,965.77	10.91	0.55%	809.85	177.29	21.89%	850.92	-	-
2 年以上	835.54	269.45	32.25%	611.45	35.68	5.84%	85.35	-	-
<b>合计</b>	<b>17,478.42</b>	<b>464.48</b>	<b>2.66%</b>	<b>13,919.49</b>	<b>250.19</b>	<b>1.80%</b>	<b>11,317.71</b>	<b>541.57</b>	<b>4.79%</b>

## 2、存货的结构、库龄与同行业公司的比较情况及差异原因

### (1) 存货的结构与同行业公司的比较情况及差异原因

存货类别	公司名称	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
原材料	赛象科技	22.84%	19.03%	25.24%
	建科机械	11.60%	12.28%	11.82%
	博实股份	13.71%	16.51%	20.56%
	华铭智能	18.83%	23.42%	21.01%
	东威科技	16.04%	13.62%	22.68%
在产品	赛象科技	76.87%	80.72%	69.91%
	建科机械	59.00%	61.92%	66.68%
	博实股份	39.69%	47.93%	38.14%
	华铭智能	13.19%	47.77%	40.30%
	东威科技	16.54%	11.11%	16.62%
库存商品	赛象科技	0.29%	0.25%	4.85%
	建科机械	0.35%	0.36%	0.48%
	博实股份	0.74%	2.75%	1.95%
	华铭智能	5.84%	28.48%	38.49%
	东威科技	16.80%	12.79%	4.16%
发出商品	赛象科技	-	-	-
	建科机械	29.01%	25.06%	-
	博实股份	45.80%	32.73%	39.24%
	华铭智能	54.30%	-	-
	东威科技	50.61%	62.48%	56.54%

#### 1) 原材料

公司与可比公司原材料占比均在 10-25%左右波动，不存在重大差异。

#### 2) 在产品

公司在产品占比整体低于可比上市公司，主要是由于：①赛象科技生产的设备系调试合格后发货，因此赛象科技各期末不存在发出商品，导致其在产品占比高；②建科机械在产品占比高于公司主要是由于其预投料生产规模较大，因此其在产品占比高；③博实股份主要产品为具有较高的产品制造周期和收入实现周期的石化化工后处理成套设备，公司 VCP 设备的场内生产周期相对较短，发出后待调试验收时间较长，因此在产品占比相对较低；④2019 年华铭智能因并购重组导致存货结构发生较大变化，不具备可比性；2017 年和 2018 年，华铭智能期末的在产品多为尚未测试完毕但已完成生产的终端设备，具体根据各个工程项目进度

要求进行检测及发货，其在产品结转至库存商品的时点与工程项目进度要求相关，与公司的存货核算模式存在差别，导致其在产品占比较高。

### 3) 库存商品

公司库存商品占比与华铭智能不具备可比性，理由如下：①2017年和2018年华铭智能的库存商品与发出商品均在“库存商品”科目中列示，与公司和其他同行业公司的列示方式存在差异，因此库存商品占比较高；②2019年华铭智能因并购重组导致存货结构发生较大变化。

公司库存商品占比高于其他同行业上市公司，主要是由于公司下游客户的具体要求差异导致公司年末存在少量完工未发出的设备，具体情况如下：①部分合同约定的设备交期在次年，公司当年完工的设备发出前存在一定的库存时间；②由于部分客户场地准备时间或生产安排具有不确定性等原因，设备交期可能发生变更；而公司主要采用订单式生产的生产模式，在接到合同的较短时间会进行排产，针对上述变更交期的情况，若设备已经排产，为保证生产计划的一贯性和产能利用率的充分性，公司会按照原有计划进行生产，该部分设备完工入库后将在仓库中暂存一段时间；③个别客户合同审批流程较长，为满足其交付时间要求，公司根据其采购意向提前进行生产，在收到客户正式合同和定金前，该设备暂未发出；④客户需求变更，导致已完工的库存商品需要重新进行整改。

### 4) 发出商品

公司发出商品占比整体高于可比上市公司，主要是由于：①赛象科技生产的设备系调试合格后发货，公司设备主要为发往客户处进行安装调试，发出后待调试验收时间较长，因此公司发出商品占比较高；②建科机械存在部分标准化产品，导致其发出商品占比较低；③2019年华铭智能因并购重组导致存货结构发生较大变化，不具备可比性；2017年和2018年，华铭智能的发出商品与库存商品均在“库存商品”科目中列示，无法进行单独比较；④博实股份发出商品占比与公司最为接近，主要系其与公司的产品发出后均存在较长的收入实现周期有关，但博实股份生产的石化化工后处理成套设备具有更高的产品制造周期，在产品占比较高，从而导致发出商品占比低于公司。

### 2) 存货的库龄与同行业公司的比较情况及差异原因

同行业可比上市公司中，仅赛象科技在《关于对深圳证券交易所2018年年报

问询函的回复》中披露了存货库龄的相关资料，与公司对比情况如下：

库龄结构	赛象科技（2018年12月31日）	东威科技（2018年12月31日）
1年以内	90.68%	89.91%
1-2年	9.08%	6.11%
2-3年	0.16%	3.98%
3年以上	0.07%	-

经对比，公司与赛象科技存货库龄结构均以1年以内为主，不存在重大差异。

（二）2019年各类存货大幅增长的原因及合理性，是否符合公司一般备货原则，在产品及产成品的订单覆盖率

1、2019年各类存货大幅增长的原因及合理性，是否符合公司一般备货原则

报告期各期末，公司的存货构成如下：

单位：万元

项目	2019年末		2018年末		2017年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	2,803.43	16.04%	1,896.34	13.62%	2,567.02	22.68%
在产品	2,891.52	16.54%	1,546.06	11.11%	1,880.71	16.62%
发出商品	8,846.60	50.61%	8,697.06	62.48%	6,399.49	56.54%
库存商品	2,936.87	16.80%	1,780.03	12.79%	470.49	4.16%
合计	<b>17,478.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,919.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,317.71</b>	<b>100.00%</b>

2019年，公司各类存货大幅增长，主要系原材料、在产品、库存商品占比上升导致，具体原因如下：

（1）原材料占比上升

2017年、2018年和2019年，公司原材料金额分别为2,567.02万元、1,896.34万元和2,803.43万元，占比分别为22.68%、13.62%和16.04%。2019年，公司原材料占比较2018年有所上升，但低于2017年原材料占比，结合本题“一、各类存货的库龄情况及不同库龄存货计提跌价准备的具体情况，存货的结构、库龄与同行业公司的比较情况及差异原因”中关于存货结构的同行业公司对比分析，公司原材料占比在10-25%范围内有所波动系合理的，与同行业公司不存在重大差异，符合行业特点。

（2）在产品占比上升

2018年和2019年，公司在产品金额分别为1,546.06万元和2,891.52万元，占比分别为11.11%和16.54%。在产品占比提升主要是由于公司为缩短设备交期，增加了电镀槽段、上下料段等模块的预生产规模导致。

### (3) 库存商品占比上升

2018年和2019年，公司库存商品金额分别为1,780.03万元和2,936.87万元，占比分别为12.79%和16.80%。结合公司设备存货成本较高和客户批量采购的特点，2019年末公司的库存商品占比上升，主要系随着业务规模扩大而增加，个别客户的以下情形增加：①部分合同约定的设备交期在次年，公司当年完工的设备发出前存在一定的库存时间；②由于部分客户场地准备时间或生产安排具有不确定性等原因，设备交期可能发生变更；而公司主要采用订单式生产的生产模式，在接到合同的较短时间会进行排产，针对上述变更交期的情况，若设备已经排产，为保证生产计划的一贯性和产能利用率的充分性，公司会按照原有计划进行生产，该部分设备完工入库后将在仓库中暂存一段时间；③个别客户合同审批流程较长，为满足其交付时间要求，公司根据其采购意向提前进行生产，在收到客户正式合同和定金前，该设备暂未发出；④客户需求变更，导致已完工的库存商品需要重新进行整改。

鉴于公司原材料增长符合行业特点，在产品增长主要是由于公司为缩短设备交期而进行的预生产增加，库存商品的增长主要与下游客户的具体情况相关，公司存货的大幅增长符合公司一般的备货原则。

综上，2019年各类存货大幅增长具有合理性。

## 2、在产品及产成品的订单覆盖率

单位：万元

项目	2019/12/31			2018/12/31		
	账面余额	订单覆盖金额	订单覆盖率	账面余额	订单覆盖金额	订单覆盖率
在产品	2,891.52	1,187.57	41.07%	1,546.06	805.31	52.09%
发出商品	8,846.60	8,839.94	99.92%	8,697.06	8,674.46	99.74%
库存商品	2,936.87	2,132.73	72.62%	1,780.03	902.81	50.72%
合计	14,674.99	12,160.25	82.86%	12,023.15	10,382.57	86.35%

2018年和2019年，公司在产品、发出商品和库存商品合计的订单覆盖率分别

为 86.35% 和 82.86%，订单覆盖率较高。

(三) 结合主要产品的生产周期、报告期内主要产品销售结构变化和 sales 下单频率等，说明存货结构及变化的合理性，发行人如何实现产销一致

1、结合主要产品的生产周期、报告期内主要产品销售结构变化和 sales 下单频率等，说明存货结构及变化的合理性

(1) 主要产品的生产周期

1) VCP 设备

一般情况下，VCP 设备的生产周期在 20-25 天左右，产品发出至安装完成的时间在 20-40 天左右，安装完成至验收的周期受产品规格、工艺复杂度、客户内部流程影响，时间波动较大，短则 1-2 周，长则超过 1 年，大部分集中在 3 个月内。

2) 龙门式电镀设备

龙门式电镀设备的生产周期主要受设备规模、设备类型影响，规模越大、技术越复杂的设备生产周期越长。龙门式电镀设备的厂内生产一般在 15 天内可以完成，龙门式电镀设备发货到安装完成视设备规模一般需要 30-60 天（排除因客户原因无法按时安装的情况），安装完成至验收的周期通常受产品规格、工艺复杂度、客户内部流程影响，存在一定波动，大部分设备在安装完成之日起 40 天内可完成验收。

3) 水平式表面处理设备及滚镀类设备

水平式表面处理设备、滚镀类设备为公司开发的新型设备，整体收入占比较小。该类设备的生产工艺、技术标准均需在客户试生产过程中逐步磨合，生产周期与验收周期不固定。

(2) 报告期内主要产品销售结构变化

公司分产品类别的收入构成如下：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
设备类产品	40,066.42	91.40%	37,579.54	92.89%	35,166.73	94.03%
其中：VCP 设备	38,932.50	88.81%	31,855.23	78.74%	31,888.73	85.26%
龙门式电镀设备	351.78	0.80%	5,618.33	13.89%	3,202.78	8.56%



项目	2019年		2018年		2017年	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
滚镀类设备	106.75	0.24%	105.98	0.26%	75.21	0.20%
水平式表面处理设备	675.39	1.54%	-	-	-	-
其他	3,771.81	8.60%	2,875.87	7.11%	2,234.63	5.97%
合计	<b>43,838.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,455.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,401.36</b>	<b>100.00%</b>

公司各类设备产销量如下：

产品	项目	2019年	2018年	2017年
VCP设备	产量（台）	77	112	121
	销量（台）	90	93	114
龙门式电镀设备	产量（台）	10	12	11
	销量（台）	3	13	12
水平式表面处理设备	产量（台）	4	-	1
	销量（台）	3	-	-
滚镀类设备	产量（台）	4	4	1
	销量（台）	4	1	1

报告期各期，公司VCP设备在销售收入占比和销量占比方面均较高；2017年和2018年，龙门式电镀设备的收入与销量均占有较少份额，2019年，龙门式电镀设备存在较多已发出未确认收入的设备，因此收入与销量占比有所下滑；公司水平式表面处理设备和滚镀类设备对收入和销量的贡献较小。上述销售结构与存货中VCP设备占比较高的特点相匹配。

### （3）销售下单频率

公司生产的高端精密电镀设备及其配套设备主要用作下游客户生产使用的固定资产。受固定资产投资节奏和设备更新周期影响，下游客户下单频率较低。

### （4）存货结构及变化的合理性

报告期各期末，公司的存货构成如下：

单位：万元

项目	2019年末		2018年末		2017年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	2,803.43	16.04%	1,896.34	13.62%	2,567.02	22.68%



项目	2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
在产品	2,891.52	16.54%	1,546.06	11.11%	1,880.71	16.62%
发出商品	8,846.60	50.61%	8,697.06	62.48%	6,399.49	56.54%
库存商品	2,936.87	16.80%	1,780.03	12.79%	470.49	4.16%
合计	<b>17,478.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,919.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,317.71</b>	<b>100.00%</b>

就生产周期而言，公司 VCP 设备和龙门式电镀设备的生产周期均低于安装验收周期，与存货结构中在产品占比较低，发出商品占比较高的特点相符。从销售结构变化来看，报告期各期公司 VCP 设备占比较高，与在产品和产成品中 VCP 设备的占比相匹配；从销售下单频率来看，客户的采购为非经常性的，与公司主要采用以销定产的模式进行生产特点吻合，该生产模式下，公司设备生产完成后较短时间内即可发往客户现场，与库存商品占比较低的特点相符。

