

关于广州华研精密机械股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1-24 号

深圳证券交易所：

我们已对《关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010125 号，以下简称审核问询函所提及的广州华研精密机械股份有限公司（以下简称华研精机公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕1-1 号）。因华研精机公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

说明：如无特别说明，本说明使用的报告期是指 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；本说明部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因金额单位“元”换算为“万元”时四舍五入所形成。

一、关于业绩波动情况

审核问询回复显示，根据目前合同发货情况、订单执行情况和生产经营情况，初步测算 2020 年发行人营业收入 51,654.57 万元，同比上升 13.09%，净利润 7,869.81 万元，同比上升 20.66%。其中，发行人瓶坯模具实现营业收入同比增长 34.87%。

请发行人：（1）结合 2019 年、2020 年各年确认收入的订单数量、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况，分析并披露 2020 年营业收入大

幅增长的来源及合理性；（2）结合上游原材料价格、下游客户市场需求、市场环境及市场容量变化、发行人市场占有率波动情况、2019 年及 2020 年新增客户情况、2020 年是否集中验收订单等因素，分析并披露 2020 年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等销量增长的原因及合理性，瓶坯制品收入下降的原因；（3）补充披露 2020 年销售费用、管理费用、研发费用增长幅度与营业收入增长幅度不匹配的原因及合理性；（4）补充披露 2020 年政府补助的具体增加情况及会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）结合 2019 年、2020 年各年确认收入的订单数量、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况，分析并披露 2020 年营业收入大幅增长的来源及合理性

2020 年公司实现的营业收入及利润情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)
营业收入	52,235.50	45,677.62	6,557.88	14.36
净利润	8,228.59	6,522.23	1,706.36	26.16
归属于母公司股东的净利润	7,858.10	6,075.97	1,782.13	29.33
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,392.25	5,907.50	1,484.75	25.13

1. 2020 年营业收入增长来源分析

2019 年、2020 年营业收入分别为 45,677.62 万元和 52,235.50 万元，其中主营业务收入分别为 45,267.91 万元和 51,800.22 万元，租金等其他业务收入分别为 409.71 万元和 435.28 万元。

公司主营业务收入各类产品确认收入的情况如下：

单位：万元

分 类	2020 年度					2019 年度	
	收入	收入占比 (%)	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	收入	占比 (%)
瓶坯智能成型系统	29,153.60	56.28	1,525.91	23.37	5.52	27,627.69	61.03
瓶坯模具	8,201.70	15.83	2,160.79	33.08	35.77	6,040.91	13.34

分 类	2020 年度					2019 年度	
	收入	收入占比 (%)	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	收入	占比 (%)
服务、配件及其他	8,544.34	16.49	3,691.67	56.51	76.08	4,852.67	10.72
瓶坯制品	5,900.58	11.39	-846.06	-12.95	-12.54	6,746.64	14.90
合 计	51,800.22	100.00	6,532.31	100.00	14.43	45,267.91	100.00

由上表可知，2020 年公司主营业务收入增加 6,532.31 万元，主要来源于服务、配件及其他的收入增长 3,691.67 万元，增长额占比 56.51%；此外，还包括瓶坯模具收入增加 2,160.79 万元，增长额占比 33.08%、瓶坯智能成型系统收入增加 1,525.91 万元，增长额占比 23.37%。

(1) 服务、配件及其他

2019 年、2020 年公司服务、配件及其他收入情况如下：

单位：万元

分 类	2020 年度					2019 年度	
	收入	收入占比 (%)	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	收入	占比 (%)
配件销售	3,402.80	39.83	148.57	4.02	4.57	3,254.23	67.06
模具维修	1,152.95	13.49	84.24	2.28	7.88	1,068.71	22.02
视觉检测系统	682.24	7.98	158.13	4.28	30.17	524.11	10.80
熔喷非织造布生产线	3,306.19	38.69	3,306.19	89.56			
其他	0.16		-5.46	-0.15	-97.15	5.62	0.12
合 计	8,544.34	100.00	3,691.67	100.00	76.08	4,852.67	100.00

由上表可知，2020 年公司服务、配件及其他收入增加 3,691.67 万元，主要来源于熔喷非织造布生产线的收入增长 3,306.19 万元，增长额占比 89.56%。

2020 年受新冠疫情影响，熔喷非织造布生产线等生产设备的市场需求较为迫切。公司在深耕主营业务的基础上，积极响应政府号召，迅速开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和销售。2020 年，公司熔喷非织造布生产线确认收入的订单数量为 3 个，包含 3 个客户的 11 台设备，其从合同签订至收入实现的周期情况如下：

单位：万元

序号	机器型号	回款比例 (%)	数量	境内外	周期	周期合理性
1	600mm	100.00	8	境内	约 2 个月	600mm 设备规格较小, 技术难度一般, 安装调试相对较容易实现预期目标, 且疫情期间客户对交货及时性要求较严格
2	1600mm	100.00	1	境内	约 5 个月	1600mm 设备规格较大, 生产过程及安装调试相对复杂、耗时较长
3	1600mm	100.00	2	境内	约 6 个月	

综上所述, 2020 年公司熔喷非织造布生产线收入增加, 相应服务、配件及其他收入增加具有合理性。

(2) 瓶坯模具

2019 年、2020 年公司瓶坯模具收入情况如下:

单位: 万元

分 类	2020 年度					2019 年度	
	收入	收入占比 (%)	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	收入	占比 (%)
大型模具	217.98	2.66	-283.56	-13.12	-56.54	501.54	8.30
中型模具	5,252.26	64.04	1,356.92	62.80	34.83	3,895.34	64.48
小型模具	2,731.46	33.30	1,087.43	50.33	66.14	1,644.03	27.21
合 计	8,201.70	100.00	2,160.79	100.00	35.77	6,040.91	100.00

由上表可知, 2020 年公司瓶坯模具收入增加 2,160.79 万元, 主要来源于中型模具的收入增长 1,356.92 万元, 增长额占比 62.80%; 同时, 小型模具的收入增长 1,087.43 万元, 增长额占比 50.33%。

1) 确认收入的订单销售数量情况

2019 年、2020 年公司瓶坯模具确认收入的订单销售数量如下:

单位: 套

模具类型	2020 年度		2019 年度
	订单销售数量	订单销售数量增加	订单销售数量
大型模具	2		2
中型模具	90	23	67
小型模具	186	45	141
合 计	278	68	210

注：订单销售数量系指当期确认收入的订单所售出的模具套数

由上表可知，2020 年公司新增销售中型模具 23 套，使得公司中型模具的收入增长 1,356.92 万元；公司新增销售小型模具 45 套，使得公司小型模具的收入增长 1,087.43 万元。

2) 从合同签订至收入实现的周期情况

2019 年、2020 年公司瓶坯模具从合同签订至收入实现的周期情况如下：

单位：套/万元

模具类型	周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
		2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
		销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
大型模具	3-6 个月			1	50.00			284.30	56.69
	6-9 个月	1	50.00	1	50.00	127.88	58.67	217.24	43.31
	9-12 个月	1	50.00			90.10	41.33		
	合 计	2	100.00	2	100.00	217.98	100.00	501.54	100.00
中型模具	3 个月以内	6	6.67	5	7.46	222.07	4.23	188.69	4.84
	3-6 个月	34	37.78	19	28.36	2,026.69	38.59	841.93	21.61
	6-9 个月	31	34.44	21	31.34	1,697.75	32.32	1,598.41	41.03
	9-12 个月	11	12.22	4	5.97	842.46	16.04	207.31	5.32
	12-18 个月	4	4.44	9	13.43	266.81	5.08	402.62	10.34
	18 个月以上	4	4.44	9	13.43	196.47	3.74	656.38	16.86
	合 计	90	100.00	67	100.00	5,252.26	100.00	3,895.34	100.00
小型模具	3 个月以内	46	24.73	22	15.60	569.62	20.85	233.16	14.18
	3-6 个月	104	55.91	78	55.32	1,588.63	58.16	1,134.18	68.99
	6-9 个月	27	14.52	28	19.86	441.35	16.16	150.66	9.16
	9-12 个月	6	3.23	3	2.13	75.71	2.77	35.59	2.17
	12 个月以上	3	1.61	10	7.09	56.15	2.06	90.43	5.50
	合 计	186	100.00	141	100.00	2,731.46	100.00	1,644.02	100.00

由上表可知，中型模具和小型模具在 2019 年和 2020 年从合同签订至收入实现的周期分布较为接近。

3) 模具产能情况

2020 年公司新购置两台大型加工中心，月产能由 800 腔增加至 970 腔，年产能增加至 11,640 腔，产能增加为公司承接订单、生产排产提供了保证，有助于提高公司瓶坯模具（含配套瓶坯智能成型系统）的产销量、缩短产品的生产和交货周期。

（3）瓶坯智能成型系统

2020 年公司瓶坯智能成型系统收入增加 1,525.91 万元，小幅增长 5.52%，2019 年、2020 年瓶坯智能成型系统确认收入的订单销售数量、从合同签订至收入实现的周期情况如下：

1) 确认收入订单数量、销售数量情况

单位：台

模具类型	2020 年度		2019 年度
	订单销售数量	订单销售数量增加	订单销售数量
瓶坯智能成型系统	60		60

注：订单销售数量系指当期确认收入的订单所售出的机器台数

由上表可知，2020 年公司瓶坯智能成型系统确认收入的订单销售数量与 2019 年一致。

2) 从合同签订至收入实现的周期情况

① 瓶坯智能成型系统整体从合同签订到确认收入的周期分布

2019 年、2020 年公司瓶坯智能成型系统从合同签订至确认收入的周期情况如下：

单位：台/万元

周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
	2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
	销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
6 个月以内	11	18.33	2	3.33	4,662.14	15.99	814.98	2.95
6-12 个月	19	31.67	26	43.33	8,447.63	28.98	11,099.36	40.17
12-18 个月	21	35.00	13	21.67	11,106.70	38.10	7,490.20	27.11
18-24 个月	5	8.33	12	20.00	3,026.80	10.38	5,745.74	20.80
24 个月以上	4	6.67	7	11.67	1,910.34	6.55	2,477.40	8.97

周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
	2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
	销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
合 计	60	100.00	60	100.00	29,153.60	100.00	27,627.69	100.00

由上表可知，2020 年瓶坯智能成型系统订单从合同签订至确认收入的周期在 6 个月以内的比例高于 2019 年；2019 年瓶坯智能成型系统订单从合同签订至确认收入的周期在 18 个月以上的情况多于 2020 年，具体分析如下：

A. 2020 年周期在 6 个月以内的情况

2020 年，合同签订至实现收入的周期在 6 个月以内的情况涉及 10 个订单、11 台机器，收入金额 4,662.14 万元，占当年收入的比例为 15.99%，周期偏短的原因主要有：

- 中小型机器安装调试的复杂程度相对较低，耗时相对较短；
- 境外订单中公司按照合同约定发货，发货日至提单日确认收入的周期相对较短，整体合同签订至确认收入的周期较短；
- 客户水电气基础设施完善，产品送达之后可以较快安排调试和验收工作；
- 其他情况：如客户变更合同决定自购辅机后，公司合同履行内容减少等。

详细情况如下：

单位：万元/个

序号	客户名称	收入金额	机器系列	数量	境内外	周期	周期较短的原因
1	B&D Corporation	242.82	Econ 系列	1	境外	约 5 个月	ab
2	山东嘉冠粮油工业集团有限公司	274.34	HY 系列	2	境内	约 5 个月	ac
3	昆山中强瓶胚有限公司	716.81	Epioneer 系列	1	境内	约 6 个月	c
4	宿迁正茂包装有限公司	487.43	EcoSys 系列	1	境内	约 4 个月	d
5	江苏科瑞塑业有限公司	61.95	其他（吹瓶机）	1	境内	约 3 个月	d
6	PT.BINA KARYA PRIMA	740.57	EcoSys 系列	1	境外	约 3 个月	b
7	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	403.95	EcoSys 系列	1	境外	约 5 个月	b
8	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	856.36	Epioneer 系列	1	境外	约 5 个月	b
9	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	418.08	其他（瓶盖注塑系统）	1	境外	约 5 个月	b
10	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	459.82	其他（提环注塑系统）	1	境外	约 5 个月	b

序号	客户名称	收入金额	机器系列	数量	境内外	周期	周期较短的原因
合 计		4,662.14		11			

B. 2019 年周期在 18 个月以上的情况

2019 年合同签订至确认收入的周期在 18 个月以上的情况涉及 7 个客户下达的 7 个订单、19 台机器，收入金额 8,223.14 万元，占当年瓶坯智能成型系统收入的比例为 29.77%，详细情况如下：

单位：万元/个

序号	客户名称	收入金额	机器系列	数量	境内外	平均周期	周期较长的原因
1	汕头市宝花食品饮料有限公司	472.66	Epioneer 系列 /HY 系列	2	境内	约 20 个月	该合同销售的是从六安西满取回的旧机，取回后公司需要进行一系列的改造升级，因此耗时较长
2	达利食品集团有限公司	413.68	其他(吹瓶机)	2	境内	约 30 个月	该合同销售的是公司非常规产品吹瓶机，与客户前期沟通技术方案、生产以及安装调试时间较长，且对方车间基础设施筹备时间较长导致验收时间延长
3	达利食品集团有限公司	413.68	其他(吹瓶机)	2	境内	约 30 个月	
4	达利食品集团有限公司	413.68	其他(吹瓶机)	2	境内	约 20 个月	
5	安徽野岭饮料食品有限公司	1,098.29	EcoSys 系列	2	境内	约 25 个月	因为客户瓶坯制品规格延迟确定，公司下达生产任务单的时间较晚，交货期根据客户的需求顺延，导致周期较长
6	今麦郎饮品股份有限公司	2,758.80	Epioneer 系列	5	境内	约 20 个月	产品送达之后客户未及时开机、通知公司调试验收；部分集团下属子公司水电气基本设施未安装完毕，导致调试验收时间推迟
7	启顺贸易有限公司	2,652.36	Epioneer 系列	4	境内	约 20 个月	合同包含 4 台机器，5 套模具，多套系统涉及合同执行周期较长
合 计		8,223.14		19			

② 各系列机型的周期分布

2019 年、2020 年，公司各系列机型的瓶坯智能成型系统从合同签订到确认收入的周期情况如下：

单位：台/月

模具类型	2020 年		2019 年度	
	销售数量	平均周期	销售数量	平均周期
Epioneer 系列	23	15	32	15
EcoSys 系列	16	11	8	14
Econ 系列	5	11	5	9
HY 系列	8	10	9	10
其他	8	15	6	29

注：平均周期以各系列机型从合同签订到确认收入的周期总数除以销售数量算数平均得出

由上表可知，公司 2019 年和 2020 年主要机型的瓶坯智能成型系统从合同签订到确认收入的周期较为接近。

（二）结合上游原材料价格、下游客户市场需求、市场环境及市场容量变化、公司市场占有率波动情况、2019 年及 2020 年新增客户情况、2020 年是否集中验收订单等因素，分析并披露 2020 年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等销量增长的原因及合理性，瓶坯制品收入下降的原因

2020 年，公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等销量增长主要是因为粮油、食品和饮料等下游快消品行业稳定增长，公司的产品亦表现出较强的竞争力，不断提升市场份额，与上游原材料价格无较大关系。2020 年新增主要客户 MAYORA 集团等为公司收入增长产生较大影响；2020 年，公司期间新签订单数量及期末在手订单数量增加，不存在集中验收订单的情形，瓶坯智能成型系统、瓶坯模具收入增长具有合理性。

1. 上游原材料价格的影响

（1）瓶坯智能成型系统

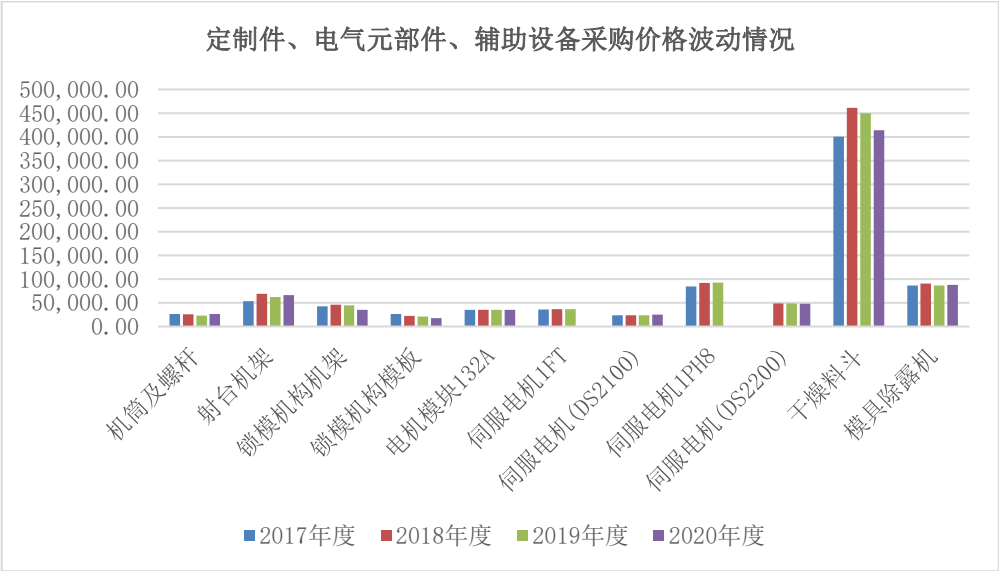
1) 上游原材料采购成本并非公司报价时的首要考虑因素

公司在向客户提供瓶坯智能成型系统，特别是 96 腔以上产品的报价时，会考虑上游原材料的采购成本因素，但并非首要的考虑因素，而是结合公司市场竞争情况及公司竞争力水平、进口同类型设备的价格、公司市场开拓策略等因素进行报价。因此，上游原材料采购成本通常不会对瓶坯智能成型系统销量或收入产生较大影响。

2) 主要类别的上游原材料价格较为稳定

瓶坯智能成型系统的制作工艺复杂，涉及的原材料种类繁多，包括定制件、电气元部件、辅助设备，而且不同瓶坯智能成型系统系列会采用不同规格型号的原材料，各规格型号之间单价差异较大。2017 年至 2020 年，公司主要类别原材料的价格较为稳定，小幅波动主要由不同规格型号引起，情况如下：

单位：元/台、元/套、元/件

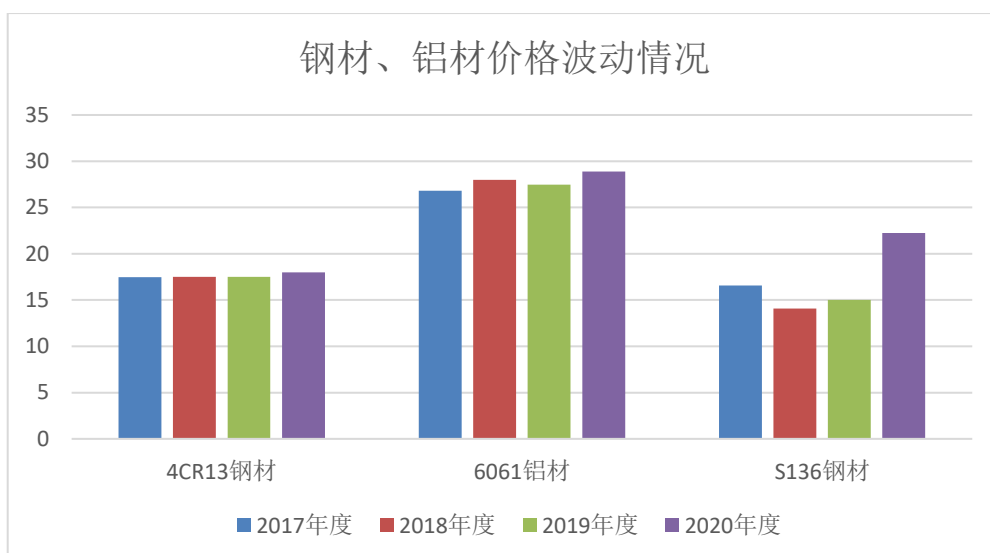


综上，公司瓶坯智能成型系统主要类别的上游原材料价格波动不大，未对毛利率水平或其销量、销售额产生重大影响。

(2) 瓶坯模具

公司瓶坯模具的直接材料占比 40%-48%，相较于瓶坯智能成型系统 80%-83% 的占比相对较低，其主要原材料系钢材、铝材等，钢材包括 4CR13 钢材、6061 铝材和 S136 钢材等。2017 年至 2020 年，主要钢材、铝材的价格波动情况如下：

