

华辰精密装备（昆山）股份有限公司

关于深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

华辰精密装备（昆山）股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年5月20日收到深圳证券交易所《关于对华辰精密装备（昆山）股份有限公司的2020年年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 307 号）（以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，已对问询函所提及的有关事项进行了认真核实，现就交易所提出的问题答复如下（除特别说明外，金额单位为人民币元）：

释义项	指	释义内容
华辰装备、公司、本公司、股份公司	指	华辰精密装备（昆山）股份有限公司
上海行辰	指	上海行辰智能科技有限公司
华辰新材料	指	昆山华辰新材料科技有限公司
轧辊	指	轧机上的主要装置，是一对旋转方向相反的辊子，是使金属材料产生连续塑性变形的的主要工作部件和工具，轧机上的两个辊子之间形成一定形状的辊缝，钢坯由缝隙中通过就轧成了板材。根据轧机上轧辊的工作特性，将轧辊分为工作辊和支承辊
磨床	指	利用磨具对工件表面进行磨削加工的机床
轧辊磨床	指	一种专门用于轧辊加工及轧辊辊面精度修复的精密磨削设备，其主要功能特点是：能够按照轧制的工艺要求，将轧辊辊面磨削成特定的高次方工艺曲线。具有极高的磨削精度和磨削效率，其磨削精度和磨削效率直接影响轧辊的物理性能，进而直接影响轧制质量与生产效率

一、报告期内，公司实现营业收入 23,063.98 万元，净利润 3,354.35 万元，经营活动产生的现金流量净额为 9,879.50 万元，同比分别减少 45.73%、76.27% 和 34.68%。分季度看，公司第一至第四季度营业收入分别为 564.68 万元、3,598.05 万元、6,996.50 万元和 11,904.75 万元，净利润分别为-1,014.65 万元、95.35 万元、1,427.33 万元和 2,846.33 万元。分产品看，全自动数控轧辊磨床、维修改造业务和备件产品收入分别为 19,088.48 万元、2,427.90 万元和 1,352.14 万元，同比分别减少 47.64%、37.41%和 29.83%。国外收入 359.05 万元，同比减少 82.76%。

(1) 请结合疫情影响、市场环境、销售数量、单价、成本费用等，说明公司各季度营业收入和净利润波动较大的原因及合理性，以及四季度收入和净利润大幅增长的原因及合理性，核实是否存在销售退回情形、是否存在提前确认收入和利润的情形。

(2) 请结合疫情影响、市场环境、销售数量、单价等，分别说明公司全自动数控轧辊磨床、维修改造业务和备件产品收入下滑的原因及合理性，说明各项业务是否存在持续下滑风险，如是，请说明情况并充分提示风险。

(3) 请结合市场环境、销售政策、产品结构、销售数量、单价及成本费用变动、销售信用政策、存货周转率变化等，说明公司净利润和经营活动现金流量净额下滑，以及净利润与营业收入变动不匹配的原因及合理性。

(4) 请结合主要出口国家、国外市场环境、产品类别、销售数量、单价等情况，说明国外收入减少的原因及合理性。

公司回复：

(一) 请结合疫情影响、市场环境、销售数量、单价、成本费用等，说明公司各季度营业收入和净利润波动较大的原因及合理性，以及四季度收入和净利润大幅增长的原因及合理性，核实是否存在销售退回情形、是否存在提前确认收入和利润的情形。

2020 年初新冠疫情爆发，导致公司上半年设备验收确认收入大幅下降，随着各地防疫措施逐渐取得成效，三四季度国内外企业复工复产有序推进，全球供应链也有序复苏。公司于 2 月份正式复工，为面对外部环境的不利因素，公司董事会一方面积极响应国家防疫要求，做好疫情防控，妥善安置异地隔离员工；另一方面积极组织生产工作恢复，本着客户至上的态度，第一时间了解客户复工复

产及防疫政策情况，根据不同客户情况调整生产交付周期。但疫情还是对公司生产经营造成了一定的影响，一方面，公司产品的生产和交付进度延后；另一方面，已交付至客户现场的设备的整体安装和验收工作延后。同时，公司部分供应商因疫情影响及中美贸易战科技审查原因导致原材料交付周期有所延长。上述原因共同导致报告期内公司产品整体的生产、交付、验收等工作周期延长。

公司主营产品（业务）可分为：全自动数控轧辊磨床产品、维修改造业务、备件产品及其他零星销售。

公司各季度营业收入、成本及销售毛利数据如下：

期间	业务类型	营业收入	营业成本	销售毛利
第一 季度	全自动数控轧辊磨床	-	-	-
	维修改造业务	3,693,880.03	1,357,140.24	2,336,739.79
	备件产品	1,674,792.32	868,488.65	806,303.67
	其他业务	278,132.38	96,697.90	181,434.48
	小计	5,646,804.73	2,322,326.79	3,324,477.94
第二 季度	全自动数控轧辊磨床	25,575,948.51	14,605,764.50	10,970,184.01
	维修改造业务	6,475,344.91	3,042,207.28	3,433,137.63
	备件产品	3,324,187.41	1,310,022.49	2,014,164.92
	其他业务	605,040.86	258,185.97	346,854.89
	小计	35,980,521.69	19,216,180.24	16,764,341.45
第三 季度	全自动数控轧辊磨床	60,384,194.32	30,392,538.74	29,991,655.58
	维修改造业务	6,044,832.48	2,949,943.21	3,094,889.27
	备件产品	2,945,658.32	1,350,486.25	1,595,172.07
	其他业务	590,330.47	271,936.22	318,394.25
	小计	69,965,015.59	34,964,904.42	35,000,111.17
第四 季度	全自动数控轧辊磨床	104,924,632.33	60,897,085.50	44,027,546.83
	维修改造业务	8,064,972.24	4,186,493.00	3,878,479.24
	备件产品	5,576,752.42	3,282,892.68	2,293,859.74
	其他业务	481,110.66	215,157.42	265,953.24
	小计	119,047,467.65	68,581,628.60	50,465,839.05
合计		230,639,809.66	125,085,040.05	105,554,769.61

由上表可见，2020 年度，公司营业收入主要集中在第三、四季度。各季度

营业收入和净利润波动较大的原因系公司的业务模式特点决定，公司的主营产品全自动数控轧辊磨床需要经过现场安装验收后才能确认收入。受新冠疫情影响，公司上半年现场安装调试人员的差旅受到限制，导致上半年仅有少量设备完成安装验收程序；同时，公司除设备销售以外的维修改造业务，也因此难以开展。尽管 2020 年前三个季度公司经营业绩受到新型冠状病毒肺炎影响呈现同比下降的态势，但随着疫情逐步稳定、公司自身不断调整经营战略，同时凭借既有的产品与技术优势、市场品牌优势，公司经营业绩在第三季度实现扭亏为盈，经营业绩有序恢复，2020 年第四季度营业收入与净利润大幅增长。

公司的具体收入确认原则及其依据如下：

（1）公司收入确认总体原则

公司销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

（2）全自动数控轧辊磨床的收入确认具体原则

公司将产品发送至客户指定地点，根据合同约定，安装调试完毕并经验收合格后，以客户出具的验收合格文件作为收入确认依据。

通常情况下，全自动数控轧辊磨床产品的业务合同中约定，产品的安装、调试、验收是必要的履约环节，而验收是买卖双方对产品是否符合合同约定的功能、性能、技术参数的共同确认。根据上述合同条款，结合公司实际业务情况，全自动数控轧辊磨床产品因需要提供安装、调试服务，且该服务为产品销售合同的重要组成部分，因此该类产品在完成安装调试并验收合格时，产品的控制权就已转移给购货方，公司没有保留与所有权相联系的继续管理权及对已售出的产品实施有效控制，故公司在该类产品已经运抵客户并安装调试完毕并经验收合格时，收到客户出具的验收合格文件确认销售收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定。

