

爱司凯科技股份有限公司

审计报告

天职业字[2021]12039-8 号

目 录

年报问询函的回复 —————1

关于对爱司凯科技股份有限公司 年报问询函的回复

天职业字[2021]12039-8号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部《关于对爱司凯科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 38 号）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为爱司凯科技股份有限公司（以下简称“公司”或“爱司凯公司”）2020 年度财务报表审计的会计师，现就年报问询函中需要会计师回复的问题回复如下：

1. 年报显示，本期公司实现营业收入 13,643.99 万元，同比下降 17.26%。其中设备销售收入、年保收入、升级收入同比分别下降 17.30%、20.46%、28.18%；公司通过经销模式实现营业收入 12,012.39 万元，占比 88.04%；境外销售实现营业收入 4,864.72 万元，占比 35.65%；公司全年亏损 1,281.13 万元，经营活动现金流量净额为 2,259.67 万元，同比上升 151.57%，主要因“报告期内收到退回杭州土地款”。请说明：

（1）结合行业发展趋势、市场需求变化及公司产品竞争力等情况，分析公司设备销售收入、年保收入、升级收入同比下降幅度较大的原因及合理性。

（2）经销模式和境外业务的前五大客户情况，最近三年前五大客户是否出现较大变动，境外业务的产品和主要出口国家，客户与

公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系。

(3) “退回杭州土地款”发生原因、金额及入账时间，计入经营活动现金流量是否符合《企业会计准则》的规定，并说明营业收入变动与经营活动产生的现金流量净额变动差异较大的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明就境外收入真实性采取的审计程序、获得的相关证据及结论性意见。

公司回复：

(1) 题

一、本期公司营业情况

本期公司实现营业收入 13,643.99 万元，其中设备销售及其衍生业务（年保业务和升级服务业务等）均有明显下滑，明细如下：

单位：台、万元

项目	2020 年度		2019 年度		金额变动比例
	数量（台）	金额（万元）	数量（台）	金额（万元）	
3D 砂模打印机	5.00	996.51	8.00	2,287.12	-56.43%
UV 制版机	57.00	1,233.05	93.00	2,253.42	-45.28%
热敏制版机	344.00	7,501.14	374.00	7,373.98	1.72%
印铁制版机	27.00	870.87	47.00	1,359.34	-35.93%
柔性制版机	118.00	1,530.37	97.00	1,378.38	11.03%
周边设备		680.50		839.64	-18.95%
年保费		443.25		557.24	-20.46%
升级费		232.66		323.96	-28.18%
其他		155.64		116.29	33.84%
合计	551.00	13,643.99	619.00	16,489.37	-17.26%

本期国内和境外业务收入较 2019 年度分别下滑 16.09%和 19.27%，明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动%
国内收入	8,779.26	10,463.09	-16.09%
海外收入	4,864.73	6,026.28	-19.27%
合计	<u>13,643.99</u>	<u>16,489.37</u>	<u>-17.26%</u>

收入下滑的主要原因系新冠疫情的影响，导致上半年订单明显减少。下表为 2020 年度和 2019 年度各季度订单量对比，与疫情影响国内和海外市场的时间一致，量化说明了新冠疫情对公司销售业绩的影响。

报告期内合计新增订单 586 台，比 2019 年度 626 台降低 6.38%。国内新增订单减少 1.8%，下降幅度低于境外销售订单的减少，得益于国内疫情控制得当，生产经营活动在下半年恢复正常。国内各季度新增订单量明细如下：

单位：台

国内订单	2020 年订单（台）	2019 年订单（台）	变化比例
第一季度	62.00	118.00	-47.46%
第二季度	79.00	96.00	-17.71%
第三季度	127.00	83.00	53.01%
第四季度	114.00	92.00	23.91%
合计	<u>382.00</u>	<u>389.00</u>	<u>-1.80%</u>