单位：元/公斤



2020 年，S136 钢材平均采购价格增长较多，但主要是因为当期制造熔喷非织造布生产线而增加了热处理、半精加工孔等工序，而非应用至瓶坯模具的生产制造。因此 2020 年 S136 钢材的价格波动不会对瓶坯模具的毛利率水平或其销量、销售额产生重大影响。

2. 下游客户市场需求、市场环境及市场容量变化、公司市场占有率波动情况影响

(1) 下游客户市场需求、市场环境及市场容量变化情况

公司主要客户群体为饮用水、饮料、食用油、日化等快消品企业。近年来，居民在食品、饮料、日化方面的消费保持良好的增长趋势。根据国家统计局数据，2020 年，全国粮油、食品类商品零售类累计值 15,283.40 亿元，同比增长 9.90%；饮料类商品零售类累计值 2,294.00 亿元，同比增长 14.00%。

粮油、食品和饮料等下游快消品行业稳定增长、前景良好，同时竞争程度较高，新进入者和新锐品牌不断涌现，并通过自建厂或者代工厂方式进行瓶包装生产，行业内生产厂商的产品不断推陈出新、功能细分、包装更换，进而带动公司产品的需求扩大、创造营业收入增长点。

(2) 公司市场竞争力、市场占有率波动情况

公司的主打产品为搭配高群腔瓶坯模具的高端 Epioneer 系列和中高端 Ecosys 系列瓶坯智能成型系统。公司与行业内其他高端、中高端瓶坯智能成型系统相比，在功能和价格上具有优势：第一，公司产品技术可达到国际先进水平。公司目前已经能够最高实现 176 腔瓶坯智能成型系统的设计制造，同等规模的注塑设备的生产周期和生产效率已接近国际领先水平。第二，公司产品售价与同类

型国际品牌相比更为合理，约为其价格的 50%-60%；第三，在国内市场，公司更了解国内客户需求，可针对不同行业的包装特点设计制造产品，在跟踪市场行情方面具有更加主动的优势，可更及时为国内客户提供全面的售前售后服务，提升客户生产效益。

目前，公司在国内瓶坯智能成型系统市场占有较大的份额，特别在中高端及高端市场；近年来，在参与的主要投标项目中，公司的产品亦表现出较强的竞争力。公司将凭借不断的技术创新、产品升级提升市场份额。

3. 2019 年及 2020 年新增客户情况

(1) 2020 年

2020 年公司新增 100 万元以上的客户 9 个，收入金额合计为 8,605.23 万元，占当年营业收入的比例为 16.47%，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额
1	MAYORA 集团[注 1]	5,149.17
2	金沙河集团有限公司[注 2]	880.53
3	和运国际租赁有限公司（承租方：河北凯力华维包装科技有限公司）	619.47
4	陕西金沙河面业有限责任公司	380.53
5	安徽金沙河面业有限责任公司	380.53
6	CHHENG SRENG & CHHAI HONG	336.58
7	湖北汇伟塑胶科技有限公司	292.04
8	贵州千叶药品包装有限公司	292.04
9	山东嘉冠粮油工业集团有限公司	274.34
合 计		8,605.23

[注 1]2020 年东南亚知名的快消食品企业 MAYORA 集团成员企业 PT. TIRTA FRESINDO JAYA、PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA 与公司发生交易，主要向公司购买瓶坯智能成型系统、提环注塑系统和瓶盖注塑系统

[注 2]金沙河集团有限公司由魏海金持股 70%、程翠平持股 30%；陕西金沙河面业有限责任公司和安徽金沙河面业有限责任公司均由魏燕超持股 80%、邢台金沙河面业有限责任公司持股 20%，其中邢台金沙河面业有限责任公司控股股东为金沙河集团有限公司

2020 年公司新增大客户 MAYORA 集团系通过代理商服务商 PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING 获取。MAYORA 集团系东南亚知名快消食品集团，位于印度尼西亚，生产的产品包括饼干、糖果、威化饼、巧克力、咖啡、方便食品、饮料、谷物等食品，品牌包括 Kopiko、Danisa、Roma、Energen、Torabika、Beng Beng 等知名品牌，其部分知名产品图片如下：



MAYORA 集团成员企业较多，其中包括在雅加达证券交易所上市的公司 PT. MAYORA INDAH TBK，2019 年 PT. MAYORA INDAH TBK 营业收入达 125.63 亿元人民币。同时，2014 年 MAYORA 集团在中国境内投资了迈大食品（山东）有限公司，注册资本为 34,400.00 万元。

公司代理商服务商 PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING 亦为印度尼西亚企业，其具体情况如下：

项 目	具体情况
客户名称	PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING
注册资本	300,000.00 万印尼卢比（约 137.80 万元人民币）
注册地址	JL. BANDENGAN UTARA NO.83 BLOK L/M, RT. 009/RW. 016, KEL. PENJARINGGAN KEC. PENJARINGGAN, JAKARTA UTARA.
成立时间	1980 年
主营业务	货物贸易
经营规模	2020 年经营规模约 13,780.43 万元人民币
股权结构	Richard Anthoni 75%、Tan Charlie Chendra 25%
初次合作时间	2010 年
与公司是否存在关联关系	否

公司与代理商服务商 PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING 自 2010 年开始合作，一直保持较好的合作关系。公司一般给予代理商服务商的佣金比例在 5%-15%之间。2018 年至 2020 年通过 PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING 取得

的合同金额、佣金情况及比例如下：

单位：万元

年 份	合同金额	佣金金额	佣金比例（%）
2020 年	6,245.15	645.20	10.33
2019 年	36.06	5.41	15.00
2018 年	774.31	40.15	5.19
总 计	7,055.52	690.75	9.79

(2) 2019 年

2019 年公司新增 100 万元以上的客户 10 个，收入金额合计为 5,897.17 万元，占当年营业收入的比例为 12.91%，详细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额
1	启顺贸易有限公司	2,652.36
2	坦桑尼亚 DEW DROP DRINKS COMPANY LIMITED	1,054.83
3	天津冠芳果汁有限公司	689.66
4	泰国 Berli Dynaplast Co., Ltd	346.56
5	吉尔吉斯斯坦 OSOO GRAND POLYMER	309.22
6	乌兹别克斯坦 OYBEK OTCHOPAR PLASTIK LLC	222.97
7	江苏景润食品包装有限公司	210.62
8	俄罗斯 LLC（PO PET-EXPERT）	175.00
9	烟台利马水业有限公司	135.40
10	印度 National Polyplast(India) Ltd.	100.55
合 计		5,897.17

公司 2018 年签订合同并于 2019 年确认收入的启顺贸易有限公司为注册地在香港的贸易商客户，其具体情况如下：

项 目	具体情况
客户名称	启顺贸易有限公司
注册资本	10.00 万港币
注册地址	16/F amtel building 144-148 desvoeux road central
办公地址	广州市东风中路 445 号越秀城市广场

项 目	具体情况
成立时间	2015 年 3 月 19 日
主营业务	机械、成套设备、建材、家电等进出口贸易业务
经营规模	2019 年经营规模约 1,000.00 万美元
股权结构	毛志雄持股 100%
初次合作时间	2018 年
与公司是否存在关联关系	否

综上可知，2019 年新增主要客户启顺贸易有限公司等、2020 年新增主要客户 MAYORA 集团等对公司 2019 年、2020 年收入的增长产生较大影响。

4. 2020 年是否集中验收订单

(1) 2020 年主要产品发货至确认收入周期情况

1) 瓶坯智能成型系统

① 瓶坯智能成型系统整体从发货到确认收入的周期分布

单位：台/万元

周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
	2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
	销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
3 个月以内	25	41.67	33	55.00	10,643.64	36.51	15,684.42	56.77
3-6 个月	13	21.67	16	26.67	5,968.09	20.47	8,806.50	31.88
6-9 个月	13	21.67			7,753.65	26.60		
9-12 个月	6	10.00	3	5.00	3,969.66	13.62	921.38	3.33
12-15 个月	1	1.67	2	3.33	188.03	0.64	974.36	3.53
15-18 个月	2	3.33	4	6.67	630.51	2.16	827.35	2.99
18 个月以上			2	3.33			413.68	1.50
总 计	60	100.00	60	100.00	29,153.60	100.00	27,627.69	100.00

由上表可知，2020 年瓶坯成型系统从发货至实现收入在 3 个月以内、3-6 个月这两个偏短周期的比例低于 2019 年。

② 各系列机型的周期分布

2019 年、2020 年公司各系列机型的瓶坯智能成型系统从发货到确认收入的周期情况如下：

单位：台/月

机型系列	2020 年度		2019 年度	
	销售数量	平均周期 (月)	销售数量	平均周期 (月)
Epioneer 系列	23	6	32	3
EcoSys 系列	16	4	8	5
Econ 系列	5	4	5	2
HY 系列	8	3	9	2
其他	8	4	6	17

注：平均周期以各系列机型从发货到确认收入的周期总数除以销售数量算数平均得出

由上表可知，公司 2020 年主打机型 Epioneer 系列从发货到确认收入的周期高于 2019 年，EcoSys 系列的周期与 2019 年较为接近。

2) 瓶坯模具

单位：套/万元

模具类型	周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
		2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
		销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
大型模具	1 个月以内			2	100.00			501.54	100.00
	2 个月以内	1	50.00			90.10	41.34		
	3 个月以内	1	50.00			127.88	58.66		
	合 计	2	100.00	2	100.00	217.98	100.00	501.54	100.00
中型模具	1 个月以内	33	36.67	35	52.24	2,095.18	39.89	1,617.19	41.52
	1-2 个月	14	15.56	7	10.45	595.29	11.33	501.10	12.86
	2-3 个月	14	15.56	6	8.96	763.97	14.55	644.14	16.54
	3-4 个月	11	12.22	4	5.97	627.04	11.94	153.43	3.94
	4-5 个月	3	3.33	2	2.99	52.25	0.99	104.71	2.69
	5-6 个月	4	4.44	1	1.49	337.86	6.43	217.35	5.58
	6-9 个月	7	7.78	3	4.48	429.03	8.17	24.07	0.62
	9-12 个月	1	1.11	3	4.48	150.00	2.86	211.26	5.42
	12 个月以上	3	3.33	6	8.96	201.65	3.84	422.10	10.84

模具类型	周期分布	按照销售数量分析				按照销售金额分析			
		2020 年		2019 年		2020 年		2019 年	
		销售数量	占比 (%)	销售数量	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
	合 计	90	100.00	67	100.00	5,252.26	100.00	3,895.34	100.00

通常公司大中型模具发货至实现收入周期在 1-4 个月以内，由上表可知，2020 年，公司中型模具从发货到确认收入在 1 个月以内偏短周期的比例低于 2019 年，在 3 个月以内周期的累计比例也低于 2019 年。

(2) 报告期内各季度以及 2020 年各月份主营业务收入情况

1) 报告期内各季度主营业务收入情况

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
第一季度	7,624.20	14.72%	7,049.76	15.57%	7,960.27	20.21%
第二季度	12,516.07	24.16%	16,600.72	36.67%	8,536.96	21.68%
第三季度	15,937.05	30.77%	13,229.80	29.23%	7,655.24	19.44%
第四季度	15,722.90	30.35%	8,387.63	18.53%	15,233.01	38.67%
合 计	51,800.22	100.00%	45,267.91	100.00%	39,385.48	100.00%

报告期内，第四季度的收入占比存在一定的波动，主要是由于公司主导产品为智能成型系统及瓶坯模具，作为单价较高的专用成套设备和模具，其销售收入受单个重点客户的投资计划和验收安排影响较大。2020 年，公司第四季度的收入占比为 30.35%，本年度受到新冠疫情的影响，上半年的安装调试和验收工作受到一定不利影响，因此，下半年收入占比较大具有合理性。

2) 2020 年各月份主营业务收入情况

2020 年公司各月份主营业务收入情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	
	金额	占比 (%)
1 月	3,315.39	6.40
2 月	620.42	1.20
3 月	3,688.39	7.12

项 目	2020 年度	
	金额	占比（%）
4 月	2,089.47	4.03
5 月	3,516.98	6.79
6 月	6,909.61	13.34
7 月	5,204.71	10.05
8 月	5,135.68	9.91
9 月	5,596.66	10.80
10 月	2,965.22	5.72
11 月	7,251.08	14.00
12 月	5,506.60	10.63
合 计	51,800.22	100.00

公司月份间实现收入金额变动无特殊规律，各月份均可能出现收入金额较大的情形，主要取决于下游客户的投产计划和调试验收进度，2020 年亦如此。总体而言，在新冠疫情背景下下半年各月份的收入相对较高。

(3) 在手订单及合同签订情况

2018 年至 2020 年各期末在手订单及各期间主要产品新增订单情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末/ 2019 年度	2018 年末/ 2018 年度
在手订单	38,792.26	36,825.12	34,702.58
新增订单	46,213.44	44,388.19	33,343.15
其中：新增境内订单-人民币	35,381.38	34,256.09	28,433.24
新增境外订单-美元	1,663.78	1,477.74	502.11
新增境外订单-欧元	2.22		28.66
新增境外订单-人民币		526.79	1,420.35

注 1：按照 1 美元=6.5 人民币、1 欧元=7.88 人民币换算

注 2：当境外客户要求以人民币结算时，公司会与境外客户签订人民币合同

由上表可知，2019 年公司新增订单较 2018 年增长较多、达到 44,388.19 万元，2020 年新增订单小幅增长、达到 46,213.44 万元，2019 年和 2020 年期

末在手订单金额分别为 36,825.12 万元和 38,792.26 万元，为公司营业收入的增长带来保障。

综上，2020 年公司不存在集中验收订单情形。

5. 2020 年瓶坯制品收入下降的原因

(1) 公司瓶坯制品收入情况

2020 年公司瓶坯制品收入为 5,900.58 万元，同比 2019 年 6,746.64 万元下降 12.54%，各瓶坯制品子公司的收入情况如下：

单位：万元

公 司	2020 年	2019 年	同比增长金额	增长率 (%)
惠州勋宇	1,834.24	2,007.98	-173.74	-8.65
六安宝创	1,791.49	2,462.30	-670.81	-27.24
福建勋宇	1,473.58	1,462.97	10.61	0.73
唐山勋宇	801.27	813.39	-12.12	-1.49
合 计	5,900.58	6,746.64	-846.06	-12.54

由上表可知，2020 年瓶坯制品收入下降主要是因为六安宝创的收入下降了 27.24%、惠州勋宇的收入下降了 8.65%。

(2) 六安宝创和惠州勋宇各类瓶坯制品的收入及占比情况

2019 年、2020 年六安宝创和惠州勋宇各类产品的收入及占比情况如下：

单位：万元

主 体	产 品 类 型	2020 年度		2019 年度		变动情况	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	变动额	变动率 (%)
六 安 宝 创	15g	137.35	7.67	122.20	4.96	15.15	12.40
	19g	1,411.14	78.77	1,917.37	77.87	-506.22	-26.40
	39g	173.62	9.69	237.84	9.66	-64.22	-27.00
	46g	69.38	3.87	184.89	7.51	-115.51	-62.48
	合计	1,791.49	100.00	2,462.30	100.00	-670.81	-27.24
惠 州 勋 宇	11g	681.97	37.18	453.02	22.56	228.95	50.54
	14.6g	703.06	38.33	808.29	40.25	-105.23	-13.02
	31.6g	449.22	24.49	742.73	36.99	-293.52	-39.52

主体	产品类型	2020 年度		2019 年度		变动情况	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	变动额	变动率 (%)
	31.8g			3.94	0.20	-3.94	-100.00
	合计	1,834.24	100.00	2,007.98	100.00	-173.74	-8.65

由上表可知，2020 年六安宝创收入下降 670.81 万元，主要系因为 19g 瓶坯制品收入下降 506.22 万元、46g 瓶坯制品收入下降 115.51 万元；惠州勋宇收入下降 173.74 万元，主要系因为 31.6g 瓶坯制品收入下降 293.52 万元、14.6g 瓶坯制品收入下降 105.23 万元，同时 11g 瓶坯制品收入增长 228.95 万元，部分抵消了 31.6g 和 14.6g 瓶坯制品收入下降对整体收入的不利影响。

(3) 六安宝创和惠州勋宇各类瓶坯制品的销量及单价变动情况

2020 年，六安宝创和惠州勋宇各类产品的销量和单价变动情况如下：

主体	产品类型	2020 年度变动率	
		数量 (%)	单价 (%)
六安宝创	15g	13.36	-0.93
	19g	-24.27	-2.97
	39g	-24.77	-2.96
	46g	-47.57	-28.47
惠州勋宇	11g	52.18	-1.24
	14.6g	-12.31	-0.75
	31.6g	-41.07	2.49
	31.8g		

1) 2020 年六安宝创 19g 瓶坯制品收入下降 506.22 万元是因为销量下降 24.27%，主要系怡宝根据其区域市场销售情况减少了订单；

2) 2020 年六安宝创 46g 瓶坯制品收入下降 115.51 万元是因为销量下降 47.57%，同时单价下降 28.47%，六安宝创主要为怡宝华南地区分公司加工 46g 瓶坯制品，当年 46g 瓶坯加工中标价格下降，加上运输距离较远、运输成本较高，六安宝创不再继续为怡宝华南地区分公司加工该类瓶坯；

3) 2020 年惠州勋宇 31.6g 瓶坯制品收入下降 293.52 万元是因为销量下降 41.07%，31.6g 瓶坯对应用于 1.5 升包装饮用水，客户减少了该类瓶坯的加工订单；

4) 2020 年惠州勋字 14.6g 瓶坯制品收入下降 105.23 万元是因为销量下降 12.31%，14.6g 瓶坯对应用于 560 毫升包装饮用水，客户减少了该类瓶坯的加工订单。

综上所述，2020 年瓶坯制品收入下降具有合理性。

(三) 补充披露 2020 年销售费用、管理费用、研发费用增长幅度与营业收入增长幅度不匹配的原因及合理性

2020 年，公司销售费用、管理费用、研发费用增长幅度与营业收入较 2019 年增长幅度对比如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)
营业收入	52,235.50	45,677.62	6,557.88	14.36
销售费用	4,408.65	3,905.23	503.42	12.89
管理费用	3,371.55	3,177.92	193.63	6.09
研发费用	2,586.51	2,347.32	239.19	10.19

2020 年，营业收入较去年同期增长 14.36%，销售费用、管理费用和研发费用较去年同期分别增长 12.89%、6.09%和 10.19%，与营业收入增长趋势一致，增长幅度低于营业收入。

1. 销售费用分析

2020 年公司销售费用及增长情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	金额
售后服务费	1,066.91	-42.80	-8.50	-3.86	1,109.71
职工薪酬	1,181.93	145.01	28.80	13.98	1,036.92
运费	650.06	-147.51	-29.30	-18.49	797.57
差旅费	329.18	-116.20	-23.08	-26.09	445.38
业务招待费	159.49	-18.33	-3.64	-10.31	177.82
中介服务费	829.15	685.80	136.23	478.41	143.35
展览费	113.29	-22.91	-4.55	-16.82	136.20

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	金额
标书费用	13.29	8.38	1.66	170.67	4.91
其他	65.34	11.97	2.38	22.43	53.37
合 计	4,408.65	503.42	100.00	12.89	3,905.23
营业收入	52,235.50	6,557.88		14.36	45,677.62
销售费用率 (%)	8.44				8.55

