

## 无锡先导智能装备股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所 2021 年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳证券交易所创业板公司管理部：

无锡先导智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“先导智能”）于 2021 年 9 月 8 日收到贵部出具的《关于对无锡先导智能装备股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函[2021]第 27 号）（以下简称“问询函”）。公司针对问询函涉及的相关事项进行了认真核查与分析，现就问询函回复如下：

#### 问题 1：

报告期内，公司实现销售收入 **326,813.04 万元**，同比增长 **75.34%**；实现归属于上市公司股东的净利润 **50,114.05 万元**，同比增长 **119.70%**；经营活动产生的现金净流量 **4,030.15 万元**，同比下降 **-76.77%**。半年度报告显示，经营活动现金净流量减少主要系报告期业务量增加，支付货款增多所致。请你公司结合在手订单实施情况及现金收支主要项目，量化分析报告期内经营活动现金净流量净额变动与净利润变动差异较大的原因及合理性。

#### 回复：

一、请你公司结合在手订单实施情况及现金收支主要项目，量化分析报告期内经营活动现金净流量净额变动与净利润变动差异较大的原因及合理性。

#### （一）本期经营活动产生的现金流量净额的主要构成

公司 2021 年上半年（以下简称“本报告期”或“本期”）经营活动产生的现金

流量净额与上年同期的组成部分变动，主要如下表所示：

项 目	单位：万元		
	2021年1-6月	2020年1-6月	变动额
<b>经营活动产生的现金流量：</b>			
销售商品、提供劳务收到的现金	367,666.73	228,447.53	139,219.19
收到的税费返还	11,990.73	4,112.72	7,878.02
收到其他与经营活动有关的现金	55,548.57	37,018.01	18,530.56
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b><u>435,206.03</u></b>	<b><u>269,578.26</u></b>	<b><u>165,627.77</u></b>
购买商品、接受劳务支付的现金	168,821.83	133,895.86	34,925.97
支付给职工以及为职工支付的现金	91,540.71	50,319.72	41,220.99
支付的各项税费	27,141.72	12,153.27	14,988.45
支付其他与经营活动有关的现金	143,671.62	55,860.22	87,811.41
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b><u>431,175.88</u></b>	<b><u>252,229.07</u></b>	<b><u>178,946.81</u></b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b><u>4,030.15</u></b>	<b><u>17,349.19</u></b>	<b><u>-13,319.04</u></b>

经营活动产生的现金流量净额与上年同期变动原因分析：

1、销售商品、提供劳务收到的现金与上年同期相比增加 139,219.19 万元，主要原因是本期收入增加，客户的回款增加；

2、收到的税费返还与上年同期相比增加 7,878.02 万元，主要原因是本期收入增加，本期收到的增值税即征即退返还增加；

3、收到其他与经营活动有关的现金与上年同期相比增加 18,530.56 万元，主要是本期收回银行承兑汇票保证金大幅度上升；

4、购买商品、接受劳务支付的现金与上年同期相比增加 34,925.97 万元，主要是公司业务规模扩大，原材料采购增加；

5、支付给职工以及为职工支付的现金与上年同期相比增加 41,220.99 万元，主要公司业务规模扩大，员工人数增加；

6、支付的各项税费与上年同期相比增加 14,988.45 万元，主要是本报告期收入增加，支付的各项税费增加；

7、支付其他与经营活动有关的现金与上年同期相比增加 87,811.41 万元，主要是因为本期采购增多，开具的应付票据增加，支付的开具银行承兑汇票保证金也相应增加。

综上所述，从现金流量表现金收支项目角度来看，虽然本期销售商品收到的现金增加较多，但随着产能扩张，公司采购量上升，公司人员增加，支付给职工以及为职工支付的现金及一些相关费用也随着大幅度上升，现金支出早于货款收入，故与上年同期相比公司经营活动现金流量净额有所减少。

## （二）将公司净利润调整为经营活动现金净流量

将公司净利润调整为经营活动现金净流量的过程如下：

补充资料	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	单位：万元 变动数
<b>一、将净利润调节为经营活动现金流量</b>			
净利润	50,114.05	22,810.68	27,303.37
加：资产减值准备	4,037.93	2,837.70	1,200.23
固定资产折旧、油气资产折耗、 生产性生物资产折旧	3,717.59	2,706.59	1,011.00
无形资产摊销	383.82	560.27	-176.45
长期待摊费用摊销	2,121.18	404.62	1,716.56
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）	9.62	3.38	6.23
固定资产报废损失（收益以“-”号 填列）		6.63	-6.63
公允价值变动损失（收益以“-”号 填列）		5.73	-5.73
财务费用（收益以“-”号填列）	-97.32	964.73	-1,062.05
投资损失（收益以“-”号填列）	-1,537.73	-425.16	-1,112.56
递延所得税资产减少（增加以“-” 号填列）	-558.20	17.33	-575.52
存货的减少（增加以“-”号填列）	-317,571.36	-45,098.55	-272,472.82
经营性应收项目的减少（增加以 “-”号填列）	-45,578.58	-72,840.37	27,261.79
经营性应付项目的增加（减少以 “-”号填列）	308,989.16	105,395.60	203,593.56
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>4,030.15</b>	<b>17,349.19</b>	<b>-13,319.04</b>

