



证券代码：300083

证券简称：创世纪

公告编号：2021-050

**广东创世纪智能装备集团股份有限公司**  
**关于深圳证券交易所创业板【2021】第 401 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。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 28 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对广东创世纪智能装备集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2021〕第 401 号），针对公司《2020 年度报告》相关内容进行问询，公司于 2021 年 6 月 3 日针对有关问询进行回复，众华会计师事务所（特殊普通合伙）就有关事项发表了核查意见。现将具体内容公告如下：

**一、年报显示，你公司报告期内对精密结构件业务相关的应收账款、其他应收款分别计提减值准备 8,184.68 万元、7,582.21 万元。**

**（一）请补充说明上述减值准备按单项计提、按组合计提的相关情况；并进一步说明相关应收账款、其他应收款情况，具体包括客户名称及关联关系、合作年限、对应终端客户、产品销售明细及销售时间、销售收入、计提减值准备的原因及合理性，以及占相应应收账款、其他应收款账面余额的比例情况，并报备相关销售合同、产品出库单、运输单及客户签收证明、会计凭证等。**

**公司回复：**

1、2020 年度应收账款和其他应收款计提减值情况如下：

单位：万元

科目	单项计提	组合计提	减值金额合计
应收账款	8,969.61	-784.93	8,184.68
其他应收款	7,715.34	-133.13	7,582.21
合计	<b>16,684.95</b>	<b>-918.06</b>	<b>15,766.89</b>

2、公司 2020 年度精密结构件业务相关应收账款、其他应收款情况及计提坏账准备的具体情况如下：

单位：万元

科目名称	计提方法	客户名称	关联关系	合作年限	终端客户	销售明细	销售时间	销售收入	应收账款/其他应收款账面余额①	2020年减值发生额②	占比②/①
应收账款	单项	东莞华杰通讯科技有限公司	客户与公司、持股5%以上股东、董监高均无关联关系	2年	安卓系客户	SIM卡托、DD076-2 蓝绿等	2019-2020年	41,746.40	8,389.75	7,969.50	94.99%
	单项	东莞诚镓精密制造有限公司		2年	安卓系客户	A205F 电池盖等	2019-2020年	1,610.44	1,052.75	1,000.11	95.00%
	小计			-	-	-	-	<b>43,356.84</b>	<b>9,442.50</b>	<b>8,969.61</b>	<b>94.99%</b>
	账龄	华为终端有限公司		8年	安卓系客户	B535-232 前壳、B535-232 中框、B535-232 后壳等	2019-2020年	146,769.17	3,849.96	-300.05	-7.79%
	账龄	安徽千鑫通讯科技有限公司		2年	安卓系客户	CC122 主板下盖摄像头装饰圈(低配金色)〈ROHS〉、19017 前壳铝合金(RoHS)铝合金等	2019-2020年	2,630.92	2,056.62	72.62	3.53%
	账龄	领胜电子科技(深圳)有限公司		2年	领胜电子科技(深圳)有限公司	设备租赁	2019-2020年	1,061.33	705.03	35.25	5.00%
	账龄	东莞市欧珀精密电子有限公司		6年	安卓系客户	SIM卡托、BD195-2 红等	2019-2020年	43,736.03	590.87	-120.74	-20.44%
	账龄	东莞华贝电子科技有限公司		6年	安卓系客户	T1000B B壳(黑色)〈RoHS〉等	2019-2020年	5,999.52	512.46	-77.99	-15.22%
	账龄	其他客户		-	-	-	-	-	2,887.50	-394.02	-13.65%
	小计			-	-	-	-	<b>200,196.97</b>	<b>10,602.44</b>	<b>-784.93</b>	<b>-7.40%</b>
	合计			-	-	-	-	<b>243,553.81</b>	<b>20,044.94</b>	<b>8,184.68</b>	<b>40.83%</b>
其他应收	单项	东莞诚镓科技有限公司		4年	东莞诚镓科技有限公司	设备租赁费、出售固定资产等	2018-2019年	11,805.74	6,679.57	6,273.07	93.91%

科目名称	计提方法	客户名称	关联关系	合作年限	终端客户	销售明细	销售时间	销售收入	应收账款/其他应收款账面余额①	2020年减值发生额②	占比②/①	
款	单项	常州诚镓精密制造有限公司	客户与公司、持股5%以上股东、董监高均无关联关系。	2年	常州诚镓精密制造有限公司	厂房及设备租金、出售固定资产等	2019-2020年	26,784.86	1,478.96	1,442.27	97.52%	
	小计			-	-	-	-	-	<b>8,158.53</b>	<b>7,715.34</b>	<b>94.57%</b>	
	账龄	浙江星星科技股份有限公司		2年	浙江星星科技股份有限公司	股权转让款	2019年	3,672.00	2,172.00	33.60	1.55%	
	账龄	东莞市恒正电子有限公司		3年	东莞市恒正电子有限公司	设备租赁费等	2018-2019年	834.58	264.88	35.04	13.23%	
	账龄	海尔融资租赁（中国）有限公司		3年	海尔融资租赁（中国）有限公司	融资租赁	2018-2019年	-	641.64	-	0.00%	
	账龄	安徽千鑫通讯科技有限公司		2年	安徽千鑫通讯科技有限公司	场地租金等	2019年	2,327.32	372.07	18.60	5.00%	
	账龄	王振涛		2年	王振涛	房屋租赁押金	2017-2018年	-	121.70	5.62	4.62%	
	账龄	其他客户		-	其他客户	-	-	-	572.39	-225.99	-39.48%	
	小计			-	-	-	-	-	-	<b>4,144.68</b>	<b>-133.13</b>	<b>-3.21%</b>
	合计			-	-	-	-	-	-	<b>12,303.21</b>	<b>7,582.21</b>	<b>61.63%</b>

### 3、计提减值准备的原因及合理性

#### (1) 单项计提

以上数据显示，公司应收款项坏账准备主要集中在单项计提，且主要涉及东莞诚镓科技有限公司（以下简称“东莞诚镓”）、常州诚镓精密制造有限公司（以下简称“常州诚镓”）、东莞华杰通讯科技有限公司（以下简称“东莞华杰”）、东莞诚镓精密制造有限公司（以下简称“东莞诚镓精密”），其中东莞诚镓为母公司，常州诚镓为东莞诚镓之子公司，东莞华杰为常州诚镓之子公司，东莞诚镓精密为东莞华杰之子公司。

公司财务、仓管、审计于 2020 年下半年到常州诚镓进行现场调查，了解到其经营困难、设备稼动率不高、资金周转压力较大，持续亏损、财务状况恶化且无改善迹象。同时，东莞诚镓、常州诚镓的主要银行账户均被债权人申请查封或冻结，无法进行正常的经营资金支付，东莞诚镓的法定代表人已被列为失信被执行人，具体情况参见问题四第（二）项回复内容。

公司经审慎评估，于 2020 年年末将东莞诚镓、东莞诚镓精密、常州诚镓、东莞华杰相关的应收账款及其他应收款划分为单项计提，全额计提坏账准备。

## （2）组合计提

公司划分为账龄组合的应收账款及其他应收账款是参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司计提账龄组合的信用减值损失符合《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定，是根据相关资产的实际情况并进行减值测试后作出的。

综上所述，公司 2020 年度计提信用减值损失原因充分、合理，体现了谨慎性原则，能够更加公允地反映公司的财务状况、资产价值，公司关于资产价值的会计信息真实、可靠、合理。

4、公司已向深圳证券交易所报备相关销售合同、产品出库单、运输单及客户签收证明、会计凭证等。

**（二）请补充说明公司针对上述应收账款、其他应收款的催收情况，以及未来拟采取的有效催收措施或解决措施；并自查是否存在资金占用或违规对外提供财务资助等情形。**

### **公司回复：**

1、针对上述应收账款、其他应收款，公司综合判断相关债务人所处的行业情况、自身经营情况、信用状况、债务偿付能力、逾期情况等，积极组织催收。对于多次催收无效，并判断没有偿付能力的欠款，进行单项足额计提信用减值损失。公司未来拟采取的有效催收措施或解决措施：

（1）针对剩余的应收账款、其他应收款，公司按逾期情况及客户信用程度继续发催收函，并根据实际反馈情况发律师函；

（2）针对上述单项计提坏账准备的应收账款、其他应收款，公司已聘请外部专业的律师团队进行诉讼追讨；

（3）公司后续将继续积极采取合法措施催收相关应收款项，保障公司和股东的利益。

2、公司 2020 年度计提减值的有关应收账款、其他应收款均具备交易实质及交易背景，不涉及资金占用或违规对外提供财务资助的情形。

**（三）请会计师核查并发表明确意见，并详细说明针对公司上述应收账款和其他应收款减值准备计提的合理性、对应经济业务发生的真实性履行的核查程序、依据、比例及结论。**

**会计师的核查程序：**

1、获取应收账款、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、获取应收账款、其他应收款账龄分析表，测试账龄划分的准确性。

