

关于江苏纽泰格科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市之发行注册环节 反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕2061号

深圳证券交易所：

由华泰联合证券有限责任公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕011373号），以下简称反馈意见落实函）奉悉。我们已对反馈意见落实函所提及的江苏纽泰格科技股份有限公司（以下简称纽泰格或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明所有表格数据除特别说明外，金额单位为人民币万元，表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。本说明中，除非文中另有所指，下列词语或简称具有如下特定含义：

基本术语		
纽泰格、公司	指	江苏纽泰格科技股份有限公司
报告期	指	2018年度、2019年度、2020年度和2021年1-6月
元、万元	指	人民币元、人民币万元
延锋彼欧	指	包括延锋彼欧汽车外饰系统有限公司、延康汽车零部件如皋有限公司、延锋彼欧仪征汽车外饰系统有限公司、延锋彼欧（上海）汽车外饰系统有限公司、延锋彼欧（杭州）汽车外饰系统有限公司、上海信耀电子有限公司、华域视觉科技（上海）有限公司、华域视觉科技（重庆）有限公司、华域视觉科技（烟台）有限公司
巴斯夫	指	包括巴斯夫聚氨酯特种产品（中国）有限公司、巴斯夫聚氨酯（中国）有限公司
安徽中鼎	指	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司
天纳克	指	包括天纳克汽车工业（苏州）有限公司、天纳克（苏州）减振系统有限公司、天纳克（北京）汽车减振器有限公司、天纳克

第 1 页 共 14 页

		(常州)减振系统有限公司、Tenneco SA-Fric Rot SAIC
万都	指	包括万都(宁波)汽车零部件有限公司、万都(北京)汽车底盘系统有限公司、万都底盘部件(苏州)有限公司、MANDO(重庆)汽车零部件有限公司、万都(北京)汽车零部件研究开发中心有限公司、万都海拉电子(苏州)有限公司、Mando Corporation Poland Sp. z o. o.、MANDO(北京)贸易有限公司
上海众力	指	包括上海众力汽车部件有限公司、上海众力投资发展有限公司、平湖众力汽车部件有限公司
汇众萨克斯	指	上海汇众萨克斯减振器有限公司
远景动力	指	远景动力技术(江苏)有限公司
一汽东机工	指	包括一汽东机工减振器成都有限公司、一汽东机工减振器有限公司

一、关于应收账款与收入

请发行人说明 2020 年应收账款增加的原因，相关收入是否满足收入确认条件，是否已确认在正确的会计期间，收入及净利润数据与当年的增值税纳税申报表及年度所得税纳税申报表之间是否有差异及差异原因。

请保荐机构和申报会计师说明销售收入的截止性测试情况，核查发行人前述事项并发表明确意见。（反馈意见落实函问题 1）

（一）请发行人说明 2020 年应收账款增加的原因

2020 年末，公司应收账款余额为 17,520.14 万元，较 2019 年末增加 5,808.56 万元，增幅为 49.60%，具体原因如下：

1. 2020 年末公司对巴斯夫的应收账款余额为 5,864.10 万元，较 2019 年末增加 1,047.99 万元。公司向巴斯夫提供的信用期为开票后 60 天，2020 年第四季度公司对巴斯夫的销售收入实现 7,184.94 万元，较 2019 年第四季度增加 913.49 万元；

2. 2020 年末公司对除巴斯夫外的其余主要应收账款客户（应收账款余额 200 万元以上）的应收账款余额合计为 10,009.87 万元，较 2019 年末增加 4,204.63 万元。公司向其余主要应收账款客户提供的信用期均为开票后 90 天或 120 天，受到客户对账时间、对账周期、发票流转审批、发票入账时间、付款周期等因素的影响，2020 年 9-12 月公司对上述客户确认的大部分或全部销售收入所形成的应收账款在 2020 年末尚在信用期内。2020 年 9-12 月，公司对