（3）维修改造业务

公司按照合同约定，在维修改造服务已经完成并经客户确认验收后，以客户出具的确认或验收文件作为收入确认依据。

通常情况下，维修改造业务的合同中约定，维修改造业务完成后，需按照一定的质量标准进行验收，验收是合同执行的重要组成部分。根据上述合同条款，结合公司实际业务情况，当维修改造服务完成后且经客户确认或验收确认后，相关控制权已转移给购货方，公司没有保留与所有权相联系的继续管理权及对已售出的产品实施有效控制，故公司在维修改造服务已经完成并经客户确认验收时，收到客户出具的确认或验收文件确认销售收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定。

(4) 备件产品

公司按照合同约定，在货物发出并经客户签收确认后，以收到客户签收文件作为收入确认依据。

结合公司实际业务情况，在客户完成备件产品到货检验签收后，备件产品交由客户管理及控制。因此，公司取得客户签收单后，与货物相关的控制权已转移至客户，公司不再保留对货物的管理权及控制权，故公司在该类产品已经运抵购货方并经签收确认时，收到客户出具的签收文件确认销售收入。

综上所述，公司收入确认的会计政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定，同时，公司报告期严格按照收入确认政策执行收入确认，经核实，2020 年末至今，公司未发生销售退回的情形，也不存在 2020 年度提前确认收入和利润的情形。

(二) 请结合疫情影响、市场环境、销售数量、单价等，分别说明公司全自动数控轧辊磨床、维修改造业务和备件产品收入下滑的原因及合理性，说明各项业务是否存在持续下滑风险，如是，请说明情况并充分提示风险。

公司 2019 年度和 2020 年度各项业务的数量及收入情况如下：

项目	2020 年收入	2019 年收入
全自动数控轧辊磨床	190,884,775.16	364,554,804.68
维修改造业务	24,279,029.66	38,790,191.54
备件产品	13,521,390.47	19,268,990.90
其他业务	1,954,614.37	2,343,770.53
合计	230,639,809.66	424,957,757.65

公司的主营产品为全自动数控轧辊磨床，发出后的产品，需要经过现场安装

验收后才能确认收入。受新冠疫情影响，公司上半年现场安装调试人员的差旅受到限制，导致上半年仅有少量设备完成安装验收程序；同时，公司除设备销售以外的维修改造业务，也因此难以开展。虽然公司积极组织生产工作恢复，本着客户至上的态度，第一时间了解客户复工复产及防疫政策情况，根据不同客户情况调整生产交付周期，但疫情还是对公司生产经营造成了一定的影响。

此外，公司备件产品销售主要系主营产品全自动数控轧辊磨床相关配套零部件等产品的销售业务。公司主营产品轧辊磨床的定制化程度高且专用性较强，客户通常会选择向公司采购备件产品。由于受到外部疫情的影响，公司备件产品销售业务也呈现下降态势。

公司 2021 年度第一季度的营业收入为 125,054,677.14 元，已超过 2020 年度整年营业收入的 50% 以上，其中全自动数控轧辊磨床第一季度的营业收入为 104,543,447.74 元，占 2020 年度磨床业务收入总额的 55%；维修改造业务第一季度的营业收入为 11,641,019.09 元，占 2020 年度维修改造业务收入总额的 48%。

项目	2021 年第一季度收入	2020 年度收入
全自动数控轧辊磨床	104,543,447.76	190,884,775.16
维修改造业务	11,641,019.09	24,279,029.66
备件产品	8,478,228.54	13,521,390.47
其他业务	391,981.75	1,954,614.37
合计	125,054,677.14	230,639,809.66

公司 2021 年一季度实现营业收入 1.25 亿，已基本消除疫情的不利影响，同时，目前公司在手订单的整体数量和质量良好，有力的保障了后续业务的发展，公司各项业务不存在持续下滑风险。

2021 年随着美国发债及印钞提升，带动了整个宏观市场金属价格上涨，从 2020 年 7 月份进入补库存阶段，也带动了整个上游原材料价格的上涨，导致钢铁厂的需求进一步提升，有助于公司未来业务的持续开展。

综上所述，受新冠疫情的影响，结合公司产品特点，公司全自动数控轧辊磨床、维修改造业务和备件产品收入在 2020 年出现明显下滑，具有合理性；同时，随着新冠疫情的逐渐消退，整体市场情况的逐渐好转，公司各项业务已经逐渐恢复，不存在持续下滑的风险。

(三) 请结合市场环境、销售政策、产品结构、销售数量、单价及成本费用变动、销售信用政策、存货周转率变化等, 说明公司净利润和经营活动现金流量净额下滑, 以及净利润与营业收入变动不匹配的原因及合理性。

1、公司净利润和经营活动现金流量净额下滑不匹配的原因及合理性

公司本期净利润较上期下滑 10,790.42 万元, 经营活动现金流量较上期减少 5,244.94 万元, 两者差异 5,545.47 万元, 主要系以下因素所致:

(1) 公司本期计提的信用减值损失和资产减值准备较上期增加 3,038.42 万元, 计提减值准备会导致当期净利润减少, 而不影响当期经营活动现金流量净额;

(2) 公司本期收到多笔政府补助款项, 由于暂时不符合结转损益条件, 暂时计入递延收益科目核算, 对本期净利润无影响, 而收到相关补助会计入公司经营活动现金流量净额, 本期新增 4,098.43 万元, 较上期 760.78 万元, 增长 3,337.65 万元。

综上所述, 公司净利润和经营活动现金流量净额下滑不匹配具有合理性。

2、净利润与营业收入变动不匹配的原因及合理性

公司本期营业收入较上期减少 19,431.79 万元, 下滑 45.73%, 本期净利润较上期减少 10,790.42 万元, 下滑 76.49%, 如按照与收入降幅匹配的本期净利润差额为-4,339.75 万元, 公司本期净利润与营业收入变动不匹配的原因如下:

(1) 公司本期计提的信用减值损失和资产减值准备较上期增加 3,038.42 万元, 税后对净利润影响约-2,582.66 万元;

(2) 公司本期投资的金融资产市场价值下跌, 计提的公允价值变动损益较上期减少 2,954.74 万元, 税后对净利润影响约-2,511.53 万元;

(3) 公司本期募集现金管理投资, 获得投资收益较上期增加 2,758.53 万元, 税后对净利润的影响约 2,344.75 万元;

(4) 在收入规模下降的同时, 受限于公司刚性支出的影响, 公司销售费用、管理费用和研发费用的支出仅下降 347.24 万元, 如按照收入降幅测算, 本期三项费用支出应下降 2,144.05 万元, 该事项税后对净利润影响约-1,822.45 万元。

以上因素共同影响当期净利润约-4,571.89 万元, 与按照与收入降幅匹配的本期净利润差额-4,339.75 万元基本相当。

综合以上分析, 公司本期净利润与营业收入变动不匹配具有合理性。

(四) 请结合主要出口国家、国外市场环境、产品类别、销售数量、单价等情况, 说明国外收入减少的原因及合理性。

1、公司出口业务主要情况

2020 年公司出口业务的主要情况如下:

客户	国家	分类	收入金额
国外客户一	印度	全自动数控轧辊磨床	3,359,650.00
国外客户二	印度	备件产品	202,547.33
国外客户三	荷兰	维修改造业务	28,270.80
小计			3,590,468.13

2019 年公司出口业务的主要情况如下:

客户	国家	分类	收入金额
国外客户一	印度	全自动数控轧辊磨床	6,615,700.00
国外客户四	印尼	全自动数控轧辊磨床	5,856,160.00
国外客户五	孟加拉国	全自动数控轧辊磨床	8,081,280.00
国外客户六	埃塞俄比亚、尼日利亚	备件产品	126,644.65
国外客户七	印度	备件产品	16,300.78
国外客户八	俄罗斯	维修改造业务	70,796.46
国外客户三	荷兰	维修改造业务	58,787.65
小计			20,825,669.54

2、公司出口业务变化原因及合理性

公司在开展国内业务的同时, 一直积极拓展境外业务, 通过“一带一路”出口业务拓展国外销售渠道。但相较国内业务, 公司出口产品的收入规模总体较小, 占公司总体收入的比例一直较低。2020 年度, 受新冠疫情影响, 人员出境受到极大限制, 导致公司境外业务无法如期开展现场安装验收工作, 进而导致国外收入出现大幅减少, 当年确认收入的出口印度磨床为 2019 年发货并在当年安装完成, 客户试运行后在 2020 年验收, 具有合理性。

二、报告期内, 公司前五大客户和第一大客户销售收入分别为 12,701.22 万元和 4,131.28 万元, 分别占收入总额的 55.07%和 17.91%; 前五大供应商和第一

大供应商采购金额分别为 5,625.06 万元和 2,225.96 万元,分别占采购总额的 32.52% 和 12.87%。去年同期,前五大客户和第一大客户销售收入分别占收入总额的 35.17%和 12.47%,前五大供应商和第一大供应商采购金额分别占采购总额的 29.56%和 8.96%。

(1) 请补充说明前五大客户及供应商的具体销售或采购内容,并结合公司业务模式、具体合同及业务开展情况等补充说明第一大客户及供应商的交易额占比较去年同期提高,以及前五大客户及供应商集中度进一步提高的原因及合理性,是否存在大客户或供应商依赖。

(2) 请补充说明前五大客户和供应商的具体情况,包括但不限于名称、法定代表人、地址,与你公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系,应收账款以及截至回函日款项回款情况。

公司回复：

（一）请补充说明前五大客户及供应商的具体销售或采购内容，并结合公司业务模式、具体合同及业务开展情况等补充说明第一大客户及供应商的交易额占比较去年同期提高，以及前五大客户及供应商集中度进一步提高的原因及合理性，是否存在大客户或供应商依赖。

1、公司前五大客户的具体销售内容

2020年，公司前五大客户的具体销售内容如下：

序号	客户简称	销售内容	营业收入
1	客户一	全自动数控轧辊磨床	36,206,896.54
		维修改造业务	3,268,826.83
		备件产品	1,837,079.64
		小计：	41,312,803.01
2	客户二	全自动数控轧辊磨床	40,603,448.27
3	客户三	全自动数控轧辊磨床	18,017,100.00
		维修改造业务	4,884,445.00
		备件产品	1,066,886.00
		小计：	23,968,431.00
4	客户四	全自动数控轧辊磨床	10,862,000.00
5	客户五	全自动数控轧辊磨床	10,265,486.70

公司2020年和2019年前五大客户的对比情况如下：

2020 年度			2019 年度		
主要客户名称	交易额	占比	主要客户名称	交易额	占比
客户一	41,312,803.01	17.91%	客户六	52,991,452.95	12.47%
客户二	40,603,448.27	17.60%	客户七	37,692,307.68	8.87%
客户三	23,968,431.00	10.39%	客户八	26,666,666.66	6.28%
客户四	10,862,000.00	4.71%	客户九	16,096,252.18	3.79%
客户五	10,265,486.70	4.45%	客户十	16,031,793.40	3.77%
合计	127,012,168.98	55.07%		149,478,472.87	35.17%

由上表可知，公司两期前五大客户完全不同，由于公司下游客户所处行业特性，决定了同一客户连续两年内采购大宗设备的可能性较低。2020 年受新冠疫情影响，公司整体业务规模出现大幅下降，故而导致公司第一大客户及前五大客户的交易额占比较去年同期提高。

综上所述，公司第一大客户和前五大客户的销售额相比上年同期并未出现上升，但由于公司整体业务规模的下降，导致第一大客户和前五大客户的交易额占比较去年同期提高；同时，结合两期前五大客户的变动情况，公司与多家国内知名钢铁企业存在合作，不存在大客户依赖。

2、公司前五大供应商的具体采购内容

单位：万元

2020 年度				2019 年度			
主要供应商名称	采购内容	采购额	占比 (%)	主要供应商名称	采购内容	采购额	占比 (%)
供应商一	数控系统	2,225.96	12.87	供应商二	铸件	1,932.52	8.96
供应商二	铸件	1,826.39	10.56	供应商一	数控系统	1,752.57	8.12
供应商三	钣金件	593.65	3.43	供应商六	设备	1,621.46	7.51
供应商四	弹性基础	493.44	2.85	供应商七	探伤	560.45	2.60
供应商五	电力	485.63	2.81	供应商五	电力	511.33	2.37
合计		5,625.06	32.52			6,378.33	29.56

由上表可知，本期第一大供应商一采购额较上期增长 473.39 万元，2020 年国外疫情形势严峻后，为预防产品的价格由于疫情原因上涨，同时避免因疫情影响交货期，公司加大了对供应商一产品的备货采购，导致供应商一本期成为第一大供应商，且占当期采购的比例出现上升。

2020 年，受疫情影响和公司生产经营情况的变化，公司整体采购金额相较上期有所下降，导致公司本期前五大供应商采购金额较上期下降的同时，占总体采购金额的比例有所提高。前五大供应商中，供应商五系公司电力供应商，除供应商一、供应商二和供应商五以外，公司两期其他两大供应商均发生了变化，系公司根据自身业务开展需要相应选择的供应商。

综上所述，受疫情和公司经营情况变化影响，公司第一大供应商和前五大供应商的采购额占采购总额比例有一定的上升，具有合理性，公司不存在对单一供应商过度依赖的情况。

(二) 请补充说明前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是

否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，应收账款以及截至回函日款项回款情况。

1、公司前五大客户的具体情况

(1) 客户一

单位名称	客户一
法定代表人	杜**
地址	山东省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 客户二

单位名称	客户二
法定代表人	张*
地址	河北省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(3) 客户三

单位名称	客户三
法定代表人	邱**
地址	河北省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(4) 客户四

单位名称	客户四
法定代表人	张**
地址	辽宁省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(5) 客户五

单位名称	客户五
法定代表人	王**
地址	山东省

是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否
------------------------	---

2、公司前五大供应商的具体情况

(1) 供应商一

单位名称	供应商一
法定代表人	肖*
地址	北京市
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(2) 供应商二

单位名称	供应商二
法定代表人	胡**
地址	四川省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(3) 供应商三

单位名称	供应商三
法定代表人	黄*
地址	江苏省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(4) 供应商四

单位名称	供应商四
法定代表人	蒲**
地址	山东省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

(5) 供应商五

单位名称	供应商五
------	------

法定代表人	陈*
地址	江苏省
是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	否

3、截至回函日应收款项回款情况

客户名称	期末应收账款	截至回函日回款
客户一	11,864,453.62	4,803,780.38
客户二	0.00	0.00
客户三	5,501,593.32	915,300.00
客户四	4,295,921.00	4,250,000.00
客户五	600,000.00	0.00

三、报告期内，公司交易性金融资产公允价值变动损益为-1,582.90万元，主要是持有的苏州银行股权和重庆钢铁股权市场价值变动。请补充说明苏州银行股权和重庆钢铁的单位全名，公司对上述两笔投资的时间、金额、前期审议程序和信息披露情况、划分为交易性金融资产的依据、公允价值变动损益金额及计算过程。