3、获取应收账款、其他应收款坏账计提表，复核单项计提和组合计提的应收账款及其他应收款坏账准备计提方法的合理性。其中对单项计提的依据进行复核，确认其划分为单项计提坏账准备并全额计提坏账准备是否合理，对划分为账龄组合计提坏账准备进行测算查验，未发现异常情况。

4、对应收账款、其他应收款实施函证程序，详见下表：

	不含内部往来（万元）				
	账面余额	发函金额①	回函金额②	替代测试③	占比[(②+③)/①]
应收账款	23,138.20	20,427.81	8,260.66	11,812.48	98.26%
其他应收款	12,313.98	11,344.24	3,185.71	8,158.53	100.00%

注：回函金额较小主要原因为已确认的单项计提中东莞诚镓及东莞华杰、常州诚镓均未回函。

5、抽查应收账款及其他应收款的会计凭证，检查至相关支持性文件，分析判断往来款项的真实性及必要性。

6、查验公司结构件业务生产经营情况（存货进销存、收入确认及回款情况等），结合公司现阶段业务整合进度，确认公司经营业务无异常。

7、复核公司已采用的催收措施或解决措施，无异常。

**会计师的核查意见：**

经核查，会计师认为，公司对应收账款及其他应收款减值准备的计提是合理的，对应经济业务的发生是真实的。

**二、年报显示，你公司报告期内对精密结构件存货计提跌价准备 22,681.74 万元。**

(一) 请进一步根据原材料、在产品、库存商品、低值易耗品、发出商品的具体明细情况, 详细说明本期新增计提精密结构件存货跌价准备的原因及合理性, 以及占相应存货账面余额的比例情况。

公司回复:

1、精密结构件存货及计提跌价准备具体情况

精密结构件各类存货计提跌价准备明细及占相应存货账面余额的比例情况如下:

单位: 万元

项目(注)	处置/计提前账面余额①	跌价准备	跌价准备	期末余额			本期计提跌价占②①(%)
		本期增加	本期减少	账面余额	跌价准备余额	账面价值	
		计提②	处置转销				
原材料	1,736.17	1,077.90	1,064.04	96.87	53.46	43.41	62.08
在产品	7,534.39	3,458.25	3,702.92	525.56	487.65	37.91	45.90
库存商品	20,431.71	5,396.82	6,322.33	849.78	227	622.78	26.41
低值易耗品	1,057.48	336.26	300.58	93.61	73.32	20.29	31.80
发出商品	12,964.87	12,412.51	-	12,964.86	12,412.51	552.35	95.74
<b>合计</b>	<b>43,724.62</b>	<b>22,681.74</b>	<b>11,389.87</b>	<b>14,530.68</b>	<b>13,253.94</b>	<b>1,276.74</b>	<b>51.87</b>

注: 原材料主要为各类刀具材料、化工材料、模具材料等; 在产品主要为公司生产的结构件半成品; 库存商品主要为公司生产的成品结构件、可出售智能生产线及模具等; 低值易耗品主要为各类包装材料、夹治具、配件、工装等; 发出商品主要为公司生产的成品结构件、配件等。

2、精密结构件存货跌价原因及合理性

(1) 原材料、在产品、库存商品、低值易耗品计提跌价准备的原因及合理性

2020 年第四季度, 公司加快精密结构件业务剥离和整合进度, 组织财务、仓管、审计部门对库存精密结构件存货进行全面盘点, 同时与精密结构件业务客户积极进行沟通, 将已无加工需求和客户明确不再需要的库存结构件存货纳入待处置。

公司聘请万隆(上海)资产评估有限公司对精密结构件存货进行评估, 并出具了万隆评报字(2020)第 10732 号评估报告。评估机构以 2020 年 11 月 30 日作为基准日, 采用市场法, 评估待处置的精密结构件原材料、在产品、库存商品、低值易耗品的市场价值合计为 2,261.47 万元, 评估减值额 28,498.28 万元。公司参考评估机构的评估值对相关存货计提减值并逐步对外处置或按照市价直接处置(直接处置的存货未计提减值准备)。

原材料、在产品、库存商品、低值易耗品评估明细情况如下:

单位: 万元

项目	账面余额(注 1)	评估值	评估减值额(注 2)
原材料	1,736.17	322.27	1,413.90

项目	账面余额（注 1）	评估值	评估减值额（注 2）
在产品	7,534.39	267.36	7,267.03
库存商品	20,431.71	1,625.53	18,806.18
低值易耗品	1,057.48	46.31	1,011.17
合计	<b>30,759.75</b>	<b>2,261.47</b>	<b>28,498.28</b>

注 1：以上账面余额为精密结构件存货截至 2020 年 11 月 30 日的金额。

注 2：评估减值额大于账面存货计提跌价准备金额系部分存货直接处置，处置前未计提跌价准备。

## （2）发出商品计提跌价准备的原因及合理性

对于发出商品，主要是业务整合背景下销售给常州诚镓及其子公司东莞华杰形成的；常州诚镓 2020 年度发生经营困难、持续亏损、财务状况恶化且无改善迹象，相关发出商品已被使用，发生退回及清偿债务的可能性较小，公司在评估其信用风险的基础上，经审慎评估，对常州诚镓及东莞华杰的发出商品全额计提跌价准备。

综上所述，公司加快业务剥离和整合进度，在客观评估相关风险的基础上，对精密结构件相关存货计提 22,681.74 万元跌价准备，具有合理性。

**（二）我部关注到，你公司在年报中称，截至报告期末的精密结构件账面价值为 1,276.74 万元，且预计可变现净值高于成本。请你公司结合存货跌价准备计提的相关会计政策、相关存货可变现净值与成本的对比情况，详细说明你公司精密结构件存货跌价准备计提的谨慎性、合理性。**

### 公司回复：

#### 1、存货跌价准备计提的会计政策

根据《企业会计准则第 1 号-存货》的相关规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益，存货成本低于其可变现净值的不计提存货跌价准备。如减记存货价值的影响因素在以后会计期间已经消失，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回。

#### 2、存货可变现净值与成本

公司精密结构件存货的可变现净值的确定分为二种情况：第一种，无生产需求和销售需求的按照再生资源收购单价与重量的乘积确定可变现净值，该部分精密结构件存货在 2020 年 12 月份已部分处置；第二种，可正常出售的存货按照可出售存货的数量与可出售单价乘积确定可变现净值。

公司于 2020 年 12 月聘请评估机构对库存精密结构件存货进行评估，评估机构按照独立、

客观、公正的原则，采用市场法，按照必要的评估程序，对公司存货进行评估。公司参考评估报告确定剩余存货可变现净值，并针对可变现净值与账面成本之间差额计提跌价准备。公司发出商品的可变现净值根据客户的信用风险和相应的订单金额确定，具体原因详见上节“精密结构件存货跌价原因及合理性”。截至 2020 年 12 月 31 日，精密结构件的可变现净值与成本的对比情况如下：

单位：万元

项目	可变现净值（评估值）	账面成本	计提跌价准备金额
原材料	557.37	711.11	153.74
在产品	37.91	525.56	487.65
库存商品	108.81	235.54	126.73
低值易耗品	20.29	93.61	73.32
发出商品	552.36	12,964.86	12,412.50
<b>合计</b>	<b>1,276.74</b>	<b>14,530.68</b>	<b>13,253.94</b>

3、综上所述，公司根据精密结构件相关存货实际状态，参照第三方评估机构可变现净值评估结果计提跌价准备是谨慎、合理的。

**（三）请会计师核查并发表明确意见，并详细说明针对公司上述存货跌价准备计提履行的核查程序、依据、比例及结论。**

**会计师的核查程序：**

- 1、获取精密结构件存货明细表，复核加计正确，并与总账数、明细账合计数核对相符。
- 2、对期末结存的精密结构件库存存货进行盘点，未发现异常情况。
- 3、获取精密结构件库存存货的评估报告、精密结构件减值测试底稿进行复核，未发现异常情况。
- 4、对公司处置精密结构件存货进行核查，具体为获取与处置精密结构件存货相关的会议记录和审批单据、报废物料清单、生产性物料领料单、称重单、废旧物资出售单、发票、销售合同、银行通用凭证、收据等进行复核；实地查看成品、半成品破坏和过磅现场，在现场进行拍照、录视频；对收购供应商进行实地访谈并获取公司与收购供应商无关联声明书和核定供应商营业执照，再通过天眼查查询该供应商的公开信息，未发现收购供应商与公司存在关联关系等。
- 5、获取公司对常州诚镓的发出商品计提减值的判断依据并进行复核，未发现异常情况。