由上表可知，公司本报告期内经营活动现金净流量净额变动与净利润变动差异

较大的主要原因系本期存货增加数与上年同期相比增加了 272,472.82 万元，同时本期经营性应付项目增加变动数较上期相比增加了 203,593.56 万元。

随着新能源行业的发展，公司业务扩张，报告期内，公司新接订单金额创历年新高，新签订单 92.35 亿元（不含税）。且公司采取以销定产的经营模式，故随着新签订单和在手订单的增加，公司存货的采购量也大规模增加。同时公司采购结算方式主要为应付模式及预付模式，公司基于成本效益原则，多采用应付模式结算实现经济效益的最大化，仅部分国外供应商及大规模采购会采取预付的模式，因此报告期末应付账款余额增加较多，以致当期经营性应付项目的增加较大。

将存货余额的变动数据与应付经营性应付项目的增加的变动数据综合来看，对净利润调节为经营活动现金流量的影响为-68,879.26 万元。故可以看出由于本期业务扩张，报告期内原材料采购量大幅上升，故采购商品及支付劳务金额也大幅度上升，本期与此相关经营活动现金流出大幅增加，从而导致经营活动产生的现金流量净额减少。

综上所述，本报告期由于公司业务扩张，生产采购付款增加，期末存货金额大量增加，导致经营性现金流量净额与净利润变动差异较大，与公司具体经营状况相匹配，具有合理性。

## 问题 2:

本报告期子公司珠海泰坦新动力电子有限公司（以下简称“珠海泰坦”）实现营业收入 53,586.98 万元、净利润 296.04 万元，上年同期珠海泰坦实现营业收入 13,977.59 万元、净利润 312.74 万元，净利润率同比呈下降趋势。根据 2020 年度商誉减值测试报告，公司预测珠海泰坦 2021 年至 2025 年平均净利润为 24,542.40 万元、平均净利润率为 17.96%。2020 年年报问询函回复显示，公司将收购珠海泰坦形成的商誉 109,233.53 万元分为两部分：一是核心商誉，即收购支付对价与可辨认净资产公允价值（不包括所确认的相关递延所得税）的差额确认商誉

106,777.42 万元，公司尚未对该部分商誉计提减值准备；二是初始确认时珠海泰坦的存货和无形资产评估增值部分确认递延所得税负债而形成的非核心商誉 2,456.11 万元，公司本期对非核心商誉计提减值准备 65.69 万元，累计计提减值准备 357.77 万元。请说明：

(1) 结合珠海泰坦的毛利率、期间费用率、资产公允价值变动、信用减值损失及资产减值损失等相关科目变动情况，说明本期利润率较低的原因及合理性；如相关财务指标较往期发生较大变动，请进一步说明原因及合理性，并报备珠海泰坦最近两年及一期的财务报表。

(2) 结合 2020 年度商誉减值测试的重要假设、关键参数、计算过程等，说明本期业绩表现与预测值相差较大的原因，珠海泰坦经营情况与前述重要假设、预测情况是否发生较大变化，并结合珠海泰坦实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，说明是否存在商誉减值风险、本期未对核心商誉计提减值准备的原因及合理性。

(3) 公司对非核心商誉计提减值准备的依据及合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

一、结合珠海泰坦的毛利率、期间费用率、资产公允价值变动、信用减值损失及资产减值损失等相关科目变动情况，说明本期利润率较低的原因及合理性；如相关财务指标较往期发生较大变动，请进一步说明原因及合理性，并报备珠海泰坦最近两年及一期的财务报表。

珠海泰坦本期、上年同期及上年度利润表项目及相关财务指标主要情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2020 年度	变动额
----	--------------	--------------	---------	-----

项目	2021年1-6月	2020年1-6月	2020年度	变动额
营业收入	53,586.98	13,977.59	58,464.92	39,609.39
营业成本	45,684.71	9,747.34	53,795.21	35,937.37
毛利	7,902.27	4,230.24	4,669.71	3,672.03
毛利率	14.75%	30.26%	7.99%	-15.52%
期间费用合计	4,161.33	2,071.24	5,266.32	2,090.09
期间费用率	7.77%	14.82%	9.01%	-7.05%
信用减值损失	366.15	272.86	4,967.14	93.29
资产减值损失	263.75		1,548.87	263.75

