

# 关于对广州达意隆包装机械股份有限公司 2019 年年报的问询函的回复

广会专字[2020]G19030990111 号

深圳证券交易所：

根据贵交易所《关于对广州达意隆包装机械股份有限公司 2019 年年报的问询函》中小板年报问询函【2020】第 377 号的要求，我们作为广州达意隆包装机械股份有限公司（以下简称“达意隆”、“公司”）的 2019 年年审会计师事务所，就贵交易所提出的相关问题进行了核查，并对相关问题的核查情况回复如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入 7.12 亿元，同比减少 27.74%。其中灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机分别实现收入 2.61 亿元、1.94 亿元，同比分别减少 42.75%、24.99%。请你公司结合行业发展情况、市场竞争情况，补充说明报告期内营业收入同比下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

## 【公司回复】

### 一、营业收入产品构成

报告期内公司营业收入按产品区分的明细如下：

单位：人民币万元

| 产品           | 2019 年营业收入 | 2018 年营业收入 | 增减金额       | 同比增减    |
|--------------|------------|------------|------------|---------|
| 灌装生产线        | 26,057.11  | 45,513.39  | -19,456.28 | -42.75% |
| 全自动 PET 瓶吹瓶机 | 19,416.66  | 25,886.21  | -6,469.55  | -24.99% |
| 二次包装设备       | 5,513.81   | 7,610.33   | -2,096.52  | -27.55% |
| 代加工          | 20,226.56  | 19,541.03  | 685.53     | 3.51%   |
| 合计           | 71,214.14  | 98,550.96  | -27,336.82 | -27.74% |

报告期内，受宏观经济环境和市场竞争的影响，公司实现的营业收入较上年年同期有所下降。报告期内，公司实现营业收入7.12亿元，同比减少27.74%。其中灌装生产线、全自动PET瓶吹瓶机分别实现收入2.61亿元、1.94亿元，同比分别减少42.75%、24.99%。

## 二、营业收入下降原因

公司目前的主营业务为液体自动化包装机械的研发、生产和销售；饮料、日化洗液等液体的代加工，下游客户主要集中在饮料生产企业。2018年我国饮料行业市场产量与销量均有所下滑，根据国家统计局数据，2018年我国饮料累计产量15,679.2万吨，同比下降13.5%。2018年我国饮料销售量15,634.8万吨，同比减少11.3%，产销率为100.4%。全年饮料类零售总额为2,040亿元，同比下降10.3%。

公司的下游客户主要集中在饮料包装机械、高黏度流体包装机械、后段智能自动化包装机械和液体代加工业务等领域，受宏观经济环境和我国饮料行业市场产量与销量下滑影响，导致下游行业对于新建厂房和设备更新换代投资趋于谨慎，受此传导效应，公司所处的液体包装机械及自动化设备行业整体增速乏力。

液体自动化包装机械行业在我国发展历程较短，我国中高端包装机械长期依赖进口。国际上饮料包装机械技术水平较高的国家主要是德国、美国、日本、意大利等，与国际先进水平相比，国内技术水平存在一定差距。近年来，越来越多的国际饮料包装机械行业巨头如KRONES、KHS和SIDEL等瞄准中国市场，凭借其资本、技术、管理等优势，纷纷布局中国市场，抢占国内市场份额，给公司带来了一定的竞争压力。

国内液体包装机械行业生产企业众多，但是规模普遍较小、技术研发实力较弱，主要集中在中低端产品提供市场；在国内液态食品包装机械中高端产品市场，国际领先厂商具有较为明显的竞争优势。最近几年，国内行业内中小企业迅速成长，在国内市场的占有率持续上升，给公司带来一定的市场竞争压力。

由于上述原因影响，公司2018年下半年签订销售订单同比出现下滑。随着2019年国家和各级地方政府扶持中小企业政策的陆续出台和落地，2019年下半年度公司销售订单较上年同期有一定的增长。但是由于公司实行的是“以销定产”的生产经营模式，从签订销售合同到确认销售收入的周期较长，公司销售订单的下降对营业收入的影响有一定滞后，受2018年下半年订单减少影响，2019年营业收入较上年同期有所下降。

综上所述，受宏观经济环境、行业发展和市场竞争加剧影响，公司营业收入较上年同期下降是合理的。

### 【会计师回复】

#### 主要的核查程序：

（1）评估与测试了公司销售收入确认有关的内控设计的合理性和执行的有

效性；

(2) 通过查阅公司相关销售合同、获取收入确认的相关会计政策及访谈管理层等方式，评估销售收入确认原则是否符合企业会计准则的规定；

(3) 结合访谈公司管理层及公开渠道查询等方式，了解公司所处行业发展情况及市场竞争情况，分析公司报告期内营业收入同比下降的原因及合理性。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题二、报告期内，你公司主要产品灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率分别为 33.91%、34.95%，同比分别增加 4.6%、4.02%。请你公司结合同行业可比公司产品毛利率、营业成本明细分析，补充说明报告期内灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率的合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

#### 【公司回复】

##### 一、公司分产品营业收入、营业成本、毛利率的变动情况

单位：人民币万元

| 产品           | 营业收入      | 营业成本      | 毛利率    | 营业收入比上年同期增减 | 营业成本比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|--------------|-----------|-----------|--------|-------------|-------------|------------|
| 灌装生产线        | 26,057.11 | 17,222.45 | 33.91% | -42.75%     | -46.47%     | 4.60%      |
| 全自动 PET 瓶吹瓶机 | 19,416.66 | 12,630.30 | 34.95% | -24.99%     | -29.36%     | 4.02%      |
| 二次包装设备       | 5,513.81  | 4,037.20  | 26.78% | -27.55%     | -31.00%     | 3.66%      |
| 代加工          | 20,226.56 | 17,128.30 | 15.32% | 3.51%       | 2.91%       | 0.49%      |
| 合计           | 71,214.14 | 51,018.26 | 28.36% | -27.74%     | -29.68%     | 1.97%      |

报告期内，公司实现营业收入 71,214.14 万元，较去年同期下降 27.74%，毛利率 28.36%，比上年同期增加 1.97%，主要是灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率变动所致，与上年同期相比，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率同比分别增加 4.60%、4.02%。

## 二、产品毛利率变动合理性

### （一）公司产品毛利率与同行业上市公司产品毛利率比较

| 公司名称 | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|------|--------|--------|--------|
| 新美星  | 33.49% | 35.67% | 37.70% |
| 永创智能 | 29.23% | 29.77% | 28.88% |
| 普丽盛  | 24.78% | 17.72% | 26.62% |
| 达意隆  | 28.36% | 26.39% | 26.12% |

公司产品销售主要集中在 PET 瓶包装机械及智能后段包装机械，涵盖饮料包装机械领域，以及日化、油脂、调味品等高黏度流体包装机械领域，与其他三家公司同属轻工机械板块，由于各公司所属的细分行业及产品有所不同，公司的主营业务、主要产品及其用途、经营模式和主要业绩驱动因素存在一定差异，报告期内，各公司营业收入增减变化及毛利率水平各有差异。与同行业公司相比，达意隆公司毛利率水平居中位，2017 年至 2019 年，公司毛利率呈现平稳增长。

### （二）公司灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机成本构成情况

单位：人民币万元

| 产品分类         | 项目     | 2019 年    |         | 2018 年    |         | 同比增减   |
|--------------|--------|-----------|---------|-----------|---------|--------|
|              |        | 金额        | 成本比重    | 金额        | 成本比重    |        |
| 灌装生产线        | 原材料    | 13,998.96 | 81.28%  | 26,465.06 | 82.26%  | -0.98% |
|              | 人工工资   | 2,257.41  | 13.11%  | 3,802.78  | 11.82%  | 1.29%  |
|              | 折旧     | 593.68    | 3.45%   | 1,061.69  | 3.30%   | 0.15%  |
|              | 燃料及动力  | 78.64     | 0.46%   | 164.08    | 0.51%   | -0.05% |
|              | 其他制造费用 | 293.77    | 1.71%   | 678.84    | 2.11%   | -0.40% |
| 合计           |        | 17,222.45 | 100.00% | 32,172.45 | 100.00% | -      |
| 全自动 PET 瓶吹瓶机 | 原材料    | 10,688.74 | 84.63%  | 15,079.74 | 84.34%  | 0.29%  |
|              | 人工工资   | 1,172.42  | 9.28%   | 1,675.33  | 9.37%   | -0.09% |
|              | 折旧     | 444.91    | 3.52%   | 606.12    | 3.39%   | 0.13%  |
|              | 燃料及动力  | 137.71    | 1.09%   | 214.56    | 1.20%   | -0.11% |
|              | 其他制造费用 | 186.52    | 1.48%   | 303.95    | 1.70%   | -0.22% |
| 合计           |        | 12,630.30 | 100.00% | 17,879.70 | 100.00% | -      |

从上表可以看出，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机的成本构成主要有原材料、人工工资、折旧、燃料及动力和制造费用等要素，与上年同期比较，成本构成要素的变化不大。

### （三）公司灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机销量及售价情况

单位：人民币万元

| 产品分类         | 项目   | 2019 年    | 2018 年    | 同比增减    |
|--------------|------|-----------|-----------|---------|
| 灌装生产线        | 单位售价 | 236.88    | 223.10    | 6.18%   |
|              | 销量   | 110.00    | 204.00    | -46.08% |
|              | 营业收入 | 26,057.11 | 45,513.39 | -42.75% |
| 全自动 PET 瓶吹瓶机 | 单位售价 | 323.61    | 315.69    | 2.51%   |
|              | 销量   | 60.00     | 82.00     | -26.83% |
|              | 营业收入 | 19,416.66 | 25,886.21 | -24.99% |

从上表看，与上年同期比较，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机的营业收入、销量都有所下降，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机的单位售价同比上年分别增加 6.18%、2.51%，主要原因是报告期内境外合同设备售价增加所致。