**会计师的核查意见：**

经核查，会计师认为，公司本期新增计提精密结构件存货跌价准备的原因符合公司实际



情况，存货跌价准备计提体现了谨慎性、合理性的，符合《企业会计准则》的规定。

**三、年报显示，你公司报告期内对精密结构件业务相关的固定资产计提减值准备19,800.74万元。**

**（一）请进一步根据机器设备等的具体明细情况，详细说明本期新增计提精密结构件业务相关的固定资产减值准备的原因及合理性，以及占相应固定资产账面余额的比例情况。**

**公司回复：**

1、公司精密结构件业务相关固定资产减值的具体情况

单位：万元

2020年末	原值	累计折旧	账面净值	减值准备	账面价值	本年新增减值准备	新增减值准备占固定资产年末账面净值的比例
列号	1	2	3=1-2	4	5=3-4	6	7=6/3
机器设备	60,601.23	24,010.70	36,590.53	27,695.72	8,894.81	19,318.75	52.80%
运输设备	501.34	426.42	74.92	8.24	66.68	6.39	8.53%
办公设备	2,029.59	1,315.61	713.98	637.38	76.60	475.61	66.61%
<b>合计</b>	<b>63,132.16</b>	<b>25,752.73</b>	<b>37,379.43</b>	<b>28,341.34</b>	<b>9,038.09</b>	<b>19,800.75</b>	<b>52.97%</b>

2、计提资产减值准备的原因及合理性

公司根据2019年第二次临时股东大会批准的业务整合计划，全面推动精密结构件业务的整合与剥离。针对精密结构件业务相关资产，公司通过资产出售、出租、对外投资等相结合的方式予以剥离。业务整合期间，公司根据《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关规定的要求，定时全面清查固定资产，对存在减值的固定资产计提减值准备。每年年末公司与会计师事务所、资产评估机构共同进行盘点查验，针对剩余资产进行分类评估，审慎评估剩余固定资产的账面价值与可收回金额之间的差异，根据实际情况足额计提减值准备。

2020年度，公司加快精密结构件业务整合进度，全面推进精密结构件相关资产分类处置、人员转移、业务剥离工作；截至2020年末，公司基本完成精密结构件业务整合剥离，具体情况详见公司2021年1月29日披露的《关于精密结构件业务整合基本完成的公告》（公告编号:2021-009）。由于精密结构件业务剥离，生产加工精密结构件的相关设备大部分停用，且已使用一定年限，部分需大修或处于待报废状态。

出于审慎性原则考虑，公司聘请具有证券资质的资产评估机构万隆（上海）资产评估有限公司对截至2020年12月31日精密结构件业务账面相关固定资产进行评估，并出具万隆

评报字（2021）第 10164 号评估报告，公司根据评估结果确定相关固定资产账面价值，并计提固定资产减值准备。

综上所述，公司根据经营规划及相关固定资产使用状态，参照第三方资产评估机构可回收金额评估结果计提减值准备，具有合理性。

**（二）我部关注到，你公司在年报中称，部分精密结构件业务相关的固定资产预计未来可收回金额高于账面价值。请你公司结合固定资产减值准备计提的相关会计政策、相关资产可收回金额与账面价值的对比情况等，详细说明你公司精密结构件业务相关固定资产减值准备计提的谨慎性、合理性。**

**公司回复：**

**1、公司固定资产减值准备的会计政策**

公司于资产负债表日对存在减值迹象的固定资产进行减值测试，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值损失一经确认，如果在以后期间价值得以恢复，也不予转回。

**2、资产可收回金额与账面价值的对比情况**

公司聘请评估机构对精密结构件固定资产进行评估，并出具了万隆评报字（2020）第 10164 号评估报告。评估机构按照独立、客观、公正的原则，采用市场法，实施必要的评估程序，对上述固定资产在 2020 年 12 月 31 日的可收回价值进行评估，评估值为 9,381.66 万元。公司参考评估机构评估的可收回金额确认固定资产最终账面价值，并对可收回金额与减值前的账面价值之间差额计提减值准备。公司截至 2020 年 12 月 31 日，相关固定资产可收回金额与账面价值的对比情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	可回收金额（评估值，注 1）	减值金额（注 2）
机器设备	26,822.20	8,887.95	17,934.25
运输设备	69.90	66.68	3.22
办公设备	503.45	83.46	419.99
合计	27,395.55	9,038.09	18,357.46

注 1：精密结构件账面固定资产可收回金额 9,038.09 万元与评估报告评估值 9,381.66 万元存在差异，系涉及个别项固定资产，公司于前期已计提减值准备，评估基准日评估值高于账面价值，但根据固定资产减值会计政策，减值损失一经确认，如果在以后期间价值得以恢复，也不予转回。

注 2：减值金额为公司根据评估报告可收回金额于 2020 年 12 月 31 日计提的减值准备金额；公司于 2020 年 9 月 30 日根据设备的使用状态和相应的报价单、处置费用等确定的可收回金额计提 1,443.28 万元减值准

备，全年合计计提固定资产减值准备 19,800.74 万元。

3、综上所述，公司精密结构件业务相关固定资产减值准备的计提充分体现了谨慎性、合理性。

**（三）请会计师核查并发表明确意见，并详细说明针对公司上述固定资产减值准备计提履行的核查程序、依据、比例及结论。**

**会计师的核查程序：**

1、获取精密结构件固定资产明细表，复核加计正确，并与总账数、明细账合计数核对相符。

2、对 2020 年年末的精密结构件固定资产进行盘点，未发现异常情况。

3、获取精密结构件固定资产的评估报告、减值测试底稿进行复核，未发现异常情况。

4、对公司处置精密结构件固定资产进行核查，具体为获取与处置精密结构件固定资产相关的审批单据、报价单、发票、销售合同等进行复核；通过天眼查查询该供应商的公开信息，未发现收购供应商与公司存在关联关系等。

**会计师的核查意见：**

经核查，会计师认为，公司本期新增计提精密结构件相关固定资产的原因符合公司实际情况，固定资产减值准备计提体现了谨慎性和合理性的，符合企业会计准则的规定。

**四、年报显示，你公司报告期内对联营企业常州诚镓、东莞诚镓的长期股权投资分别计提减值准备 1,195.97 万元、5,340.94 万元，相关长期股权投资期末余额减计至 0。**

**（一）请补充说明上述长期股权投资的减值测试具体过程、详细参数、相关依据等，并进一步分析对上述长期股权投资计提大额减值准备的谨慎性、合理性。**

减值测试项目	过程	参数	依据
对常州诚镓、东莞诚镓的长期股权投资	1、按照《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》核算对常州诚镓、东莞诚镓长期股权投资的可收回金额，与账面价值进行对比。 2、可收回金额判断依据：通过定性分析、定量分析相结合方法，综合判断。 (1) 定性分析：公司结合常州诚镓、东莞诚镓的主要业务、市场竞争、行业地位、具体生产经营情况和业绩数	1、净利润：根据联营企业提供的财务数据，截至 2020 年末，常州诚镓、东莞诚镓累计发生的净亏损分别为 -8,958.36 万元、-7,845.00 万元； 2、资产负债率：截至 2020 年末，常州诚镓、东莞诚镓资产负债率分别达 77.91%和 91.90%； 3、现金流量情况：现金及现金等价物大幅减少。	1、《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》规定：“投资企业确认被投资单位发生的净亏损，应当以长期股权投资的账面价值对被投资单位净投资的长期权益减记至零。”同时依据企业会计准

减值测试项目	过程	参数	依据
	据等，综合判断常州诚镓、东莞诚镓不具备持续经营能力。具体情况见本题第（二）项问题回复。 （2）定量分析：获取常州诚镓、东莞诚镓的财务报表，了解其财务状况。	4、资产状况：（1）资产被查封情况； （2）可供执行的财产情况。 5、主要银行账户是否正常使用情况。 （定性分析涉及参数指标情况详见本题第（二）项问题回复）	则的谨慎性原则。 2、联营企业可持续经营能力分析判断。（详见本题第（二）项问题回复）

综上所述，公司按照《企业会计准则》规定，根据常州诚镓、东莞诚镓实际情况对长期股权投资实施减值测试，据此计提减值准备体现了谨慎性、合理性。

**（二）结合常州诚镓、东莞诚镓的主要业务、市场竞争、行业地位、具体生产经营情况和业绩数据等，详细说明常州诚镓、东莞诚镓是否具备持续经营能力。**

**公司回复：**

**1、常州诚镓、东莞诚镓的经营情况**

**（1）主要业务**

常州诚镓、东莞诚镓主营消费电子产品精密结构件业务，其中，东莞诚镓为母公司，公司直接持有其 24.53% 股权，其为控股公司，基本无实际业务，主要业务分布在常州诚镓。常州诚镓为东莞诚镓之子公司，公司直接持有其 3.33% 股权，为主要业务主体。

2019 年上半年，公司实施精密结构件业务整合剥离。年初，常州诚镓、东莞诚镓作为整合平台，承接公司转发的精密结构件加工业务订单。之后，常州诚镓等因经营运转能力有限，无法承接公司转发的大规模加工业务订单，故而在 2019 年 5 月后独立运营，不再承接公司转发的订单。2020 年初，受到新冠肺炎疫情影响，常州诚镓生产经营几乎停滞，下半年生产经营未出现明显好转。

**（2）市场竞争与行业地位**

精密结构件行业为高度竞争市场，产品同质化程度高、市场集中度较低，业务模式呈现重资产投入及劳动密集型特点。近年来受到人力成本上升而导致的经营成本增加的影响，以及国产智能手机市场持续低迷、终端品牌产能外迁影响，国内精密结构件厂商订单量总体下滑，盈利水平总体下行。从行业特征和及其业务规模、资产规模等情况看，常州诚镓、东莞诚镓在行业内无明显竞争优势。