## 2、发行人如何实现产销一致

公司采取订单式生产与适度预生产相结合的生产模式。

订单式生产是指生产计划的制定、产品制造与安装调试等均以相应的合同订单为基础。公司通常在与客户签订正式合同并收到客户足额支付的定金后才组织生产，该种模式可以保证公司生产的设备有明确的销售预期，有利于实现产销一致。对于合作历史较长、信誉较好的优质客户，在客户购买意向明确的少数情况下，公司在收到正式订单前会提前开始生产，以缩短设备的交付周期，不影响公司实现产销一致。

适度预生产是指公司使用模块化分段技术，对 VCP 设备中标准化和通用程度较高的模块（如电镀槽段、上下料段）进行预生产，以缩短设备的交付周期。该种模式下，由于预生产的模块标准化和通用程度高，远低于每年度 VCP 设备生产所需的数量，不影响公司实现产销一致。

总体而言，公司在产品、发出商品和库存商品合计的订单覆盖率较高，有利于实现产销一致。

（四）报告期各期部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的原因，报告期各期存在客户调整、取消订单或采购意向的实际情况，计提预计亏损对应的合同订单及履行阶段，预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损，计提的期

## 间是否准确，计提金额是否充分

### 1、报告期各期部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的原因

报告期各期，公司部分存货出现了预计亏损，主要原因如下：

#### (1) VCP 设备存在跌价的原因

报告期各期，公司 VCP 设备存在跌价的主要原因如下：此类设备是公司推广使用的新型产品或根据客户要求改造的产品，最终未能达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致后收回公司。对于存在改造价值的设备，公司对其进行追加整改后，出售给新客户。一方面，由于设备二次改造需在原设备的基础上追加投入，设备成本偏高；另一方面公司出于尽快回收成本的考虑，旧设备与正常设备的定价相比存在一定落差，设备价格偏低，上述因素综合导致了 VCP 设备出现跌价；对于不存在改造价值的设备，公司计划作为废料出售，可变现净值与成本差异较大，因此出现跌价。

#### (2) 龙门式电镀设备、维修整改项目存在跌价的原因

报告期各期，公司龙门式电镀设备、维修整改项目存在跌价主要是由于此类业务非标准化程度高，需根据客户场地、设备等生产环境定制。公司较难在前期准确预计所有投入，如在安装调试过程中需要配合客户其他设施的建设或生产计划安排工期，若客户其他设施建设和生产计划不明确或与实际执行存在差异，会对公司设备的安装调试周期造成影响，从而增加设备的成本。因此，此类业务生产过程中容易出现预算外投入，当可变现净值低于成本时，龙门式电镀设备或维修整改项目即会产生跌价。

#### (3) 滚镀类设备存在跌价的原因

报告期各期，公司滚镀类设备生产工艺尚不成熟，公司出于战略考虑，通常以较低的价格吸引客户，利用实践经验改进技术，同时收回设备开发的部分成本。在此过程中，公司需持续安排人员、投入物料对设备进行持续改进。当投入持续增加，可变现净值低于成本时，滚镀类设备即存在跌价。

### 2、报告期各期存在客户调整、取消订单或采购意向的实际情况

客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的实际情况
江苏普诺威电子股份有限公司	VCP 设备	公司推广使用的第一台 VCP 镀软金设备，设备运行情况未达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。

客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的实际情况
东莞市五株电子科技有限公司	VCP 设备	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单
	VCP 设备	公司推广使用的 VCP 新型设备，应用了软板无边框电镀技术，最终未能达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。
悦虎电路（苏州）有限公司	VCP 设备	公司设备发往客户现场后，客户需求变更，要求对设备进行改造，以适用特定型号 PCB 的电镀。经整改，设备运行情况未达到预期效果，与客户协商一致取消订单。
	VCP 设备	
奥士康科技股份有限公司	VCP 设备	公司配合客户要求生产的特殊型号 VCP 设备，设备运行情况未达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致取消订单。
福建新崙高新柔性材料有限公司	VCP 设备	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单
奥士康精密电路（惠州）有限公司	VCP 设备	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。
	VCP 设备	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单。
深圳市新宇腾跃电子有限公司	VCP 设备	公司拟向深圳市新宇腾跃电子有限公司销售一台 K 系列 VCP 设备，由于 K 系列属于公司新型产品，调试时间较长，后该客户因厂房到期紧急搬迁，因此公司向其重新提供了其他型号相对成熟的产品以替换上述 K 系列产品，与客户协商一致后于 2018 年收回公司。
深圳市侨锋永业电子有限公司	VCP 设备	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单
梅州金时裕科技有限公司	VCP 设备	产品发出前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单
乐清市金马电镀有限公司	滚镀类设备	公司推广使用的第一台连续滚镀锌自动线，最终未能达到客户要求的相关参数指标，由公司收回
	滚镀类设备	为连续滚镀锌自动线的配套设备，因前述设备订单情况变动，与客户协商一致取消订单
无锡深南电路有限公司	VCP 设备	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单
	VCP 设备	
温州市伟城电镀有限公司	滚镀类设备	产品生产前，客户需求变更，与客户协商一致取消订单

### 3、计提预计亏损对应的合同订单及履行阶段

2017 年 12 月 31 日，公司部分在产品、库存商品和发出商品出现亏损的明细

如下：

单位：万元

合同标的	客户名称	合同金额	存货跌价金额	预计亏损的原因	订单履行阶段
VCP 设备	东莞市五株电子科技有限公司	560.00	148.88	2017 年客户订单取消，该线为公司最初试验的 K 系列产品之一，预计改造追加成本较高	生产完成
龙门式电镀设备	长城汽车股份有限公司	2,530.00	105.16	设备的生产以及安装调试周期较长，预计投入成本较高	安装调试阶段
龙门式电镀设备	南通创源电化学科技有限公司	730.00	159.83	首次涉及汽车刹车盘电镀领域，为打开市场，定价相对较低	生产阶段

合同标的	客户名称	合同金额	存货跌价金额	预计亏损的原因	订单履行阶段
龙门式电镀设备	四川军慧汽车部件有限公司	535.00	73.75	售价相对优惠，且属于非标定制，预计追加成本较高	生产阶段
VCP 设备	鹤山安栢电路版厂有限公司	180.00	53.94	旧设备改造销售，定价相对较低	生产完成

2018 年 12 月 31 日，公司部分在产品、库存商品和发出商品出现亏损的明细

如下：

单位：万元

合同标的	客户名称	合同金额	存货跌价金额	预计亏损的原因	订单履行阶段
VCP 设备	东莞市五株电子科技有限公司	560.00	177.29	2017 年客户订单取消，该线为公司最初试验的 K 系列产品之一，预计改造追加成本较高	生产完成
VCP 设备	东莞市五株电子科技有限公司	560.00	35.67	客户订单取消，该线为公司最初试验的 K 系列产品之一，预计改造追加成本较高	安装调试阶段
滚镀类设备	温州华远汽车紧固件有限公司	73.35	23.43	新型滚镀类设备技术指标及参数处于市场验证阶段，预计追加成本较高，且定价相对较低	安装调试阶段
滚镀类设备	乐清市金马电镀有限公司	20.00	13.78	新型滚镀类设备技术指标及参数处于市场验证阶段，预计追加成本较高，且定价相对较低	安装调试阶段

2019 年 12 月 31 日，公司部分在产品、库存商品和发出商品出现亏损的明细

如下：

单位：万元

合同标的	客户名称	合同金额	存货跌价金额	预计亏损的原因	订单履行阶段
VCP 设备	东莞市五株电子科技有限公司	560.00	179.77	2017 年客户订单取消，该线为公司最初试验的 K 系列产品之一，预计改造追加成本较高	无订单
VCP 设备	奥士康科技股份有限公司	210.00	50.28	2019 年收回公司，该设备型号特殊，较难实现正常销售，公司以废品价格测算存货跌价。	安装调试不合格后收回
VCP 设备	昆山苏杭电路板有限公司	210.00	44.82	客户取消订单，改造后销售，预计追加成本较高	安装调试阶段
VCP 设备	昆山苏杭电路板有限公司	210.00	43.80	客户取消订单后，改造后销售，预计追加成本较高	安装调试阶段
龙门式电镀设备	庄河市第一电镀厂	116.00	43.30	出于客户关系维护，定价相对较低，预计追加成本较高	发出商品
VCP 设备	深圳市鑫顺华电子有限公司	200.00	39.40	客户取消订单，改造后销售，定价相对较低	生产完成
龙门式电镀设备	昆山市锦昌金属表面处理有限公司	140.00	26.20	出于维护客户关系考虑，定价相对较低	安装调试阶段
其他	南通深南电路	450.00	20.55	采用新工艺流程，前期测试成本较	维修整改阶段

合同标的	客户名称	合同金额	存货跌价金额	预计亏损的原因	订单履行阶段
	有限公司			高	
滚镀类设备	乐清市金马电镀有限公司	20.00	10.91	2019年收回公司后预计无法正常对外销售,按照废品售价计提跌价	订单取消后收回
其他	九江明阳电路科技有限公司	21.00	5.44	出于维护客户关系考虑,定价相对较低	维修整改阶段

#### 4、预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损，计提金额是否充分，计提的期间是否准确

根据《企业会计准则第1号——存货》及应用指南的相关规定，在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。具体来说，产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，应当以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其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，应当以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其可变现净值。

公司在每年年末均会对存货进行跌价测试，重点关注库龄较长、客户取消等特殊事项的工单，具体如下：

##### （1）原材料

公司原材料主要用途是用于生产，最终形成产品销售，各期末原材料中，主要是用于生产VCP设备的原材料。从公司在报告期各期存在跌价的产品中可以看出，存在跌价风险的主要是由于客户需求变更取消订单或者改造的工单需要追加成本较高、推广的新型设备验收不合格等原因导致，公司的VCP设备在一般情况下存在跌价的风险较小。此外，公司的原材料除了用于生产外，同时也能用于研发、售后服务等方面。

综上，公司综合毛利率较高且相对稳定，原材料减值风险较低，故不计提减值准备。

##### （2）库存商品、发出商品

有销售合同的工单按照合同约定售价减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。

对于公司预先适量生产的工单，根据市场估计售价或者同类型产品售价，减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。

### （3）在产品

对于有对应销售合同的在产品，成本在对应的工单中归集，按照合同约定售价减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。

无明确对应销售合同的在产品，主要为公司为缩短设备的交付周期，预先适量生产的 VCP 设备中标准化和通用程度较高的模块（如电镀槽段、上下料段）。该产品一般情况下存在跌价的风险较小，故不计提减值准备。

公司的主营业务毛利率较高且相对较为稳定，发生存货积压和订单亏损的可能性较小；公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，客户信用情况良好，发生违约的概率较低；同时公司逐步建立了较为完善的存货成本管理制度，存货成本可以得到有效把控。公司存在部分长账龄存货库存，但该部分存货库存经过加工后仍可正常对外销售，或用于研发或者售后，不存在库龄较长毁损的情况，故整体存货跌价风险较小。

综上所述，公司预计亏损的计提能够合理覆盖实际的亏损，计提金额充分，计提的期间准确。

**（五）相关协议中对于客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款，哪些客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，对于客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行**

#### **1、相关协议中对于客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款**

报告期内，公司存在客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款如下表所示：



客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款
江苏普诺威电子股份有限公司	VCP 设备	<p>“（四）验收标准”之 “完成安装后，甲方正常使用后应于 1 个月内完成验收。甲方若发现货品有不符约定之规格、数量、质量、功能及其它双方约定之条件时，应在妥善保管货品的同时，自收到货品后 5 日内向乙方提出限期改善或更换；甲方未及时提出异议或者自收到货品之日起三十天内未通知乙方的，视为货品合乎规定。”</p> <p>“（六）违约责任”之 “1、如因乙方原因造成未能按时交付设备的，每延误一天按照千分之三设备总额由甲方从设备总价款中扣除。 2、甲方到期未支付本合同款项应每日支付给乙方到期未付款项千分之零点三的滞纳金。 3、设备制作完毕后，自出货日期起 60 天内，因甲方原因无法安装的，甲方按应本合约第 5 款第 2 条开始支付尾款。 4、如果乙方交付的设备无法达到其在规格书中承诺的技术指标，甲方有权以书面形式通知乙方限期整改。”</p> <p>“软金 VCP 退机协议”之 “依照双方合约，江苏普诺威电子股份有限公司调整镀金 VCP 设备采购计划，江苏普诺威电子股份有限公司有权退机，昆山东威电镀设备技术有限公司接受退机。 协议签订后，两个工作日内，昆山东威电镀设备技术有限公司返还普诺威电子股份有限公司此前所预付的伍拾万肆仟元整；另外由昆山东威电镀设备技术有限公司承担部分测试期间所耗费板材等材料成本四万陆仟元整。”</p>
东莞市五株电子科技有限公司	VCP 设备	<p>“（六）违约责任”之 “1、甲方到期未支付本合同款项应每日支付给乙方到期未付款项千分之零点三的滞纳金。”</p>
东莞市五株电子科技有限公司	VCP 设备	<p>2、设备制作完毕后，自出货日期起 60 天内，因甲方原因无法安装的，甲方应支付验收款，若自出货日期起 90 天，甲方仍无法提供安装条件的，甲方应付清全额款项。” 3、如果乙方交付的设备无法达到其在规格书中承诺的技术指标，甲方有权以书面形式告知乙方延长三十天验收期，或者换件或退货处理。”</p>
悦虎电路（苏州）有限公司	VCP 设备	未约定违约条款
悦虎电路（苏州）有限公司	VCP 设备	未约定违约条款
福建新崙高新柔性材料有限公司	VCP 设备	<p>“七、违约责任”之 “1、如因乙方原因造成未能按时交付设备的及完成安装调试的，每延误一天按照千分之零点三设备总额由甲方从设备总价款中扣除。超过 30 天，甲方有权解除合同，并要求乙方支付合同总价的违约金。”</p>
奥士康科技股份有限公司	VCP 设备	<p>“第四条：验收条款”之 “4. 机器出现同样的质量问题，经过乙方三次维修尚不能解决（不</p>