### （四）公司灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机境外销售比例情况

| 产品           | 2019 年外销比例 | 2018 年外销比例 | 同比增减   |
|--------------|------------|------------|--------|
| 灌装生产线        | 38.60%     | 25.04%     | 13.56% |
| 全自动 PET 瓶吹瓶机 | 53.66%     | 39.73%     | 13.93% |

报告期内，公司销售毛利率为 28.36%，其中，境内销售毛利率、境外销售毛利率分别为 21.63%、39.14%。报告期内，公司境外销售比例为 38.42%，同比上年增加 7.55%，其中灌装生产线境外销售比例同比增加 13.56%，全自动 PET 瓶吹瓶机境外销售比例同比增加 13.93%。本年度公司境外销售的增长使得公司的总体毛利率较上年度有所增长。

综上所述，经比较分析同行业上市公司、产品成本构成、单位售价及境内境外销售情况，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率较上年同期增加的主要原因是单位售价提高及境外销售比例上升所致，报告期内公司灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机毛利率较上年同期增长是合理的。

#### 【会计师回复】

#### 主要的核查程序：

（1）获取公司销售收入明细账、销售成本明细账，分析复核主要销售合同、主要产品的销售单价、销售毛利率；

（2）检查入库单、领料单、出库单、工资表、水电费耗用表、采购合同、发票、付款单据等原始资料，与本期明细账、记账凭证相核对，核查产品成本归集及结转是否真实准确；

(3) 查询同行业可比上市公司年度报告等文件，分析公司与同行业可比上市公司毛利率波动对比情况；

(4) 对存货的出入库情况执行截止性测试，核实产品成本费用核算是否存在跨期的情况。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

**问题三、报告期内，你公司销售费用-佣金及海外代理费为468万，同比增长131%。请你公司结合报告期内公司海外业务收入情况，补充说明报告期内销售费用-佣金及海外代理费同比增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**【公司回复】**

公司境外收入与佣金及海外代理费情况如下：

单位：人民币万元

| 项目       | 2019 年度   | 2018 年度   | 增减金额     | 增减比率  |
|----------|-----------|-----------|----------|-------|
| 境外收入     | 27,363.15 | 25,442.90 | 1,920.25 | 7.55% |
| 佣金及海外代理费 | 468.00    | 203.00    | 265.00   | 131%  |

报告期内，公司销售费用中佣金及海外代理费为468万元，同比增长131%，主要是全资子公司达意隆北美有限公司（以下简称“北美达意隆”）向代理商支付销售佣金所致。

公司境外销售，主要是通过直销开发客户及委托当地代理销售两种方式。一般情况下，公司与代理商签订产品销售合同，将产品直接销售给代理商，再由代理商销售给终端客户，在此情况下不会产生销售佣金及海外代理费。但公司在开拓进入新的国家和地区，或者公司产品知名度和影响力还不够大的行业或者市场，有的时候需要视情况借助当地的代理商、中介公司或者行业协会等，帮助寻找客户并参与商务谈判，代理商在协助公司完成产品销售合同的签订后，才会产生销售佣金及海外代理费。佣金及海外代理费的增减变动与销售收入的变动不存在比例关系。

报告期内，美国代理商帮助寻找新客户并参与商务谈判，协助北美达意隆签订销售合同603.22万美元。截至2019年末，该销售货物已按合同交付并确认销售收入，该合同已收款91%，剩余尾款为质保金为9%，将在合同约定质保期后收取。

根据公司与美国代理商的约定，按照签订销售合同金额支付佣金合计48.26万美元。

综上所述，公司佣金及海外代理费同比增长131%符合公司业务情况，具有合理性。

#### 【会计师回复】

##### 主要的核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司与外销客户的合作情况、对应外销合同佣金及海外代理费情况；

（2）获取了外销合同、佣金合同、费用支付审批单等资料，分析复核外销佣金及海外代理费同比增加的原因及合理性。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题四、报告期末，你公司账龄 3 年以上的应收账款余额为 1.3 亿元，占期末应收账款余额比例为 28.95%。请你公司结合同行业可比公司信用政策情况，补充说明你公司报告期末长账龄应收账款余额占比较高的原因及合理性，并结合你公司坏账准备计提政策、期后回款情况，补充说明你公司期末坏账准备计提是否充分、谨慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

#### 【公司回复】

##### 一、公司长账龄应收账款余额占比较高的原因及合理性

###### （一）公司与同行业上市公司的坏账准备计提比例情况

| 名称             | 新美星    | 永创智能   | 普丽盛    | 达意隆    |
|----------------|--------|--------|--------|--------|
| 按单项计提坏账准备的应收账款 | 65.15% | -      | 97.24% | 95.30% |
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 36.87% | 14.19% | 22.95% | 26.32% |
| 合计             | 40.83% | 14.19% | 30.24% | 32.60% |

报告期末，公司应收账款账面余额 44,893.19 万元，已计提坏账准备 14,635.05 万元，坏账准备计提比例为 32.60%。从同行业期末应收账款计提坏账准备的比例可以看到，公司期末应收账款坏账准备的计提比例低于同行业的新美星，高于永创智能和普丽盛两家。其中，公司按单项计提坏账准备的应收账款比率为 95.30%，高于新美星，低于普丽盛；公司按组合计提坏账准备的应收账款

计提比例为 26.32%，低于新美星，高于普丽盛和永创智能两家，这是因细分行业及客户类型的不同所致。

## （二）应收账款账龄构成情况

单位：人民币万元

| 账龄           | 2019 年末账面余额 | 2018 年末账面余额 | 增减变化    |
|--------------|-------------|-------------|---------|
| 1 年以内（含 1 年） | 17,010.43   | 29,744.77   | -42.81% |
| 1 至 2 年      | 8,905.25    | 8,689.00    | 2.49%   |
| 2 至 3 年      | 5,966.75    | 3,168.50    | 88.31%  |
| 3 年以上        | 13,010.76   | 12,464.77   | 4.38%   |
| 合计           | 44,893.19   | 54,067.05   | -16.97% |

报告期末，公司账龄 3 年上的应收账款余额为 13,010.76 万元，占期末应收账款余额比例为 28.98%，较上期末增加 4.38%。

## （三）账龄 3 年以上的应收账款构成情况及坏账准备计提情况

单位：人民币万元

| 分类               | 账面余额      | 坏账准备     | 计提比例   |
|------------------|-----------|----------|--------|
| 单项计提坏账准备的应收账款    | 3,561.19  | 3,487.57 | 97.93% |
| 境内按组合计提坏账准备的应收账款 | 7,876.93  | 5,186.17 | 65.84% |
| 境外按组合计提坏账准备的应收账款 | 1,572.64  | 1,150.43 | 73.15% |
| 合计               | 13,010.76 | 9,824.17 | 75.51% |

报告期末，公司账龄 3 年以上的应收账款余额为 13,010.76 万元，其中单项计提坏账准备的应收账款 3,561.19 万元、境内按组合计提坏账准备的应收账款 7,876.93 万元和境外按组合计提坏账准备的应收账款 1,572.64 万元，占比分别为 27.37%、60.54%和 12.09%。公司账龄 3 年以上的应收账款已计提坏账准备金额为 9,824.17 万元，其中单项计提坏账准备的应收账款的坏账准备金额为 3,487.57 万元、境内按组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备金额为 5,186.17 万元和境外按组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备金额为

1,150.43 万元，坏账准备计提比例分别为 97.93%、65.84%和 73.15%。

报告期末，公司根据应收账款构成情况，将存在争议或涉及诉讼、仲裁的、或已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款划分为按单项计提坏账准备的应收账款。报告期末，深圳西满塑料包装制品有限公司期末应收账款余额为 849.30 万元，该公司已经进行破产清算，根据《重整计划草案》的安排，公司预计现金受偿金额为 73.61 万元，公司对预计现金受偿金额与应收账款差额部分已全额计提坏账准备。2020 年 3 月 4 日，公司已收到该受偿金额。公司对 3 年以上的按单项计提坏账准备的应收账款逐笔检查，除深圳西满塑料包装制品有限公司外已全额计提坏账准备。公司将预计未来很可能收回的应收账款，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，分别按境内、境外组合计算预期信用损失。报告期末，公司已对 3 年以上的境内、境外按组合计提坏账准备的应收账款按预期信用损失率计提了坏账准备，坏账准备计提比例分别为 65.84%和 73.15%。

#### （四）长账龄应收账款形成原因

报告期末，公司 3 年以上按组合计提坏账准备的应收账款金额为 9,449.57 万元，占报告期末应收账款账面余额比例为 21.05%，与同行业上市公司比较情况如下：

单位：人民币万元

| 项目                  | 新美星      | 永创智能     | 普丽盛      | 达意隆      |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|
| 3 年以上按组合计提坏账的应收账款金额 | 7,278.08 | 2,580.07 | 7,791.06 | 9,449.57 |
| 占应收账款账面余额比例         | 32.78%   | 5.63%    | 17.50%   | 21.05%   |

从上表可以看出，账龄 3 年以上按组合计提坏账的应收账款在行业内普遍存在，主要为逾期的质保款项。报告期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款占应收账款账面余额比例为 21.05%，低于新美星，高于永创智能和普丽盛两家。

公司主要产品包括水处理、饮料前处理系统、PET 瓶吹瓶系列、灌装系列、吹灌旋三合一机系列、吹贴灌旋四合一机系列、贴标系列、输送系列、二次包装设备系列等液态产品包装整线及单机设备。公司专业为客户提供适用于各种饮用水、含汽饮品、茶、果蔬汁等饮料，食用油、调味油等液体食品，洗衣液、洗发水、洗手液等液体日化品及其他液体的大型成套包装设备，并为客户提供液体包

装全面解决方案。公司所属的行业系装备制造业的细分领域食品与饮料包装机械行业，业务具有产品制造与工程服务的双重特征，产品非标准化程度高，销售收款一般是根据合同履行进度分期收款，根据公司与客户签订的销售合同付款方式条款，公司一般的结算方式为：预收货款-发货前收款-安装调试后收款。安装调试后收款为产品质保款，公司产品质保期一般是 12 个月，但部分合同的质保期较长，长达 24 个月。3 年以上应收款项主要是逾期的质保款，受综合经济因素影响，公司部分下游客户增速放缓，资金较为紧张，导致公司应收账款回款有所延期。