公司回复：

1、请补充说明苏州银行股权和重庆钢铁的单位全名

苏州银行全名苏州银行股份有限公司，重庆钢铁全名重庆钢铁股份有限公司。

2、公司对上述两笔投资的时间、金额、前期审议程序和信息披露情况、划分为交易性金融资产的依据、公允价值变动损益金额及计算过程。

(1) 2020年度，公司持有的苏州银行和重庆钢铁主要情况如下：

金融资产名称	期初			本期增加		本期减少		期末		
	期初成本	期初公允价值变动	期初合计	成本	公允价值变动	成本	公允价值变动	期末成本	期末公允价值变动	期末合计
苏州银行股份有限公司	31,200,000.00	29,880,000.00	61,080,000.00		-15,000,000.00			31,200,000.00	14,880,000.00	46,080,000.00
重庆钢铁股份有限公司	4,817,363.10	-672,190.20	4,145,172.90		-829,034.58			4,817,363.10	-1,501,224.78	3,316,138.32
合计	36,017,363.10	29,207,809.80	65,225,172.90		-15,829,034.58			36,017,363.10	13,378,775.22	49,396,138.32

（2）苏州银行股权投资的具体情况

苏州银行股份有限公司是东吴农村商业银行深化改制而成的股份制商业银行，注册资本 30 亿元，于 2019 年 8 月 2 日正式在深交所中小板 A 股挂牌上市，股票代码：SZ.002966。

2010 年 8 月，公司购入苏州银行股份有限公司股票 600 万股，买入成本价为 5.2 元/股，合计投资 3,120 万元。前述投资发生时，公司尚未上市，故而仅按照当时公司内控制度的要求，履行了管理层投资合同审议程序，也无需执行相关信息披露。

公司完成投资后，基于苏州银行在该时点未上市，无活跃的市场交易价格，按照当时会计准则的要求，结合公司的持有意图，公司将该笔股权投资计入了可供出售金融资产按成本法进行会计处理和列报。2019 年 1 月 1 日，公司开始执行新金融工具准则，此时苏州银行已经启动 IPO 上市程序，公司考虑其未来进行二级市场交易的持有目的，将其分类为以公允价值计量并且其变动计入当期损益的金融资产。

2019 年 12 月 31 日，苏州银行收盘价为 10.18 元/股，以此计算的公司苏州银行投资上年末公允价值为 6,108 万元；2020 年 12 月 31 日，苏州银行收盘价为 7.68 元/股，以此计算的公司苏州银行投资期末公允价值为 4,608 万元，相较上年末的公允价值变化，本期计提公允价值变动损益-1,500 万元。

（3）重庆钢铁股权投资的具体情况

重庆钢铁设立于 1997 年 8 月 11 日，是一家“A+H”股的大型钢铁制造企业，主要从事钢铁板材、型材、线材、棒材、钢坯、钢带的生产与销售。公司自 2008 年即与重庆钢铁开展业务，经过多年的合作，双方已建立起良好的商业关系。

2017 年，因重庆钢铁无力偿还债务，其债权人重庆来去源商贸有限公司向重庆一中院提出对重庆钢铁进行重整的申请。2017 年 7 月 3 日，重庆一中院依法作出（2017）渝 01 破申 5 号《民事裁定书》，裁定受理重庆钢铁重整一案，并于同日作出（2017）渝 01 破 3 号《决定书》，指定重庆钢铁清算组担任管理人。截止债务重组前，公司对重庆钢铁的应收账款金额为 1,197.75 万元。2017 年 12 月，公司收到重庆钢铁清偿资产：现金 50.00 万元和股票 224.06 万股（送股日重庆钢铁股票市场收盘价 2.15 元/股），上述清偿资产金额共计 531.74 万元。公司

考虑其未来进行二级市场交易的持有目的，将其分类为以公允价值计量并且其变动计入当期损益的金融资产。

2019年12月31日，重庆钢铁收盘价为1.85元/股，以此计算的公司重庆钢铁投资上年末公允价值为414.52万元；2020年12月31日，重庆钢铁收盘价为1.48元/股，以此计算的公司重庆钢铁投资期末公允价值为331.61万元，相较上年末的公允价值变化，本期计提公允价值变动损益-82.90万元。

四、报告期末，公司应收账款账面余额为**13,636.58**万元，其中，按欠款方归集的前五名应收账款客户金额为**4,601.91**万元，坏账准备余额为**1,196.59**万元；按组合计提坏账准备的应收账款余额为**13,482.64**万元，本期计提坏账准备**2,635.68**万元，本期核销**41.78**万元。

(1) 请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及合理性，是否与公司存在关联关系。

(2) 请结合应收账款的形成原因、相关客户资信以及催收工作等情况，补充说明按组合计提坏账准备的原因及充分性，核销坏账准备的原因及合理性。

公司回复：

（一）请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及合理性，是否与公司存在关联关系。

1、公司前五名应收账款客户对应的销售收入、应收账款账龄、期后回款情况、关联关系情况

客户名称	2020年销售收入	应收金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	期后回款情况	关联关系
客户一	41,312,803.01	11,864,453.62	8,904,453.62	-	2,960,000.00	-	4,803,780.38	否
客户八	-	11,413,333.34	-	11,413,333.34	-	-	8,400,000.01	否
客户十一	-	9,860,902.00	-	5,525,005.00	79,897.00	4,256,000.00	-	否
客户七	-	7,131,615.36	-	7,131,615.36	-	-	-	否
客户十二	8,230,088.50	5,748,767.24	1,460,000.00	4,288,767.24	-	-	400,000.00	否
合计	49,542,891.51	46,019,071.56	10,364,453.62	28,358,720.94	3,039,897.00	4,256,000.00	13,603,780.39	

2、公司前五名应收账款客户坏账准备计提的原因及合理性

(1) 客户一

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1年以内	8,904,453.62	5%	445,222.68
1-2年	-	20%	-
2-3年	2,960,000.00	50%	1,480,000.00
3-4年	-	100%	-
小计	11,864,453.62		1,925,222.68

(2) 客户八

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1年以内	-	5%	-
1-2年	11,413,333.34	20%	2,282,666.67
2-3年	-	50%	-
3-4年	-	100%	-
小计	11,413,333.34		2,282,666.67

(3) 客户十一

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1年以内		5%	
1-2年	5,525,005.00	20%	1,105,001.00
2-3年	79,897.00	50%	39,948.50
3-4年	4,256,000.00	100%	4,256,000.00
小计	9,860,902.00		5,400,949.50

(4) 客户七

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1年以内	-	5%	-
1-2年	7,131,615.36	20%	1,426,323.07
2-3年	-	50%	-
3-4年	-	100%	-
小计	7,131,615.36		1,426,323.07

(5) 客户十二

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1年以内	1,460,000.00	5%	73,000.00

项目	应收账款	坏账比例	期末坏账
1-2年	4,288,767.24	20%	857,753.45
2-3年	-	50%	-
3-4年	-	100%	-
小计	5,748,767.24		930,753.45

公司前五名应收账款客户均为资质较好的大型企业，公司定期检索主要客户的资信情况，对于未发现明显经营异常的客户，一般按照组合进行按照预期信用损失模型，计提坏账准备。目前，公司前五名应收账款客户额坏账计提均为考虑预期信用损失的坏账计提，不存在单项计提的情况。

(二) 请结合应收账款的形成原因、相关客户资信以及催收工作等情况, 补充说明按组合计提坏账准备的原因及充分性, 核销坏账准备的原因及合理性。

1、前五名应收账款的形成原因、相关客户资信以及催收工作

公司前五名应收账款系公司与这些客户长期交易后形成的往来款项, 具体如下:

(1) 客户一

2020 年末, 公司应收客户一款项 1,186.45 万元, 形成原因如下:

1) 2017 年公司与其签订合同, 合同价款 2,960.00 万元, 并于 2018 年完成收入确认, 截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 2,664.00 万元, 尚有尾款 296.00 万元未收到;

2) 2019 年公司与其签订合同, 合同价款 4,091.38 万元, 并于 2020 年完成收入确认, 截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 3,273.10 万元, 尚有尾款 409.14 万元和尚未到期的质保金 409.14 万元未收到;

3) 2020 年公司与其签订合同, 合同价款 481.31 万元, 并于 2020 年完成收入确认, 截至 2020 年 12 月 31 日尚未收到货款, 截止目前期后回款 480.38 万元。

(2) 客户八

2020 年末, 公司应收客户八款项 1,141.33 万元, 形成原因如下:

1) 2018 年公司与其签订合同, 合同价款 3,013.33 万元, 并于 2019 年完成收入确认, 截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 1,872.00 万元, 尚有尾款 1,141.33 万元未收到, 截止目前期后回款 840.00 万元;

(3) 客户十一

2020年末，公司应收客户十一款项 986.09 万元，形成原因如下：

1) 2013 年公司与其签订合同，合同价款 2,165.00 万元，并于 2016 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 1,849.00 万元，尚有尾款 316.00 万元未收到；

2) 2016 年公司与其签订合同，合同价款 718.00 万元，并于 2017 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 611.20 万元，尚有尾款 106.80 万元未收到；

3) 2017 年公司与其签订合同，合同价款 1,352.50 万元，并于 2019 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 800.00 万元，尚有尾款 552.50 万元未收到；

4) 2017 年公司与其签订合同，合同价款 28.00 万元，并于 2017 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 25.20 万元，尚有尾款 2.80 万元未收到；

5) 2018 年公司与其签订合同，合同价款 11.59 万元，并于 2018 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 3.60 万元，尚有尾款 7.99 万元未收到；

(4) 客户七

2020年末，公司应收客户七款项 713.16 万元，形成原因如下：

1) 2017 年公司与其签订合同，合同价款 2,965.02 万元，并于 2019 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 2,816.76 万元，尚有尾款 148.25 万元未收到；

2) 2018 年公司与其签订合同，合同价款 1,412.28 万元，并于 2019 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 847.37 万元，尚有尾款 564.91 万元未收到；

（5）客户十二

2020 年末，公司应收客户十二款项 574.88 万元，形成原因如下：

1) 2018 年公司与其签订合同，合同价款 1,639.88 万元，并于 2019 年完成收入确认收，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 1,211.00 万元，尚有尾款 428.88 万元未收到；

2) 2019 年公司与其签订合同，合同价款 930.00 万元，并于 2020 年完成收入确认，截至 2020 年 12 月 31 日收到货款 744.00 万元，尚有尾款 146.00 万元和尚未到期的质保金 40.00 万元未收到，截止目前期后回款 40.00 万元。

（6）相关客户的资信和公司履行的催收工作

报告期内，公司与前述客户均采取直接签订合同的方式进行交易。前述客户主要系国有企业、大型民营企业等，整体经营及资信情况良好，且客户都有持续的业务往来，该等客户均出于自身业务开展需要，向公司采购产品（业务）。

公司制定了严格的应收账款管理制度，建立了有效的“事前信用政策审批，事中应收账款跟踪和控制，事后逾期应收账款催收”的监控体系。对客户资信风险进行评级并设定授信额度和信用期限，指定专人对客户的账龄和授信额度进行动态跟踪；建立了专项清欠管理和应收账款回收责任制，将应收款项的回收与各业务部门的绩效考核及其奖惩挂钩。

公司财务部每月编制到期货款一览表，对应收账款逾期情况进行监控。针对历史上违约客户，公司主要采取电话邮件催收、函件催收、停止发货、远程锁机、提起诉讼等方式进行应对。

2、公司坏账准备计提情况

公司根据应收账款账龄结构及客户资信情况对应收账款计提坏账准备，覆盖了未来可能发生的坏账损失，计提政策与同行业上市公司相比较为谨慎。

项目	日发精机	宇环数控	华辰装备
1年以内	5%	5%	5%
1-2年	15%	10%	20%
2-3年	30%	20%	50%
3-4年	50%	50%	100%
4-5年	70%	80%	100%
5年以上	100%	100%	100%

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（2017 年修订），公司按照历史应收账款回款迁移率设计预期信用损失的模型，结论如下：

账龄	2018-2019 迁移率	2017-2018 迁移率	2016-2017 迁移率	3 年平均迁移率	历史损失率	确定的信用损失比例
1 年以内	19.70%	28.26%	15.87%	21.28%	1.27%	5.00%
1 至 2 年	16.12%	47.64%	55.30%	39.68%	5.96%	20.00%
2 至 3 年	34.39%	44.38%	67.13%	48.64%	15.02%	50.00%
3 至 4 年	81.35%	34.93%	100.42%	72.23%	30.89%	100.00%
4 至 5 年	53.28%	36.20%	38.80%	42.76%	42.76%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司的坏账比例是严格和谨慎的，符合企业会计准则的相关要求。

2020 年公司坏账准备的具体情况如下：

项目	账龄	计提比率 (%)	按类似信用风险特征应计 提坏账准备金额	加：单独计提的坏账准 备金额	期末应提坏账准备合计	本期计提	本期坏账核销
应收账款及合同资产	1 年以内	5.00	3,084,999.05		3,084,999.05	30,863,577.29	5,386,097.43
	1—2 年	20.00	17,668,807.28		17,668,807.28		
	2—3 年	50.00	14,050,059.19		14,050,059.19		
	3 年以上	100.00	17,307,332.57	1,539,368.50	18,846,701.07		
	小计	---	52,111,198.09	1,539,368.50	53,650,566.59	30,863,577.29	5,386,097.43
其他应收款	1 年以内	5.00	101,941.72		101,941.72	791,269.43	-
	1—2 年	20.00	301,900.00		301,900.00		
	2—3 年	50.00	157,150.00		157,150.00		
	3 年以上	100.00	940,268.00		940,268.00		
	小计	---	1,501,259.72	-	1,501,259.72	791,269.43	-
应收票据	合计	---		363,000.00	363,000.00	-412,000.00	-
合计		---	53,612,457.81	1,902,368.50	55,514,826.31	31,242,846.72	5,386,097.43

公司本期核销主要是四川西南不锈钢有限责任公司的应收款 497 万元，根据该公司 2020 年 9 月 29 日的破产财产分配方案（法院判决），其剩余资产可归还公司 12.21 万元，剩余部分公司予以核销处理。上年公司对四川西南不锈钢有限责任公司已单项全额确认坏账准备 509 万元。公司已对报告期内应收款核销事项进行了恰当的核销审批程序。

五、报告期末，公司存货账面余额为 23,074.58 万元，是营业收入的 1.00 倍，跌价准备期末余额 5.81 万元，均为原材料。

(1) 请结合公司经营模式、业务开展情况等说明公司存货占营业收入比重较高的原因，对比同行业可比公司情况，说明存货占比是否处于正常水平。

(2) 请说明公司存货的主要类别及库存期限情况，分析公司存货周转情况，结合在手订单情况等说明公司是否存在大额长期呆滞的存货。

(3) 请结合存货主要类别、数量、库龄和成新率，说明存货跌价准备计提的方法和测试过程，跌价准备计提是否充分，未对其他存货明细项目计提跌价准备的原因及合理性。

公司回复：

(一) 请结合公司经营模式、业务开展情况等说明公司存货占营业收入比重较高的原因，对比同行业可比公司情况，说明存货占比是否处于正常水平。

1、公司经营模式

公司销售的主营产品为轧辊磨床，属于设备类产品，按照行业惯例，执行分阶段的结算模式，通常在“合同签订”、“产品发货”、“产品验收”及“质保期满”等多个时间点分阶段结算货款。在收入确认方面，当产品经客户验收合格后全额确认收入，验收周期从发货到验收通常为 6 个月左右，部分产品受客户现场验收条件制约等因素影响，会达到 6-12 个月乃至 12 个月以上。

