

广东劲胜智能集团股份有限公司

关于深圳证券交易所创业板【2020】第 238 号年报问询函的回复公告

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、误导性陈述或重大遗漏。

广东劲胜智能集团股份有限公司（下称“公司”、“劲胜智能”）于 2020 年 5 月 17 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对广东劲胜智能集团股份有限公司的年报问询函》（创业板问询函【2020】第 238 号），针对公司 2020 年 4 月 28 日披露的《2019 年度报告》、4 月 29 日披露的非公开发行股票事项进行问询，公司于 2020 年 5 月 24 日针对有关问题进行回复；公司年审会计师事务所众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“众华”）、资产评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司（以下简称“评估师”）、法律顾问广东海派律师事务所（以下简称“律师”）分别进行补充说明或发表核查/法律意见。现将具体内容公告如下：

一、你公司于 2019 年 1 月披露《关于全资子公司股权融资及担保事项的公告》称，新疆荣耀创新股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“荣耀创投”）拟认缴子公司深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“创世纪”）股权增资款 20,000 万元。而年报显示，你公司后续与荣耀创投签订了补充协议，将认缴增资金额调整为 5,500 万元；荣耀创投已实际缴纳出资款 5,500 万元，公司已于 2020 年 4 月完成工商变更登记。

（一）请补充说明公司 2019 年 1 月与荣耀创投签署的相关协议中关于增资金额及条件、增资期限、工商变更登记安排、违约责任等具体条款；并说明荣耀创投是否按照协议约定履行增资义务、是否存在违约情况等，若其存在违约情况，请进一步计算相关违约金额和应付赔偿金、说明违约责任实际履行情况，并报备相关凭证（如有）。

公司回复：

1、《增资协议》主要内容

2019 年 1 月 5 日，荣耀创投与公司及创世纪签订了《关于深圳市创世纪机械有限公司之增资协议》（以下简称“《增资协议》”），协议约定：

荣耀创投向创世纪增资人民币 20,000 万元，以 14 元/注册资本价格，认购创世纪 1,428.5714 万元注册资本，剩余人民币 18,571.4286 万元计入资本公积。

创世纪应确保协议签署生效后 30 日内先决条件实现并确保持续有效，出资的先决条件为：公司就本次增资事宜自愿放弃优先认购权且出具书面说明；截至交割日不曾发生过重大不利变动；本次交易取得有关部门（如需）、创世纪内部、公司有关决策机构和其它第三方（如需）所有相关的同意和批准等。

荣耀创投应自先决条件成就后 20 个工作日内将增资金额转账至创世纪账户。增资款到位后 30 个工作日内创世纪应办理相应工商变更手续。

如荣耀创投未按约定按期足额缴纳出资的，经创世纪催告后，仍不按催告期限缴纳出资的，除应当及时向创世纪足额缴付相应出资外，还应向创世纪承担违约责任。违约责任为，每逾期一日，荣耀创投应按其投资总额的万分之五向创世纪支付违约金。

2、根据荣耀创投的实际履约情况，其不存在《增资协议》项下违约情况

荣耀创投与公司、创世纪三方签署《增资协议》后，实际履约情况如下：

（1）荣耀创投出资款的支付

2019 年 1 月 21 日、1 月 24 日，荣耀创投通过银行转账分别向创世纪转账人民币 2,500 万元及 3,000 万元，合计 5,500 万元。

（2）公司《2018 年业绩预告》公告

2019 年 1 月 31 日，《增资协议》签订后的 30 日内，公司公告了《2018 年度业绩预告》，预计 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间归属于上市公司股东的净利润亏损 287,500 万元-287,000 万元。

（3）关于深圳市创世纪机械有限公司发生重大不利事件的函

2019 年 2 月 1 日，荣耀创投向创世纪发出《关于深圳市创世纪机械有限公司发生重大不利事件的函》（以下简称“《协商函》”）一封，函告创世纪：

由于公司 2019 年 1 月 31 日公告《2018 年业绩预告》预计亏损超过 28 亿人民币，荣耀创投有充分理由认为已构成《增资协议》中出资先决条件所约定的重大不利事件。荣耀创投经慎重分析，郑重提出以下要求：

返还荣耀创投已缴增资款 5,500 万元；原三方增资协议中约定的总投资额 20,000 万元中剩余 14,500 万元不再追加履行；根据相关法律法规及协议的约定创世纪应当免除荣耀创投 14,500 万元的违约责任，荣耀创投保留追加已支付创世纪 5,500 万元增资款年利率 8% 的利息义务。

（4）《补充协议》的签订

2019年2月25日，荣耀创投与公司及创世纪签订《关于深圳市创世纪机械有限公司增资协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），协议约定：

荣耀创投合计缴付的人民币5,500万元增资款仍然有效，在已缴款范围内与其他股东享有同等权利义务；创世纪、公司保证将通过生产经营的改善竭尽全力消除由1月31日《业绩预告》导致的重大不利影响，且在荣耀创投认为客观事实仍然存在或重大不利影响尚未消除之前，荣耀创投有权不再追加剩余人民币14,500万元增资款项，且不构成未按期足额缴纳剩余出资的违约。

公司在2019年全面推进业务整合战略，逐步剥离亏损的消费电子产品精密结构件业务，经营情况逐步改善。《补充协议》签订后，鉴于公司努力消除重大不利变化的行动及成果，公司积极与荣耀创投磋商，力争获得原《增资协议》约定的全额增资。

（5）《补充协议二》的签订

2020年3月12日，荣耀创投与公司及创世纪签订《关于深圳市创世纪机械有限公司增资协议之补充协议二》（以下简称“《补充协议二》”），协议约定将原《增资协议》第二条增资方式及价格修订为：

本轮荣耀创投共投资人民币5,500万元。荣耀创投本次增资人民币5,500万元，以人民币14元/每元注册资本价格，认购新增人民币392.8571万元注册资本，剩余人民币5,107.1429万元计入资本公积。

根据《合同法》第六十八条之规定，应当先履行债务的当事人，在对方有丧失履行债务能力的情形时，可以中止履行合同，行使不安抗辩权。依据《增资协议》第六条之约定，公司承担向荣耀创投回购创世纪股权的义务。由于2019年1月31日公司公告《2018年业绩预告》预计2018年度亏损287,500万元-287,000万元，荣耀创投有理由认为公司股权回购的支付能力已发生客观不利变化，《增资协议》的重大不利影响已产生，荣耀创投有权拒绝继续支付剩余款项。

鉴于出资期限内荣耀创投根据《增资协议》认定公司发生重大不利时间，导致荣耀创投出资的先决条件未成就，荣耀创投中止出资义务履行的行为不构成《增资协议》的违约。三方签订补充协议形成新的合意确定了荣耀创投已支付的5,500万元仍然有效，不再追加剩余14,500万元增资。因此，荣耀创投不存在违约情况。

（二）请补充说明公司上述调整增资金额的具体原因及合理性、相关协议具体签署日期和主要条款情况；并核查相关事项是否履行了必要的审议程序和信息披露义务、是否存

在以定期报告披露替代临时报告披露的情形、是否存在损害上市公司及其他股东利益的情形等。

公司回复：

1、公司调整增资金额的具体原因及合理性、相关协议具体签署日期和主要条款情况

具体内容详见问题（一）答复相关内容。

2、审批程序及信息披露情况

（1）审批程序履行情况

公司 2019 年 1 月 7 日召开的第四届董事会第二十一次会议审议通过《关于公司全资子公司股权融资及担保事项的议案》，拟通过全资子公司创世纪股权融资引入荣耀创投，公司董事会拟提请股东大会授权公司管理层办理与本次股权融资及担保事项有关的一切事务，由此产生的法律、经济责任全部由公司承担。

公司 2019 年 1 月 22 日召开的 2019 年第一次临时股东大会决议通过了《关于公司全资子公司股权融资及担保事项的议案》。

鉴于《补充协议》的签署属于创世纪股权融资的相关事项，创世纪股权融资已经公司董事会及股东大会的审议通过，且股东大会授权公司管理层办理。因此，公司管理层有权处理增资协议的变更，相关补充协议的签署已经履行了必要的审批程序。

（2）信息披露情况

2019 年 1 月 7 日，公司通过《关于全资子公司股权融资及担保事项的公告》披露了本次创世纪股权融资的相关事项。

2019 年 2 月 25 日，荣耀创投与公司及创世纪签订了《补充协议》，鉴于对协议中“荣耀创投有权不再追加剩余人民币 14,500 万元增资款项”相关内容的重要性及进展节点认识不足，并处于信息披露直接负责人变动期间，公司未以临时公告形式披露本次补充协议签署的具体情况。

2020 年 4 月 28 日，公司公告了《2019 年年度报告》，披露了公司与荣耀创投签订《补充协议》，将认缴资金金额调整为 5,500 万元，荣耀创投实际缴纳出资为 5,500 万元。

综上所述，公司就《增资协议》的签署履行了临时报告的披露义务，由于对重大事项进展存在认识上的偏差，同时受关键人员变动影响，未就相关补充协议履行临时报告的披露义务，在《2019 年年度报告》中，公司对相关补充协议进行了披露，因此，从严格意义上讲，公司存在以定期报告披露替代临时报告披露的情形。

公司后续将加强对重大事项进展的关注和审慎判断，通过临时公告与定期报告相结合的

方式，更加及时、充分地披露重大事项的进展情况，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务，持续提高信息披露质量。

3、荣耀创投增资创世纪的相关事项及补充协议的签署不存在损害上市公司及其他股东利益的情形

创世纪股权融资相关事项经过公司董事会及股东会审议通过，《增资协议》及相关补充协议的签订履行了必要审批程序。

荣耀创投履行《增资协议》出资义务的先决条件包括“未发生重大不利事件”，该先决条件系由公司股东大会审议通过的事项。公司业绩预告公告显示 2018 年预计存在 28 亿元以上亏损，构成了《增资协议》约定的重大不利事件，公司与荣耀创投、创世纪签署的相关补充协议符合《增资协议》载明的意思表示，并未违反股东大会确定的事项。

综上所述，荣耀创投增资创世纪的相关事项及其补充协议的签署不存在损害上市公司及其他股东利益的情形。

（三）请律师就荣耀创投履约情况及违约责任承担、相关补充协议签署的真实性、有效性及是否履行了必要审议程序和信息披露义务、是否存在损害上市公司及其他股东利益的情形等进行详细核查并发表明确意见。

律师核查意见：

1、荣耀创投的履约情况

鉴于前述情形，广东海派律师事务所律师认为，出资期限内劲胜智能发生重大不利影响，导致荣耀创投出资的先决条件未成就，荣耀创投中止出资义务履行的行为不构成《增资协议》的违约。三方签订补充协议形成新的合意确定了荣耀创投已支付的 5,500 万元仍然有效，不再追加剩余 14,500 万元增资。因此，荣耀创投不存在违约情况。

2、相关补充协议签署的真实性、有效性

经广东海派律师事务所律师核查，《补充协议》、《补充协议二》已经创世纪、劲胜智能和荣耀创投真实签署，是各方真实意思的表示。

前述协议的内容与已经劲胜智能股东大会审议通过的《增资协议》的意思表示一致，且不存在导致合同无效的法定情形。

3、相关补充协议是否履行必要的审批程序和信息披露义务

广东海派律师事务所律师认为，劲胜智能已就《增资协议》的签署履行了临时报告的披露义务，由于对重大事项进展存在认识上的偏差，未就相关补充协议履行临时报告的披露义务，在《2019 年年度报告》中对相关补充协议进行了披露，因此，从严格意义上讲，劲胜

智能存在以定期报告披露替代临时报告披露的情形。

4、是否存在损害上市公司及其他股东利益的情形

创世纪股权融资相关事项经过劲胜智能董事会及股东会审议通过，《增资协议》及相关补充协议的签订履行了必要审批程序。

荣耀创投履行《增资协议》出资义务的先决条件包括“未发生重大不利事件”，该先决条件系由劲胜智能股东大会审议通过的事项。劲胜智能业绩预告公告显示 2018 年预计存在 28 亿元以上亏损构成了《增资协议》约定的重大不利事件，劲胜智能与荣耀创投、创世纪签署的相关补充协议符合《增资协议》载明的意思表示，并未违反股东大会确定的事项。

因此，广东海派律师事务所律师认为，相关补充协议的签署不存在损害上市公司及其他股东利益的情形。

二、我部关注到，你公司 2020 年 4 月 29 日披露的《非公开发行 A 股股票预案（修订稿）》（以下简称“预案”）显示，荣耀创投及其执行事务合伙人黎明拟作为战略投资者认购公司 20,000 万元非公开发行股票；且公司在发行预案披露前 24 个月内重大交易部分披露了荣耀创投认缴创世纪增资 20,000 万元的情况，但未披露后续进展。

（一）请结合荣耀创投及其执行事务合伙人黎明的实际履约能力及认购资金来源、荣耀创投在前次创世纪增资过程中的履约情况及违约责任承担情况等，补充说明公司将其认定为战略投资者是否合理、是否有利于维护公司及其他股东的利益。

公司回复：

1、荣耀创投及其执行事务合伙人黎明的实际履约能力及认购资金来源

荣耀创投是已在中国证券投资基金业协会完成备案的私募基金（备案号 SCT553），其经营范围包括“从事对非上市企业的股权投资，通过认购非公开发行股票或者受让股权等方式持有上市公司股份”。截至 2019 年末，荣耀创投资本金 1.80 亿元，已实缴 1.50 亿元。根据荣耀创投向公司出具的承诺函，荣耀创投本次认购公司非公开发行 A 股股票符合其《合伙协议》中关于投资事项的相关约定，且符合全体合伙人的共同利益，荣耀创投及全体合伙人将根据与公司已签署的关于本次非公开发行 A 股股票的《附条件生效的股份认购合同》及《附条件生效的股份认购合同之补充合同》相关约定，不排除通过完成注册资本实缴、合伙人增加投资、合理调整公司已投资情况、以及其他合法合规方式自筹资金等，确保在公司本次非公开发行取得中国证监会核准批文后，按照公司与保荐机构确定的具体缴款日期足额缴纳认购资金。

黎明先生是荣耀创投的执行事务合伙人,根据其向公司出具的承诺函,其资产状况良好,不存在未来需要偿还的大额债务等情形,其认购本次非公开发行股票的认购资金来源于自有资金及自筹资金,具备认购本次非公开发行股票的履约能力,将按照与公司《附条件生效的股份认购合同》及《附条件生效的股份认购合同之补充合同》的规定,在本次非公开发行取得中国证监会核准批文后及时足额缴纳认购资金。

2、荣耀创投在前次创世纪增资过程中,不存在未按照合同履行及需承担违约责任的情形,具体情况详见本回复问题一的相关内容。

3、公司将其认定为战略投资者的合理性

根据证监会发布的《关于上市公司非公开发行股票引入战略投资者有关事项的监管要求》,荣耀创投符合认定为战略投资者的条件:

(1) 具有同行业或相关行业较强的重要战略性资源,与公司谋求双方协调互补的长期共同战略利益

黎明先生曾在北汽福田、TCL 科技等公司担任高管,在汽车、消费电子行业积累了丰富的行业资源,与公司现有高端装备制造业务的市场拓展需求高度匹配,前期已为公司介绍了重要客户资源,并在公司与合作企业的关系维护上发挥积极作用。

荣耀创投是黎明先生主导设立并担任执行事务合伙人的私募基金,自成立以来,积极在汽车、消费电子、智能制造等领域寻求投资机会,先后投资了东莞市源胜光学科技有限公司、深圳赛贝尔自动化设备有限公司、东莞诚镓科技有限公司(以下简称“东莞诚镓”)、深圳市嘉熠精密自动化科技有限公司等项目,其中部分企业已成为公司客户,助力公司实现业务拓展;部分企业与公司进行深度合作,帮助公司实现转型升级的战略目标;部分企业为公司提供必要的技术支持,帮助上市公司及时抓住市场机遇。

黎明先生和荣耀创投拥有丰富的产业链资源,与公司形成了良好的产业协同,其后续将继续为公司提供同行业及相关行业的包括市场、渠道、技术等方面的资源支持,助力公司提升整体经营效益。

(2) 愿意长期持有公司较大比例股份

黎明先生和荣耀创投本次认购的公司股份,锁定期限至少为 18 个月。根据测算,本次非公开发行股票实施完成后,黎明先生和荣耀创投合计持有公司股权比例预计将超过 3%。

2019 年初,公司经营出现困难,届时荣耀创投便已通过认购上市公司核心子公司创世纪股权融资的方式,为公司提供及时、必要的资金支持。同时,黎明先生借助个人资源,在公司多次融资中积极引荐投资人,为公司不同阶段资金需求和经营发展提供强力帮助。

黎明先生和荣耀创投均愿意长期持有公司股份，并且不排除在未来与公司进一步股权合作的可能。

(3) 愿意并且有能力认真履行相应职责，委派董事实际参与公司治理，提升公司治理水平，帮助公司显著提高公司质量和内在价值

黎明先生拥有丰富的投资经验和创业及公司管理的工作经历，根据公司发展需求，曾多次引荐业内专业人士，为公司输入各类优秀人才。未来，黎明先生将进一步加强为公司引荐优秀人才、提供人员培训等的支持。

本次非公开发行完成后，黎明先生和荣耀创投均愿意并且有能力认真履行相应的股东职责，拟通过委派或提名董事的方式实际参与公司治理，帮助切实提升公司的治理水平。

(4) 具有良好诚信记录，最近三年未受到证监会行政处罚或被追究刑事责任的投资者黎明先生和荣耀创投最近三年均不存在受到证监会行政处罚或被追究刑事责任的情形，具有良好的诚信记录。

综上，公司认为其符合监管机构关于战略投资者的相关规定，将其认定为战略投资者具备合理性，符合公司和股东的利益。

(二) 请补充说明公司未披露荣耀创投认缴创世纪增资的后续进展的原因，并在预案中补充披露相关进展的具体情况以及荣耀创投的违约责任承担情况等。

公司回复：

关于荣耀创投认缴创世纪增资后续进展及其披露情况详见本回复问题一的相关内容。公司已在预案中提示投资者关注公司登载于指定信息披露媒体的有关定期报告及临时公告等信息披露文件。

为更加完整、充分地披露本次非公开发行战略投资者的具体情况，更好地履行信息披露义务，公司拟在本次非公开发行事项报批前召开董事会，对《非公开发行 A 股股票预案（修订稿）》进行进一步修订，补充披露荣耀创投认缴创世纪增资的相关进展情况。

(三) 请保荐机构核查并发表明确意见。

公司本次非公开发行股票尚处于预案和准备阶段，尚未签署保荐机构的聘任协议。公司将待保荐协议签署后，督促保荐机构就上述问题发表核查意见。

三、年报显示，你公司报告期内确认债务重组损益 8,027.17 万元，请逐笔列示上述债务重组损益对应的明细情况，包括但不限于债权人、涉及交易事项情况、涉及交易金额及债务豁免金额、具体协商及协议签署情况、相关损益确认情况、债权人与公司、控股股东、

实际控制人、董监高人员是否存在关联关系或其他利益安排等；并核查是否根据《创业板股票上市规则》等要求履行了必要的审议程序和信息披露义务、相关会计处理是否合规、是否存在其他利益安排、是否存在利用债务重组收益调节利润情形等。同时，请补充报备相关债务重组协议及收付款凭证。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1、公司 2019 年度（下称“报告期”）债务重组事项具体情况

单位：万元

债权人	交易事项	债务豁免金额	交易金额	相关损益确认情况	具体协商及协议签署情况	是否存在关联关系或其他利益安排
债权人 1	货款	1,181.48	3,274.39	已确认损益，并计入其它收益	已签订和解协议书	否
债权人 2	货款	1,004.04	2,467.32			否
债权人 3	货款	502.45	1,435.56			否
债权人 4	货款	234.53	469.07			否
债权人 5	货款/设备租赁款	217.98	468.60			否
债权人 6	货款	214.81	514.35			否
债权人 7	货款	204.98	452.38			否
债权人 8	货款	199.97	484.57			否
债权人 9	货款	150.36	375.91			否
债权人 10	货款	116.26	387.53			否
债权人 11	货款	115.95	293.75			否
债权人 12	货款	112.37	215.87			否
债权人 13	货款	104.58	261.12			否
其他债权人（注 1）	货款等	3,667.40	10,427.76			否
合计	-	8,027.17	21,528.17	-	-	-

注 1：表格仅列示债务豁免金额大于 100 万元的债权人明细，共计 13 家；债务豁免金额低于 100 万元的债权人共计 269 家，未详细列示，在上述“其他债权人”栏中汇总列示。

2、公司 2019 年债务重组事项无需履行事前审议程序或披露临时公告

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》9.2 条“应披露的交易”之披露标准，对照 2018 年度经审计财务数据，公司 2019 年发生的单项债务重组事项及其累计发生额均未触及临时公告标准。因此，公司报告期债务重组事项无需履行事前审议程序或披露临时性公告。

鉴于公司 2019 年度经审计净利润金额基数较小，公司董事会预计未来 12 个月内债务重组事项将达到事前审议标准，因而通过董事会和股东大会对预计的债务重组规模进行了提前审议，并及时履行了临时性信息披露义务，未来将在半年度报告和年度报告中持续披露债务重组的进展情况。

3、公司债务重组会计处理符合《企业会计准则》规定，不存在借此调节利润的情形

根据《企业会计准则第 12 号——债务重组》（财会[2019]9 号）将以资产清偿债务方式进行债务重组的，债务人应当在相关资产和所清偿债务符合终止确认条件时予以终止确认，所清偿债务账面价值与转让资产账面价值之间的差额计入当期损益，符合会计处理规定。另外，公司每笔重组金额均与债权人签署协议书，故不存在其他利益安排及利用债务重组收益调节利润情形。