报告期末，公司长账龄应收账款余额占比较高，主要为逾期的质保款，与公司所处的行业业务特征相关，符合公司的实际情况。

### （五）应收账款催收措施

公司为加强货款回笼，增加公司现金流，制订了多项管理措施对销售收款业务环节可能存在的风险进行管控，具体措施如下：

1. 建立健全营销人员考核机制，将销售回款率、回款及时性纳入营销人员的考核指标。
2. 财务部定期编制应收账款账龄分析表，统计分析逾期应收账款明细及原因，对应收账款逾期金额大的、逾期时间长的款项，提交营销部门，由营销部门向客户发出催款通知函，进行督促催收。
3. 财务部定期按应收账款金额及账龄时间出具应收账款对账函，以保证应收账款的准确性。
4. 公司成立由销售、技术、工程、法务和财务等多部门协作的专项收款工作小组，定期召开尾款催收会议，分析尾款形成原因，制订尾款催收工作计划，采取各种方式和措施促进回款。
5. 对具有一定偿还能力，但对多次催收仍拖延的客户，公司向客户发律师函催收；发律师函后仍不付款的，向法院提起诉讼，通过法律途径进行追讨。

## 二、应收账款坏账准备计提的充分性及谨慎性

### （一）公司期末坏账准备计提情况

单位：人民币万元

| 类别             | 期末余额      |         |           |        |           |
|----------------|-----------|---------|-----------|--------|-----------|
|                | 账面余额      |         | 坏账准备      |        | 账面价值      |
|                | 金额        | 比例      | 金额        | 计提比例   |           |
| 按单项计提坏账准备的应收账款 | 4,081.85  | 9.09%   | 3,889.84  | 95.30% | 192.01    |
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 40,811.34 | 90.91%  | 10,745.21 | 26.32% | 30,066.12 |
| 合计             | 44,893.19 | 100.00% | 14,635.05 | 32.60% | 30,258.14 |

报告期末，公司应收账款账面余额 44,893.19 万元，已计提的坏账准备金额为 14,635.05 万元，坏账准备计提比例为 32.60%。

## （二）公司应收账款坏账准备计提政策

公司将应收账款划分为按单项计提坏账准备的应收账款和按组合计提坏账准备的应收账款。对于划分为按单项计提坏账准备的应收账款，公司按每一项分项分析预计可收回可能性，并单独计提坏账准备；对于划分为组合的应收账款，公司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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

## 三、应收账款期后回款情况

单位：人民币万元

| 类别             | 期末余额      |         |        | 期后回款      | 回款比例   |
|----------------|-----------|---------|--------|-----------|--------|
|                | 账面余额      |         | 坏账准备   |           |        |
|                | 金额        | 比例      | 计提比例   | 金额        |        |
| 按单项计提坏账准备的应收账款 | 4,081.85  | 9.09%   | 95.30% | 93.59     | 2.29%  |
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 40,811.34 | 90.91%  | 26.32% | 20,615.01 | 50.51% |
| 合计             | 44,893.19 | 100.00% | 32.60% | 20,708.60 | 46.13% |

注：期后回款是指截至问询函回复之日的收款总额。

2019 年末应收账款账面余额为 44,893.19 万元，截至目前，在 2020 年度回款总额为 20,708.60 万元，期后回款比例为 46.13%。2019 年末按单项计提坏账准备的应收账款截至目前已收款 93.59 万元，回款比例 2.29%。2019 年末按组合计提坏账准备的应收账款截至目前已收款 20,615.01 万元，回款比例 50.51%。

2020 年受新冠疫情影响，公司部分客户疫情期间无法正常开展生产经营，导致客户回款出现一定的延缓，随着下游客户的逐渐复工复产，公司的销售回款也在陆续恢复正常。

综上所述，经对比与同行业可比上市公司坏账准备计提情况及分析公司应收账款的期后回款情况，公司应收账款坏账准备计提是充分的、谨慎的，符合《企业会计准则》的规定。

### **【会计师回复】**

#### **主要的核查程序：**

（1）评估与测试了与应收账款坏账准备相关的内控设计的合理性以及执行的有效性；

（2）通过获取公司应收账款坏账准备计提政策及访谈管理层等方式，评估应收账款坏账准备的核算是否符合企业会计准则的规定；

（3）测试应收账款账龄明细表的准确性，并复核管理层对应收账款的分组情况，检查不同组别应收账款预期信用损失率的确认依据和计算过程；

（4）采取抽样方法，对应收账款余额实施函证程序，并结合管理层对应收账款回收的判断，评估应收账款坏账准备计提的合理性；

（5）针对单项计提坏账的应收账款，通过获取法院相关判决结果、法律文件、公开渠道查询客户经营情况及访谈公司管理层等方式，复核单项计提坏账的原因及合理性；

（6）检查应收账款期后回款情况。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

**问题五、报告期末，你公司存货期末余额 4.52 亿元，存货跌价准备余额 13.28 万元。请你公司结合同行业可比公司，补充说明你公司报告期内存货周转率的合理性，存货跌价准备计提是否充分谨慎。请年审会计师核查并发表明确意见。**

### **【公司回复】**

#### **一、存货周转率的合理性**

##### **（一）期末存货余额情况**

报告期末，公司存货期末余额4.52亿元，存货跌价准备余额13.28万元，具

体情况如下表：

单位：人民币万元

| 项目  | 账面余额      | 跌价准备  | 账面价值      |
|-----|-----------|-------|-----------|
| 原材料 | 12,906.10 | -     | 12,906.10 |
| 在产品 | 8,055.29  | -     | 8,055.29  |
| 产成品 | 24,191.69 | 13.28 | 24,178.41 |
| 合计  | 45,153.08 | 13.28 | 45,139.80 |

上表中的存货跌价准备13.28万元，为公司之全资子公司珠海宝隆瓶胚有限公司（以下简称“珠海宝隆”）对期末存货进行减值测试，按照成本与可变现净值孰低原则，按照成本高于可变现净值的金额对期末产成品中的瓶胚计提了存货跌价准备。

## （二）公司生产经营模式

公司实行的是“以销定产”和“以产定采”的生产经营模式。公司是全球范围内少数几家能够提供饮料及其他液体包装机械整线解决方案及工业自动化解方案综合提供商之一。由于不同客户对包装设备的平面布局、设备配置、性能指标往往有不同的要求，需要根据客户的要求进行定制生产。在接到客户订单后，公司在与客户签订合同后，需要根据客户平面布局、设备配置和性能指标进行整线设计，然后，按照合同约定组织生产和原材料采购。从原材料采购、零部件加工、产品组装、单机检测、主要设备联机测试到入库发货和安装调试，一般需要半年左右的时间，如果是涉及新产品和新工艺的、工艺复杂的整线合同时间会更长。

2019年下半年公司签订合同较上年同期有一定的增长，因此，报告期末为满足订单交付需要，形成金额较大的原材料、在产品和产成品。

## （三）同行业可比公司存货周转率情况

公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下：

| 项目    | 普丽盛  | 永创智能 | 新美星  | 达意隆  |
|-------|------|------|------|------|
| 存货周转率 | 0.89 | 1.20 | 0.87 | 1.37 |

从上表中可以看出，公司的存货周转率略高于同行业可比公司，但不存在较大差异。

综上，结合公司所处行业特点及公司生产经营模式，对比同行业可比公司存货周转率情况，公司存货周转率水平是合理的，符合公司经营情况。

## 二、存货跌价准备计提是否充分谨慎

### （一）存货跌价准备的确认标准、计提方法

公司期末在对存货进行全面盘点的基础上，对存货遭受毁损，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本时，预计其成本不可收回的部分，按单个存货项目的可变现净值低于其成本的差额计提存货跌价准备。但对为生产而持有的材料等，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料仍然按成本计量，如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量。

### （二）确定可变现净值的依据

产成品和用于出售的材料等直接用于出售的，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；需要经过加工的材料存货，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。

### （三）珠海宝隆计提存货跌价准备的原因

为真实反映公司截至2019年12月31日的财务状况及经营情况，公司于2019年12月末对公司各类资产进行了全面清查。在清查的基础上，对各类存货进行了充分的分析和估算后认为，子公司珠海宝隆的部分存货存在跌价迹象。为此，依据企业会计准则的相关规定，公司对发生减值损失的存货按照可变现净值低于账面成本的差额计提存货跌价准备。

珠海宝隆是公司全资子公司，主要进行PET瓶胚生产的代加工业务。报告期内，由于生产数量较少，单位产品分摊的固定费用较多，导致瓶胚成本高于销售价格，公司对发生减值损失的瓶胚按照可变现净值低于账面成本的差额计提了存货跌价准备。

### （四）存货跌价准备计提充分谨慎

2019年度公司产品毛利率为28.36%，较上年同期增长1.97%，2020年度的产品毛利率预计不会发生较大变化，存货未出现减值迹象。

#### 1.原材料

报告期末，公司原材料账面余额为12,906.10万元，公司原材料包括外购机械加工件、电气元器件、不锈钢材料、配套设备等，公司的原材料主要为钢材类原材料，可保存和使用的期限较长。由于公司实行的是“以销定产”和“以产定采”的生产经营模式，按照客户订单实行以销定产，使得公司可以根据生产计划来制定原材料采购计划，能有效控制原材料的库存量和采购价格。报告期末，公司对