公司销售整体采用“直销为主、经销为辅”的销售模式。直销模式（包含代理直销模式）主要为公司通过展会、业务员直接拜访客户、客户主动联系、公司网站、代理商渠道等方式获取客户。经销模式是经销商、贸易商以买断的方式向公司采购产品，并自行销售。

公司根据是否通过服务代理商获取终端客户，将直销分为普通直销和代理直销，两者在业务模式、获客方式等方面有所差异，而收入确认政策是一致的，具体情况如下：

项 目	普通直销	代理直销
业务模式	公司直接对终端客户进行销售，与终端客户签订销售合同，公司自行报价、提供售后服务并维护客户关系。	公司借助代理商的渠道向终端客户销售，公司直接与终端客户签订销售合同并直接供货与收款，必要时通过部分代理商进行报价、提供售后服务。
获客方式	客户通过网络、展会、同行介绍等渠道主动与公司商洽合作； 公司根据业务规划，通过展会、直接上门拜访等方式开拓新客户； 公司向存量客户销售产品及开拓新需求； 公司搜集招标信息，通过投标中标获取新客户。	公司通过代理商的代理服务等渠道获取客户。
收入确认政策	内销产品在取得产品验收单或签收单时确认收入，外销产品在取得货运提单时确认收入。	内销产品在取得产品验收单或签收单时确认收入，外销产品在取得货运提单时确认收入。

在代理直销模式下，公司与终端客户签订合同后，终端客户按照合同向公司支付货款，公司收到货款后，按照服务费协议向代理商支付销售服务费。这种模式下会产生一定的渠道服务费用，但代理商可协助公司开发、维护客户，并协助公司催收货款，必要时可对终端客户提供售后服务，对公司的业务开展具有积极意义。

公司经销模式均为买断式经销，收入确认政策与直销模式是一致的。公司经

销模式分为贸易商模式和经销商模式，在合作方式、业务模式等方面有所差异，而收入确认政策是一致的，具体如下：

项 目	贸易商	经销商
合作关系	贸易商专业从事进出口贸易，公司未与贸易商签订合作协议或形成特殊的合作关系，与一般客户无明显区别	签订经销协议，对销售区域、代理产品、双方权利义务、无竞争义务、商业保密等进行了约定
业务内容	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件的购销业务	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件的购销业务
业务模式	买断式经销，终端客户有具体采购需求时，贸易商向公司买断式采购产品，而后销售给终端客户赚取差价，一般不提前备货囤货；公司与贸易商形成直接的购销关系，贸易商与终端客户形成购销关系	买断式经销，公司将产品销售给经销商后，经销商将负责该区域客户的联系、报价和服务，直接与客户沟通、推广和销售产品，通过赚取差价盈利；经销商必要时为该区域的市场推广提供技术支持，承担一定的售后支持，必要时储备少量配件产品
销售价格	与一般客户无明显区别，不存在根据销售情况进行补贴、返点的情形	通常给予一定的价格折扣，不存在根据销售情况进行补贴、返点的情形
结算对象	公司与贸易商直接结算货款，贸易商与终端客户结算	公司与经销商直接结算货款，经销商与终端客户结算
销售区域	不限定对外销售区域	通常约定固定的销售区域
无竞争义务	无该项义务	在协议的有效期内，不从事与公司直接或者间接利益相冲突的业务
收入确认政策	内销产品在取得产品验收单或签收单时确认收入，外销产品在取得货运提单时确认收入	内销产品在取得产品验收单或签收单时确认收入，外销产品在取得货运提单时确认收入

公司 2020 年销售费用较 2019 年增长 12.89%，营业收入较 2019 年增长 14.36%，增长率基本匹配，对销售费用的变动分析如下：

(1) 销售人员薪酬较上年增长 13.98%，主要系销售人员的薪酬与销售收入成正比，随着收入的增长而增长；同时 2020 年公司社会保险费根据相关规定享受减免政策，销售人员社会保险费较上年减少 29.52 万元，若剔除社会保险费减免的影响，销售人员职工薪酬较去年同期增长 16.83%；

(2) 销售费用中介服务费增长 478.41%，主要系 2020 年华研精密机械（香港）有限公司外销业务量较去年同期增长 429.15%，其中新增客户 MAYORA 集团销售金额较大且由代理商介绍；公司直销模式分为普通直销和代理直销模式，其中代理直销主要存在于外销业务中，销售费用中的中介服务费系公司在代理

直销业务发生时，服务代理商为公司提供居间服务，包括介绍业务机会、提供报价咨售服务费金额，经代理商确认后，计入本年度销售费用；

(3) 售后服务费小幅下降 3.86%，主要系 2020 年上半年，新冠疫情对公司调试验收等售后服务造成了一定影响，部分客户存在停工情形，使得相关的售后服务费同比下降；2020 年下半年，随着国内疫情有效控制，公司的售后服务逐渐恢复；

(4) 差旅费、业务招待费和展览费分别下降 26.09%、10.31%和 16.82%，主要系受疫情影响，公司业务员拜访、服务客户的频次减少，业务人员(特别是国际业务部人员)出差频数减少，更多的采用线上交流的方式开拓市场；另外，受新冠疫情影响，许多大型的线下展转为线上开办，且境外展览无法参加；

(5) 运费下降 18.49%，主要系本年原油价格下降且疫情期间高速免过路费，承运商报价较上年有所下降所致；另外，短途运输的客户占比有所增加，如广州信联智通实业股份有限公司、珠海中富实业股份有限公司、广州市冠桦劳保用品有限公司、广州乐意能源有限公司、广州拜费尔空气净化材料有限公司等金额较大的省内客户。

2. 管理费用变动分析

2020 年公司管理费用及增长情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	金额
职工薪酬	2,148.03	-49.53	-25.58	-2.25	2,197.56
中介费	246.57	74.14	38.29	43.00	172.43
折旧及摊销	174.81	23.03	11.89	15.17	151.78
办公费	195.11	65.60	33.88	50.65	129.51
汽车费用	52.28	-10.89	-5.62	-17.24	63.17
技术服务费	61.54	-13.92	-7.19	-18.45	75.46
差旅费	63.48	-76.44	-39.48	-54.63	139.92
停工损失	183.14	183.14	94.58	100.00	
其他	246.59	-1.50	-0.77	-0.60	248.09

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	金额
合 计	3,371.55	193.63	100.00	6.09	3,177.92
营业收入	52,235.50	6,557.88		14.36	45,677.62
管理费用率 (%)	6.45				6.96

公司2020年管理费用较2019年增长6.09%，营业收入较2019年增长14.36%，管理费用增长率小于营业收入增长率，对管理费用的变动分析如下：

(1) 2020年和2019年管理员工资（含奖金）分别为1,729.43万元和1,617.32万元，2020年增长6.93%，但管理人员薪酬较上年小幅下降2.25%，主要系根据《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49号），免征中小微企业2-12月社会保险费，本年管理人员社保较上年减少支付90.83万元；此外，2019年，公司租赁三辆班车用于接送员工上下班，2020年，公司根据实际情况调整为两辆，使得该项福利费用有所减少；

(2) 中介费增长43.00%，主要系公司上市过程中产生的中介服务费用及其他咨询费用有所增加；

(3) 办公费增长50.65%，主要系公司本年升级办公相关系统软件；

(4) 差旅费下降54.63%，主要系受新冠疫情影响，管理人员出差频数大幅减少；

(5) 停工损失增加183.14万元，主要系新冠疫情影响导致停工的损失。

3. 研发费用增长分析

2020年公司研发费用及增长情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占比 (%)	增长率 (%)	金额
材料费	1,362.68	190.09	79.47	16.21	1,172.59
职工薪酬	1,144.46	123.95	51.82	12.15	1,020.51
折旧费	38.42	6.92	2.89	21.97	31.50
租金	27.17	1.23	0.51	4.74	25.94

项 目	2020 年				2019 年
	金额	增长额	增长额占 比 (%)	增长率 (%)	金额
委外研发	9.92	-39.68	-16.59	-80.00	49.60
其他	3.85	-43.33	-18.12	-91.84	47.18
合 计	2,586.51	239.19	100.00	10.19	2,347.32
营业收入	52,235.50	6,557.88		14.36	45,677.62
研发费用率 (%)	4.95				5.14

公司 2020 年研发费用较 2019 年增长 10.19%，营业收入较 2019 年增长 14.36%，研发费用增长率略小于营业收入增长率，对研发费用的变动分析如下：

(1) 研发人员薪酬、研发部门领用材料费和折旧费分别增长了 12.15%、16.21% 和 21.97%，主要系 2020 年开展熔喷非织造布生产线的研发及对自主研发的投入随着公司业务规模的扩大而增加所致；

(2) 委外研发费下降 80.00%，主要系 2020 年公司新招入研发人员若干名，自主研发能力有所提升，委外研发需求减少。

综上所述，公司 2020 年销售费用、管理费用和研发费用与营业收入增长幅度不一致具有合理性。

(四) 补充披露 2020 年政府补助的具体增加情况及会计处理的合规性

1. 2020 年，与收益相关且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助情况如下：

单位：万元

补助项目	补助依据	列报项目	计入当期损益的金 额
2020 年促进经济高质量发展专项资金	广州市工业和信息化局《广州市工业和信息化局关于下达 2020 年省级促进经济高质量发展专项资金（促进民营经济及小微工业企业上规模发展）上市挂牌融资奖补专项项目计划的通知》（穗工信函〔2020〕247 号）	其他收益	300.00
六安经济技术开发区管理委员会财政局财政零余额 2019 年度市级中小企业（民营经济）专项资金技术设备投资项目	六安市经济和信息化局、六安市财政局《关于印发 2020 年市中小企业（民营经济）发展专项资金申报指南的通知》（六经信〔2020〕49 号）	其他收益	80.73
增城经济技术开发区发展改革财政局扩大内需专项资金	增城经济技术开发区经贸科技信息局《关于下达增城经济技术开发区扶持重点企业扩大内需市场专项资金的通知》（增开经科信字〔2020〕1 号）	其他收益	70.00

补助项目	补助依据	列报项目	计入当期损益的金额
增城区应对新型冠状病毒肺炎疫情暖企稳企研发投入补助	广州市增城区人民政府办公室《广州市增城区人民政府办公室关于印发增城区应对新型冠状病毒肺炎疫情暖企稳企二十条的通知》（增府办规〔2020〕1号）增城区科技工业商务和信息化局《增城区应对新型冠状病毒肺炎疫情暖企稳企二十条之“研发投入补助”拟奖励名单（一期）公示》	其他收益	55.25
六安开发区财政局 2019 年招商优惠政策	六安市人民政府《关于印发六安市招商引资优惠政策若干规定（试行）的通知》（六政〔2017〕38号）	其他收益	46.26
财政拨款（广州市工业和信息化局-首台套保险补贴款）	财政部工业和信息化部保监会《财政部工业和信息化部保监会关于开展首台（套）重大技术装备保险补偿机制试点工作的通知》（财建〔2015〕19号）财政部办公厅工业和信息化部办公厅中国银行保险监督管理委员会办公厅《财政部办公厅工业和信息化部办公厅中国银行保险监督管理委员会办公厅关于深入做好首台（套）重大技术装备保险补偿机制试点工作的通知》（财办建〔2018〕35号）	其他收益	38.00
广州市增城区人力资源和社会保障局（适岗培训补贴）	广州市增城区人力资源和社会保障局《关于印发〈广州市增城区企业职工适岗培训操作指引〉的通知》（增人社函〔2020〕169号）	其他收益	31.10
增城区科技创新扶持资金补贴	广州市增城区人民政府办公室《关于印发增城区促进科技创新发展扶持办法的通知》（增府办规〔2019〕1号）广州市市场监督管理局《关于印发广州市增城区 2019 年度知识产权专利发展资金申报指南的通知》（增市监〔2019〕91号）	其他收益	27.91
2019 年度稳岗补贴	人力资源社会保障部、财政部《关于实施企业稳岗扩岗专项支持计划的通知》（人社部发〔2020〕30号）	其他收益	17.44
增城区 2020 年度发明专利产业化项目奖励	广州市增城区人民政府办公室《关于印发增城区促进科技创新发展扶持办法的通知》（增府办规〔2019〕1号）广州市市场监督管理局《关于印发〈广州市增城区 2020 年度知识产权专利发展资金申报指南〉的通知》	其他收益	14.48
博罗县科技工业和信息化局高新技术企业补助	博罗县科技工业和信息化局、博罗县财政局《关于下达 2019 年博罗县高新技术企业认定专项经费资助项目计划的通知》（博科工信〔2020〕7号）	其他收益	10.00
六安市就业服务管理中心职工失业保险基金稳岗返还	安徽省人力资源和社会保障厅、安徽省财政厅《关于进一步做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控期间援企稳岗工作的通知》（皖人社明电〔2020〕22号）	其他收益	9.14
2020 年度增城区商务发展专项资金	增城区科技工业商务和信息化局《关于印发〈2020 年度增城区商务发展专项资金外贸转型升级项目申报指南〉的通知》（增科工商信字〔2020〕46号）	其他收益	7.97
2020 年度外经贸发展专项资金补贴	广东省商务厅《广东省商务厅关于印发中央财政 2020 年度外经贸发展专项资金（开拓重点市场事项）项目入库（第一期）申报指南的通知》（粤商务贸函〔2020〕31号）	其他收益	6.91
其他补助		其他收益	15.77
合 计			730.96

2. 公司政府补助会计处理的合规性

《企业会计准则第 16 号—政府补助》第八条规定：“与资产相关的政府补助，

应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益”、第九条“与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

公司 2020 年收到的政府补助均为与收益相关，且用来补偿企业已发生的相关成本费用，直接计入当期损益；同时，公司以前年度收到的与资产相关且确认为递延收益的政府补助，按 2020 年相关固定资产的折旧进度分摊计入当期损益。

（五）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 取得公司 2019 年和 2020 年的收入明细表，分析各类产品的收入变动情况，统计实现收入的订单数量；
2. 取得公司前十大客户以及 100 万元以上客户的合同、发票、送货单、银行回单、验收单、报关单和提单（外销客户适用）等原始凭证，统计分析订单从合同签订至收入实现的周期以及从发货到验收的周期情况，对比 2019 年和 2020 年的周期分布，对于其中周期偏短或偏长的情况核实原因；
3. 取得公司 2019 年和 2020 年的采购入库明细，分析上游原材料价格变动趋势；
4. 通过网络检索及询问公司业务部门人员的方式了解下游市场的发展情况、竞争情况以及公司的市场竞争力、市场占有率等情况；
5. 统计分析公司 2019 年和 2020 年的新增客户情况，以及新增客户对当期收入的影响情况，并通过查询分析新增大客户的基本情况，访谈新增大客户，分析新增客户合理性；
6. 统计分析 2018 年、2019 年和 2020 年的期末在手订单情况以及期间新增订单情况；
7. 对比分析公司 2018 年至 2020 年的季度收入分布情况，统计分析公司 2020 年的月度收入分布情况；
8. 统计分析公司各瓶坯子公司 2019 年和 2020 年的收入情况、销量以及各类产品的单价情况，了解和分析销量、单价变动的原因；

9. 取得公司 2019 年和 2020 年的销售费用、管理费用、研发费用明细表，结合向财务人员的问询情况，分析销售费用、管理费用、研发费用的变动情况和变动原因，并取得其中大额费用相关的合同、发票、银行回单等原始凭证；

10. 取得公司 2019 年和 2020 年的政府补助明细，并取得相关政策文件，根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》分析公司会计处理的合规性。

经核查，我们认为：

1. 2020 年营业收入大幅增长主要来源于服务、配件及其他的收入增长 3,691.67 万元，增长额占比 56.51%；此外瓶坯模具收入增加 2,160.79 万元，增长额占比 33.08%、瓶坯智能成型系统收入增加 1,525.91 万元，增长额占比 23.37%，营业收入增长符合实际情况；

2. 2020 年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等销量增长具有合理性，瓶坯制品收入下降主要是因为六安宝创的收入下降了 27.24%、惠州勋宇的收入下降了 8.65%；

3. 公司 2020 年销售费用、管理费用和研发费用与营业收入增长幅度不一致具有合理性；

4. 2020 年政府补助的会计处理合规。

二、关于资金流水核查

审核问询回复显示，保荐人、申报会计师对发行人 100 万元以上的大额资金往来，相关自然人 10 万元以上的大额流水、实际控制人控制的其它企业 1 万元以上的资金往来进行了核查，对相关自然人资金流水金额分布、收入来源、消费行为等方面进行分析，对相关人员除了名下账户间往来及购买理财等流水之外的余下 500 余条流水进行了逐项问询并取得了书面确认，部分还对当事人进行了访谈。

请保荐人、申报会计师：（1）说明对发行人 100 万元以上的大额资金往来、相关自然人 10 万元以上的大额流水进行核查是否充分，资金流水重要性水平标准确定的依据，是否系在充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素之后确认的核查程序及核查标准；（2）说明获取的银行账户范围及数量的完整性；（3）说明对除名下账户间往来及购买理财等流水之外的银行流水进行核查的具体情况，

问询、书面确认及访谈等核查手段的充分性，相关人员存在频繁大额资金往来的合理性；（4）结合具体的核查过程，按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求，说明报告期内重点核查的具体事项、是否存在扩大资金流水核查范围的情形，并就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形发表明确核查意见。（审核问询函问题 2）

（一）说明对公司 100 万元以上的大额资金往来、相关自然人 10 万元以上的大额流水进行核查是否充分，资金流水重要性水平标准确定的依据，是否系在充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素之后确认的核查程序及核查标准

公司专业从事瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的设计、研发、生产和销售，同时可提供模具翻新和维修、装备升级改造、瓶坯瓶样设计、生产线规划等一系列定制瓶坯成型解决方案，为下游厂商打造瓶坯制造智能工厂，主要应用于饮用水、饮料、食用油、日化等快消品包装领域，所在行业属于国家鼓励和扶持的高端装备制造业。影响公司经营模式的关键因素是公司产品结构、设计制造特点、生产组织形式以及下游行业的需求，预计未来公司的经营模式不会发生重大变化。

公司通过向客户提供瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等产品及瓶坯制品加工等服务实现收入和盈利，其中瓶坯智能成型系统具有单套价值大的特点，采购原材料则具有种类多、规格型号多的特点，另外，在生产过程中部分工艺简单、价值较低的环节根据需要采用外协加工方式进行。公司主要业务流程通过系统进行管理，信息流、物流和资金流紧密相连。

报告期内，公司的营业收入分别为 39,738.74 万元、45,677.62 万元和 52,235.50 万元，瓶坯智能成型系统的平均单位售价分别为 391.78 万元、460.46 万元和 485.89 万元；采购总额分别为 19,195.62 万元、25,911.13 万元和 20,982.16 万元；归属于母公司普通股股东的净利润分别为 3,677.30 万元、6,075.97 万元和 7,858.10 万元，业绩呈现逐年上升趋势。

我们在充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素之后，对公司 100 万元以上的大额资金往来、相关自然人 10 万元以上的大额流水进行核查，具体情况如下：

1. 公司银行流水

针对公司单笔金额达到 100 万元的银行账户资金流水，取得银行回单，并逐

笔查看记录交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常，并与财务记账凭证核对；同时，我们对前十大客户的销售回款、前十大供应商的采购付款进行了测试，核查其交易金额、交易对方是否存在异常。报告期内，前述核查程序覆盖的资金往来占当期资金往来总额的比例情况如下：

核查方向	核查比例
核查金额占比（资金流入）	68%
核查金额占比（资金流出）	53%

此外，我们对公司银行流水中 80%左右的资金往来（含流入和流出）进行银行对账单与银行存款明细账的双向核对，逐笔查看交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常，资金流水是否均完整、准确入账，是否均与公司业务需要相符。