会计师的核查程序：

1、获取了债务重组明细表、和解协议及公司支付相关债务的的银行回单、凭证，并获取律师出具的相关法律文件等，以核实本次债务重组的真实性；

2、检查劲胜智能对本次债务重组相关债权人的付款情况，以核实债务重组协议履约的不确定性是否已经消除；

3、采取电话访谈的审计程序，抽取金额较大的债权人进行访谈，以取得债权人对本次债务重组业务实质及和解协议相关条款和豁免金额的确认；了解公司对相关债务的履行情况并获取债权人与公司不存在关联关系的声明。

会计师的核查意见：

会计师认为，劲胜智能债务重组的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定，公允反映了劲胜智能2019 年度债务重组情况。

四、你公司 2015 年至 2019 年经营活动产生的现金流量净额连续为负，分别为 -52,994.32 万元、-33,735.24 万元、-17,663.33 万元、-8,813.30 万元和 -32,489.80 万元。

（一）请按照装备制造、消费电子产品结构件、智能制造服务的业务划分，列示公司各业务板块 2015 年至 2019 年经营活动产生的现金流量净额具体情况。

公司回复：

公司各业务板块 2015 年至 2019 年经营活动产生的现金流量净额具体情况如下：

单位：万元

经营活动现金净额	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
高端智能装备业务	25,775.69	-3,123.46	-14,863.03	-5,310.89	-2,579.00
消费电子产品精密结构件业务	-52,484.14	-2,349.29	-1,911.89	-28,424.34	-50,415.32
智能制造服务业务	-5,781.36	-3,340.54	-888.41	-	-
合计	-32,489.80	-8,813.30	-17,663.33	-33,735.24	-52,994.32

（二）请结合行业经营模式、可比公司情况、公司生产经营具体情况等分析公司经营活动产生的现金流量净额连续多年为负的具体原因及合理性，是否与行业趋势一致。

公司回复：

高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业，智能制造服务业务是公司积极培育和发展的业务，消费电子产品精密结构件业务是公司持续整合及剥离的业务。由于智能制造服务业务规模尚小，过去五年经营活动产生的现金流量净额持续为负值主要受高端智能装备业务及消费电子产品精密结构件业务影响。

1、高端智能装备业务

公司高端智能装备业务立足于中高端数控机床产业，该产业具有技术密集、资金密集、高技能人才密集的特点，随着国内装备制造业的快速发展，市场对中高端数控机床的需求不断增大。

(1) 行业经营模式：

在销售方面，一般分为直销模式、分销模式。直销模式下，生产厂商将产品直接销售给终端客户，并形成一定账期的应收账款，对资金形成一定程度占用；在分销模式下，生产厂商将产品销售给分销商/代理商，由分销商/代理商转销售给终端客户，生产厂商与分销商/代理商形成购销及资金往来关系。一般情况下，直销模式对资金及经营活动现金流的占用相对较大。

在采购方面，数控机床生产所需主要零部件包括：结构件、数控系统、驱动系统、传动系统等。部分核心部件一般需要全款预付，同时对于数量大、价格高、交货周期长的原材料一般会集中采购和储备，对经营活动现金流会产生一定程度影响。

在生产方面，对于标准化程度较高的机型和产品，采用“销售预测+适量备货”的生产模式；对于个性化定制产品，采用“以单定产”的模式，前者由于会形成数额不等的库存商品，对经营活动现金流会形成一定程度占用。

总之，数控机床产品由于存在调试、试用、验收等重要环节，会存在不同程度的应收账款；同时由于关键零部件全款预付及通用产品备货等原因，该行业资金回笼周期一般较长。

单位：万元

经营活动现金净额	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
劲胜智能（高端智能装备业务）	25,775.69	-3,123.46	-14,863.03	-5,310.89	-2,579.00
华东重机(002685)	-6,064.97	-22,710.75	-25,452.89	17,076.58	-15,357.47
华中数控(300161)	-770.65	13,378.14	-15,632.00	-573.54	-15,877.52
秦川机床(000837)	3,989.34	-3,453.40	572.02	-7,718.16	-19,683.24
智慧松德(300173)	4,289.55	-10,171.02	-3,873.45	-2,313.57	-2,779.70
*ST 沈机(000410)	-3,770.93	-5,691.40	-112,326.88	-193,568.52	-286,107.40

从上表可以看出，可比 6 家上市公司（含公司高端智能装备业务）中，有 4 家公司过去五年中“经营活动产生的现金流量净额”为负值的达到四年，秦川机床过去五年中“经营活动产生的现金流量净额”为负值的达到三年，*ST 沈机过去五年“经营活动产生的现金流量净额”均为负值。

（2）公司生产经营情况：

公司数控机床业务具有完整的研、产、供、销、服体系，主要产品面向 5G 产业链、3C 消费电子领域、医疗器械、新能源汽车、汽车零部件、高铁、航空航天、军工、核电、石油化工装备、风电、船舶重工等领域的核心部件加工。

在销售方面，2018 年以前，公司基本采用直销模式销售产品，2019 年度，公司主要采用直销模式销售产品，同时在特定市场采用分销模式销售，由于分销模式尚在培育期，公司高端智能装备业务 2019 年“销售商品、提供劳务收到的现金”与上年同期相比变化不大。

在采购方面，公司不断强化成本和资金管控力度，采用“集中采购与分散采购”相结合的方式，“购买商品、接受劳务支付的现金”持续稳定，并在 2019 年得到较大改善。

在生产方面，由于前期公司核心产品高速钻铣攻牙加工中心系列产品标准化程度较高，公司常年采用“销售预测+适量备货”的生产模式，各报告期末存在一定金额的存货，导致对经营活动现金流产生一定程度影响。

综上所述，公司高端智能装备业务经营活动产生的现金流量净额 2015 年-2018 年连续多年为负具有合理性，与行业趋势基本保持一致。

2、消费电子精密结构件业务

公司消费电子产品精密结构件业务主要为智能手机、智能穿戴设备、平板电脑等消费电子产品提供精密结构件，其中，智能手机精密结构件是该业务的核心领域。

（1）行业经营模式：

在销售方面，行业内普遍采用直销模式，公司通过业务机会与客户进行初步接触，客户的相关部门开始对公司进行供应商资质的认证工作，经客户系统综合评定后，确认公司为其合格供应商生产厂商并获取精密结构件业务订单，最终将产品直接销售给终端客户。3C 行业终端客户基本为全球知名品牌企业，客户资信较好，资金回笼率高。

在采购方面，鉴于该行业对应的终端客户资质较好、订单规模大且稳定、资金有保障，通常对供应商在货款结算方面的要求较高，付款账期较长，在一定程度上缓解了资金周转的压力。

在生产方面，通常行业内是以销定产的生产模式，以客户正式订单为主，个别优质客户

存在预测订单。手机终端产品属于消费品，一方面，新产品上市时需要快速上量、抢占市场，通常客户要求结构件厂商提前生产、备货，以应对快速、大批交货的市场需要；另一方面，终端手机客户在考虑结构件厂商的产能、品质、交期、成本的情况下，通常会采用几家结构件厂商同时供货，结构件厂商为获取更多的订单，在以正式订单生产的情况下，通常也会采用预测式进行生产，这种市场需求和竞争会导致结构件厂商生产库存量的增加；同时，自2015年开始手机精密结构件材质由塑胶转向金属，结构件制造成本增加，致使行业内各结构件厂商库存总额增加，从而对经营活动现金流会形成一定程度占用。

单位：万元

经营活动现金净额	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
劲胜智能(消费电子精密结构件业务)	-52,484.14	-2,349.29	-1,911.89	-28,424.34	-50,415.32
星星科技(300256)	12,487.24	-8,105.37	-22,143.81	30,558.35	-4,192.76
胜利精密(002426)	65,109.81	29,389.15	-18,367.83	-14,999.32	-39,149.63
捷荣技术(002855)	29,220.92	20,229.35	-13,860.22	10,072.60	14,046.34
春兴精工(002547)	55,278.00	30,089.54	-3,673.24	33,180.57	15,621.35
长盈精密(300115)	82,320.35	77,195.40	32,809.98	108,920.35	87,956.25

从上表来看，可比的6家上市公司（含公司消费电子精密结构件业务）中有4家在过去的5年里，均有出现经营活动产生的现金流量净额为负数。

在受市场经济环境、贸易摩擦等不确定因素的影响，从消费电子精密结构件行业来看，2017年度开始，全球智能手机市场呈现负增长态势，上游附加值不高的消费电子产品精密结构件行业由于产能过剩，快速陷入同质化竞争格局。同时，为降低智能手机的制造成本，及应对全球经济环境变化和行业整体低迷态势，部分终端厂商将精密结构件产能向低人力成本的东南亚地区迁移，导致消费电子精密结构件产品毛利率下滑，经营成本上升，因此对经营活动现金流会产生一定程度影响。

（2）公司生产经营情况：

2015年随着金属精密结构件销售业务的订单增长，以及金属CNC生产工序长、生产周期长、厂区分散、单位生产成本高的因素影响，2015年-2017年金属结构件产品存货的周转库存不断增加，对经营活动现金流产生重大影响。

生产厂区分散、流程复杂：公司租赁厂房、多地分散且受租厂房的约束，受租厂房面积大小、设计布局的约束，致使公司的产能和工序规划受到严重制约（公司在东莞市长安镇5个社区设有10个独立生产厂区的共30余栋厂房，在东城区设有1个独立的生产厂区），同时，受金属精密结构件产品生产工序多、工艺长的综合影响，使公司产品生产无法进行流水

线式作业，而是逐批转移至下一工序所在车间。因涉及跨厂区车间物料的频繁搬运、各工序之间频繁深加工、各工序之间的产能不配套及成本控制等因素考虑，为提高周转效率、搬运效率、设备稼动率和平衡产能，公司在各分散厂区、各分散工序中均备有大量存货，占用大量现金流，此部分对经营活动现金流产生重大影响。

客户特性：三星为实现智能手机产品快速上量，通常以滚动预测订单（滚动订单预测周期长，预测量大）模式采购产品。三星基于自身智能手机一线品牌的地位，以及对智能手机市场过于乐观的预测，给予公司的预测订单均过高。自2007年公司成为三星的合格供应商后，2008年至2017年三星一直为公司第一大客户。三星客户作为全球一线智能手机品牌，产品销售范围大、销售周期长、历史销售情况较稳定，且已与公司多年深入合作、形成了相互依存的良好合作关系，公司对与三星未来期间合作关系的预期过高，客户风险管控不足，客观上导致了针对三星客户始终按照滚动预测订单量大量备货。

亏损：公司消费电子精密结构件业务主要以母公司为主体，由于受公司生产区域分散等因素影响，致使管理运营、生产成本低，最终母公司自2015-2019年持续亏损，对经营活动现金流产生重大影响。

消费电子产品精密结构件行业面临不利市场环境，且公司精密结构件业务出现持续亏损局面，经营活动产生的现金流量净额持续为负值，差于行业内可比上市公司情况。经慎重评估，鉴于消费电子产品精密结构件市场竞争较为充分，经营风险较大，为提升上市公司抗风险能力，本着对全体股东高度负责的态度，公司董事会决定整合和剥离消费电子产品精密结构件业务，未来不再从事消费电子产品精密结构件的生产制造。

（三）请补充说明经营现金流连续为负对公司生产经营产生的影响，及公司近年来已采取的改善经营活动现金流量的措施及实施效果等。

公司回复：

公司经营性现金流连续为负，不利于公司更好地筹措经营发展所需流动资金。公司为尽快改善经营性现金流量情况，从业务发展战略、日常管理、发展方式等方面采取以下措施：

1、全面整合剥离亏损业务

公司近年来主要因消费电子精密结构件业务的较大幅度亏损，导致公司现金流阶段性出现较大缺口。为此，公司正在实施并已完成大部分消费电子精密结构件业务、资产和人员的整合剥离，剩余未整合消费电子精密结构件业务的生产规模较小，对整体业务影响较小。

2、加强应收项目管理、减少现金支出

公司针对经营性现金流落实多种开源节流的管理举措：通过关注客户经营风险、落实责

任到人、持续跟进的措施，针对各板块业务应收项目进行专门管理，加强风险管理和催收力度，促进业务资金的快速回笼。同时，公司 2019 年成立了债务清算小组，集中力量处理消费电子精密结构件业务剩余债务的偿付工作，通过债务重组、相关资产抵债等形式减少后续的资金支出，报告期共豁免债务金额 8,027.17 万元。

3、不断增强盈利能力

公司实施业务整合战略后，当前核心业务为高端智能装备业务。公司将持续通过产品和技术升级，以创新驱动发展，落实降本增效措施，增强核心业务盈利能力，提高公司营业利润水平。

通过落实上述措施，公司 2020 年一季度经营活动产生的现金流量净额转正为 1,475.23 万元。公司还将持续拓宽融资渠道，完善和落实资金预算机制，防范经营性现金流风险，更好地保障日常经营活动的资金需求。

（四）请会计师核查并发表明确意见，并详细说明在对劲胜智能连续多年审计过程中是否对公司经营活动现金流量连续为负保持应有的关注及采取的相关核查方法、过程及核查结论。

会计师的核查程序：

对公司连续多年审计过程中，我们对公司经营活动现金流量连续为负保持了应有的关注，各年度具体核查程序如下：

1、了解被审计单位的业务性质、经营范围、经营规模、经营风险、会计机构的设置、会计人员的从业经验，了解公司现金流表编制方法及编制过程；

2、获取公司的现金流量明细，在审计时对金额较大的与货币资金明细账和银行对账单进行核对，检查有无不符情况；

3、复核公司现金流量表中各项目与资产负债表、利润表之间勾稽关系；

4、收集同行可比公司公开数据，与发行人报告期内经营活动的现金流量净额进行比对，核实是否存在较大差异及其原因。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，劲胜智能的现金流量表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了劲胜智能的现金流量。

五、你公司存货跌价准备期初余额 215,167.63 万元，本期转回 215,149.61 万元，占比 99.99%。请补充说明公司 2018 年度计提大额跌价准备的消费电子结构件存货相关的跌价

准备转回情况及原因；并进一步按照存货处置合同逐笔列示消费电子结构件存货的具体处置情况，包括但不限于购买方、处置产品明细、处置价格与账面价值的对比、截至报告期末及回函日的回款情况、是否存在其他利益安排等，并分析相关会计处理的合规性。同时，请报备上述消费电子结构件存货处置相关的合同、收付款凭证等。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）公司 2018 年度计提大额跌价准备的消费电子精密结构件存货相关的跌价准备转销情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期转销	期末剩余金额
原材料	720.91	702.89	18.02
半成品	166,270.76	166,270.76	-
库存商品	45,471.16	45,471.16	-
低值易耗品	1,771.69	1,771.69	-
合计	214,234.53	214,216.51	18.02

由于精密结构件产品存货均属于客户的定制产品，涉及客户知识产权，无法转卖其他客户；同时，公司也决定不再从事精密结构件业务，此部分存货不再具有再加工生产其他精密结构件产品的可能性，公司对上述 2018 年度计提大额跌价准备的消费电子精密结构件存货相关的跌价准备作转销处理，对 2019 年度当期损益不产生影响。

（二）消费电子精密结构件存货处置概况

公司于 2019 年 5 月开始，陆续对已计提减值的存货进行报废处置。具体情况如下：

公司于 2019 年 5 月 10 日召开存货处置工作专项会议，对处置的流程和处置原则、参与人员以及职责分工做出安排，以确保存货处置的公允、公开、公正。

现场处置主流程为：清理存货、指定处置存放现场、拉运拆箱、分类管理、现场破坏、各部门人员监督、供应商选择和竞价、装车、过磅出售。

库存商品和自制半成品的具体流程为：公司安排员工整理减值存货，按照材质进行分类拉运到指定的存放区域，在分类上主要分为 A、B、C、D 四大类，A 类材质为金属，B 类材质以金属为主，C 类材质以塑胶为主，D 类材质为塑胶，减值存货按类别在指定区域存满后，公司安排压路车对其进行碾压至变形，公司仓库、内部审计、财务等相关部门人员现场监督。同时，公司进行招标，各家供应商现场提交报价单，公司根据供应商的报价和付款方式选择核定供应商，产品破坏后，公司相关部门联系核定供应商派车装运过磅，双方确认重量且供应商已按照合同约定以转账的方式事先支付货款或者抵偿所欠货款后，供应商方可将货物提

走，从供应商提货开始，货物的保管及一切风险由供应商承担。

原材料和低值易耗品的具体处置流程为：公司安排员工整理、将需处置的存货分类并送达到指定的区域进行存放，过磅时各部门人员和核定供应商进行现场监督并装车，核定供应商在付款或者抵偿所欠货款后方可将货物运走。

在整个存货处置过程中，众华会计师事务所（特殊普通合伙）派出审计师实地查看破坏成品、半成品的现场，实地查看公司过磅出售原材料和低值易耗品现场，在现场进行拍照、录视频，并获取公司处置减值库存商品和自制半成品期间的照片和视频。

（三）消费电子精密结构件存货处置的具体情况

1、存货处置共分为四个批次进行，前三个批次主要处置库存商品和自制半成品，第四批次处置原材料和低值易耗品，账面价值合计 1,117.85 万元，实际回款 976.61 万元，处置损失 141.24 万元，具体处理情况如下：

单位：万元

批次	厂商	类别	重量	单价	金额	回款金额
第一批	顺意诚	B类	24.22	0.88	21.23	34.15
	顺意诚	C类	23.5	0.55	12.93	
	松盛	A类	73.6	1.06	78.02	78.02
	志丰	A类	36.39	1.06	38.57	138.64
	志丰	B类	108.17	0.88	94.81	
	志丰	C类	7.54	0.55	4.15	
	志丰	D类	2.22	0.5	1.11	
第二批	松盛	A类	7.52	1.06	7.97	7.97
	顺意诚	B类	96.97	0.88	84.99	105.49
	顺意诚	C类	33.33	0.55	18.33	
	顺意诚	D类	4.32	0.5	2.16	
第三批	金盈	B类	216.02	0.89	192.26	192.26
	松盛	A类	82.52	1.06	87.47	146.19
	松盛	C类	51.96	0.37	18.97	
	松盛	D类	88.33	0.45	39.75	
	志丰	A类	23.67	1.06	25.09	55.34
	志丰	D类	12.73	0.45	5.73	
	志丰	合金带	50.04	0.49	24.52	
第四批	易塑	PALD 黑色原料	4.77	1.3	6.21	22.84
		ABSPA-757 黑色原料	3.58	0.91	3.25	
		PA+ABS 白色原料	12.81	0.91	11.63	
		PA+25%GF 白色原料	2.02	0.87	1.75	
	志丰	废合金刀具	0.25	13.26	3.32	12.42
		钨钢刀具	0.7	13	9.1	
	龙昌兴	铝原料	30.3	1.23	37.32	冲抵供应商货款

智普	PC+9%GF 原料	25.84	1.1	28.42	冲抵供应商货款
	PC+ABS 原料	4.7	1.2	5.64	
	ABS 原料	0.46	1	0.46	
	PC 类原料	30.86	1.3	40.11	
	PC+10%GF 原料	1.71	1.1	1.88	
	PC+20%GF 原料	8.89	1.2	10.66	
	透明 TPU 原材料	3.1	0.8	2.48	
	PBT 塑胶原料	11.2	0.8	8.96	
	PC+ABS 类原料	6.48	1.2	7.77	
	ABS 原料	1.8	1	1.8	
	ABS 抽粒料	6.91	0.9	6.22	
	PC+ABS 类原料	10.04	1	10.04	
华友	报废吸塑	4.57	0.35	1.6	2.08
	报废纸皮	3.53	0.14	0.48	
联茂	回收铝材（E 类压铸废料不带胶）	0.62	0.98	0.61	15.2
	报废各类型塑胶辅料（含杂料）	0.28	0.46	0.13	
	铜类	0.06	3.65	0.22	
	不锈钢（201#）	2.07	0.57	1.17	
	回收铝材（A 类铝块未注塑）	11.32	1.16	13.07	
增创	回收铝材（J 类镁合金带胶）	1.39	0.68	0.95	2.32
	H 类镁合金不带胶	1.68	0.82	1.38	
松盛	回收胶类（D 塑胶类产品）	3.9	0.42	1.64	1.94
	杂铁	1.53	0.2	0.31	
合计		1,140.42	-	976.61	-

注：顺意诚全称为深圳顺意诚科技有限公司，松盛全称为东莞市松盛再生物资收购有限公司，志丰全称为东莞市志丰再生资源有限公司，金盈全称为东莞市金盈再生资源回收有限公司，易塑全称为易塑科技（深圳）有限公司，龙昌兴全称为广东龙昌兴金属材料有限公司，智普全称为东莞市智普精密科技有限公司，华友全称为东莞市寮步华友五金塑料加工店，联茂全称为韶关市联茂再生资源有限公司，增创全称为深圳市增创自动化机械有限公司。

由于存放仓库空间有限，公司将部分存货存放于东莞超明精密组件有限公司（下称“超明公司”）仓库，涉及其被法院查封，致使公司账面价值 25.25 万元的成品和半成品被法院同时查封。2019 年末被法院强制拍卖处置，并将上述拍卖款列为超明公司的破产收入处理。考虑到收益与成本效益原则，经公司管理层审慎讨论决定放弃上述权利主张，经公司审批后财务核算时直接转销列为当期损益。

2、截至报告期仍未处理减值存货说明：公司 2018 年计提减值的剩余原材料尚未处置的账面原值 82.17 万元，已提减值准备 18.02 万元，账面价值 64.15 万元，评估重量 10.41 吨，该部分原材料主要是油漆、溶剂等。因该类物料属于危化品，企业报废处置前须先经东莞市环保局批准，因报废指标尚未完成审批，截至目前还未能进行处置，公司正积极与政府部门沟通处理中。