原材料进行了全面盘点，并按照公司会计政策，对公司原材料明细进行了减值测试，未发现有减值迹象，无需计提存货跌价准备。

## 2.在产品和产成品

期末在产品和产成品对应订单情况

单位：人民币万元

| 项目              | 期末余额      | 有对应订单存货   | 对应订单占比  |
|-----------------|-----------|-----------|---------|
| 在产品             | 8,055.29  | 6,002.15  | 74.51%  |
| 产成品             | 24,191.69 | 22,770.78 | 94.13%  |
| 其中：液体包装机械及自动化设备 | 23,269.74 | 21,848.83 | 93.89%  |
| 饮料及瓶胚代加工        | 921.95    | 921.95    | 100.00% |
| 合计              | 32,246.98 | 28,772.93 | 89.23%  |

从上表中可以看出，报告期末，公司在产品和产成品账面余额合计为32,246.98万元，其中，公司在产品期末余额为8,055.29万元，其中有对应订单的在产品为6,002.15万元，订单占比为74.51%；公司产成品期末余额为24,191.69万元，其中有对应订单的产成品为22,770.78万元，订单占比为94.13%，公司绝大部分的产成品都有对应客户订单。公司期末的在产品主要为客户尚未完工的订单和预先生产的常规备货；公司期末的产成品主要为尚未发货的设备、已经发货在途的设备和尚未完成安装调试的设备。

公司专业研发、生产、销售适用于各种饮用水、含汽饮品、茶、果蔬汁等饮料，食用油、调味油等液体食品，洗衣液、洗发水、洗手液等液体日化品及其他液体的大型成套包装设备，并为客户提供液体包装全面解决方案。由于公司为客户提供是大型成套包装设备，并为其提供液体包装全面解决方案，生产周期相对较长。为了缩短设备交付周期、均衡生产和控制成本，根据销售部门产品市场需求预测，会预先生产少量的标准通用半成品设备，在接到客户订单的具体要求后，再根据客户设备配置要求对设备进行进一步加工生产。由于公司所处行业和大型成套包装设备特性，公司产品需要在客户现场进行安装调试后，方可达到收入确认条件，从签订销售合同到确认销售收入的周期较长。2019年下半年度公司销售订单较上年同期有一定的增长，部分订单在此期间陆续完工入库，但尚未完成安装调试工作，所以，报告期末的产成品较上年同期有较大增长。

根据公司会计政策，在产品和产成品跌价准备是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。对在产品 and 产成品的估计售价,已经与客户签订了销售合同的,根据销售合同约定的售价计算其可变现净值;预先生产的标准通用半成品设备,尚未取得销售合同的,根据同类产品当前的市场售价情况,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认其可变现净值。报告期末,公司对在产品 and 产成品进行了全面盘点,并按照公司会计政策,对客户订单设备和标准通用半成品设备分别进行减值测试,未发现有减值迹象,无需计提存货跌价准备。

### 3. 同行业可比公司存货跌价准备情况

公司与同行业可比公司存货跌价准备对比情况如下:

单位:人民币万元

| 项目          | 普丽盛       | 永创智能       | 新美星       | 达意隆       |
|-------------|-----------|------------|-----------|-----------|
| 存货账面余额      | 62,583.83 | 114,310.65 | 55,687.06 | 45,153.08 |
| 本期计提的存货跌价准备 | 834.20    | 1,721.29   | 0.00      | 13.28     |

从上表中可以看出,公司的存货跌价准备与同行业可比公司不存在较大差异。

综上所述,公司主要在产品 and 库存商品,均有相应客户订单并有对应预收款项,与相关进度匹配;公司的存货跌价准备与同行业可比公司不存在较大差异。报告期末,公司已对各类存货进行全面清查,并对存在减值迹象的存货足额计提跌价准备。公司存货跌价准备计提是充分谨慎的。

#### 【会计师回复】

#### 主要的核查程序:

(1) 评估与测试了与存货及存货跌价准备相关的内控设计的合理性以及执行的有效性;

(2) 查询同行业可比上市公司年度报告等文件,分析公司与同行业可比上市公司存货周转率对比情况;

(3) 对存货实施监盘程序;

(4) 获取公司存货跌价准备计算表,核对存货跌价准备的计算过程,对其可收回金额和跌价准备期末余额进行了重新计算。

基于我们所实施的核查程序,没有发现上述说明中与财务报告相关的信息,与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题六、报告期末，你公司递延所得税资产余额 4,038 万元，占期末净资产比例为 6.67%。你公司 2017 年-2019 年扣非后净利润分别为-716.89 万元、-1,293.48 万元、-5,391.17 万元。请你公司：（1）结合你公司扣非后净利润情况，补充说明你公司扣非后净利润持续亏损的原因，你公司是否具备持续盈利能力。（2）结合上述分析，补充说明报告期末递延所得税资产的确认依据，是否符合会计准则的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

## 【公司回复】

### 一、扣非后净利润持续亏损原因

#### （一）2017-2019 年度合并利润表

单位：人民币万元

| 项目                            | 2019 年度          | 2018 年度          | 2017 年度          |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>一、营业收入</b>                 | <b>71,214.14</b> | <b>98,550.96</b> | <b>96,162.77</b> |
| 营业成本                          | 51,018.26        | 72,546.78        | 71,043.42        |
| 税金及附加                         | 810.52           | 1,196.59         | 866.19           |
| 销售费用                          | 10,728.68        | 13,329.02        | 12,009.77        |
| 管理费用                          | 8,283.54         | 8,729.87         | 8,318.72         |
| 研发费用                          | 2,621.27         | 2,661.22         | 1,050.60         |
| 财务费用                          | 879.81           | 284.15           | 2,584.50         |
| 加：其他收益                        | 2,028.97         | 2,170.09         | 1,408.80         |
| 投资收益                          | -21.46           | 17.29            | 1,164.32         |
| 信用减值损失                        | -2,847.77        | -                | -                |
| 资产减值损失                        | -45.30           | -1,498.62        | -1,295.22        |
| 资产处置收益                        | -12.42           | 266.33           | 6.24             |
| <b>二、营业利润</b>                 | <b>-4,025.91</b> | <b>758.41</b>    | <b>1,573.70</b>  |
| 加：营业外收入                       | 124.50           | 346.84           | 397.01           |
| 减：营业外支出                       | 114.69           | 49.37            | 72.15            |
| <b>三、利润总额</b>                 | <b>-4,016.11</b> | <b>1,055.88</b>  | <b>1,898.57</b>  |
| 减：所得税费用                       | -342.91          | 21.29            | -119.25          |
| <b>四、净利润</b>                  | <b>-3,673.20</b> | <b>1,034.60</b>  | <b>2,017.82</b>  |
| 归属于母公司所有者的净利润                 | -3,603.87        | 1,034.60         | 2,017.82         |
| 减：非经常性损益                      | 1,787.30         | 2,328.08         | 2,734.72         |
| <b>归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润</b> | <b>-5,391.17</b> | <b>-1,293.48</b> | <b>-716.89</b>   |

#### （二）2017-2019 年度产品毛利和期间费用

单位：人民币万元

| 项目    | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入  | 71,214.14 | 98,550.96 | 96,162.77 |
| 营业成本  | 51,018.26 | 72,546.78 | 71,043.42 |
| 毛利    | 20,195.89 | 26,004.18 | 25,119.35 |
| 毛利率   | 28.36%    | 26.39%    | 26.12%    |
| 销售费用  | 10,728.68 | 13,329.02 | 12,009.77 |
| 销售费用率 | 15.07%    | 13.53%    | 12.49%    |
| 管理费用  | 8,283.54  | 8,729.87  | 8,318.72  |
| 管理费用率 | 11.63%    | 8.86%     | 8.65%     |
| 财务费用  | 879.81    | 284.15    | 2,584.50  |
| 财务费用率 | 1.24%     | 0.29%     | 2.69%     |
| 期间费用  | 19,892.03 | 22,343.05 | 22,912.99 |
| 期间费用率 | 27.93%    | 22.67%    | 23.83%    |

### （三）公司近三年扣非后净利润持续亏损原因

2017-2019年度，公司产品销售毛利率分别为26.12%、26.39%和28.36%，但是期间费用率分别为23.83%、22.67%和27.93%，这是公司近三年扣非后净利润持续亏损的主要原因，各年度具体影响因素如下：

#### 1. 2017年重要影响因素

2017年，我国经济整体保持了较为稳定的局面，经济结构进一步深化调整。国内外饮料包装机械行业市场竞争依旧较为激烈，同时国际政治经济局势呈现出新的变化，给公司的业务发展带来了新的挑战。面对市场形势的变化，公司持续聚焦公司主业，积极开拓创新，深化整合布局，强化内部管理，优化业务流程，扎实推进各项工作。公司现有业务出现触底回升，公司产品销售毛利率较上年同期有所提升，但是受人工成本和差旅费等增加影响，销售费用较上年同期有所增长。

2017年度公司发生的财务费用为2,584.50万元，主要是年度内人民币升值，产生汇兑损失1,247.81万元。

#### 2. 2018年重要影响因素

受整体经济环境相对疲软、人民币汇率波动造成的出口压力加剧、中美贸易摩擦使得外部环境不确定因素增加以及行业竞争加剧等不利因素的影响，给行业相关企业带来一定的盈利压力。2018 年度公司采取了一系列措施降低成本，积极应对国内外竞争对手的挑战，公司产品毛利率由2017年的26.12%提升到26.39%。但是，由于受用工成本上升、差旅费、市场拓展费用等增加影响，公司销售费用

较上年同期有所增长。

### 3. 2019年重要影响因素

受宏观经济环境、行业发展和市场竞争加剧影响，2019年度实现营业收入71,214.14万元，较上年同期减少27.74%，产品销售毛利较上年同期减少5,808.30万元，这是公司业绩亏损的主要原因。由于公司所处行业受宏观经济及流动性影响，部分下游客户业务增长减缓，资金较为紧张，致使客户付款周期拉长，公司计提的应收账款坏账准备较上年有较大增长。