上述客户实现主营业务收入 12,481.34 万元，较上年同期增加 4,800.40 万元。

公司对除巴斯夫外 2020 年末主要应收账款客户的信用期、2020 年 9-12 月销售收入以及 2020 年末应收账款余额情况如下：

客户名称	信用期	销售收入[注]			应收账款账面余额		
		2020 年 9-12 月	2019 年 9-12 月	增加额	2020 年末	2019 年末	增加额
天纳克	开票后 90 天	2,558.45	1,863.21	695.24	3,024.14	2,376.85	647.29
延锋彼欧	开票后 90 天	6,217.94	3,897.71	2,320.23	3,013.87	1,365.80	1,648.07
万都	开票后 120 天	1,173.73	919.13	254.60	1,323.65	851.92	471.72
安徽中鼎	开票后 90 天	883.71	287.11	596.60	998.67	304.89	693.78
上海众力	开票后 90 天	884.25	433.07	451.18	909.73	558.75	350.98
汇众萨克斯	开票后 90 天	341.03	209.28	131.75	269.00	248.39	20.61
远景动力	开票后 90 天	227.25	1.66	225.59	257.39	1.88	255.51
一汽东机工	开票后 90 天	194.98	69.77	125.21	213.42	96.74	116.67
合计		12,481.34	7,680.94	4,800.40	10,009.87	5,805.24	4,204.63

[注] 上述期间销售收入数据未经审计

(二) 相关收入是否满足收入确认条件，是否已确认在正确的会计期间

1. 报告期内公司执行的收入确认原则和具体方法

(1) 收入确认原则

1) 2020 年度和 2021 年 1-6 月

对于在某一时刻履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务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，公司考虑下列迹象：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；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；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；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；⑤ 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 年度和 2019 年度

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。

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》，因此公司的收入确认原则自 2020 年度起相应发生变更。

（2）收入确认的具体方法

公司销售悬架系统零部件、内外饰塑料件等汽车零部件产品及模具并提供聚氨酯切割及内置件装配等劳务，公司不以开票作为收入确认的依据。

公司汽车零部件产品内销收入确认方式为：公司根据与客户签订的销售合同或订单约定的交货方式分情况确认，合同或订单约定送货移交的，在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入；合同或订单约定客户自提的，在将产品移交给客户或指定方后确认收入；合同或订单约定寄售的，在产品送货经客户验收合格并领用后确认收入。公司汽车零部件产品外销收入确认方式为：公司在产品报关离港后或经客户验收后确认销售收入。模具销售收入：在模具验收合格后确认收入。

公司加工劳务收入确认方式为：根据与客户签订的加工合同或订单约定的交货方式分情况确认，合同或订单约定送货移交的，在将加工产品移交给客户并经客户验收后确认收入；合同或订单约定客户自提的，在将加工产品移交给客户或指定方后确认收入。

报告期内，公司收入确认的具体方法未发生变化。

2. 公司主要客户收入确认时点、收入确认依据、开票时点情况

公司根据与主要客户签订的销售合同或订单约定的交货方式分情况进行收入确认：（1）合同或订单约定送货移交的内销汽车零部件产品，公司在取得客户的签收单据后确认收入。按照行业惯例，客户在汽车零部件产品批量供货前须完成 PPAP 批准，即对该产品的尺寸、外观、材料、性能以及生产工具、工艺和工程数据进行验收确认，批量供货后收到公司送达的货物时仅对产品规格、数量及包装进行验收，因此客户签收产品时即产品的控制权以及主要风险和报酬转移，公司将产品签收作为验收的依据；（2）合同或订单约定客户自提的内销汽车零部件产品，公司在取得客户的提货单后确认收入；（3）合同或订单约定寄售的内销汽车零部件产品收入，公司在取得客户的领用对账记录后确认收入；（4）外销汽车零部件产品，公司在取得出口报关单及提单后确认收入；（5）模具产品，