截至报告期末，上述处置款均已收回或冲抵供应商欠款，各收购厂商属于外部单位，与公司无关联关系或其他利益关系。

（四）公司处置相关存货的会计处理符合《企业会计准则》规定

公司将处置存货收入计入“其他业务收入”科目，结转相应的存货成本，并转销对应的存货跌价准备金额，冲减“其他业务成本”科目；法院拍卖处置列为破产收入致使公司无法回收款项的减值存货，按照准则规定账面价值计入营业外支出，同时转销对应的存货跌价准备金额。

根据《企业会计准则第1号——存货的规定》，公司处置存货及转销已计提存货跌价准备的会计处理合规合理。

会计师的核查程序：

1、对参与处置存货的相关部门人员进行访谈，了解公司处置减值存货的审批流程和现场流程，并获取公司联络单对审批流程进行查验，未发现重大不符事项；

2、获取公司报废物料清单、已处置减值存货明细，与减值存货明细核对一致；

3、获取公司生产性物料领料单、出售账务明细清单、称重单、废旧物资出售单、发票、销售合同、银行通用凭证、报价单等进行核查，未发现重大不符事项；

4、我们分别于2019年5月18日、2019年5月24日、2019年5月27日、2019年7月8日、2019年7月16日、2019年7月22日和2019年7月29日前往东莞东城实地查看了东城破坏成品、半成品的现场，于2019年8月20日、2019年8月28日、2019年9月3日、2019年9月23日前往劲胜智能上角和东城实地查看公司过磅出售原材料和低值易耗品现场，在现场进行拍照、录视频，并获取公司处置减值库存商品和自制半成品期间的照片和视频，未发现异常情况；

5、通过天眼查查验核定供应商工商信息并获取公司与核定供应商无关联声明书和核定供应商营业执照，未发现公司与核定供应商存在关联关系；

6、获取公司起诉状、执行裁定书、查封的财产清单、资产清查评估明细表、报废损失申请书，未发现重大异常情况；

7、检查存货处置和存货报废的会计处理，未发现异常情况。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，公司2018年度计提大额跌价准备的消费电子精密结构件存货相关的跌价准备转销情况及原因符合公司的实际情况，未发现劲胜智能与购买方存在其他利益安排的迹象，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

六、请补充说明下列与股权出售相关的事项：

（一）年报显示，你公司于 2019 年 12 月将所持参股公司东莞华清光学科技有限公司（以下简称“华清光学”）32.67%股权转让给东莞市灿烨精密五金制品有限公司。请补充说明上述股权转让事项的具体情况，包括交易对手方的关联关系、股权估值及交易作价的公允性、协议签署情况、相关会计处理的合规性等。

公司回复：

1、公司转让华清光学股权的交易对手方与公司不存在关联关系

公司在 2019 年第二次临时股东大会审批的业务整合框架下，以对外投资、资产出售等方式全面整合剥离消费电子精密结构件业务（含母公司相关业务、资产及子公司/参股公司股权）。华清光学系主营光学玻璃结构件业务的参股公司，本次转让前，公司持有其 32.67% 股权。

公司 2019 年 12 月将所持 32.67% 的华清光学股权转让给东莞市灿烨精密五金制品有限公司（以下简称“灿烨精密”），其基本情况如下：

项目	具体情况
名称	东莞市灿烨精密五金制品有限公司
统一社会信用代码	91441900398132512U
成立时间	2014 年 7 月 9 日
注册地址	东莞市长安镇上角社区民兴一路 3 号
法定代表人	霍尚虎
注册资本	500 万人民币
经营范围	产销：五金制品。
股东情况	与公司不存在关联关系的自然人王庆华、李鑫、夏春能分别持有 40%、30%、30% 股权。
关联关系说明	根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定，灿烨精密与公司不存在关联关系。
其他情况说明	灿烨精密长期深耕消费电子精密结构件加工领域，原系公司消费电子精密结构件业务的外协供应商，与公司保持良好的合作关系。公司实施消费电子精密结构件业务整合过程中，为盘活剩余资产、降低资金支出，经与灿烨精密协商，向其转让所持华清光学股权。

2、公司转让华清光学股权的交易定价依据为第三方评估机构的评估结果

公司转让华清光学股权的交易系结合第三方资产评估机构对华清光学的 100% 权益评估价值确定的。根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的沃克森评报字（2019）第 1770 号评估报告，东莞华清光学科技有限公司截至 2019 年 9 月的股东全部权益价值为 26,926.86 万元，评估增值额为 7,884.29 万元、增值率为 41.40%。

结合评估结果经与交易对方公平协商，最终确定本次股权转让事项针对华清光学全部权

益的价值为 29,080 万元，公司本次出售 32.67%华清光学股权的交易价格最终确定为 9,500 万元。本次股权转让交易定价公允，符合公司和全体股东的利益。

3、公司于 2019 年 12 月与交易对手方签署《股权转让协议》，主要内容如下：

条款/项目	条款/项目内容
交易标的	公司向灿烽精密转让所持 32.67%的华清光学股权。
标的资产的交易价格及定价依据	根据具有证券、期货相关业务资格的会计师事务所、评估事务所就目标公司截至交易基准日出具的《审计报告》、《资产评估报告》并经双方协商确定，目标公司 32.67%股权的交易价格为 9,500 万元。
本次交易对价的金额和支付时间安排	双方同意，灿烽精密以对公司债权中的 9,500 万元与其应向公司支付的股权转让款 9,500 万元相应抵销，抵销一经达成不可撤销，视为灿烽精密已向公司支付相应金额的股权转让款，同时公司尚欠灿烽精密的相应金额债务视为偿还。
标的资产的交割	双方协商确定，2019 年 12 月 31 日为交割日。除协议约定的公司应履行义务外，公司不再为标的公司股东。自交割日起，灿烽精密成为标的公司股东，享有与标的资产相关的一切权利、权益和利益，承担标的资产的债务及其相关责任义务。 双方应在协议生效之日起开始办理标的资产过户至灿烽精密的工商登记变更手续，并于五个工作日内完成。如有特殊情况，经双方书面同意，可以适当予以延长。 公司应在办理标的资产交割时向灿烽精密交付与标的资产相关一切权利凭证和资料文件。
协议的成立和生效	协议经各方签署并加盖公司公章后为有效签署，并经协议各方有权机构批准后生效。

4、公司转让华清光学股权的会计处理符合《企业会计准则》规定

公司在会计处理时，将此笔股权转让款金额与长期股权投资账面价值的差额计入“投资收益-股权处置”科目，确认当期损益；原权益法核算确认的资本公积，在终止采用权益法核算时全部转入“投资收益-股权处置”，确认当期损益。

《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》（财会〔2014〕14 号）第十七条，“处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理”。综上所述，公司转让华清光学股权的会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）年报中的重大资产和股权出售情况显示，你公司报告期内出售了多家公司股权，请对照《创业板股票上市规则》等要求逐项分析是否履行了必要的审议程序和信息披露义务，并逐项说明交易对手方情况、交易对手方与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员是否存在关联关系或其他利益安排、股权转让的原因、交易价款的定价依据及合理性、股权转让款的具体回收情况，若存在报告期末暂未回收的，请进一步说明相关回收安排及截至回函日的回收情况、是否存在逾期等。

公司回复：

公司报告期内转让东莞华晶粉末冶金有限公司（以下简称“华晶 MIM”）、东莞劲胜通讯科技有限公司（以下简称“东莞劲胜通讯”）、安徽劲胜通讯科技有限公司（以下简称“安徽劲胜通讯”）、华清光学的股权，均系落实消费电子精密结构件业务整合战略的需要，其具体情况如下：

股权受让方	关联关系/利益安排	被转让股权	履行审议/披露程序情况	定价依据及合理性	股权转让款回收情况
宁波梅山保税港区华崇投资合伙企业（有限合伙）	根据公开信息及公司核查，截至本说明日，交易对方与公司控股股东和实际控制人、董监高不存在关联关系/利益安排。	华晶 MIM10%股权	2019 年第二次临时股东大会审批，披露于 1 月 24 日《关于调整转让东莞华晶粉末冶金有限公司部分股权方案及相关担保事项的公告》（编号：2019-012）。	根据上海众华资产评估有限公司沪众评报字（2018）第 0678 号评估报告（资产法下，截至 2018 年 11 月华晶 MIM 的股东全部权益价值为 8,823.75 万元）定价。	报告期已收到交易对方以现金方式支付的全部股权转让价款。
宁波保税区晶鼎泰合企业管理合伙企业（有限合伙）		华晶 MIM30%股权			
宁波保税区华景企业管理合伙企业（有限合伙）		华晶 MIM15%股权			
宁波梅山保税港区华莞投资合伙企业（有限合伙）		华晶 MIM5%股权			
浙江星星科技股份有限公司	根据公开信息及公司核查，截至本说明日，交易对方与公司控股股东和实际控制人、董监高不存在关联关系/利益安排。	东莞劲胜通讯 51%股权	第四届董事会第二十八次会议审批，9 月 16 日披露《关于转让子公司股权的公告》（公告编号：2019-087）。	根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司国众联评报字（2019）第 3-0038 号评估报告（东莞劲胜通讯科技截至 2019 年 8 月 100%股权资产基础法下评估价值为 9,273.85 万元，协商确定 51%、30%股权价格为 4,590 万元和 2,700 万元。	报告期已收 918 万元，报告期后已收 700 万元，余款 2,972 万元分期收取。（注 1）
常州诚镓精密制造有限公司（以下简称“常州诚镓”）		东莞劲胜通讯 30%股权			报告期已收到交易对方以现金方式支付的全部股权转让价款。
吕战营	根据公开信息及公司核查，截至本说明日，交易对方与公司控股股东和实际控制人、董监高不存在关联关系/利益安排。	安徽劲胜通讯 20%股权	该次股权转让未达临时公告披露标准，由 2019 年总经理办公会第 3 次临时会议审批，披露于《2019 年度报告》。	根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司国众联评报字（2019）第 3-0033 号评估报告，安徽劲胜通讯 100% 股权截至 2019 年 7 月评估值 5,597.72 万元。考虑承接公司员工及其工龄的成本较高，确定安徽劲胜通讯 100% 股权价格为 4,400 万元。	报告期已收到交易对方以现金和债权债务互抵方式支付的全部股权转让价款。
吕超英		安徽劲胜通讯 30%股权			
周子天		安徽劲胜通讯 40%股权			
东莞市章盈五金塑胶制品有限公司		安徽劲胜通讯 10%股权			
东睦新材料集团股份有限公司（600114.SH）	根据公开信息及公司核查，截至本说明日，交易对方与公司控股股东和实际控制人、董监高不存在关联关系/利益安排。	华晶 MIM10%股权	该次股权转让未达临时公告披露标准，由 2019 年总经理办公会第 6 次临时会议审批，披露于《2019 年度报告》。	根据坤元资产评估有限公司坤元评报（2019）402 号评估报告，收益法下华晶 MIM1 截至 2019 年 5 月股东全部权益价值为 20,680 万元。双方协商确定转让华晶 MIM10% 股权价格为 1,800 万元。	报告期已收到交易对方以债权债务互抵方式支付的全部股权转让价款。
东莞市灿桦精密五金制品有限公司		华清光学 32.67%股权			

注 1：在已签署的《股权转让协议》框架下，鉴于公司承诺协助标的公司东莞劲胜通讯

取得华为公司供应商资质，但供应商资质申请和审核的时间周期较长。本着业务整合过渡期内充分保障双方利益的原则，公司经与浙江星星科技股份有限公司协商一致，针对转让东莞劲胜通讯 51% 股权的股权转让价款予以分期收取。

注 2: 公司向东睦新材料集团股份有限公司转让华晶 MIM10% 股权的具体情况，可参见东睦股份(600114.SH)2019 年 12 月 11 日披露的《关于收购控股子公司少数股东股权的公告》(编号: 2019-097)。

注 3: 上述股权转让交易中，未经临时公告披露的对手方为灿烽精密、东莞市章盈五金塑胶制品有限公司、吕战营、吕超英、周子天，补充交易对手方信息如下：

名称	项目	具体情况
东莞市章盈五金塑胶制品有限公司	统一社会信用代码	91441900MA4UM4Q67Y
	成立时间	2016 年 2 月 24 日
	注册地址	广东省东莞市长安镇新民新丰路 9 号 2 号楼 301 室
	法定代表人	肖华珍
	注册资本	600 万人民币
	经营范围	研发、产销：五金制品、塑胶制品；物业投资、物业管理；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。(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)
	股东情况	与公司不存在关联关系的自然人陈圆、肖华珍分别持有 50% 股权。
吕战营	个人信息及履历	1981 年生，中国国籍，无境外永久居留权。历任公司项目工程师、项目主管、高级项目经理，上沙事业部（安徽劲胜通讯原资产和业务的隶属机构）总经理等职务。吕战营先生负责安徽劲胜通讯相关资产、业务和人员剥离前所属独立事业部的运营，具备相应的经营管理能力，为保障安徽劲胜通讯长期稳健发展购买安徽劲胜通讯股权，实现经营者的长期利益绑定。
吕超英		1958 年生，中国国籍，无境外永久居留权。1997 年作为主要创始人北京中机联物资供销有限责任公司，现任副董事长。
周子天		1984 年生，中国国籍，无境外永久居留权。历任安徽聚隆传动科技股份有限公司销售员、业务经理等职务。

(三) 请会计师核查并发表明确意见。

会计师的核查程序：

1、获取公司处置华清 2019 年总经理办公会议审批决议、公司处置华清股权转让协议、股权评估报告、工商变更文件、转让股权凭证、付款凭证及债务转让协议等文件，同时对交易对手方责任人进行访谈形成访谈录，复核华清股权转让是否合规、合理，公司是否与交易对手方及交易对手方与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系或其他利益安排，交易价格是否公允等事项；

2、获取公司处置华晶、星星科技的 2019 年总经理办公会议审批决议及临时股东大会决议、股权转让协议、股权评估报告、工商变更文件、转让股权凭证、收款凭证等文件，同时对交易对手方责任人进行访谈形成访谈录，复核股权转让是否合规、合理，公司是否

与交易对手方及交易对手方与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系或其他利益安排，交易价格是否公允等事项；

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，劲胜智能股权转让具有合理的商业理由，交易作价具有公允性，相关会计处理符合企业会计准则的规定；未发现劲胜智能与交易对手方存在关联关系；股权转让款的具体回收情况回复符合公司实际情况。

七、年报显示，你公司并购创世纪形成的商誉期末余额为 165,352.37 万元，未计提减值准备；创世纪相关资产组的期末可收回金额评估结果为 334,647.78 万元，是资产组账面价值的 105.26%。（一）你公司预计创世纪 2020 年至 2024 年营业收入增长率为-12.94%至 21.80%、利润率为 13.36%至 19.65%。请补充列示上述各年份预计营业收入金额及增长率、预计利润金额及利润率情况，并分析相关营业收入及利润指标预测的科学性、合理性。

公司回复：

1、创世纪 2020 年至 2024 年营业收入金额及增长率、预计利润金额及利润率情况

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
预计营业收入金额（万元）	185,743.82	226,241.33	260,004.85	290,206.13	309,002.00
营业收入增长率	-12.94%	21.80%	14.92%	11.62%	6.48%
预计税前利润金额（万元）	24,702.95	35,865.46	45,756.63	55,359.61	60,566.22
税前利润率	13.30%	15.85%	17.60%	19.08%	19.60%

2、营业收入及利润指标预测的科学性、合理性分析

（1）公司业务所面临的市场情况

创世纪成立于 2005 年 12 月，是一家集高端智能装备的研发、生产、销售、服务于一体的国家高新技术企业，属于智能装备中的数控机床下属子行业。创世纪已实现大规模量产的主要经营产品包括钻铣攻牙加工中心、零件加工中心机、模具加工中心机、龙门加工中心机、雕铣机、玻璃精雕机等数控机床等中高档 CNC 装备产品，广泛应用于消费电子、通信、汽车制造、医疗器械、航空航天、轨道交通等需要大量零部件、模具制造加工的行业。

从整体来看，我国制造业正处于产业结构调整升级阶段，我国机床市场结构升级将向自动化成套、客户化订制和普遍的换档升级方向发展，产品由普通机床向数控机床、由低档数控机床向中高档数控机床升级，由过去的增量发展向优化存量方向转变。与此相伴的是行业结构平衡将会被打破。在这一过程中，为适应市场的剧烈变化，创世纪近年来聚焦主业，深耕市场需求，对其自身的产能布局及产品结构等方面着手进行相应调整。

根据企业计划，创世纪已投入运营或在建的华南、华东、西南三个生产基地，覆盖我国

华南地区、西南地区、华东地区以及华北及东北地区。三家生产基地的成立将结合当地的市场情况，进一步优化企业原有产品及业务的客户服务范围、提高产能、节省运费等相关成本及服务反应时间、提高服务质量。从目前的实施进度来看，宜宾市创世纪机械有限公司已于2019年9月成立，目前正处于生产基地的建设阶段，计划2021年全面竣工；苏州市台群机械有限公司已于2016年12月成立，一期厂房在2019年下半年投入使用，二期厂房预计在2020年下半年竣工。

2019年以前，创世纪用于金属精密结构件加工的钻铣攻牙机系核心主导产品，其性能稳定、性价比高、刚性和精度高，技术水平、产销规模、服务能力等方面可与国际领先企业竞争。但自2018年以来，全球智能手机市场现负增长、终端厂商对金属精密结构件的需求明显萎缩，导致创世纪用于加工金属精密结构件的钻铣攻牙机产品出货量大幅下滑。创世纪及时调整产品结构，加大玻璃机、零件加工机、龙门机等技术成熟产品的营销力度，其收入占比明显提高，2019年收入情况有所回升。产能布局的逐步落实以及对产能结构的适时调整，为创世纪迎接我国5G的全面铺开以及新能源汽车的崛起等发展机遇做好了准备。

A、5G设备加工机床业务

5G商用时代到来，带动5G基站建设加速及5G智能手机需求快速增长，将推动5G基站核心部件和5G通讯类产品精密结构件加工需求同步增长，从而带动上游数控机床产业发展。根据各省出台的5G相关规划，预计2019年-2021年全国5G基站达到150-200万站。

各省出台的5G相关规划						
时间	省份	文件	累计建成5G基站规模			
			2019	2020	2021	2022
2019.1.11	重庆市	《重庆市人民政府办公厅关于推进5G通信网建设发展的实施意见》		1万宏站，5万微站		
2019.1.25	北京市	《北京市5G产业发展行动方案（2019年-2022年）》	1-1.5万			3万
2019.4.28	浙江省	《浙江省人民政府关于加快推进5G产业发展的实施意见》		3万		
2019.5.8	广东省	《广东省加快5G产业发展行动计划（2019-2022年）》		6万		
2019.5.30	天津市	《天津市通信基础设施专项提升计划（2018-2020年）》		1万		
2019.6.13	四川	《成都市5G产业发展规划纲要》				4万
2019.6.22	湖南省	《湖南省5G应用创新发展三年行动计划（2019-2021年）》	0.3万	1.9万	3.9万	
2019.6.27	河南省	《河南省人民政府办公厅关于加快推进5G网络建设发展的通知》				
2019.7.5	上海市	《上海市人民政府关于加快推进本市5G网络建设和应用的实施意见》	1万	2万	3万	
2019.8.14	湖北省	《湖北省5G产业发展行动计划（2019-2021年）》			5万	
2019.9.3	江苏省	《江苏省互联网和5G发展情况》	1.1万	5.5万		
2019.9.29	福建省	《福建省加快5G产业发展实施意见》		1万		5万
2019.9.15	山西省	加快推进数字经济发展的实施意见和若干政策				3万
2019.9.19	贵州省	《关于加快推进全省5G建设发展的通知》				3.2万
总计预估			13-15万	80-100万	150-200万	250-300万

根据《中国 5G 经济报告 2020》显示中国将是全球最大的 5G 市场。中国 5G 市场前景广阔。到 2025 年，中国将占据全世界 30%的连接，这意味着中国将是全球最大的 5G 市场，对于全球经济将带来巨大影响，中国有很大的潜力，为全球数字化做出贡献。5G 发展将极大重塑医疗、工业、娱乐、安全、物联网等领域的发展，推动消费市场供给端的升级，提高居民生活质量和效率，从而激发居民新一轮的消费热情。中国信息通信研究预计，到 2025 年，中国 5G 用户将达到 8.16 亿，占移动用户的 48%左右。预计截止 2020 年，我国仅基站规模就将达到千亿市场，整体 5G 产业市场前景非常广阔。预计截止 2030 年，5G 将带动 6.3 万亿元的直接总产出和 10.6 万亿元的间接总产出。并且随着商业化进程的进一步推进，我国 5G 产业的产出结构也将出现一定程度的转化，其中 5G 信息服务商的产出将随着基础 5G 设施的普及在未来出现大幅度的增长。按 2020 年 5G 正式商用算起，预计当年将带动约 4840 亿元直接产出和 1.2 万亿元的间接产出，到 2030 年 5G 带动的直接产出和间接产出将分别达到 6.3 万亿和 10.6 万亿元，两者年均复合增速分别为 29%和 24%。从产出结构看，在 5G 商用初期，网络设备投资带来的设备制造商收入将成为 5G 直接经济产出的主要来源，预计 2020 年，网络设备和终端设备收入合计约 4500 亿元，占直接经济总产出的 94%。5G 商用将在 2020 年为中国拉动投资 9000 亿元人民币，创造 54 万人就业。预计中国 2020 年 5G 总投资将达 0.9 万亿元，在 2025 年将达到 1.5 万亿元。