客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款
奥士康精密电路（惠州）有限公司	VCP 设备	<p>包括周边小设备），甲方有权要求乙方更换产品或作退货处理，更换后的设备及零配件应重新计算保修期。乙方还须承担支付违约金的违约责任。”</p> <p>“第七条：违约责任”之  “1、乙方未能按期交货延误五日以上，应按货款总额的每日千分之二向甲方支付违约金。  2、乙方提供的机器如不符合合同约定，甲方有权退机，退机前，乙方无偿给甲方使用原机器，乙方的原机器需等到甲方新机器到位后才能拿走，且乙方应退还甲方已支付货款。  3、乙方未能按甲方要求时间对机器进行安装调试，或在机器出现质量问题后 12 小时内未能及时到厂维修的，乙方应承担货款总额的每日千分之一的违约金。  4、乙方机器经过连续三次维修，仍不能达到机器正常生产要求的，甲方有权要求更换或作退货处理。退机前，乙方无偿给甲方使用原机器，乙方的原机器需等到甲方新机器到位后才能拿走，且乙方应退还甲方已支付货款（不含周边小设备，周边小设备有问题直接更换）  5、以上甲、乙双方违约支付的违约金不足以弥补对方损失的，仍应承担赔偿损失的不足部分。  6、由于国家宏观政策及经济环境发生重大变化，导致甲方无法履行本合同，则甲方可在合同约定的交机时间届满前一个月，要求解除本合同。  7、双方就履行合同发生争议时，应尽量协商，协商不成，双方同意提交甲方所在地人民法院管辖。”</p>
奥士康精密电路（惠州）有限公司	VCP 设备	<p>“第八条：免责条款”之  “1. 甲、乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时通知对方，并应向双方提供不可抗力的相关部门的证明档。  2. 不可抗力导致合同不能履行，双方可以解除合同，并不承担违约责任。  3. 不可抗力导致延期履行的，如对方同意继续履行，可继续履行，并且不承担违约责任。”</p>
深圳市新宇腾跃电子有限公司	VCP 设备	<p>“8. 安装、调试和验收以及时间”之  “如安装调试时间逾期，卖方每日需支付 0.3%的违约金，如本合约金额在 10 万元内，逾期超过 5 日，买方有权解除合同，卖方需退还买方已支付本合约的款项，并支付本月合同金额的 30%作为违约金；若本合约金额在 10 万元以上，安装调试时间逾期超过 10 日，买方有权解除合同，卖方需退还买方已付设备款项。  验收事项，卖方需积极配合买方完成本合约的验收，验收期为安装调试完成日期后 1 个月，如因本合约设备无法满足技术规格及要求导致未验收合格，验收期超过 7 日仍未验收合格的，买方有权单方面解除合同，卖方需退还买方已付设备款项”</p> <p>“10. 验收和索赔”之  “（5）如设备经卖方两次维修仍不能达到本合同约定的质量标准，买方有权退货，并视作卖方不能交付设备而须按延期交货支付违约金赔偿金给买方，买方还可追究因卖方的违约行为所造成其他损失责</p>



客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款
		<p>任。</p> <p>（8）卖方交付设备的质量、性能、技术标准、质量要求不符合合同约定的，买方有权向卖方提出更换设备及索赔，卖方应在买方提出之日起的 30 天内免费更换合格的设备，由此造成的时间延误视作卖方逾期交货处理。”</p>
深圳市侨锋永业电子有限公司	VCP 设备	<p>“（六）验收”之</p> <p>“1、自甲方签收《送货单》之日起 3 个月为安装调试与验收期。设备按技术协议进行验收，如果关键功能或组件出现不合格情况，经过卖方调试仍达不到技术协议规格要求时，买方有权停止支付货款和做有条件的验收或退货处理。由退货所产生的费用由卖方负责。”</p>
梅州金时裕科技有限公司	VCP 设备	未约定违约条款
乐清市金马电镀有限公司	滚镀类设备	<p>“（六）违约责任”之</p> <p>“3、如果乙方交付的设备无法达到其在规格书中承诺的技术指标，甲方有权以书面形式告知乙方延长三十天验收期。”</p>
乐清市金马电镀有限公司	滚镀类设备	<p>“（八）违约责任”之</p> <p>“1、自约定出货日期起 30 天内，因甲方原因无法发货或无法安装的，甲方应支付下期货款；若自约定出货日期起 90 天，甲方仍无法提供发货条件或安装条件的，甲方应付清全额款项并视为已验收合格。”</p> <p>2、甲方应按合同规定之日期、付款方式及数额，及时支付该等设备款项。甲方到期未支付本合同款项的，每延误一日甲方应支付给乙方到期未付款项的千分之零点三作为滞纳金。”</p>
无锡深南电路有限公司	VCP 设备	<p>“3、验收调试”之</p> <p>“3.2 设备的安装和调试验收”之</p> <p>“3.2.1 乙方负责按照甲方的要求完成设备的安装及机械调试，符合要求后甲方出具《设备安装调试报告》；</p> <p>3.2.2 设备安装完成后，乙方负责设备安装后的调试工作，并负责安装调试过程中所有损坏零部件的更换；设备调试正常生产运行后，甲方和乙方应共同对设备按照之前签订的技术协议进行符合性验收，验收合格后甲方出具《设备调试验证报告》。</p>
无锡深南电路有限公司	VCP 设备	<p>3.2.3 设备验收不合格，经上个月整改调试后，仍不合格无条件退机。”</p> <p>“6.质量保证”之</p> <p>“6.2 如果由于工艺的复杂性或交付数量巨大或其他甲方认为正当的理由，使得甲方无法在交付时对设备进行及时检验或由于设备缺陷的隐蔽性导致甲方在交付时未能查验出设备的质量瑕疵，只要甲方在交付后的 1 年中发现乙方提供的设备或其零部件与前述标准</p>

客户名称	合同标的	客户调整、取消订单或采购意向的相关规定及具体条款
		<p>或规范不符，甲方仍有权要求乙方修理或更换，修理、更换的费用以及由此引起的其他拆除、搬移及修复费用均由乙方承担。质量保证期自修理或更换完毕之日起重新计算。”</p> <p>“9、违约责任”之  “9.2 乙方应尽快将迟延交货的时间以及为消除延期交货而采取的相应措施书面告知甲方。如乙方迟延交货超过 30 天的，甲方有权单方解除合同，并由乙方向甲方支付合同总金额的 20%作为违约金。  9.3 乙方交付的设备不符合之前签订的技术协议所要求内容，甲方有权退货并要求乙方在 30 天内重新交付合格设备。如乙方未能按时交付合格设备的，甲方有权按照本合同 9.2 条的约定追究乙方责任。”</p> <p>“10、合同解除”之  “10.1 如乙方在合同履行中存在下述情形，甲方可随时向乙方发出书面通知，解除部分或全部合同  1) 乙方延迟提供部分或全部设备或服务超过 30 天。  2) 乙方交付的设备不符合本合同约定、技术协议要求或乙方未能履行本合同规定的其他实质性义务，经甲方提出异议后 10 天没有采取有效的补救措施。  10.2 甲方根据第 10.1 款约定解除本合同，并不损害甲方在解除合同时要求金钱赔偿或采取其他有效的救济措施的权利。”</p> <p>“12、不可抗力”之  “12.3 如果不可抗力持续作用超过 30 天，双方应就合同执行问题进行友好协商，并尽快达成书面协议。如果未能达成书面协议，任何一方有权终止本合同。”</p>
温州市伟城电镀有限公司	滚镀类设备	<p>“（九）其他”之  “3、如乙方在合同签订 180 天内，无同类型机型正常生产的案例，乙方在交货前对设备保管不当，甲方可终止合约，并要求乙方退回已支付履约定金 20000 元；或双方再协商解决”</p>

## 2、哪些客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，对于客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行

客户在何种条件下可以调整或取消订单主要由合同具体条款约定，公司与客户签订的合同主要分为两种类型：1、以公司制式合同为基础进行洽谈后签订的合同（以下简称“公司模板合同”）；2、以客户制式合同为基础进行洽谈后签订的合同（以下简称“客户模板合同”）。

公司模板合同通常要求协议签订后客户需在较短的时间内支付一定比例的同履约定金，未特别就客户调整或取消订单事项进行约定。客户模板合同的条款差异较大，大部分对订单调整或取消事项进行了约定，相关合同中关于客户可调

整或取消订单或意向的相关条款主要可以归纳为以下几种类型：

(1) 因乙方责任，如设备无法达到相关参数指标、验收不合格、设备不能如期交付、设备侵犯知识产权等，甲方有权解除合同；

(2) 因不可抗力等原因导致某一方无法履行合同的情形，可通过一定程序终止合同；

(3) 甲方可单方面调整或解除合同的情形。

就违约金而言，除法律规定的定金可作为违约金外，甲方根据上述合同约定解除合同的，一般无需支付违约金。客户调整或取消采购订单及意向的处理方式均在合同条款的基础上由双方协商确定。

公司查阅并摘录了报告期各期前五大客户的相关条款，具体情况如下：

2017年度		
序号	客户名称	客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行
1	健鼎（湖北）电子有限公司	<p>“五、验收”之</p> <p>“（二）乙方保证本买卖标的物具有所述之品质、功能与甲方所要求之规格相一致。若甲方判定验收不合格，甲方得采取下列方式：</p> <p>（1）由乙方在甲方指定日期前修复完成，或</p> <p>（2）不予验收，另限期乙方以自己之费用更换全新无瑕疵之产品，或</p> <p>（3）减少买卖价金之给付，或</p> <p>（4）委由第三人修复，所有费用由乙方支出，或</p> <p>（5）要求退货。”</p> <p>“十、担保责任”之</p> <p>“（二）乙方保证所提供之设备产品，未有侵害他人智慧财产权之情事或争议，若有第三人对其关系企业主张设备产品有侵害其智慧财产权或争议时，乙方除应立即协助甲方提出相关答辩及说明外，应采行下列方式，以确保甲方及其关系企业或买受人正常使用、销售、出租、授权或散布标的物：</p> <p>（1）取得权利人授权；或</p> <p>（2）修改标的物为不侵权或无侵权争议；或</p> <p>（3）更换标的物为不侵权或无侵权。”</p>
2	奥士康科技股份有限公司	<p>“第四条：验收条款”之</p> <p>“4、机器出现同样的质量问题，经过乙方三次维修尚不能解决（不包括周边小设备），甲方有权要求乙方更换产品或作退货处理，更换后的设备及零配件应重新计算保修期，乙方还须承担支付违约金的违约责任。”</p> <p>“第七条违约责任”之</p> <p>“4、乙方机器经过连续三次维修，仍不能达到机器正常生产要求的，甲方有权要求更换或作退货处理。退机前，乙方无偿给甲方使用原机器，乙方的原机器需等到甲方新机器到位后才能拿走，且乙方应退还甲方已支付货款（不含周边小设备，周边小设备有问题直接更换）。</p> <p>6、由于国家宏观政策及经济环境发生重大变化，导致甲方无法履行本合</p>

		<p>同，则甲方可在合同约定交机时间提前一个月，要求解除本合同。”</p> <p>“第八条免责条款”之 “2、不可抗力导致延期履行的，如对方同意继续履行，可继续履行，并且不承担违约责任。”</p>
3	敬鹏工业股份有限公司	<p><b>【A 合同】</b> “十一、乙方保证其货品及其部品或零件均为全新及原厂之产品，且其品质应优于中等以上之品质，不得使用一般品或劣等品，并应符合中华人民共和国相关法令之规定或标准及甲方之要求与规格；且该产品绝无任何权利瑕疵或品质瑕疵。若因该货品、部品或零件存有任何瑕疵或因此造成甲方之损害时，乙方应负赔偿及更换新品之责任。甲方订购之货品，如因其瑕疵引起之一切损害，应由乙方负赔偿及安全责任。若因乙方有版权、专利等问题导致的资产纠纷等情况，甲方有权要求退机退款，且有权求偿。”</p> <p>“十二、(1) 乙方应配合甲方完成验收手续，逾六十日乙方因自身责任仍无法通过验收合格时，乙方同意甲方无需负任何责任而得随时终止合约，且乙方同意于接到通知三日内将所累积之逾期违约金一次支付甲方。 (2) 如乙方未能于期限内交货至甲方指定处所时，甲方得终止合约，且乙方应立即无条件退还已向甲方收取之任何货品款项并赔偿甲方因此所受之一切损失。 (3) 乙方违反本合同任意一条款或有偷工减料事实及发生事故不能履行合约责任时，甲方得随时终止合约。 (4) 乙方有破产、和解、解散、重整或合并或有事实认定其资产不足以清偿债务及有纠纷尚未解决时，甲方得随时终止合约。”</p> <p>“十六、保固责任”之 “（2）本货品于保固期间内，除因不可抗力或因甲方之故意或重大过失外，若因货品发生不能正常运作或不能于三十日内由乙方修复时，乙方同意甲方得要求更换全新货品。”</p> <p><b>【B 合同】</b> “H 乙方保证其货品及其部品或零件均为全新及原厂之产品，且其品质应优于中等以上之品质，不得使用一般品或劣等品，并应符合供应方国家政府相关法令之规定或标准及甲方之要求与规格；且该产品绝无任何权利瑕疵或品质瑕疵。若因该货品、部品或零件存有任何瑕疵或因此造成甲方之损害时，乙方应负赔偿及更换新品之责任。甲方订购之货品，如因其瑕疵引起之一切损害，应有乙方负赔偿及安全责任。”</p> <p>“J (1) 乙方应配合甲方完成验收手续，逾三十日乙方因自身责任仍无法通过验收合格时，乙方同意甲方无需负任何责任而得随时终止合约，且乙方同意于接到通知三日内将所累积之逾期违约金一次支付甲方。(2) 如乙方未能于期限内交货至甲方指定处所时，甲方得终止合约，且乙方应立即无条件退还已向甲方收取之任何货品款项并赔偿甲方因此所受之一切损失 (3) 乙方违反本合同任意一条款或有偷工减料事实及发生事故不能履行合约责任时，甲方得随时终止合约。(4) 乙方有破产、和解、解散、重整或合并或有事实认定其资产不足以清偿债务及有纠纷尚未解决时，甲方得随时终止合约。”</p> <p>“M 保固责任”之 “(2) 本货品于保固期间内，除因不可抗力或因甲方之故意或重大过失外，若因货品发生不能正常运作或不能于三十日内由乙方修复时，乙方同意甲方得要求更换全新货品。”</p>