公司在取得客户的模具验收单后确认收入。

另外，基于公司收入确认的具体方法，同时受到客户对账时间、对账周期的影响，公司的发票存在跨月开具的情况，对于该种情况，公司一般于收入确认次月开具发票结算。

报告期内，公司主要客户收入确认时点、收入确认依据、开票时点情况如下：

客户名称	确认方式	收入确认时点	收入确认依据	开票时点
巴斯夫	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单	签收后根据签收单开票，一般开票周期为一周左右
	内销-客户自提	在将产品移交给客户（或指定方）后确认收入	客户提货通知单、提货司机签字确认的提货单	自提后根据提货单开票，一般开票周期为一周左右
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	模具验收后开票，一般开票周期为一周左右
天纳克	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单	次月初对上月账，对账后开票
	外销	在产品报关离港后确认销售收入	出口报关单、货运提单	取得出口报关单、货运提单后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	样品模具验收后，一周左右开票
延锋彼欧	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单、客户订货系统记录	每月 15 号和 25 号根据客户订货系统对账，对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	分期收款，在合同约定时点开具发票
万都	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单、客户订货系统记录	次月初对上月账，对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	万都（北京）汽车底盘系统有限公司、MANDO（重庆）汽车零部件有限公司、万都（宁波）汽车零部件有限公司：量产模每年 10 月份与公司就已验收模具进行对账，对账完成后在每年 10-12 月份开票；样品模在模具验收后当月或次月开票 万都（北京）汽车零部件研究开发中心有限公司、万都底盘部件（苏州）有限公司：在模具（含量产模、样品模）验收后当月或次月开票

安徽中鼎 [注]	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单、客户订货系统记录	每月 13 号根据客户订货系统对账, 对账后开票
	内销-寄售	在产品送货经客户验收合格并领用后确认收入	客户领用对账记录、客户订货系统记录	每月 13 号根据客户订货系统对账, 对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	分期收款, 在合同约定时点开具发票
上海众力	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单、客户订货系统记录	每月 10 号根据客户订货系统对账, 对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	分期收款, 在合同约定时点开具发票
汇众萨克斯	内销-寄售	在产品送货经客户验收合格并领用后确认收入	客户领用对账记录	每月 22-23 号根据客户领用对账记录, 对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	模具验收后 1-2 月开票
远景动力	内销-送货移交	在将产品移交给客户并经客户验收后确认收入	客户的签收单	次月初对上月账, 对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	模具验收后次月开票
一汽东机工	内销-寄售	在产品送货经客户验收合格并领用后确认收入	客户领用对账记录	次月初对上月账, 对账后开票
	模具	在模具经客户验收合格后确认收入	客户的模具验收单	模具验收后次月开票

[注] 安徽中鼎 2021 年之前为送货移交, 自 2021 年开始变更为寄售

报告期内, 公司针对收入确认建立并健全了与收入确认相关的内控制度, 并在会计准则的指导下严格执行, 严格按照收入确认政策及收入确认依据确认收入, 不存在提前确认收入的情况。

3. 同行业公司收入确认方法、开票时点情况

公司与同行业可比公司和其他汽车零部件企业的收入确认方法不存在重大差异。对于内销收入, 同行业公司主要在客户签收或客户领用后确认收入, 对于外销收入, 同行业公司主要在办妥报关手续后确认收入, 对于模具收入, 同行业公司主要在模具经客户确认或客户验收合格达到批量生产条件后确认收入。

另经查询, 金钟股份(301133.SZ)、东箭科技(300978.SZ)、超捷股份(301005.SZ)、精进电动(688280.SH)等同行业公司同样存在收入确认时间与开票时间跨月的情况。同行业公司收入确认具体方法、开票时点如下:

同行业可比公司	收入确认的具体方法	开票时点
凯众股份 (603037.SH)	(1) 国内销售收入的确认方法 公司按照客户的订单发货后, 按照客户已收货确认或客	未披露具体开票时点, 公司与凯众股份存在天纳克、万都等相同客户