2. 自然人银行流水

我们取得了实际控制人、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员报告期内的银行账户流水（包括报告期内销户的账户），对 10 万元以上大额流水以及小额异常、频繁往来的流水逐笔查看和登记交易日期、交易摘要、交易对方、交易备注等主要信息，结合书面问询、访谈、取得相应支持性证据对交易的内容和原因进行核查。确定对相关自然人 10 万元以上的大额流水进行核查的情况如下：

（1）结合相关人员的收入来源、流出分布、消费行为等确定 10 万元的核查标准

1) 实际控制人、内部董事、监事、高管的主要收入为现金股利、工资福利性收入，由于共同实际控制人的直接或间接持股比例达 95%以上，对其报告期内现金分红税后金额及流向用途情况进行分析如下：

单位：万元

序号	姓名	现金分红税后金额	资金主要流向或用途
1	包贺林及其持股 100%的葆莱投资	2,900.48	个人理财、保险、转给配偶、借款给其控制的肇庆三和、个人借款及储蓄等
2	温世旭及其持股 100%的旭扬投资	2,792.95	家庭亲属支出、转给配偶及子女、借款给其控制的肇庆三和、理财、保险、消费等

注：两者现金分红税后金额差异 107.53 万元系因温世旭缴纳税款与分红对

冲形成

报告期内，公司共同实际控制人包贺林、温世旭收到的现金分红主要用于转给配偶和子女（配偶和子女的资金用途主要为理财、家庭支出、日常消费等）、理财、借款给其控制的肇庆三和、缴纳股权转让个人所得税、家庭亲属支出、私人借款等，用途不存在重大异常情形；

2) 相关人员日常消费较为频繁，多为日常超市、网购、餐饮、休闲活动等小额经常性消费，日常小额消费不存在重大异常情形；

3) 根据目前相关人员社会收入、消费能力和消费现状，结合广州、深圳及周边佛山、惠州、东莞等地区的消费水平，我们在逐笔查看银行流水基础上，确定对 10 万元以上银行流水情况进行重点核查。

(2) 对相关人员资金流水的核查占比进行分析

核查对象	包贺林	温世旭	所有相关人员合计
核查金额（资金流入）	94%	91%	85%
核查金额（资金流出）	92%	95%	85%

注：上述比例为 10 万元以上资金流水核查总额除以 1000 元以上资金流水总额得出，分子分母不含理财和自己名下账户之间的转账

3. 结论

经核查，我们认为，我们在充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素之后确认的核查程序及核查标准，核查程序充分。

(二) 说明获取的银行账户范围及数量的完整性

1. 公司银行账户

核查对象	序号	开户银行	账户币种	备注
华研精机公司	1	中国建设银行广州市南岗支行	人民币	
	2	中国建设银行增城翡翠支行	人民币	已注销
	3	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	
	4	招商银行广州环市路支行	人民币	
	5	招商银行广州环市路支行	美元	
	6	招商银行广州环市路支行	欧元	

核查对象	序号	开户银行	账户币种	备注
	7	招商银行广州环市路支行	港元	
	8	中国农业银行广州增城沙浦支行	人民币	
	9	中国农业银行广州增城沙浦支行	美元	
	10	中国农业银行广州增城沙浦支行	欧元	
	11	中国农业银行广州增城沙浦支行	港元	
	12	中国建设银行广州增城支行	人民币	
	13	浦发银行广州新塘支行	人民币	已注销
	14	广州银行东城支行	人民币	已注销
	15	中国建设银行增城新塘支行	人民币	已注销
	16	中国工商银行广州新塘解放路支行	人民币	已注销
香港华研	1	上海浦东发展银行	美元	
	2	上海浦东发展银行	欧元	
	3	上海浦东发展银行	港元	
	4	汇丰银行（中国）有限公司广州分行	美元	已注销
	5	汇丰银行（中国）有限公司广州分行	欧元	已注销
	6	汇丰银行（中国）有限公司广州分行	港元	已注销
	7	香港上海汇丰银行有限公司	美元	已注销
	8	香港上海汇丰银行有限公司	港元	已注销
六安宝创	1	中国建设银行六安滨河支行	人民币	
福建勋宇	1	中国银行莆田石庭支行	人民币	
惠州勋宇	1	中国银行惠州石湾支行	人民币	
唐山勋宇	1	中国银行迁西支行	人民币	
华研制药	1	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	
	2	中国工商银行广州新塘支行	人民币	

为核实公司提供的银行账户的完整性，我们执行了如下核查程序：

(1) 从银行处亲自获取公司报告期内《已开立银行结算账户清单》及清单所列示的所有银行账户对账单，取得公司及子公司提供的《企业信用报告》，关注银行账户用途，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因；

(2) 对公司报告期末全部银行账户进行函证确认；

(3) 对照银行日记账，核对是否已提供账务记录中所示的所有银行账户，检查银行对账单期末余额是否与公司银行存款日记账期末余额一致。

2. 自然人银行账户

序号	与公司关系/职务	核查主体	核查账户数量 (个)	资料获取情况
1	共同实际控制人、 董事长包贺林及其 配偶、成年子女	包贺林、全伟萍、包嘉静	28	报告期内银行账户流水； 关于银行账户完整性的声明； 主要银行出具的开立账户清单
2	共同实际控制人、 董事、总经理温世 旭及其配偶	温世旭、曹慧芳	38	报告期内银行账户流水； 关于银行账户完整性的声明； 主要银行出具的开立账户清单
3	董事、监事、高级 管理人员	董事：李敏怡、刘伟波； 监事：石小华、黄娟、袁杰红； 高级管理人员：魏朝	52	报告期内银行账户流水； 关于银行账户完整性的声明； 主要银行出具的开立账户清单
4	其他关键岗位人员	现任出纳：陈秀群； 曾任出纳：陈少洁； 实际控制人之胞妹、财务人 员：包小珍； 实际控制人之胞弟、模具研发 部经理：温世洪	21	报告期内银行账户流水； 关于银行账户完整性的声明
合 计			139	

为核实相关人员提供的银行账户的完整性，我们实施了如下核查程序：

(1) 交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，确保获取银行账户的完整性；

(2) 取得相关人员出具的《关于名下银行卡及银行流水情况的承诺与声明》，承诺“本人已提供报告期内所有个人银行账户”；

3. 实际控制人控制的其他企业银行账户

核查对象	银行账户核查 数量（个）	开户银行	账户 币种	备注
肇庆三和	1	中国工商银行肇庆市鼎湖支行	人民币	
葆莱投资	1	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	
旭扬投资	1	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	
广州日精	1	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	已注销
信世扬投资	1	中国工商银行广州增城开发区支行	人民币	已注销

为核实实际控制人控制的其他企业提供的银行账户的完整性，我们实施了如下核查程序：

(1) 取得实际控制人控制的其他企业报告期内《已开立银行结算账户清单》及清单所列示的所有银行账户对账单，关注银行账户用途，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因；

(2) 对照银行日记账，核对是否已提供账务记录中所示的所有银行账户，检查银行对账单期末余额是否与公司银行存款日记账期末余额一致。

(三) 说明对除名下账户间往来及购买理财等流水之外的银行流水进行核查的具体情况，问询、书面确认及访谈等核查手段的充分性，相关人员存在频繁大额资金往来的合理性

我们对公司销售、采购及资金收付等主要业务流程进行了穿行测试，查阅了公司货币资金管理相关的内部控制制度，针对相关人员银行流水核查情况如下：

序号	核查事项	核查程序
1	是否存在代为承担成本费用	查阅相关人员银行流水，将交易对方户名与公司报告期内供应商（含原材料供应商、运输单位、外协加工商和居间服务商等费用相关供应商）及其关键人员进行比对，核查相关往来是否与公司的采购相关； 访谈与公司相关人员存在资金拆借或资金往来的供应商或其关键人员，核查上述款项的具体内容及相关往来背景； 查阅成本和费用相关的合同、支付凭证、发票等原始凭证，核查是否具有真实交易背景，付款条件和结算方式是否合理，核查公司是否存在提前或拖延付款的情况； 核查公司产量与原材料、能源耗用、费用总额的匹配关系，是否存在异常波动
2	是否代垫职工薪酬	查阅相关人员银行流水，将交易对方户名与公司报告期员工名册（含报告期离职员工）进行核对，核查是否为公司员工； 取得发放薪酬清单及银行发放明细，并与公司员工名册进行核对，核对是否存在漏发或多发工资的情形； 计算公司员工平均薪酬并与同行业上市公司、同地区企业对比，核查公司员工薪酬水平是否合理； 计算报告期内的公司的职工薪酬，核查公司的职工薪酬波动是否合理； 抽查实际控制人控制的其他企业的工资发放情况，核查是否与公司职工薪酬混同
3	是否占用公司资金	查阅公司银行流水及往来明细账，核查是否存在与相关人员的资金往来； 取得并查阅公司采购相关业务资料，检索供应商的工商信息及关键人员信息，核查与其交易的真实性和合理性，是否存在通过无实质交易背景将资金转给公司关键人员的情形； 取得并查阅公司相关人员银行流水，并与公司供应商清单及前二十名供应商的关键人员进行核对，核查两者是否存在资金往来，是否存在通过非公允采购交易将资金转给公司关键人员的情形； 取得并查阅公司相关人员银行流水，并与公司报告期内员工（包含离职）进行核对，核查两者是否存在资金往来，是否存在其他员工报销或者申请备用金方式将资金转给公司相关人员的情形
4	是否存在账外收入以及利益输送	查阅相关人员银行流水，将交易对方户名与公司报告期内客户（含废料等其他业务客户）及其关键人员进行比对，通过工商信息系统检索交易对方，核查其是否从事与公司客户相同或相似

序号	核查事项	核查程序
		业务等，核查相关往来是否与销售相关； 查阅公司相关记账凭证、销售合同、发货记录、发票等原始单据，核查原始单据是否齐全、信息一致，核查交易的合理性、真实性和完整性； 对公司报告期内的主营业务收入执行分析性程序，分析主营业务收入波动情况及变动的合理性；取得并查阅公司销售相关的业务流程和内部控制制度，核查内部控制执行的有效性； 通过查阅公司其他业务收入相关的内部控制制度，访谈经办人员了解具体的业务流程，核查是否存在控制薄弱环节；对公司报告期内废料收入等其他业务收入实施分析程序，核查波动是否合理，金额或数量是否与产量、营业收入等其他数据相匹配
5	是否存在与客户及供应商的资金拆借	获取主要客户及供应商的工商资料，了解其关键人员情况，并与个人卡核查记录的交易对方进行匹配； 对涉及资金拆借的相关人员进行问询或访谈，了解相关资金拆借和资金往来的具体内容； 获取公司对上述客户及供应商的销售合同、采购订单、相关出入库单据和发货单据、银行回单，核查业务合理性和真实性、交易公允性； 对公司的销售业务和采购业务进行了穿行测试，核查其内部控制的有效性，核查是否可能存在通过客户、供应商交易进行利益输送； 对报告期内主要客户或新增重要客户实地查看、访谈，询问与公司实际控制人、董监高是否存在关联关系或非业务性资金往来

经核查，报告期内，公司实际控制人存在与客户肇庆三和（同时为实际控制人控制的其他企业）存在资金拆借的情形。我们结合问询、书面确认、访谈、取得相关支持性证据的方式对上述事项进行了进一步核查，详细情况如下：

1. 实际控制人与肇庆三和资金拆借的基本情况

2018 年至 2019 年，公司实际控制人包贺林和温世旭通过银行转账方式向肇庆三和拆借资金合计 1,300.53 万元；2020 年，肇庆三和向包贺林归还借款 150 万元。肇庆三和为包贺林和温世旭控制的其他企业。

报告期内，肇庆三和向公司购买商品的交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
肇庆三和	40.10	13.24	12.92	66.26

报告期内，肇庆三和与公司发生关联交易金额每年不超过 50 万元、合计不超过 70 万元，金额较小，主要系向公司购买机器配件，交易公允且具有商业合理性。

2. 核查程序及其充分性说明

我们实施了如下核查程序：

- 1) 取得肇庆三和工商资料及财务资料、银行流水及开立账户清单等；
- 2) 取得资金拆借相关的银行回单，对涉及资金拆借的相关人员进行问询，了解相关资金拆借和资金往来的具体内容；
- 3) 取得公司对肇庆三和的主要销售合同、发货单、银行回单等原始凭证，核查业务合理性和真实性、交易公允性；
- 4) 取得包贺林和温世旭就该事项相关的资金往来及原因的书面确认。

综上，我们认为，我们履行的核查程序充分。

（四）结合具体的核查过程，按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求，说明报告期内重点核查的具体事项、是否存在扩大资金流水核查范围的情形，并就公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形发表明确核查意见

1. 报告期内重点核查的具体事项

我们在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查报告期内发生的以下事项：

（1）公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

公司制定了《货币资金管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《供应商管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度，并严格按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并得到有效执行。

经核查，我们认为，公司制定并严格执行资金管理内部控制制度，内部控制健全有效，不存在较大缺陷。

（2）是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

我们取得了公司的银行账户清单，并对银行账户进行函证，将获取的已开立账户清单与公司财务账面的银行账户进行核对，并就报告期内 80%左右的银行流水与公司银行存款明细账进行双向核对，核查资金流水是否存在异常，是否均完整、准确入账，是否存在账户开立与公司业务需要不相符的情况。

经核查，报告期内，公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，亦不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们抽取公司报告期内 100 万元以上的资金往来，追查相关的银行单据、记账凭证等，逐笔查看记录交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，检查公司的大额资金往来是否具有真实的商业背景；同时，对前十大客户的销售回款、前十大供应商的采购付款进行了测试，核查其交易金额、交易对方是否存在异常，判断是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，判断是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查，报告期内公司大额经营活动资金流入主要来源于公司收到的销售回款，资金流出主要用于支付供应商采购款项、职工薪酬、税费等，公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内公司大额资产购置资金流出主要为满足生产经营需要而发生的机器设备购置等支出，公司大额资产购置资金往来与其生产经营实际需求和资产购置相匹配；报告期内公司大额投资活动资金往来主要为对外股权投资及现金分红，公司大额投资活动资金往来与其对外投资活动相匹配。

经核查，公司大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们查阅公司其他往来明细账，检查其与实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员是否存在异常大额资金往来；同时，查阅公司实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员等银行资金流水，核查其与公司之间除了正常工资发放以外的其他收支往来，关注其是否存在与公司之间的异常大额资金往来。

报告期内，除正常工资奖金发放、现金分红、报销、出差备用金等资金往来外，公司与实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；抽取公司各银行账户大额资金往来，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。报告期内，公司取现金额如下：

单位：万元

年 度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
取现金额	38.19	78.16	98.07

经核查，公司报告期前期出于支付快捷性的考虑，存在较大金额取现用于报销、小额零星采购、向辞职员工支付工资等，均有实质性单据支撑，报告期内随着资金管理制度建设和执行不断完善，大额或频繁取现的情形已得到改善；报告期内除正常经营中的资金划转外，不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们结合期间费用明细账，对公司银行账户大额资金往来进行核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务情形。

经核查，报告期内公司大额购买无实物形态资产或服务的情形主要系支付IPO中介机构服务费用以及购买管理咨询服务，相关交易具有商业合理性；除此之外，公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 公司是否存在实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

我们查阅公司实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 10 万元以上的流水进行核查，查看交易日期、交易摘要、交易对方、交易备注等主要信息，结合书面问询、访谈、取得相应支持性证据等方式，确认大额资金往来的款项性质和原因。

经核查，公司实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1) 现金分红：我们查阅持有公司股份的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内的银行流水，结合公司现金分红相关决议，核查其报告期内是否从公司处取得现金分红。

公司共同实际控制人包贺林、温世旭持有公司 95%以上的股权，报告期内，包贺林及其持股 100%的葆莱投资、温世旭及其持股 100%的旭扬投资分别取得税后现金分红 2,900.48 万元、2,792.95 万元，主要用于个人理财、作为股东拆借给控制的其他企业、缴纳股权转让及股改的个人所得税、转给配偶和子女、家庭支出、用于亲属借款或资助、私人借款等，其中报告期内共同实际控制人包贺林、温世旭 10 万元以上对外借款的详细情况如下：

① 包贺林

对于包贺林私人对外借款，我们执行了以下程序：

- A. 取得了包贺林对资金拆借原因的书面确认；
- B. 对交易对方进行了访谈，访谈内容包括拆借原因、是否与客户供应商或其关键人员存在利益安排等，并将交易对方与公司主要客户、供应商关键人员进行比对；
- C. 取得了交易对方归还借款或借款的银行回单；
- D. 取得包贺林借款相关的借据或借款协议；
- E. 取得包贺林借款相关的微信聊天截图；
- F. 取得交易对方借款后资金流向相关的银行流水。

单位：万元

序号	交易对方	借出金额	借出日期	归还金额	归还日期	借贷原因	核查程序
1	借款方 1	203.02	2018 年 5 月			对方从事进口石材生意，借款用于投资	A、B、D、F
		49.67	2018 年 12 月				
		49.85	2019 年 1 月				
	小 计	302.54					
2	借款方 2	15.00	2018 年 3 月			包贺林妹夫控制的企业，借款用于资金周转，已归还部分借款	A、F
				15.00	2018 年 4 月		
		30.00	2019 年 1 月				
		100.00	2019 年 6 月				

序号	交易对方	借出金额	借出日期	归还金额	归还日期	借贷原因	核查程序
	小 计	145.00		15.00			
3	借款方 3	50.00	2018 年 1 月			合作投资的朋友, 认识较久, 借款用于资金周转	A、B、E
4	借款方 4	95.00	2018 年 2 月			对方系老乡, 包工头, 借款用于开展业务	A、D、F
		30.00	2018 年 11 月				
	小 计	125.00					
5	借款方 5	100.00	2018 年 7 月			对方系老乡, 借款买房	A、F
6	借款方 6	50.00	2018 年 10 月			旧同事借款	A、B、F
7	借款方 7			50.00	2018 年 3 月	临时借款, 已归还 (另 2017 年借出 30 万元)	A
		20.00	2019 年 3 月				
	小 计	20.00		50.00			
8	借款方 8	30.00	2018 年 4 月			朋友借款, 已归还部分借款	A、E
				12.00	2019 年 8 月		
				10.00	2020 年 10 月		
	小 计	30.00		22.00			
9	借款方 9	20.00	2019 年 5 月			同学借款	A、E
10	借款方 10	15.00	2018 年 4 月			对方系认识很久的朋友, 借款买房	A、C
	合 计	857.54		87.00			

注 1: 表格内的对外借款不包含对亲属的借款或资助

注 2: 表格内的对外借款不包含本题(三)1 实际控制人与肇庆三和资金拆借的基本情况

注 3: 序号 3 在 2018 年 1 月的 50 万元系通过他人账户向包贺林借款

② 温世旭

对于温世旭私人对外借款, 我们执行了以下程序:

- A. 取得了温世旭对资金拆借原因的书面确认;
- B. 取得了交易对方归还借款的银行回单。

单位: 万元

序号	交易对方	借出金额	借出日期	归还金额	归还日期	借贷原因	核查程序
1	借款方 1	50.00	2018 年 3 月			临时借款, 已归还(2017 年曾归还 30 万元)	A
				20.00	2019 年 3 月		
	小 计	50.00		20.00			
2	借款方 2			25.03	2020 年 3 月	归还 2017 年借款	A、B
3	借款方 3	10.00	2018 年 12 月			同学借款	A
合 计		60.00		45.03			

注 1: 表格内的对外借款不包含对亲属的借款或资助

注 2: 表格内的对外借款不包含本题(三)1 实际控制人与肇庆三和资金拆借的基本情况

2) 薪酬: 我们查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内的银行流水, 结合公司工资薪金明细, 核查其报告期内从公司处领取薪酬的情况。

报告期内公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员不存在从公司处领取大额异常薪酬的情形, 其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常生活消费、房贷支出、投资理财等用途, 不存在重大异常。

3) 资产转让款: 我们查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内的银行流水, 结合公司相关资产明细账, 核查其报告期内从公司处取得资产转让款的情形。