另据中国信息通信研究院发布的《5G 经济社会影响白皮书》，提前布局 5G 产业链公司有望受益。5G 架构体系划分为基站系统、网络结构、应用场景和终端设备四个部分，每部分都对应各自不同的产业链环节。上中下游里面又可以包括器件原材料、基站天线、小微基站、通信、网络设备、光纤光缆、光模块、系统集成与服务商、运营商等各细分产业链。近期，随着 760 亿元的运营商 5G 基站集采招标工作完成，国内新基建马力全开，基站产业链已经开始忙碌起来。基站建设如火如荼，5G 金属散热壳体、金属腔体滤波器、天线底板等金属结构件需求强劲。

创世纪的立加 T-V856S、T-V1165S、T-V1260、钻攻机 T-500B、T-700、T-1000、T-1200、卧加 T-H11 等产品在 5G 金属结构件大中小各类型工件加工方面迎合和市场需要，有着不错的市场前景。

同时，对于消费者来说，5G 手机的应用是最为关注的领域之一。2020 年 4 月，国内市场 5G 手机出货量 1638.2 万部，占同期手机出货量的 39.3%；1-4 月，国内市场 5G 手机累计出货量 3044.1 万部，占比为 33.6%。换机潮的来临，为手机市场发展带来新机遇，陶瓷、玻璃、复合材料手机盖板等加工，为玻璃精雕机、玻璃热弯机带来巨大市场。

B、汽车设备加工机床业务

2019年12月3日,工业和信息化部公布了《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)。《征求意见稿》中明确新能源汽车产业发展新阶段的首条基本原则为“市场主导”。强化企业在技术路线选择、产品产能布局等方面的主体地位。整体目标方面,《征求意见稿》提出,我国新能源汽车产业的整体发展目标为纯电动汽车成为主流,燃料电池汽车实现商业化运行,公共领域用车全面电动化,高度自动驾驶智能网联汽车趋于普及。具体目标方面,《征求意见稿》提出,到2025年,新能源汽车新车销量占比达到25%左右,智能网联汽车新车销量占比达到30%,高度自动驾驶智能网联汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。2021年起,国家生态文明试验区、大气污染防治重点区域公共领域新增或更新用车全部使用新能源汽车。制定将新能源汽车研发投入纳入国有企业考核体系的具体办法。加快完善适应智能网联汽车发展要求的道路交通、事故责任、数据使用等政策法规。根据前瞻产业研究院《中国新能源汽车行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》,2019年全球主要新能源市场中,中国新能源汽车销量为120万辆,仍是当之无愧的新能源汽车大国,在全球销量占比达54%。而其余份额则被其他地区市场瓜分,其中美国新能源总销量为32.5万辆、欧洲为56.4万辆、日本为4.4万辆、加拿大为5.1万辆、韩国为3.4万辆。新能源汽车未来整体走向还是健康向上的,且潜力较大。

汽车零配件生产需要大量的数控机床以满足市场的需求,拥有稳定、可靠、高效的加工设备和成熟的工艺,已是汽车制造业的成功关键。创世纪机械(台群精机)的机床具备汽车制造业的高要求、高标准。尤其对于高集成度的零件加工,如发动机缸体、汽车轮毂等,可组成柔性生产线,更能体现出我司设备的高效、稳定、多功能等优点,具有市场发展空间。

从上述市场环境来看,企业预计2021年将成为收入持续增长的新契机。

(2) 公司营业收入预测的科学性和合理性

从预测数据方面分析,由于2020年春节时间较往年有所提前以及疫情等客观原因,上下游及创世纪的开工时间受到了限制,企业预计2020年的销售收入将会受到了一定程度的影响;随着产能布局的逐步落实、产品结构的相应调整、疫情政策及全国经济形势的逐渐稳定,2021年经营情况预计将有所恢复,基本恢复到2019年的水平上;鉴于5G产业、新能源汽车产业等行业前景的影响以及国内机床市场结构升级阶段市场需求的发展,2022年-2024年收入继续呈增长趋势,但考虑到同类同质化产品的逐渐增多,预计每年的收入增长率将逐年降低。基于谨慎考虑,2024年以后,对于技术创新、产品升级、经营模式的优化等长期增长因素过多地体现为对增强客户黏性、稳定利润率的贡献,对收入增长的贡献则不

再予以考虑。

销售部门根据市场情况以及自身营销能力做出的 2020-2024 年产品销售计划如下表所示。

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
钻铣加工中心机	68,229.00	89,672.40	107,217.00	118,913.40	124,761.60
零件加工中心机	66,000.00	72,600.00	81,400.00	88,000.00	90,200.00
玻璃机	56,000.00	63,000.00	71,400.00	77,000.00	81,200.00
模具加工中心机	13,800.00	16,100.00	18,400.00	20,700.00	23,000.00
龙门加工中心机	9,000.00	9,900.00	10,710.00	11,250.00	11,700.00
雕铣机	1,118.50	1,677.75	2,237.00	2,572.55	2,796.25
合计	214,147.50	252,950.15	291,364.00	318,435.95	333,657.85

在此基础上，结合企业近年来销售计划的实现情况（近三年来销售预测数据与实际实现数据差异平均约为-9.85%）、销售订单分期付款跨年确认财务收入的整体统计情况（签单当年确认约为 70%，第二年确认约为 20%，第三年与第四年分别确认约为 10%）以及历年实际应收账款损失金额与收入占比统计情况（约为 0.0061%）等客观数据进行测算，预计产品销售收入如下表所示。

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
钻铣加工中心机	57,743.81	74,269.93	88,698.87	101,466.79	109,023.68
零件加工中心机	50,606.77	61,415.23	69,455.72	76,434.08	79,707.76
玻璃机	43,187.36	52,977.79	60,479.02	66,818.80	71,166.64
模具加工中心机	14,932.13	14,879.19	15,811.50	17,729.45	19,798.16
龙门加工中心机	7,094.90	8,385.93	9,342.22	9,897.92	10,347.25
雕铣机	1,091.69	1,402.99	1,812.96	2,158.19	2,404.00
合计	174,656.66	213,331.06	245,600.29	274,505.23	292,447.49

结合目前企业实际经营情况核实分析如下：

根据国家统计局 4 月份的公开信息显示：“三月份经济改善的势头应该能够延续下去，二季度经济表现会更好，二季度会好于一季度这是一个基本趋势。如果疫情没有出现较大影响，下半年的社会经济也会比上半年更好。”“中国还会根据形势的变化，相机推出更大力度的对冲政策，预计下阶段中国经济会延续 3 月份回升、改善、向好的势头。”“日前，国际货币基金组织（IMF）大幅下调了全球经济增长预期，预计 2020 年全球经济将下降 3%，中国经济将增长 1.2%。”“同时还需要注意到，IMF 预测 2021 年中国经济增长 9.2%。如果把今年和明年的数字平均一下，中国经济的平均增长还在 5%以上。假设明年世界经济恢复常态，中国因为疫情造成的压抑明年会释放出来。”

一季度受疫情影响，销售额有所下滑。经统计，截至4月中旬，创世纪1-4月中旬已售产品可于当年实现的销售收入为59,093.52万元；出于谨慎保守考量，仅按创世纪1-4月中旬的月均收入均匀测算，全年177,280.57万元，可涵盖上表预计的产品销售收入数据。

从创世纪的经营情况来看，随着国家加快推进新基建产业建设，公司在3月份全面复工复产，目前销售订单激增，4-5月生产订单创历史新高，产品供不应求。按在手订单及市场预测来估算，2020年1-6月预测销售额将高于去年同期10%左右，从实际经营数据来看，将优于评估时预测数据。

同时，结合国家统计局对2021年经济形势的判断趋势，以及5G、新能源汽车等行业所带来的连锁反应，企业产能及产品结构调整的效能将得到进一步发挥，预计2021年-2024年呈现自然增长的稳健态势是可以预期的。

(3) 公司利润预测的科学性和合理性

首先，需要说明的是，鉴于商誉减值测试中现金流现值均为税前口径，因此本次数学模型中的“利润”实际为税前利润。

根据企业2019年财务数据及预测期预测数据显示，各年成本费用占收入比例如下表所示。

项目\年份	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
成本费用占营业收入比例	88.19%	88.80%	86.35%	84.66%	83.23%	82.72%

主要损益科目的预测金额占比如下表所示：

项目/年份	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业成本/营业收入	71.33%	70.46%	69.88%	69.51%	69.35%
税金及附加/营业收入	0.42%	0.47%	0.48%	0.48%	0.49%
销售费用/营业收入	7.24%	6.63%	6.28%	6.03%	5.91%
管理费用/营业收入	5.17%	4.51%	4.05%	3.45%	3.33%
财务费用/营业收入	-0.49%	-0.49%	-0.49%	-0.49%	-0.49%
研发费用/营业收入	5.13%	4.76%	4.46%	4.23%	4.13%
成本费用占比较上年增减情况：	0.61%	-2.46%	-1.68%	-1.45%	-0.49%
成本占比较上年增减情况：	1.15%	-0.87%	-0.58%	-0.37%	-0.16%
销售费用占比较上年增减情况：	0.47%	-0.61%	-0.35%	-0.25%	-0.12%
管理费用占比较上年增减情况：	1.42%	-0.66%	-0.46%	-0.60%	-0.12%
研发费用占比较上年增减情况：	0.61%	-0.37%	-0.30%	-0.23%	-0.10%

A、结合财务数据分析，收入规模与成本费用之间存在一定的规模效应，随着收入增长，成本费用占收入比例将有所降低；反之，则有所提高。对于创世纪而言，主要体现的主要影响因素包括：

- (1) 人员薪酬涨幅低于收入规模的涨幅，将逐年影响成本费用占收入比例有所降低。
- (2) 收入增长，折旧摊销等固定成本将摊薄；反之，单位固定成本占比增加。
- (3) 收入增长，部分与收入增长呈非线性变化的费用，如租赁费用、咨询审计费用等将摊薄；反之，相应占比增加。
- (4) 研发投入根据研发计划预计，其增长幅度小于收入规模增幅，其逐年占比将降低。

B、随着企业产业布局的调整与稳定，服务效率、运输成本等在增进收入规模的同时，同样对相应成本费用的节减起到一定的辅助作用。

C、同时，其他收益——软件退税部分形成利润增益，占比约为 2.1%-2.3%左右。

D、创世纪 2016 年-2018 年的营业利润率在 21%-25%之间（均值约为 23%），由于行业形势、产能布局及产品结构调整等客观原因，对 2019 年营业利润率形成了一定的影响，降至 14.21%；2020 年初疫情发生，预计营业收入有所下滑，规模效应导致成本费用占比上升，营业利润率进一步降至 13.30%；2021 年，随着全国经济形势以及创世纪产能布局的逐步落实、产品结构的相应调整逐渐稳定，因疫情造成的压抑得以释放，预计 2021 年创世纪收入可恢复到 2019 年水平，由此形成的规模效应将导致成本费用占比有所下降，营业利润率在 2020 年水平上回升至 15.85%；2022 年-2024 年创世纪营业收入呈自然增长趋势，规模效应、技术创新、产品升级、经营模式的优化助力，促使营业利润率呈恢复性增长，截至 2024 年将恢复至 19.60%。

综合以上，相关营业收入及利润指标的预测具有一定的科学性与合理性。

（二）你公司预计 2025 年及之后的稳定期利润率为 19.13%。请结合行业竞争情况、公司产品核心竞争力及销售情况等补充说明预计稳定期利润率保持较高水平的原因及合理性。

公司回复：

1、行业竞争情况分析

（1）预计行业变化趋势

目前，国家大力扶持机床工具行业发展，近几年陆续出台了《高档数控机床与基础制造装备》科技重大专项、《装备制造业调整和振兴规划》、《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020)》、《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》、《中国制造 2025》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《智能制造发展规划（2016-2020 年）》等政策及措施，为机床行业的发展创造了良好政策环境。2019 年以来，国家优化营商环境，推出一系列减税降费政策，制造业增值税率从 16%降至 13%，都将有利于实体经济企业轻装前进。2020 年初疫情期间，国家通过减轻税费负担、增加财政金融支持、减缓社保压力、降

低能源价格、简化审批流程等方面支持和帮助企业应对疫情影响，对稳定社会经济秩序发挥了积极作用。《中国制造 2025》将数控机床和基础制造装备列为“加快突破的战略必争领域”，提出加强前瞻部署和关键技术突破，积极谋划抢占未来科技和产业竞争制造点，提高国际分工层次和话语权。在国家政策支持及国内企业创新发展背景下，中国数控机床行业将会获得快速发展，行业规模不断扩大，国产品牌数控机床替代进口品牌比例逐年提高。前瞻产业研究院分析认为，我国数控机床市场规模将持续增长，预计 2024 年国内市场规模将超过 5,700 亿元。



（2）主要竞争对手的情况

1) 海天精工：主要产品包括数控龙门加工中心、数控卧式加工中心、数控卧式车床、数控立式加工中心、数控落地镗铣加工。主要竞争优势为：良好的性价比和优质的服务；不断完善产品结构、丰富产品系列，逐步形成了包括数控龙门加工中心、数控卧式加工中心、数控卧式车床、数控立式加工中心、数控立式车床等多种产品系列；拥有长期稳定的合作伙伴；拥有多项先进技术。

2) 纽威数控：主要产品为数控卧式车床、数控立式车床、龙门加工中心、卧式加工中心、立式加工中心、专用机床及自动线、数控铣镗床。主要竞争优势：先进的管理理念；用先进的高标准一体化生产车间；丰富产品系列；拥有多项先进技术。

3) 日本发那科公司(FANUC)：FANUC 是日本一家专门研究数控系统的公司，成立于 1956 年。是世界上最大的专业数控系统生产厂家，占据了全球 70% 的市场份额。主要产品：FA（工业自动化），发那科的核心 FA 产品为数控系统和伺服电机（含驱动）。其 CNC 数控系统全球市场占有率最高时超过 75%，目前仍不低于 50%；工业机器人，产品市占率位居全球首位；机床产品：Robodril、Roboshot、Robocut。拥有世界领先的生产技术。

（3）创世纪与同行业上市公司利润指标比较

经统计，设备制造行业上市公司近年“税前利润/收入”指标与创世纪数据比较，如下

表所示。

单位：万元

项目/年份	2017年	2018年	2019年
税前利润/收入平均值	9.69%	-8.48%	-0.52%
税前利润/收入最高值	84.21%	39.55%	44.57%
税前利润/收入最低值	-98.36%	-726.11%	-446.13%
税前利润/收入中值	9.93%	8.66%	7.16%
创世纪税前利润/收入	24.37%	21.52%	14.21%
创世纪与上市公司平均水平差异	14.68%	30.00%	14.73%

如表所示，近年来受行业整体影响，创世纪利润变化趋势与同行业上市公司整体中值变化方向大致相符；同时，创世纪近年来策划产能布局的逐步落实、产品结构随着市场需求的相应调整，也是形成近两年的利润水平有所降低的一方面原因。但是，从整体来看，由于创世纪在技术水平、产品质量及品牌知名度、服务能力（交货周期与服务响应速度）、供应链及议价能力、“轻资产”的生产经营模式、效率及成本控制等方面的优势，创世纪利润水平一直高于同行业上市公司平均水平。

2、公司产品核心竞争力及销售情况

（1）核心产品情况

创世纪已实现大规模量产的主要经营产品包括钻铣加工中心、零件加工中心、玻璃精雕机、模具加工中心、龙门加工中心、雕铣机等中高档数控（CNC）装备产品，其中钻铣加工中心、零件加工中心、玻璃机、模具加工中心为其核心产品，合计收入占比在93%以上。A、高速钻铣攻牙加工中心：为C型单立柱结构，铸铁床身，配备高转速主轴，自动化数控系统，自动换刀伺服刀库的数控钻铣攻牙加工中心机床，机床通过一次装夹可完成铣、镗、钻、扩孔、攻丝等多道工序的批量化生产。其主要用于3C行业，航空航天，汽车零部件，小型模具加工，医疗器械等行业中的小型板零件，盘形零件，壳体类加工。创世纪此类产品具有高速、高精、高光、高效性的特点。创世纪经过总结大量的技术经验和加工应用数据，通过大数据分析、测试对比，细分加工领域，针对性的研发满足不同加工需求的钻攻系列机床。

B、零件加工中心：为C型单立柱结构，铸铁床身，配备高转速主轴，自动化数控系统，自动换刀伺服刀库的三轴线轨立式数控加工中心机床，机床通过一次装夹可完成铣、镗、钻、扩孔、攻丝等多道工序的批量化生产。其产品主要用于3C、自动化、五金、汽配、医疗器械等行业的中小型箱体类、板类、盘类、阀门类、壳体类以及模具精密零件等复杂且多品种、中小批量加工。创世纪此类产品具有高速、高精、高效，满足企业快速切削、批量化加工需要。

C、玻璃精雕机：是龙门式横梁结构，铸铁床身，配备高转速主轴，自动化数控系统，自动换刀伺服刀库的数控精雕机床，机床通过一次装夹可完成铣、开孔、倒边、切割、雕刻等多道工序的批量化生产。其产品广泛用于玻璃镜片的开孔及外形加工，PC、亚克力、PET视窗镜片的切割、倒边，手机面板、手机按键、手机测试治具的批量加工，精密电极、首饰、眼镜、钟表、五金机械、铝合金零件加工。创世纪玻璃精雕机具有高速、高精，刚性优越，性能稳定，有限元分析、布局合理先进，操作方便，人机交互性强。无“接刀痕”、“振纹”等缺陷。台群集多年 3C 行业经验，针对手机面板、手表壳、PC 板、AI 穿戴等领域，特别针对玻璃、陶瓷、亚克力、PET 等脆硬材质的加工。

D、模具加工中心：是 C 型单立柱结构，铸铁床身，配备高刚性主轴，自动化数控系统，自动换刀伺服刀库的三轴硬轨立式数控加工中心机床，机床通过一次装夹可完成铣、镗、钻、扩孔、攻丝等多道工序的批量化生产。机床广泛用于汽车零部件、模具、工程机械、阀门、铁路、航空航天、医疗器械等行业。创世纪该类型机床具有高刚性、高精、高效的特点，可满足企业重力切削、高精度、高表面质量加工需要。

上述产品可广泛应用于 5G 基站建设、5G 手机零部件、新能源汽车等加工领域。

1) 5G 时代的到来将推动通讯行业、手机和智能终端的持续发展。2020 年 5G 将加速发展，5G 手机将带来一定的市场机遇，5G 通讯基础建设将提速。2020 年中国至少将新建 80 万个 5G 基站，这将大大带动公司钻铣加工中心和零件加工中心的销量。

2) 受 2020 年初的新冠肺炎疫情影响，医疗器械制造行业上半年出现井喷现象，未来时间也将出现持续增长的趋势。对公司零件加工中心机床、钻铣加工中心机床、玻璃精雕机的销量，将会带来较大的增长。

3) 汽车行业仍将处于下行趋势，但是新能源汽车、汽车零部件等行业将持续替代传统汽车行业，轨道交通行业也将保持持续增长。对公司零件加工中心机床的销量将会带来较大促进作用。

4) 航空航天行业，是国家战略性行业，受经济周期影响不大，公司面对航空航天领域销售的产品不会出现大的波动。随着公司技术水平的持续提升，公司产品在该领域会保持增长态势。

(2) 市场预期

数控机床自上世纪 90 年代末快速发展至今，已经由过去的增量发展到了现在的优化存量阶段。我国机床行业的供给仍以低端产品为主，低端产品供应能力明显过剩，但目前高性能、高精密度的数控机床产品主要依赖于进口，高性能、高精密度数控机床的国产化率不高。

但是，随着国内市场高档数控机床的供给增加，特别是一些优秀的民营机床企业的产品得到市场的广泛认可，综合竞争力大幅提高，在行业结构升级的基础上，逐渐形成进口替代的趋势。因此高精、高速、高效的中高档数控机床的需求明显增加，国产数控机床的综合竞争力将大幅提高，未来升级换代空间巨大，中高档数控机床将具有较大的进口替代空间。

数控化是机床行业的大势所趋，我国机床的产量数控化率近年来整体保持着稳定增长，主要与产业转型升级有关。随着我国机床工业结构调整的不断深入，我国机床行业的数控化率显著提高，但是与国际上制造业强国机床行业的数控化率相比仍然具有较大差距，未来我国机床行业数控化率仍有望进一步提高。

2019 年中央经济工作会议指出，2020 年是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，要实现第一个百年奋斗目标，为“十四五”发展和实现第二个百年奋斗目标打好基础，做好经济工作十分重要。会议在对经济工作做出全面部署的前提下，反复强调了稳增长的重要性。要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，财政政策提质增效，货币政策灵活适度。2019 年国家主要针对制造企业推出了历史上最大力度的减税降费政策，政策效果会在 2020 年逐步释放，有助于机床工具企业改善经营质量。政策举措将有利于传统制造业优化升级，有利于先进制造业和战略性新兴产业的发展。

展望 2020 年，机械工业运行环境利好因素依然存在，宏观政策取向仍然是坚持稳中求进的总基调。同时中央高度重视推进创新发展和产业升级，特别是针对当前一些行业供应链面临的突出问题，组织实施“攻尖”项目，加快重点领域国产自主化产品替代，鼓励自主创新产品应用等。这些政策措施的实施对机械工业的稳增长和创新以及产业升级将起到推动作用。初步预期，2020 年及以后年度，机械工业整体增加值增速、营业收入、实现利润及出口保持持续增长态势。