4	瑞声精密制造科技（常州）有限公司	<p>“五、调试与验收”之</p> <p>“3、卖方应于交付设备日起7日内安装并调试设备至正常使用状态，买方应给予配合。试运行时间为14日。调试并试运行后，如不合格，买方有权选择要求退换货或维修。”</p> <p>“六、质保期与培训”之</p> <p>“1、卖方承诺自设备调试或试运行验收合格之日起12个月为设备的质量保证期（质保期），质保期内出现质量问题，卖方应及时提供维修，买方有权退、换货，维修响应时间在2日内，逾期买方有权聘请第三方维修并由卖方承担维修费。维修后的配件或重新更换的合同设备，质保期重新计算。经调试或换货后仍达不到本合同约定质量标准的，买方有权要求退货，卖方应在7日内运走设备。质保期后3个月内发现的或提出的属于质保期内产生的质量问题，仍然适用本质保期内对免费维修、退换货的规定。”</p> <p>“八、违约责任”之</p> <p>“1、卖方逾期交付设备（包括调换导致的逾期）或逾期安装调试，每延迟一日需按合同总价款的千分之三支付买方违约金。如逾期超过20日的，买方有权解除合同。”</p> <p>2、产品因质量问题买方选择退货的，卖方应退还已付货款并向买方支付合同设备款20%的违约金，违约金可从货款中抵扣，违约金不足以弥补买方损失的，并赔偿买方损失。”</p>
5	高德（苏州）电子有限公司	无相关退货条款
<b>2018年度</b>		
<b>序号</b>	<b>客户名称</b>	<b>客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行</b>
1	瀚宇博德科技（江阴）有限公司	<p><b>【A合同】</b></p> <p>“六、货品验收”之</p> <p>“2、验收地点在甲方厂内。甲方验收后，如发现有瑕疵或与合约及附件约定不符之事情者，甲方得解除本合约及该批货品之订单或通知乙方限期修补改善，逾期未完成修复改善或改善后仍不能完成验收合格者，甲方仍得解除本契约，因此所生之费用及损失均由乙方负责。”</p> <p>“七、逾期扣款”之</p> <p>“1. 因天灾人祸除取得证据，并经甲方查明认为不可抗力者外，乙方应依照本合约规定日期交货或完成验收合格，如有延迟者，乙方应依照延迟日数，以合约总价款千分之三计算违约金，逐日累计，不满一日者按一日计，如有发生其他费用损失乙方仍需负责，甲方并得接持本合约及该批货品之订单，追回已付之金额及利息（依年利率10%计之），并得另向他厂采购或委托他厂加工，其差价及费用概由乙方负担。”</p> <p><b>【B合同】</b></p> <p>“六、货品验收”之</p> <p>“2、甲方验收后，如发现有瑕疵或与合约及附件约定不符之事情者，甲方得解除本合约及该批货品之订单或通知乙方限期修补改善，逾期未完成修复改善或改善后仍不能完成验收合格者，甲方仍得解除本契约，因此所生之费用及损失均由乙方负责。”</p>



		<p>“七、逾期扣款”之</p> <p>“1. 因天灾人祸除取得证据，并经甲方查明认为不可抗力者外，乙方应严格按照本合同规定日期交货或完成验收合格，如有延迟者，乙方应按照延迟日数，以合约总价款千分之三计算违约金，逐日累计，不满一日者按一日计，如有发生其他费用损失乙方仍需负责，甲方并得接持本合同及该批货品之订单，追回已付之金额及利息（依年利率 10%计之），并得另向他厂采购或委托他厂加工，其差价及费用概由乙方负担。”</p> <p>“八、保固”之</p> <p>“9. 乙方不得擅自对机器设置开关密码或锁止程式等人为影响甲方生产至阻碍行为，不得借此强迫甲方付款、软件升级及保固，否则视为乙方严重违约，甲方可立即解除合同并做退机处理，并可要求乙方支付机器设备总价款 10%作为违约金并赔偿相关损失，乙方无异议。”</p>
2	兰生机电有限公司	<p>“9、交付”之</p> <p>“9.3 如果卖方从延迟交付之日起十五（15）日内未能履行其义务的，买方有权终止本协议，但不妨碍买方在本协议下的其他所有损害赔偿请求。”</p> <p>“15、知识产权”之</p> <p>“15.3 若设备侵权的，卖方应承担费用，根据买方的选择，由买方继续使用该设备，或更换或调整该设备使它们不再侵权，或全额返还买方支付的购买价款。任何更换或调整的设备应具有相同质量且不得影响设备在此之前的运转，或使用或安装设备的工厂。”</p> <p>“21、不可抗力”之</p> <p>“因火灾、爆炸、事故、洪水、天灾、战争、动乱，或其它双方在订立本协议时无法预见且无法控制、避免或克服的事件，受影响方不承担责任但是，受该不可抗力事件影响的一方应在事件发生后尽快通知另一方，并在事件发生后最迟不超过 15 天内向另一方出具由有关政府机构或中立的独立第三方签发的不可抗力事件发生的证明或相关文件。若不可抗力事件持续超过 30 天的，则双方应商讨继续履行或终止本协议。”</p>
3	奥士康科技股份有限公司	<p>“第四条：验收条款”之</p> <p>“4、机器出现同样的质量问题，经过乙方三次维修尚不能解决（不包括周边小设备），甲方有权要求乙方更换产品或作退货处理，更换后的设备及零配件应重新计算保修期，乙方还须承担支付违约金的违约责任。”</p> <p>“第七条违约责任”之</p> <p>“4、乙方机器经过连续三次维修，仍不能达到机器正常生产要求的，甲方有权要求更换或作退货处理。退机前，乙方无偿给甲方使用原机器，乙方的原机器需等到甲方新机器到位后才能拿走，且乙方应退还甲方已支付货款（不含周边小设备，周边小设备有问题直接更换）。”</p> <p>“第七条违约责任”之</p> <p>“6、由于国家宏观政策及经济环境发生重大变化，导致甲方无法履行本合同，则甲方可在合同约定交机时间提前一个月，要求解除本合同。”</p> <p>“第八条免责条款”之</p> <p>“2、不可抗力导致延期履行的，如对方同意继续履行，可继续履行，并且不承担违约责任。”</p>
4	长城汽车股份有限公司	<p>“4、验收条款”之</p> <p>“4.1 设备预验收：乙方场外制作完成，甲方到乙方现场进行预验收，验</p>

	<p>收标准以图纸要求和甲方的技术要求为准，预验收合格双方签署《设备预验收报告》。预制过程中乙方每周向甲方发送预制进度说明及相关照片，甲方根据预制计划时间，对设备实行分段预验收，实行制造阶段质量控制，不允许以次充好，不合格者不得使用。要求乙方在关键节点（隐蔽工程）完成前，提前一周通知甲方，由甲方派人员对乙方设备进行验收。如发现乙方存在偏离技术协议和会签图纸的有关要求的情况，甲方有权终止合同，并追诉索赔。外购件购买运抵乙方制造现场，提前一周通知甲方，由甲方派人员对外购件设备的外购件质量、性能参数等进行预验收，预验收不合格者乙方退换外购设备，直到验收合格方可安装。设备预验收内容，包含但不限于以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶设备制作材料的品种、性能及断面尺寸应符合设计图纸的要求。</li> <li>▶材料应附有质量证明书，材料进入现场时应经验收符合国家标准规定和设计文件要求，方可用于设备制作，乙方向甲方提供加盖公章的材料质量证明。</li> <li>▶钢材表面不允许有明显的锈蚀、划痕；钢管表面不允许有压扁、凹痕、裂纹、夹渣、砂损等缺陷，不锈钢管无明显划痕、锈斑。</li> <li>▶平台骨架、平台支架，天车轨道、设备支架框体、废气塔体（分离状）组件，管件备料制作完成，符合设计要求。</li> <li>▶所有工艺槽、加料槽、冷媒水槽、烘干槽等槽体在乙方现场加工制作完成，槽体衬里焊缝要进行打磨光滑，无毛刺和明显不平，乙方向甲方提供加盖公章的槽体试漏报告。</li> <li>▶提供主要外购件 / 标准件的采购合同，包括天车系统、水泵、打气泵、风机、阴极、整流电源、计昼泵、冰水机组、过滤器、换热器、在线废水回用系统等，各项技术指标符合设计图纸和技术协议要求。</li> <li>▶上下料输送系统动载运行符合要求。</li> <li>▶后期进场设备，乙方需提供具体设备清单及进场时间节点，以满足安装进度为准。”</li> </ul> <p>“九、违约责任”之</p> <p>“1、如因乙方的原因导致项目不能按时完成（不可抗力除外），乙方应负违约责任，每逾期 10 天，按本合同总金额的 5%计由乙方方向甲方支付违约金。如果延期超过 30 天仍不能交货的情况下，甲方有权解除合同，乙方除退还已支付合同价款外，并应支付甲方已付款项的 20%得违约金，违约金不足以弥补甲方损失的乙方应继续赔偿。”</p> <p>“6、本合同标的设备的制造及其安装、调试（不包括起重），不得分包或转包给其他单位，如乙方违约，则甲方有权解除合同，乙方除退还已支付合同价款外，并应支付甲方已付款项的 20%的违约金，违约金不足以弥补甲方损失的，乙方应继续赔偿。”</p> <p>“7、如设备不符合本合同规定，甲方有权选择下列方式之向乙方索赔：</p> <p>7.1 甲方退货，乙方将退货金额以成交原货币价格偿还甲方，并负担因退货而发生的一切费用，包括利息、银行费用、运输、保险费、商检费、仓储费、装卸费以及设备总值 20%的违约金。甲方在收到乙方上述全部费用后 5 日内退货，乙方自行收回设备。</p> <p>7.2 按照设备的疵劣程度，损坏的范围和甲方所遭受的损失，将设备贬值。</p> <p>7.3 调换有瑕疵的设备。换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能。换货所产生的费用由乙方承担，并赔偿甲方因此所遭受的损失。”</p> <p>“8、乙方声明或以实际行动表明不履行合同（例如：经甲方催告后仍不履行或即便履行也无法达到合同目的的），甲方有权单方解除合同，乙方除退还甲方已支付的合同价款外，还应向甲方支付合同总价款 20%作为违约金。”</p>
--	--