注：变动额为本期与上年同期数据比较。

珠海泰坦利润表项目及相关财务指标变动分析如下：

1、珠海泰坦主营业务以销售锂电池智能装备为主，报告期内收入确认方式未发生变化。本期与上年同期相比，珠海泰坦毛利率分别为 14.75% 和 30.26%，同比下降 15.52%，主要系 2019 年下半年及 2020 年上半年签订订单毛利较低所致；

2、本期与上年同期相比，珠海泰坦期间费用率分别为 7.77% 和 14.82%，同比下降 7.05%，主要系珠海泰坦的费用以职工薪酬、物业租赁等相对固定的费用为主，因此随着收入的大幅上涨，期间费用占比有所下降；

3、珠海泰坦本期信用减值损失较上年同期增加 93.29 万元，主要系本期收入增加导致应收账款及信用减值损失相应增加；

4、珠海泰坦本期资产减值损失较上年同期增加 263.75 万元，主要系本期计提合同资产减值准备所致。

2020 年上半年毛利率为 30.26%，2020 年全年毛利率为 7.99%，2021 年上半年的毛利率为 14.75%，主要由于 2019 年下半年及 2020 年上半年锂电池行业降温，为了获取市场份额，签订订单毛利较低，同时从订单签订到验收需要一定时间，前期签订的毛利较低的订单大部分在 2020 年下半年及 2021 年上半年完成验收并确认收入，因此珠海泰坦 2020 年下半年和 2021 年上半年毛利率相对历史水平较低。珠海泰坦的同行业可比公司浙江杭可科技股份有限公司（以下简称“杭可科技”），2020 年上半年毛利率为 50.93%，2020 年全年毛利率为 48.44%，2021 年上半年的毛利率

为 28.40%。杭可科技 2020 年的收入韩系客户占比较高，珠海泰坦主要为国内客户，两者 2020 年可比性不强。2021 年上半年国内客户收入占比提高后，杭可科技毛利率下降明显，杭可科技同受 2020 年上半年国内市场竞争较为激烈的影响。

2020 年下半年，依托于新能源汽车行业的快速回暖，珠海泰坦新签订单增多，且订单毛利率较上半年有所增高。根据珠海泰坦已签订单的分析以及对未来市场行情的判断，预计 2021 年下半年珠海泰坦毛利率将逐步回升。

二、结合 2020 年度商誉减值测试的重要假设、关键参数、计算过程等，说明本期业绩表现与预测值相差较大的原因，珠海泰坦经营情况与前述重要假设、预测情况是否发生较大变化，并结合珠海泰坦实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，说明是否存在商誉减值风险、本期未对核心商誉计提减值准备的原因及合理性。

（一）珠海泰坦 2020 年度商誉减值测试的重要假设、关键参数及计算过程与实际经营情况对比

### 1、预测期营业收入及收入增长率

2020 年底商誉减值测试时将收益期分为详细预测期和永续期两个阶段。详细预测期为 5 年，即 2021 年至 2025 年，2026 年起进入永续期。2021 年收入的预测主要依赖在手订单，相对较为谨慎，2021 年至 2025 年收入增长率分别为：113.04%、6.38%、4.39%、3.79% 和 2.12%，永续期收入金额与 2025 年保持一致。总体较为谨慎。

评估时点，按产品大类区分的在手订单情况：

产品大类	合同金额	不含税金额	2021 预测收入	2021 年 1-6 月	
				实际收入	完成比例
动力电池非全自动生产线	43,843.51	38,799.56	38,715.04	3,568.83	9.22%
动力电池全自动生产线	143,971.81	127,408.68	82,129.05	47,642.76	58.01%
其他产品	9,392.79	8,312.20	3,706.96	2,375.39	64.08%
<b>总计</b>	<b>197,208.11</b>	<b>174,520.45</b>	<b>124,551.05</b>	<b>53,586.98</b>	<b>43.02%</b>

单位：万元

基于对在手订单的统计，公司预测珠海泰坦 2021 年全年营业收入为 124,551.05 万元，2021 年 1-6 月已完成 43.02%，根据目前确认的收入情况，年化后略低于预测值，主要由于公司产品具有一定的季节性，下半年客户设备验收较多。截至 2021 年 6 月 30 日，公司在手订单充分，预计 2021 年下半年收入会大幅增长。

截至 2021 年 9 月 8 日，按产品大类区分的在执行订单情况如下：

产品大类	合同金额	单位：万元	
		不含税金额	
动力电池非全自动生产线	45,853.22	40,695.65	
动力电池全自动生产线	281,786.21	250,017.09	
其他产品	4,357.43	3,856.70	
<b>总计</b>	<b>331,996.87</b>	<b>294,569.44</b>	