（3）经营管理模式保障

从经营管理模式整体方面看，顺应我国数控机床行业根据产业化的需要，按照社会化大分工的要求，由过去大而全、小而全的组织结构向各主要功能部件专业化生产转变的发展趋势，创世纪作为数控机床的主机厂家基本上形成了“两头在内、中间在外”的经营模式（即主机厂家把握前段产品和模块设计以及核心技术的研发，及后端的核心部件生产和整机组装，其他功能部件通过专业配套和整合社会资源采取外购的方式完成）。从而可以在保证产品质量的基础上，尽可能地节省固定资产投资，实现生产规模的快速提高，大幅度降低数控机床主机行业的生产成本，形成主机、配套、系统相互依存的产业格局。同时，采用双品牌运作模式，高档、中低端区分，满足更多细分市场需要。

在研发项目方面，创世纪持续保持对技术中心进行投入，全方位建设技术人才队伍，为各种层次的技术人员提供多样化的实战平台；在此基础上，创世纪重视贴近市场、配合客户实际需求，对新产品、新材料、新工艺、新设备进行深化与技术创新，提升产品技术更新速度、生产效率、提高产品附加值、丰富产品的种类，持续保持产品技术竞争力和持续的盈利能力。

在采购方面，创世纪有定制化采购和标准化采购两种模式。对于关键零部件，自主掌握重要零部件的技术方案，由供应商根据技术方案进行定制生产；对于钣金件、机加工件等非标准件，完成研发设计后，交由专业制造商定制生产。对于国内国外还有差距的高端控制系统、主轴，以及标准化的电动机、线材等其他原材料，通常向供应商直接进行标准化采购。

在生产方面，创世纪以自主生产与外协加工生产相结合的生产模式，订单饱和或者特殊工艺时将进行外发生产，将主要资源投入附加值较高的核心技术环节。非核心加工业务交由专门的厂商进行加工制造，外协加工流程为：新项目外发供应商，在外协厂商开始工作前就产品生产的关键质量点、关键工艺进行充分沟通，派驻厂工程师现场监督生产过程，外协厂商将加工好的产品交货，对外协产品进行测试、验收。

在营销方面，创世纪的销售渠道包括直销和经销商两大类型。主要通过市场调研、现有终端客户推荐，专业研讨会推介，参加大型展会，加大市场推广等方式，向已有客户具有潜在需求的垂直细分领域延伸。创世纪的下游应用市场广泛，是各行各业精密制造和技术升级的关键，任何行业生产制造向智能制造、智能工厂的迈进都将带来对智能化精密加工设备的广阔需求，随着在通用机床领域的市场份额不断拓展，创世纪下游市场空间巨大，单一行业周期性波动的影响逐渐减小。创世纪的定价策略以市场的需求作为基础，综合考虑产品的先进性和成熟性、产品成本，总体采取价格适中的策略，结合产品质量和客户服务，为客户提供最佳性价比的产品组合及解决方案，提高客户黏性。创世纪研发、销售和生产自主品牌的产品，拥有品牌影响力，产品也有较强的市场竞争力，有一定的产品定价主导权，通过合理的价格，高效率的供应链和综合管理，来实现持续盈利能力。

（4）企业整体竞争优势

A、较高的品牌知名度和影响力

创世纪产品质量稳定可靠，价格较国际顶尖企业（如日本发那科公司），已具有明显的价格优势，售后服务及技术优化响应速度快，得到了比亚迪电子、蓝思科技、长盈精密等优质上市公司客户的认可。这些客户是三星、华为、小米等国际著名手机品牌的核心供应商，跟优质客户的合作不仅提升自身管理水平、技术水平，同时对行业内先进的工艺程序、前沿

的需求理解的更加深入，对其他新客户产生较高的品牌影响力，有利于获得更多中小客户的订单。

B、产销规模优势

交货周期短、响应速度快。针对智能手机、平板电脑为代表的消费电子行业市场需求变化快、品牌商对下游制造商交货周期要求越来越高的特点，创世纪集中技术优势，不断缩短产品研发周期、生产周期。在当期塑胶结构件向金属结构件的转型浪潮中，全球各大知名消费电子结构件制造商（如比亚迪等）对 CNC 加工设备交货要求也越来越高。而创世纪凭借较强的供应链控制力和稳定的质量管理能力等，核心产品如钻铣攻牙加工中心单月产能即可达到 1500 台，在国内居领先地位，能够及时满足大客户批量采购的交货需求，有利于获取更多、更大的设备订单。

大批量应用、技术工艺成熟、性能稳定可靠。截至目前，创世纪所产的钻铣攻牙加工中心、立式加工中心、卧式加工中心、玻璃精雕机、龙门机等 CNC 设备已经大批量应用于下游消费电子行业、汽车制造等各类制造业，经过下游客户长时间的使用和问题反馈、设备设计及零部件的调整，产品经过了持续和长期的设计优化、供应链调整、零部件改造，技术和工艺沉淀时间长，经得起市场和客户的考验，积累技术经验丰富，产品质量稳定可靠，已得到了现有客户的普遍认可。上述技术、工艺、产业链、经营管理等方面的沉淀对于新进入厂商而言很难短时间具备。

控制供应链、议价能力强。创世纪整体产销规模以及对零部件的采购规模在国内同行业中居于领先地位。特别是在生产能力不足、订单要求紧张的情况下，上游零部件供应厂商优先满足订单需求，零部件供应价格也较为优惠。由此，不仅进一步增强了创世纪的交货能力，而且降低了产品生产成本，提高了产品性价比。

C、售后响应速度快

日本 FANUC 公司等国际 CNC 加工中心企业普遍存在跨国售后服务成本高的情况，难以提供及时的服务，创世纪作为本土优秀 CNC 加工中心制造企业，相对于国际同行具有售后服务人员重组、反应速度快的优势。

D、区位优势

贴近市场。珠三角地区是我国乃至全球最重要的手机配套生产基地，深圳、惠州、东莞等地区的手机精密结构件生产企业较为集中，比较知名的企业如惠州比亚迪电子有限公司、深圳市长盈精密技术股份有限公司等均分布于此。未来，创世纪将在东莞、苏州、宜宾拥有三大生产基地，有利于更好地贴近终端市场，增强对市场需求变化的敏感性，能够更好的抓

住市场变化。

供应链优势。创世纪采用“轻资产”生产模式。核心产品的零部件主要来自配套厂商，未来可充分利用珠三角地区、长三角地区及宜宾地区完善的加工配套产业链，凭借产销规模优势及地域优势有效控制供应链渠道，提高产品零部件供应质量和供应效率，同时可降低固定资产投入，提高资产流动性和抵御市场波动风险的能力。

E、技术成果快速转化的优势

创世纪的技术研发紧随市场趋势，以满足客户需求为目标，不断挖掘客户深层次的各项需求，结合自身产品设计优势，将其转化为实际功能。正是基于适应市场需求的技术更新和技术成果转化能力，针对 4G 全面铺开带来的消费电子金属精密结构件需求的爆发式增长，创世纪比国内同行业其它对手更快的进入到消费类电子细分领域，推出适合金属精密结构件加工的高品质钻铣攻牙机，抓住了市场机遇，实现业务规模发展；针对目前消费电子行业设备自动化代替人工的应用需求，创世纪提前布局自动化无人生产车间及半自动化生产线的产品设计开发，已经具备向客户提供自动化无人生产车间整体解决方案的技术能力和产品供货能力。

综合以上分析，预计 2025 年及之后的稳定期利润率可以稳定在 2024 年水平是具有合理性的。

（三）请评估师、会计师核查并发表明确意见。

1、评估师的核查程序：

针对商誉减值测试中，相关营业收入及利润指标预测的科学性、合理性，预计稳定期利润率保持较高水平的原因及合理性，我们实施的评估核查程序主要包括：

（1）对管理层进行访谈，了解并搜集行业信息和相关参数资料，对企业经营、资产、财务分析进行尽职调查和清查，获取、核对公司提供的财务数据，包括财务报表、主营业务收入、主营业务成本、销售费用、管理费用、财务费用等科目基准日及历史明细数据。

（2）搜集与资产组或资产组组合相关的战略发展规划、销售计划、在手合同订单及销售出库情况，获得预测数据的支持资料，分析预测数据是否与历史数据、资产组或资产组组合产能、生产现状、销售计划、行业数据、宏观经济运行状况等相符，将预计未来现金现值时的基础数据与历史数据及其他支持性证据进行核对，并考虑合理性。

（3）检查管理层对商誉所在资产组或资产组组合划分的合理性。

（4）在资产核实和尽职调查的基础上，结合行业情况、经济环境，分析复核公司预计未来现金流量现值时运用的重大估计和判断的合理性。

评估师的核查意见:

经核查,评估师认为,相关营业收入及利润指标的预测具有一定的科学性、合理性;预计稳定期利润率保持较高水平是具有合理性的。

2、会计师的核查程序

针对商誉减值测试中,相关营业收入及利润指标预测的科学性、合理性,预计稳定期利润率保持较高水平的原因及合理性,我们实施的审计程序主要包括:

(1) 了解商誉减值评估管理的流程和控制;

项目组针对长期股权投资形成的商誉相关内控执行了穿行测试、控制测试,了解公司对商誉减值评估管理的流程和控制。

公司对因企业合并所形成的商誉,不论其是否存在减值迹象,至少在每年年度终了进行了减值测试。2017年、2018年、2019年每年年终都聘请外部专家评估机构对公司形成的商誉进行减值测试,经测试没有减值。

(2) 评估管理层向外聘专家提供的数据的准确性及相关性;

1) 对评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司胜任能力、客观性进行评估;

2) 获取公司提供给评估机构的财务数据,包括财务报表、主营业务收入、主营业务成本、销售费用、管理费用、财务费用的明细及历史数据;

3) 获取公司提供盈利预测的数据及相关支撑文件;

4) 获取评估机构的评估报告、评估测算表、评估说明;

5) 将历史数据与项目组审计后的数据相核对一致;

(3) 评估管理层采用的估值模型中采用的关键假设的恰当性及输入数据的合理性;复核商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数(包括营业收入、营业成本、毛利率、折现率等)是否恰当,评价所采取的关键假设、减值测试方法、所作出的重大估计和判断是否恰当;

(4) 检查管理层对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理,是否将商誉账面价值在资产组或资产组组合之间恰当分摊;

(5) 将预计未来现金现值时的基础数据与历史数据及其他支持性证据进行核对,并考虑合理性;

(6) 基于审计项目组对事实和情况的了解,评估管理层在减值测试中预计未来现金流量现值时运用的重大估计和判断的合理性;

(7) 获取评估报告及评估说明,结合行业情况、经济环境,分析复核公司预计未来现

现金流量现值时运用的重大估计和判断的合理性。

(8) 经本所内部评估专家复核公司外聘的评估机构出具的评估报告、评估数据、评估说明等，评估报告对商誉减值测试合理，公司商誉没有减值。

会计师的核查意见

经核查，会计师认为，管理层在评估机构协助下对相关营业收入及利润指标的预测具有一定的科学性、合理性；预计稳定期利润率保持较高水平是具有合理性的。

八、年报显示，你公司装备制造业务 2019 年的毛利率为 29.39%，同比下降 8.49 个百分点。请结合相关明细产品的销售和毛利率情况、同行业可比公司情况等补充说明装备制造业务毛利率出现较大幅度下降的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 公司高端智能装备业务 2018 年、2019 年度的主营业务产品毛利率情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年			2018 年			毛利率波动
	收入金额	成本金额	毛利率	收入金额	成本金额	毛利率	
3c 机型	132,336.50	87,511.40	33.87%	130,203.14	73,729.29	43.37%	-9.50%
通用机型	79,194.79	61,107.93	22.84%	47,557.77	35,249.05	25.88%	-3.04%

公司高端智能装备业务 2019 年主要产品毛利率较 2018 年出现下滑，主要原因如下：

1、报告期内，公司面对不利的外部环境，加大市场开发力度，在积极布局高端市场的同时，加大中端市场的开发力度，对产品毛利率产生一定程度影响。

2、3C 机型产品毛利率下降幅度较大，主要原因为：(1) 2019 年度，毛利率较高的钻攻机收入规模及销售占比较上年同期出现一定程度下滑，对毛利率带来不利影响；(2) 报告期内，公司发生 950 台外购成品直接转销售，该部分产品购销具有贸易性质，毛利率较低，对 3C 机型整体毛利率带来一定程度影响。

3、通用机型毛利率出现小幅下降，主要原因为 2019 年面对不利的市场环境，公司加大通用机型推广力度，通用机型收入占比从 2018 年的 26.75% 提升至 2019 年的 37.44%，销售毛利率出现小幅下降。

(二) 同行业可比上市公司 2018 年、2019 年毛利率变动情况如下：

单位：万元

同行业公司	2019 年度装备制造相关业务情况			2018 年度装备制造相关业务情况			毛利波动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
劲胜智能 (300083)	218,117.26	154,006.05	29.39%	194,224.76	120,659.98	37.88%	-8.49%

日发精机(002520)	62,040.76	43,850.04	29.32%	196,887.56	124,098.01	36.97%	-7.65%
海天精工(601882)	112,306.46	87,533.03	22.06%	123,617.85	94,557.82	23.51%	-1.45%
*ST 秦机(000837)	142,950.13	128,510.98	10.10%	153,290.35	132,564.21	13.52%	-3.42%
*ST 沈机(000410)	100,213.83	198,198.75	-97.78%	501,489.15	372,911.13	25.64%	-123.42%

注：上表仅为同行业可比上市公司 2019 年度报告中披露的数控机床相关业务的毛利率情况。

2019 年以来，国内机床工具行业整体下行压力较大，对机床类上市企业的生产经营也带来一定程度的影响。从可比上市公司的情况来看，不少公司 2019 年毛利率较 2018 年出现了不同程度的下降。公司数控机床产品主要受 3C 机型毛利率下降影响，毛利率较 2018 年出现一定程度下滑，与行业情况基本一致。

会计师的核查程序：

1、获取并核对创世纪报告期内销售收入明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；

2、访谈创世纪大客户，确认销售价格以及开票金额数量是否与销售明细一致，确认收入是否真实；

3、通过抽取主要客户的收入确认凭证与出库单、送货单、验收单、订单、发票进行核对，确认收入是否真实；

4、访谈客户了解到同行业同类机型创世纪销售性价比处于行业内部较高水平；

5、结合应收账款情况，抽查报告期内前十大客户销售回款情况，检查回款单位、合同签署单位、发票开具单位是否一致，核查实际回款情况是否与创世纪给予的信用政策、结算方式一致；

6、结合应收账款审计，对主要客户独立进行询证，询证内容包括应收账款余额和当年销售额，核实报告期内创世纪应收账款情况，并进一步验证收入的真实性；

7、取得了报告期内创世纪开户行的银行对账单、资金流水单，抽查大额资金对应的业务记录，与会计凭证、合同等原始单据核对，检查是否存在异常资金流动；

8、查阅、核对公司纳税申报及缴纳的情况，确认与创世纪申报报表的相关数据不存在重大差异；

9、查阅同行业公司的官方网站、年度报告等公开资料，获取并了解其产品类型、经营情况、客户群体等因素，对影响毛利率的主要因素进行分析；

10、获取并复核创世纪的分客户、分产品的收入、成本的数量、金额式明细表，对影响毛利率的主要因素进行分析。

会计师的核查意见:

经核查,会计师认为,创世纪的销售收入、成本在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制,公允反映了创世纪 2019 年度的销售收入、成本情况。

- 1、创世纪毛利下降原因为高毛利机型销售结构占比较上年度有所降低导致毛利下降。
- 2、创世纪毛利下降趋势与同行业上市公司比较不存在重大异常。

九、年报显示,你公司装备制造业务主要采用直销方式,并在特定市场尝试分销代理模式。

(一)请补充说明上述相关市场的具体情况及装备制造业务近三年分销代理模式对应的销售金额及占比情况,并结合同行业可比公司情况分析销售模式变化是否与行业趋势一致。

公司回复:

公司高端智能装备业务立足于中高端数控机床产业,经过近几年的快速发展,已经从过去以消费电子产品领域 3C 机型为主的单一产品,拓展为 3C 机型和通用机型平衡发展的多门类产品,通用机型销售占比从 2016 年的 11.36%提升到 2019 年的 36.31%,能够为客户提供整套机加工解决方案。

由于消费电子产品具有规模性、批量性的特点,为满足市场要求,单一客户对数控机床采取批量采购的模式,单次采购量一般较大。公司 3C 机型(主要为高速钻铣攻牙加工中心系列)的主要客户是比亚迪电子、蓝思科技、长盈精密等大型客户,客户集中度相对较高,因此,前几年公司高端智能装备业务在销售模式上采取单一的直销模式或以直销为主的模式。

随着公司产品序列的不断拓展,立式加工中心系列、卧式加工中心系列、龙门加工中心系列等通用机型陆续投放市场。通用机型客户主要分布在医疗器械、五金模具、新能源、汽车、工程机械、军工等领域,行业分布较为广泛,产品需求呈现个性化定制、小批量、多品种等特点,同时客户普遍分布较为分散,单次采购量一般较小,大客户较少。因此,在通用机型领域,分销代理是一种行业通行的销售模式。

为进一步贴近市场,解决市场快速布局、渠道下沉、服务能力、反馈速度、属地化竞争、远程管控等方面的突出问题,提升产品的核心竞争力,报告期内,公司高端智能装备业务在以直销为主的基础上,积极尝试分销代理模式。对于 3C 领域的战略客户和大客户,公司一般以直销模式为主;对于行业分布较广和客户较为分散的通用机型,公司积极尝试分销代理

模式。

2017年至2019年期间，公司高端智能装备业务分销代理模式销售情况如下表：

单位：万元

期间	分销代理模式销售金额	年度销售总金额	占比
2017年	194.70	256,569.29	0.08%
2018年	4,277.85	194,224.76	2.20%
2019年	55,386.75	218,117.26	25.39%

在数控机床行业类比上市公司中，不少公司已经采用了直销与分销商相结合的销售模式，

具体情况如下表：

序号	公司名称	分销代理模式概述	信息来源
1	日发精机 (002520)	“公司的销售模式以直销为主，部分业务通过中间代理商完成，设立了市场营销部和国际贸易部。”	《日发精机 2018年度报告》
2	海天精工 (601882)	“公司的销售模式以直销与经销相结合，公司的销售渠道主要是数量众多的销售服务商，销售服务商既可采用直销（销售顾问）、也可采用经销的模式为公司提供销售服务。”	《海天精工 2019年度报告》
3	华东数控 (002248)	“公司主要采用分地区选择经销商代理销售和公司直销相结合的模式。在国内经销商营销网络方面，公司建立了以总代理制为主的销售代理体系，以点带面，全面开发国内市场；在国外市场方面，公司也拥有一批常年稳定有实力的代理商，产品销往世界各地。数控机床及专机类机床产品一般采用公司直销模式。”	《华东数控 2019年度报告》
4	*ST沈机 (000410)	“不断跟进市场变化，完善区域布局，拓展营销渠道。将区域市场进一步细分，针对不同区域发展新渠道，并拓展二级渠道开发，增强区域掌控力度，扩大市场覆盖面。通过实施价格策略与产品策略相结合方式，提升代理商粘性，稳定市场占有率。”	《*ST沈机 2019年度报告》
5	*ST秦机 (000837)	“智能主机-车床及通用数控加工中心类、专机类机床：年初进一步规范相关制度，积极探索品牌营销新模式，加大对新产品销售的奖励力度，调动广大销售人员、代理商主观能动性，提高市场占有率。”	《*ST秦机 2018年度报告》
6	田中精机 (300461)	“公司的销售分为境内销售和境外销售两个部分。公司在境内的销售模式主要为直销，由设立的营销小组具体负责。销售团队主要销售人员由兼具技术背景及营销能力的人员组成，承担前期市场营销、产品销售、技术支持、客户日常维护及售后服务等职能。公司的境外销售有直销和代理销售两种方式，其中代销模式主要针对印度和韩国市场。”	《田中精机 2019年度报告》
7	安阳机床 (831577)	“公司的销售模式分为经销商模式、直销模式、电子商务模式，以上模式中存在部分出口业务。经销商模式方面，经销商数量较多，范围广；直销模式上，由于用户主要是航天航空、汽车、石油、军工、船舶、钢铁、建筑机械、矿山机械、轨道交通、通用材料制造和煤炭等行业内企业，公司销售人员直接与用户接触，销售成功率较高；电子商务模式上，公司已组建了队伍，搭建好了平台，业务量正逐步增加，效果正逐步显现。”	《安阳机床 2019年度报告》

因此，公司根据不同产品的特点、客户情况、行业通行惯例，优化公司的销售模式，采用直销与分销相结合的模式开展产品销售，有利于优化公司市场布局，提升产品属地竞争力，

也符合行业发展趋势。

(二) 请补充说明你公司分销代理模式下的收入确认政策，并分析相关收入确认的会计处理是否合规。

公司回复：

在分销代理模式下，公司的收入确认政策以数控机床产品所有权上的主要风险和报酬已转移给代理商，公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，与交易相关的经济利益很可能流入企业时确认收入。在进行会计处理时，对于销售的机器设备，代理商验收后，公司确认收入同时开具发票，与直销客户确认收入标准一致，符合公司确认收入政策和《企业会计准则》的规定。

(三) 请补充说明主要分销代理商的相关情况，包括但不限于代理商名称、关联关系、分销代理产品及交易金额、回款情况、主要终端客户及年末终端销售实现情况等。

公司回复：

2019 年度，公司高端智能装备业务主要分销代理商及销售、收款情况如下表：

单位：万元

分销代理商	关联关系	分销代理产品	销售金额 (不含税)	回款金额 (含税)	期末应收账款 余额	截至回函日已 回款金额
分销代理商 1	非关联方	3C 机型、通用机型	47,790.00	40,290.33	13,712.36	6,050.21
分销代理商 2	非关联方	以通用机型为主	4,690.09	1,308.97	3,990.83	3,990.83
分销代理商 3	非关联方	以通用机型为主	1,623.19	1,494.34	102.15	102.15
分销代理商 4	非关联方	以通用机型为主	779.59	729.37	0	-
分销代理商 5	非关联方	以通用机型为主	503.89	538.92	0	-