## 二、公司持续盈利能力

### （一）公司主营业务

公司目前的主营业务为液体自动化包装机械的研发、生产和销售；饮料、日化洗液等液体的代加工。目前公司产品销售主要集中在PET瓶包装机械及智能后段包装机械，涵盖饮料包装机械领域，以及日化、油脂、调味品等高黏度流体包装机械领域，能为客户提供水处理系统；饮料前处理系统；PET瓶吹瓶、灌装、贴标、输送、智能后段包装（即二次包装）等液态食品、日化包装整线解决方案及单机设备，为客户提供设备研发、生产、包装、仓储、物流等环节的需求。公司的后段包装机械设备涵盖了智能装箱机、智能装盒机、智能送料机、并联机器人等系列工业自动化设备，替代人工积极作用明显，应用范围广泛。

公司目前是全球范围内少数几家能够提供饮料及其他液体包装机械整线解决方案及工业自动化解方案综合提供商之一。公司聚焦在饮料、油脂、日化等快消品行业、塑料制品行业及其他可适用领域，为客户提供专业的整体智能解决方案。

### （二）主要产品及其用途

公司专业研发、生产、销售适用于各种饮用水、含汽饮品、茶、果蔬汁等饮料，食用油、调味油等液体食品，洗衣液、洗发水、洗手液等液体日化品及其他液体的大型成套包装设备，并为客户提供液体包装全面解决方案，主要产品定位于包装机械中的中高端产品，包括水处理、饮料前处理系统、PET瓶吹瓶系列、灌装系列、吹灌旋三合一机系列、吹贴灌旋四合一机系列、贴标系列、输送系列、二次包装设备系列等液态产品包装整线及单机设备。

### （三）主要的业绩驱动因素：

#### 1. 国家产业政策支持

公司所属的行业系装备制造业的细分领域食品与饮料包装机械行业，根据《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《食品和包装机械“十二五”发展规划》、《食品工业“十二五”发展规划》等相关政策文件，国家、省市及行业

政策均鼓励和支持液态食品包装机械和智能设备的大力发展。有关部门根据相关国家政策相应出台了《关于加快我国包装产业转型升级的指导意见》、《关于深入推进信息化和工业化融合管理体系的指导意见》、《智能制造发展规划（2016—2020年）》，引导企业通过信息技术与制造业与装备的深度融合、制造与服务的深度融合，推动食品包装行业的转型升级。

## **2. 下游行业稳步发展**

随着我国经济的快速发展，国内生活水平逐步提高，居民购买力和消费意愿逐步增强，消费观念不断升级。饮料市场的需求随着经济的发展和人们生活水平的提高稳步发展，消费观念不断升级。饮料市场的需求随着经济的发展和人们生活水平的提高稳步发展，同时，饮料包装品种推陈出新，包装形式具有较强的时尚特征，包装形式变化较快，而不同的包装形式需要不同的包装机械和工艺技术，因此饮料市场需求的稳步提高以及饮料包装形式的较快变化将使得中国饮料包装机械的市场需求有望实现平稳的发展。

## **3. 国内产品性价比优势**

与国外知名企业的产品相比，国内相对较低的人工及原材料成本使得国内产品具有一定的低成本优势。通过多年持续不断的研发投入，公司已具备一定的技术实力和自主创新能力，使得所生产的产品具有较高的性价比优势。公司产品具备了与跨国公司产品在国内与国际市场上进行竞争的实力，在国内正在逐步替代进口产品。

## **4. 技术水平有了长足进步**

由于我国饮料包装机械行业起步较晚，在产品的研发、设计、生产与技术方面与发达国家有一定的差距。在国家产业政策的支持下，公司依靠自主创新并注重引进消化吸收国外先进技术和经验，在吹瓶技术、吹灌旋一体化技术、吹贴灌旋技术、无菌灌装技术、食用油灌装技术、贴标技术上已经取得重大突破。部分领域的技术水平及产品性能与发达国家的非常接近或已达到先进水平，在国际市场上的竞争力进一步增强。

### **（四）公司所处的行业地位**

经过二十年的发展，在PET瓶液体包装机械领域，目前公司生产规模、市场占有率均在国内处于领先地位，建有国家级研发中心，是国家火炬计划重点高新技术企业。

公司创新研发了四项国家重点新产品：RJM系列全自动吹瓶机、CPXX系列全自动高速PET瓶吹瓶机、全自动轻量化瓶吹灌旋一体机、高粘度流体灌装一体化成套设备以及五项国家高新技术产品：全自动高速酱油灌装机、茶果蔬汁热灌装

生产线、PET瓶饮料高速热灌装生产线、PET瓶高速吹瓶机、含气灌装机。拥有目前行业领先水平的全自动高粘度灌装技术（应用于酱油、食用油、日化液体等行业）、全自动吹瓶灌装旋盖一体机技术（高速第五代吹瓶机）、含气灌装压盖设备技术、回转式全自动粘流体灌装封盖机技术、全自动吹贴灌旋四合一一体机等自主研发的高精尖技术。在工业自动化应用领域，公司是国内较为成熟的集成生产商之一，目前已经形成国内系列齐全、性能先进的并联机器人系列，操作简单、安全性好、产品技术附加值较高。

公司具有丰富的国内、国际液态食品与饮料包装机械整线工程总包管理经验，在全球完成了超过500个大型交钥匙工程项目，是目前国际上少数能从PET粒料到成品的包装整线供应商之一。基于多年来在包装工程上累积的优势，公司具有丰富的服务终端客户与集成商的应用经验，通过良好的服务体系，能够帮助客户实现高效率、高柔性的工业生产。

同时，公司注重设备与食品安全，已经通过欧洲CE认证，美国UL认证，是ISO9001认证的企业，并获得了两化融合贯标认证。公司检测中心是国内行业迄今为止检测手段最先进、检测设备最齐全、检测项目最齐备的检测中心之一。公司为了保持行业领先地位，持续投入打造行业领先的“三大中心”——机械加工中心、品控检测中心和研发中心，拥有雄厚的技术研发实力和自主创新能力，为公司未来发展打造坚实基础。

## （五）公司财务状况

单位：人民币万元

| 项目                     | 2019 年     | 2018 年     | 2017 年     |
|------------------------|------------|------------|------------|
| 营业收入                   | 71,214.14  | 98,550.96  | 96,162.77  |
| 归属于上市公司股东的净利润          | -3,603.87  | 1,034.60   | 2,017.82   |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | -5,391.17  | -1,293.48  | -716.89    |
| 经营活动产生的现金流量净额          | -4,338.67  | 3,255.80   | 12,735.92  |
| 项目                     | 2019 年末    | 2018 年末    | 2017 年末    |
| 总资产                    | 144,011.39 | 145,771.04 | 165,735.69 |
| 归属于上市公司股东的净资产          | 60,533.60  | 64,349.70  | 63,428.15  |
| 资产负债率                  | 57.95%     | 55.86%     | 61.73%     |

1. 受宏观经济环境、行业发展和市场竞争加剧影响，2019年度实现营业收入71,214.14万元，较上年同期减少27.74%，但是产品销售毛利率由2018年的26.39%提升到28.36%，目前公司在手订单较上年同期有较大的增长。

2. 2019年度公司期间费用为19,892.03万元，较上年同期减少2,451.02万元，说明公司的费用控制取得了一定成效。

3. 2017-2019年经营活动产生的现金流量净额分别为12,735.92万元、3,255.80万元和-4,338.67万元, 2019年度主营业务收现比率为1.31, 说明公司当期营业收入的变现能力较强。2019年度, 公司销售商品、提供劳务收到的现金为93,336.07万元, 与上年同期基本持平; 公司购买商品、接受劳务支付的现金为74,380.51万元, 较上年同期增加11,799.17万元, 较上年同期增长18.85%, 这主要是因为下半年公司在手订单增加, 为项目支付的材料采购款项相应增加所致。

4. 2019年末, 公司总资产为144,011.39万元, 归属于上市公司股东的净资产为60,533.60万元, 货币资金为19,460.20万元, 资产负债率为57.95%。

#### **(六) 保证盈利能力的重点工作**

1. 市场方面, 继续深耕PET瓶饮料、日化生产设备等相关行业市场, 保持并扩大相关优势领域的市场份额; 结合公司的智能制造系统解决方案, 不断优化整体解决方案的技术能力及项目管理能力; 通过精细化项目管理, 挖掘和响应客户需求, 提升服务质量, 进一步提高公司的市场竞争力。

公司将继续加大品牌推广力度, 根据市场和公司实际情况参加合适的展会、行业推广会等市场拓展活动, 加大市场销售渠道的多元化建设, 实现多渠道、多元化产品销售, 使国内外业务进一步增长, 提升自主品牌的知名度。

2. 技术方面, 公司将持续研发投入, 坚持技术的持续创新, 通过技术革新实现产品的升级换代, 进一步提高设备的性能和高性价比, 坚持生产高质量、高稳定性的产品, 形成差异化的竞争优势, 同时积极开发新产品, 延伸公司的产品链, 实现公司的可持续发展。公司将通过持续加强技术创新、产品创新、工艺创新、组织管理创新, 在保证收入增长的同时, 确保毛利率同步增长。

3. 公司将持续加强成本控制, 推动通过技术改造、工艺革新, 充分发挥产能优势, 降低生产损耗, 压缩成本; 加强内控管理, 进一步完善内控体系建设, 提高公司业务发展的抗风险能力; 加强产品合同的项目预算管控, 控制项目成本; 加强货款回笼, 采取各种方式和措施促进回款, 努力降低公司的财务成本, 增强公司现金流。

综上所述, 公司所处行业发展情况及公司在行业中的地位和技术创新优势, 以及公司目前财务状况情况, 辅之公司管理层的各项重点工作, 将保证公司具备持续发展能力。

### **三、递延所得税资产**

#### **(一) 公司递延所得税资产会计处理**

公司采用资产负债表债务法进行所得税的会计处理。所得税包括当期所得税和递延所得税。除与直接计入其他综合收益或股东权益的交易和事项相关的当期所得税和递延所得税计入其他综合收益或股东权益，以及企业合并产生的递延所得税调整商誉的账面价值外，其余当期所得税和递延所得税费用或收益均计入当期损益。