根据公司产品的生产周期及验收周期的历史数据，结合珠海泰坦截至 2021 年 9 月 8 日的在手订单预计 2022 年底之前可以转换为收入，珠海泰坦 2021 年 7 月至 2022 年 12 月预计可以确认的收入，具体情况如下所示：

产品大类	单位：万元		
	2021 年 1-6 月	2021 年 7 月-2022 年 12 月	合计
动力电池非全自动生产线	3,568.83	40,875.65	44,444.48
动力电池全自动生产线	47,642.76	250,017.09	297,659.85
其他产品	2,375.39	4,206.73	6,582.12
<b>总计</b>	<b>53,586.98</b>	<b>295,099.47</b>	<b>348,686.45</b>

在 2020 年底商誉减值测试时预测的 2021 年和 2022 年收入分别为 124,551.05 万元和 132,495.32 万元，合计为 257,046.37 万元。根据 2021 年 1-8 月确认收入及目前的在手订单情况预计转换收入情况，2020 年商誉减值测试时预测的 2021 年-2022 年合计收入预计可以完成，完成比例预计为 135.65%。

## 2、毛利率预测以及实际情况：

珠海泰坦的管理层基于该资产组过去的业绩、行业的发展趋势和管理层对市场发展的预期估计，对未来 5 年的毛利进行预测。资产组历史及预测期初步预测的毛利率数据如下：

项目	2018 (实际数)	2019 (实际数)	2020 (实际数)	2021-2025 平均 (预测数)	2021 年 1-6 月 (实际数)
----	---------------	---------------	---------------	-----------------------	-----------------------

毛利率	42.83%	38.42%	7.97%	30.50%	14.75%
-----	--------	--------	-------	--------	--------

公司在商誉减值测试时对珠海泰坦的毛利率采取较为稳健、保守的预期估计，预计毛利率维持在 30.50% 的区间，这一比率与资产组过往业绩、行业现状和行业发展趋势保持一致。2021 年 1-6 月珠海泰坦实际毛利率有 14.75%，虽然未达到预测水平，但是较 2020 年毛利率已经有了大幅提升，待目前在手订单的收入确认后，公司预计总体毛利率会进一步提升。

### 3、期间费用

珠海泰坦期间费用的历史年度及预测期初步预测的数据如下：

项目	2018 (实际数)	2019 (实际数)	2020 (实际数)	2021-2025 平均 (预测数)	2021 年 1-6 月 (实际数)	实际数与预 测数差异
销售费用率	2.01%	2.22%	4.00%	3.35%	4.52%	1.17%
管理费用率	5.41%	3.22%	6.03%	5.13%	4.52%	-0.61%
研发费用率	3.18%	4.58%	9.35%	5.93%	6.58%	0.65%

2021 年 1-6 月期间费用率总体比预测数高 1.21%，主要是销售费用率上涨，主要原因是公司订单增速较快，订单前期的销售费用增加较多，订单确认需要一定时间，因此销售费用率相应增加。后续随着订单转化为收入，销售费用率会相应下降。

### 4、折现率

珠海泰坦根据自身运营情况，考虑市场整体状况、行业经验及市场权威机构的行研信息，结合地域因素计算资产组组合的加权平均资本成本 ( $WACC=(E/(E+D))*Re+(D/(E+D))*Rd*(1-T)$ )。商誉减值测试采用资本资产定价模型 (CAPM) 确定权益资本成本，计算公式如下： $Re=Rf+\beta*MRP+Rc$ 。其中，资本结构 (D/E) 参考了可比公司的公开信息。Rf 为目前无风险报酬率，根据中国资产评估协会发布的《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》、证监会发布的《监管规则适用指引——评估类第 1 号》，公司采用剩余到期年限 10 年以上国债的到期收益率平均值作为无风险报酬率； $\beta$  根据资产组组合的业务特点，通过同花顺 IFIND 资讯系统查询；MRP 市场风险溢价根据中国资产评估协会发布的《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》、证监会发布的《监管规则适用指引——评估类第 1 号》，公司市场风险溢价采

用上证综指和深证成指年收益率几何平均值的算数平均值减去无风险报酬率指标值计算，取值时间跨度为自指数设立至今；Rc 根据资产组组合相对应的经济体相对于可比公司所面临的特别风险；Rd 根据全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）为基础调整得到；资产组适用所得税税率。2019 年、2020 年商誉减值测试折现率分别为 15.56%、15.30%，由于考虑因素较 2020 年底未发生较大变化，折现率基本与 2019 年保持一致。