**（3）经营场地、资产及人力资源情况**

为保障公司和股东的利益，行使参股股东权利，公司在 2020 年下半年组织财务、仓管、审计相关人员赴常州诚镓进行调查和监督。

常州诚镓有三处经营场所，分别位于常州腾创工业园，在东莞有两个厂区（以租赁形式使用），其中，主要业务在常州开展；公司调查了解到，常州诚镓常州工厂 CNC 车间共 810 台左右 CNC 设备，基本为公司投资或销售的旧设备，受 2020 年业务不景气影响，70% 以上处于闲置状态；其位于东莞经营区域的生产线及配套设施处于半闲置状态。总体而言，常州诚镓基本处于生产不连续状态，其生产配套设施不完善，生产线稼动率低，对整体生产经营产生不利影响。据了解，常州诚镓约有人正式员工约 200 人左右、劳务派遣工约 100 人左右，基本为生产和职能人员，技术人员较少。

#### （4）风险事项

根据 2020 年下半年调查期间情况，东莞诚镓和常州诚镓货币资金较少、融资能力弱，资产负债率逐年升高、偿债能力差；其主要银行账户已被债权人申请查封或冻结，无法进行正常的经营资金支付；东莞诚镓的法定代表人已被列为失信被执行人。

根据公开渠道查询的诉讼信息，截至 2020 年末，东莞诚镓、常州诚镓涉诉未结案件（不含与公司关联案件）达数十起，且多为被起诉人，部分债权人已申请财产保全，部分案件处于执行阶段，但由于法院在执行过程中无可供执行的财产而终止执行。

#### 2、东莞诚镓、常州诚镓的财务状况和业绩数据

根据东莞诚镓及常州诚镓提供的财务报表，近年的财务状况及经营成果如下：

单位：万元

	类别	2019年	2020年
东莞 诚镓 (合并 常州 诚镓)	货币资金	2,353.95	213.99
	应收账款	5,213.36	26,862.67
	总资产	55,304.15	77,101.00
	总负债	43,528.57	70,858.54
	归属于母公司的净资产	11,178.75	5,836.49
	营业收入	137,712.60	11,006.06
	归属于母公司的净利润	-4,236.69	-5,834.12
常州 诚镓 (合并 东莞 华杰)	货币资金	2,176.06	213.47
	应收账款	5,173.45	26,822.75
	总资产	47,902.24	69,773.89
	总负债	26,755.83	54,358.91
	归属于母公司的净资产	20,778.86	15,047.44
	营业收入	136,652.12	11,006.06
	归属于母公司的净利润	-3,282.32	-5,731.42

注：本表数据为常州诚镓、东莞诚镓向公司提供的合并口径财务报表数据。

以上数据显示，近年来东莞诚镓和常州诚镓经营质量较差，账面货币资金基本枯竭，连

续两年出现较大金额亏损，且财务状况无改善迹象。

### 3、公司对常州诚镓、东莞诚镓的经营情况的了解和判断

公司作为常州诚镓、东莞诚镓的参股股东，不具体负责其日常经营业务，由其向公司报告经营成果等情况。常州诚镓、东莞诚镓生产经营逐步陷入困境后，怠于向公司报告其经营情况，对公司检查和监督工作的配合度较低，致使公司获取其信息的渠道相对受限。2021年初，经公司反复催告后，常州诚镓、东莞诚镓方才提供各期财务报表等资料；经对比各期财务报表数据发现多处数据变动异常，公司财务人员多次询问对方管理人员，对方未对其财务状况及经营成果提供充分解释，因此公司判断其财务报表真实性、可靠性依据不足。

4、综上所述，公司根据已掌握的信息和数据，综合审慎判断认为：常州诚镓、东莞诚镓未来不具备持续经营能力。

### **（三）请会计师核查并发表明确意见。**

#### **会计师的核查程序：**

1、获取并核查联营企业的财务报表，其财务状况异常；同时联营企业未提供 2020 年度审计报告，无法了解联营企业真实财务状况。

2、通过企查查核查联营企业的工商信息、经营情况及其相关诉讼，确认联营企业涉及大量诉讼，联营主要银行账户已被债权人申请查封或注销，无法进行正常的经营资金支付，存在经营风险。

3、复核公司与联营企业的合同纠纷资料、立案书、与联营企业子公司东莞华杰的判决书等，确认联营企业已处于不配合公司状态。

4、年末向联营企业进行往来询证拒收或未回函，同时电话访谈未接听，无法确认联营企业的经营情况。

5、获取公司关于联营企业东莞诚镓、常州诚镓的账务处理凭证，其账务处理无误。

#### **会计师的核查意见：**

经核查，会计师认为，联营企业常州诚镓、东莞诚镓已不具备持续经营能力，公司按照《企业会计准则》规定，根据联营企业实际情况对长期股权投资实施减值测试并计提大额减值准备是具有谨慎性和合理性。

### **五、（一）我部关注到，你公司 2018 年、2020 年均对精密结构件业务的存货、固定资**

产等资产集中计提了大额跌价准备或减值准备，并导致公司 2018 年、2020 年严重亏损。请结合上述问题 1 至问题 4 的相关答复，详细分析你公司是否存在利用会计政策和会计估计不当计提相关跌价准备、减值准备调节利润的问题。

**公司回复：**

1、公司各期计提资产跌价/减值准备系公司及相关资产的实际情况决定的

(1) 2018 年度精密结构件业务相关资产同时受外部和内部因素影响，出现跌价/减值。2018 年度，全球智能手机市场出现负增长，部分品牌厂商产能外迁，不利的外部形势下，公司精密结构件业务原第一大客户三星电子在第四季度与公司终止合作；同时，精密结构件行业内竞争进一步加剧，公司相关业务订单量下滑，产品毛利率和生产线稼动率持续下降。

此外，精密结构件业务系重资产投入、劳动密集型业务，公司产品加工工艺复杂、工序较长，且存在经营场地规模大、地点分散的问题，导致加工过程中较大的库存占用。加之，下游消费电子市场变化较快，品牌厂商基于自身的优势地位以及根据行业特点，给予公司交付周期较短，公司为满足交付要求而需进行提前定制化备货，该业务特性导致公司在 2018 年末结余较多存货。

2018 年第四季度，与三星电子终止合作，导致公司规模化的精密结构件存货无法消化，加剧了精密结构件业务经营压力，最终经 2019 年第二次临时股东大会批准，公司全面调整业务发展战略，拟在 2019 年及后续期间逐步实现精密结构件业务的全部整合剥离，未来集中资源重点发展高端智能装备业务。

在订单量下滑、主要客户终止合作及业务发展战略转型的情况下，公司审慎评估精密结构件业务相关存货的可变现净值，以及用于生产加工精密结构件的相关固定资产可收回价值，根据与成本/账面价值差异计提了减值，具体情况见 2019 年 4 月 23 日《关于 2018 年度计提资产减值准备及核销资产的公告》。

(2) 2019 年度公司处于业务整合过渡期，因过渡期需要持有精密结构件业务相关资产

2019 年度，公司落实 2019 年第二次临时股东大会批准的业务整合战略，逐步剥离精密结构件业务。2019 年 1 月 1 日起，母公司仅作为接单平台，在精密结构件业务开展过程中将精密结构件产品订单发给联营企业进行生产制造，母公司不具体开展生产加工；基于母公司精密结构件业务与核心合作的多年合作基础和资源积累，其可以保障联营企业的正常生产

经营。同时，母公司逐步探索和实施了将自有资产注入下属公司，随后出售下属公司控制权的方式整合所持精密结构件业务相关资产，成功实现了原东莞长安上角事业部、东莞长安上沙事业部精密结构件业务和相关资产的有效剥离，最大限度降低了公司的资产处置损失。

公司主营精密结构件业务的下属公司东莞华程金属科技有限公司等在业务整合过渡期内，阶段性自主开展精密结构件的生产制造等业务。公司根据各下属公司的实际经营情况，本着保障上市公司利益的原则，逐步探索通过对外出售等方式整合所持下属公司的股权。

总之，公司 2019 年处于战略转型的过渡期，涉及精密结构件经营业务和自主生产制造业务，全年精密结构件营业收入金额为 33.19 亿元，金额仍较大，当时预计未来较长时间仍将涉及精密结构件业务。公司于 2019 年末根据资产状态和第三方资产评估机构价值评估结果，对精密结构件业务相关存货、固定资产计提跌价/减值准备 1,944.06 万元，具体情况见 2020 年 4 月 29 日《关于 2019 年度计提减值准备及核销资产的公告》。