公司主营产品轧辊磨床属于定制化设备，采取“以销定产”为主的生产模式，即以订单合同为依据，根据用户要求进行产品特殊需求开发和设计，编制工艺路线，并组织安排生产，生产周期通常为 3-10 个月。同时，公司产品个性化、定制化程度较高，生产所需原材料具有品种多、型号复杂等特点，因此，公司通常对主要原材料采用“以产定采”的采购模式，原材料采购依据销售订单执行，原材料中，通用备件采购周期一般 1 个月左右，大型铸件、定制加工件（如油缸、温度传感器等）采购周期 2-3 个月、数控系统等进口类原材料采购周期 3-6 个月。

2、业务开展情况

2020 年上半年，新型冠状病毒疫情在全球持续蔓延，对公司销售业务开展及交付装配造成影响，导致公司销售交付验收周期延长。由于交付验收地点受疫情影响，对人员来往施加限制，再加上客户自身现场项目受疫情影响产生延期，

公司本期产品交付验收周期出现较大幅度的延长，部分完成组装并发出的设备无法及时在客户现场完成安装验收。

同时，受全球新冠疫情影响，公司在 2020 年上半年一度出现了境外供应商延期交付的情况，导致公司部分项目出现了一定程度的延迟交付，基于此，公司在 2020 年下半年开始，对部分进口关键原材料进行了提前备货。

3、公司存货占营业收入比重的变化情况

2020 年末和 2019 年末，公司存货占当期营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	变动幅度
存货余额	23,074.58	17,213.98	34.05%
其中：发出商品	12,884.12	5,533.35	132.84%
营业收入	23,063.98	42,495.78	-45.73%
存货余额占营业收入比	100.05%	40.51%	59.54%

公司的交付验收周期较长，普遍要达到 6 个月左右，2020 年度受新冠肺炎疫情疫情影响，交付验收周期较 2019 年上升明显，部分产品验收时间已达到 1 年以上。受此影响下 2020 年度营业收入较 2019 年度营业收入降幅达到 45.73%；同时，2020 年末，存货中发出商品余额较 2019 年末上升 132.84%，主要是由于已发货尚未验收完毕的产品大幅增加所致。

综上所述，受公司经营模式的影响，公司期末存货余额占营业收入的比重较高；同时，受收入规模的下降，以及公司期末已发出未验收设备增加的影响，公司 2020 年末存货余额占营业收入的比重显著增加。

4、同行业可比公司情况

公司主要从事全自动数控轧辊磨床产品的研发、生产和销售，目前尚无从事轧辊磨床研发、生产和销售的公司上市，因此公司无完全可比同行业上市公司。

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司产品全自动数控轧辊磨床隶属于“C34 通用设备制造业”下的“C3421 金属切削机床制造业”下的磨床分支。根据公司产品的相似度，经筛选，在《国民经济行业分类》下，上市公司日发精机(002520.SZ)和宇环数控(002903.SZ)部分产品与公司类似，是较为

接近的同行业上市公司。上述各公司具体可比性分析如下：

公司名称	与公司可比性
日发精机	日发精机主要生产数控车床、磨超自动生产线、立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、航空航天设备等系列产品，其中，数控车床、磨超自动生产线等属于数控金属磨削机床产品，与公司产品存在一定的相似性。
宇环数控	宇环数控专业从事数控磨削设备及智能装备的研发、生产、销售与服务，主要产品包括数控磨床、数控研磨抛光机和智能装备系列产品，其中，数控磨床与公司产品存在一定的相似性，均属于数控金属磨削机床产品。

可比公司 2020 年末和 2019 年末的存货余额 营业收入与比例情况如下：

可比公司	2020 年存货余额占营业收入比	2019 年存货余额占营业收入比
日发精机	0.47	0.41
宇环数控	0.64	1.50
本公司	1.00	0.41

由上表可知，日发精机两期比重有所上升，但因日发精机还涉足航空航天制造领域细分，分散了部分新冠疫情带来的行业风险，因此比重变化并不明显。同样，宇环数控本期拓展了智能手机边框加工材料的变化和工艺的调整，数控研磨抛光机收入较上期大幅上升，导致存货占收入比重较上期大幅下降，但 2019 年该占比也达到了 1.50，同样受到数控磨床行业较长验收周期的影响。

综上所述，公司报告期内的存货占营业收入比重在同行业可比公司合理范围内，不同的是，以上两家可比公司均存在其他分散外部环境风险的细分领域，而本公司主要为全自动数控轧辊磨床细分产品，导致 2020 年公司存货占营业收入的占比出现较大变化。

（二）请说明公司存货的主要类别及库存期限情况，分析公司存货周转情况，结合在手订单情况等说明公司是否存在大额长期呆滞的存货。

1、公司存货主要类别及库存期限情况

2020 年末，公司存货主要类别及库龄情况如下：

单位：万元

品种	账面余额	其中：库存期限		
		1-6 个月	6-12 个月	12 个月以上
原材料	3,146.16	2,051.43	153.99	940.74
在产品	5,274.65	1,431.42	2,586.76	1,256.47
库存商品	1,617.37	185.46	1,418.48	13.43

品种	账面余额	其中：库存期限		
		1-6 个月	6-12 个月	12 个月以上
发出商品	12,884.12	1,605.56	9,383.46	1,895.10
合同履约成本	152.28	7.02	145.26	-
合计	23,074.58	5,280.89	13,687.95	4,105.74

由上表可见，公司原材料的库龄基本为 6 个月以内，周转率较强，长库龄原材料主要为公司备货所用，公司已针对 1 年以上且无在手订单的原材料备货计提跌价准备。

公司在产品、库存商品和发出商品主要为客户定制化的设备产品，按照设备生产销售的不同阶段，进行了相应的划分。公司生产周期通常为 3-10 个月，在产品库龄集中在 6-12 个月较为合理；期末库存商品、发出商品库龄集中在 6-12 月，主要系报告期内公司受新冠疫情影响，导致公司发货及交付验收较以往出现延期的情况，同时，部分发出商品由于受客户项目延期的影响以及境外交付验收受限的影响，出现 1 年以上库龄。

合同履约成本主要系货物已完成运输或在途尚未验收完成产品对应的运输费用，由于公司的验收周期通常在 6 个月以上，因此 6-12 个月库龄的合同履约成本也较为合理。

综上所述，公司本期各存货项目的库龄及周转率无明显异常情况。

2、公司不存在大额长期呆滞存货情况的说明

公司主营产品轧辊磨床设备、维修改造业务，属于定制化产品，采取“以销定产”为主的生产模式，即以订单合同为依据，根据用户要求进行产品特殊需求开发和设计，编制工艺路线，并组织安排生产。因此，公司的期末在产品、库存商品、发出商品均有订单合同一一对应，均有其具体用途，不存在存货可变现净值低于成本的情形，不存在大额长期呆滞的情况，无需计提存货跌价准备。

原材料方面。报告期内，公司主要原材料采购根据订单需求情况采用“以产订采”的采购管理模式，大部分定制化程度较高的原材料均有其具体用途且在正常周转中，不存在存货可变现净值低于成本的情形，不存在大额长期呆滞的情况，无需计提存货跌价准备。少部分电子元器件、轴承类产品主要系老型号原材料，公司为避免日后无法及时获取相应材料保证备件与维修改造业务的顺利开展，公司对此类原材料留有一定库存以满足客户需要。此类原材料由于未来领用不明确，

