

四川科新机电股份有限公司独立董事

关于深圳证券交易所 2020 年年报问询函相关事项的独立意见

根据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、深圳证券交易所《创业板上市公司规范运作指引》及《四川科新机电股份有限公司章程》（以下简称《公司章程》）等有关规定，作为四川科新机电股份有限公司（以下简称“公司”）独立董事，我们对深圳证券交易所下发的《关于对四川科新机电股份有限公司的 2020 年年报问询函》（创业板年报问询函〔2021〕第 48 号（以下简称“问询函”）中要求独立董事发表意见的事项进行了认真核实与审查，并发表如下独立意见：

一、报告期内，公司贸易业务营业收入为 5,674.85 万元，同比增长 88.85%。请补充披露贸易业务毛利率情况，与同行业是否存在差异，如是，请结合贸易业务经营主体、贸易业务涉及主要产品明细、产品来源、经营模式、成本构成、定价方式、主要客户情况、收入确认方式等说明原因及合理性，核实贸易业务盈利能力真实性。请独立董事核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）2020 年公司贸易业务毛利率如下表所示：

单位：万元

营业收入	营业成本	毛利额	毛利率
5,674.85	3,958.50	1,716.35	30.24%

公司贸易业务同行业平均毛利率为 20%左右，公司毛利率为 30.24%，比行业平均毛利率要高一些。

（二）贸易业务经营主体情况

公司贸易业务的经营主体系公司全资子公司-四川科新能源环保科技有限公司（以下简称“科新能源”）。科新能源成立于 2015 年 9 月，为公司全资新设成立，注册资本 3000 万元，注册地四川省什邡市，法定代表人为强凯。科新能源主营石油钻采设备、油田环保设备、采油机械设备、井口设备、输油等设备的销售及进出口业务，业务性质为贸易。

公司贸易业务商品主要出口至俄罗斯和乌兹别克斯坦市场，2020 年实现贸易业营业收入 5,674.85 万元，同比 2019 年 3,004.97 万元增加 2,669.88 万元，增长 88.85%，

贸易业营业收入大幅增加的原因有：

a. 随着与客户合作时间的增加，合作关系的进一步深化，客户对公司的信任、依赖程度也随之深化。在此情况下，公司获得了更多的订单。

b. 2020 年贸易销售产品种类增加。集成设备如：柴油发电机组、泥浆实验室、呼吸器等产品的销售取得了初步的成果，新产品附加值相对配件类产品高，影响收入增加。

c. 2020 年公司贸易产品销售结构有所变化，钻机零配件产品销售仍占有较大比重，但设备类，如：液压大钳、振动筛、泥浆搅拌器等产品的销售数量有所增长，且公司与以上产品的供应商属于战略合作关系，以上产品属于公司优势产品，从而公司可获得最具优势的价格和最具优势的条款。

d. 2020 年随着设备、配件产品供应需求的增加，和公司有着战略合作关系的供应商在产品价格、付款条件等方面提供了更多的支持。因此，公司能以较低的成本取得商品，这也导致公司能获取更多的订单。

（三）贸易业务涉及主要产品明细

公司贸易业务产品包括石油钻采设备与零配件。2020 年主要产品明细如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	销售金额	占全年销售比重
石油钻采设备	柴油机发电机组	508.00	8.95%
	呼吸器	504.00	8.88%
	消防泵组	224.33	3.95%
	钻井液振动筛	200.00	3.52%
	超声波强度分析仪	98.80	1.74%
	超声波水泥分析仪	95.30	1.68%
	套管动力钳	91.67	1.62%
	砂泵（配套电机）	84.00	1.48%
	扭矩仪	83.32	1.47%
	其他设备	935.54	16.49%
	小计	2,824.96	49.78%
零部件	水龙带	207.13	3.65%
	吊环	171.42	3.02%
	高压软管	121.06	2.13%
	牙板	77.46	1.37%
	旋转头	68.35	1.20%
	阀箱总成	67.54	1.19%
	工作接头	54.40	0.96%

	直筒体	52.00	0.92%
	蝶阀	51.41	0.91%
	其他零部件	1,979.12	34.88%
	小计	2,849.89	50.22%
	合计	5,674.85	

（四）产品来源

公司贸易业务销售的产品全部为外购取得。公司贸易业务的采购模式系与客户签订销售合同后，向多家合格供应商询价，在选择供应商时，综合考虑公司的利润、商品的质量及交货期等因素。公司主要的贸易业务供应商及 2020 年采购情况下：

单位：万元

供应商名称	2020 年采购金额	占全年采购比重
江苏宏泰石油设备有限公司	717.61	15.82%
四川汉创石油设备有限公司	590.46	13.02%
成都西部石油装备股份有限公司	461.54	10.17%
成都海悦科技有限责任公司	380.00	8.38%
辽宁贝斯瑞德石油装备制造有限公司	221.91	4.89%

为争取最优的质量、成本、交期，公司与优质贸易业务供应商建立了长期战略合作关系，公司与主要贸易业务供应商不存在关联关系，也不存在对相关供应商依赖的情况。

（五）销售模式

公司出口贸易销售模式主要为 EXW，具体流程如下：

- ①销售部门接受客户询价；
- ②公司报价（比对以往成交价格或查询、或询价。标注有疑问的项次或推荐型号）；
- ③技术问题澄清；
- ④签订销售合同；
- ⑤逐个与供应商洽谈具体合同内容，最终确定供应商明细及价格，并与供应商签订采购合同；
- ⑥货物准备好后，向客户发送一份清关文件。客户根据单据的情况指定货代，由货代和销售联系；
- ⑦货代将货物提至港口等仓库，销售人员准备好报关文件，委托报关行报关。报关完成后由货代安排运输至客户指定地点交货。

（六）成本构成

公司贸易业务的营业成本构成包括商品的不含税采购成本、采购进项税额与出口退税额的差额。销售、采购人员的工资薪酬、销售货代费、报关费等计入期间费用核算。

（七）主要客户

公司最大的贸易业务客户为 ERIELL 集团公司，ERIELL 集团公司是 2004 年设立的一家俄罗斯公司，雇员超过 8000 人，年销售收入 10 亿美元，该集团公司主要从事国际性油田服务，为油气行业的领先企业提供钻井建设和检修服务，集团业务分布于俄罗斯联邦、中亚、中东和南亚等。公司的客户 ERIELL NEFTEGAZSERVICE 和 ERIELL OILFIELD SERVICES MIDDLE EAST DMCC 属于 ERIELL 集团公司的控股子公司，2020 年对该两家客户的产品销售收入为 4,421.59 万元，占公司全年贸易业务收入 5,674.85 万元的 77.92%。

（八）收入确认方式

对于外销的合同，公司在商品报关后并从中国电子口岸中查询到报关单时确认收入；对于内销的合同，公司在发货后并取得客户书面验收文件时确认收入。

独立董事意见：

经核查，我们认为：公司 2020 年度贸易业务营业收入主要来源于合并报表范围内的全资子公司四川科新能源环保科技有限公司。该公司主要从事石油钻采设备、钻机零配件等商品的销售及进出口业务，发生的贸易业务及盈利能力真实，与其自身实际经营情况相符，未发现贸易业务存在重大异常等不合理情况。

【本页以下无正文，次页为独立董事意见之签署页】

【本页无正文, 仅为四川科新机电股份有限公司独立董事关于深圳证券交易所对公司 2020 年年报问询函相关事项的独立意见之签署页】

独立董事签名:

熊政平

王雄元

徐耀武

二〇二一年四月二十日