### （3）2020 年度公司加快精密结构件业务剥离，分类处置相关资产

2020 年度，公司继续深化落实业务整合战略，在前三季度逐步推进了相关业务转移至联营企业和已出售控制权的平台公司，加快清理剩余债权债务、下属公司股权等，取得了阶段性成果。由于中美贸易战对精密结构件业务下游关键客户订单造成不利影响，新型冠状病毒肺炎疫情加剧经营压力，公司无法保证对客户订单的及时交付、致使客户订单持续减少，由此对公司的库存存货和资产变现带来了一定的影响；在此背景下，2020 年第四季度，为增强公司盈利能力和抗风险能力，同时更好地集中资源发展高端智能装备业务，公司经 2020 年第八次临时股东大会批准，全面加快精密结构件业务剥离，对精密结构件业务剩余资产的使用状态、账面价值、减值迹象、保值方式等进行全面评估，分类别制定并实施处置方案。

截至 2020 年末，基于加快精密结构件业务剥离，分类处置相关存货、固定资产的计划，公司经充分评估得出了相关存货可变现净值、固定资产可收回金额，计提相关跌价/减值准备，具体情况见 2021 年 4 月 27 日《关于 2020 年度计提资产减值准备及核销资产的公告》。

通过加快处置精密结构件业务相关资产，公司在 2020 年内实现精密结构件业务出清，从而在 2021 年及以后期间不再涉及精密结构件业务，更好地为核心主业高端智能装备业务的发展腾挪空间。

（4）综上所述，公司 2018 年、2019 年、2020 年各期存货跌价、固定资产减值均是公司实际经营情况和相关资产状态决定的。

## 2、公司各期计提存货、固定资产跌价/减值准备系审慎、合理的



根据《企业会计准则第 1 号—存货》、《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，公司结合经营实际及相关资产状态，在充分考虑减值风险及迹象的基础上，2018 年、2019 年和 2020 年各期末均聘请第三方资产评估机构，对期末存货可变现净值、固定资产可收回金额进行评估，最终参考资产评估结果予以充分计提存货跌价/固定资产减值准备。

综上所述，公司各期计提存货、固定资产跌价/减值准备及其金额系审慎、合理的。

### 3、公司相关会计政策、会计估计具有一致性

公司根据《企业会计准则第 1 号—存货》、《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，在资产负债表日按照成本与可变现净值孰低确认存货账面价值，对固定资产实施减值测试并以其可收回金额和账面价值孰低确认账面价值，相关会计政策、会计估计在 2018 年、2019 年和 2020 年间未发生变化，具有一致性。

综上所述，公司不存在利用会计政策和会计估计不当计提相关跌价准备、减值准备调节利润的问题。

## **（二）请会计师核查并发表明确意见。**

### **会计师的核查程序：**

1、获取公司不存在利用会计政策和会计估计不当计提相关跌价准备、减值准备调节利润的声明；

2、在 2018 年至 2020 年审计时，获取公司存货和固定资产的评估报告、减值测试底稿进行复核，未见异常情况；

3、对比了公司 2018 年至 2020 年的会计政策和会计估计，具有一致性，同时查阅了相关的会计准则，未发现公司的会计政策与会计估计存在不符的情况；

### **会计师的核查意见：**

经核查，会计师认为，公司不存在利用会计政策和会计估计不当计提相关跌价准备、减值准备调节利润的问题。

六、非经常性损益表显示，你公司报告期内产生非流动资产处置损益-3,286.17万元、债务重组损益 3,818.92 万元。

(一) 请补充说明非流动资产处置损益的具体构成、处置标的情况及处置目的、交易作价以及定价依据、交易对手方的关联关系、履行的审议程序和临时信息披露义务、交易价款是否已按期收回、相关会计处理的合规性等。

公司回复：

1、非流动资产处置损益的具体情况

2020 年度，公司处置非流动资产损益的构成为：处置固定资产净损失-3,139.55 万元，及注销下属子公司的损失-146.63 万元，具体情况如下：

项目	处置标的情况		处置目的	交易作价及依据	关联关系	履行的审议程序和临时信息披露义务	价款是否按期收回
	资产构成	影响损益金额(万元)					
固定资产	加工中心、注塑机、压铸机、电脑数控分度盘、测头等	-4,094.53	为更好地聚焦核心主业高端智能装备业务，高效地盘活资产，公司加快处置精密结构件业务相关资产。	按照市场公允价值对比询价确定	非关联方	公司 2020 年 11 月 17 日第五届董事会第十二次会议、2020 年 12 月 3 日 2020 年第八次临时股东大会批准《关于公司加快推进精密结构件业务整合暨处置资产的议案》，详见 2020-142 号《关于加快推进精密结构件业务整合暨处置资产的公告》。	按合同约定正常收款
	加工中心等	954.99	自制产品原转入固定资产出租给客户，租赁到期后依客户需求销售给对应客户。				
小计		-3,139.54	-	-	-	-	-
长期股权投资	注销子公司产生的损失	-146.63	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。	-	-	未达临时性公告或董事会事前审议标准	-
合计		-3,286.17	-	-	-	-	-

## 2、非流动资产处置会计处理的合规性

### (1) 处置固定资产的会计处理

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”。

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。

### (2) 处置长期股权投资的会计处理

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。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”。

公司将处置子公司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。

(3) 综上所述，公司处置固定资产、处置长期股权投资的会计处理符合《企业会计准则》规定。

**(二) 请结合债务重组的具体方式、交易实质，补充说明债务重组损益的具体计算过程、相关金额确认的准确性、相关会计处理的合规性等。**

### **公司回复：**

#### 1、公司债务重组的具体方式及交易实质

公司债务重组是指在不改变交易对手方的情况下,经债权人和债务人协定或法院裁定,就清偿债务的时间、金额或方式等重新达成协议的交易。

2020年度，公司债务重组的方式均为以资产清偿债务，交易实质为以货币资产等有效资产清偿到期债务，同时取得一定程度债务豁免。

#### 2、债务重组损益金额的计算过程及准确性

公司与债权人签署协议书，根据协议书、银行回单等资料，将重组债务的账面价值与转让资产账面价值之间的差额计入投资收益-债务重组，确认债务重组当期损益金额（具体计

算过程如下表），该金额有明确计算依据及准确性。

单位：万元

债权人	交易事项	交易金额（重组前金额）①	重组后金额②	债务豁免金额（计入损益金额）①-②	债务重组方式	是否存在关联关系或其他利益安排
债权人 1	货款	1,393.17	835.90	557.27	以资产清偿债务	否
债权人 2	货款	1,697.93	1,325.00	372.93	以资产清偿债务	否
债权人 3	货款	754.97	587.92	167.05	以资产清偿债务	否
债权人 4	货款	430.85	275.00	155.85	以资产清偿债务	否
债权人 5	货款	312.21	187.33	124.88	以资产清偿债务	否
债权人 6	货款	591.30	473.04	118.26	以资产清偿债务	否
债权人 7	货款	279.78	167.87	111.91	以资产清偿债务	否
债权人 8	货款	255.17	153.10	102.07	以资产清偿债务	否
债权人 9	货款	597.40	525.71	71.69	以资产清偿债务	否
债权人 10	货款	192.08	121.00	71.08	以资产清偿债务	否
债权人 11	货款	230.06	161.05	69.01	以资产清偿债务	否
债权人 12	货款	137.89	68.95	68.94	以资产清偿债务	否
债权人 13	货款	107.17	40.95	66.22	以资产清偿债务	否
债权人 14	货款	197.51	138.25	59.26	以资产清偿债务	否
债权人 15	货款	153.43	96.66	56.77	以资产清偿债务	否
债权人 16	货款	150.47	97.80	52.67	以资产清偿债务	否
债权人 17	货款	130.79	78.48	52.31	以资产清偿债务	否
其他债权人（注）	货款等	5,818.49	4,277.74	1,540.75	以资产清偿债务	否
<b>合计</b>	-	<b>13,430.67</b>	<b>9,611.75</b>	<b>3,818.92</b>	-	-

注：表格仅列示债务豁免金额大于 50 万元的债权人明细，共计 17 家；债务豁免金额低于 50 万元的债权人共计 213 家，未详细列示，在上述“其他债权人”栏中汇总列示。

### 3、债务重组会计处理合规性

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，该等会计处理符合《企业会计准则》的规定，是合规的。

### （三）请会计师核查并发表明确意见。

#### 会计师的核查程序：

- 1、获取公司的处置固定资产的明细表，与公司总账、明细账核对无误；
- 2、获取公司处置固定资产的协议及合同、发票、报价单等资产，核查无误；

3、查验公司注销子公司的相关文件及注销子公司的账务处理无误；

4、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；

5、检查公司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；

6、抽取金额较大的债权人采取现场或电话访谈，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为；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：**

经核查，会计师认为，公司处置固定资产、处置子公司的会计处理符合企业会计准则的规定；债务重组损益的具体计算过程、相关金额确认准确，会计处理符合企业会计准则的规定，公允反映了公司 2020 年度债务重组情况。

**七、年报显示，你公司报告期末发出商品账面价值 86,094.81 万元，占存货总账面价值的 59.18%。并且，你公司在年报中称，因智能装备业务产能受限，针对部分大客户采取均衡交付方式发货，客户批量验收；前期已交付商品按照收入确认原则，未确认销售收入，计入发出商品。**