	户发出开票通知单，销售部门和物流部门核对无误后通知财务部门开具发票确认收入 (2) 国外销售收入的确认方法 公司按照客户订单的要求发货并办理报关手续；财务部根据出库单、报关单和出口专用发票确认收入	
爱柯迪 (600933.SH)	(1) 国内销售：以产品交付予客户为产品销售收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入 (2) 国外销售：采用 EXW 条款，以客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点；采用 FOB 条款，以产品报关离境为产品销售收入确认时点；采用 CIF 条款，以产品报关离境为产品销售收入确认时点；采用 FCA 条款，以产品交付予客户指定承运人为产品销售收入确认时点；采用 DDU、DDP、DAP 条款，以产品交付予客户指定收货地点为产品销售收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入	未披露具体开票时点
金钟股份 (301133.SZ)	(1) 汽车零部件内销销售收入 1) 直售模式：于产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对品种、规格、数量签收反馈信息后确认收入；2) 寄售模式：于产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入 (2) 汽车零部件外销销售收入 1) 直售模式：于产品在出厂时交给客户指定的承运人，并办理出口报关手续后确认收入；2) 寄售模式：于产品报关出口运送到仓库，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入 (3) 模具收入的确认方法 公司在模具经客户确认或客户验收合格达到批量生产条件后，确认收入	在寄售模式下，公司一般在当月 10 号之前取得上月的领用确认单，并收到客户的开票通知，在取得领用确认单以及开票通知后，对上月的收入进行确认并对上月财务数据进行结账；其他模式未披露具体开票时点
中捷精工 (301072.SZ)	(1) 内销：公司根据合同约定将产品运送至客户指定的收货地点，并经双方对账确认数量及结算金额后确认收入 (2) 外销：采用离岸价结算的客户，以产品报关离岸为外销收入的确认时点；采用产品运送至客户指定境外地点结算的客户，经客户确认使用产品的数量及结算金额后确认收入	未披露具体开票时点，公司与中捷精工存在天纳克等相同客户
东箭科技 (300978.SZ)	(1) 对于海外销售，以办妥报关手续确认收入，境外子公司销售以发货确认收入 (2) 对于国内客户，直销模式以发货并签收或以主机厂装车领用数据确认收入，代销模式以取得对方代销清单或对账单确认收入	对于经销客户，公司通常会采取当月发货、次月对账开票，给予客户 1 个月左右信用期；其他模式未披露具体开票时点

超捷股份 (301005.SZ)	(1) 客户设置有中间仓库的：本公司将商品运至指定的中间仓库，客户领用货物出具领用清单后，公司确认收入 (2) 客户未设置中间仓的：内销客户在客户收到货物，签收或验收完成或客户使用产品后通知公司，并与客户核对无误后确认收入 (3) 外销客户根据约定的结算方式，公司确认收入	公司与客户按照合同约定，一般每月对账一次，通过邮件、纸质等形式的对账单或登录客户自有结算系统进行确认 如客户设置有中间仓库的存在如下条款：在每月的 26 至 28 号进行上月交付量的对账。对账完成后，在每月的 26 至 28 号，由供应商对双方已经确认的对账数量开票 如客户未设置中间仓的存在如下条款：买卖双方应在每月 20 日之前，针对上个月供货数量进行对账，经买方确认无误后卖方方可开具增值税发票
精进电动 (688280.SH)	(1) 国内销售的收入确认：公司将产品按照合同运至约定交货地点，并由买方验收确认后，确认产品销售收入；采用寄售模式的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入； (2) 境外销售的收入确认：采用寄售仓的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；直接销售模式，公司将产品在买方指定地点交付予买方指定承运人并办理出口报关程序时确认销售收入	主要客户合同条款中存在开票时点约定： (1) 如小鹏汽车，丙方与乙方对每月（计算周期为每个自然月的上个月 26 日至当月 25 日为止）的验收合格的入库数量需在次月 5 日前确认完毕。乙方根据确认结果向甲方开具增值税专用发票，与其他相关结算单据一并在 10 日前送到丙方 (2) 如万向集团，货到甲方公司，经甲方检测验收合格后，凭乙方当月 20 日前出具并经甲方确认的增值税专用发票次月支付 (3) 如比亚迪，供方须以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为依据开具增值税发票并于次月十五日前交到需方，需方以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为依据按照双方约定的账期支付货款