		<p>“十、不可抗力”之</p> <p>“3、在不可抗力事故已持续六个月、或可明确预见到该事故将持续六个月以上，任何一方均可通知对方解除本合同。</p> <p>4. 如本合同的终止符合上述第 3 条规定，相关合同费用补偿应由双方协商决定。”</p> <p>“十一、变更解除”之</p> <p>“1、合同履行过程中如需对约定内容进行变更，经双方协商一致并签订书面协议后即可成立，该协议对双方均具约束力。</p> <p>2、根据项目进度需求，甲方有权通知乙方调整进度安排，乙方须根据甲方通知进行安排，避免造成额外的费用。”</p>
5	深南电路股份有限公司	<p>“3、验收调试”之</p> <p>“3.2 设备的安装和调试验收</p> <p>3.2.1 乙方负责按照甲方的要求完成设备的安装及机械调试，符合要求后甲方出具《设备安装调试报告》；</p> <p>3.2.2 设备安装完成后，乙方负责设备安装后的调试工作，并负责安装调试过程中所有损坏零部件的更换；设备调试正常生产运行后，甲方和乙方应共同对设备按照之前签订的技术协议进行符合性验收，验收合格后甲方出具《设备调试验证报告》。</p> <p>3.2.3 设备验收不合格，经 1 个月整改调试后，仍不合格无条件退机。”</p> <p>“6、质量保证”之</p> <p>“2. 如果由于工艺的复杂性或交付数量巨大或其他甲方认为正当的理由，使得甲方无法在交付时对设备进行及时检验或由于设备缺陷的隐蔽性导致甲方在交付时未能查验出设备的质量瑕疵，只要甲方在交付后的 3 个月中发现乙方提供的设备或其零部件与前述标准或规范不符，甲方仍有权要求乙方修理或更换，修理、更换的费用以及由此引起的其他拆除、搬移及修复费用均由乙方承担。质量保证期自修理或更换完毕之日起重新计算。”</p> <p>“9. 违约责任”之</p> <p>“9.2 乙方应尽快将迟延交货的时间以及为消除延期交货而采取的相应措施书面告知甲方。如乙方迟延交货超过 30 天的，甲方有权单方解除合同，并由乙方向甲方支付合同总金额的 20%作为违约金。”</p> <p>“9. 违约责任”之</p> <p>“9.3 如乙方交付的设备不符合之前签订的技术协议所要求内容，甲方有权退货并要求乙方在 30 天内重新交付合格设备，如乙方未能按时交付合格设备的，甲方有权按照本合同 9.2 条的约定追究乙方责任。”</p> <p>“10、合同解除”之</p> <p>“10.1 如乙方在合同履行中存在下述情形，甲方可随时向乙方发出书面通知，解除部分或全部合同：</p> <p>1) 乙方迟延提供部分或全部设备或服务超过 30 天。</p> <p>2) 乙方交付的设备不符合本合同约定、技术协议要求或乙方未能履行本合同规定的其他实质性义务，经甲方提出异议后 10 天没有采取有效的补救措施。”</p> <p>“12. 不可抗力”之</p> <p>“12.3 如果不可抗力持续作用超过 30 天，双方应就合同执行问题进行友好协商，并尽快达成书面协议。如果未能达成书面协议，任何一方有权终</p>



		止本合同。”
<b>2019 年度</b>		
序号	客户名称	客户在何种情况下可以调整或取消订单或意向，客户调整或取消采购订单及意向是否规定了违约金等具体补偿措施，是否按合同执行
1	深南电路股份有限公司	<p>“3、验收调试”之</p> <p>“3.2 设备的安装和调试验收</p> <p>3.2.1 乙方负责按照甲方的要求完成设备的安装及机械调试，符合要求后甲方出具《设备安装调试报告》；</p> <p>3.2.2 设备安装完成后，乙方负责设备安装后的调试工作，并负责安装调试过程中所有损坏零部件的更换；设备调试正常生产运行后，甲方和乙方应共同对设备按照之前签订的技术协议进行符合性验收，验收合格后甲方出具《设备调试验证报告》。</p> <p>3.2.3 设备验收不合格，经 1 个月整改调试后，仍不合格无条件退机。”</p> <p>“6、质量保证”之</p> <p>“6.2 如果由于工艺的复杂性或交付数量巨大或其他甲方认为正当的理由，使得甲方无法在交付时对设备进行及时检验或由于设备缺陷的隐蔽性导致甲方在交付时未能查验出设备的质量瑕疵，只要甲方在交付后的 3 个月中发现乙方提供的设备或其零部件与前述标准或规范不符，甲方仍有权要求乙方修理或更换，修理、更换的费用以及由此引起的其他拆除、搬移及修复费用均由乙方承担。质量保证期自修理或更换完毕之日起重新计算。”</p> <p>“9. 违约责任”之</p> <p>“9.2 乙方应尽快将迟延交货的时间以及为消除延期交货而采取的相应措施书面告知甲方。如乙方迟延交货超过 30 天的，甲方有权单方解除合同，并由乙方向甲方支付合同总金额的 20%作为违约金。”</p> <p>9.3 如乙方交付的设备不符合之前签订的技术协议所要求内容，甲方有权退货并要求乙方在 30 天内重新交付合格设备，如乙方未能按时交付合格设备的，甲方有权按照本合同 9.2 条的约定追究乙方责任。”</p> <p>“10、合同解除”之</p> <p>“10.1 如乙方在合同履行中存在下述情形，甲方可随时向乙方发出书面通知，解除部分或全部合同：</p> <p>1) 乙方迟延提供部分或全部设备或服务超过 30 天。</p> <p>2) 乙方交付的设备不符合本合同约定、技术协议要求或乙方未能履行本合同规定的其他实质性义务，经甲方提出异议后 10 天没有采取有效的补救措施。</p> <p>10.2 甲方根据第 10.1 款约定解除本合同，并不损害甲方在解除合同时要求金钱赔偿或采取其他救济措施的权利”</p> <p>“12. 不可抗力”之</p> <p>“12.3 如果不可抗力持续作用超过 30 天，双方应就合同执行问题进行友好协商，并尽快达成书面协议。如果未能达成书面协议，任何一方有权终止本合同。”</p>
2	鹏鼎控股(深圳)股份有限公司	<p>“第 2 条：交付”之“2.4”之</p> <p>“2.4.2 验收测试不符合验收规格的，甲方有权选择解约退款或要求乙方于指定期限内更换合同标的（以下简称“换机”）或对合同标的继续进行调试整改至符合验收规格（以下简称“续行调试整改”）。</p>

	<p>2.4.2.1 甲方选择解约退款的，乙方应在甲方通知解约起三十日内返还所有合同标的款项。乙方并应自负费用取回合同标的，并承担合同标的毁损灭失的风险。</p> <p>2.4.2.2 甲方选择更换合同标的的，乙方应在甲方指定期限内完成。乙方未在期限内更换或虽于期限内更换但试运行期间届满后之验收测试仍不符合验收规格的，甲方有权依第2.4.2.1条规定解约退款。</p> <p>2.4.2.3 甲方选择续行调试整改的，乙方应在甲方指定期限内将合同标的调试整改至符合验收规格。若指定期限届满，乙方仍未调试整改至符合验收规格，甲方有权依2.4.2.1条规定立即解约退款。</p> <p>2.4.2.4 若甲方选择直接解约退款，或经更换标的、续行调试整改后仍未符合验收规格甲方得选择解约退款。乙方不得要求甲方支付解约退款前试用/使用合同标的所产生的费用，包括但不限于试用费、试用费、磨损费、折旧费等。</p> <p>2.4.2.5 在不影响甲方根据合同享有请求违约金、损害赔偿权利及其他经济措施的情况下，乙方应承担因解约退款、更换标的或续行调试整改产生的一切费用，包括但不限于运费、装卸费、安装调试费、检验或测试费、电费及工具费、人工费，以及甲方为满足生产需要临时租用设备产生的租赁费或采取其他措施产生的额外费用等由乙方承担。”</p> <p>“第13条：合同解除”之</p> <p>“13.1 除本合同另有规定外，乙方如违反本合同任何条款或有违反之虞时，经甲方限期改正而未改正者，甲方得依其裁量径行终止或解除本合同之部分或全部。”</p> <p>“第14条：违约责任”之</p> <p>“14.1 如乙方未在甲方规定期限内替换新合同标的或重作合同标的时，甲方可以通知乙方解除合同，乙方应立即返还甲方所支付之所有价款，并支付违约金及赔偿甲方因此所受之损失及所增加之费用甲方解除合同后，甲方得依其认为适当之条件与方式订购同类合同标的以代替瑕疵合同标的，且乙方应于甲方通知时，偿还甲方因订购该同类合同标的所支出之额外成本、费用及利息。</p> <p>14.2 如乙方违反本合同任何约定事项，且经甲方通知后乙方仍不履行相关义务的，甲方除享有法律及本合同所述权利外，并得依甲方判断选择下列措施：</p> <p>(1) 由乙方承担费用（包括但不限于运费、关税、保险费）及风险，退还合同标的，并在甲方指定的合理期限内予以更换或重作；</p> <p>(2) 自行或使他人修复合同标的，并由乙方赔偿甲方修复费用及营业损失；</p> <p>(3) 解除合同并请求承担违约责任和损害赔偿。”</p> <p>14.3 除双方另行约定外，乙方若未能于约定或甲方指定之期限内完成交付、安装、试运行及保修服务，甲方可以依其裁量选择拒绝受领、延迟付款、请求损害赔偿和违约金及（或）解除合同。前述违约金应依合同标的总价之【千分之五】按日计付，如该违约金不足以赔偿甲方之损失，除违约金以外，乙方仍应赔偿甲方所受有损失及所增加费用（含相关关税、空运费等）。</p> <p>14.4 乙方如迟延或未履行本合同之任何义务或责任，致甲方以诉讼或其它方式请求乙方履行者，则乙方除应依本合同规定按日给付违约金予甲方外，并应给付甲方因此诉讼或事件而给付或代垫之所有费用，包括但不限于律师费、诉讼费、仲裁费、鉴定费、调查费。</p> <p>14.5 如有侵害他人知识产权时，乙方应修改侵权部分或提供同功能等级之产品或替代系统；如软件有权利瑕疵时，乙方应取得他人授权，使甲方能</p>
--	---

		<p>依本合同继续合法使用本授权软件、文件及相关数据。甲方并有权解除合同并请求损害赔偿。</p> <p>14.6 乙方应如实告知甲方该合同标的本身具有的瑕疵,因未告知而造成甲方损害时,乙方应赔偿甲方所受之全部损害,甲方另有权要求乙方支付合同总价 30%的违约金。乙方提供之合同标的非为甲方及(或)本合同指定之厂商制造及(或)装配的,甲方有权解除合同并要求乙方支付其合同总价之 200%的违约金及赔偿甲方所受之全部损害。”</p>
3	兰生机电有限公司	<p><b>【A 合同】</b></p> <p>“9、交付”之</p> <p>“9.3 如果卖方从延迟交付之日起十五(15)日内未能履行其义务的,买方有权终止本协议,但不妨碍买方在本协议下的其他所有损害赔偿请求。”</p> <p>“15、知识产权”之</p> <p>“15.3 若设备侵权的,卖方应承担费用,根据买方的选择,由买方继续使用该设备,或更换或调整该设备使它们不再侵权,或全额返还买方支付的购买价款。任何更换或调整的设备应具有相同质量且不得影响设备在此之前的运转,或使用或安装设备的工厂。”</p> <p>“21、不可抗力”之</p> <p>“因火灾、爆炸、事故、洪水、天灾、战争、动乱,或其它双方在订立本协议时无法预见且无法控制、避免或克服的事件,受影响方不承担责任但是,受该不可抗力事件影响的一方应在事件发生后尽快通知另一方,并在事件发生后最迟不超过 15 天内向另一方出具由有关政府机构或中立的独立第三方签发的不可抗力事件发生的证明或相关文件。若不可抗力事件持续超过 30 天的,则双方应商讨继续履行或终止本协议。”</p> <p><b>【B 合同】</b></p> <p>“15. 索赔解决方法如货物不符合本合同规定且应属卖方负责时,买方按照本合同第十六、十七条规定在索赔期或质量保证期内提出的索赔,卖方在取得买方同意后,应按下列方式理赔:</p> <p>甲: 同意买方退货,并将退货金额以及成交原币偿还买方,并负担因退货而发生的一切直接损失和费用,包括利息、银行费用、运费、保险费、商检费、仓租、码头装卸以及为保管退货而发生的一切其它必要费用(包括人工费用)。</p> <p>乙: 按照货物的残损程度和买方所遭受的损失,将货物减价。</p> <p>丙: 调换有残损的货物,换货必须全新并符合本合同规定的规格、质量和性能,并负担因此产生的一切费用和买方所遭受的一切损失,对换货的质量,卖方应按本合同第十六条保质期规定。卖方所有偿付以买方对该瑕疵产品所给付金额为上限。”</p> <p>“16. 不可抗力由于人力不可抗拒事故,至使卖方延迟或不能交货时,卖方不负责任,但卖方应立即通知买方及最终用户,并于事故发生后十四天内将事故发生地政府主管机构或商会出具的事事故证明书用空邮寄交买方及最终用户认可。在上述情况下,卖方仍负有采取一切必要措施从速交货的责任,如果事故持续超过十个星期,买方及最终用户有权撤销本合同。”</p> <p>“17. 迟交和罚款对非不可抗力事故造成的交货延迟,卖方应支付买方迟交罚款费,迟交罚款每天按迟交货物总值的 1%计收。此项罚款不超过货物总值的 10%,并在议付货款时由银行或买方在付款时进行扣除。卖方迟交货逾期十个星期时,买方有权终止合同,但卖方不能免除向买方缴付罚款之</p>