报告期内, 公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员不存在从公司获得大额资产转让款的情形。

4) 股权转让款: 我们查阅公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内的银行流水, 结合公司工商档案, 核查其转让公司股权获得大额股权转让款的情况。

2018 年, 李敏怡将其持有的公司员工持股平台葆创投资 59.8521 万元出资份额转让给魏朝, 李敏怡取得的大额股权转让款主要用于家庭及个人生活消费、投资理财等用途, 不存在重大异常。

5) 结论

经核查, 我们认为, 控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人

员及其他关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的主要资金流向或用途不存在重大异常情形。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们实施了如下核查程序：

1) 取得公司及其子公司工商档案，以及董事、监事、高管的《调查表》，了解董事、监事、高管关系密切的家庭成员、对外投资和任职情况，确定公司的关联方清单；对报告期内主要客户供应商进行实地走访，询问与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或非业务性资金往来，取得其出具的《无关联关系声明》；

2) 取得公司收入明细表、采购明细表以及客户、供应商清单，通过国家企业信用信息公示系统、上市公司公开披露的年度报告等公开渠道查询公司前二十客户和供应商的法定代表人、主要股东、董事、监事、高级管理人员名单；

3) 查阅公司实际控制人及其控制控制的其他企业、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 10 万元以上的流水核查相关对手方信息，并与前述关联方、客户和供应商及相关人员进行核对。

经核查，我们认为，实际控制人包贺林、温世旭曾向其控制的其他企业肇庆三和拆借资金用于日常经营周转；肇庆三和系公司客户，报告期内发生的交易金额较小，合计不超过 70 万元，且交易公允、具有商业合理性。

除此之外，控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员等与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们查阅公司实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及实际控制人控制的关联方报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 10 万元以上的流水逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注与公司主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；同时，取得公司实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员不存在通过个人卡代收公司货款或代付采购款的承诺。

经核查，我们认为，公司报告期内不存在关联方代公司收取客户款项或支付

供应商款项的情形。

2. 是否需要扩大资金流水核查范围

我们对公司是否存在需要扩大资金流水核查范围进行了分析，详细情况如下：

序号	核查事项	公司是否存在相关情形
1	备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

经核查，我们认为，公司不存在需要扩大资金流水核查范围的情况；公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

三、关于收入确认

审核问询回复显示：（1）2018 年，发行人瓶坯智能成型系统 3,000 万元以上金额的订单数量为 1 个，第二年确认收入 5,586.21 万元，占比 90%。（2）发行人外销报价采用国际贸易术语，有 CFR、FOB、CIF、EXW 等方式，风险转移时点为货物装船或货交承运人。部分外销合同要求到客户方安装调试。（3）针对外销合同，部分合同约定的质保期从提单日起算、部分合同约定从发货日起算、部分合同约定从装运日起算、部分合同约定从验收日起算。（4）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人库龄 1 年以上的发出商品中包括向瑞丽市恩缅甸达进出口有限公司销售的售价为 58.30 万元的产品。

请发行人：（1）结合合同内容、销售产品的类别等，补充披露同一订单分批次确认收入的原因及合理性；（2）补充披露内外销合同尾款比例的分布情况（按比例区间统计），剩余 5%-15%尾款的支付是否存在违约情形，该部分尾款的支付条件，在质保期未满足即全额确认销售收入是否谨慎，不同质保期对收入确认时点的影响；（3）补充披露外销合同中不同质保期起算日的具体判断标准，质保期起

算日为验收日的，补充披露对验收日的定义、装运前的测试是否代表验收合格、相关定义与合同实际履行是否存在差异；质保期同时存在验收日或发货日的，补充披露具体质保期的起算标准及判断依据；质保期起算日为提单日、发货日、装运日、验收日等各自在确认时点方面的先后顺序及差异，不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因；提单日、验收日与质保期起算日的差异情况；（4）补充披露是否存在到买方工厂进行安装调试的情形，在相关产品到客户方进行安装调试的情形下是否仍以取得货运提单的时点确认销售收入及收入确认的准确性；（5）补充披露取得货运提单与出口报关的时点差异情况，是否存在提单日期早于报关单日期的情形；（6）结合与瑞丽市恩缅甸昌达进出口有限公司相关合同的主要内容、客户的性质（直销或经销、是否为买断式销售）及产品外销的基本情况，补充披露该项订单的收入确认情况与发行人披露的针对经销客户、外销订单的收入确认政策是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对外销收入的函证比例，未回函或回函不符采取替代性程序的情况，实地走访或视频访谈的比例，疫情期间的替代性程序情况，说明相关核查的充分性、有效性。（审核问询函问题 3）

（一）结合合同内容、销售产品的类别等，补充披露同一订单分批次确认收入的原因及合理性

公司 2018 年新增的 3,000 万元以上的合同系与今麦郎签订的合同号为 HY20180911 的设备买卖合同，合同约定销售的产品为 10 套瓶坯智能成型系统（含配套的 10 套 144 腔瓶坯模具），每套含税单价 720 万元，总额为 7,200 万元，不含税金额为 6,206.90 万元。

今麦郎的采购模式为：由今麦郎总部进行集中采购，与公司签订统一的设备采购合同，总部根据其各地子、分公司的生产计划和设备需求，分批支付提货款，要求公司直接向其各地的子、分公司发货。公司根据客户要求将产品发往各地，今麦郎各子、分公司在收到产品后对每一套瓶坯智能成型系统及配套模具验收合格并单独出具验收单，随后由今麦郎总部支付货款，公司根据验收单确认收入。截至 2019 年末，该合同项下今麦郎已验收了 9 套瓶坯智能成型系统及 9 套模具，还有一套瓶坯智能成型系统及配套模具公司尚未发货，具体情况如下：

2019 年确认收入的产品明细	实际使用方	验收单时间
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181001PET）	今麦郎饮品遂平有限公司	2019 年 6 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181002PET）	今麦郎饮品（哈尔滨）有限公司	2019 年 5 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181003PET）	今麦郎饮品股份有限公司天长分公司	2019 年 6 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181004PET）	今麦郎饮品（晋中）有限公司	2019 年 6 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181005PET）	今麦郎饮品（汤阴）有限公司	2019 年 9 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181006PET）	机器及配件：今麦郎饮品（杭州）有限公司 模具：今麦郎饮品（隆尧）有限公司	2019 年 10 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181007PET）	今麦郎饮品（咸宁）有限公司	2019 年 9 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181008PET）	今麦郎饮品（杭州）有限公司	2019 年 12 月
瓶坯智能成型系统（含模具） （机器编号：E181009PET）	今麦郎饮品（兖州）有限公司	2019 年 11 月

注：机器编号为 E181006PET 的配套模具，公司根据今麦郎的调配要求发往今麦郎饮品（隆尧）有限公司，机器和模具分别取得单独的验收单

公司对于内销业务的瓶坯智能成型系统收入确认条件为：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品并签订验收单，相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。该合同已验收 9 套瓶坯智能成型系统（含配套的 9 套模具），商品所有权上的主要风险和报酬已转移，因此应确认收入 5,586.21 万元。

除今麦郎外，报告期内，公司还有少数客户存在类似情形，内销客户主要包括汕头市宝花食品饮料有限公司、瑞丽市恩缅甸昌达进出口有限公司、江西星辉塑胶有限公司、山东裴堂瓶业有限公司和大理市汇祥塑业有限公司，外销客户主要包括新西兰客户 CLOUD OCEAN WATER LIMITED 和加纳客户 SINTEX CONTAINERS GH. LTD。公司按以上客户要求分批发出商品，内销客户分批验收合格并分批出具验收单，外销业务分批取得提单，因此存在少数同一订单分批发货并确认收入的

情形。根据公司收入确认政策及《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，此情形下公司分批确认收入具有合理性。

（二）补充披露内外销合同尾款比例的分布情况（按比例区间统计），剩余 5%-15%尾款的支付是否存在违约情形，该部分尾款的支付条件，在质保期未满足即全额确认销售收入是否谨慎，不同质保期对收入确认时点的影响

报告期内，公司瓶坯制品业务不存在尾款，存在尾款情形的主要系瓶坯智能成型系统及模具销售的合同。

报告期内，公司收入按产品进行分部，瓶坯智能成型系统与瓶坯模具的收入情况如下表所示：

单位：万元

期 间	瓶坯智能成型系统	瓶坯模具	合 计
2020 年度	29,153.60	8,201.70	37,355.29
2019 年度	27,627.69	6,040.91	33,668.60
2018 年度	24,290.50	5,544.41	29,834.91

以上确认收入的合同中，瓶坯智能成型系统和瓶坯模具业务关于合同尾款的分布，按内外销统计如下：

单位：万元

期间	销售区域	业务类型	[0%, 5%)	[5%, 10%)	[10%, 15%)	15%及以上	合 计
2020 年度	内销	瓶坯智能成型系统	2,429.59	11,802.95	6,606.22	733.85	21,572.61
		瓶坯模具	3,241.78	2,248.17	312.04	186.18	5,988.16
	外销	瓶坯智能成型系统	759.76	629.24	3,211.90	2,980.09	7,580.99
		瓶坯模具	1,672.17	398.02	143.35		2,213.53
	合 计		8,103.30	15,078.37	10,273.51	3,900.12	37,355.29
	占 比		21.69%	40.36%	27.50%	10.44%	100.00%
2019 年度	内销	瓶坯智能成型系统	4,222.30	14,349.62	814.50	4,187.11	23,573.53
		瓶坯模具	2,117.78	1,720.04	463.03	319.50	4,620.35
	外销	瓶坯智能成型系统	1,975.75	472.86	1,375.64	229.92	4,054.17
		瓶坯模具	879.69	344.29	91.92	104.65	1,420.55
	合 计		9,195.52	16,886.81	2,745.09	4,841.18	33,668.60

期间	销售区域	业务类型	[0%, 5%)	[5%, 10%)	[10%, 15%)	15%及以上	合 计
	占 比		27.31%	50.16%	8.15%	14.38%	100.00%
2018 年度	内销	瓶坯智能成型系统	2,715.32	6,072.82	3,881.54	7,852.88	20,522.55
		瓶坯模具	1,667.75	1,789.83	236.98	102.50	3,797.06
	外销	瓶坯智能成型系统	1,174.90	1,309.79	1,283.26		3,767.95
		瓶坯模具	1,396.56	273.22	53.22	24.35	1,747.35
	合 计		6,954.52	9,445.67	5,454.99	7,979.72	29,834.91
	占 比		23.31%	31.66%	18.28%	26.75%	100.00%

2018 年度，尾款比例为[10%, 15%) 和 15%及以上的合同合计占比较大，比例为 45.03%。15%及以上的比例较高主要系今麦郎的影响，编号为 HY20170901-1 和 HY20170901-2 的合同在 2018 年合计确认了 6,069.37 万元收入，以上两个合同均约定 15%的尾款于验收一年后支付。[10%, 15%) 的比例较高主要是益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司的影响，编号为 P-GZ-1702-00001GH 和 HY20170116C 的合同于 2018 年合计确认了 1,350.94 万元收入，以上两个合同均为 10%的尾款。

2020 年尾款比例为[10%, 15%) 的合同确认收入占比较大，主要为广州信联智通实业股份有限公司（2019）-XLZT-购字-第 0228 号合同的影响，该合同当期确认收入金额为 2,035.40 万元，尾款比例为 10%。外销客户 MAYORA 集团编号为 HY20TFJ-ELC/15 的合同确认了 856.36 万元的收入，尾款比例为 10%。印尼 PT.BINA KARYA PRIMA 公司编号为 HY20BKP-ELC/02 的合同，确认收入金额为 740.57 万元，尾款比例为 10%。

报告期内，公司不存在客户因产品质量问题而不支付尾款的情形。公司与大部分客户签订的销售合同中对收款的约定为分阶段付款。少数合同的尾款为质保金，大部分合同的尾款为最后一期支付的非质保金尾款。尾款一般是在产品验收合格后一段时间内、自发货后一段时间内或质保期满后支付。

公司内销产品在取得产品验收单或签收单时确认收入，外销产品在取得货运提单时确认收入，该收入确认政策符合企业会计准则的规定，理由是：（1）内销客户对产品进行验收或签收后，外销产品取得货运提单后，公司将产品所有权与控制权相关的主要风险和报酬转移给客户；（2）客户已接受该产品；（3）根据合同约定，内销客户对产品验收、签收合格或外销产品取得货运提单时，公司已取得了大部分货款的收款权。公司就该商品享有现时收款权利，相关经济利益很可

能流入公司；(4) 公司历史上极少因产品质量问题产生的退货情形。

根据新收入准则，对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

由于客户不能单独购买公司提供的质量保证服务，且公司提供的质量保证服务是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，即保证类质量保证，因此该服务不属于单项履约义务，不能进行交易价格分摊并在各项履约义务履行时分别确认收入。公司已经对该质量保证服务参考历史平均值根据当年度的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他销售金额之和（不含维修服务收入）按 3%的比例确认预计负债，同时计入销售费用-售后服务费。

经查询，同行业上市公司关于收入确认政策及质保期的规定如下表所示：

公司名称	质保期约定	收入确认政策
伊之密	公司产品的质保期一般为 12-18 个月。在质保期内，公司对因产品质量缺陷引起的故障和损坏负责免费修理和更换，对于因客户操作不当引起的损坏，公司提供收费维修服务；对于质保期外的产品，公司根据客户的要求提供有偿维修、保养和零部件更换服务，并以此形成维修服务收入。	国内销售 直销方式：公司根据客户订单要求完成产品生产后发货，货物运至合同指定地点，公司技术人员进行安装调试，客户确认调试合格并在安装调试报告上签字后，相关的风险和报酬已转移，并已取得收款的相关权利，公司据此确认收入。 经销方式：公司根据经销商订单要求完成产品生产后，货物运至合同指定地点，经销商在整机出仓送货单上签字并盖章后，相关的风险和报酬已转移，并已取得收款的相关权利，公司据此确认收入。
泰瑞机器	对某前五大客户的信用政策为：预付款 30%，到货签收后再付 30%，调试验收完付 30%，余款 10%作为质保金，机到买方一年内付清。	销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：1) 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2) 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；3) 收入的金额能够可靠地计量；4) 相关的经济利益很可能流入；5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。
新美星	公司与客户采用预付款、进度款、质保金的结算方式。一般情况下，在合同签订后，客户按照合同约定预付 30%左右货款；在合同履行过程中，客户按照合同约定缴付进度款，通常在产品完工发货前客户累计预付 80-85%的货款。	针对内销设备，公司以产品经客户现场安装调试合格后出具验收报告或签署其他验收文件等方式，确认营业收入的实现；对于外销设备，公司以取得货运提单且完成产品出口报关时确认营业收入的实现。

公司名称	质保期约定	收入确认政策
达意隆	未提及	公司商品销售收入具体确认方式：对于合同约定需要安装调试的设备销售，以安装调试达到合同约定验收标准后确认收入；对于合同未约定安装调试的设备销售，在发货后确认收入。
中亚股份	对某客户的信用政策为：合同签订后 7 日内支付 20% 定金，设备到货后 2-3 日内需方支付 65%，验收后支付 10%，保修期满之日起支付 5%。	对于境内销售的各类设备，公司开具送货单后，发运至客户现场，以安装调试完毕并经客户确认作为收入确认时点；设备配件以商品发出作为收入确认时点；塑料包装制品的销售，公司开具送货单，发运至客户现场，以客户验收作为收入确认时点。对于境外销售的各类设备和配件，公司在完成设备出厂测试、发运设备后办理出口报关手续，以完成出口报关手续作为收入确认时点。

注：以上资料来源于各上市公司首次公开发行股票招股说明书和年度报告

由上表可见，同行业可比上市公司在质保期与收入确认政策的处理上与公司一致，虽然约定了一定时期的质保期，但均在质保期未满前即全额确认收入。

综上，即便质保期未满，但公司在客户对产品进行验收后，已将产品的实物、法定所有权、控制权及主要风险与报酬转移给客户，满足收入确认条件，收入确认谨慎合理。质保期与公司收入确认时点无关，公司不同质保期对收入确认时点不存在影响。

（三）补充披露外销合同中不同质保期起算日的具体判断标准，质保期起算日为验收日的，补充披露对验收日的定义、装运前的测试是否代表验收合格、相关定义与合同实际履行是否存在差异；质保期同时存在验收日或发货日的，补充披露具体质保期的起算标准及判断依据；质保期起算日为提单日、发货日、装运日、验收日等各自在确认时点方面的先后顺序及差异，不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因；提单日、验收日与质保期起算日的差异情况

1. 补充披露外销合同中不同质保期起算日的具体判断标准

外销合同中不同质保期起算日的具体判断标准：以合同约定为基础。

不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因：主要系该起算日的选定取决于公司与客户的谈判。为避免相关设备到客户工厂后，因为客户自身的原因不对设备进行验收，公司会与客户协商优先选用发货日（即装运日、提单日）作为质保期起算日，但部分客户希望拥有更长的质保期，因此可能要求以验收日为质保期起算日。

2. 质保期起算日为验收日的，补充披露对验收日的定义、装运前的测试是

否代表验收合格、相关定义与合同实际履行是否存在差异

质保期起算日中的验收日指的是相关机器设备在客户工厂达到正常运行状态的日期，通常以客户签字的验收单或服务报告单上的日期为准。

装运前的测试代表产品在工厂完成整机测试，并经客户确认后装运。由于国外场地环境复杂，不可控因素较多，出厂前对产品进行整体测试可以减少后续纠纷；此外，外销海运费较高，一旦出现退换货等情况，成本较高，出厂前对产品进行整体测试能有效避免潜在的损失。外销合同发货阶段的累计收款比例较高，基本达到 85%及以上，其中超过 85%的订单发货阶段累计收款可达到 90%-100%，客户会要求发货前对产品性能进行验证。

验收日的定义和装运前测试的定义与合同实际履行不存在差异。

3. 质保期同时存在验收日或发货日的，补充披露具体质保期的起算标准及判断依据

质保期同时存在验收日或发货日的，以验收日为起算日的质保期通常会在 12 个月至 16 个月不等；以发货日为起算日的通常会在 14 个月到 24 个月不等。判断依据为根据具体合同的约定和实际情况，以质保期截止日在先者为准，即以对公司而言质保期更短的为准。

4. 质保期起算日为提单日、发货日、装运日、验收日等各自在确认时点方面的先后顺序及差异，不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因

提单日、发货日、装运日实际上都是不同货运提单的日期，只是由于运输方式不同或者约定的贸易方式不同导致合同约定用语不同。

先后顺序：发货日（即装运日、提单日）的顺序在验收日之前。

不同日期作为质保期起算日的差异：提单日、发货日、装运日通常从货运提单之日起算 14 个月至 24 个月不等；验收日通常从验收日起算 12 个月到 16 个月不等。

不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因：主要系该起算日的选定取决于公司与客户的谈判。为避免相关设备到客户工厂后，因为客户自身的原因不对设备进行验收，公司会与客户协商优先选用发货日（即装运日、提单日）作为质保期起算日，但部分客户希望拥有更长的质保期，因此可能要求以验收日为质保期起算日。

5. 提单日、验收日与质保期起算日的差异情况

提单日是指货运提单的日期。

验收日是指相关机器设备在客户工厂达到正常运行状态的日期，通常以客户签字的验收单或服务报告单上的日期为准。

根据合同约定的不同，提单日和验收日都可以作为质保期的起算日。

(四) 补充披露是否存在到买方工厂进行安装调试的情形，在相关产品到客户方进行安装调试的情形下是否仍以取得货运提单的时点确认销售收入及收入确认的准确性

1. 补充披露是否存在到买方工厂进行安装调试的情形，在相关产品到客户方进行安装调试的情形下是否仍以取得货运提单的时点确认销售收入

外销业务中，公司存在到买方工厂进行安装调试的情形，该情形下，公司仍然按照双方合同约定的贸易方式，以取得货运提单的时点确认销售收入。报告期内，外销收入确认政策保持了一贯性。