## （二）珠海泰坦本期业绩表现与预测值相差较大的原因

珠海泰坦主要项目本期业绩表现与预测值对比，详情如下：

单位：万元

项目/年度	预测值	实际值	差异	差异率
	2021 年度	2021 年 1-6 月		
	a	b	c=b*2-a	d=c/a
营业收入	124,551.05	53,586.98	-17,377.09	-13.95%
减：营业成本	86,052.33	45,684.71	5,317.08	6.18%
税金及附加	595.28	96.04	-403.21	-67.73%
销售费用	4,068.68	2,420.08	771.47	18.96%
管理费用	6,157.75	2,424.76	-1,308.23	-21.25%
研发费用	6,857.55	3,528.57	199.58	2.91%
利润总额	23,808.81	284.12	-23,240.57	-97.31%

本期业绩表现与预测值差异较大的原因主要如下：

1、珠海泰坦 2021 年 1-6 月确认收入的订单主要是在 2020 年及以前签订的，收入占比约 92.52%。由于公司产品发货后，还需要在客户现场进行调试安装，待产品验收合格方能确认收入。公司在手订单还未完全释放，因此年化后的收入低于预测值。

2、预测值是基于可收回金额计算未来现金流量现值，评估预测利润时无需考虑资产减值损失和信用减值损失。但珠海泰坦基于会计政策要求，2021 年 1-6 月共计提减值损失 629.90 万元，叠加毛利及收入季节性的影响，使得年化后的利润总额低于预测值。

（三）并结合珠海泰坦实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，

**说明是否存在商誉减值风险、本期未对核心商誉计提减值准备的原因及合理性。**

珠海泰坦产品验收周期长，有相当一部分在执行订单还未转化为收入，因此2021年上半年经营情况与预测情况出现了偏差。结合上述关键参数的分析、在手订单及收入确认情况，考虑截至2021年9月8日，珠海泰坦在手订单有294,569.44万元，较2020年底有大幅增加，且公司仍有大额订单在陆续的签订过程中，公司认为目前整个锂电行业的快速扩张期间，公司订单大幅增长，随着在手订单验收确认收入，珠海泰坦的业绩预计将进一步提高且毛利率可以逐步改善。因此公司认为核心商誉不存在减值风险，故本期未计提商誉减值准备。

**三、公司对非核心商誉计提减值准备的依据及合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。**

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》（2014年修订）及其应用指南规定，在非同一控制下企业合并中，如果被收购方资产、负债账面价值与公允价值存在暂时性差异，应按所得税准则规定确认相关递延所得税。由于商誉（或负商誉）是以合并对价与被收购方可辨认净资产公允价值（包括所确认的相关递延所得税）之间的差额确认的，因此，前述就被收购方资产、负债账面价值与公允价值暂时性差异所确认的递延所得税，将影响收购日确认的商誉金额。在确定商誉相关资产组可收回金额时，根据企业会计准则及相关规定，无论是采用资产的公允价值减去处置费用后的净额，还是资产预计未来现金流量现值，均不包括所得税影响，所预计的可收回金额为税前金额。

根据《企业会计准则第158号》第十九条的基本原则：“资产组账面价值的确定基础应当与其可收回金额的确定方式相一致”，为保持商誉相关资产组可收回金额与账面价值的可比性，商誉减值测试相关资产组账面价值也不应包含相关递延所得税的金额。同时，为消除相关资产组的所得税影响，因确认递延所得税负债所形成的商誉金额，也应单独剔除。也就是说，在商誉减值测试时，资产组账面价值不包括递延所得税负债，也不包括该递延所得税负债形成的商誉。对于从资产组单独区分考虑的递延所得税负债及其形成的商誉，在后续期间，该递延所得税负债应随相关资产、负债账面价值所形成暂时性差异金额的变动而变动；相对应的，该部分递延所得税负债所形成的商誉金额，也应相应减少，并作为商誉减值损失。因此本

期递延所得税负债随着存货和无形资产的暂时性差异金额减少而转回递延所得税负债 65.69 万元，故本期按先导智能对非核心商誉计提减值准备 65.69 万元。

上述会计处理，与中国证券监督管理委员会会计部 2020 年 6 月出版编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》第五章案例 5-11【因收购时资产评估增值确认递延所得税负债产生的商誉及其减值问题】的相关处理一致，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

### 问题 3:

报告期末，公司应收商业承兑票据期末余额为 15,980.23 万元，较期初增长 572.78%。请详细列示前五大商业承兑票据的开票人、账面余额、已计提坏账金额、截至目前回款情况等，并结合承兑人的支付能力说明收回相关款项是否存在重大风险、坏账准备计提是否充分。