基于上述，同行业可比公司和其他汽车零部件企业的收入均按照权责发生制的原则在移交或领用之后确认，也存在收入确认时间与开票时间跨月的情况，公司的收入确认方法、发票开具时点与同行业可比公司和其他汽车零部件企业不存在重大差异，符合行业惯例。

4. 报告期各期末开票收入的金额及占当期销售收入的比例

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具未开票收入	98.59	1,099.05	605.88	106.19
除模具之外产品未开票收入	1,226.98	2,277.33	2,212.98	1,323.57
未开票收入合计	1,325.57	3,376.39	2,818.86	1,429.76
当期营业收入	26,308.64	49,562.56	41,325.40	28,706.70
未开票收入占当期营业收入比例	5.04%	6.81%	6.82%	4.98%

除模具之外产品 未开票收入占当 期营业收入比例	4.66%	4.59%	5.36%	4.61%
-------------------------------	-------	-------	-------	-------

模具未开票收入基本系分期收款方式销售所形成，在合同约定时点开具发票，报告期各期模具未开票收入变动较大，主要受到当期模具验收收入变化、收款时间约定等因素的影响；除模具之外产品未开票收入占当期营业收入的比例较小，且在报告期各期较为稳定，占营业收入的比例均保持在 5%左右。

综上所述，报告期内，公司根据收入准则制定了收入确认原则和具体的收入确认方法，符合权责发生制的基本原则；公司的收入确认方法、发票开具时点与同行业不存在重大差异，符合行业惯例；报告期内，公司针对收入确认建立并健全了与收入确认相关的内控制度，基于收入确认原则和具体的收入确认方法，对已满足收入确认条件的收入进行了确认，符合权责发生制的基本原则以及收入准则的相关规定，不存在提前确认收入的情况，收入确认计入了正确的会计期间。

(三) 收入及净利润数据与当年的增值税纳税申报表及年度所得税纳税申报表之间是否有差异及差异原因

1. 2020 年度财务报表所列示的收入数据与 2020 年增值税纳税申报表、2020 年度所得税纳税申报表所列示的收入差异

报告期间	财务报表所 列示的收入 A	增值税纳税申 报表所列示的 收入 B[注]	差异 1 (1=A-B)	所得税纳税 申报表所列 示的收入 C[注]	差异 2 (2=A-C)
2020 年度	49,562.56	57,204.93	-7,642.37	55,486.24	-5,923.68

[注] 增值税纳税申报表所列示的收入系公司及其子公司、分公司增值税纳税申报表销售额汇总数，未考虑合并抵销及总分公司汇总抵销事项的影响；所得税纳税申报表所列示的收入系公司及其子公司所得税纳税申报表销售额汇总数，未考虑合并抵销事项的影响

(1) 2020 年度财务报表所列示的收入与增值税纳税申报表所列示的收入差异

差异项目	差异金额
合并抵销及总分公司汇总抵销差异	-7,952.70

跨期收入调整	769.12
受托加工业务购销净额法调整	-436.92
固定资产处置价款	-501.53
当期预开票	-362.37
前期已开票当期确认收入	1,136.15
代缴水电费等非销售收入	-294.12
合计	-7,642.37

根据《增值税暂行条例》的规定，增值税纳税义务发生时间为收讫销售款项或者取得索取销售款项凭据的当天，先开具发票的，为开具发票的当天。同时，《增值税暂行条例实施细则》规定了具体的纳税义务发生时间：采取赊销和分期收款方式销售货物，为书面合同约定的收款日期的当天，无书面合同的或者书面合同没有约定收款日期的，为货物发出的当天。