2. 收入确认的准确性

外销收入确认政策是公司根据实际业务执行情况及具体合同条款约定情况并参考同行业的外销收入政策后制定。

(1) 外销收入确认政策制定的背景

外销业务本质上区别于内销业务。因国外客户较国内客户面临的选择更多导致回购率相对较低、国外交通成本、不可控风险相对较高等，公司对于外销合同的制定相对内销合同更加谨慎。外销合同中对于安装调试义务的约定并不构成合同的主要履约义务，该义务不影响外销收入的确认。主要原因如下：

1) 对于需要到买方工厂进行安装调试的情形，外销合同虽然约定了安装调试义务，但是该义务对公司就该合同的收款权影响较小。对于需要到买方工厂进行安装调试的情形，外销合同发货阶段的累计收款比例大多高于内销合同验收阶段的累计收款比例。需要安装调试的外销合同在发货阶段累计收款比例基本达到85%以上。

2) 公司的产品主要是单机设备，区别于整条生产线设备，安装调试过程复杂程度相对较低。公司会根据实际情况派遣工程师或安排当地代理商为客户提供安装调试服务。公司在印尼、美国和日本的代理商或经销商有售后服务能力，其一般能独立开展安装调试服务，特殊情况下公司给予远程支持。

以瓶坯智能成型系统为例，其在客户现场的安装调试可区分为基础安装和生

产工艺调试。其中：基础安装有机电连接与设备水平调节、电气连接与初步通电检查等内容，有一定基础的工人可在技术文档的指导下完成，必要时售后工程师远程指导安装；设备经基础安装转入生产调试时，可先调出内置参数试生产，若瓶坯制品最终质量状况与公司内部测试数据有差异，则可尝试通过调整生产工艺参数的方法解决。此过程中，售后工程师可通过即时通讯软件远程指导，研发工程师可通过远程通讯方式监控设备的动态信息、实时调节设备的参数、更新控制软件，完成设备调试工作。

为有效管理公司销售的设备在生产运行过程中的状态，降低客户维护成本，提高客户维护效率，提升客户使用体验，公司在高端 Epioneer 系列、中高端 EcoSys 系列研发定型的时候，就设想构建基于云端的 MES 系统，为上述两个系列的产品配置了远程通讯智能控制模块。在征得客户同意后，通过远程通讯智能控制模块及在设备上安装的传感器系统，公司研发工程师可在远程协助完成设备和模具的安装调试。

3) 到客户现场进行安装调试并不是必须的。对于同类型的产品，外销合同中关于到买方工厂进行安装调试义务的约定远少于内销合同。

4) 对于需要到买方工厂进行安装调试的设备，出厂前都会进行测试。公司产品控部下设综合调试组，瓶坯智能成型系统和瓶坯模具在入库和发货前由综合调试组组织相关产品进行试运行测试。试运行测试要达到的目标包括：设备和模具运行平稳，测试中需稳定运行 2 小时以上；瓶坯产量达到合同约定；瓶坯品质经公司检测中心检测达到合同约定相关要求。

5) 历史上从未发生过因安装调试义务未完成而发生退货的情形。

6) 根据国际贸易术语，双方合同约定的贸易方式风险报酬转移时点均在货物越过装运港船舷时或货交承运人处置时。以取得货运提单的时点确认销售收入与合同约定贸易方式的风险报酬转移时点一致。

结合上述公司实际业务执行情况及具体合同条款约定情况并参考同行业的外销收入政策（大部分同行业可比上市公司外销收入确认政策均在出口报关环节确认收入，只有达意隆的外销收入确认政策区分是否需要安装调试，达意隆整条生产线设备较多，整体金额较高，在客户现场安装及调试的必要性相对更大），公司制定了以提单日期作为收入确认时点的外销收入政策。

(2) 需要到买方工厂进行安装调试的外销收入确认政策是否符合企业会计

准则的相关要求

1) 2020 年度

序号	销售商品确认收入需同时满足的条件	结合公司实际情况判断是否满足收入确认条件
	满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务	公司属于在某一时点履行履约义务
①	客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益	未满足
②	客户能够控制公司履约过程中在建商品	未满足
③	公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	未满足

对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。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：

①	公司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	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，外销收入发货阶段的累计收款比例基本达到 85%以上，符合公司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
②	公司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	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，按照双方合同约定的贸易方式，标的物交给承运人后，客户已拥有标的物的法定所有权，公司已将该商品的法定所有权转移给客户
③	公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	标的物交给承运人后，客户虽没有实际占有、控制标的物，但已取得了对标的物的间接占有，可以向承运人提取标的物，使标的物处于自己的实际控制下，也可以指示承运人采取措施加强对标的物的保护，减少风险发生的可能性
④	公司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	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，按照双方合同约定的贸易方式，标的物交给承运人后该商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户
⑤	客户已接受该商品	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，标的物在公司测试合格并经客户已经认可同意后发货，客户已接受该商品
⑥	其他表明客户已取得商品控制权的迹象	-

2) 2018 年-2019 年

序号	销售商品确认收入需同时满足的条件	结合公司实际情况判断是否满足收入确认条件
①	将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	对于需要到买方工厂进行安装调试的外销业务，按照双方合同约定的贸易方式，标的物交给承运人后该商品所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方
②	公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，标的物交给承运人后，公司无法继续管理，也无法对该标的物实施有效控制，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制
③	收入的金额能够可靠地计量	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，公司全部合同均约定了明确的合同价格，收入的金额能够可靠地计量
④	相关的经济利益很可能流入	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，外销收入发货阶段的累计收款比例基本达到 85%以上，符合公

序号	销售商品确认收入需同时满足的条件	结合公司实际情况判断是否满足收入确认条件
		司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
⑤	相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，按照双方合同约定的贸易方式，标的物交给承运人后，相关成本支出已发生且公司已完成对相关成本的归集与核算，符合相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量的条件

综上所述，针对需要到买方工厂进行安装调试的外销收入，在货物越过装运港船舷时或货交承运人时确认收入符合企业会计准则要求，以提单日期作为收入确认时点，以报关单、装箱单、发票、货运提单等作为收入确认依据。

（五）补充披露取得货运提单与出口报关的时点差异情况，是否存在提单日期早于报关单日期的情形

公司外销的运输方式通常分为三种：海洋运输、航空运输、国际快件。大型机器设备主要采用海洋运输方式，部分中小型模具采用航空运输方式，小型配件主要采用国际快件运输方式。

海洋运输的提单日期通常不早于出口日期，但是如果因原装运港无直接到达目的港的大船需要调整出口口岸，会出现提单日期早于出口日期的情形。

航空运输的提单日期通常和出口日期是同一天，但是如果因原口岸无直达目的地的航班需要调整出口口岸，会出现提单日期早于出口日期的情形。

国际快件的快递单日期通常早于出口日期。

报告期内货运提单日期早于出口日期的统计情况如下：

提单日期早于出口日期的报关单数量	2020. 12. 31			2019. 12. 31			2018. 12. 31		
	合计	配件	其他产品	合计	配件	其他产品	合计	配件	其他产品
1-3 天	81	74	7	112	104	8	78	71	7
4-7 天	20	17	3	9	7	2	12	12	
8 天以上	31	28	3	11	9	2	5	5	
合计	132	119	13	132	120	12	95	88	7

公司小型配件主要采用国际快件运输方式，国际快件的快递单日期通常早于出口日期，时间间隔通常在一周以内。公司以提单日期作为收入确认时点，并和发货单、装箱单、报关单等相关单据的信息进行核对，对比无误后以报关单、装箱单、发票、货运提单等作为收入确认依据。

公司存在提单日期早于出口日期的情形，但时间间隔通常在一周以内。报告期内，公司不存在同一产品的提单日期和报关单日期跨不同报告期的情形。

（六）结合与瑞丽市恩缅甸进出口有限公司相关合同的主要内容、客户的性质（直销或经销、是否为买断式销售）及产品外销的基本情况，补充披露该项订单的收入确认情况与公司披露的针对经销客户、外销订单的收入确认政策是否一致

根据公司与瑞丽市恩缅甸进出口有限公司签订的设备订购合同，公司向该客户销售一套 EcoSys280 PET 瓶坯注塑系统，包含瓶坯智能成型系统及配套模具，含税价格为 430 万元。该客户为国内贸易商，为买断式销售。公司于 2019 年 6 月至 8 月向客户陆续发货，客户分别进行验收。其中 EcoSys280 PET 机器及模具已于 2020 年 2 月取得验收单，公司对其确认收入，而另一套模具由于尚未取得客户的验收单，无法确认收入。经了解，瑞丽市恩缅甸进出口有限公司已在收到公司货物后陆续将该合同下的产品分批销往缅甸，终端客户为 Hon Chuan (Myanmar) Co., Ltd.。瑞丽市恩缅甸进出口有限公司以海外终端客户因疫情尚未与其确认验收为由，未向公司就该套模具出具验收单。

因上述贸易商客户为买断式销售的内销客户，公司在收到客户签署的验收单后确认收入，与公司披露的针对内销产品的收入确认政策保持一致。

（七）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 获取并查阅 2018 年度今麦郎的销售合同、发货单、验收单、发票等一系列单据，对照公司的收入确认政策，复核其收入确认时点的准确性；询问公司业务员，了解公司向今麦郎分批发货、向不同地点发货的原因；对今麦郎进行实地走访，就其与公司的业务合作情况、其采购、收货、验收等内部政策及流程进行了解；

2. 获取并查阅公司各期确认收入的合同台账，对合同条款进行复核，对于合同约定的尾款区间进行统计和分析，对尾款的支付条件进行检查；对应收账款的回款情况进行测试，了解公司过往尾款的收回情况，检查是否存在因质量问题客户不支付尾款的情形；查阅销售合同，识别与商品所有权上的风险、报酬及控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策的适当性；查找并对比同行业上市公司对于质保金和收入确认时点的处理方式，分析是否与公司存在较大差

异；

3. 检查公司境外销售合同中关于质保及维护具体条款的约定，询问公司业务人员，了解外销合同的实际履行情况是否与合同约定存在差异；

4. 检查公司外销合同中关于产品安装、调试、试运行、质保及维护等具体条款的约定；向公司财务人员了解外销收入确认的方法；结合合同条款，分析公司外销收入确认方法是否符合企业会计准则规定；

5. 检查合同相关的报关单、装箱单、发票、货运提单等相关资料，对比时间差异及是否跨期；

6. 获取并查阅瑞丽市恩缅甸达进出口有限公司的销售合同、发货单、验收单、发票等，对照公司的收入确认政策，复核其收入确认时点的准确性；询问公司业务人员、财务人员关于该客户的合同执行情况；对该客户进行走访，了解公司产品的销售情况。

经核查，我们认为：

1. 2018 年度公司对今麦郎的销售，公司按照客户要求分批发出商品，客户分批验收合格并分批出具验收单，因此存在同一订单分批确认收入的情形；根据公司的收入确认政策及《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，此情形下公司分批确认收入具有合理性；

2. 报告期内，公司的尾款分布区间主要在 $[0\%, 5\%)$ 和 $[5\%, 10\%)$ ，合计占比均在 50%以上。尾款的支付条件一般是在产品验收合格后一段时间内、自发货后一段时间内或质保期满后支付；公司在质保期未满足时即全额确认销售收入的做法谨慎，不同质保期对收入确认时点不存在影响，该做法与同行业可比公司收入确认政策一致；

3. 外销合同中发货日（即装运日、提单日）的顺序早于验收日，验收日、装运前的测试的相关定义符合合同实际履行情况；不同质保期起算日的具体标准取决于与客户的谈判，不同合同选取不同日期作为质保期起算日的原因具有合理性；合同中同时存在提单日和验收日的，以两者质保期截止日在先者为准；

4. 公司报告期内，外销业务中存在到买方工厂进行安装调试的情形，相关产品以取得货运提单的时点确认销售收入符合企业会计准则的规定；

5. 公司存在提单日期早于报关单日期的情形，但时间间隔通常在一周以内，且报告期内不存在提单日期和报关单日期跨期的情形；

6. 公司对瑞丽市恩缅甸达进出口有限公司的销售合同，由于尚未收到其中一套模具的验收单，不予确认收入，其余已收到验收单的瓶坯智能成型系统及配套模具已确认收入；该客户为内销买断式销售的贸易商客户，该项订单的收入确认情况与公司披露的针对内销客户收入确认政策一致。

（八）相关说明及核查意见

报告期内，对外销收入的函证、实地走访或视频访谈的情况如下表所示：

报告期	外销收入发函比例（%）	外销收入回函比例（%）	实地走访比例（%）	视频询问比例（%）	实地走访+视频询问比例（%）
2020 年度	90.78	61.00	19.22	46.84	66.06
2019 年度	95.06	33.54	39.19	25.02	64.21
2018 年度	95.04	37.92	69.20	1.77	70.97

我们对外销收入客户进行了函证，2018 年至 2019 年外销收入的回函比例较低，主要是由于首次发函时沟通及客户内部对账流程相对内销更为繁琐，客户回函意愿不强，2020 年事前加强了与海外客户的沟通，回函比例较高。对于未回函及回函不符的客户，执行了替代程序，包括取得销售明细表，检查外销客户的外销合同、发货单、货运提单、海关报关单及银行回款单等单据。

此外，我们对外销收入客户进行了现场走访或视频访谈。受疫情影响，部分客户员工居家办公，部分客户所在地区无法进入，因此视频访谈比例较高。我们对视频访谈的客户加强了基本情况调查及细节测试等程序，客户的回函情况也较为良好。

综上，结合报告期内针对外销客户的核查程序，我们认为：报告期内，公司外销收入的客户函证、实地走访或视频访谈的情况良好，对于未回函客户及疫情期内进行视频访谈的客户均执行了细节测试，对销售合同、货运提单、海关报关单及银行回款单进行了核查。疫情期间的核查工作未受到重大影响，核查程序及比例充分，公司外销收入真实、完整、准确。

四、关于产品质保及维修

审核问询回复显示：（1）发行人经销模式下的质保期约定通常为验收后起 12 个月，或发货之日起若干月内。（2）报告期各期，发行人售后服务费金额分别为 1,085.84 万元、800.10 万元、1,109.71 万元、381.15 万元。

请发行人补充披露：(1) 外销业务中或经销模式下质保义务的履行方，经销商买断式销售的情形下发行人是否承担质保义务；(2) 报告期各期已确认收入的售出商品发生退回的具体金额、涉及订单的数量，相关情形是否频繁发生，销售退回的原因；(3) 售后服务费包含的具体内容，报告期各期售后服务费金额较高的原因及合理性，2020 年 1-6 月售后服务费金额降幅较大的原因、是否与发行人销售规模及产品销售状况相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）外销业务中或经销模式下质保义务的履行方，经销商买断式销售的情形下公司是否承担质保义务

报告期内，公司根据与客户签订的合同条款履行质保义务。外销业务分为直接外销和通过经销方式外销，绝大部分为直接外销。公司大部分的直接外销合同对质保期进行了约定，质保期一般为自发货日、提单日、装运日或验收日起若干月内，则公司在此期间内为质保义务的履行方，为海外客户提供质量保证服务。

经销模式下，公司的贸易商和经销商均为买断式销售，大部分合同中约定了质保期。公司根据具体的合同条款，对约定了质保期的贸易商或经销商承担质保义务。当贸易商或经销商的终端客户在合同约定的质保期内产生质保需求时，贸易商或经销商会向公司提出要求，公司提供相应的质量保证服务。

（二）报告期各期已确认收入的售出商品发生退回的具体金额、涉及订单的数量，相关情形是否频繁发生，销售退回的原因

报告期内，公司存在个别已销售商品退回的情形，退回的商品均为配件，瓶坯智能成型系统和模具则不存在退回的情况。报告期各期销售退回的金额较小，主要是由于客户对配件的型号规格下错订单，导致无法匹配自有的机器或模具。客户一个合同中可能一次性购买多种配件，且配件细分型号较多，客户因下错订单而销售退回的情形偶有发生，且涉及金额较小。报告期各期内，销售退回的情况具体如下表所示：

期 间	涉及退货订单（个）	退货金额（万元）	占当期收入比例（%）
2020 年度	21	16.42	0.03
2019 年度	29	14.60	0.03
2018 年度	44	37.17	0.09

（三）售后服务费包含的具体内容，报告期各期售后服务费金额较高的原因

及合理性，2020 年 1-6 月售后服务费金额降幅较大的原因、是否与公司销售规模及产品销售状况相匹配

在公司日常账务处理过程中，售后服务费实际发生时计入销售费用-售后服务费，期末时根据账面预计负债进行补充计提或冲减，具体会计处理如下(以 2018 年和 2019 年为例)：

2018 年末，根据当年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件销售金额之和按 3% 确认预计负债，即 $32,846.69 \text{ 万元} \times 3\% = 985.40 \text{ 万元}$ 。

借：销售费用-售后服务费 985.40

贷：预计负债 985.40

2019 年，公司实际发生维修情形，产生售后服务费时，计入销售费用-售后服务费：

借：销售费用-售后服务费 978.95

贷：存货/银行存款等 978.95

2019 年末，根据当年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件销售金额之和按 3% 确认预计负债，由于账面上尚存 985.40 万元预计负债，因此需要补充计提 $37,205.30 \text{ 万元} \times 3\% - 985.40 \text{ 万元} = 130.76 \text{ 万元}$ 。

借：销售费用-售后服务费 130.76

贷：预计负债 130.76

2019 年度公司确认的销售费用-售后服务费为 $978.95 \text{ 万元} + 130.76 \text{ 万元} = 1,109.71 \text{ 万元}$ 。

报告期内，售后服务费主要为由公司出库的配件成本，少数为维修所需的吊装费、安装费、维修加工费、外购零配件费等，各期金额及占比情况如下：

单位：万元

期 间	实际售后服务费	配件成本	占比	维修加工费等 其他费用	占比(%)
2020 年	904.40	887.17	98.09	17.23	1.91
2019 年	978.95	968.19	98.90	10.76	1.10
2018 年	781.79	755.35	96.61	26.44	3.39

报告期内，公司的售后服务费核算的是公司销售的产品（包含瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及配件）在质保期内产生的维修费用，具体内容主要为维修所耗用的原材料成本。公司的产品大多根据客户的需求定制，为保证售后服务质量，

所使用的外购维修配件质量较好，价格也相应较高，且公司极少出现因产品质量问题而导致退货的情况，因此，报告期内公司售后服务费的金额较高具有合理性。报告期各期的售后服务费分别为 800.10 万元、1,109.71 万元和 1,066.91 万元，实际售后服务费占上年瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他销售金额之和的比重分别为 2.43%、2.98%和 2.43%。报告期内公司的售后服务费受公司营业收入水平和客户实际维修需求的影响，整体售后服务费发生额在合理范围之内波动。

同行业上市公司中达意隆和伊之密在年度报告中单独披露了销售费用-售后服务费。达意隆 2018 至 2019 年度的售后服务费金额分别为 2,826.32 万元和 2,272.85 万元，占其上年营业收入的比重为 2.94%和 2.31%。伊之密 2018 至 2019 年度的售后服务费金额分别为 3,247.41 万元和 3,487.89 万元，占其上年营业收入的比重为 1.62%和 1.73%。报告期内公司售后服务费金额水平整体接近达意隆，高于伊之密，处于平均水平。伊之密由于主要销售通用机型，且外销占比较高，根据伊之密招股说明书，其外销客户的售后服务主要由当地经销商负责，因此售后服务费较低。综上，公司售后服务费占收入的比例情况正常合理。

（四）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 获取并检查公司各期与主要外销客户、经销商、贸易商签订的合同，查看是否存在关于质保期的条款；就实际业务中质保义务的履行方式询问公司的财务和业务人员；