### 回复:

一、公司前五大商业承兑票据的开票人、账面余额、已计提坏账金额、截至目前回款情况等

截至 2021 年 6 月 30 日，商业承兑汇票余额前五名明细表如下：

开票人	账面余额		坏账准备		截至目前回款	回款比例 (%)
	金额	比例(%)	金额	比例(%)		
客户一	5,183.83	32.44			66.44	1.28
客户二	3,448.68	21.58			1,763.88	51.15
客户三	2,234.00	13.98			2,000.00	89.53
客户四	2,164.95	13.55			448.80	20.73
客户五	1,627.20	10.18				
小计	<b><u>14,658.66</u></b>	<b><u>91.73</u></b>			<b><u>4,279.12</u></b>	<b><u>29.19</u></b>
应收商业承兑票据合计	<b>15,980.24</b>	<b>100.00</b>			<b>5,069.60</b>	<b>31.72</b>

单位：万元

截至 2021 年 9 月 8 日，应收票据已到期承兑 5,069.60 万元，其中前五大出票人已到期承兑 4,279.12 万元，未到期的商业承兑汇票出票人经营状况稳定、信誉良

好，回款风险较低。

## 二、公司商业承兑票据的到期兑付风险较小、坏账准备计提充分。

截至 2020 年 12 月 31 日，商业承兑汇票的期末余额为 2,500.24 万元，已于 2021 年全部托收完毕，且公司历史过程中未出现商业承兑汇票无法托收情况。截至 2021 年 6 月 30 日，出票人为客户 A 及其控股公司的商业承兑汇票金额合计 13,746.24 万元，占比 86.02%。客户 A 资信状况良好，信誉度高，应收账款的回收风险较低。其余商业承兑汇票出票人为客户三，期末商业承兑汇票余额 2,234.00 万元，截至目前已回款 2,000.00 万元，回款比例 89.53%。根据商业承兑汇票历史兑付情况及出票人的信用及财力情况判断，本期末商业承兑汇票到期无法兑付风险较低，故公司认为本报告期末无需计提坏账准备。

### 问题 4：

报告期末，公司应收账款账面余额为 357,301 万元，其中账龄三年以上应收账款余额为 11,296.11 万元，公司本期计提应收账款坏账准备 4,815.47 万元，应收账款坏账准备期末余额为 44,187.25 万元。请说明：

(1) 结合应收账款账龄、期后回款情况、坏账准备计提政策、主要交易对手方的资信和财务状况、同行业可比公司情况等，说明坏账准备计提是否充分。

(2) 账龄三年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售发生时间、销售金额、约定收款时间、回款情况、长时间未完全回款的原因，以及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分。

### 回复：

一、结合应收账款账龄、期后回款情况、坏账准备计提政策、主要交易对手方的资信和财务状况、同行业可比公司情况等，说明坏账准备计提是否充分

#### (一) 账龄情况

## 期末应收款项账龄分布情况

单位：万元

账龄	2021-6-30
1年以内（含1年）	283,938.74
1-2年（含2年）	41,860.93
2-3年（含3年）	20,205.21
3年以上	<u>11,296.12</u>
其中：3至4年	8,715.34
4至5年	2,115.63
5年以上	465.15
<b>合计</b>	<b><u>357,301.00</u></b>

## （二）期后回款情况

截至问询函回复日，应收账款及合同资产的回款情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30 期末余额	2021-9-8 回款金额	回款比例
应收账款及合同资产	405,669.73	214,617.70	53.90%

## （三）坏账准备计提政策

公司对于《企业会计准则第14号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

按坏账计提方法分类披露

单位：万元

类别	2021-6-30				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	6,547.46	1.83	6,547.46	100.00	-
按组合计提坏账准备	<u>350,753.55</u>	<u>98.17</u>	<u>37,639.80</u>	<u>10.73</u>	<u>313,113.75</u>
其中：按信用风险组合的应收账款	350,753.55	98.17	37,639.80	10.73	313,113.75
<b>合计</b>	<b><u>357,301.00</u></b>		<b><u>44,187.25</u></b>		<b><u>313,113.75</u></b>

按组合计提坏账准备：

单位：万元

账龄	2021-6-30（按账龄）		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内（含1年）	283,938.74	14,416.34	5.00
1-2年（含2年）	41,860.93	8,372.19	20.00
2-3年（含3年）	20,205.21	10,102.61	50.00
3年以上	4,748.66	4,748.66	100.00
<b>合计</b>	<b><u>350,753.55</u></b>	<b><u>37,639.80</u></b>	

按单项计提坏账准备：

单位：万元

单位名称	2021-6-30			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
客户1	90.46	90.46	100.00	收回难度较大
客户2	27.28	27.28	100.00	收回难度较大
客户3	3,380.96	3,380.96	100.00	诉讼无可执行财产
客户4	3,048.76	3,048.76	100.00	已破产重组
<b>合计</b>	<b><u>6,547.46</u></b>	<b><u>6,547.46</u></b>		