		<p>责，不得推挽或延迟。”</p>
4	生益电子股份有限公司	<p>“五、标准、验收、安装、培训及安全”之</p> <p>“5.2、验收包括到货验收和功能验收，验收合格并不代表免除乙方对合同标的应承担的质量责任</p> <p>(1) 到货验收：甲方收到设备后2日内，甲乙双方指派代表共同对货物进行到货验收，共同根据乙方提供的装箱清单清点货物的数量并共同签署到货检验结果。对验枚中发现货物短缺、损毁或与本合同约定有不符之处的，即为验收不及格，甲方有权拒收货物或要求乙方免费修理、更换或补足货物。</p> <p>(2) 功能验收：需验收的技术指标、设备参数、测试方法等，详见《技术协议书》。</p> <p>(3) 在到货验收、功能验收任阶段验收不合格的，甲方均有权选择要求退、换设备或通过甲乙双方协商折价让步接收。因退、换设备所发生的一切费用由乙方承担。”</p> <p>“五、标准、验收、安装、培训及安全”之</p> <p>“5.4、在安装调试及使用期间，若因乙方的下列原因造成设备损坏，乙方应及时采取补救措施，如无法补救的，甲方有权要求更换设备并延长质保期，乙方负责承担由此产生的额外费用。</p> <p>(1) 乙方提供的技术资料、图纸、说明书等有误；</p> <p>(2) 乙方装机人员未能提供正确的技术指导。”</p> <p>“六、质量保证”之</p> <p>“6.4 质保期终止不能视为乙方对合同标的潜在质量缺陷责任的免除。潜在质量缺陷是指在质量保证期结束后十年内，合同标的在正常操作和维护的情况下，由于其本身的设计、材料和制造工艺而引起的频发性故障。对于上述情形，乙方应免费予以维修甚至更换合同标的。”</p> <p>“八、知识产权担保”之</p> <p>“8.1 任何第三方向甲方提出本合同标的及技术资料侵犯其专利权、商标权、工业版权或其他知识产权的起诉，乙方应向第三方提出处理答复，并承担切法律责任和费用。如果合同标的因最终裁决构成侵权被限制使用，乙方应尽即剿共无知识产权及所有权纠纷的同等技术水平设备给甲方。</p> <p>“十、不可抗力”之</p> <p>“10.4、如果不可抗力事件的影响超过60天或双方预计不可抗力的影响将延续60天以上时，任何方有权终止本合同，由于合同终止所引起的遗留问题由双方友好协商解决。”</p> <p>“十一、违约责任”之</p> <p>“11.1、乙方明确表示无法履行合同或甲方有充足理由认为乙方无法履行合同的，甲方有权终止全部或部分合同。甲方已支付定金的，乙方应双倍返还定金；尚未支付定金的，乙方应支付合同金额的30%作违约金。</p> <p>11.2、设备按照《技术协议》相关验收标准在180天内未通过甲方验收的，每延迟一天需向甲方支付合同金额0.5%作违约金，超过30天仍未通过验收的，则甲方有权：</p> <p>(1) 要求乙方无偿更换新合同标的或对不合格的合同标的折价出售，但乙方需赔偿甲方由于本合同标的不能如期安装使用影响甲方生产计划而</p>



		<p>带来的全部经济损失。</p> <p>(2) 解除合同，乙方应双倍返还定金及甲方已支付的其他款项并赔偿甲方因此遭受的其他经济损失。</p> <p>11.3 乙方非因本合同第 10 条规定的不可抗力事件而不能按采购单规定时间履行订单相关条款，甲方有权解除采购单并要求乙方赔偿因此而造成的损失；</p> <p>11.4 乙方不能按采购单和相关技术协议规定的质量和数量交货给甲方导致采购单全部或部分失效，除扣除该失效部分款项外，乙方需向甲方偿付失效部分货款总值的 30%作违约金。</p> <p>11.5 保修期内，乙方未能在采购单相关技术协议约定的期限内履行保修义务，每迟延一天，乙方向甲方支付采购单金额 0.5%的违约金并赔偿甲方其他经济损失，违约金累计总额不超过采购单总额的 30%，乙方超过六十天仍未履行保修义务，甲方有权解除合同并要求赔偿经济损失；乙方未能在接到买方通知六十天内将设备维修至正常使用的状态，甲方有权要求乙方换货或解除采购单并要求乙方赔偿经济损失。</p> <p>11.6 乙方违反本合同第 6.2 条款约定的，甲方有权要求乙方在约定时限内提供或重新更换符合本合同要求的标的，同时乙方须向甲方支付合同标的金额 20%的违约金，若乙方未能在约定时限内提供的，甲方保留终止相应仅之购单》和本合同的权利。”</p>
5	<p>江门崇达电路技术有限公司</p>	<p>“4、付款”之</p> <p>“4.2 在下述情况下，买方有权以书面形式通知卖方拒付合同款，或从应付款中直接扣除，由此产生的责任和损失由卖方承担：</p> <p>4.2.1 卖方设备安装调试或验收不合格，卖方应及时维修调整，维修达两次以上仍不能使用的；买方可以要求退货的，退货按本合同第 11 条规定执行。</p> <p>4.2.2 根据本合同及附件约定，卖方应向买方支付违约金、保证金、赔偿各种损失（包括但不限于因设备质量问题导致的买方损失）及费用（包括但不限于关务费、诉讼费、律师费、公证费、鉴定费等等）时，买方有权直接扣除。”</p> <p>“8、知识产权”之</p> <p>“8.2 侵权保证：当出现卖方设备及设备销售知识产权侵权情形（包括因买方使用该设备而构成对他人知识产权侵犯为由被提起诉讼、仲裁或其他赔偿请求时），买方授权卖方全权处理前述纠纷，由此产生的（包括但不限于律师费、诉讼费、公证费等费用）费用，由卖方承担并向买方支付违约金人民币 50 万元整；当买方书面要求卖方参与相关法律程序时，卖方应及时参与并预先承担相关费用。在前述侵权索赔已经发生时，卖方应同时采取如下补救措施：</p> <p>(1) 确保买方继续得到使用本合同设备和服务的权利；</p> <p>(2) 修改设备或服务，消除知识产权权利瑕疵并符合本合同条款要求；</p> <p>(3) 如买方要求，卖方应接受取消侵权服务和退回侵权设备，并退还买方已付款项。”</p> <p>“10、不可抗力”之</p> <p>“双方在不可抗力事故停止后或影响消除后立即继续履行合同义务，合同条件相应延伸，如果不可抗力事故持续九十天以上时，任何一方有权书面通知对方终止本合同。”</p> <p>“11、违约责任及其他”之</p> <p>“11.1 迟延交付</p> <p>“卖方未能按合同规定按时交付所有或部分设备，除非双方另有协议，违</p>

	<p>约方应向守约买方支付违约金，每延迟一日违约金为合同总价之 1%，不足一日的按一日计算，如卖方迟延交付设备期限超过 1 个月，（双方协议有宽限期除外），买方有权解除本合同。”</p> <p>“11、违约责任及其他”之  “11.2 安装调试、验收不合格  “1.2.1 安装调试不合格  安装调试未按期完成由卖方承担买方误工损失（因买方原因引起的延误除外）。每拖延一天，按本合同总价的 1%赔偿买方。  设备安装调试验收不合格，在双方另行约定的宽限期 30 日内，安装调试仍然不合格，买方要求调换设备的，卖方应在 15 日内调换，卖方无法调换设备或调换后的设备经调试仍然不合格，卖方应当立即无条件退款退货。</p> <p>11.2.2 验收不合格  前期按发票付款并非意味买方对设备的接受，设备应按设备相关手册、设备技术规范、双方确认的设备验收规范或买方定制设备之具体要求接受检验及测试。  设备验收不合格，买方要求调换设备，除非根据本合同 11.2.3 提出异议，卖方应当在 10 日内完成，卖方无法提供调换设备或者调换后的设备经买方验收仍不合格的，卖方应当无条件退款退货。</p> <p>11.2.3 异议程序  卖方对安装调试、验收结果有异议的，应当在 10 日内向买方所在地地质技术监督部门申请鉴定，并承担鉴定费用。  在买方出具设备安装调试、验收不合格报告后 4 立日内，卖方既不调换设备，也不申请鉴定，则视为卖方认可设备调试、验收不合格。”</p> <p>“13、终止”之  “除非另有规定，本合同在下述任一情况下终止  （1）通过双方共同书面协议。  （2）一方未按期履行其义务，程度严重，并且在收到守约方书面通知后 7 日内未能消除违约影响或采取补救措施，在此种情况下，守约方应给违约方书面通知以终止合同。”</p>
--	--

**（六）库存商品余额逐年增加、发出商品余额较大的具体原因，结合各期末发出商品的发货时间、库龄及一般安装调试、验收周期，说明是否存在长期未验收的产品及原因，收入确认时点的准确性，存货跌价准备计提是否充分。**

**1、库存商品余额逐年增加的具体原因，发出商品余额较大的具体原因**

报告期各期，库存商品余额逐年增加，主要系随着业务规模扩大而增加。此外，下列情形有所增多亦对库存商品余额增加有所影响：①部分合同约定的设备交期在次年，公司当年完工的设备发出前存在一定的库存时间；②由于部分客户场地准备时间或生产安排具有不确定性等原因，设备交期可能发生变更；而公司主要采用订单式生产的生产模式，在接到合同的较短时间会进行排产，针对上述变更交期的情况，若设备已经排产，为保证生产计划的一贯性和产能利用率的充分性，公司会按照原有计划进行生产，该部分设备完工入库后将在仓库中暂存一

段时间；③个别客户合同审批流程较长，为满足其交付时间要求，公司根据其采购意向提前进行生产，在收到客户正式合同和定金前，该设备暂未发出；④客户需求变更，导致已完工的库存商品需要重新进行整改。

发出商品余额较大的主要原因是由于：①公司的发出商品绝大多数有订单支持，发出商品余额较大主要受公司业务规模较大的影响；②公司产品为大型成套设备，单台设备的存货成本较高，从发出到验收的时间周期较长，使得发出商品的金额较大。

## 2、结合各期末发出商品的发货时间、库龄及一般安装调试、验收周期，说明是否存在长期未验收的产品及原因

### (1) 各期末发出商品的发货时间、库龄

单位：万元

发出商品库龄	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2019年12月31日	7,489.79	1,206.12	150.68	8,846.60
占比	<b>84.66%</b>	<b>13.63%</b>	<b>1.70%</b>	<b>100.00%</b>
2018年12月31日	8,014.07	270.98	412.00	8,697.06
占比	<b>92.15%</b>	<b>3.12%</b>	<b>4.74%</b>	<b>100.00%</b>
2017年12月31日	5,751.43	648.06	-	6,399.49
占比	<b>89.87%</b>	<b>10.13%</b>	-	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司发出商品的库龄主要集中在1年以内，1年以上的发出商品较少。

### (2) 一般安装调试、验收周期

公司主要产品的安装调试和验收周期如下：

#### 1) VCP 设备

一般情况下，VCP设备发出至安装完成的时间在20-40天左右，安装完成至验收的周期受产品规格、工艺复杂度、客户内部流程影响，时间波动较大，短则1-2周，长则超过1年，大部分集中在3个月内。

#### 2) 龙门式电镀设备

龙门式电镀设备发货到安装完成视设备规模一般需要30-60天，但因客户原因无法按时安装的情形除外。龙门式电镀设备安装完成至验收的周期通常受产品规

格、工艺复杂度、客户内部流程影响，存在一定波动，大部分设备在安装完成之日起 40 天内可完成验收。

### 3) 水平式表面处理设备及滚镀类设备

水平式表面处理设备、滚镀类设备为公司开发的新型设备，整体收入占比较小。该类设备的生产工艺、技术标准均需在客户试生产过程中逐步磨合，生产周期与验收周期不固定。

根据上述分析，库龄在 1 年以上的发出商品属于长期未验收的产品。

#### (3) 说明是否存在长期未验收的产品及原因

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的发出商品的具体情况如下：

报告期各期末	存货内容	存货类别	存货库龄	长期未验收的原因	期后情况
2019 年末	VCP 设备	发出商品	1-2 年	公司第一台上百米的填孔 VCP 设备，因客户特殊型号 PCB 订单有限，较长时间后才启动批量试产。	2020 年上半年验收
	VCP 设备	发出商品	1-2 年	该 VCP 设备主要配合客户进行华为产业链的配套生产，工艺能力持续提升，尚未达到验收要求。	2020 年上半年验收
	VCP 设备	发出商品	1-2 年	该 VCP 设备系 K 系列双钢带 VCP，由于应用了新工艺，与客户磨合期较长。	2020 年上半年验收
	VCP 设备	发出商品	1-2 年	因客户订单量不足，较长时间未启用，发出时间较长。	2020 年上半年验收
	VCP 设备	发出商品	2-3 年	公司第一台脉冲图形电镀 VCP 设备，工艺能力持续提升，尚未达到验收要求。	预计 2020 年下半年验收
2018 年末	VCP 设备	发出商品	1-2 年	公司第一台脉冲图形电镀 VCP 设备，工艺能力持续提升，尚未达到验收要求。	预计 2020 年下半年验收
	水平式表面处理设备	发出商品	1-2 年	公司第一台水平式表面处理设备，与客户进行了较长时间的磨合。	2019 年验收
	龙门整改项目	发出商品	1-2 年	相关材料到达现场后，因客户生产安排紧凑，设备一直未能停机接受整改。	2019 年验收
	龙门整改项目	发出商品	1-2 年	相关材料到达现场后，因客户生产安排紧凑，设备一直未能停机接受整改。	2019 年验收
	VCP 设备	发出商品	2-3 年	公司设备发往客户现场后，客户需求变更，要求对设备进行改造，以适用特定型号 PCB 的电镀。经整改，相关设备最终未能达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致后收回公司。	2019 年收回后改造出售
	VCP 设备	发出商品	2-3 年	公司配合客户要求生产的特殊型号 VCP 设备，发出后安装调试时间较长。	2019 年收回，2020 年已出售
2017 年末	VCP 设备	发出商品	1-2 年	公司设备发往客户现场后，客户需求变更，要求对设备进行改造，以适用特定型号 PCB 的电镀。经整改，相关设备最终未能达到客户要求的相关参数指标，与客户协商一致后收回公司。	2019 年收回后改造出售
	VCP 设备	发出商品	1-2 年	公司推广使用的 VCP 新型设备，应用了软板无	2018 年收回后