上述分销代理商终端客户销售实现情况如下：

单位：万元

分销代理商	主要终端客户	销售金额	年末终端销售实现情况
分销代理商 1	东莞市毅帆五金模具有限公司	47,790.00	77.89%实现销售， 21.13%用于设备出租。
	福建祥鑫新能源汽车配件制造有限公司		
	东莞市晟焯电子科技有限公司		
	深圳市鑫艺永模具有限公司		
	湖北达鑫电子科技有限公司		
	惠州市旺保利科技有限公司		
	江苏马安社经贸发展有限公司		
	广东和胜工业铝材股份有限公司		
	东莞市兆盟实业有限公司		
	昆山海奕激光科技有限公司		
	其他客户		
分销代理商 2	芜湖舜富精密压铸科技有限公司	4,690.09	已实现销售 75.92%

	常州贺斯特科技股份有限公司		
	昆山游鸣盛机械科技有限公司		
	徐州市富圣特工程机械有限公司		
	无锡市华波高频科技有限公司		
	其他客户		
分销代理商 3	北京新航致远科技有限公司	1,623.19	已实现销售 66.91%
	青县捷诚电子设备有限公司		
	铁岭利茂精工机械制造有限公司		
	天津广裕模具有限公司		
	其他客户		
分销代理商 4	江门速可众机械有限公司	779.59	已实现销售 100%
	台州波格机械有限公司		
	温州奕龙汽车零部件有限公司		
	其他客户		
分销代理商 5	保定信达车桥配件制造有限公司	503.89	已实现销售 100%
	其他客户		

(四) 请会计师核查并发表明确意见。

会计师的核查程序：

1、针对同行业的销售模式，我们执行了以下核查程序：

网上查询同行业公司年报，我们发现沈阳机床、华东数控等上市公司的销售模式均为直销与经销商分销相结合的销售模式。

2、针对公司分销销售的销售政策及收入确认政策的适当性，我们执行了以下程序：

①向销售部门、财务部门相关负责人了解公司代理销售模式的销售政策及销售收入确认政策。

②取得并复核了公司与经销商签订的代理销售合同，确认了合同与访谈了解的销售政策相匹配。

③抽取重要经销商进行了现场访谈，确认了分销合同的签订、各年度分销机器数量金额、经销商付款、经销商与公司的关联关系等情况。

3、针对分销销售的收入确认真实性、准确性及终端客户销售情况我们执行了以下程序：

①获取并核对公司的销售收入明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；

②通过抽取公司主要经销商的收入确认凭证与出库单、送货单、验收单、订单、发票进行核对，确认收入是否真实；

③结合应收账款审计，对主要经销商客户独立进行询证，询证内容包括应收账款余额和当年销售额，核实报告期内创世纪应收账款情况，并进一步验证收入的真实性；

④取得了报告期内公司开户行的银行对账单、资金流水单，抽查大额资金对应的业务记录，与会计凭证、合同等原始单据核对，检查是否存在异常资金流动；

⑤查阅、核对公司纳税申报及缴纳的情况，确认与发行人申报报表的相关数据不存在重大差异；

⑥对主要经销商客户的主要终端客户进行了访谈，确认了该终端客户与该经销商客户的合同签订、采购、付款、关联关系等事项；

⑦执行收入确认的截止测试，选择财务报表日前后的发货单，追查到发票，验收单，以及确认收入的会计凭证顺查，和选择财务报表日前后确认收入的会计凭证，追查到发货单，发票等凭据。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，公司装备制造业分销代理模式销售在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了创世纪分销代理模式的销售情况。分销模式与行业总体销售模式一致。

十、年报显示，你公司 2018 年和 2019 年实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别为-284,616.42 万元和-20,465.94 万元。请结合公司生产经营情况、细分财务指标等详细说明公司扣非后净利润连续为负的原因，并分析公司持续经营能力是否产生重大不利变化。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司 2018 年和 2019 年生产经营情况、财务指标如下：

单位：万元

项目	2019 年					2018 年				
	消费电子产品 精密结构件	智能制造 服务	高端智能 装备	分部间抵消	合并	消费电子产品 精密结构件	智能制造 服务	高端智能 装备	分部间 抵消	合并
营业收入	331,926.92	2,180.49	218,117.26	8,297.75	543,926.92	360,063.77	2,134.32	194,224.76	5,768.47	550,654.38
毛利率	-0.19%	41.25%	29.39%	5.70%	11.75%	-1.24%	19.72%	37.88%	7.70%	12.54%
营业利润	-35,217.00	-382.04	39,010.85	-2,914.09	6,325.91	-307,310.18	-1,522.63	32,042.15	3,487.06	-280,277.72
扣非后净利润	-48,179.52	-419.55	26,478.67	-1,654.46	-20,465.94	-307,718.96	-1,544.98	25,836.09	1,188.57	-284,616.42

2018 年扣非后净利润为负的原因：公司 2018 年实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-284,616.42 万元，主要是受到消费电子行业持续低迷影响：一方面，2018 年消费电子精密结构件行业持续低迷，加之 5G 商用化导致 4G 智能手机出货量明显下降，同行业市场竞争加剧。在上述行业背景下，公司消费电子产品精密结构件产品毛利率为-1.24%，盈利能力较差，给公司整体盈利水平带来压力；另一方面，三星客户金属精密结构件订单大幅下滑，对公司金属精密结构件业务产生重大影响，公司计提存货跌价准备金 214,234.53 万元、固定资产减值准备金 16,531.22 万元。2018 年消费电子精密结构件业务的营业利润为-307,310.18 万元，对上市公司扣非后净利润影响较大。

2019 年扣非后净利润为负的原因：公司 2019 年实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-20,465.94 万元，主要是消费电子产品精密结构件业务本身盈利能力较差，对上市公司整体盈利水平形成拖累。2019 年，公司全面实施从消费电子产品精密结构件业务向高端智能装备产业的战略转型，对原有消费电子产品精密结构件相关的业务、资产、人员实施全面整合。该业务战略转型的实施取得显现成效，2019 年公司消费电子产品精密结构件业务营业利润为-35,217.00 万元，亏损相对于 2018 年大幅收窄。

对公司持续经营能力的分析：由上述分析可知，公司 2018 年和 2019 年连续经营亏损的主要是受到消费电子产品精密结构件业务拖累。根据董事会的业务战略布局，高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业，智能制造服务业务是公司积极培育和发展的业务，消费电子产品精密结构件业务是公司持续整合及剥离的业务。由于智能制造服务业务规模尚小，随着消费电子产品精密结构件业务整合、剥离加快，未来较长一段时间内，公司将以高端智能装备业务为核心主业。

（一）外部政策与环境支持数控机床等高端智能装备业务持续发展

略，具体内容见公司《2019 年度报告》“第四节 经营情况讨论与分析”之“九、公司未来发展的展望”之“（一）行业发展趋势”相关内容。

（二）公司在数控机床领域拥有较强的核心竞争力

略，具体内容见公司《2019 年度报告》“第三节 公司业务概要”之“三、核心竞争力分析”相关内容。

（三）近两年公司高端智能装备业务经营情况良好

2018 年、2019 年高端智能装备业务的相关财务指标如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	同比增长
营业收入	218,117.26	194,224.76	12.30%
营业利润	39,010.85	32,042.15	21.75%
归属于公司股东的净利润	35,444.58	26,234.41	35.11%

近两年，公司高端智能装备业务收入规模接近或超过人民币 20 亿元，处于同类型公司前列，2019 年净利润达到 35,444.58 万元，较 2018 年增长 35.11%，公司经营情况良好。

综上所述，公司持续经营能力未产生重大不利变化。

会计师的核查程序：

1、了解公司 2018 年和 2019 年销售与收款循环、采购与付款循环的内部控制制度并进行控制测试，以验证被审计单位相关的制度是否得到执行；

2、计算公司 2018 年和 2019 年的毛利率并实施分析性程序，与上期比较，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，并查明原因；

3、对 2018 年和 2019 年的营业收入执行截止性测试，检查是否存在跨期的情形；

4、对 2018 年和 2019 年的客户按照细节测试统计抽样的方式选取样本量进行函证，函证中对应收账款的期末余额及本期销售金额进行函证，检查 2018 年和 2019 年销售收入确认金额的准确性；

5、对公司 2018 年和 2019 年的生产成本与制造费用计算进行复核，对其生产成本计算

的方法以及过程进行了解；

6、获取公司 2018 年存货相关说明和三星存货问题说明并对公司相关人员进行访谈，了解公司 2018 年末存货高和存货跌价准备计提的原因，并形成访谈记录；

7、对公司 2018 年和 2019 年末在库存货实物包括原材料、在产品、库存商品、包装物及低值易耗品执行监盘程序，对发出商品执行函证程序；

8、对管理层聘请的外部评估机构出具的评估报告确认的存货可变现净值和固定资产可收回金额所涉及的重要假设进行评价，例如售价、处置费用等；

9、结合公司的生产经营情况和财务指标对公司的持续经营能力进行分析，并评价公司扣非后净利润连续为负是否对公司的持续能力产生重大不利变化。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，2018 年和 2019 年公司扣非后的净利润连续为负的原因符合公司的实际情况，未发现对公司持续经营能力产生重大不利变化的情况。

十一、请补充说明下列与其他应收款相关的事项：

（一）年报显示，你公司应收东莞诚镓科技有限公司设备款 5,066.13 万元，其中部分款项账龄为 1 至 3 年。请补充说明上述应收款的具体回收安排、是否存在逾期未收回款项及其原因，并核查是否存在违规提供财务资助及资金占用情形。

公司回复：

公司 2018 年开始推进消费电子精密结构件业务整合，由于三星客户金属订单大幅减少，致使公司消费电子精密结构件业务主要生产设备数控加工中心（CNC）稼动率严重不足、设备闲置。为盘活固定资产、减少损失，公司出售一批数控加工中心（CNC）设备给东莞诚镓，合同价格 8,141.33 万元，根据合同约定，东莞诚镓需要在 2019 年 12 月 31 日全部支付完毕。

截至 2019 年 12 月 31 日，尚有 5,066.13 万元款项尚未收回，造成未及时回款的原因因为双方在设备性能等方面存在异议，目前正在积极协商之中，公司将尽最大努力催付，力求早日回款。

2018 年下半年以来，公司积极实施消费电子产品精密结构件业务的整合与剥离，与东莞诚镓的上述合作是在公司业务战略调整的背景下实施的，具有真实的交易背景和目的，由于双方对设备性能等方面存在异议，导致设备出售款未能及时收回。公司认为，上述行为是真实交易的体现，不存在违规提供财务资助或资金占用的情形。

（二）年报显示，你公司应收星星精密科技（东莞）有限公司（以下简称“星星精密”）

往来款 1,926.88 万元。请补充说明上述其他应收款的具体经济业务实质、回收安排、是否存在逾期未收回款项，并核查是否存在违规提供财务资助及资金占用情形。

公司回复：

公司 2019 年度非经营性资金往来情况中星星精密的情况如下：

单位：万元

经济实质	发生额	余额	发生时间	是否形成资金占用
长期待摊资产出售	1,010.00	1,010.00	2019.09-2019.12	否
电费	822.94	551.87	2019.09-2019.12	否
IT 服务收入	195.11	195.11	2019.09-2019.12	否
其他	229.35	169.90	2019.09-2019.12	否
总计	2,257.40	1,926.88	-	-

公司应收星星精密(原“东莞劲胜通讯科技有限公司”)往来款主要为公司应收的长期待摊资产出售款、代垫的电费(因供电系统公司名称变更时间周期长影响)和提供的 IT 服务收入应收款。公司为了推进精密结构件业务剥离,将星星精密的 81%股权分别转让给非关联方浙江星星科技股份有限公司、常州诚镓。在业务整合初期,星星精密对流动资金有较大需求,为顺利推进整合业务的开展,公司与联营公司发生了代付的款项与处置款,该相关款项将从应付联营公司的货款中抵扣收回,同时公司将在业务整合全面完成后,不再发生上述代付款项。

截至 2019 年 12 月 31 日,公司应付星星精密款项金额为 16,619.54 万元,公司应收星星精密科技(东莞)有限公司款项金额为 3,731.31 万元,应付金额大于应收金额,款项收回不存在困难。

综上所述,公司不存在逾期、违规提供财务资助及资金占用情形。

(三) 年报显示,你公司报告期末应收黄石市劲胜电子科技有限公司东莞长安分公司等 5 家子公司往来款余额 9,331.96 万元;且报告期内也与东莞华程金属科技有限公司等 3 家子公司存在非经营性往来。请逐项说明上述非经营性往来发生的必要性、对应的经济业务实质、往来款的具体用途及资金流向、是否存在资金占用情形等。

公司回复：

公司 2019 年度非经营性资金往来情况中子公司及其附属企业的情况如下：

单位：万元

公司名称	经济业务实质	发生额	余额	发生时间
黄石市劲胜电子科技有限公司东莞长安分公司	工资	1,896.44	1,896.44	2019.08-2019.12
	租金	1,437.87	1,437.87	
	水电费	561.97	561.97	

	其他	1,746.85	1,746.85	
小计		5,643.13	5,643.13	-
东莞劲鹏电子科技有限公司	往来款	3,405.00	4.98	2019.05-2019.12
	工资	1,110.59	1,110.59	
	租金	321.14	316.64	
	其他	457.33	457.32	
小计		5,294.06	1,889.53	-
东莞劲胜精密电子组件有限公司	往来款	21,956.27	1,687.82	2019.01-2019.12
小计		21,956.27	1,687.82	-
东莞市创群精密机械有限公司	设备租金	0.00	95.00	2018.01-2018.12
小计		0.00	95.00	-
深圳市创世纪机械有限公司	设备处置款	12.65	12.65	2019.06-2019.12
	其他	3.83	3.83	
小计		16.48	16.48	-
东莞华程金属科技有限公司	往来款	3,941.68	-	2019.01-2019.12
	电费	422.80	-	
	其他	64.60	-	
小计		4,429.08	-	-
黄石市劲胜电子科技有限公司	设备租金	360.30	-	2019.07-2019.12
	折旧费	349.53	-	
	社保	173.34	-	
	长期待摊费用	278.02	-	
小计		1,161.19	-	-
东莞劲胜智能制造孵化器有限公司	租金	8.49	-	2019.01-2019.12
小计		8.49	-	-
总计		38,508.70	9,331.96	-

上表列示均为合并报表范围内下属公司间的资金往来款，主要为公司代垫子公司员工工资、房租水电费等支出。公司与子公司黄石市劲胜电子科技有限公司东莞长安分公司和东莞劲鹏电子科技有限公司之间的往来款业务，主要是为了更快速地推进结构件业务的剥离工作，将公司部分精密结构件业务分拆至二个子公司，并为其提供运营资金支持。

该等合并报表范围内下属公司间的往来款，不形成实质性资金占用。

（四）请会计师核查并发表明确意见。

会计师的核查程序：

- 1、获取其他应收款明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符；
- 2、对其他应收款实施函证，函证联营企业的期末余额，已回函 96.74%且回函相符，未回函部分已实施替代程序；
- 3、抽查其他应收联营企业的会计凭证，查阅有关合同、银行回单等资料，确定是否真实，检查会计处理是否正确。

会计师的核查意见:

会计师认为,公司应收东莞诚镓科技有限公司设备款,属于合同执行过程中争议造成的付款延期,不存在违规提供财务资助或资金占用的情形。应收星星精密科技(东莞)有限公司往来款小于应付联营公司的货款,款项收回不存在困难,不形成关联方资金占用。与子公司的往来款项是为了更快速地推进结构件业务的剥离工作,通过协助提供资金支持,让子公司能够更快速地开展自身的业务活动,不存在资金占用情形。

十二、年报显示,你公司报告期内确认非流动资产处置损益 6,885.68 万元,占净利润的 547.57%。请补充说明上述非流动资产处置损益所对应的具体资产明细、经济业务实质、相关会计处理的合规性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一) 非流动资产处置损益所对应的具体资产明细及经济业务实质

非流动资产处置损益主要由处置固定资产的-58.94 万元、无形资产的 12.53 万元及转让子公司及联营企业股权 6,932.09 万元形成,具体资产明细如下表所示:

1、处置固定资产

单位:万元

固定资产名称	原值	累计折旧	减值准备	净值	处置损益	经济业务实质
电脑等(不同型号)	530.27	430.22	31.91	68.14	0.19	根据公司业务整合的需要,处置闲置及报废固定资产有利于公司战略目标的实现。
空调等(不同型号)	553.81	354.91	10.11	188.78	-32.09	
空压机(不同型号)	425.42	219.29	45.93	160.21	4.18	
注塑机(不同型号)	10,473.75	4,327.22	881.93	5,264.60	504.00	
热熔机(不同型号)	276.19	132.82	5.78	137.59	-8.26	
流水线(不同规格)	248.18	95.36	13.85	138.97	-2.16	
涂装线(不同规格)	621.15	310.14	11.43	299.58	-	
电镀线	172.90	68.88	-	104.02	-100.03	
涂装自动线	979.37	539.67	22.83	416.87	-172.06	
生产线(不同规格)	1,942.76	256.63	215.21	1,470.92	39.11	
钝化线(不同规格)	292.23	68.59	169.80	53.84	-50.19	
测头(不同型号)	332.36	81.46	227.73	23.17	-3.68	
探头(不同型号)	286.04	85.10	176.83	24.11	-4.04	
烤箱(不同型号)	51.25	29.59	11.88	9.78	-1.20	
加工中心(不同型号)	2,755.86	1,067.24	172.07	1,516.55	725.95	
雕刻机(不同型号)	637.27	187.31	5.95	444.01	-69.09	
精雕机(不同型号)	33.34	13.48	10.51	9.36	-2.60	
四轴点胶机	103.18	24.00	23.13	56.05	-7.68	
五轴伺服机械手(不同型号)	1,251.94	649.73	135.42	466.79	7.31	
干燥机(不同型号)	389.69	186.45	61.10	142.14	-2.44	

贴标机（不同型号）	1,411.20	418.60	113.41	879.19	-0.97	根据公司业务整合的需要，处置闲置及报废固定资产有利于公司战略目标的实现。
温控箱（不同型号）	165.79	77.39	51.19	37.20	-0.21	
水温机（不同型号）	186.24	71.46	52.74	62.04	-0.13	
影像测量仪（不同型号）	284.58	113.33	99.71	71.55	20.65	
变压器（不同型号）	249.70	149.38	2.22	98.10	-1.85	
试验机或试验箱（不同型号）	234.02	119.33	13.07	101.62	-0.14	
电阻测试仪（不同型号）	105.27	69.49	0.00	35.78	-2.86	
火花机（不同型号）	876.57	423.19	25.02	428.36	-20.75	
冲床（不同型号）	544.25	196.19	13.95	334.11	-332.79	
冲压机（不同型号）	223.25	11.50	135.20	76.55	-76.55	
镁合金热式压铸机	194.87	39.46	-	155.41	-71.80	
四柱下压式油压机	121.74	33.98	16.78	70.98	-73.13	
立式液态硅胶成型设备	339.51	100.02	229.34	10.16	55.33	
磨床（不同型号）	996.54	174.29	5.48	816.77	72.85	
变电柜（各种型号）	226.86	94.81	-	132.05	-68.36	
喷雾取件一体机	68.54	1.54	-	66.99	-30.80	
冷压机（不同型号）	212.57	96.52	27.05	89.00	-38.43	
冷却塔、冷却泵及冷却器（不同型号）	116.30	57.80	5.66	52.85	-16.33	
镀膜机（不同型号）	152.14	49.16	4.29	98.69	-25.05	
高光机（不同型号）	135.78	30.58	8.56	96.64	-18.79	
纯水设备等（不同型号）	99.27	34.05	4.85	60.37	-28.63	
镁合金热室机电磁熔炉	64.67	13.09	-	51.57	-23.83	
车（不同型号）	112.22	92.87	0.02	19.34	9.10	
其他	25,549.86	9,310.03	3,062.01	13,177.80	-210.69	
小计	55,028.70	20,906.15	6,103.95	28,018.60	-58.94	-

2、处置无形资产

无形资产资产名称	原值	累计折旧	减值准备	净值	处置损益	经济业务实质
MES 系统（含 SCADA 模块）	126.32	4.21	-	122.11	12.53	处置与出售固定资产配套使用的无形资产

3、转让子公司及联营企业股权

股权名称	账面价值	处置价值	处置损益	备注	经济业务实质
华晶 MIM60%	4,226.00	5,294.25	1,068.25	-	根据公司业务整合需要，处置与精密结构件业务有关股权，有利于公司战略目标实现
华晶 MIM10%股权	700.00	882.38	182.38	处置 60%股权后转其他权益工具投资的调整	
安徽劲胜通讯 100%股权	5,363.66	4,400.00	-963.66	-	
华清光学 32.67%股权	2,854.87	9,500.00	6,645.12	-	
小计	13,144.53	20,076.63	6,932.09	-	

（二）相关会计处理的合规性

（1）处置固定资产的会计处理

公司将出售固定资产的处置收入扣除相关税费后与固定资产账面价值差异计入“资产处置损益-非流动资产处理损益”科目，确认当期损益；将处置报废、毁损固定资产的处置收入与固定资产账面价值差额计入“营业外支出-非流动资产处置”科目，确认当期损益。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》第二十三条规定，企业出售、转让、报废固定资产或发生固定资产毁损，应将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