2. 获取并检查公司报告期内的退货明细表，核查退货金额、退货所涉及的订单数量以及产品退货的原因；就相关事项向公司管理层进行询问；抽查部分退货单、入库单；取得公司管理层对退货事宜的处理意见；复核公司与产品质量、合同纠纷等相关的诉讼或仲裁事项，确认是否存在因产品质量产生的纠纷、索赔、退货情况；

3. 查看售后服务费明细账，对售后服务费进行抽凭测试，复核其材料出库单；查阅同行业上市公司年报，计算其售后服务费与收入的占比情况。

经核查，我们认为：

1. 公司的外销业务中，大部分外销合同对质保期进行了约定，公司在此期间内为质保义务的履行方，为海外客户提供免费维修服务。经销模式下，大部分合同对质保期进行了约定，公司对约定了质保期的贸易商或经销商承担质保义务；

2. 公司报告期内退货金额较小,退货涉及的订单数量较少,退货频次较低,退货原因具有合理性;

3. 公司报告期内的售后服务费主要为质保期内维修所耗用的配件费,符合公司的实际业务情况,报告期的售后服务费的形成原因和金额合理,售后服务费占收入比例与同行业可比上市公司相比,处于行业平均水平。

五、关于质保金

审核问询回复显示,发行人销售合同条款中有关于质保金的约定。

请发行人补充披露报告期各期末应收账款中质保金的金额,新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响,并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定,报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形,如是,请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 5)

(一) 报告期各期末应收账款中质保金的金额

报告期内各期末应收账款中质保金的金额如下:

单位: 万元

项 目	应收账款期末余额	其中: 质保金金额	质保金占期末余额的比例 (%)
2020 年 12 月 31 日	8,936.70		
2019 年 12 月 31 日	7,921.83	1,389.29	17.54
2018 年 12 月 31 日	9,077.12	1,479.77	16.30

2020 年期末已将质保金全部从应收账款期末余额中调整至合同资产,情况如下:

单位: 万元

项 目	应收账款+合同资产 期末余额	合同资产 期末余额	合同资产/ (应收账款+合同资产) (%)
2020 年 12 月 31 日	9,963.56	1,026.86	10.31

报告期内,2018、2019 年末公司应收账款中质保金占比保持稳定,2020 年相对较低,主要系 2020 年外销收入占比增加,外销合同通常没有质保金,导致 2020 应收账款中质保金占比相对较低。

(二) 新收入准则下质保金的会计处理及对公司财务报表的影响,结合收款

条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定

公司首次申报时将质保金在确认收入时作为应收账款列示，本次公司结合新收入准则规定、合同约定以及同行业上市公司案例，于 2020 年 1 月 1 日起将未到收款期的应收质保金作为合同资产列报。具体分析如下：

1. 新收入准则规定

新收入准则第四十一条规定：“企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因已交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。”

根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018），合同资产并不是一项无条件收款权，该权利除了时间流逝之外，还取决于其他条件（例如，履行合同中的其他履约义务）才能收取相应的合同对价。因此，与合同资产和应收账款相关的风险是不同的，应收款项仅承担信用风险，而合同资产除信用风险之外，还可能承担其他风险，如履约风险等。

2. 质保金的列示情况

根据公司合同约定，质保金在“买卖双方对合同的履行不存在争议后支付”或“于质保期内卖方履行相应维保服务后支付”，其收取并非单纯取决于时间流逝，还取决于交付的货物在质保期内是否产生质量问题等。因此，公司从 2020 年 1 月 1 日起将质保金调整至合同资产。

公司将质保金在确认收入的同时确认为合同资产，符合新收入准则的规定。

（三）报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

报告期内，公司存在未能按时收回质保金的情形，主要系部分大客户议价能力较强，未按合同约定的信用政策及时支付款项，以及少数客户由于自身现金流情况不佳未能按时回款，其中包含了部分质保金。

此外，报告期内，公司也存在质保金未能收回的情形，情况如下：

单位：万元

报告期	客户名称	应收账款期末余额	期末余额中质保金金额	未能收回的原因
2020 年度	天喔食品（集团）有限公司	89.90	89.90	该客户系失信被执行人，预计全额回款存在较大风险，公司已对其全额计提坏账
	莆田鼎上包装材料有限公司	54.50	54.50	该客户系失信被执行人，预计全额回款存在较大风险，公司已对其全额计提坏账
合 计		144.40	144.40	
2019 年度	天喔食品（集团）有限公司	89.90	89.90	该客户系失信被执行人，预计全额回款存在较大风险，公司已对其全额计提坏账
	莆田鼎上包装材料有限公司	54.50	54.50	该客户系失信被执行人，预计全额回款存在较大风险，公司已对其全额计提坏账
合 计		144.40	144.40	
2018 年度	天喔食品（集团）有限公司	89.90	89.90	该客户系失信被执行人，预计全额回款存在较大风险，公司已对其全额计提坏账
合 计		89.90	89.90	

报告期内，公司未能收回的质保金均由于对方为失信被执行人，公司已对这些客户单独计提信用减值损失。

（四）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 获取报告期各期销售合同，检查合同中质保期情况；统计公司报告期内应收账款期末余额中的质保金金额；
2. 查询新收入准则，判断公司质保金是否符合合同资产的列报条件；查阅同行业上市公司执行新收入准则后质保金列报项目以及质保金的相关会计处理，与公司进行比较是否存在重大差异；
3. 向公司财务人员询问了解质保金未能收回和未按时收回的情况及原因是否合理。

经核查，我们认为：

1. 公司对于质保金在确认收入的同时确认为合同资产符合新收入准则的规定，与同行业上市公司处理方式一致；
2. 公司的质保金存在部分未能按时收回的情形，且由于少数客户为失信被执行人，存在未能收回质保金的情况，公司对其全额计提了坏账准备。

六、关于客户及供应商核查

请保荐人、发行人律师、申报会计师补充说明：（1）对报告期各期订单金额 500 万元以内的客户的核查情况、执行的核查程序、获取的核查证据，对客户真实性、与发行人及发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论；（2）对报告期各期供应商的核查情况、执行的核查程序、获取的核查证据、是否进行实地走访或视频访谈，对供应商与发行人及发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论。（审核问询函问题 6）

（一）对报告期各期订单金额 500 万元以内的客户的核查情况、执行的核查程序、获取的核查证据，对客户真实性、与公司及公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论

1. 对报告期内收入金额为 500 万元人民币以内的客户的核查情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入为 500 万元以下客户总收入金额（万元）	13,813.06	11,001.83	10,978.77	9,600.63
细节测试比例（%）	95.01	99.28	90.90	92.63
走访比例（%）	34.28	22.77	29.46	39.38
回函比例（%）	61.08	49.14	51.85	33.11

2. 执行的核查程序及获取的核查证据

（1）根据收入确认政策，对公司的瓶坯智能成型系统、模具及配件销售业务，检查相关销售合同、发货单、验收单、报关单、货运提单及银行回款凭证等原始凭证。对于瓶坯制品业务，检查公司与客户签订的销售合同、订单、发货单、发票及期后回款凭证等原始凭证；

（2）对收入金额相对较高以及新增客户进行函证，并对未回函客户进行替代性测试，对回函不符的客户进行函证差异分析；

（3）对金额较大及新增客户进行走访，了解其基本情况和经营状况、与公司的业务合作背景、业务开展情况和交易结算等情况，确认与公司的交易真实性，

核查其与公司及各公司股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间是否存在关联关系。取得访谈记录及客户出具的其与公司及各公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员不存在关联关系的声明；

(4) 询问公司相关财务人员并检查销售合同，了解这部分客户的收入确认政策是否符合企业会计准则，分析其是否与其他客户存在差异；

(5) 通过全国企业信用信息公示系统查询国内客户的工商资料，重点核查和了解成立时间、注册资本、经营范围及股东结构等，核查主要客户的基本情况、真实性及持续经营情况，形成核查记录；

(6) 获取公司员工名册，并通过匹配的方式核查公司的董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员以及前员工是否与客户的股东及董事、监事、高管等人员重合。取得公司董事、监事、高级管理人员出具的其与公司客户是否存在关联关系的声明承诺函；

(7) 取得并检查公司报告期内已开立银行账户对账单，对公司报告期内 100 万元以上的银行流水进行了核查，检查付款方是否与客户一致，是否存在无商业背景的资金往来等异常情况。

3. 对客户真实性、与公司及各公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司的客户真实存在；

(2) 报告期内，公司向有关联关系的客户出售商品并确认收入的情况如下：

单位：万元

关联方名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州华言贸易有限公司			
广州市日博塑料包装机械有限公司		5.89	10.04
佛山市勋宇包装制品有限公司	189.34	77.71	243.67
肇庆市三和塑料容器有限公司	40.10	13.24	12.92
MY MOLDING SOLUTION. INC.	88.77	362.85	41.81
合 计	318.21	459.69	308.44

除上述客户外，不存在其他与公司及各公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员有关联关系的客户；

(3) 公司与客户的大额资金往来不存在异常。

(二) 对报告期各期供应商的核查情况、执行的核查程序、获取的核查证据、是否进行实地走访或视频访谈，对供应商与公司及公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论

1. 核查情况

对报告期各期供应商的核查情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购总额（万元）	20,982.16	25,911.13	19,195.62	17,488.43
细节测试比例（%）	58.42	54.00	55.28	54.74
现场走访比例（%）	69.60	73.87	78.38	76.55
视频走访比例（%）	1.70			
回函比例（%）	78.01	74.69	63.69	78.57

2. 执行的核查程序及获取的核查证据

(1) 了解公司采购业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理，并对采购循环内部控制实施穿行测试，对关键控制点实施控制测试，评价公司采购业务内部控制执行是否有效；

(2) 通过检查采购订单、入库单及发票等原始凭证、访谈公司管理层，了解和评估公司的采购入库环节内部控制有效性、检查账务处理是否合理；

(3) 对报告期内的供应商进行函证，并对未回函供应商进行替代测试，分析回函不符原因；

(4) 对公司主要供应商进行实地走访，了解其基本情况和经营状况、与公司的业务合作背景、业务开展情况和交易结算等情况，核查其与公司及公司股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间是否存在关联关系；通过全国企业信用信息公示系统查询主要供应商的工商资料，重点核查和了解其成立时间、注册资本、经营范围、股东结构及与公司合作的渊源等，核查主要供应商的基本情况及其真实性。取得走访记录、公司供应商出具的无关联关系声明，公司供应商提供的《营业执照》、供应商基本情况的核查记录；

(5) 获取公司员工名册，并通过匹配的方式核查公司的董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员以及前员工是否与供应商的股东及董事、监事、高管等人

员重合。取得公司董事、监事、高级管理人员出具的其与公司客户、供应商是否存在关联关系的声明承诺函；

(6) 对公司报告期内 100 万元以上的银行流水进行了核查，检查收款方是否与供应商一致，是否存在无商业背景的资金往来等异常情况。取得公司报告期内已开立银行账户对账单等资料。

3. 是否进行实地走访或视频访谈

报告期内，公司供应商主要分布在广州、佛山、东莞等地，我们对公司供应商的访谈大部分为实地走访，仅 2020 年受疫情影响，存在视频访谈，视频访谈比例为 1.70%，整体走访比例分别为 76.55%、78.38%、73.87%、71.30%。

4. 对供应商与公司及公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来是否存在异常等相关事项的核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司向有关联关系的供应商采购商品的情况如下：

单位：万元

关联方名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州华言贸易有限公司			
广州市日博塑料包装机械有限公司	1.11	0.25	0.81
佛山市勋宇包装制品有限公司			0.26
广州市增城精立五金机械加工厂			
合 计	1.11	0.25	1.07

除上述供应商外，不存在其他与公司及公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员有关联关系的供应商；

(2) 公司与供应商的资金往来不存在异常。

七、关于存货

审核问询回复显示，报告期内，保荐机构及申报会计师监盘占期末存货余额的比例分别为 70.94%、76.84%、82.60%、73.37%。

请保荐人、申报会计师说明监盘未覆盖的存货类型及基本情况，存货抽盘比例是否充分，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况。（审核问询函

问题 7)

(一) 监盘未覆盖的存货类型及基本情况

报告期各期末,我们对公司重要存货进行了监盘。

1. 监盘未覆盖的原材料和库存商品的具体情况如下:

(1) 2020 年 12 月 31 日监盘未覆盖情况

未监盘仓库	存放的主要存货	未纳入监盘原因
工衣工鞋仓	厂服、工鞋	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
刀具仓	钻头、铣刀	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
办公用品仓	碳粉、文具	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
低值品仓	试机用原料、油漆	单价、总金额较低、不属于公司重要存货

(2) 2020 年 6 月 30 日监盘未覆盖情况

未监盘仓库	存放的主要存货	未纳入监盘原因
工衣工鞋仓	厂服、工鞋	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
五金仓	接头、螺丝、螺母	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
刀具仓	钻头、铣刀	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
办公用品仓	碳粉、文具	单价、总金额较低、不属于公司重要存货

(3) 2019 年 12 月 31 日监盘未覆盖情况

未监盘仓库	存放的主要存货	未纳入监盘原因
工衣工鞋仓	厂服、工鞋	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
低值品仓	试机用原料、油漆	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
小仓库	标准零配件	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
办公用品仓	碳粉、文具	单价、总金额较低、不属于公司重要存货

(4) 2018 年 12 月 31 日监盘未覆盖情况

未监盘仓库	存放的主要存货	未纳入监盘原因
工衣工鞋仓	厂服、工鞋	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
低值品仓	试机用原料、油漆	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
小仓库	标准零配件	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
办公用品仓	碳粉、文具	单价、总金额较低、不属于公司重要存货

(5) 2017 年 12 月 31 日监盘未覆盖情况

未监盘仓库	存放的主要存货	未纳入监盘原因
工衣工鞋仓	厂服、工鞋	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
工具仓	扳手、螺丝刀、吊环	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
低值品仓	试机用原料、油漆	单价、总金额较低、不属于公司重要存货
办公用品仓	碳粉、文具	单价、总金额较低、不属于公司重要存货

2. 部分发出商品和委托加工物资未纳入监盘范围，该部分存货主要是已发出但未满足收入确认条件的设备、模具、配件等，以及委托外单位加工的材料、半成品。

(二) 对未抽盘存货采取的替代测试程序

1. 原材料和库存商品

我们了解了公司的内部控制活动，对相关控制活动的有效性进行了测试，我们认为公司的内部控制设计具有合理性，并且得到了有效执行。公司存货盘点组织良好，存货收发存记录等文件记录及公司的盘点结果可以信赖。

我们取得并检查了公司存货收发存明细和公司定期全盘的盘点记录，对公司全盘时发现的所有差异情况查找原因，取得出库单、入库单、发货单等相关依据。同时核对出入库单据与实物收发情况是否相符，时间是否符合逻辑，签字是否完整，并根据核对情况检查公司是否需要进行相应的账务处理。公司的盘点差异均属于时间性差异，公司已经于盘点日后进行了恰当的账务处理。

2. 发出商品

由于发出商品金额较大，我们在实施监盘程序的基础上，检查了所有发出商品相关的销售合同、出库单、发货单等资料，并对期后验收情况进行检查，同时对于重要的发出商品进行了发函确认。

报告期各期末发出商品函证情况下：

单位：万元

项 目	期末余额	回函金额	回函比例 (%)
2020. 12. 31	4,050.57	3,342.05	82.51
2020. 6. 30	9,471.62	8,435.82	89.06
2019. 12. 31	7,984.68	7,007.86	87.77
2018. 12. 31	5,177.95	3,361.76	64.92
2017. 12. 31	6,663.00	4,462.53	66.97

3. 委托加工物资

对于未纳入监盘的委托加工物资，我们抽取了重要部分进行了发函确认。

报告期各期末委托加工物资函证情况下：

单位：万元

项 目	期末余额	回函金额	回函比例（%）
2020. 12. 31	99. 15	80. 43	81. 12
2020. 6. 30	123. 94	99. 74	80. 47
2019. 12. 31	204. 34	176. 25	86. 25
2018. 12. 31	341. 36	335. 02	98. 14
2017. 12. 31	254. 51	240. 51	94. 50

（三）盘点差异情况，存货抽盘比例是否充分

报告期各期的盘点差异金额及比例如下表：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
存货余额	22, 963. 55	29, 247. 72	27, 226. 11	21, 911. 59	21, 915. 77
差异金额	56. 63		18. 07	3. 46	77. 18
差异金额占 存货余额比 例（%）	0. 25		0. 07	0. 02	0. 35

报告期各期末我们对存货执行了监盘程序，在监盘的过程中对部分存货执行了抽盘，抽盘金额及比例如下表：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
存货余额	22, 963. 55	29, 247. 72	27, 226. 11	21, 911. 59	21, 915. 77
抽盘金额	16, 289. 62	20, 638. 87	20, 890. 47	16, 067. 37	15, 218. 79
抽盘金额占存货 余额比例（%）	70. 94	70. 57	76. 73	73. 33	69. 44

我们执行了恰当的监盘程序，绝大部分存货账实相符，仅存在少量时间性差异。

（四）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 了解及评价存货相关的内部控制，执行穿行测试，确定关键控制点并进行控制测试，评价其内控制度设计和执行是否有效；

2. 对公司重要存货执行监盘程序，并对部分存货执行了抽盘；
3. 取得并检查了公司存货的收发存明细、公司自行盘点的盘点记录，取得出库单、入库单、发货单等相关依据分析并核实差异原因，检查公司相应的账务处理；
4. 取得并检查了所有发出商品相关的销售合同、出库单、发货单等，并对期后验收情况进行检查，同时对于重要的发出商品进行了发函确认；
5. 对于重要的委托加工物资进行了发函确认。

经核查，我们认为：

1. 监盘未覆盖的存货不是公司重要存货；
2. 存货抽盘比例是充分的；
3. 我们对未抽盘存货采取了充分、适当的替代程序；
4. 经盘点，公司存货账面与实际仅存在少量时间性差异。

八、关于疫情影响

请发行人量化分析并补充披露 2020 年度新冠疫情对发行人在直接人工成本、职工薪酬、社会保险缴纳等方面的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）量化分析并补充披露 2020 年度新冠疫情对公司在直接人工成本、职工薪酬、社会保险缴纳等方面的影响

2020 年，受新冠疫情影响，各类企业生产经营出现了不同程度的困难，为进一步帮助企业特别是中小微企业应对风险、渡过难关，减轻企业和低收入参保人员的缴费负担，按照党中央、国务院决策部署，人力资源社会保障部、财政部、税务总局印发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号），自 2020 年 2 月起阶段性减免企业基本养老保险、失业保险、工伤保险（以下称三项社会保险）单位缴费部分，减轻了企业负担，有力支持了企业复工复产。2020 年 6 月，人力资源社会保障部、财政部、税务总局印发《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49 号），对中小微企业三项社会保险单位缴费部分免征的政策，延长执行到 2020 年 12 月底。

根据国家医保局、财政部、税务总局《关于阶段性减征职工基本医疗保险费的指导意见》（医保发〔2020〕6 号），自 2020 年 2 月起，各省、自治区、直辖市

及新疆生产建设兵团（以下统称省）可指导统筹地区根据基金运行情况和实际需要，在确保基金收支中长期平衡的前提下，对职工医保单位缴费部分实行减半征收，减征期限不超过 5 个月。

根据上述政策，公司 2020 年 2 月至 12 月享受中小微企业三项社会保险单位缴费部分免征的政策，2 月至 6 月享受职工医保单位缴费部分实行减半征收的政策。

2020 年度，公司直接人工成本、职工薪酬、社会保险缴纳数据及同期对比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动率 (%)
直接人工成本	3,288.96	2,822.42	16.53
职工薪酬	7,857.37	7,817.58	0.51
剔除社会保险减免金额影响后的职工薪酬	8,293.32	7,817.58	6.09
社会保险缴纳金额	287.74	674.44	-57.34
社会保险减免金额	435.95		100.00
营业收入	52,235.50	45,677.62	14.36