公司对于当期和以前期间形成的当期所得税负债或资产，按照税法规定计算的预期应交纳或返还的所得税金额计量。递延所得税资产和递延所得税负债分别根据可抵扣暂时性差异和应纳税暂时性差异确定，按照预期收回资产或清偿债务期间的适用税率计量。

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

## （二）可抵扣暂时性差异及递延所得税资产构成

报告期末，公司可抵扣暂时性差异影响数及递延所得税资产构成如下表：

单位：人民币万元

| 项目         | 期末余额      |          |
|------------|-----------|----------|
|            | 可抵扣暂时性差异  | 递延所得税资产  |
| 内部交易未实现利润  | 172.85    | 45.06    |
| 计提坏账准备影响数  | 14,665.01 | 2,277.93 |
| 待弥补亏损影响数   | 8,470.60  | 1,709.93 |
| 存货跌价准备影响数  | 13.28     | 0.66     |
| 长期股权投资减值准备 | 32.02     | 4.80     |
| 合计         | 23,353.76 | 4,038.38 |

公司计提递延所得税资产涉及的主要公司如下：

单位：人民币万元

| 项目    |          | 计提坏账准备<br>影响数 | 待弥补亏损<br>影响数 | 合计        |
|-------|----------|---------------|--------------|-----------|
| 广州达意隆 | 可抵扣暂时性差异 | 13,972.70     | 4,562.75     | 18,535.45 |
|       | 递延所得税资产  | 2,095.91      | 684.41       | 2,780.32  |
| 北美达意隆 | 可抵扣暂时性差异 | 620.78        | 2,427.56     | 3,048.34  |
|       | 递延所得税资产  | 167.61        | 655.44       | 823.05    |
| 东莞宝隆  | 可抵扣暂时性差异 | 9.87          | 516.48       | 526.35    |
|       | 递延所得税资产  | 2.47          | 129.12       | 131.59    |
| 珠海宝隆  | 可抵扣暂时性差异 | 5.70          | 530.57       | 536.28    |
|       | 递延所得税资产  | 0.29          | 132.64       | 132.93    |
| 合计    | 可抵扣暂时性差异 | 14,609.06     | 8,037.36     | 22,646.41 |
|       | 递延所得税资产  | 2,266.27      | 1,601.62     | 3,867.88  |

从上表中可以看出，公司期末递延所得税资产主要为因计提坏账准备和待弥

补亏损形成可抵扣暂时性差异而确认的递延所得税资产。报告期末，公司递延所得税资产是主要是由广州达意隆、北美达意隆、东莞宝隆和珠海宝隆构成。

### **（三）计提递延所得税资产的合理性**

#### **1. 广州达意隆计提递延所得税资产的合理性**

受整体经济环境相对疲软以及行业竞争加剧等不利因素的影响，公司最近3年盈利较弱，但公司所处行业发展前景良好，公司产品一直保持在行业的竞争力，也是行业里为数不多的几家能与国外竞争对手直接竞争的公司之一，同时，公司多年来已积累了在技术研发、品牌、产品与市场 and 液体自动化包装整线解决方案等多方面的优势。

国家税务总局《关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转弥补年限有关企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局公告2018年第45号）规定，具备高新技术资格企业，未弥补亏损最长结转年限为10年。广州达意隆公司为广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省税务局联合认定的高新技术企业，根据国家税务总局的上述文件之规定，公司未弥补亏损最长结转年限为10年。

广州达意隆2017年度以前因亏损形成的可抵扣暂时性差异已通过2017年及2018年度的应纳税所得额弥补完毕。广州达意隆报告期末待弥补亏损可抵扣暂时性差异均为2019年度形成，按照税法规定可以在以后10个年度内弥补亏损。

随着2019年国家和各级地方政府扶持中小企业政策的陆续出台和落地，公司2019下半年度的销售订单较上年同期有一定的增长。2019年度公司产品毛利率为29.22%，较上年同期增长3.08%，2020年度的产品毛利率预计不会发生较大变化。

公司董事会在总结2019年经营情况和分析2020年经营形势的基础上，对公司的市场和业务拓展计划进行综合分析，并考虑经济环境、行业形势及市场需求等因素对预期的影响，结合公司的实际情况，并按照企业会计准则，稳健、谨慎地对2020年度经营计划进行了预测和编制。根据盈利预测情况，公司可抵扣暂时性差异在可预见的未来很可能转回。

综上所述，公司目前的业务经营、财务状况和经营性现金流量都能够保证公司的持续盈利能力。公司可抵扣暂时性差异在可预见的未来很可能转回，因此，公司根据会计准则要求确认了递延所得税资产。

#### **2. 北美达意隆计提递延所得税资产的合理性**

北美达意隆是公司于2012年成立的全资子公司，该公司的经营范围是电子、机械设备的销售以及维修服务。在美国子公司成立以前，公司的设备主要直接销

售给北美地区的客户，但碍于时差、配件服务和工程服务等原因，导致难以更好地维护客户关系，而且北美地区环绕着众多历史悠久、实力世界领先的设备制造商，市场竞争激烈。考虑到这一发展瓶颈，公司从战略意义出发，在美国设立子公司，负责美洲区的市场开发、售后服务和配件服务等。为了开发市场和建立销售及售后服务体系，公司前期投入费用较多，累计亏损较大。经过几年的市场开拓和销售渠道及售后体系的建立和完善，提高了公司“达意隆”品牌在北美市场的知名度和市场竞争力，北美达意隆最近三年已通过应纳税所得额弥补前期形成的经营性亏损983.85万元。根据美国税法的规定，企业经营亏损可以在未来20年内弥补，北美达意隆报告期末可抵扣暂时性差异在可预见的未来很可能转回，因此，公司根据会计准则要求确认了递延所得税资产。

### 3. 东莞宝隆计提递延所得税资产的合理性

东莞宝隆是公司于2013年成立的全资子公司，该公司经营范围：食品生产；批发、零售：预包装食品、散装食品。包装技术研发及相关信息咨询；生产、销售、加工：塑料瓶、塑料坯、塑料原料；货物进出口。东莞宝隆最近三年已通过应纳税所得额弥补前期形成的经营性亏损2,067.67万元。东莞宝隆报告期末可抵扣暂时性差异在可预见的未来很可能转回，因此，公司根据会计准则要求确认了递延所得税资产。

### 4. 珠海宝隆公司计提递延所得税资产的合理性

珠海宝隆公司于2015年成立的全资子公司，该公司经营范围为PET塑料瓶胚的生产和销售。公司主要客户是碳酸瓶胚的饮料生产商，由于下游客户自身的原因，客户提供给珠海宝隆的订单低于设备产能，产能利用率不足，导致单位产品分摊的固定费用较高，珠海宝隆公司持续出现亏损，但是2019年度的亏损较以前年度已大幅度减少。2020年度，公司主要客户加大了订货量，同时，公司在拓展新客户也取得一定成效。经过公司认真测算，预计在2020年及以后年度有足够的应纳税所得额来弥补以前年度亏损，因此，公司根据会计准则要求确认了递延所得税资产。

综上所述，公司具备持续盈利能力，预计未来具备足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，因此公司报告期末确认的递延所得税资产是合理的，符合企业会计准则的规定。

### 【会计师回复】

主要的核查程序：

(1) 结合访谈公司管理层、了解行业状况、分析公司经营规划及财务数据等方式，判断公司是否具备持续盈利能力。

(2) 获取公司的递延所得税资产计算明细表，重新计算其正确性；

(3) 访谈公司管理层，获取公司的盈利预测情况，判断各公司是否有足够应纳税所得额用于弥补亏损，并分析其实现合理性。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题七、报告期内，你公司前五大客户销售金额占年度销售总额比例为 **41.81%**，前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 **17.75%**。请你公司补充说明你公司最近三年前五大客户、前五大供应商变化情况、营收采购情况、期末应收应付余额、期后回款付款等情况，说明前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配，前五大客户、前五大供应商与你公司、你公司控股股东、公司董监高是否存在关联关系，并向我部报备最近三年前五大客户、前五大供应商名称。请年审会计师核查并发表明确意见。

#### **【公司回复】**

##### **一、2017 至 2019 年公司前五大客户情况**

### （一）2017 年度公司前五大客户情况

单位：人民币万元

| 序号 | 客户名称 | 销售额       | 占年度销售<br>总额比例 | 2017 年末应<br>收余额 | 期后回款<br>金额 | 从事业务及经营范围                         | 是否为关<br>联方 | 人员规模      |
|----|------|-----------|---------------|-----------------|------------|-----------------------------------|------------|-----------|
| 1  | 第一名  | 8,249.38  | 8.58%         | 2,743.99        | 2,743.99   | 货物进出口;技术进出口;商品批发贸易;商品零售贸易         | 否          | 40-50 人   |
| 2  | 第二名  | 6,745.94  | 7.02%         | 5,207.48        | 5,207.48   | 水处理设备进出口, 空调设备进出口, 水包装系统设备        | 否          | 40-50 人   |
| 3  | 第三名  | 3,828.00  | 3.98%         | 2,331.07        | 660.76     | 食品与饮料, 以及食品与饮料的进出口                | 否          | 500-800 人 |
| 4  | 第四名  | 2,236.07  | 2.33%         | 596.88          | 596.88     | 食用糖生产、生猪养殖、农作物种植和油脂生产及销售          | 否          | 90-100 人  |
| 5  | 第五名  | 2,043.97  | 2.13%         | 1,427.07        | 1,427.07   | 货物进出口; 销售: 包装器皿, 纸制品, 化妆品, 内衣, 裤。 | 否          | 40-50 人   |
| 合计 | --   | 23,103.36 | 24.03%        | 12,306.49       | 10,636.18  |                                   |            |           |