无对应的订单与之匹配，导致该等原材料库龄在一年以上，公司基于谨慎性原则，将该等原材料的可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备。截至 2020 年 12 月 31 日，该部分计提存货跌价准备的存货金额 532.85 万元，计提相应跌价准备金额 5.81 万元。

综上所述，公司期末在产品、库存商品、发出商品均有订单合同一一对应，主要原材料也均有其具体用途且在正常周转中，公司期末不存在大额长期呆滞的存货。

(三) 请结合存货主要类别、数量、库龄和成新率，说明存货跌价准备计提的方法和测试过程，跌价准备计提是否充分，未对其他存货明细项目计提跌价准备的原因及合理性。

1、公司期末存货情况

2020 年末，公司存货主要情况如下：

单位：万元

项目	期末设备台数	期末余额				
		库龄 1 年以内	库龄 1 年以上	账面余额合计	存货跌价准备	账面价值
原材料	-	2,205.42	940.74	3,146.16	5.81	3,140.35
在产品	55	4,018.18	-	5,274.65	-	5,274.65
库存商品	4	1,603.94	13.43	1,617.37	-	1,617.37
发出商品	41	10,989.02	1,895.10	12,884.12	-	12,884.12
合同履约成本	-	152.28	-	152.28	-	152.28
合计	-	18,968.84	4,105.74	23,074.58	5.81	23,068.77
占比	-	82.21%	17.79%			

2、公司期末存货跌价计提情况

每期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(1) 公司对存货可变现净值的确定依据

1) 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

2) 需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确

定其可变现净值。

(2) 各类存货跌价准备的具体计提方法

1) 对于原材料，公司对各类原材料存在一定的备货：一方面，公司产品的更新换代赶不上如西门子等供应商产品的升级速度，为了防止在公司产品进入成熟阶段时关键部件西门子已停产，公司对其做了一定备货；更重要的是，公司产品对下游客户而言是固定资产，其升级换代更加缓慢，若其设备某部件存在问题，与公司签订后续的大修改造和质保期以外的维保合同，公司将继续领用西门子更新换代前的旧产品以满足其设备的部件需求。由于上述原因对原材料存在一定的备货，从而存在部分原材料库龄超过 1 年；由于相关备货仍存在一定的原材料跌价风险，基于谨慎性考虑，公司采用以下办法对超过 1 年库龄的原材料计提跌价准备。

① 对于目前在制品 BOM 中已明确未来需要领用的库龄超过 1 年的原材料，公司认为其为以前年度的有效备货，不计提跌价准备。

② 对于目前在制品 BOM 中未明确未来需要领用的库龄超过 1 年的原材料，根据当年历史数据，测算其未来的呆滞概率：“ $1 - (\text{当年领用金额} / \text{当年采购金额})$ ”。根据呆滞率测算相应存货跌价准备金额。截至 2020 年 12 月 31 日，该部分计提存货跌价准备的存货金额 532.85 万元，计提相应跌价准备金额 5.81 万元。

2) 对于在产品、库存商品、发出商品、合同履行成本中的存货都有相应的销售订单与其对应，公司按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，对比其存货成本，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。销售费用率根据当期销售费用除以当期主营业务收入计算得出，相关税费率根据当期税金及附加除以当期主营业务收入计算得出。经测算，公司期末在产品、库存商品、发出商品、合同履行成本无需计提存货跌价准备。

综上所述，公司未对其他存货明细项目计提跌价准备符合公司生产经营的实际情况，具有合理性；公司年末已对所有存货按照会计准则的相关要求进行减值测试，并相应计提存货跌价准备，期末存货跌价准备计提充分。

六、公司 IPO 募投项目全自动数控轧辊磨床升级扩能建设项目、智能化磨

削设备生产项目和研发中心建设项目期末投资进度分别为 23.43%、10.87%和 13.28%，预计分别于 2021 年 12 月 31 日、2022 年 06 月 30 日和 2021 年 12 月 31 日达到可使用状态。请结合 2020 年市场变化、项目投资金额、建设情况等具体原因，分别补充说明上述项目进展缓慢的原因及合理性、后续建设安排、项目可行性是否发生变化。

公司回复：

经中国证券监督管理委员会《关于核准华辰精密装备（昆山）股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2019]2228 号）文件核准，公司向社会公众公开发行人股份募集资金，扣除需支付的发行费用后，募集资金净额为 67,755.53 万元。

（一）募投项目实施进展情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司募集资金使用进展如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额 (1)	截至期末累 计投入金额 (2)	截至期末投 资进度 (3) = (2) / (1)	项目可行 性是否发 生重大变 化
1	全自动数控轧辊磨床升级 扩能建设项目	25,982.82	6,087.62	23.43%	否
2	智能化磨削设备生产项目	22,929.07	2,493.36	10.87%	否
3	研发中心建设项目	5,452.00	723.86	13.28%	否
4	补充流动资金	13,391.64	13,391.64	100.00%	否
	承诺投资项目小计	67,755.53	22,696.47	33.50%	

（二）募投项目实施进展缓慢的具体原因

公司首次公开发行股票募集资金于 2019 年 11 月 27 日到位，截至 2020 年 12 月 31 日，公司上述三个募投项目的实施进度分别为 23.43%、10.87%和 13.28%，实施进度整体较为缓慢主要原因如下：

（1）全自动数控轧辊磨床升级扩能建设项目。本项目采用的是国际领先技术解决方案，配套设备也均为进口设备，并分两个阶段进行。第一阶段设备已进口到位，但 2020 年下半年全球新冠疫情蔓延，受疫情出行管控影响，国外供应

商的技术团队无法来我司开展第一阶段的现场设备调试指导，只能通过远程在线沟通的方式，导致项目第一阶段进度缓慢。第二阶段（项目的主体部分）的技术方案需要结合第一阶段的设备产线应用情况进行设计，所以造成了该项目建设整体延期。

（2）智能化磨削设备生产项目。本项目计划开发的产品是高精密数控万能外圆磨床和数控连续轨迹坐标磨床，均是和德国技术团队合作开发设计。根据项目计划先开展高精密数控万能外圆磨床的设计和生产工作，同样受到 2020 年全球新冠疫情的影响导致我司技术团队和德国技术团队沟通交流不畅，高精密数控万能外圆磨床的样机生产出来之后我司无法顺利将设备发往德国工厂并派技术团队过去开展联合测试工作，德国的技术团队只能在家远程办公与我司技术团队通过视频在线交流，由我司技术人员单独开展测试工作，导致了项目延期。此外，数控连续轨迹坐标磨床的研发计划也因新冠疫情的影响，无法与德国技术团队进行深入的技术交流，导致该产品目前仅在研发初期阶段，造成了项目延期。

（3）研发中心建设项目。本项目我司本着按照高标准建设的原则，以数据化、智能化为导向，需要学习国外先进经验、购买国际领先水平的软件和测试设备。软件导入也需要国外的专家团队实地来公司实施和培训。由于 2020 年新冠疫情的影响，我司技术团队出国学习、考察不便，国外专家团队来公司也不便，导致项目建设延期。

综上，公司募投项目进展缓慢的原因具备合理性，目前公司已恢复正常的生产经营，后续将加大募集资金使用力度，推进募投项目的实施进度。

（三）募投项目后续建设安排

根据前期项目实施计划，公司将依次实施项目的基建工程建设、设备采购、安装及调试、试生产等工作。其中，全自动数控轧辊磨床升级扩能建设项目，截至目前，第一阶段设备已到位，已形成部分产能，第二阶段技术方案已确定，并已给国外供应商下单采购。智能化磨削设备生产项目，截至目前，已完成高精密数控万能外圆磨床样机的生产，目前正在进行产品全面测试阶段，后续将进入小批量试产阶段。研发中心建设项目，截至目前已陆续完成部分软件采购、人员招聘等工作，后续将陆续完成研发中心建设。