公司除模具产品存在分期收款方式(收入确认之前存在预收款并预开票)销售外，其他产品基本采取赊销方式销售，根据不同客户的合同约定，公司对主要客户的收款期在开票日起 60 天到 120 天。公司根据客户要求对账无误后开具增值税发票，客户收到发票后根据账期安排付款。受对账时间、对账周期等因素的影响，公司开票时间通常略晚于收入确认时间。对于跨期未开票收入，公司账面确认收入，同时计提相应的增值税，并一般于次月开具发票申报缴纳增值税，公司销售符合采取赊销收款方式销售货物的特点，本应在书面合同约定的收款日期开具发票，并申报增值税销售收入，公司提前在对账后或次月即开具了增值税发票，并申报了增值税销售收入，不存在延迟申报缴纳增值税的情形。同时公司及子公司主管税务机关已出具证明，公司销售符合采取赊销收款方式销售货物的特点，公司不存在迟延申报缴纳增值税的情形，报告期内也不存在因此违反税收相关规定的事项。

(2) 2020 年度财务报表所列示的收入与所得税纳税申报表所列示的收入差异

2020 年度财务报表所列示的收入与所得税纳税申报表所列示的收入差异均系合并抵销差异，2020 年度所得税纳税申报表收入合计数未考虑合并抵销事项的影响。

2. 2020 年度财务报表所列示的利润总额数据与 2020 年度所得税纳税申报表之间的差异

报告期间	财务报表所列示的 利润总额 A	年度所得税纳税 申报表所列示的 利润总额 B[注]	差异 1 (1=A-B)
2020 年度	6,949.42	6,937.52	11.90

[注] 年度所得税纳税申报表所列示的利润总额为公司及子公司年度所得税纳税申报表的利润总额汇总数，未考虑合并抵销事项的影响

上述财务报表所列示的利润总额与所得税纳税申报表所列示的利润总额差异系合并抵销差异以及股份支付摊销方式变更相关的前期差错调整形成的差异，主要差异事项如下：

项目	差异金额
合并抵销差异	555.02
股份支付摊销方式调整	-543.12
合计	11.90

(四) 保荐机构和申报会计师关于销售收入的截止性测试情况

我们对公司的收入进行了截止性测试，对于资产负债表日前后 1 个月账面记录的销售业务，核对销售合同、订单、销售发票、验收单或对账记录、出口报关单和提单等支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；对于临近资产负债表日前后 1 个月的验收单或对账记录、出口报关单和提单，选取样本，核对其账面收入是否确认在对应的期间。报告期内，核查的销售收入占各期资产负债表日前 1 个月账面记录的销售收入的比重分别为 89.96%、92.51%、80.91%和 94.51%，核查的销售收入占各期资产负债表日后 1 个月账面记录的销售收入的比重分别为 83.36%、90.99%、96.27%和 90.64%。

经核查，我们认为，公司报告期内销售收入不存在跨期情形，均已确认在正确的会计期间。

除上述核查程序外，我们还执行了如下核查程序：

1. 查阅相关销售合同，关注客户取得相关商品或服务控制权时点，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

2. 访谈公司财务负责人、销售负责人，了解与收入确认相关的关键内部控制，对公司销售情况执行穿行测试，抽查相应的销售合同、订单、出库单、运输单、发票、签收单、回款单等相关单据，确认公司的收入确认与合同约定及实际执行情况相匹配，测试相关内部控制的运行有效性；

3. 对公司报告期各期进入收入主要客户进行了实地走访，就公司与客户是否存在关联关系、合作及销售收入等情况进行访谈确认。经实地走访，公司主要客户均真实存在，与公司不存在关联关系，与公司的合作及销售均真实发生。

具体核查客户数量及占营业收入比例情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
营业收入总额	26,308.64	49,562.56	41,325.40	28,706.70
走访客户营业收入金额	24,009.39	46,125.32	40,446.11	28,444.98
走访客户数量	18	17	15	12
走访比例	91.26%	93.06%	97.87%	99.09%