**（一）请按照已交付、未交付类别划分，补充说明发出商品的具体明细情况，包括但不限于发出商品名称、金额及占比情况、对应客户、未验收原因及合理性（如适用）。**

#### **公司回复：**

##### **1、公司收入确认政策**

公司高端智能装备产品的销售收入确认条件：对于国内客户，产品运抵客户指定地点交付，在安装并调试完成后取得客户签字确认的验收单时确认收入。根据合同规定，该时间点即可认为设备控制权已转移至客户，公司则以经客户签字确认验收单为依据确认收入。

对于国外客户，产品报关完成并且取得报关单和提单后确认收入；该时点可认为设备控制权已转移至客户，公司以报关单和提单为依据确认收入。

2、公司交付的商品经过客户验收（以经客户签字确认验收单为依据）方能确认收入，机器设备运抵客户处需要安装调试、试运行，验收环节需要一定时间，客户验收时点与交付

时点存在时间差，因而导致收入确认时点与商品交付时点可能不属于同一会计期间。此外，公司 2020 年第三季度以来，受公司产能限制、针对客户部分大订单采用均衡交付模式，该种交付模式下，公司高端智能装备业务的单笔订单分批进行产品交付，但客户往往对单笔订单项下所有批次设备进行统一验收，客观上造成交付时点与验收时点间隔较长或跨期。

### 3、公司 2020 年末发出商品明细情况

单位：万元

名称	交付情况	数量(台)	账面价值	占比(%)	主要客户	未验收原因
高速钻铣攻牙加工中心	已交付	5440	63,341.81	73.58	比亚迪电子等	客户验收程序未完成
立式加工中心系列	已交付	618	9,979.83	11.59	天津沈创等	
精雕机系列	已交付	714	5,683.99	6.60	比亚迪电子等	
机床配件、结构件模具及其他	已交付	/	2,219.92	2.58	华源达等	
模具机系列	已交付	81	1,545.48	1.80	富铭创科技等	
龙门加工中心系列	已交付	12	814.96	0.95	凡华半导体等	
数控车床系列	已交付	53	801.30	0.93	河北荣赫群等	
激光切割机	已交付	13	541.46	0.63	晨俊五金等	
扫光机	已交付	18	355.42	0.41	亚华电子等	
高光机	已交付	33	296.95	0.34	博尚精密等	
卧式加工中心系列	已交付	5	221.65	0.26	江苏康丹生等	
雕铣机系列	已交付	13	155.32	0.18	富铭创科技等	
口罩机	已交付	6	107.25	0.12	瑞飞科技等	
走心机系列	已交付	1	29.47	0.03	宏福精密等	
合计		7,007	86,094.81	100.00	-	-

**(二) 请结合你公司与相关客户签订合同中的发货验收条款约定、你公司收入确认政策等，详细说明上述已交付商品未能验收确认的合理性，以及你公司是否存在跨期调节营业收入情形；并报备相关销售合同、发货及验收单据、会计凭证等。**

#### 公司回复：

1、公司的收入确认政策及产品未验收原因见本题回复第一点内容。

2、发货验收的总体约定及验收周期

根据公司与客户合同约定，公司产品发货交付时，由售后服务人员在客户场地进行安装调试，在约定期限内完成验收程序。在验收过程中，由于客户场地条件、配套辅助设施及设备的完善度、生产产品难易度、客户验收标准差别及客户购买数量差异等将导致客户验收周期差别较大，双方经协商一致也可适当延长验收时间；通常中小客户的验收周期在 1 至 3 个月左右，大客户的验收周期则在 3 至 6 个月左右。如发生特殊情况的，可能导致部分客户的验收周期超过 6 个月。

3、截至 2020 年末，公司已交付产品未能验收确认收入的主要原因为高端智能装备产品发货后正在安装调试过程中未验收完成，举例说明如下：

主要客户	对应的合同金额（万元）	主要销售机型	合同中发货验收相关条款	年末未验收确认原因
客户 1	20,643.34	高速钻铣攻牙加工中心	送货至指定地点，并进行安装调试，3 个月内完成验收	1、均衡交付、整体交付尚未完成； 2、客户未验收完成
客户 2	9,529.47	高速钻铣攻牙加工中心	送货至指定地点，到货后签收送货单并开始安装调试，调试完成签署《设备验收报告》	
客户 3	8,610.27	精雕机、高速钻铣攻牙加工中心	送货至指定地点，验收完成凭票付款 60%	
客户 4	4,772.70	高速钻铣攻牙加工中心	送货至指定地点，到货后 7 日内对机器外观等完成签收，安放就位后 24 小时开始安装调试，调试完成后到货后 30 日验收	
客户 5	3,893.81	高速钻铣攻牙加工中心	送货至指定地点并开始安装调试，调试完成后 15 天完成验收	

4、公司交付的商品经过客户验收（以经客户签字确认验收单为依据）方能确认收入，机器设备运抵客户处需要安装调试、试运行，验收环节需要一定时间，客户验收时点与交付时点存在时间差，因而导致收入确认时点与商品交付时点可能不属于同一会计期间。此外，公司 2020 年第三季度以来，受公司产能限制、针对客户部分大订单采用均衡交付模式，该种交付模式下，公司高端智能装备业务的单笔订单分批进行产品交付，但客户往往对单笔订单项下所有批次设备进行统一验收，客观上造成交付时点与验收时点间隔较长或跨期。

5、综上所述，公司不存在通过发出商品跨期调节营业收入的情形。

6、公司已向深圳证券交易所报备相关销售合同、发货及验收单据、会计凭证等。

**（三）请会计师核查并发表明确意见，并详细说明针对公司营业收入截止性测试履行的核查程序、依据、比例及结论。**

**会计师的核查程序：**

针对公司发出商品的数量金额及未验收原因及合理性核查，会计师执行了以下程序：

1、向公司相关部门了解公司与发出商品有关的销售、生产、仓储、送货流程、了解公司发出商品确认政策及销售收入确认政策；

2、取得公司发出商品明细表，存货进销存明细表，复核加计正确，并与总账明细账等勾稽核对；

3、检查发出商品对应的合同、送货单、发货单等原始资料，检查并勾稽物流情况进行

核对：

4、对发出商品执行发函程序，并对未回函及回函不符的函证进行替代测试、检查期后发出商品验收确认收入及客户付款情况；

5、对大金额大批量发出商品终端客户进行了走访程序并现场查看公司销售机器，确认机器验收使用情况；

6、对涉诉及一年以上未验收的发出商品，会计师检查了相关诉讼资料并发函向律师确认相关信息，复核了公司对发出商品进行的减值测试。

针对公司营业收入，会计师执行了以下程序（含截止性测试）：

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、向销售部门、财务部门相关负责人了解公司销售收入确认政策，取得并复核了公司与客户签订的大额且具有代表性的主要销售合同，确认了合同与访谈了解的销售政策相匹配；

3、访谈创世纪大客户，确认销售价格、开票金额数量及设备验收日期是否与销售明细一致，确认收入是否真实、是否存在收入确认跨期的情况；

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

5、从出库单和收入记账凭证双向执行收入截止性测试。考虑设备运输的周期、从出货到签收的历史经验天数，从出库单出发，选取资产负债表日前后一个月不低于 70% 的验收数据做截止测试，查验出库单及其对应的送货单、物流信息、验收单、发票及记账凭证等单据，判断创世纪收入是否确认在正确期间。从收入明细表出发，选取资产负债表日前后一个月不低于 70% 的收入确认记录做截止测试，查验送货单、物流信息、验收单等单据，判断创世纪收入确认是否存在跨期情况；

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及是否存在收入确认跨期的情况；

7、核查创世纪资产负债表日后的销售退回情况，检查是否存在提前确认收入的情况。

**会计师的核查意见：**

经核对，公司发出商品数量及金额准确，对应机器未验收原因合理，符合公司确认收入



确认政策，公司不存在跨期调节营业收入情形；公司营业收入确认真实、及时、准确，不存在收入跨期的情况。

**八、我部关注到，2017 年以来，你公司在主要销售 3C 系列机床的基础上，加快了通用机床领域的布局。**

**（一）请补充说明 2020 年 3C 系列机床和通用机床的销售金额、销售占比、毛利率情况，并与同行业可比公司对比说明相关毛利率与行业趋势一致，若否，请详细说明原因及合理性。**

**公司回复：**

1、2020 年机床销售的具体情况

单位：万元

分类	销售金额	销售成本	销售占比	毛利率
3C 系列产品	185,469.69	124,096.44	61.88%	33.09%
通用系列产品	114,254.55	86,539.61	38.12%	24.26%
<b>合计</b>	<b>299,724.24</b>	<b>210,636.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>29.72%</b>

注：①3C 系列产品包括钻攻机、精雕机、热弯机、走心机等；②通用系列产品包括立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床等；③“销售占比”为各类机床占高端智能装备业务整机产品销售收入（不含配件、服务、经营性租赁的收入）的比例。