(2) 处置无形资产的会计处理

公司将处置无形资产的处置收入与无形资产账面价值差异计入“资产处置损益-非流动资产处理损益”科目，确定当期损益；将处置报废、毁损无形资产的处置收入与无形资产账面价值差额计入“营业外支出-非流动资产处置”，确认当期损益。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的第二十二条规定企业出售无形资产，应当将取得的价款与该无形资产账面价值的差额计入当期损益。

(3) 转让子公司及联营企业股权的会计处理

公司将转让子公司及联营企业股权所收到的价款与长期股权投资账面价值差额计入“投资收益-股权处置”，确认当期损益；对将转让子公司及联营企业后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入“投资收益-股权处置”，确认当期损益；原权益法核算确认的资本公积，在终止采用权益法核算时全部转入“投资收益-股权处置”，确认当期损益。

根据《企业会计准则2号——长期股权投资》（财会〔2014〕14号）第十五条，投资方因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权应当改按《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，应当在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，应当改按《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。在编制合并财务报表时，应当按照《企业会计准则第33号——合并财务报表》的有关规定进行会计处理。

根据《企业会计准则2号——长期股权投资》（财会〔2014〕14号）第十七条，“处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理”。

综上所述，公司处置固定资产、无形资产及转让子公司及联营企业股权的会计处理符合《企业会计准则》规定。

会计师的核查程序：

1、获取处置固定资产、无形资产审批单、处置协议、报价单等，同时查验凭证进行复核，确认其资产处置损益是否准确无误；

2、获取公司处置子公司及联营企业股权的 2019 年总经理办公会议审批决议及临时股东大会决议、股权转让协议、股权评估报告、工商变更文件、转让股权凭证、付款凭证等文件，同时对交易对手方责任人进行访谈形成访谈录，复核股权转让是否合规、合理，交易价格是否公允及合理等事项，复核其确认的投资收益是否准确无误。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为：

- 1、非流动资产处置损益所对应的资产具有真实性及经济业务实质性。
- 2、非流动资产处置损益相关会计处理的符合企业会计准则的规定。

十三、年报显示，你公司分季度营业收入占比分布较为均衡，但各季度实现净利润差异较大。请详细说明公司第三、四季度净利润出现大幅波动的具体原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司 2019 年度分季度营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1 季度	2019 年 2 季度	2019 年 3 季度	2019 年 4 季度
营业收入	137,125.71	156,976.59	144,073.53	105,751.10
营业收入占比	25.21%	28.86%	26.49%	19.44%
归属于公司股东的净利润	850.15	508.31	-9,642.83	9,541.87

根据上表，公司 2019 年度分季度营业收入及占比分布较为均衡，但各季度实现净利润差异较大；其中，公司第三、四季度净利润大幅波动的具体原因如下：

2019 年第三季度：公司销售收入与销售毛利率略有回落，毛利减少 9,794 万元，主要是：一方面，由于公司仍未剥离完成的精密结构件业务的产能规模受客户订单下降的影响，致使内部制造成本增加，对销售毛利率产生较大影响；另一方面，高端智能装备业务 2019 年第三季度销售收入环比略有下降致相应的毛利减少。同时，公司在整合消费电子精密结构件业务过程在处置固定资产等损失增加 1,024.11 万元。受以上因素共同影响，第三季度实现归属于公司股东的净利润相比第二季度下降 10,151.13 万元。

2019 年第四季度：公司确认了债务重组利得 7,562.96 万元；确认处置股权收益 6,645.12 万元；确认政府补助收益 6,543.11 万元；计提资产减值损失 6,808.84 万元；受以上因素影

响，第四季度实现的归属于公司股东的净利润出现大幅上涨。

基于上述经营情况及特殊事项影响，公司 2019 年度第三季度及第四季度单季的经营业绩出现较大波动。

会计师的核查程序：

1、了解公司 2019 年销售与收款循环、采购与付款循环的内部控制制度并进行控制测试，以验证被审计单位相关的制度是否得到执行；

2、计算公司 2019 年各月的毛利率并实施分析性程序，检查是否存在异常，各月之间是否存在重大波动，并查明原因；

3、对公司 2019 年分季度的损益实施分析性程序，检查其变动的原因；

4、对 2019 年的客户按照细节测试统计抽样的方式选取样本量进行函证，函证中对应收账款的期末余额及本期销售金额进行函证，检查 2019 年销售收入确认金额的准确性；

5、对公司 2019 年的生产成本与制造费用计算进行复核，对其生产成本计算的方法以及过程进行了解；

6、获取固定资产处置审批单、处置协议、报价单等，对其凭证进行复核，检查是否存在异常情况；

7、取得本年债务重组清单，债务豁免协议、并获取律师出具的相关法律文件等，逐项进行核对，以核查本年债务重组的真实性，并检查了公司与本次债务重组相关债权人的付款情况；

8、对财务报告影响重大的政府补助，针对政府补助内容、性质等问题对公司管理层及政府部门进行实地访谈，并获取相关资料；

9、获取并复核与政府补助有关的批准文件、公司申请文件、项目验收报告和重要会议纪要、收款凭证等相关材料，检查是否存在异常情况；

10、获取公司处置股权的审批文件、股权转让协议、股权评估报告、工商变更文件、转让股权凭证、付款凭证及债务转让协议等文件，同时对交易对手方责任人进行访谈形成访谈录，复核股权转让是否合规、合理，公司是否与交易对手方及交易对手方与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系或其他利益安排，交易价格是否公允及合理等事项；

11、对管理层聘请的外部评估机构出具的评估报告确认的存货可变现净值和长期股权投资、固定资产可收回金额所涉及的重要假设、参数进行评价，例如售价、处置费用等；

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，公司第三、四季度净利润出现大幅波动的具体原因符合公司实际情况，是合理的。

十四、年报显示，你公司作为接单平台，将消费电子结构件产品订单发给常州诚镓精密制造有限公司等剥离资产存续方进行生产加工，并由公司协助进行原材料及产成品的阶段性购销。

（一）请补充说明公司与相关剥离资产存续方约定采用上述经营模式的具体期限、双方结算模式，以及公司的盈利模式；

公司回复：

合作方	合作期限	结算模式	公司盈利模式
常州诚镓精密制造有限公司	在现有结构件业务客户完全切换到合作方后，本合作模式将终止执行	公司收到客户货款后支付给合作方	收取 6%平台管理费用
东莞华杰通讯科技有限公司	在现有结构件业务客户完全切换到合作方后，本合作模式将终止执行	公司收到客户货款后支付给合作方	收取 6%平台管理费用
东莞华晶粉末冶金有限公司	在现有结构件业务客户完全切换到合作方后，本合作模式将终止执行	公司收到客户货款后支付给合作方	不追求盈利为目的
星星精密科技（东莞）有限公司	在现有结构件业务客户完全切换到合作方后，本合作模式将终止执行	公司收到客户货款后支付给合作方	不追求盈利为目的

（二）请补充说明公司采用上述经营模式的会计处理方法及相关收入、成本的会计处理合规性。

公司回复：

公司采用收入总额法核算。公司在符合以下条件：“公司作为接单平台，商品销售在商品所有权上的主要风险和报酬已转移给买方，公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，与交易相关的经济利益很可能流入公司，并且与销售该商品相关的收入和成本能够可靠地计量时”，确认营业收入的实现，并转结营业收入相应的营业成本。

公司2019年收入确认采用总额法核算，以基于以下方面考虑：

（1）根据签订的合同约定，公司是首要的义务人，负有向客户销售商品或提供服务的首要责任，包括确保所销售的商品或提供的服务可以被客户接受。

（2）公司承担和享有与商品相关的风险和报酬，包括商品的价格变动风险与产品毁损的风险。

（3）公司能够自主决定所交易的商品和服务的价格、能够改变所提供的商品和服务，或者自行提供其中的部分服务；企业具备自由的定价权，可以根据市场情况或自身意愿决定所交易商品或服务的价格。

(4) 公司承担了与产品销售和服务有关的主要信用风险。

综上所述，我们认为，2019年公司采用收入总额法核算是合理合规的，真实地反映了公司当前的经营情况和财务状况。

(三) 请会计师详细说明对相关会计处理合规性所采取的核查方法、过程及核查结论。

会计师的核查程序：

(1) 获取并核对公司报告期内销售收入、成本明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；

(2) 访谈公司财务总监，核查销售收入确认的依据及时点，是否符合企业会计准则收入总额法确认的有关规定，前后期是否一致；

(3) 抽查本期大额客户（常州诚镓、东莞华杰、华为终端等）的购销合同或订单，检查订购货物的数量和单价等信息，确认本期收入确认金额的准确性；通过抽取出库单、送货单，审查存货出库日期及其具体内容是否与公司发票、合同、记账凭证一致；

(4) 对本期收入的客户按照细节测试统计抽样的方式选取样本量进行函证，函证中对应收账款的期末余额及本期销售金额进行函证，以进一步检查本期销售收入确认金额的准确性，同时核对应收或预收账款余额是否与客户一致；

(5) 检查资产负债表日后的销售退回记录及客户索赔情况，是否存在提前确认收入及索赔不当的情况；

(6) 结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查有无未取得对方认可的大额销售情况；

(7) 核对发票记录的数量与发货量、订货量、营业成本记录的销售量是否一致；

会计师的核查结论：

经核查，会计师认为，劲胜智能消费电子精密结构件产品销售收入、成本在所有重大方面按照《企业会计准则》的规定编制，公允反映了劲胜智能消费电子精密结构件产品的销售收入、成本情况。

十五、年报显示，东莞中创智能制造系统有限公司、东莞劲胜智能制造孵化器有限公司、东莞劲胜精密电子组件有限公司的100%股权由于未决诉讼被法院冻结，请补充说明上述诉讼事项的具体情况，包括但不限于起诉方、涉诉事由及金额、诉讼进展等；并分析是否对公司相关业务开展产生重大不利影响。

公司回复：

(一) 公司涉及股权冻结的未决诉讼具体情况如下:

被冻结股权	未决诉讼情况					
	起诉方	被起诉方	涉诉事由	涉案金额(元)	诉讼进展	是否对公司相关业务开展产生重大不利影响
东莞中创智能制造系统有限公司(简称“中创智能”)	广州逸辉机电设备有限公司	公司	买卖合同	227,965.10	已调解结案。中创智能股权已于2020年5月12日解除冻结	否
东莞劲胜智能制造孵化器有限公司(简称“劲胜孵化器”)	东莞市宇睿电子科技有限公司	公司、惠州市天铭精密部件有限公司	票据追索权	242,878.46	二审已判决	否
	东莞市宇睿电子科技有限公司	公司、惠州市天铭精密部件有限公司	票据追索权	1,000,000.00	二审已判决	否
	东莞市宇睿电子科技有限公司	公司、惠州市天铭精密部件有限公司	票据追索权	200,000.00	二审已判决	否
	东莞市宇睿电子科技有限公司	东莞华程金属科技有限公司、公司	票据追索权	433,762.33	东莞华程金属科技有限公司、公司已提起上诉	否
	广州煜丰光电科技有限公司	公司	买卖合同	1,494,682.00	一审已判决	否
东莞劲胜智能制造孵化器有限公司、东莞劲胜精密电子组件有限公司(简称“劲胜精密电子”)	东莞市广度精密模具有限公司	公司	定作合同	546,936.00	已调解结案。劲胜孵化器、劲胜精密电子股权已于2020年01月09日解除冻结	否
东莞劲胜精密电子组件有限公司	东莞市长安雅遵装饰材料店	公司	票据追索权	270,385.30	公司已提起上诉	否
	东莞市恒裕机械有限公司	公司	票据追索权	194,557.69	公司已提起上诉	否
	东莞市方胜智能科技有限公司	公司	加工承揽	262,160.93	一审审理中	否

(二) 公司在推进消费电子产品精密结构件业务的深度整合过程中,出现阶段性的较密集的未决诉讼,导致上述子公司股权被冻结。上述股权被冻结后,公司经积极采取措施及与各方进行沟通,已部分解除冻结,目前,上述子公司经营情况正常。未来随着公司业务整合的深入,消费电子产品精密结构件业务相关诉讼预计将减少,同时公司将依法妥善处理剩余的股权冻结问题,不会对相关业务开展产生重大不利影响。

十六、年报显示,子公司创世纪因多起买卖合同纠纷起诉相关客户,请补充说明上述诉讼事项截至回函日的执行进展及未来拟采取的进一步解决措施、相关诉讼事项对应交易是否采用买方信贷担保形式等。

公司回复：

《2019 年度报告》涉及的公司子公司创世纪的买卖合同纠纷具体情况如下：

序号	诉讼基本情况	涉案金额 (万元)	截至回函日的执行 进展	未来拟采取的进一 步解决措施	是否买方信 贷担保形式
1	创世纪因买卖合同纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉深圳市双豪精密科技有限公司、肖小明、袁妮娜，追讨被告所欠货款。	1,109.99	该公司已完成破产清算，创世纪获得财产分配 2,258,587.26 元	后续如发现自然人被告个人财产线索，创世纪可向法院申请恢复执行	否
2	创世纪因买卖产品纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉安徽春禾智能电子科技有限公司、安徽太和经济建设投资有限公司、上海丁氏机械有限公司，追讨被告所欠货款。	1,254.35	已执行完毕	—	否
3	创世纪因买卖产品纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉安徽万晶光电科技有限公司、合肥日升科技投资集团有限公司，请求判令被告返还设备并支付设备折旧费。	740.00	正在执行	创世纪已向法院申请强制执行	否
4	创世纪因买卖合同纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉惠州市众业科技有限公司，追讨被告所欠货款。	1,441.23	二审审理中	等待开庭审理	否
5	创世纪因买卖合同纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉津赤（上海）机电设备有限公司、梅兴良、糜福新，追讨被告所欠货款。	1,044.40	二审审理中	等待开庭审理	否
6	创世纪因买卖合同纠纷在深圳市宝安区人民法院起诉江西宝鼎电子有限公司（被告一）、王光模（被告二）、廖冬华（被告三），追讨被告所欠货款。	1,367.38	双方达成和解后未按和解协议执行	创世纪将重新提起诉讼	否

十七、年报显示，你公司报告期末实际担保余额占净资产的比例为 120.06%。请核查公司是否实际承担了相关的担保责任、是否具备充足的担保能力、是否存在违规对外担保情形等。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）公司是否实际承担了相关担保责任

截至本报告期末，公司对外担保余额情况如下：

单位：万元

序号	担保类型	担保余额	担保余额占比	占归属于公司股东净资产的比例
1	公司及其子公司对外担保余额	9,020.13	2.71%	3.25%
2	公司对子公司担保余额	323,889.00	97.29%	116.80%
3	子公司对子公司担保余额	0.00	0.00%	0.00%
4	合计	332,909.13	100.00%	120.06%

公司对外担保主要涉及公司及其子公司对外担保和公司对子公司担保。其中：公司及其子公司对外担保主要系子公司创世纪由于业务发展需要，通过买方信贷模式为客户提供担保，

同时创世纪与融资租赁公司、银行签订的回购协议，当客户无法就融资租赁合同项下某期租金按时支付时，创世纪将回购租赁设备，同时租赁设备所有权转移至创世纪。公司对子公司担保主要系上市公司对并表范围内的子、孙公司提供的担保。

经公司核查，截至本报告期末，在上述担保余额中，“公司对子公司担保余额”中不存在公司实际承担了相关的担保责任的情况。“公司及其子公司对外担保余额”也不存在创世纪实际代客户偿付融资租赁款而实际承担了相关担保责任，但存在下列客户未正常支付融资租赁款的情况，如果客户未来持续不能正常支付融资租赁款项，则公司将可能面临代客户支付相关款项，并实际承担相关担保责任的风险。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	租赁公司名称	初始担保金额	担保余额	公司是否代付款项
珠海市联振科技有限公司	深圳市朗华融资租赁有限公司	302.40	168.80	否
和熙电子科技江苏有限公司	德润融资租赁（深圳）有限公司	1,470.00	342.26	否
惠州市众业科技有限公司	深圳金创智融资租赁有限公司	509.60	311.52	否
合计		2,282.00	822.58	-

公司针对买方信贷担保采取了积极有效的风险管控措施：

- 1、制定详细客户资质评估流程：销售部门收集客户资料、风险管理部门审核客户资质、优良资质的客户资料提交给租赁公司/银行审核合格后签署协议。
- 2、业务人员定期走访客户，及时了解客户的生产经营状况及变化情况。
- 3、对数控机床等机器设备设置远程控制密码，若客户不按照合同付款，创世纪可通过密码对机器进行远程锁定。
- 4、优先选择为客户提供回购担保，当客户出现违约情形时，公司取得设备所有权并取回设备，防止客户破产的情形下设备产品被作为破产财产处理。回购担保相对于保证担保更能够有效控制对外担保风险。
- 5、回购担保方式下通常要求客户支付部分首付款，余款在未来期间内按月支付；在剩余款项支付期间，如果出现违约而产生回购责任的情况，机器的市场价值仍高于未支付的剩余货款金额，从而可以有效控制损失风险。
- 6、采用融资租赁、银行贷款方式购买创世纪产品的客户及其主要股东与第三方商业银行、融资租赁公司签署担保协议。在客户出现违约情形时，第三方商业银行、融资租赁公司可直接要求客户及其主要股东承担担保责任。

经过多年的业务运营经验的积累，公司数控机床等高端智能装备业务已经建立了良好的风险防范体系，能够严格控制担保的风险。

（二）公司具备充足的担保能力

综上所述，虽然截至报告期末公司对外担保余额较大，但其中 97.29%属于公司对子公司的担保，此部分担保主要是公司为创世纪银行授信及创世纪可转债借款提供的担保，创世纪经营状况良好，持续盈利能力较强，未出现过逾期归还借款的情况，预计实际承担担保责任的风险不大；公司及其子公司对外担保余额占比为 2.71%，占 2019 年末归属于上市公司股东的净资产的比例为 3.25%，占比在可控范围之内。综上所述，公司具备充足的担保能力。

（三）公司不存在违规担保情形

公司报告期内所有担保均通过董事会、股东大会决议通过，实际担保发生额未超过报告期内审批担保额度，报告期末实际担保余额未超过报告期末已审批的担保额度，不存在违规对外担保情形。

会计师的核查程序：

- 1、获取担保合同，并检查其审批程序是否符合规定；
- 2、通过企查查软件查询逾期客户的经营情况、债务风险及信用风险等；
- 3、复核报告期内实际担保发生额是否超过报告期内审批担保额度，报告期末实际担保余额是否超过报告期末已审批的担保额度，未见异常；
- 4、了解创世纪的经营情况，获取借款合同、还款银行回单，核查公司是否按期归还借款，未见异常。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，在上述担保余额中，“公司对子公司担保余额”中不存在公司实际承担了相关的担保责任的情况。“公司及其子公司对外担保余额”也不存在创世纪实际代客户偿付融资租赁款而实际承担了相关担保责任。未发现企业存在担保能力不足的情况和存在违规对外担保情形。

十八、年报显示，你公司期末“应收票据——商业承兑汇票”科目余额为 35,060.79 万元，较期初增长 162.67%。请按照承兑人说明商业承兑汇票余额及到期时间（精确到月份），截至目前前述票据的承兑情况，承兑人的基本信息（包括但不限于公司名称、注册地、主营业务范围及简要情况），采用商业承兑汇票结算的交易的的具体情况，是否存在商业承兑汇票到期无法承兑的风险。

公司回复：

公司名称	注册地点	注册资本	主营业务范围	票据到期月份	票据金额（万元）
比亚迪精密制造有限公司	深圳市	14500 万美元	消费类电子产品、支付设备、手机零配件、模具、塑胶类产品的生产、销售、研发；从事手机零配件成品、手机半成品及其附件的批发、进出口及相关配套业务；手机研发、生产、销售；消费类电子产品的生产、销售。	2020 年 1 月	642.00
					1,043.30
				2020 年 2 月	73.80
				2020 年 3 月	788.47
				2020 年 4 月	1,605.00
					30.09
惠州比亚迪电子有限公司	惠州市	11000 万美元	汽车后视镜的研发、生产、销售；排插、家用电清洁器具、太阳能用具套装及配件的研发、制造；模具产品的研发、设计、生产及销售；智能出行设备的研发、生产及销售。产品在国内外市场销售。	2020 年 1 月	1,063.76
					510.82
				2020 年 3 月	1,645.44
				2020 年 4 月	169.38
汕头市比亚迪电子有限公司	汕头市	5000 万人民币	研发、设计、生产、组装、销售；电子元器件、电子产品及零配件、光学制品及其周边产品。	2020 年 5 月	288.00
西安比亚迪电子有限公司	西安市	10000 万人民币	移动终端设备制造；移动通信设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；通信设备制造；金属表面处理及热处理加工；金属结构制造等。	2020 年 1 月	207.50
				2020 年 3 月	322.62
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市	50000 万人民币	供应链管理及其配套相关业务物流配送信息系统、计算机及网络系统技术开发；物流信息咨询服务；经营进出口业务。	2020 年 3 月	10.29
				2020 年 1 月	301.50
				2020 年 4 月	23.52
比亚迪系小计	-	-	-	-	8,725.48
深圳市台群自动化机械有限公司	深圳市	500 万人民币	计算机网络配套产品的研发与销售；数控机床的设计、开发、机械设备的销售、租赁；贸易代理；国内贸易，货物及技术进出口；数控机床的生产。	2020 年 4 月	2.83
					5.56
				2020 年 1 月	85.00
				2020 年 2 月	85.00
				2020 年 3 月	100.00
				2020 年 8 月	1,000.00