4. 对公司主要客户收入金额及期末往来余额进行了函证，了解其与公司交易的真实性和准确性，按照重要性水平采用细节测试最低样本量抽样方式选择函证对象，对期末余额在实际执行的重要性水平及以上的全部函证，对剩余项目采用随机抽样的方式选择函证对象，关于销售收入的函证结果如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
营业收入总额	26,308.64	49,562.56	41,325.40	28,706.70
发函金额	25,835.67	48,780.37	41,158.65	28,597.22
发函客户数量	69	77	65	39
发函比例	98.20%	98.42%	99.60%	99.62%
回函金额	25,835.67	48,726.23	41,145.59	28,549.70
回函客户数量	69	76	64	38
回函比例	100.00%	99.89%	99.97%	99.83%
营业收入回函可确认比例	98.20%	98.31%	99.57%	99.45%

[注1] 营业收入回函比例=Σ回函金额/Σ发函金额，营业收入回函可确认比例=Σ回函金额/Σ营业收入

[注2] 此处客户数量未对受同一实际控制人控制的客户进行合并

5. 结合存货的监盘和函证程序，核查监盘和函证结果，核查是否存在未发货确认收入的情形，分析判断是否符合企业会计准则的规定以及对收入的影响。

报告期各类存货通过监盘和函证程序核实存货账面余额如下：

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
存货账面余额	9,628.82	8,717.06	6,198.55	3,202.34
抽盘和函证金额	7,587.90	6,771.86	4,447.59	2,234.73
抽盘和函证比例	78.80%	77.69%	71.75%	69.78%

6. 获取公司报告期内退换货明细，了解退换货的具体情况，核查是否存在期后大量销售退回的情况。

(五) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司主要销售人员、财务负责人，了解公司 2020 年应收账款增加及收入变动的原因；

(2) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 核查主要客户的销售合同，查阅报告期内合同信用期条款是否发生变化；对主要客户销售进行穿行测试，测试回款否与客户的信用政策一致；并了解相关的交易条款，包括风险转移条款、交货及运输条款、付款条款等，执行穿行测试和截止性测试，检查销售订单、出库单、客户签收单、收款单据等与收入确认相关的关键证据，检查公司是否存在提前确认收入的情形，复核资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间；

(4) 查阅同行业可比公司和其他汽车零部件企业收入确认的具体方法、开票时点情况，并与公司的收入确认具体方法、开票时点进行比较；

(5) 获取并查阅报告期增值税申报表，将报告期增值税申报表销售额与申报财务报表营业收入进行对比，分析差异原因；

(6) 获取并查阅报告期所得税汇算清缴资料，将报告期所得税纳税申报表营业收入、利润总额与申报财务报表营业收入、利润总额进行对比，分析差异原因；

(7) 取得税务部门出具的公司无欠税证明及无违法违规证明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 2020 年末应收账款增加主要原因为 2020 年第四季度公司对巴斯夫的销售收入较上年同期增加和 2020 年 9-12 月公司对延锋彼欧、天纳克、万都、安徽中鼎等其余信用期较长的主要客户销售收入较上年同期大幅增加，应收账款余额变动合理；

(2) 公司根据收入准则制定了收入确认原则和具体的收入确认方法，符合权责发生制的基本原则；公司的收入确认方法、发票开具时点与同行业可比公司和其他汽车零部件企业不存在重大差异，符合行业惯例；公司与收入确认相关的内控制度设计合理、并得到有效执行，公司收入确认政策符合权责发生制的基本原则以及收入准则的相关规定，不存在提前确认收入的情况，收入确认计入了正确的会计期间；

(3) 2020 年公司增值税纳税申报营业收入与申报报表差异原因主要系合并抵销差异、总分公司汇总抵销差异、增值税纳税申报时点与公司收入确认时点差异导致，具有合理性；2020 年度所得税纳税申报报表收入与申报报表收入差异均系合并抵销差异，具有合理性；

(4) 2020 年度所得税纳税申报报表利润总额与申报报表差异原因系合并抵销差异、股份支付摊销方式调整差异，差异具有合理性。

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：沈培强



中国注册会计师：朱俊峰



二〇二一年十二月三十日