2、同行业可比上市公司 2020 年度机床产品毛利率及对比情况

单位：万元

公司	产品	销售金额	销售成本	毛利率
华东重机	数控机床	41,411.92	32,939.93	20.46%
浙海德曼	普及型数控车床	15,420.35	10,557.65	31.53%
	高端型数控车床	19,066.21	12,002.08	37.05%
国盛智科	数控机床	47,709.21	32,751.52	31.35%
海天精工	数控龙门加工中心	92,053.64	65,382.57	28.97%
	数控卧式加工中心	18,091.57	11,933.73	34.04%
	数控立式加工中心	38,210.13	33,523.39	12.27%
<b>平均毛利率</b>				<b>26.79%</b>

注：以上数据取自同行业可比上市公司《2020 年度报告》。

综上所述，根据同行业可比上市公司数据，公司机床产品毛利率与行业可比上市公司机床产品相关毛利率水平基本一致，且处于行业内较好水平。

**（二）请补充说明你公司通用机床的竞争优势、各应用领域的销售客户及销售金额情况，以及你公司未来在通用机床领域拟采取的发展战略及可能面对的相关风险、应对措**

施。

## 公司回复：

### 1、公司通用机床的竞争优、劣势

#### (1) 竞争优势

1) 较强的技术实力和产品竞争力。公司致力于提供高精密度、高速度、高效率、高稳定性的机床产品。目前公司拥有研发人员超过 400 人，2020 年度研发投入达到 2.10 亿元，有效专利 620 件。近年来，公司积极推动立式加工中心系列产品等整机研发，处于国内领先水平，同时积极布局关键部件的研发，不断夯实技术基础。在产品竞争力方面，公司已形成爆款机、高端机、专用机等多产品层次，满足不同客户的特定需求，竞争力持续增强。

2) 较高的品牌美誉度和客户认可度。公司已在 3C 领域已获得了诸多下游行业一线客户的高度认可，“台群 Taikan”及“宇德 Yuken”两个核心品牌机床行业内具有较高的品牌美誉度。2017 年度公司加大在通用领域的资源投放力度，着重加强立式加工中心产品品牌、渠道、资源投放，实现连续三年销量翻番，并快速跻身通用机床领域第一梯队，也为后续的持续发展奠定了良好基础。

3) 有效的供应链保障和规模化优势。公司打造安全、高效的供应链保障体系，实施全生命周期管理，与核心部件供应商、关键供应商形成共赢、健康、可持续、可信赖的购销伙伴关系，能够保证生产运营和产品品质的稳定性，同时发挥规模化采购和规模化生产制造优势，有效控制成本和费用，保持产品较高的性价比。

4) 完善的销售布局及灵活的营销体系。通用市场客户集中度较 3C 领域低，产品销售有赖于销售渠道体系建设和营销推广活动。公司坚持“市场是龙头”的战略定位，打造了“狼性”营销团队，快速响应市场需求，提供营销与服务一体化的模式；在全国范围内广泛布局营销网络，在渠道布局、销售策略方面积极创新，最大化贴近市场；积极打造涵盖新机、置换、二手机等业务齐全的全生态营销系统，通过数字化营销、互联网营销的方式裂变拉新；基于公司 CRM 大量客户分析、掌握客户痛点，通过“赠送优惠券”、“千人团购”、“一元抢购”、“线上云展播”等多样的方式，针对性地开展营销，促进通用产品销售快速增长。

#### (2) 竞争劣势

1) 加大布局时间较晚，需进一步沉淀技术与品牌，夯实竞争力。

由于通用市场下游分布行业广泛，竞争较为充分，规模企业较少，进口品牌仍占据高

端市场主导地位。公司多年来专注深耕 3C 领域,已经能够实现进口替代;在通用领域自 2017 年开始加大资源投放,虽取得较为显著的成效,但资源集中投放时间相对较晚,需要进一步沉淀技术,提升品牌影响力,夯实通用产品综合竞争力。

2) 产品高端化率尚有较大提升空间。

我国已经建成了全球规模最大、覆盖最广的制造业体系,产业结构不断升级,先进制造业逐步替代传统制造业,对国产中高端机床产品的加工精度、加工速度、加工效率和稳定性要求越来越高,高端技术的积累需要不断地积累和沉淀。公司当前聚焦于中高端数控机床产品,未来仍将不断加大研发投入,攻克关键核心技术,提高核心零部件自给率,持续提升产品高端化率,满足下游行业多样化的、不断升级的加工需求。

## 2、公司 2020 年度通用机床销售具体情况

公司通用机床 2020 年度面向下游主要应用领域的销售金额及销售客户情况如下:

序号	主要应用领域	销售合同金额(万元)	典型客户
1	通用设备	40,179.73	利元亨智能、伟弘机电、斗一机电、楚天华兴、伟强机电等
2	零件加工	33,711.03	发斯特精密、润星泰电器、舜富精密、宸愿实业、强瑞精密等
3	模具加工	21,585.81	建升压铸、毅帆五金、润星泰、恒鼎宏达、泓耀照明等
4	自动化设备/机器人	19,588.61	华数机器人、新益昌科技、华越自动、灵科自动化、亚士德科技等
5	通讯、基站	13,036.21	讯强电子、鑫佳硕科技、金科森电子、辉志腾科技、华信通信等
6	汽车零部件及其他	5,425.43	春潮汽车零部件、迈道汽配、邦磊汽车零部件、宏源汽车部件、通上汽车零部件等
7	工程机械	2,216.10	友鹏永悦、生力电动、工字钢科技等

注:为强化数据有效性,以上“销售金额”为 2020 年度公司或公司代理商与相关客户签订销售合同的金额(含税)。

## 3、公司通用机床业务未来发展战略

未来,公司将继续秉持“向全球提供精密设备和优质服务,成就客户梦想”的使命,怀着“成为机械设备卓越品牌,让工作和生活更美好”的愿景,继续加大在通用市场的资源投放,提高产品技术水平、品牌知名度和市场占有率。

(1) 在产品端:①在整机方面,公司将在做好做透核心产品立式加工中心的技术上,顺次开拓新产品序列、新应用领域,围绕龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床等整机系列进行迭代研发、推进产品的高端化升级,以满足通用机床领域不同细分行业多样化的加工

需求；②基于整机产品，公司致力于“一体化的高端智能装备整体解决方案”能力建设，以自动化、信息化、智能化、可视/可交互的机床应用场景为重要的研究方向，不断提高“机床云”平台在通用系列产品中的应用推广，将公司全面打造成为“智能制造解决方案提供商”，为下游客户提供高效、绿色、创新的加工应用和服务体验。

(2) 在技术端：①在整机的应用性研发方面，公司基于用户侧不断提高的加工需求，按照“生产一代、试制一代、研发一代、预研一代”的整机研发战略，持续推动立式加工中心等整机加工精度、加工速度、加工效率、稳定性的代际提升。②在整机的前瞻性研发方面，公司将持续加大在五轴机床、九轴五联动机床等前瞻技术上的研发力度和技术储备，并加快在关键领域的应用。③在核心部件方面，公司将继续加大研发投入，攻克关键技术难题，提高在核心部件方面的核心竞争力。

(3) 在市场端：公司将密切关注下游各通用细分领域的需求，积极把握存量机床更新置换周期，充分运用品牌、平台、团队的综合力量，优化渠道建设，不断提升品牌知名度，打造“狼性”营销团队，进一步发挥极致性价比优势，加强成本控制，进一步提升立式加工中心的市占率，并以此带动其他通用系列产品的规模提升。

#### 4、公司通用机床业务面临的风险及应对措施

##### (1) 宏观经济下滑风险。

公司持续布局通用机床市场，相关业务处于爬坡阶段，如全球、我国宏观经济增速出现持续下滑，下游相关行业固定资产投资增速放缓的，可能对公司产品需求带来不利影响。通用机床市场需求广泛、集中度较低，公司相关业务存在较大的发展空间，现阶段不利影响有限。未来，公司将继续巩固核心产品优势地位，加大新产品投放和市场开发力度，同时做好经营规划，抵御宏观经济下滑可能带来的风险。

##### (2) 市场竞争加剧风险。

通用机床领域具有市场主体多元化且较为分散的特点，市场竞争较为充分，公司不可避免地面临竞争加剧带来的产品价格及毛利率波动的风险。未来，公司将继续苦练基本功，利用自身优势，采取科学有效的销售策略，为用户提供高性价比、高可靠性的机床产品，通过开展良性市场竞争不断提高市场占有率，推动公司业务的健康发展。

##### (3) 原材料价格波动风险。

公司数控机床产品的核心零部件主要包括数控系统、铸件、丝杆导轨、主轴、刀库、钣

金等，除数控系统外，原材料大都是金属制品。若大宗原材料价格持续上涨，公司将面临产品毛利率及经营业绩出现波动的风险。当前，由于钢材等金属原材料价格出现阶段性上涨，进而导致部分零部件采购成本出现一定程度上升，目前来看影响程度整体可控。公司将充分发挥规模优势及集采优势，适度产品终端销售价格，加强精益生产和标准化管理，最大程度对冲采购成本上升的影响，积极应对原材料价格波动风险。