### （二）2018 年度公司前五大客户情况

单位：人民币万元

| 序号 | 客户名称 | 销售额      | 占年度销售<br>总额比例 | 2018 年末<br>应收余额 | 期后回款金<br>额 | 从事业务及经营范围                                                                 | 是否为<br>关联方 | 人员规模        |
|----|------|----------|---------------|-----------------|------------|---------------------------------------------------------------------------|------------|-------------|
| 1  | 第一名  | 8,836.26 | 8.97%         | 1,614.21        | 1,614.21   | 房租租赁; 自由房地产经营活动; 肥皂及合成洗涤剂制造; 锂离子电池制造; 其他电池制造; 其他纸制品制造; 香料、香精制造; 化学工程研究服务等 | 否          | 2000-2999 人 |
| 2  | 第二名  | 7,253.98 | 7.36%         | 3,794.72        | 3,794.72   | 货物进出口;技术进出口;商品批发贸易;商品零售贸易                                                 | 否          | 40-50 人     |

|    |     |           |        |          |          |                                                                                               |   |           |
|----|-----|-----------|--------|----------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----------|
| 3  | 第三名 | 5,123.49  | 5.20%  | -        | -        | 主营产品是饮料、保健品、红酒、威士忌、白兰地、调味料等                                                                   | 否 | 40-50 人   |
| 4  | 第四名 | 3,933.09  | 3.99%  | 872.39   | 655.06   | 饮用水生产                                                                                         | 否 | 90-100 人  |
| 5  | 第五名 | 3,918.97  | 3.98%  | 1,752.46 | 1,009.71 | 碳酸饮料、瓶（罐）装饮用水、果菜汁及果菜汁及果菜汁饮料、含乳饮料和植物蛋白饮料、固体饮料、茶饮料及其他饮料制造与销售；蔬菜、水果和坚果及其他农副产品产品加工与销售；塑料包装箱及容器制造。 | 否 | 400-499 人 |
| 合计 | --  | 29,065.79 | 29.49% | 8,033.78 | 7,073.71 |                                                                                               |   |           |

### （三）2019 年度公司前五大客户情况

单位：人民币万元

| 序号 | 客户名称 | 销售额       | 占年度销售总额比例 | 2019 年末<br>应收余额 | 期后回款<br>金额 | 从事业务及经营范围                                                          | 是否为<br>关联方 | 人员规模      |
|----|------|-----------|-----------|-----------------|------------|--------------------------------------------------------------------|------------|-----------|
| 1  | 第一名  | 8,852.14  | 12.43%    | 2,798.33        | 2,798.33   | 水处理设备进出口，空调设备进出口，水包装系统设备                                           | 否          | 40-50 人   |
| 2  | 第二名  | 6,760.85  | 9.49%     | 1,070.14        | 1,070.14   | 房租租赁；自由房地产经营活动；肥皂及合成洗涤剂制造；锂离子电池制造；其他电池制造；其他纸制品制造；香料、香精制造；化学工程研究服务等 | 否          | 2000-2999 |
| 3  | 第三名  | 5,507.40  | 7.73%     | -               | -          | 主营产品是饮料、保健品、红酒、威士忌、白兰地、调味料等                                        | 否          | 40-50 人   |
| 4  | 第四名  | 5,091.93  | 7.15%     | 600.19          | 270.76     | 包装设备、备件销售及工程服务                                                     | 否          | 20-30 人   |
| 5  | 第五名  | 3,559.12  | 5.00%     | 1,391.10        | 964.06     | 货物进出口;技术进出口;商品批发贸易;商品零售贸易                                          | 否          | 40-50 人   |
| 合计 | --   | 29,771.44 | 41.81%    | 5,859.76        | 5,103.29   |                                                                    |            |           |

注：期后回款是指截至问询函回复之日的收款总额。人员规模是根据公开资料查询或向客户了解获取。

2017 年度，公司前五大客户销售额为 23,103.36 万元，占年度销售总额比例为 24.03%，至 2017 年末，前五大客户应收账款账面余额为 12,306.49 万元，期后收款总额为 10,636.18 万元，回款比例为 86.43%。

2018 年度，公司前五大客户销售额为 29,065.79 万元，占年度销售总额比例为 29.49%，至 2018 年末，前五大客户应收账款账面余额为 8,033.78 万元，期后收款总额为 7,073.71 万元，回款比例为 88.05%。

2019 年度，公司前五大客户销售额为 29,771.44 万元，占年度销售总额比例为 41.81%，至 2019 年末，前五大客户应收账款账面余额为 5,859.76 万元，期后收款总额为 5,103.29 万元，回款比例为 87.09%。

前五大客户中多家公司是公司长期合作的重要客户，行业资历深、合作年限长，回款情况良好。2017 至 2019 年前五大客户的经营范围、业务资质、人员规模符合公司销售要求，与公司销售规模相匹配。与公司、公司控股股东、公司董监高不存在关联关系。

## **二、2017 至 2019 年前五大供应商情况**

(一) 2017 年度公司前五大供应商情况

单位：人民币万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购额      | 占年度采购<br>总额比例 | 2017 年末<br>应付余额 | 期后付<br>款金额 | 从事业务及经营范围                                                                                                                                      | 是否为<br>关联方 | 人员规模      |
|----|-------|----------|---------------|-----------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|
| 1  | 第一名   | 3,590.48 | 8.09%         | 408.04          | 408.04     | 通用机械设备零售;专用设备销售;机械配件零售;紧固件制造;机械技术开发服务;灌装码垛系统搬运设备制造;包装专用设备制造;金属制品批发;商品批发贸易;专用设备制造;机械零部件加工;机械技术推广服务;货物进出口;机械设备租赁;机电设备安装工程等                       | 否          | 100-199 人 |
| 2  | 第二名   | 1,298.66 | 2.93%         | 774.3           | 774.3      | 销售：金属制品，五金配件，汽车配件（不含汽车发动机）；国内贸易。(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)                                                                                   | 否          | 40-50 人   |
| 3  | 第三名   | 1,056.94 | 2.38%         | 492.92          | 492.92     | 塑料板、管、型材制造;塑料零件制造;医疗卫生用塑料制品制造;橡胶零件制造;金属密封件制造;紧固件制造;机械零部件加工;搬运设备制造;包装专用设备制造;模具制造;专用设备制造;金属制品修理;专用设备修理;橡胶制品批发;塑料制品批发;机械配件批发;金属制品批发;专用设备销售;货物进出口等 | 否          | 40-50 人   |
| 4  | 第四名   | 1,056.64 | 2.38%         | 1,162.87        | 1,162.87   | 一般经营项目是：机电产品设计技术开发，电子原件、电器原件、工业控制机的购销（以上不含专营、专控、专卖商品及限制项目）。                                                                                    | 否          | 50-99 人   |
| 5  | 第五名   | 1,000.05 | 2.25%         | 77.61           | 77.61      | 齿轮及齿轮减、变速箱制造;电动机制造;电力电子元器件制造(汽车装置除外);链传动、带传动、离合器、联轴节、制动器、平衡系统及其配套件制造;电气设备修理;电子、通信与自动控制技术研究、开发;机械技术咨询、交流服务;电气机械设备销售                             | 否          | 100-199 人 |
| 合计 | --    | 8,002.77 | 18.04%        | 2,915.75        | 2,915.75   |                                                                                                                                                |            |           |

## (二) 2018 年度公司前五大供应商情况

单位：人民币万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购额      | 占年度采购总额比例 | 2018 年末应付余额 | 期后付款金额 | 从事业务及经营范围                                                                                                                       | 是否为关联方 | 人员规模      |
|----|-------|----------|-----------|-------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------|
| 1  | 第一名   | 3,323.97 | 7.27%     | 887.23      | 887.23 | 生产、加工洗发香波用品、妇女保健用品系列的卫生巾产品、液体洗涤系列产品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务等                                                                         | 否      | 300-399 人 |
| 2  | 第二名   | 2,415.53 | 5.28%     | -           | -      | 其他金属加工机械制造;模具制造;专用设备制造;电气设备修理;工程技术咨询服务;工程项目管理服务;机电设备安装工程专业承包;工业设计服务;专用设备修理;工程总承包服务;金属制品修理;货物进出口;技术进出口                           | 否      | 50-99 人   |
| 3  | 第三名   | 2,292.97 | 5.02%     | -           | -      | 通用机械设备零售;专用设备销售;机械配件零售;紧固件制造;机械技术开发服务;灌装码垛系统搬运设备制造;包装专用设备制造;金属制品批发;商品批发贸易;专用设备制造;机械零部件加工;机械技术推广服务;货物进出口;机械设备租赁;机电设备安装工程等        | 否      | 100-199 人 |
| 4  | 第四名   | 944.86   | 2.07%     | -           | -      | 塑胶原料及制品的销售；包装材料的销售；国内贸易，经营进出口业务），许可经营项目是：预包装食品的销售。二类医疗器械的销售、三类医疗器械的销售。                                                          | 否      | 40-50 人   |
| 5  | 第五名   | 781.41   | 1.71%     | 2.41        | 2.41   | 包装机械设备、自动化设备加工；机械设备、机电设备、自动化设备技术领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；包装机械设备、化工机械设备、机电设备、机械设备、自动化设备及配件、金属制品、电子产品、橡塑制品、模具、五金交电的销售；货物及技术的进出口业务。 | 否      | 40-50 人   |
| 合计 | --    | 9,758.74 | 21.35%    | 889.63      | 889.63 |                                                                                                                                 |        |           |