受新冠疫情影响，公司 2020 年社会保险享受减免政策，社会保险缴纳金额变动较大，减免金额为 435.95 万元。2020 年度，公司直接人工成本在未剔除社保减免影响的情况下增长 16.53%，与营业收入增长相匹配；职工薪酬受社保减免政策影响增长较低，增长比例为 0.51%，若剔除社保减免影响，公司 2020 年职工薪酬增长 6.09%，与公司营业收入增长趋势一致。公司直接人工成本及职工薪酬受新冠疫情影响较小。

（二）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 查询国家相关政府网站、公司及子公司当地政府网站，了解人力资源社会保障部、财政部、税务总局等国家相关政府部门、当地政府部门针对新冠疫情颁布的社会保险相关减免政策；
2. 取得公司员工花名册、社保缴纳明细、记账凭证、银行支付流水，分析公司社会保险缴纳情况以及 2020 年社会保险具体减免金额；

3. 获取公司收入成本明细表、公司与人工工时核算相关的内部控制制度，询问公司人事部门和财务部门相关人员，了解工时记录汇总及成本核算方法，分析直接人工成本与收入增长的匹配性；

4. 取得公司员工工资表、记账凭证、银行发放记录，分析职工薪酬的合理性及与收入增长匹配性。

经核查，我们认为：

公司 2020 年社会保险享受减免政策，社会保险缴纳金额变动较大，减免金额为 435.95 万元。2020 年度，公司直接人工成本增长 16.53%，与营业收入增长相匹配；职工薪酬受社保减免政策影响增长较低，增长比例为 0.51%，若剔除社保减免影响，公司 2020 年职工薪酬增长 6.09%，与公司营业收入增长趋势一致。

九、关于机器设备成新率

招股说明书披露，报告期期末，发行人主要生产设备合计 45 项，其中部分数控车床、立式加工中心、龙门加工中心、车削中心、数控龙门平面磨床等机器设备取得时间较早，成新率低于 40%，最低至 5%。机器设备的成新率较低。

请发行人披露所属行业对机器设备的依赖程度，发行人机器设备更新或淘汰计划，成新率偏低的原因及合理性，是否与发行人的技术水平和行业地位相符，是否与报告期内发行人实际产能、产量和经营规模相符，及其对发行人未来盈利能力的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）所属行业对机器设备的依赖程度，公司机器设备更新或淘汰计划，成新率偏低的原因及合理性，是否与公司的技术水平和行业地位相符，是否与报告期内公司实际产能、产量和经营规模相符，及其对公司未来盈利能力的影响

1. 同行业公司机器设备成新率情况

公司主要从事瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的设计、研发、生产和销售，主要产品应用于饮用水、饮料、食品、日化包装领域，细分行业属于瓶坯成型装备行业，不同的产品类型对机器设备有不同的依赖程度。以 2019 年为例，公司与同行业可比公司整体生产设备、收入规模的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	账面原值	账面价值	成新率 (%)	营业收入	生产设备账面 价值/营业收入 (%)
伊之密	31,549.79	17,535.70	55.58	211,385.13	8.30
达意隆	26,441.82	8,437.05	31.91	71,214.14	11.85
泰瑞机器	18,079.42	12,368.07	68.41	80,350.07	15.39
新美星	15,367.56	9,861.65	64.17	69,194.12	14.25
中亚股份	19,635.82	10,896.57	55.49	85,813.96	12.70
平均值	22,214.88	11,819.81	53.21	103,591.48	11.41
华研精机公司	11,392.51	5,500.16	48.28	45,677.62	12.04

公司机器设备成新率低于同行业平均水平，一方面系公司现阶段融资渠道单一，仅通过银行贷款及自有资金难以满足扩增产能所需的资金，且现阶段设备的生产能力能够满足产品的加工要求，因此公司报告期内新增、更新设备的安排也相对较少；另一方面上述可比公司均为上市公司，随着上市后募投项目的实施，产能扩增的同时，新增及更新的设备也相对较多，使得同行业公司设备成新率较高。

公司生产的瓶坯智能成型系统对机器设备依赖程度较低，其核心技术主要体现在产品设计研发环节，包括硬件结构设计与整机控制软件研发，机器设备的价值与成新率高低不能体现公司的技术水平和产品技术含量。公司的技术优势和竞争优势更多是公司多方面实力的综合体现，包括领先的行业技术和强大的研发团队、在细分行业内的品牌知名度、与优质客户长期合作、富有经验的管理团队、稳定的核心技术人员和健全的服务体系等。

此外，公司生产设备账面价值占营业收入的比例略高于同行业平均水平，现阶段拥有的机器设备与公司实际产能、产量以及经营规模相匹配。

2. 公司产品对机器设备的依赖程度

公司瓶坯智能成型系统实现过程由多个环节组成，主要包括产品设计研发、各零部件采购与加工、各产品部件的组装与调试、整机调试等。在生产过程中，为提高生产效率，除核心零部件以及无法外购的零部件之外，其他的定制件、辅助设备和非核心零部件采取外购的方式。公司瓶坯智能成型系统的生产环节主要零部件组装及调试工作，其生产能力主要取决于生产场地，对于机器设备的依赖程度不高。

公司瓶坯模具是将高分子材料最终成型的核心部件，是影响制品外观、成型效率和精密性的关键因素，其生产环节由多道工序组成，主要包括粗加工、热处理、精加工、组装与调试等工序，公司对机器设备损耗较大且精度要求不高的部分粗加工和热处理环节进行委外加工，对技术和精度要求较高的精加工环节则自行加工。

瓶坯模具的主要结构件包含模板、型芯、型腔、安装座、螺口、冷却芯轴等部件，精度要求较高、结构较为复杂，生产环节的精加工工序对于机器设备的依赖程度相对较高。截至 2020 年末，公司瓶坯模具主要结构件精加工所需主要机器设备的具体情况如下：

序号	型号名称	数量	生产的主要部件	是否为进口设备	成新率(%)	机器设备目前精度是否达到要求	所加工典型零件的精度等级
1	精雕高速机JDHGT600-A10SH	2	螺口	否	98	是	IT4
2	高精度光速钻孔机 ML-C6-QFSL-OC-GK1600	1	螺口	否	95	是	IT4
3	精雕机(北京) JDGR200-A10SH	2	螺口	否	91	是	IT4
4	海天定梁龙门加工中心 FANUC Oi-MF GLUII 16*25	2	模板	否	91	是	IT3
5	定梁龙门加工中心 GLUII 16*20	1	模板	否	72	是	IT3
6	CNC 雕刻机 Smart cnc 500-DRTD	1	螺口	否	41	是	IT4
7	高精度数控内外圆磨床 CT960	1	安装座	是	40	是	IT4
8	CNC 雕刻机 Smart cnc 500-DRTD	1	螺口	否	38	是	IT4
9	数控电火花切割机 SL400G (沙迪克)	1	变径弯头	是	33	是	IT5
10	龙门加工中心 HTM1500G	1	模板	否	31	是	IT3
11	龙门加工中心 HTM1500G	1	模板	否	30	是	IT3
12	瑞士克林伯格数控磨床 KEL-VISTA UR175/1000	2	螺口、型腔	是	28	是	IT4
13	数控车床(车削中心) QTN200IIML/1000	2	螺口、型腔	否	27	是	IT2
14	数控龙门平面磨床 GM-K2016A (装有磨头)	1	模板	是	14	是	IT2
15	数控龙门平面磨床 GM-K2016A	1	模板	是	14	是	IT2
16	哈挺精密数控车床 ELITE 51ULTRA	2	螺口、型腔	是	11	是	IT4
17	车削中心 QTN200IIML/500	1	螺口	否	9	是	IT5
18	数控车床 QTN-200M/500U	2	螺口、型腔、模芯	否	5	是	IT5
19	龙门式加工中心 HTM-850G	2	模板	否	5	是	IT3

序号	型号名称	数量	生产的主要部件	是否为进口设备	成新率(%)	机器设备目前精度是否达到要求	所加工典型零件的精度等级
20	LGMaZak 马扎克 NEXUS410A	2	螺口、型腔	是	5	是	IT7
21	数控车床 QUESTQ51 280×500	2	螺口、型腔、模芯	是	5	是	IT5
22	LGMaZak 马扎克 NEXUS410A	2	螺口、型腔	是	5	是	IT7

公司机器设备成新率为计提折旧后的账面价值与账面原值占比，在正常保养维护的情况下，设备实际使用年限要高于折旧年限，部分数控车床、龙门加工中心等成新率为 5%的机器设备大部分为进口设备，且保养良好，现阶段均能正常使用，所能达到的精度能够满足技术先进性的要求和产品的加工需求。

2019 年和 2020 年，公司新增生产设备投入分别为 375.23 万元和 1,143.87 万元，2019 年增加的为非关键生产设备；2020 年，公司增加了两台大型加工中心作为关键生产设备，每年瓶坯模具产能增加至 11,640 腔，进一步提升了公司瓶坯模具的生产能力。

此外，为进一步提高瓶坯模具的精度及生产效率，公司于 2020 年 10 月底新采购了两台精雕高速机，具体如下：

序号	型号名称	数量	原值（元）	生产的主要部件	是否进口	机器设备目前精度是否达到要求	所加工典型零件的精度等级
1	精雕高速机 JDHGT600-A10SH	2	661,150.44	螺口	否	是	IT4

注：原值为单台价值

同时公司将继续开发新的生产工艺，研发新的工艺装备，在募投项目开始实施后也将会继续采购生产设备，以应对未来公司经营规模、产品精度提升对生产设备的需求。

3. 机器设备保养情况

公司为提高机器设备的生产效率以及使用年限，针对各类精加工设备制定了一系列的保养和维护措施，制定了 CNC 车床保养计划表、加工中心保养计划表等文件，并按文件实施保养与维护计划。

公司定期使用专用仪器和工具对精加工设备进行一次全面检测，以确认设备精度等级，对未达到要求的设备进行维修。同时公司对所加工的零件进行全检，并统计检测数据，对存在不正常偏差的设备进行分析，验证设备的加工能力，并

及时进行维修。

综上，公司现阶段拥有的机器设备能够满足公司实际产能、产量以及经营规模，并根据机器设备的实际使用情况进行更新，同时公司继续研发新的生产工艺及所需装备，在募投项目开始实施后也将会继续采购新的生产设备，因此公司机器设备的成新率不会对公司未来盈利能力构成重大不利影响。

（二）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 了解和评价公司与固定资产相关的关键内部控制的设计和运行是否有效；
2. 获取公司的固定资产明细表，核查现有设备的具体用途、采购时间、采购来源、使用年限及设备的技术水平，分析是否与公司的生产规模、营业收入匹配，是否满足公司产品对精度的要求，并与同行业机器设备成新率情况进行比对；
3. 询问公司相关负责人，了解公司的固定资产更新计划、未来的生产经营计划，分析固定资产更新计划对其生产方式、未来业绩的影响；
4. 实地盘点重要固定资产，关注是否存在已报废但仍未核销的固定资产；询问公司固定资产管理部门负责人，了解固定资产采购与管理情况、固定资产日常使用及维修情况以及是否存在闲置或报废的固定资产，是否有集中报废相关固定资产的计划。

经核查，我们认为：

1. 公司不同产品对机器设备的依赖程度不同，瓶坯智能成型系统对机器设备的依赖程度不高，瓶坯模具相对较高；
2. 公司部分数控车床、龙门加工中心等成新率较低的机器设备大部分为进口设备，且保养良好，现阶段均能正常使用，所能达到的精度能够满足技术先进性的要求和产品精度的加工需求；
3. 公司为进一步提高瓶坯模具的精度及生产效率，注重生产瓶坯模具机器设备的更新，保持公司在行业内的技术水平及行业地位；
4. 公司生产设备账面价值占营业收入的比例略高于同行业平均水平，现阶段拥有的机器设备与公司实际产能、产量以及经营规模相匹配；
5. 公司机器设备的成新率不会对公司未来盈利能力构成重大不利影响。

十、关于汇率风险

审核问询回复显示，2020 年度，发行人发生财务费用 181.28 万元（未经审计），较 2019 年变动比例为-611.95%。主要原因系公司美元应收账款较多所导致的汇兑损失增加。

请发行人：（1）结合外销收入占比情况，在招股说明书中补充披露汇率波动对发行人财务费用造成的影响及风险；（2）对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算并披露汇率波动对发行人毛利率水平、汇兑收益和净利润的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）结合外销收入占比情况，在招股说明书中补充披露汇率波动对公司财务费用造成的影响及风险

2017 年度至 2020 年度因汇率波动产生的汇兑损益对财务费用产生的影响如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用汇兑损益	272.95	35.14	-145.97

报告期各期公司因汇率波动分别增加财务费用（负值为减少）-145.97 万元、35.14 万元和 272.95 万元，对财务费用造成一定影响。

报告期内公司部分产品销往海外，境外销售收入分别为 6,135.43 万元、6,387.38 万元和 10,380.60 万元，占主营业务收入的比例分别为 15.58%、14.11%、20.04%。公司境外销售主要使用美元结算，少部分使用欧元和人民币，相应公司持有外币货币性资产。因此，受美元等外币兑人民币的汇率不断波动影响产生汇兑损益，但绝对值占报告期各期利润总额的比例分别是 3.07%、0.46%和 2.84%，对经营业绩影响不大。如果相关外币兑人民币的结算汇率短期内出现大幅波动，仍将对公司的经营业绩产生一定影响。

（二）对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算并披露汇率波动对公司毛利率水平、汇兑收益和净利润的影响

报告期内公司主营业务中外销业务主要以美元结算，少部分业务以欧元和人民币结算，因此汇率波动会对公司外销收入产生一定影响，其中涉及结汇的外币币种主要为美元。具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	占比 (%)	2019 年度	占比 (%)	2018 年度	占比 (%)
以美元结算的外销收入	10,268.66	98.92	5,699.66	89.23	4,469.03	72.84
以欧元结算的外销收入	18.79	0.18	41.79	0.65	205.00	3.34
以人民币结算的外销收入	93.14	0.90	645.93	10.11	1,461.40	23.82
合 计	10,380.60	100.00	6,387.38	100.00	6,135.43	100.00

由于公司外销业务大部分以美元进行结算，因此仅对人民币对美元的汇率波动进行敏感性分析。汇率波动对主营业务毛利率影响具体如下：

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
已实现数据	主营业务毛利率 (%)	40.25	37.69	33.84
	主营业务占比 (%)	99.17	99.10	99.11
汇率上涨 5%	主营业务毛利率 (%)	40.78	38.08	34.31
	毛利率波动 (%)	0.53	0.39	0.47
汇率下降 5%	主营业务毛利率 (%)	39.60	37.30	33.55
	毛利率波动 (%)	-0.65	-0.39	-0.29

注：汇率采用期初期末平均汇率

由于公司签订外销订单与收入确认处于不同时点，因此汇率波动对毛利率产生一定影响，根据汇率波动敏感性分析，当两个时点的汇率在上下 5%波动时，对毛利率影响均在 1%以内，影响较小。

报告期各期末，公司外币货币性项目如下：

单位：万元

币 种	2020 年末	2019 年末	2018 年末
美元	1,699.47	422.44	432.38
欧元	2.14	0.02	19.62
港币	3.96	2.69	3.02

公司外币货币性项目大部分以美元为主，因此仅对人民币对美元的汇率波动进行敏感性分析。汇率波动对汇兑收益和净利润影响具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美元货币性项目金额	1,699.47	422.44	432.38

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末汇率	6.5249	6.9762	6.8632
美元货币性项目折算为人民币金额	11,088.86	2,947.06	2,967.50
汇率波动 5%对财务费用汇兑损益的影响金额	+/-554.44	+/-147.35	+/-148.38
税后对净利润影响金额	+/-490.27	+/-132.66	+/-132.06
净利润	8,228.59	6,522.23	3,967.14
对净利润影响的百分比 (%)	+/-5.96	+/-2.03	+/-3.33

注 1：汇率使用各期期末汇率

注 2：汇率波动 5%对财务费用汇兑损益的影响金额=当期期末美元货币性项目金额*当期期末汇率*(1±5%)-当期美元货币性项目折算为人民币金额

2017 年度至 2020 年度，公司因持有外币货币性项目，汇率波动会对公司经营业绩产生一定的影响，假定汇率波动 5%，对净利润影响比例分别为 3.33%、2.03%、5.96%，影响相对较小。

综上，外币汇率波动对公司毛利率、汇兑损益和净利润的影响较小。公司面临的汇率变动风险主要与公司外币货币性资产和负债有关。对于外币资产和负债，如果出现短期的失衡情况，公司会在必要时按市场汇率买卖外币，以确保将净风险敞口维持在可接受的水平。

（三）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 取得公司往来外币余额表、货币资金外币余额表，测算汇兑损益是否准确；
2. 计算并分析各期汇率波动对公司财务费用的影响及风险；
3. 检查公司内外销收入和外币结算情况；
4. 询问公司财务人员，了解公司外汇管理流程；
5. 查询美元和欧元的汇率变动情况，并结合公司外销收入金额，计算汇率变动对外销收入的影响；
6. 进行外币汇率波动的敏感性分析，并测算对公司毛利率、汇兑损益和净利润的影响。

经核查，我们认为：

1. 当汇率波动 5%时, 对公司财务费用的影响为 147.35 万元至 554.44 万元, 对公司净利润的影响为 2.03%至 5.96%, 汇率波动会对公司财务费用及经营业绩造成一定影响, 公司已在招股说明书中进行了风险提示;

2. 公司境外销售主要结算货币是美元, 外币汇率波动将对公司的主营业务毛利率、汇兑损益和净利润产生一定的影响, 但整体影响较小。

专此说明, 请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二一年三月二十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (3/3)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
成立日期 2011年07月18日
类型 特殊普通合伙企业
合伙期限 2011年07月18日至长期
执行事务合伙人 胡少先
主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账、会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(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)



登记机关

2021年03月08日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月十八日

证书有效期至: 二〇一二年十一月十八日

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传递或披露。

证书序号: 0007666



会计师事务所 执业证书

名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡少先

主任会计师:

经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000001

批准执业文号: 浙财会(2011)25号

批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日转制

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:



2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)具有执业资质未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送给披露。



Full Name: 王振宇
 Sex: 男
 Date of Birth: 1968.12.2
 Working Unit: 和信德信会计师事务所有限公司
 Membership No: 152631681202001



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书有效合格，请持本统一本
 This certificate is valid for another year after
 this renewal



2017.12.2



年度检验
 Annual Renewal

本证书有效合格，请持本统一本
 This certificate is valid for another year after
 this renewal



年度检验
 Annual Renewal

本证书有效合格，请持本统一本
 This certificate is valid for another year after
 this renewal

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit of CPAs

姓名: 王振宇
 Name: Wang Zhenyu

性别: 男
 Sex: Male

出生日期: 1968.12.2
 Date of Birth: 1968.12.2

工作单位: 和信德信会计师事务所有限公司
 Working Unit: He Xinde Xinde Accounting Firm Co., Ltd.

身份证号: 110001540163
 ID No: 110001540163

发证日期: 2017.12.2
 Issuance Date: 2017.12.2

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit of CPAs

姓名: 王振宇
 Name: Wang Zhenyu

性别: 男
 Sex: Male

出生日期: 1968.12.2
 Date of Birth: 1968.12.2

工作单位: 和信德信会计师事务所有限公司
 Working Unit: He Xinde Xinde Accounting Firm Co., Ltd.

身份证号: 110001540163
 ID No: 110001540163

发证日期: 2017.12.2
 Issuance Date: 2017.12.2

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明王振宇是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验报告
Annual Statement Report

本会计师事务所已于 2017 年 01 月 20 日
This audit firm has been inspected and approved
on 2017-01-20



2016 年 1 月 22 日

王昆 注册会计师
Wang Kun CPA (Beijing)

姓名 王昆
Sex 男
Date of Birth 1987-01-20
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)北京分所
身份证号 411522198701206976



3-0000015284

2017 年 01 月 20 日 天健会计师事务所(特殊普通合伙)北京分所

2017 年 01 月 14 日



2017 年 01 月

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明王昆是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。