报告期各期末	存货内容	存货类别	存货库龄	长期未验收的原因	期后情况
				边框电镀技术，在客户处安装调试时间较长。	在 2019 年改造出售
	VCP 设备	发出商品	1-2 年	公司配合客户要求生产的特殊型号 VCP 设备，发出后安装调试时间较长。	2019 年收回

### 3、收入确认时点的准确性，存货跌价准备计提是否充分

对于需要安装调试的产品，以产品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并经客户验收后确认销售收入。如上表所示，各期末库龄一年以上的发出商品均未经客户验收，不满足收入确认条件。

公司的存货跌价准备计提参见本题回复之“一、发行人说明”之“(四) 报告期各期部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的原因，报告期各期存在客户调整、取消订单或采购意向的实际情况，计提预计亏损对应的合同订单及履行阶段，预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损，计提的期间是否准确，计提金额是否充分”之“4、预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损，计提金额是否充分，计提的期间是否准确”之相关回复。

综上，公司收入确认时点准确，存货跌价准备计提充分。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### (一) 核查程序

1、了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，了解其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、查阅同行业上市公司年报、招股说明书、年报问询函回复，将发行人的存货结构、存货库龄与同行业上市公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

3、获取销售合同台账检查在产品及产成品的订单覆盖率，结合发行人业务规模分析各类存货大幅增长的原因及合理性；

4、访谈发行人生产人员，了解发行人的生产模式，主要产品的生产周期及验收周期，结合报告期各期主要产品销售结构，分析发行人存货结构及变化的合理性；

5、访谈发行人财务部相关人员，了解发行人存货跌价准备的计提政策；

6、获取发行人存货跌价准备计提明细表进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用

和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；

7、访谈发行人相关业务人员及生产人员，了解计提跌价的工单存在预计亏损的原因，并分析原因合理性；

8、对存货按照类别、库龄、适销性、产品的质量特征进行了分析，识别出可能存在减值迹象的存货；

9、结合存货监盘程序，检查存货的数量及状况；对库龄较长的存货和存在质量问题的存货进行重点检查；对存在减值迹象的存货分析其跌价准备计提的充分性；

10、检查资产负债表日后存货的销售及领用情况，以验证存货跌价准备计提的合理性；

11、检查销售合同中的退货条款以及违约金条款，分析发行人客户取消或变更合同的原因及合理性；

12、访谈发行人业务部和生产部相关人员，了解公司产品一般安装调试、验收周期，了解各期末库龄较长的发出商品未验收的原因，判断收入确认时点是否恰当。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、同行业公司具体的核算方法、业务模式和产品特点不同导致与发行人的存货结构和库龄存在差异，发行人的存货结构、库龄符合实际生产经营情况；

2、发行人 2019 年各类存货大幅增长具有合理性，符合公司一般的备货原则；发行人在产品及产成品订单覆盖率较高；

3、发行人销售结构与存货中 VCP 设备占比较高的特点相匹配；从销售下单频率来看，客户的采购为非经常性的，与发行人主要采用订单式生产的模式相吻合；发行人存货结构的变化主要受发行人生产模式以及生产阶段的周期不同的影响；发行人采取订单式生产与适度预生产相结合的生产模式，有利于实现产销一致；

4、报告期内发行人存在个别客户取消订单或采购意向的情况；在资产负债表日，发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量，预计亏损的计提能够合理覆盖实际的亏损，计提的期间准确，计提金额充分；

5、报告期内客户取消采购订单或采购意向、违约金的处理方式系以合同约定为基础，通过双方友好协商确定；

6、发行人报告期内库存商品余额逐年增加、发出商品余额较大具有合理性；发行人报告期内存在少量长期未验收的产品，上述产品未验收均有合理原因；上述产品均未达到收入确认条件，收入确认时点准确，存货跌价准备计提充分。

### 三、保荐机构和申报会计师对以下事项核查并发表意见

**（一）各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致**

#### 1、公司各类存货的发生、计价、核算与结转情况

##### （1）原材料

原材料是指公司为生产购入的基本材料，包括结构件、槽体类、五金件、电器类、机械手、整流机及其他材料；原材料采购入库时根据实际成本入账；领用时，根据原材料实际出库数量按月末一次加权平均计价法计算当期领用的原材料金额，其中直接用于生产的原材料领用时计入生产成本，车间消耗性材料的领用计入制造费用。

##### （2）生产成本

生产成本主要核算期末在生产过程中正处于加工尚未完工的产品的成本。原材料领用时计入生产成本，完工入库后结转至库存商品。

##### （3）库存商品

库存商品主要核算公司已经完成厂内生产过程，可发往客户现场安装调试的产品；

##### （4）发出商品

发出商品是发给客户的未验收的存货，待确认收入时结转到营业成本。

##### （5）委托加工物资

委托加工物资主要核算公司提供材料，向外协厂商仅支付委托加工费，委托外协单位加工成新的材料。

#### 2、公司与存货有关的成本费用的归集与结转

公司与存货有关的成本费用的归集与结转方法参见本问询函回复 15 题之“一、

发行人说明”之“(二)龙门式电镀设备 2019 年产量稳定,但成本大幅下滑的原因及合理性,各类产品的成本费用核算方法是否合理,在报告期内是否保持一致,是否存在应计入成本而未计入的情形”之“2、各类产品的成本费用核算方法是否合理,在报告期内是否保持一致,是否存在应计入成本而未计入的情形”之相关回复。

综上,公司各类存货的发生、计价、核算与结转准确,与存货有关的成本费用的归集与结转与实际生产流转一致。

### **3、申报会计师核查程序及核查意见**

#### **(1) 核查程序**

1) 了解与存货相关的关键内部控制,包括成本归集、成本结转等流程,评价这些控制的设计,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) 与发行人财务部及生产部相关人员访谈,了解发行人的生产流程、成本核算方法及核算过程,评估成本核算与结转方法是否符合发行人实际生产流转过程;

3) 检查发行人各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确,包括检查原材料采购订单、送货单、入库单,检查原材料入库是否及时、准确;检查生产领料单、完工产品入库单、产成品销售出库单,了解不同存货类型之间的流转是否及时;进行存货发出计价测试,检查成本归集金额是否正确等。

4) 检查发行人营业成本与存货结转的勾稽是否一致。

#### **(2) 核查意见**

经核查,申报会计师认为,发行人各类存货的发生、计价、核算与结转准确,与存货有关的成本费用的归集与结转与实际生产流转一致。

### **(二) 各期末公司存货跌价准备计提是否充分**

#### **1、存货跌价准备计提**

公司的存货跌价准备计提参见本题回复之“一、发行人说明”之“(四)报告期各期部分在产品、库存商品和发出商品出现了预计亏损的原因,报告期各期存在客户调整、取消订单或采购意向的实际情况,计提预计亏损对应的合同订单及履行阶段,预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损,计提的期间是否准确,计提金额是否充分”之“4、预计亏损的计提是否能合理覆盖实际的亏损,计提金

额是否充分，计提的期间是否准确”之相关回复。

综上，公司存货跌价准备计提充分。

## **2、申报会计师核查程序及核查意见**

### **(1) 核查程序**

1) 了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，了解其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 访谈发行人财务部相关人员，了解发行人存货跌价准备的计提政策；

3) 获取存货跌价准备计提明细表并进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和等相关税费等；对存货跌价准备的金额进行重新计算；

4) 对存货按照类别、库龄、适销性、产品的质量特征进行了分析，并和上期存货跌价准备的计提情况进行对比分析，以识别出可能存在减值迹象的存货；

5) 结合存货监盘程序，检查存货的数量及状况；对库龄较长的存货和存在质量问题的存货进行重点检查；对存在减值迹象的存货分析其跌价准备计提的充分性；

6) 访谈发行人业务部相关人员，了解公司产品一般安装调试、验收周期；了解各期末发出商品库龄较长未验收的原因，检查原因的合理性；

7) 访谈发行人相关业务人员及生产人员，了解计提跌价的工单存在预计亏损的原因，并分析原因合理性；

8) 检查资产负债表日后存货的销售及领用情况，评估存货跌价准备计提的合理性。

### **(2) 核查意见**

经核查，申报会计师认为，发行人存货跌价准备计提充分。

## **(三) 发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论**

### **1、存货盘点相关情况**

公司存货的盘存制度为永续盘存制。在日常管理中由公司仓储部门自行按月盘点，主要是对数量较大、金额较大、收发频繁的物料进行抽盘，保证物料的账、

物相符。半年度、年度盘点时由仓储部门、生产部门、财务部等共同组织全面盘点，具体如下：

### （1）盘点工作方案

盘点前，由财务部召集，成立由财务部、仓储部门、生产部门等组成的盘点小组，盘点小组分主盘人、复盘人，具体的盘点工作由盘点小组根据实际情况进行组织、分工。

财务部会同仓储部门、生产部门等拟订盘点工作方案，经财务总监和总经理批准地开展盘点工作。

### （2）盘点的实施

在年中年末盘点前，仓库及生产车间人员提前进行预盘，对物料进行整理，确保盘点时现场的有序、整洁。所有盘点均以静态盘点为原则，系统存货管理模块关账，盘点开始后应停止存货的进出及移动，车间在产品停止生产作业以便盘点工作的实施。

盘点存货时，盘点人、复盘人均应依据实物进行点数。盘点人中一人点数，另一人详实记录于盘点表，并及时将盘点表移交数据校对人员。复盘人对盘点人盘点过程进行全面监督，复盘人采取与盘点人相同的方法进行复盘，盘点人、复盘人对同一存货的盘点、复核可以同时进行。

公司建立了完善的出货制度，设备类产品出货前，相关部门需填制出货用车申请，用车申请单中填列工单号、客户名称、始发地、目的地等信息，并经生产负责人审批，行政部根据审批后的用车申请单安排车辆出货。设备到达客户现场，由客户在送货单上签字，签字后的送货单由现场安装人员送回公司相关部门保存。此外，现场安装人员对发出商品进行盘点，选取部分设备拍照记录，填制发出商品盘点表并签字确认。

### （3）盘点报告

盘点结束后，公司要求各盘点小组上交盘点表，由财务部对盘点表进行汇总并编制盘点报告，并交付财务总监及总经理签核。财务部相关人员根据批准的盘点报告和处理意见进行相应的会计处理。

报告期各期末具体盘点情况及盘点结论如下：

盘点截止日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
盘点地点	昆山、广德、深圳	昆山、广德、深圳	昆山、广德、深圳
盘点范围	成品仓、材料仓、车间	成品仓、材料仓、车间	成品仓、材料仓、车间
初盘人员	仓库人员、车间人员	仓库人员、车间人员	仓库人员、车间人员
抽盘人员	财务部人员	财务部人员	财务部人员
盘点结果	实物与账面记录不存在重大差异	实物与账面记录不存在重大差异	实物与账面记录不存在重大差异

对于发出商品，盘点结果显示不存在重大差异。

报告期各期末，公司根据存货盘点制度均已实施了全面盘点，盘点结果显示，公司存货账实基本相符，差异较小，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

## 2、申报会计师核查程序及核查意见

### (1) 核查程序

- 1) 对发行人财务部、仓储部门等相关人员进行访谈，了解公司盘点制度；
- 2) 获取发行人报告期内各期末盘点计划，评估盘点计划的合理性，获取发行人存货盘点表，并与账面进行核对；
- 3) 根据发行人存货的特点、存货盘存制度和存货内部控制的有效性等，在评价发行人管理层制定的存货盘点程序的基础上编制存货监盘计划；
- 4) 监盘人员观察仓库环境，向相关人员了解存货的分布、保管、标识和流转情况，关注存货是否移动；
- 5) 获取发行人存货盘点表，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；选取部分存货进行开箱检查并拍照记录，关注是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货；
- 6) 盘点完成后复核盘点表中记录的数据是否存在差异，找出差异原因并索取支持性单据，核对无误后由车间人员以及陪同的财务共同签字确认；
- 7) 获取盘点日前后存货收发的若干出入库记录，检查存货收发是否存在跨期；
- 8) 查阅发行人发出商品的送货单、物流单、存放于客户处的照片、与客户的

对账单等，检查发出商品是否真实存在；

9) 向主要客户发送询证函，函证发出商品的发出时间、合同金额以及目前状态；

10) 访谈报告期主要客户，观察经营场所并查看设备的使用情况，了解客户与发行人的交易情况。

## (2) 核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人已逐步建立健全的存货盘点制度，报告期各期末按照盘点制度执行了存货盘点工作，报告期各期末存货实物与账面记录不存在重大差异。

## (四) 存货相关内部控制制度是否健全有效

### 1、存货相关内部控制制度

#### (1) 存货的采购管理

公司制定了《原材料采购管理制度》、《采购定价管理制度》等制度规范公司的采购业务，采购部负责选择合格供应商，签订和履行采购合同，保证采购材料质量和准时交货；主导新供应商的开发，后期交易过程中的稽核及商务维护。生产部、质检部、工程部等部门协同对新增供应商进行评定与考核。采购根据采购物资技术标准和生产需要，通过对物资的质量、价格、供货期等进行比较，接收供应商报价并组织进行采购询比价，对同类的重要物资和一般物资应同时选择几家合格的供应商。