（四）募投项目可行性是否发生变化

公司主营业务为全自动数控轧辊磨床的研发、生产和销售。公司 IPO 募投项目“全自动数控轧辊磨床升级扩能建设项目”、“智能化磨削设备生产项目”、“研发中心建设项目”，与公司现有主营业务一致，与公司主营业务的研发、生产和销售密切相关：其中，1、“全自动数控轧辊磨床升级扩能建设项目”的实施将继续扩大公司在磨床领域的市场份额，提高公司轧辊磨床制造技术水平，在市场化竞争的过程中，进一步提升公司综合实力和核心竞争力，适应全球市场竞争的需求；2、“智能化磨削设备生产项目”旨在充分发挥先进成熟的生产技术的基础上，丰富公司产品结构，实现公司未来市场的战略布局；3、“研发中心建设项目”的实施将增强公司对主营产品研究开发与持续创新能力，拓展高端产品的品种，使得公司产品种类更丰富、性能更高，从而更好的适应市场需求的变化。

前述募投项目是实现公司发展战略的重要举措，项目实施的可行性未发生变化：第一，近年来，为推动制造业转型升级，我国政府大力推动高端装备产业发展，出台了一系列产业政策。新一轮的产业结构调整 and 升级必将是先进制造业替代传统制造业，这种转型和升级将会大大增加作为工业母机之一的高性能轧辊磨床的更新需求。而前述项目建设符合国家制造业发展政策，是顺应未来行业发展趋势的必然举措，符合制造业转型升级的产业政策要求。第二，公司下游钢铁、有色金属等行业的稳定运行，“一带一路”战略的持续推进，为轧辊磨床行业提供了稳定的市场需求空间。第三，公司是国内轧辊磨床行业的领军企业，产品品质与技术已达到国际先进水平，部分核心技术达到国际领先水平，已具备和国际一流厂商同台竞技并实现进口替代的能力。未来在下游行业稳定运行的背景下，公司主营产品仍然具有较为广阔的进口替代空间，公司具备执行前述募投项目的丰富管理经验和技术水平。第四，公司的新产品智能化磨削设备从研发开始就对标国际领先水平，主攻进口替代，产品应用领域广泛，有极为广阔的市场空间，是公司未来的主要产品。

综上所述，公司募投项目符合高端装备制造行业的发展方向，符合公司的业务发展需要，该等项目的可行性未发生变化。

七、报告期末，公司应交企业所得税期末余额为 1,468.12 万元，期初余额

为 217.65 万元。请结合经营情况、税率变化等补充说明应交企业所得税大幅提高的原因与合理性。

公司回复：

2019 年度和 2020 年度，公司所得税纳税申报的主要情况对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度
营业收入	230,639,809.66	424,957,757.65
税前利润	37,701,745.33	164,247,654.20
主要纳税调整事项：		
1、公允价值变动	15,829,034.58	-13,718,342.94
2、政府补助	40,308,776.02	7,033,501.87
3、减值准备	25,768,644.62	-2,763,839.33
4、研发费加计扣除	-14,732,673.30	-11,284,227.05
实际所得税税率	15%	15%
期初应交企业所得税	2,176,485.44	7,957,518.11
本期应纳所得税额	16,684,337.25	21,853,228.47
本期缴纳上期税额	2,532,894.58	8,043,584.50
本期缴纳当期税额	1,646,720.83	19,590,676.64
期末应交企业所得税	14,681,207.28	2,176,485.44

1、2020 年各季度，公司经营情况分布差异

2020 年初，新冠疫情爆发，一方面，公司产品的生产和交付进度延后；另一方面，公司上半年难以开展现场安装验收工作，已交付至客户现场的设备的整体安装和验收工作延后，综合导致公司本期销售收入出现大幅下滑。随着防疫措施逐渐取得成效，进入三四季度以后，国内外企业复工复产有序推进，全球供应链也有序复苏，公司生产经营逐渐恢复正常。公司 2020 年度和 2019 年度分季度的收入和利润情况如下：

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年度	5,646,804.73	35,980,521.69	69,965,015.59	119,047,467.65
2019 年度	102,502,992.07	90,917,396.91	141,042,674.88	90,494,693.79
税前利润	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年度	-12,346,392.91	584,687.21	17,262,682.12	32,200,768.91
2019 年度	40,585,889.53	30,225,525.72	66,721,452.02	26,714,786.93

第四季度利润规模的同比扩大，导致期末应交所得税金额有所上升。

2、2020 年四季度，公司收到大额政府补助

如前表所示，2020 年度，公司收到大额政府补助，未确认补助收入，纳税调增 4,030.88 万元，上年同期金额为 703.35 万元，有大幅上升，其中主要系 2020 年 11 月份收到项目专项资金 3,409.00 万元，按照财税[2018]151 号国税总局关于财政性资金的企业所得税政策通知，企业取得的各类财政性资金均应计入企业当年收入总额进行征税，该笔补助的所得税构成了期末应交所得税余额。

3、公允价值变动损益的所得税影响

公司本期计提 1,582.90 万元公允价值变动损失，上年同期为 1,371.83 万元公允价值变动收益，按照税法要求，公允价值变动损益需要在计算当期所得税时进行纳税调整，进而导致期末应交所得税余额增加。

4、计提坏账准备的所得税影响

疫情影响下，下游客户的资金回笼放慢，公司应收账款账龄逐步上升，公司本期计提了较大的坏账，按照税法要求，坏账准备的计提需要在计算当期所得税时进行纳税调增，进而导致期末应交所得税余额增加。

综合以上分析，公司本期企业所得税税率并未发生变化，期末应交所得税金额出现大幅上升，系受本期收入和利润集中在四季度以及纳税调整事项的共同影响，公司期末应交企业所得税余额具有合理性。

八、年报显示，公司销售费用中运费本期发生额 145.14 万元。请根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，说明公司将运费划分为销售费用的原因及合理性。

公司回复：

1、公司执行新收入准则概况

2017 年 7 月 5 日，财政部发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》（财会〔2017〕22 号）（以下简称“新收入准则”），公司自 2020 年 1 月 1 日起执行。根据新收入准则，公司为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发

生的其他成本；（2）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（3）该成本预期能够收回。

2、公司将运输费用划分运输费用或营业成本的原则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018），在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。

公司涉及运送服务的业务主要集中于轧辊磨床销售和备件产品销售。其中：

（1）轧辊磨床业务产生的运输费用发生在设备验收装配调试之前，且与生产后发货、装配、调试环节紧密相关，属于公司为履行合同而从事的活动，所产生的运输费用根据新收入准则作为合同履约成本，并计入营业成本核算。本期轧辊磨床业务产生的运输费用总计 211.3 万元按照销售订单划分，将已符合收入确认订单的相关运费 54.59 万计入营业成本，未完成履约交付验收的运费支出 156.7 万计入存货-合同履约成本，待确认收入时结转营业成本。

（2）备件产品业务属于客户按照预期使用情况进行的合理采购及备货，其发生在生产环节之后，不涉及后续的调试验收，属于销售环节阶段。故公司将备件产品业务相关的运输费用 145.14 万元在销售费用科目进行核算和列报。

综上所述，公司根据自身业务情况的不同，对不同业务类型的运输费用进行了不同的会计处理，符合企业会计准则的相关要求。

特此公告

华辰精密装备（昆山）股份有限公司董事会
2021 年 6 月 2 日