2020 年第一季度国内订单量最低，第二季度缓慢恢复，第三季度国内生产经营活动逐步正常，第三季度的订单包含了上半年的需求。第四季度订单超过 2019 年同期，尤其是在 2020 年 10 月举办的 CTP 展会后。

海外各季度新增订单量明细如下：

单位：台

海外订单	2020 年订单（台）	2019 年订单（台）	变化比例
第一季度	36.00	66.00	-45.45%
第二季度	28.00	62.00	-54.84%
第三季度	61.00	53.00	15.09%
第四季度	79.00	56.00	41.07%
合计	<u>204.00</u>	<u>237.00</u>	<u>-13.92%</u>

2020 年度海外新增订单较 2019 年度减少 13.92%，主要原因系 2020 年 3 月开始疫情严重影响海外地区，第二季度海外业务几乎处于停滞状态；海外各国对疫情的控制不力导致海外业务恢复速度较国内业务缓慢。

公司第四季度合计新增 193 台订单，其中 12 月新增订单 78 台。订单集中、且机器设备需经过长途运输、环境测评、安装调试的验收过程，导致即使上半年延后的客户需求在下半年体现，但部分订单尚未完工或设备验收周期较长，无法确认收入。这是报告期内新增订单降低 6.38%，但营业收入降低 17.36% 的原因。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司收到新增订单 162 台，其中国内 94 台，海外 68 台。2021 年第一季度订单总量超过 2020 年第一季度订单量 65.30%。

2020 年年保收入较 2019 年下降 20.46%。主要有以下两个方面：（1）年保价格下降：由于竞争对手为了降低客户生产成本而抢占市场，从而下调服务价格，故我司也随即跟进下调年保服务价格。（2）年保数量下降：由于疫情原因，有些小客户倒闭，有些小客户还在市场回暖地观望中，故年保签约量下降。

2020 年升级收入较 2019 年下降 28.18%。主要原因系升级服务是针对资金不够充足且又有升级换代需要的客户进行的，因受疫情影响，此类型的客户的生存空间更加狭窄，从而其升级需求大打折扣，故升级收入下降。

二、行业发展趋势

公司经营业务 CTP 行业目前处于稳定发展时期，数码印刷将在未来 5-10 年逐步完成替代传统印刷工艺的技术更新。

公司具备 CTP 设备研发和生产的先进技术。目前市场对 CTP 的技术需求逐步从低速度到高速、从中等质量到高质量过渡的阶段。公司掌握了国内独家的激光外调制（光阀）技术，该技术可以同时调制数百路激光，相比传统内调制技术只能控制几十路激光的方式提高了数倍的打印速度。且光阀技术可以形成方形光斑，相比传统的圆型光斑极大地提高了打印成像质量。从 2019 年起公司推出的 256 系列产品，充分体现了上文所述光阀技术和公司研发团队自动化技

术优势，通过速度快、成像质量高的特点形成了市场竞争优势。256 系列产品 2021 年第一季度订单合计 52 台，2020 年度订单 174 台，2019 年度订单 76 台。

公司新开发经营业务 3D 砂模打印机的研发和生产在国内市场上具有先进性，主力产品风暴 S20003D 砂模打印机性能指标和打印质量较高，具有砂型净尺寸大、打印分辨率高、打印速度快等特点。具体参数如下：

内容	风暴 S2000 砂型 3D 打印机	其他国内厂商
砂型最大净尺寸（长×宽×高）	2000mm×1000mm×800mm	1800mm×1100mm×700mm
打印分辨率	400dpi	300dpi
打印速率	90—130 升/小时	65-170 升/小时

公司 3D 业务在国内具备技术优势，与国外产品对比具有性价比高、维护成本低的优势。公司 S20003D 砂模打印机对标产品价格对比如下：

公司简称	对标机器型号	2019 年市场报价
生产厂家一	S-MAX	100.00 万欧元左右，不含税
生产厂家二	XV2000	90.00 万欧元左右

注：2020 年由于疫情影响招标活动，尚未取得国外厂商 2020 年的报价，因此仍采用 2019 年海外竞争对手的公开招标价格。

同时，作为 3D 打印这个新兴市场的先行者，公司已经在 3D 行业内逐步形成一定的品牌效应和市场份额，因此公司有理由相信随着疫情的结束，公司 3D 业务的发展会与 3D 打印行业一起成长。