采购部经理负责审核采购合同等相关文件，采购申请均需要通过事业部总经理的审批。公司质检部负责对采购物料的品质检验。工程部、研发部门提供技术支持。

#### (2) 存货的生产管理

公司主要采用订单式生产的模式组织生产。合同签订后，公司组织工程部、生产部、业务部等相关人员召开工单制前会议；工程部根据制前会议的结果编制物料清单和图纸；生产部制定生产计划，仓库部门依据需求备货，生产人员领料生产。生产完工后，生产部在系统中编制产品完工入库单，并将产成品移交至仓库，经生产部负责人和仓库管理人员签核完工入库单后完成入库。



设备类产品出货前，相关部门需填制出货用车申请，在用车申请单中填列工单号、客户名称、始发地、目的地等信息，并经生产负责人审批，行政部根据审批后的用车申请单安排车辆出货。设备到达客户现场，由客户在送货单上签字，签字后的送货单由现场安装人员送回公司相关部门保存。公司安装人员在客户现场负责设备安装调试工作，设备经客户验收后移交至客户。

### （3）存货的库存管理

公司制定了《仓库工作手册》，质检部门负责来料质量控制，进行来料检验，检验完成后在送货单上签字确认，并移交给仓管人员。仓库人员依据经质检确认的送货单清点来货，确保物料与附属文件相符及其外观品质状况良好。仓管人员负责物料的收发存储管理，依据生产和销售计划进行发料、出货。

### （4）存货的财务核算

存货的财务核算管理参见本题回复之“三、保荐机构和申报会计师对以下事项核查并发表意见”之“（一）各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致”之相关回复。

## 2、申报会计师核查程序及核查意见

### （1）核查程序

1) 了解与存货相关的关键内部控制，包括采购、生产与仓储、成本归集、成本结转等流程，评价这些控制的设计，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) 与发行人财务部、仓储部门、生产部等相关人员访谈，了解发行人的生产流程、成本核算方法及核算过程，评估成本核算与结转方法是否符合发行人实际生产流转过程，内控制度中的相关关键控制点是否得到一贯执行；

3) 检查发行人各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，包括检查原材料采购订单、送货单、入库单，检查原材料入库是否及时、准确；检查生产领料单、完工产品入库单、产成品销售出库单，了解不同存货类型之间的流转是否及时；进行存货发出计价测试，检查成本归集金额是否准确等。

### （2）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人存货相关内部控制制度健全有效。

### 23.关于新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营影响

2020年1月以来，国内外爆发了新型冠状病毒疫情。目前国内新冠肺炎疫情形势总体平稳，各地企业生产经营陆续恢复，但海外疫情形势较为严峻，且存在进一步大范围扩散的可能。总体来看，新冠肺炎疫情预计在短期内无法消除，未来一段时间可能对公司的生产经营和外销业务造成一定负面影响。请发行人补充披露：（1）公司及重要子公司所在地区疫情情况，结合疫情期间开工比例、下游需求变化、上游供应商复工等情况，分析疫情对公司2020年上半年经营业绩的同比影响；（2）存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；（3）疫情对发行人生产经营和财务状况的影响情况，包括影响面及具体表现、时间预期、是否对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响；（4）国际经济形势变化及疫情对发行人外销是否存在重大不利影响。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人披露

（一）公司及重要子公司所在地区疫情情况，结合疫情期间开工比例、下游需求变化、上游供应商复工等情况，分析疫情对公司2020年上半年经营业绩的同比影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”之“（四）新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营或财务状况影响的具体分析”部分补充披露如下：

##### “1、疫情对公司2020年上半年经营业绩的同比影响

公司及子公司东威机械、广德东威、深圳东威的生产经营场所分别位于江苏昆山、安徽广德和广东深圳，均不属于疫情重点地区。公司与各子公司于2020年2月17日开始陆续复工，自2020年3月开始全面恢复正常生产经营活动。

公司客户主要分布于华东及华南地区。除健鼎（湖北）电子有限公司、黄石沪士电子有限公司、定颖电子（黄石）有限公司等以外，报告期内公司主要客户均不位于本次疫情重点地区湖北省。截至本招股说明书签署日，公司主要客户均

已正常复产复工。受 5G 建设加速、汽车电子需求增长等因素影响，公司下游客户纷纷投资建设 PCB 板生产线。截至 2020 年 6 月末，公司当年新签合同金额较 2019 年同期有所增长。

公司生产所需主要原材料供应商来自于境内且未处于疫情重点地区。目前公司主要供应商均已复工复产，原材料供应较充足，能够满足公司生产需求。

受公司自身及下游客户一季度整体复工比例不足影响，公司部分设备未能按原定计划及时发出、安装调试及验收，从而对设备收入确认造成一定不利影响。”

## （二）存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”之“（四）新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营或财务状况影响的具体分析”部分补充披露如下：

### “2、存货减值情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在因疫情被客户取消订单或调减合同金额的情形，亦不存在因疫情造成原材料、人工成本大幅上涨的情况。故公司存货不存在因疫情出现减值迹象的情况。

公司主要产品具有定制化特点，需按照客户的个性化需求进行设计、生产，在资产负债表日，公司在产品、库存商品和发出商品可能出现预计亏损的情况，从而需计提相应跌价准备。

2020 年 6 月末，公司按照与报告期保持一致的会计政策对存货进行跌价测试，根据存货成本与可变现净值孰低进行计量，相关存货跌价准备计提充分。”

（三）疫情对发行人生产经营和财务状况的影响情况，包括影响面及具体表现、时间预期、是否对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”之“（四）新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营或财务状况影响的具体分析”部分补充披露如下：

### “3、疫情对公司生产经营和财务状况的影响情况

#### （1）疫情对公司生产经营的影响情况

新型冠状病毒肺炎疫情自 2020 年 1 月中下旬开始在湖北地区爆发，并逐步发

展成为全球性疫情。公司及各子公司主要生产经营场所位于江苏、安徽、广东地区，不属于疫情重点地区，但受疫情高发期人员流动限制影响，公司自春节假期结束后至2月底未能实现满工满产。上述情形对公司生产经营造成一定不利影响，部分设备类产品未能如期生产、发货、安装调试及验收。随着公司3月份全面恢复生产经营，疫情造成的不利影响已基本消除。

#### (2) 疫情对公司财务状况的影响情况

目前疫情对公司财务状况的影响主要体现在公司因疫情原因部分收入确认有所延后。由于公司及主要上下游企业目前已实现全面复工复产，且公司2020年上半年已签署订单金额较2019年同期有所增长，公司预计疫情对全年经营业绩不会造成明显负面影响。

综上，本次疫情对公司生产经营或财务状况存在一定影响，但随着疫情得到有效防控，相关不利影响仅为暂时性，预计不会对全年经营业绩造成明显负面影响。”

#### (四) 国际经济形势变化及疫情对发行人外销是否存在重大不利影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”之“(四) 新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营或财务状况影响的具体分析”部分补充披露如下：

##### “4、国际经济形势变化及疫情对外销业务的影响

2018年、2019年，公司分别有65.01%、57.38%外销收入的终端客户位于大陆境内，包括苏州维信电子有限公司、盐城维信电子有限公司（以下简称“维信公司”）。国际经济形势变化及疫情对公司与维信公司等境内终端客户的合作不会造成重大不利影响。

报告期内，除维信公司外，发行人外销业务终端客户主要分布在泰国、马来西亚、日本、中国台湾等国家或地区。截至本招股说明书签署日，上述国家或地区疫情情况已得到有效控制。

截至本招股书签署日，公司外销业务在手订单均处于正常执行中。若国际经济形势恶化或境外疫情未能得到有效控制，上述订单后续执行可能会受到一定不利影响，但上述订单预计形成收入占比较小，对公司整体经营、盈利能力不存在重大不利影响。”

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、访谈发行人管理层，询问发行人及各子公司的生产及复工情况，了解发行人主要客户和供应商的复工复产情况，分析疫情对发行人生产经营和财务状况的具体影响；

2、实地查看发行人及各子公司期后生产经营和复工复产情况；

3、获取发行人主要客户和供应商名单，检查发行人主要客户和供应商所在地是否属于疫情重点地区、复工复产是否受到当地政府严格管控；

4、获取发行人 2020 年上半年财务报表，初步分析疫情对 2020 年上半年经营业绩的影响；

5、查阅发行人期后的主要采购合同、供应商送货单和入库单等，关注原材料采购品类、采购单价、采购数量等是否存在异常；

6、获取发行人期后合同台账，检查新签合同金额同比是否存在大幅下降；

7、查阅发行人期后的主要销售合同、送货单、物流单及验收单等，检查期后销售是否发生重大不利变化；

8、检查发行人主要应收账款期后回款情况、应付账款等债务期后偿还情况和存货期后结转情况，关注是否存在资产减值风险、债务逾期风险等。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人及各子公司的生产经营所在地不属于疫情重点地区，自 2020 年 3 月开始全面恢复正常生产经营活动；除极少数客户外，发行人主要客户和供应商未处于本次疫情重点地区，截至本问询函回复签署之日，发行人主要客户和供应商已正常复工复产，发行人上游原材料供应和下游需求未发生重大不利变化；受发行人自身及下游客户一季度整体复工比例不足影响，发行人部分设备未能按原定计划及时发出、安装调试及验收，从而对设备收入确认造成一定影响；

2、截至本问询函回复签署之日，发行人不存在因疫情被客户取消订单或调减合同金额的情形，亦不存在因疫情造成原材料、人工成本大幅上涨的情况，发行人存货不存在因疫情出现减值迹象的情况，发行人存货跌价准备计提充分；

3、受疫情高发期人员流动限制影响，发行人自春节假期结束后至2月底未能实现满工满产，部分设备类产品未能如期生产、发货、安装调试及验收；因疫情原因公司部分设备验收时间延迟导致收入确认有所延后；由于发行人与主要上下游企业逐步实现全面复工复产，疫情对发行人生产经营造成的不利影响已基本消除，预计疫情对全年经营业绩不会造成明显负面影响；

4、国际经济形势变化及疫情暂未对发行人外销业务造成重大不利影响；若国际经济形势恶化或境外疫情未能得到有效控制，公司外销订单后续执行可能会受到一定不利影响。

## 25.关于其他问题

**25.6 请发行人说明报告期内经营活动现金流与净利润存在差异的原因及合理性，请申报会计师核查并发表意见。**

### 【回复】

#### 一、发行人说明

报告期各期，公司净利润与经营活动现金流存在的差异具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
净利润①	7,424.26	6,322.10	4,543.62
加：资产减值准备	237.72	619.52	1,064.19
信用减值损失	99.45	-	-
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	452.96	330.50	274.76
无形资产摊销	56.40	73.80	74.22
长期待摊费用摊销	23.72	10.42	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.76	-0.22	11.09
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.12	0.55	7.99
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-87.91	145.05	136.61
投资损失（收益以“-”号填列）	-6.98	-32.23	-3.27
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	36.66	-37.07	-418.15

项目	2019年	2018年	2017年
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	6.21	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,558.93	-2,601.78	-644.58
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	2,969.27	-2,089.81	-7,350.82
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,057.80	-628.52	6,048.60
其他	745.33	-	-
经营活动产生的现金流量净额②	6,341.25	2,112.31	3,744.26
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异③=②-①	-1,083.02	-4,209.79	-799.37

由上表可知，经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要原因如下：

2017年，公司业务规模快速增长。销售端，公司应收账款规模快速扩大，由于客户回款存在账期，公司净利润提高的同时未同步形成现金流入；另一方面，公司预收的合同订金增加，增加了公司的经营性现金流，抵消了部分应收账款快速上升的影响。采购与生产端，公司因原材料采购形成的应付账款增长高于存货增长金额，进一步抵消了部分经营性应收项目增加导致的差异。综合上述因素，公司2017年经营活动产生的现金流量净额略低于净利润，整体差异较小。

2018年，公司业务规模继续扩大，应收账款及应收票据规模进一步增长。公司采购规模保持稳定增长，存货持续增加，公司支付较多采购款。此外，随着收入和利润增长，公司实际支付的各项税费也有所上升。上述原因综合导致公司2018年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大。

2019年，公司业务规模持续增长，应收账款回款良好。公司存货规模进一步上升导致支付的采购款增加；此外，2019年确认股份支付费用745.33万元无现金流出。上述原因综合导致公司2019年经营活动产生的现金流量净额低于净利润，整体差异不大。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、了解发行人现金流量表的编制方法及过程，核对发行人编制现金流量表的基础数据是否与财务报表数据一致，复核发行人报告期内编制现金流量的方法是否正确、现金流量性质的划分是否准确；

2、获取发行人现金流量表及现金流量明细，了解大额经营性现金流量变动项目的背景、发生额，检查是否与实际业务相符、与相关会计科目的勾稽关系；

3、取得发行人应收账款明细账、应收票据台账，复核发行人应收账款、应收票据周转率，核查回款速度变化的原因；

4、获取发行人报告期内采购明细表以及应付账款明细表，了解采购额的变动情况以及应付账款余额的变动情况，分析变动原因是否合理；

5、了解发行人报告期末存货的变动情况，分析存货变动的合理性；

6、复核发行人股份支付相关文件，检查发行人的账务处理是否符合会计准则的规定，是否有相关现金流出。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内经营活动现金流与净利润的差异具有合理原因，与发行人实际经营情况相符。



(本页无正文，为信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)《关于昆山东威科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函回复》之盖章页)



中国注册会计师:   


中国注册会计师:   


中国 北京

二〇二〇年九月一日