## （四）主要交易对手方的资信和财务状况

针对客户的信用风险状况，通过国家工商企业信息系统等公共企业工商信用信息查询平台检查了形成期末应收账款余额的客户的信用风险、经营是否存在异常，以及是否存在诉讼等情况。对于客户破产清算、被列为失信被执行人、存在重大诉

讼且预期收回款项可能性较低的客户，公司均进行了单项应收账款坏账准备的计提。

截至 2021 年 9 月 8 日，公司回款比例为 53.90%，相对较好。公司下游客户主要系新能源行业上市公司或知名企业，资信状况良好，信誉度高，应收账款的回收风险较低。

#### （五）对比可比公司情况

可比公司按组合计提坏账的应收账款坏账计提比例如下：

账龄	单位：%				
	金银河	杭可科技	赢合科技	平均	先导智能
1 年以内(含 1 年)	5.02	5.00	5.00	5.01	5.00
1-2 年(含 2 年)	10.30	15.00	10.00	11.77	20.00
2-3 年(含 3 年)	26.24	30.00	30.00	28.75	50.00
3-4 年(含 4 年)	51.69	100.00	100.00	83.90	100.00
4-5 年(含 5 年)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

对比可比公司按组合计提的应收账款坏账计提情况，公司的坏账计提比例高于可比公司，相比较而言更为谨慎。

综上所述，应收账款账龄分布合理、期后回款情况良好、坏账准备计提政策合理、主要交易对手方的资信和财务状况良好、较同行业公司坏账计提更具有谨慎性，因此公司的坏账计提具有充分性。

二、账龄三年以上应收账款的具体情况，包括客户名称、销售发生时间、销售金额、约定收款时间、回款情况、长时间未完全回款的原因，以及公司已采取的催款措施，相关坏账准备计提是否充分。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司三年以上应收账款期末余额大于 500 万元的主要客户的具体情况如下所示：

客户名称	应收账款余额	坏账准备	其中：3 年以上	销售发生时间	销售金额	约定收款时间	回款情况	单位：万元	
			应收账款余额					长时间未完 全回款的原 因	催款措施
客户 4	3,048.76	3,048.76	2,982.82	2016-2020 年	11,212.79	3: 3: 3: 1	72.81	执行破产重 组程序中， 债权已申报	诉讼催收
客户 5	1,545.58	1,545.58	1,545.58	2017 年	4,459.00	3: 3: 3: 1	65.34	经营困难， 已停产	已走法律程 序，执行中
客户 6	1,459.21	1,459.21	1,459.21	2015-2019 年	5261.88	3: 3: 3: 1	72.27	经营困难， 已停产	已走法律程 序，无可执 行财产
客户 7	1,252.35	1,252.35	1,252.22	2018 年	5,345.66	3: 3: 3: 1	76.57	经营困难	诉讼催收
客户 8	807.67	803.47	799.27	2016-2018 年	2,247.96	3: 3: 3: 1	64.07	设备问题， 未支付货款	已走法律程 序，诉讼中
客户 9	790.00	790.00	790.00	2016-2017 年	5,290.00	3: 3: 3: 1	85.07	执行破产重 组程序中，	诉讼催收 债权已申报

客户名称	应收账款余额	坏账准备	其中：3年以上 应收账款余额	销售发生时间	销售金额	约定收款时间	回款情况	长时间未完 全回款的原因	催款措施
客户 3	3,380.96	3,380.96	543.89	2018 年	15,232.00	3：4：2：1	77.80	申请强制执 行，对方无 可执行财产	诉讼催收
合计	<u>12,284.53</u>	<u>12,280.33</u>	<u>9,372.99</u>						

注：约定收款时间 3：3：3：1 系预付 30%，发货前付 30%，验收合格付 30%，质保金 10%；3：4：2：1 系预付 30%，发货前付 40%，验收合格付 20%，质保金 10%

公司三年以上账龄的应收账款余额为 11,296.12 万元，其中期末余额大于 500 万元的客户余额合计 9,372.99 万元，占比为 82.98%。由上表可知，三年以上应收账款的主要客户，大部分已处于破产重组状态，或是经营情况存在异常，公司主要通过诉讼的方式催收货款。其他正常经营的客户，公司主要使用催收函进行催收。