**(4) 产品交付不及时及产能限制风险。**

公司在通用产品销售规模快速提升阶段，可能出现产品订单积压、产品交付不及时、产能存在一定程度限制的风险。为此，公司通过强化订单-PMC-生产-交付等环节协调力度，通过供应链优化、装配效率提升、优化交付等多种方式，在现有产能基础上最大化满足终端客户的产品需求；同时将加快东莞沙田、宜宾等生产基地的建设，力争早日投产并突破产能限制，保障业务健康发展。

**九、年报显示，在数控机床产品销售过程中，你公司为部分采用买方信贷模式购买产品的客户提供买方信贷担保。**

**(一) 请补充说明买方信贷模式销售的具体产品及相应销售金额、占机床产品总营业收入的比例；并对比同行业可比公司情况，说明相关比例是否与行业趋势一致，若否，请详细说明原因及合理性。**

**公司回复：**

公司核心主业是高端智能装备业务，经营主体深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）采用机床行业通行做法，通过买方信贷模式为少量终端客户提供担保，与融资租赁公司、银行签订回购协议，当客户无法按时支付融资租赁合同项下租金时，深圳创世纪回购租赁设备，同时租赁设备所有权转移至深圳创世纪。买方信贷担保模式可在满足客户对分期付款需求的同时，便于快速回笼货款、促进产品销售。

公司业务结构中，3C 业务占比较高，该等产品一般一次性采购规模较大，部分客户存在购置设备产品的融资需求；公司为快速回笼资金，在风险可控的前提下为部分客户适度给予融资担保支持，有利于促进公司战略目标的实现。此外，公司也为经过筛选的少量通用机床客户提供一定额度的买方信贷担保。

**1、高端智能装备业务 2020 年度买方信贷模式的销售情况**

2020 年度，公司为客户提供买方信贷担保的发生额为 23,203.40 万元，占高端智能装备业务经营主体深圳创世纪合并层面营业收入的 7.48%。

单位：万元

担保对象	资金提供方	销售产品	买方信贷发生额/对应销售额	占机床产品总营业收入比例
买方信贷担保客户	中国建设银行股份有限公司深圳市分行（以下简称“建设银行深圳分行”）	高速钻铣攻牙加工中心	7,000	2.26%
买方信贷担保客户	兴业银行股份有限公司（以下简称“兴业银行”）		1,513	0.49%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		2,000	0.64%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行	高速钻铣攻牙加工中心/立式加工中心	1,000	0.32%
买方信贷担保客户	兴业银行		882	0.28%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行	高速钻铣攻牙加工中心	2,000	0.64%
买方信贷担保客户	兴业银行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行	高速钻铣攻牙加工中心/立式加工中心	1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	兴业银行	立式加工中心	1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行	高速钻铣攻牙加工中心	800	0.26%
买方信贷担保客户	建设银行深圳分行		1,000	0.32%
买方信贷担保客户	中国光大银行股份有限公司深圳分行		900	0.29%
买方信贷担保客户	深圳金创智融资租赁有限公司（以下简称“金创智”）	立式加工中心	18.40	0.01%
买方信贷担保客户	金创智		18	0.01%
买方信贷担保客户	金创智		72	0.02%
<b>合计</b>		-	23,203.40	7.48%

注：上述“机床产品总营业收入”为高端智能装备业务经营主体深圳创世纪合并报表层面的营业收入。

## 2、同行业可比公司买方信贷模式销售情况

买方信贷模式系设备制造行业内较普遍的业务模式，其他从事设备制造业务的上市公司，如海天精工（601882）、思进智能（003025）、泰坦股份（003036）、达实智能（002421）、弘讯科技（603015）等均采取该种买方信贷模式，其 2020 年发生买方信贷担保的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年发生买方信贷担保的金额	占相关产品总营业收入的比例
创世纪	23,203.40	7.48%
海天精工	3,322.75	2.08%

公司名称	2020年发生买方信贷担保的金额	占相关产品总营业收入的比例
思进智能	4,217.67	10.87%
泰坦股份	3,866.60	6.85%
达实智能	12,500.00	3.89%
弘讯科技	1,997.10	2.66%
平均值		5.11%

综上所述，公司高端智能装备业务 2020 年度发生买方信贷担保的金额占机床产品总营业收入比例为 7.48%，占比与行业平均水平不存在重大差异。公司对买方信贷担保业务规模实施合理控制，保证买方信贷担保风险可控。

**（二）请补充说明提供信贷担保的具体情况，以及公司是否实际承担了担保责任。**

**公司回复：**

公司 2020 年度提供买方担保的明细，详见公司《2020 年度报告》“第五节重要事项”之“十六、重大合同及其履行情况”·“（二）重大担保”·“1、担保情况”表格中“公司及其子公司对外担保情况（不包括对子公司的担保）”栏目列示内容。

2020 年内，公司历史各期提供买方信贷担保存在客户无法履约而触发公司担保责任，即公司实际向融资租赁公司支付回购款的情形，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	融资租赁公司名称	截至本回复日承担担保责任金额	采取的追偿措施
1	珠海市联振科技有限公司	广东融捷融资租赁有限公司	154.42	公司向融资租赁公司支付客户剩余欠款后，已采取远程锁机、取回设备、收取租金等手段保障自身合法权益，协商无果的，进一步通过诉讼方式解决。
2	惠州市众业科技有限公司	深圳金创智融资租赁有限公司	305.69	
3	和熙电子科技江苏有限公司	德润融资租赁（深圳）有限公司	508.51	
合计		-	968.62	

**（三）请补充说明公司相关内部控制制度的制定和执行是否能够有效防控买方信贷担保风险。**

**公司回复：**

**1、买方信贷业务的优势**

公司买方信贷业务与非买方信贷的普通销售模式相比，增加了银行、融资租赁公司等金融机构作为交易参与方，将客户对公司的应付款义务转变为对银行、融资租赁公司等金融机构的偿还贷款义务，将普通债权债务关系转变为借贷法律关系，客观上引入了金融机构的风险预警机制和司法执行优势；将抽象的商业信用市场约束提升为具体的人民银行征信评价

体系约束，客观上引入银行征信评价体系，使客户面临更高的违约、逾期成本，从而有利于促进和保障货款回笼。

## 2、买方信贷担保相关内部控制制度建设情况

公司制定有《对外担保制度》，针对买方信贷等的所有对外担保履行严格的审批流程和内部控制。公司及下属公司具体签署担保合同前，经财务、法务、业务等部门会审，充分评估担保风险；签署担保合同后，由业务、财务等部门跟进被担保方的责任履行情况，及时通报担保风险（如有），采取多种措施保障担保方权益。

公司高端智能装备业务经营主体制定有《客户信用风险管理制度》、《销售合同评审及处理流程》、《客户资料管理规范》等内部控制制度，对客户信用风险评估与管理、销售合同管理、客户资料管理等活动作出明确规定，该等内部控制制度的落实能够尽可能筛选优质客户、从源头防范买方信贷业务风险。

## 3、买方信贷担保的风险控制措施及有效性

公司根据高端智能装备业务运营经验和实际情况，针对买方信贷担保业务实施严格的事前、事中、事后风险控制措施：

（1）事前风险控制：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优先选择为客户提供回购担保，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贷款金额，从而可以有效控制损失风险，达到类抵押的风险控制效果。③采用融资租赁、银行贷款方式购买高端智能装备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。

（2）事中风险控制：业务人员定期走访客户，及时了解客户生产经营状况及变化情况。

（3）事后风险控制：①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，公司可通过密码对机器进行远程锁定。②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。③通过催收或诉讼方式向客户及其主要股东追偿债务。

公司针对买方信贷担保业务建立和执行了完善的风险控制体系，能够在利用买方信贷



业务促进销售增长、提高回款可靠性的同时，有效控制相关担保业务的风险，保障公司和全体股东的利益。

**十、（一）请补充报备公司前五名客户和供应商的名称、关联关系、销售或采购的具体明细及对应金额；并与 2019 年的前五名客户和供应商明细情况对比，说明是否存在变化及变化原因、合理性。**

**公司回复：**

1、公司已向深圳证券交易所报备 2020 年度前 5 名客户和供应商名称等具体信息。

2、经对比，公司 2020 年度前五大客户均为高端智能装备业务客户，而 2019 年度前五大客户中大部分为精密结构件业务客户，客户结构存在差异，主要系公司 2020 年度开始剥离精密结构件业务，业务结构的变化导致客户结构变化。

公司 2020 年度前五大供应商均为高端智能装备业务供应商，而 2019 年度前五大供应商中大部分为精密结构件业务供应商，供应商结构存在差异，系业务结构变化导致。

**（二）请补充报备公司应收账款前五名欠款方名称，并分析与前五名客户的匹配程度。**

**公司回复：**

1、公司已向深圳证券交易所报备 2020 年度应收账款前 5 名欠款方的具体信息。

2、经对比，公司 2020 年度前五大客户中，销售金额最大的前三名客户（销售金额占前五大客户合计数的 85.88%）在应收账款前五名欠款方之列，其期末应收账款余额占前五名欠款方应收账款余额合计数（剔除已计提坏账准备的部分）的 71.14%。从而，2020 年度应收账款前五名欠款方与前五大客户较为匹配。

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、不断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。

特此公告。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司董事会

2021 年 6 月 3 日