### (三) 2019 年度公司前五大供应商情况

单位：人民币万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购额      | 占年度采购总额比例 | 2019 年末应付余额 | 期后付款金额 | 从事业务及经营范围                                                                                                                | 是否为关联方 | 人员规模      |
|----|-------|----------|-----------|-------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------|
| 1  | 第一名   | 2,765.48 | 5.48%     | -           | -      | 通用机械设备零售;专用设备销售;机械配件零售;紧固件制造;机械技术开发服务;灌装码垛系统搬运设备制造;包装专用设备制造;金属制品批发;商品批发贸易;专用设备制造;机械零部件加工;机械技术推广服务;货物进出口;机械设备租赁;机电设备安装工程等 | 否      | 100-199 人 |
| 2  | 第二名   | 2,128.74 | 4.22%     | -           | -      | 塑胶原料及制品的销售;包装材料的销售;国内贸易,经营进出口业务),许可经营项目是:预包装食品的销售。二类医疗器械的销售、三类医疗器械的销售。                                                   | 否      | 40-50 人   |
| 3  | 第三名   | 1,890.00 | 3.74%     | -           | -      | 其他金属加工机械制造;模具制造;专用设备制造;电气设备修理;工程技术咨询服务;工程项目管理服务;机电设备安装工程专业承包;工业设计服务;专用设备修理;工程总承包服务;金属制品修理;货物进出口;技术进出口                    | 否      | 50-99 人   |
| 4  | 第四名   | 1,102.62 | 2.18%     | 656.56      | 656.56 | 服务:应用软件开发,电气自动化控制设备产品的研发、设计、安装、调试、维修,计算机系统服务,计算机技术推广、技术服务;货物进出口、技术进出口;销售:机械设备、电子产品                                       | 否      | 40-50 人   |
| 5  | 第五名   | 1,075.91 | 2.13%     | -           | -      | 销售:不锈钢、不锈钢制品、钢材、金属制品;国内商业,物资供销业。                                                                                         | 否      | 40-50 人   |
| 合计 | --    | 8,962.76 | 17.75%    | 656.56      | 656.56 |                                                                                                                          |        |           |

注：期后付款是指截至问询函回复之日的付款总额。人员规模是根据公开资料查询或向供应商了解获取。

2017 年度，公司前五大供应商采购额为 8,002.77 万元，占年度采购总额比例为 18.04%，至 2017 年末，前五大供应商应付账款账面余额为 2,915.75 万元，期后付款总额为 2,915.75 万元，付款比例为 100.00%。

2018 年度，公司前五大供应商采购额为 9,758.74 万元，占年度采购总额比例为 21.35%，至 2018 年末，前五大供应商应付账款账面余额为 889.63 万元，期后付款总额为 889.63 万元，付款比例为 100.00%。

2019 年度，公司前五大供应商采购额为 8,962.76 万元，占年度采购总额比例为 17.75%，至 2019 年末，前五大供应商应付账款账面余额为 656.56 万元，期后付款总额为 656.56 万元，付款比例为 100.00%。

前五大供应商主要为公司提供不锈钢材料、塑料管件、电器元气件、管阀件及代加工原材料、切片等，产品质量、交期皆能满足公司生产要求，其中多家供应商是公司重要的合作伙伴，合作年限长，合作关系良好。近三年前五大供应商的采购总额及占年度采购比例变化不大，期后付款情况良好。2017 至 2019 年公司前五大供应商的经营范围、业务资质及人员规模符合公司生产及采购要求，与公司采购规模相匹配，与公司、公司控股股东、公司董监高不存在关联关系。

综合上述情况，2017 至 2019 年前五大客户和前五供应商与公司的交易真实、有效，履行情况良好，公司经营规模、业务资质、人员规模均符合公司生产和销售的要求，皆与本公司的销售、采购规模相匹配，与公司、公司控股股东、公司董监高不存在关联关系。

### **【会计师回复】**

#### **主要的核查程序：**

(1) 结合访谈公司管理层、视频或邮件访谈客户及供应商、公开渠道查询等方式，了解主要客户、供应商的经营情况以及与合作情况，是否存在关联关系；

(2) 获取及分析公司最近三年前五大客户、前五供应商变化情况、营收采购情况、期末应收应付余额、期后回款付款情况，分析前五客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与公司销售或采购规模相匹配；

(3) 获取公司的关联方清单，并访谈公司管理层，核实是否存在与关联方的交易，交易价格是否公允。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题九、年报显示，2017年8月，A-one Products&Bottlers Ltd.(以下简称“A-one”)向坦桑尼亚高级人民法院起诉公司及香港华运实业有限公司配件合同纠纷案，请求判令你公司及香港华运支付经济损失 484.54 万美元，以及相关利息、诉讼费和其他经济补偿。2019年10月9日，坦桑尼亚高等法院做出判决，判决你公司和香港华运实业有限公司向 A-one 支付经济损失、利息、诉讼费和其他经济补偿。请你公司补充说明上述诉讼的进展情况，对你公司生产经营的影响。请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### 一、本次诉讼的概况

公司于2017年8月25日收到由坦桑尼亚律师转寄的坦桑尼亚联合共和国高等法院（以下简称“高等法院”）发出的《传票》、《起诉状》等诉讼资料。A-one Products&Bottlers Ltd.（一家根据坦桑尼亚联合共和国法律成立并存续的公司，以下简称“A-one”、“原告”）以公司及香港华运实业有限公司（以下简称“香港华运”、“第二被告”）为被告，向高等法院提起诉讼。A-one以与公司于2012年到2015年间签订的配件订单（涉及订单金额总共约为8.78万美元），公司部分配件交货迟延、部分配件未交货为由向高等法院提起诉讼，要求公司赔偿经济损失484.54万美元，以及相关利息、诉讼费和其他经济补偿。高等法院商事法庭已受理该买卖合同纠纷案。（以上概称“商事案件”）

因该案件中部分起诉内容与A-one于2016年1月在北京提起的仲裁案内容相关，基于仲裁案件已由中国国际经济贸易仲裁委员会（以下简称“贸仲委”）作出裁决。公司依据在坦桑尼亚当地代理律师的分析，并按该代理律师的建议，通过其依次向高等法院、上诉法院提出管辖权异议、修正程序等相关诉讼程序，现管辖权异议处于上诉阶段，修正程序已被驳回。

2019年10月9日，公司接到坦桑尼亚代理律师发来的法院判决书，当地高等法院对商事案件进行了判决，判决内容如下：

（一）由被告（即公司和香港华运）共同和分别向A-one支付4,845,362.509美元的损失；

（二）被告应以上述第1点的金额为本金，按每年15%的商业利率支付A-one利息，从通过第二被告（香港华运）向第一被告（公司）支付发票金额之日起至判决之日止。

（三）被告应按法院判决金额为本金，按每年11%的法院利率支付A-one利息，

从判决之日起至全额付清之日止。

(四) 被告被判向原告支付诉讼费用。

## 二、本次诉讼相关的诉讼、仲裁的情况概述

2016年1月，A-one以公司、香港华运为共同被申请人，向贸仲委提出仲裁申请，要求公司支付约1,816.09万美元损失及赔偿等。2017年5月，贸仲委作出《中国国际经济贸易仲裁委员会裁决书》【(2017)中国贸仲京裁字第0676号】(以下简称“《仲裁裁决书》”)，裁决内容如下：公司向A-one偿付设备费用4.12万美元；A-one向公司支付约94.81万美元及利息等相关费用。随后，公司立即向高等法院申请承认和执行该仲裁裁决。2017年7月27日，A-one向高等法院提起了前述第一点商事案件的相关诉讼。2018年2月27日，公司收到北京市第四中级人民法院送达的《撤销仲裁裁决申请书》，A-one向北京市第四中级人民法院申请撤销《仲裁裁决书》。2018年4月，公司收到北京市第四中级人民法院《民事裁定书》【(2018)京04民特4号】，北京市第四中级人民法院已驳回A-one撤销裁决的申请。2019年5月22日，公司收到坦桑尼亚高等法院出具的书面裁决，其认可贸仲委作出的《仲裁裁决书》的效力并同意予以执行。公司已立即委托在当地聘请的代理律师申请执行该裁决，同时A-one公司也向当地法院提交暂停执行该裁决的申请，并提出拒绝承认与执行仲裁裁决的申请程序，目前本案正在审理中。

## 三、本次诉讼案件的进展情况

公司与律师团队分析后，重新在坦桑尼亚当地聘请了新的律师处理撤销判决事项。公司于2019年10月17日向坦桑尼亚高等法院提出撤销判决书的申请，申请内容如下：

- (一) 请求法院撤销于2019年9月27日作出的缺席判决；
- (二) 请求本次诉讼的费用由A-one承担；
- (三) 请求法院准予其认为合适公正的其它救济措施。

目前，本案正在审理中。

上述具体内容参见公司于2016年4月8日、2016年6月13日、2017年5月27日、2017年8月29日、2018年2月28日、2018年4月11日、2019年5月24日、2019年10月11日、2019年10月30日刊登在《证券时报》及巨潮资讯网([www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn))上的《关于公司重大仲裁的公告》(公告编号：2016-036)、《关于重大仲裁的进展公告》(公告编号：2016-063、2017-026)、《关于重大诉讼的公告》(公告编号：2017-037)以及《关于诉讼暨重大仲裁的进展公告》(公告编号：2018-017)、《关于诉讼的进展公告》(公告编号：2018-021、2019-014、2019-027、2019-033)。

#### 四、本次诉讼案件对公司生产经营的影响

目前本案件对公司生产经营情况未造成影响。本次商事案件的判决由坦桑尼亚联合共和国高等法院作出，目前，中国与坦桑尼亚联合共和国之间并未缔结也未共同参加相互承认和执行法院判决的双边协议及国际条约，公司未发现中国法院依据互惠原则对坦桑尼亚法院判决予以承认和执行的商事案例；同时由于本次判决中涉及的相关事项已经贸仲委仲裁审理和做出仲裁裁决，公司认为坦桑尼亚联合共和国高等法院无对该商事案件的管辖权。由于坦桑尼亚国家营商环境较不稳定，公司对坦桑尼亚的销售一直采取代理商销售模式，公司在坦桑尼亚亦没有进行过投资，在该国没有资产；目前公司也没有未来在坦桑尼亚投资的计划。鉴于上述情况，公司目前未能发现该判决对公司本期利润或期后利润带来确定性影响。

#### 【会计师回复】

##### 主要的核查程序：

（1）对公司管理层及法务部负责人进行访谈，了解 A-one 案件相关的进展情况；

（2）获取 A-one 案件涉及的法院传票、起诉状、裁定书、判决书等，访谈公司的法律顾问，分析该诉讼对公司生产经营的影响。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息，与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年七月二十日