结合客户目前的经营状态及应收账款的账龄，公司认为预计收回款项的可能性较低，出于谨慎性原则，已对四家客户进行了单项坏账准备的计提，全额计提坏账，其中：客户 3 的应收账款，于 2019 年按账龄计提坏账准备，2020 年按照单项全额计提，主要系公司 2019 年对客户 3 提起诉讼，诉讼判决胜诉后，公司后续向法院申请强制执行，于 2020 年 8 月份由于对方无可执行财产，法院终止执行，公司于收到法院的终止执行裁定书时对其按照单项全额计提了坏账准备；客户 4 一直与公司有业务往来且陆续有回款，因此公司 2019 年按照账龄计提坏账准备，2020 年客户 4 上半年亦有回款，2020 年下半年客户 4 向法院申请破产，最终法院不允许其破产并考虑该公司破产对当地的影响较大，要求其进行破产重组，故公司按照单项全额计提了坏账准备。公司在以前年度亦按照相同的原则单项全额计提坏账准备，即诉讼后申请强制执行无可执行财产、已破产清算或者破产重组，公司一直按照相同的原则进行会计估计并

计提坏账准备。对于单项计提坏账准备的应收账款，公司以前年度已充分计提坏账准备。

对于其他的客户，公司仍按照账龄法计提坏账，由于公司的坏账政策，3年以上计提比例为100%，该部分应收账款也均已全额计提，故坏账计提准备具备充分性。

## 问题 5:

本报告期，公司已引入战略投资者宁德时代新能源科技股份有限公司，根据公司与其签署的《战略合作协议》及其补充协议，双方将开展战略合作，增强公司的盈利能力。请结合前述协议具体条款内容，详细说明相关协议的本期履行情况。

## 回复:

2020年9月，经公司第三届董事会第二十八次会议和2020年第三次临时股东大会审议通过，公司与宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）签署了《无锡先导智能装备股份有限公司与宁德时代新能源科技股份有限公司之战略合作协议》（以下简称“《战略合作协议》”），对宁德时代具备的优势及其与上市公司的协同效应、双方的合作方式、合作领域、合作目标等事项进行了明确约定。2021年2月，为进一步落实战略合作，经公司第四届董事会第二次会议审议通过，公司与宁德时代签署了《无锡先导智能装备股份有限公司与宁德时代新能源科技股份有限公司之战略合作协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），对双方本次战略合作的具体细节与目标进行了明确约定。

本报告期内，公司与宁德时代基于前期合作奠定的良好互信基础以及平等互利的原则，双方在前述协议的框架下开展了战略合作，充分发挥了各自在产业链中的技术、市场、渠道、品牌等优势，强化了双方在锂电池领域的核心竞争力和技术创新能力，提升了公司的盈利能力。

1、在技术资源支持和研发合作方面，根据《补充协议》，基于深化战略合作关系的背景，以及双方加强研发资源协同的现实需要，宁德时代和公司在圆柱类整线方面开展了深度合作研发，该方向系目前特斯拉及新增二轮车市场主流方向，双方正探讨使用全球最先进的凸轮工艺达成大批量产线的设计，预计将使未来生产的圆柱锂电池更具竞争力。此外，双方就下一代锂电池前段工艺及设备也在同步开展合作研发。

2、在提升公司盈利能力方面，本报告期内，双方在以下方面的合作增强了公司的盈利能力：

(1) 2021年1-6月，公司获得了来自宁德时代的电芯生产核心设备（包括涂布、卷绕、化成等）新增采购订单约21.47亿元（不含税）。同时，基于与宁德时代紧密的战略合作关系，公司就宁德时代新建产能提前进行了供应链准备，确保了设备的及时交付。

(2) 2021年1-6月，先导智能已开始就生产的锂电设备向宁德时代提供日常运维服务，实现收入达0.71亿元。

(3) 2021年1-6月，公司获得来自宁德时代的智能物流设备（包括材料库、立体库、物流线、AGV）新增采购订单约5.68亿元。

(4) 报告期内，在原材料紧缺及价格持续上涨的背景下，公司与宁德时代通过联合采购锁定住了货源和价格并保障了产线的供应。

3、在全球商务协同支持方面，本报告期内，公司依托宁德时代的海外优势资源，继续深化双方在德国生产基地的合作，对于公司设备调试在人力和场地方面，以及与当地政府沟通方面，宁德时代均给予了大量支持。同时，双方共同探讨了在北美、东南亚、东欧等地区建厂事宜。

综上所述，公司在本报告期内实现了与战略投资者宁德时代的优势互补，基于公司有竞争力的产品质量、服务、技术、价格等条件，基本履行了《战略合作协议》及其补充协议中所约定的有关条款，增强了公司的技术研发先进性，提升了公司的盈利水平，开拓了更广阔的全球资源。

公司将严格按照相关法律法规、部门规章和规范性文件的要求，并按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的有关要求，根据双方后续合作履约进展情况及时履行相关审议程序和信息披露义务。

特此公告。

无锡先导智能装备股份有限公司董事会

2021年10月1日