				2020年1月	1,600.00
				2020年2月	1,600.00
				2020年3月	1,600.00
				2020年4月	1,600.00
				2020年5月	1,600.00
				2020年6月	1,000.00
				2020年7月	6,000.00
小计	-	-	-	-	16,278.39
临汾市侯马经济开发区云创电子科技有限公司	临汾市	2000万人民币	生产销售：电子元器件及配件、五金、刀具、模具。	2020年1月	300.00
				2020年3月	150.00
小计	-	-	-	-	450.00
广东杨达鑫科技有限公司	东莞市	1000万人民币	研发及产销：金属结构件、手机、电脑配件；道路普通货运；货物进出口、技术进出口。	2020年8月	4,536.23
东莞华清光学科技有限公司	东莞市	22500万人民币	研发、设计、生产、加工、销售：光学性能表面处理、光电子光学纳米膜层、光电子通讯膜层、光学纳米材料，手持移动终端显示及表面保护装置研发和制造，电容式触摸屏的研发与制造；消费类电子、汽车电子等产品的精密组件设计、制造及各种表面处理加工。	2020年12月	2,200.62
其他客户小计	-	-	-	-	2,870.07
合计	-	-	-	-	35,060.79

截至目前，上述票据的承兑情况入下表：

票据状态	票据金额（万元）
票据未到期或尚未兑付	14,850.16
票据已质押	288.00
票据已兑付	19,871.98
票据已背书转让	50.65
总计	35,060.79

商业承兑汇票主要来自高端装备制造业务的销售结算，通过收取优质客户的商业承兑汇票，一方面可以促进公司产品的销售，同时通过商业承兑汇票背书第三方或向银行申请质押融资，可以缓解公司经营资金支付压力，提高公司资金使用效率。

公司在收取客户商业承兑汇票前会对客户资质进行严格审核，票据期限一般控制在6个月内，票据到期前公司会及时提示客户及时兑付。截至本回复日，公司上述商业承兑汇票中已到期的部分均正常兑付，未发生无法兑付情况。因此，公司报告期末不存在商业承兑汇票到期无法承兑的风险。

十九、年报显示，你公司期末按单项计提坏账准备的应收账款余额 5,235.57 万元，计提坏账准备 3,990.57 万元，计提比例 76.22%。请补充说明相关欠款方的关联关系、对应销售的产品类别、欠款无法收回的具体原因、公司已采取及拟采取的催收解决措施等。

公司回复：

2019 年公司期末单项计提坏账准备应收款余额的具体情况如下：

名称	期末余额				关联关系	产品类别	无法收回的具体原因	公司采取的措施
	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	计提比例	计提理由				
珠海市联振科技有限公司	1,935.23	1,935.23	100.00%	无法收回	非关联方	高端智能装备	该公司涉及多项诉讼件，设备被多起案件查封，预计款项无法收回。	已按应收账款管理规定，对设备进行加密，公司已启动法律程序并申请强制执行。
上海丁氏机械有限公司	1,245.00	-	-	期后已回款	非关联方		-	-
深圳市双豪精密科技有限公司	632.23	632.23	100.00%	无法收回	非关联方		该公司涉及多项诉讼案件且未履行，严重资不抵债，已申请破产清算，预计款项无法收回。	公司已启动法律程序，诉讼已经执行完毕，4月收回约200万元货款。
美明德（昆山）机械设备有限公司	435.66	435.66	100.00%	无法收回	非关联方		公司已启动法律程序并申请强制执行。	
上海与德科技有限公司	402.65	402.65	100.00%	无法收回	非关联方	消费电子产 品精密结构 件	经营困难，预计已无法收回	公司已启动法律程序
深圳市德威精密模具有限公司	135.37	135.37	100.00%	无法收回	非关联方			
南昌振华通信设备有限公司	302.86	302.86	100.00%	无法收回	非关联方			
深圳视觉科技有限公司	121.86	121.86	100.00%	无法收回	非关联方			
深圳市保千里电子有限公司	24.70	24.70	100.00%	无法收回	非关联方			公司积极催收，并择机启动法律程序。
合计	5,235.57	3,990.57	76.22%	-	-	-	-	-

二十、年报显示，你公司报告期内对“长期股权投资——东莞诚镓科技有限公司”计提减值准备 3,533.40 万元，占其期初余额的 32.17%。请补充说明相关减值测试过程及减值准备计提的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）东莞诚镓科技有限公司（下称：被估值单位）减值测试过程：

根据上海众华资产评估有限公司出具的《沪众评咨〔2020〕第 0059 号》估值报告显示：在估值基准日 2019 年 12 月 31 日东莞诚镓科技有限公司相关资产及负债形成的权益，在持续经营前提下，为东莞诚镓科技有限公司拟进行减值测试提供价值参考为目的之资产预计未来现金流量的现值为 27,607.22 万元。具体情况如下：

根据资产减值测试的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面值比较，以确定是否发生了减值。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流的现值两者之间较高者确定。在已确信资产预计未来现金流量的现值或公允价值减去处置费用的净额其中任何一项数值已超过所对应的账面价值，并通过减值测试的前提下，可以不必计算另一项数值。

本次估值中，依据估值目的和持续经营的基本假设，考虑所估值资产特点，首先根据我们对东莞诚镓科技有限公司管理层的访谈了解到，东莞诚镓科技有限公司在可预见的未来无对外整体出让意图，不存在销售协议价格；与被估值单位同行业类似资产的最近交易很少，无法与同行业类似资产交易案例相比。

东莞诚镓科技有限公司所处行业随着我国的快速发展，在未来时期里具有可预期的持续经营能力和盈利能力，未来收益、风险可以合理量化，因此本次估值确定采用收益途径测算该公司预计未来现金流量的现值。

标的公司资产的配置应属有效，基本不存在能使资产未来现金流发生明显改变或重置的可能。即对资产内进行有效配置或重置的前提下，委估资产在剩余经济年限的现金流折现值，和资产在现有管理经营模式下剩余经济年限内可产生的经营现金流量的现值不会有较大差异。由此得到的资产组公允价值减去处置费用后的净额一般会低于该资产组未来净现金流量现值。

综上所述，本次估值采用收益法计算委估资产可回收价值。

根据收益法的原则，一项资产价值可以用该项资产未来预期产生的收益的现值来衡量，该方法将资产经营产生的收益用一个适当的折现率折为现值，即未来收益折现法。本次估值将企业自由现金流量作为企业预期收益的量化指标，并使用加权平均资本成本模型（WACC）计算折现率。本次测算的基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n Ai / (1+r)^i + An / r / (1+r)^n + N - D - G$$

其中：P 为现金流现值。

Ai: 为明确预测期的第 i 期的预期收益。

r: 为资本化率（折现率）。

i: 为预测期。

An: 为无限年期的年收益。

n: 为收益期-预测期-已使用期。

N: 为非经营性资产估值。

D: 为付息负债。

G: 为非经营性负债。

（二）公司测算长期股权投资-东莞诚镓科技有限公司的减值过程

单位：万元

事项	金额
2018 年长投余额	11,344.71
2019 年度损益调整	-1,039.26
2019 年度减值前长投金额	10,305.45
经评估后东莞诚镓所有股权价值	27,607.22
公司股权占比	24.53%
公司期末所持有的 24.53%股权价值	6,772.05
公司需计提减值准备	3,533.40

（三）减值准备计提的原因及合理性

联营企业东莞诚镓科技有限公司本年度业绩较上一年度下滑幅度较大，公司存在减值迹象，经公司聘请的估值机构确定，东莞诚镓股权的可收回金额小于归属于母公司权益的账面价值，股权存在减值，故公司对长期股权投资-东莞诚镓科技有限公司（占股 24.53%）计提减值准备，减值准备计提原因合理。

会计师的核查程序：

- 1、获取东莞诚镓的审计报告；
- 2、获取估值机构的估值报告、估值测算表、估值说明，复核公司预计未来现金流量现值时运用的重大估计和判断的合理性；
- 3、对估值机构上海众华资产评估有限公司进行访谈；
- 4、众华内部评估师对估值机构的估值报告、估值测算表、估值说明进行了复核。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，对长期股权投资中的东莞诚镓的减值迹象判断合理，长期股权投资减值准备计提合理。

二十一、年报显示，你公司报告期内确认计入当期损益的政府补助 8,526.93 万元，同比增长 113.30%，且占本年度净利润的 678.09%。

（一）请补充说明主要政府补助收到的时间、发放主体、发放原因、相关政府补助是否附生效条件、计入当期损益的会计处理合规性，并说明对于单笔大额政府补助是否履行了必要的信息披露义务。

公司回复：

1、公司报告期内确认为当期损益的政府补助具体情况

报告期内，公司计入“其他收益”的政府补助合计金额 8,526.93 万元，主要的政府补助相关情况如下表所示，表中列示单笔金额大于 100 万元的补助项目合计 7,372.66 万元，占比 86.46%。单笔金额小于 100 万元的政府补助共计 58 项，未详细列示，在“其他政府补助合计”栏中列示。截至 2019 年底，下述计入政府补助的生效条件均已成就。

单位：万元

政府补助项目	收到时间	发放主体	发放原因/政府相关文件	补助金额	列报项目	计入当期损益金额	是否具有持续性
东莞市财政局工贸发展科第一批创新科研团队项目经费	2014 年 12 月	东莞市科学技术局	《关于下达东莞市引进第一批创新科研团队项目的通知》（东科（2014）109 号）	800.00	递延收益	338.46	否
陶瓷精雕机项目	2017 年 3 月	深圳市财政委员会	深科技创新（2017）6 号	100.00	递延收益	100.00	否
东莞市经济和信息化局 2018 年工业转型升级资金	2018 年 8 月	东莞市经济和信息化局	《关于转发省财政厅《关于下达中央财政 2018 年工业转型升级资金的通知》》（东财函（2018）1828 号）	2,811.79	递延收益	406.52	否
收 2018 年第一批企业研发资助	2019 年 3 月	深圳市科技创新委员会	《关于促进科技创新的若干措施》（深发（2016）7 号）	465.10	其他收益	465.10	否
宝安区信息化（两化项目）配套补贴-贯标补贴	2019 年 3 月	宝安区科技创新局	《宝安区关于创新引领发展的实施办法》深宝规（2018）3 号	100.00	其他收益	100.00	否
省级战略性新兴产业骨干和培育企业奖励（国库代付）	2019 年 3 月	深圳市宝安区经济促进局	《宝安区关于促进实体经济高质量发展的实施办法》深宝规（2018）4 号	100.00	其他收益	100.00	否
2019 年度企业扩产增效扶持	2019 年 6 月	深圳市工业和信息化局	市工业和信息化局关于 2019 年度企业扩产增效扶持计划拟资助计划公示（深工信电子字（2019）75 号）	300.00	其他收益	300.00	否
企业技术改造补贴项目补贴	2019 年 6 月	深圳市宝安区工业和信息化	《宝安区关于促进实体经济高质量发展的实	178.20	其他收益	178.20	否

		局	施办法》(深宝规〔2018〕4号)				
发明专利研发补贴	2019年8月	苏州市相城区黄埭镇科技发展局/财政和资产管理局	《关于下达2019年度黄埭镇发明专利增量奖、载体费用集研发补贴的通知》财税〔2011〕100号	134.80	其他收益	134.80	否
中央财政2018年工业转型升级资金	2019年8月	广东省东莞市财政局	《关于转发省财政厅《关于下达中央财政2018年工业转型升级资金的通知》》(东财函〔2018〕1828号)	118.53	其他收益	118.53	否
2019年度技术改造倍增专项企业技术中心	2019年9月	深圳市工业和信息化局	深圳市经贸信息委关于下达2019年度技术改造倍增专项企业技术中心组建和提升项目第一批资助计划的通知(深经贸信息技术字〔2019〕12号)	415.00	其他收益	415.00	否
2019年度战略性新兴产业专项资金新兴产业扶持计划第四资助项目	2019年9月	深圳市工业和信息化局	市工业和信息化局关于2019年度战略性新兴产业专项资金新兴产业扶持计划第四批资助项目公示的通知	266.00	其他收益	266.00	否
工业增加值增量奖励	2019年11月	宝安区工业和信息化局	《宝安区关于促进实体经济高质量发展的实施办法》(深宝规〔2018〕4号)《宝安区关于促进产业稳增长的若干措施》(深宝规〔2019〕11号)	300.00	其他收益	300.00	否
总部企业奖励与补助	2019年11月	深圳市发展和改革委员会	《深圳市鼓励总部企业发展实施办法》深府规〔2017〕7号	150.00	其他收益	150.00	否
发展扶持资金	2019年12月	宜宾临港经济技术开发区经济贸易科技局	《宜宾临港经济技术开发区经济贸易科技局关于下达宜宾市创世纪机械有限公司第一笔产业发展扶持资金宜临港经科产》宜临港经科产〔2019〕42-1号	5,000.00	递延收益	4,000.05	否
其他政府补助合计	-	-	-	5,469.31	-	1,154.27	否
合计	-	-	-	16,708.73	-	8,526.93	-

2、公司政府补助计入当期损益的会计处理符合《企业会计准则》要求

公司所获取的政府补助主要包括因从事国家鼓励和扶持特定行业、产业而获得的补助(按国家级政策规定依法取得),因研究开发、技术更新及改造等获得的补助,因符合地方政府地方性扶持政策而获得的补助。对于公司收到的政府补助,根据补助内容,划分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助,是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助,包括购买固定资产或无形资产的财政拨款等。

公司将政府补助划分为与资产相关的具体标准为：申请政府补助的项目最终形成一项或多项长期资产，且该长期资产可以为公司带来预期的经济利益。与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入其他收益或营业外收入；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。公司将政府补助划分为与收益相关的具体标准为：申请政府补助的项目与公司日常经营活动紧密相关，公司的相关投入最终将计入相应会计期间的费用。与收益相关的政府补助，如果用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，公司将其确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入其他收益或营业外收入；否则直接计入其他收益或营业外收入。对于政府文件未明确规定补助对象的，公司直接将收到政府补助计入当期收益。综上所述，公司按照上述政策进行处理，符合《企业会计准则》的处理要求。

3、公司 2019 年度收到政府补助不存在需通过临时公告披露的情况

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》9.2 条“应披露的交易”之披露标准，对照 2018 年度经审计财务数据，公司 2019 年累计发生的政府补助事项未触及临时公告标准。因此，公司报告期政府补助事项无需履行事前审议程序或披露临时性公告。

（二）请补充说明主要政府补助是否具有持续性，如否，请说明你公司为降低对政府补助的依赖拟采取的应对措施。

公司回复：

1、公司前述政府补助不具有可持续性。

2、公司积极降低对政府补助的依赖程度

公司当前主营高端智能装备业务，持续整合剥离消费电子精密结构件业务，积极培育发展智能制造服务业务。公司多措并举地增强整体盈利能力，降低对政府补助的依赖程度：

公司将继续推进高端智能装备业务的产品和技术创新，与智能制造服务业务协同发展，提高高端智能装备产品和智能制造服务业务附加值；同时拓展 3C 电子产业之外的其他高端智能装备业务，丰富装备产品生产线，力争提高高端智能装备业务毛利率。与此同时，公司进一步促进自有产品和品牌的进口替代；积极开拓国际市场，增加装备产品的出口销售，促进销售增长，增加营业利润总额。

公司还将持续整合消费电子精密结构件业务，精简组织结构，整合厂区空间资源和人力资源，盘活剩余资产，实施债务重组，降低负债水平，减少费用支出，增强整体盈利能力。

（三）请会计师核查并发表明确意见。

会计师的核查程序：

1、获取并复核其他收益明细表、递延收益明细表，复核加计，并与报表数、总账数和明细账合计数进行核对；

2、了解公司利润的构成及主要来源，对财务报告影响重大的政府补助，将其作为重点关注领域并安排有足够胜任能力的人员对其进行审计；对财务报告影响重大的政府补助，针对政府补助内容、性质等问题对公司管理层及政府部门进行实地访谈，并获取相关资料；

3、检查政府出具的补助文件和公司已获得相关资产的凭据、公司申请文件和重要会议纪要等相关材料，将相关项目资料与政府文件内容进行比对；

4、结合递延收益审计，审查各项政府补助的批准文件、公司申请文件、项目验收报告和重要会议纪要等相关材料，复核收入的性质、金额、入帐时间；

5、检查计入其他收益的政府补助是否与收益相关，且与公司的日常活动相关，并关注相关的会计处理。检查计入其他收益的政府补助所补偿费用对应的期间，检查相关费用是否已经发生；

6、检查分析公司满足政府补助的确认条件并达到或者可以达到政府补助的所附条件、检查补助金额收到与否；

7、检查公司政府补助分类的恰当性，尤其是检查公司认定为与收益相关的政府补助中是否存在与资产相关的成分、公司认定为难以区分的政府补助是否确实难以区分；

8、检查公司政府补助的列报与披露的准确性、完整性，特别是检查将政府补助作为经常性损益列报的依据是否充分。

会计师的核查意见：

经核查，会计师认为，劲胜智能的政府补助在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了劲胜智能 2019 年度的政府补助情况。

二十二、年报显示，你公司向前五名客户合计销售 310,220.67 万元，占年度销售总额的 57.03%。请补充说明前五名客户的具体名称、关联关系、销售产品类别及对应销售金额、期末应收款项及期后回款情况等，并分析是否存在大客户依赖风险。

公司回复：

公司 2019 年前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例	关联关系	销售产品类别	期末应收账款	截至 5 月 23 日回款金额
1	客户一	133,650.18	24.57%	非关联方	消费电子产品 精密结构件	9,850.98	9,850.98
2	客户二	47,810.89	8.79%	非关联方	高端智能装备	13,712.36	6,050.20
3	客户三	43,736.03	8.04%	非关联方	消费电子产品 精密结构件	3,596.62	3,000.36

4	客户四	43,277.18	7.96%	非关联方	消费电子产品 精密结构件	59.59	-
5	客户五	41,746.40	7.68%	非关联方	消费电子产品 精密结构件	8,405.02	-
合计		310,220.67	57.03%	-	-	35,624.57	18,901.53

公司 2019 年度前五名销售客户占年度销售总额合计比例为 57.03%，其中：消费电子产品精密结构件业务收入占比 48.25%；前五大销售客户主要为消费电子产品精密结构件业务，随着消费电子产品精密结构件业务深度整合，公司未来不再从事消费电子产品精密结构件的生产制造，预计 2020 年（含）以后公司消费电子产品精密结构件业务收入规模将大幅下降，公司不存在依赖上述消费电子产品精密结构件业务大客户的情况。

目前公司将高端智能装备业务列为公司核心主业，2019 年度，高端智能装备业务前五大销售额占高端智能装备业务销售额的 31.72%，占公司年度销售总额 12.72%。高端智能装备业务主要服务于 3C 消费电子领域、5G 通讯领域、汽车工业、轨道交通、船舶制造、航空航天、传统工程机械、模具行业等领域，这些领域客户比较分散、集中度不高。

综上所述，公司不存在大客户依赖风险。

二十三、年报显示，你公司报告期内外购 950 台装备成品直接转销售，占装备销售总数的 8.46%。请补充说明公司外购相关装备成品的原因、相关装备成品的具体明细情况、外购价格与自产成本的比较情况等。

公司回复：

（一）公司在 2019 年外购相关装备成品主要为 3C 机器设备，包含车床、玻璃精雕机、扫光机及钻攻机，购买的原因如下：

1、车床及扫光机：此类产品公司报告期内未生产，本着“以客户为中心”的原则，创世纪公司为客户提供便利，代采购少量该类型产品转销售。

2、玻璃精雕机：2019 年创世纪公司玻璃机销售订单较充足，全年销售实现较大幅度增长。由于受公司场地、规模、产能等限制，短时间内的无法满足客户的交付需求，基于客户的信任和要求，公司从同行业企业外购一定量成品机交付客户，并协助进行调试和验收。

3、钻攻机：受市场环境及竞争影响，部分终端用户出现资金困难，或经营受困及转产，将前期从公司购买的设备进行处置（销售给创世纪），公司将此部分产品转销售给对设备要求不高的中小客户，以满足其生产需要，同时公司协助进行设备的调试和验收。

（二）各类外购机器采购和销售情况如下表：

单位：万元

产品名称	外购数量	采购成本	销售金额	毛利率
数控车床	52	832.96	944.35	12%
扫光机	1	10.62	12.30	14%
玻璃精雕机	145	2,318.11	2,482.24	7%
钻攻机	752	8,570.18	9,128.42	6%
合计	950	11,731.86	12,567.32	-

(三) 针对外购成品机与自产成品机的成本对比情况如下:

单位: 万元

机型	产品名称	外购平均单价	自产平均单价	自外购单价与自产成本对比
3C 机型	车床	16.02	/	-
	扫光机	10.62	/	-
	玻璃机	15.99	13.89	15.06%
	钻攻机	11.40	11.60	-1.72%

二十四、年报显示, 你公司报告期内实现境外销售收入 4,083.07 万元, 同比下降 90.69%。请补充说明境外销售收入大幅下滑的原因及合理性。

公司回复:

公司 2018 年、2019 年境外销售收入的占比情况如下:

单位: 万元

收入分类	2018 年	2019 年	变动比例
高端智能装备业务	2,022.39	2,305.66	14.01%
消费电子产品精密结构件业务	41,851.49	1,777.40	-95.75%
合计	43,873.88	4,083.07	-90.69%

从上表可知, 报告期内公司境外高端智能装备业务收入实现稳步增长, 受公司全面整合消费电子精密结构件业务影响, 报告期内公司境外消费电子产品精密结构件业务收入大幅下滑, 导致整体境外销售收入同比下降 90.69%。未来公司将继续加大境外高端智能装备业务的开发力度, 积极布局海外市场, 提高出口产品的销售比重。

公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所的相关规定, 持续规范内部控制体系, 进一步提高规范运作和信息披露水平, 切实保障公司和全体股东的利益。

以上, 特此公告。

广东劲胜智能集团股份有限公司

董 事 会

2020 年 5 月 24 日