综上，2020 年度公司设备销售业务受疫情影响有所下滑，随着疫情的控制，公司经营业绩已恢复至疫情前水平。

（2）题

一、2020 年度销售按地域以及代理商分类情况

1、2020 年度，国内销售收入明细如下：

单位：台、万元

国内地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打印机 销售数量	收入金额	占比
------	-------	----------------------	------	----

国内地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打印机 销售数量	收入金额	占比
华东地区	经销商一、经销商二、经销商三	129.00	3,380.09	38.50%
华南地区	经销商一、经销商三	98.00	2,005.20	22.84%
华中地区	经销商一、经销商二	26.00	510.47	5.81%
华北地区	经销商二	53.00	1,437.33	16.37%
西北地区	经销商一、经销商二	16.00	492.63	5.61%
西南地区	经销商一、经销商三	24.00	464.98	5.30%
东北地区	经销商二	21.00	488.57	5.57%
国内销售合计		367.00	8,779.26	100.00%

2、2020 年度，境外销售收入明细如下：

单位：台、万元

境外地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打印机销 售数量（台）	收入金额（万元）	占比
非洲	经销商 A、经销商 C	14.00	316.40	6.50%
美洲	经销商 A、经销商 E	13.00	317.63	6.53%
欧洲	经销商 A、经销商 G	30.00	1,076.15	22.12%
亚洲	经销商 A、经销商 B、经销商 C	126.00	3,124.46	64.23%
大洋洲	经销商 E	1.00	30.09	0.62%
境外销售合计		184.00	4,864.73	100.00%

二、经销模式的说明

公司国内市场一直以来主要采用经销模式来拓展终端市场，国内销售形成了以经销为主、直销为辅的营销模式，境外市场全部采用经销模式。

公司与主要经销商每年签订框架性协议，确定核心商业条款；各经销商再以订单的方式向公司订货。

公司与国内外代理商合作关系稳定，近三年来没有发生重大的变化。2018 年至 2020 年国内、海外代理商及其代理地区明细数据如下：

单位：台

代理商	主要覆盖的地区	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商一	广东、广西、浙江、上海、福建、江西、四川、贵州、重庆、湖南、山东、江苏、安徽	173.00	184.00	196.00
经销商二	北京、天津、河北、山西、河南、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、甘肃、山东、江苏、安徽	108.00	120.00	112.00
经销商三	广东、四川、浙江、上海、福建、重庆、湖北、江苏、安徽等	65.00	56.00	85.00
经销商四	山东、江苏、安徽	2.00	1.00	29.00
经销商五	陕西、新疆、云南、青海等	3.00	3.00	
经销商六	辽宁、山东	2.00	3.00	2.00
经销商七	中国内地（不含港澳台）	2.00	5.00	
公司直销		12.00	10.00	14.00
国内小计		<u>367.00</u>	<u>382.00</u>	<u>438.00</u>
经销商 A	韩国、斯里兰卡、巴基斯坦、泰国、黎巴嫩、阿联酋、新加坡、埃及、迪拜、尼日利亚、菲律宾、欧洲、马来西亚等	116.00	120.00	177.00
经销商 B	印度	14.00	35.00	36.00
经销商 C	阿联酋	8.00	12.00	11.00
经销商 D	印度尼西亚	2.00	9.00	10.00
经销商 E	欧洲、美洲、非洲等	5.00	11.00	21.00
经销商 F	北美洲	2.00	4.00	2.00
经销商 G	俄罗斯	6.00	2.00	4.00
经销商 H	巴西	1.00		3.00
经销商 I	埃塞俄比亚			2.00
经销商 J	印度	1.00	5.00	8.00
经销商 K	巴基斯坦		3.00	
其他境外经销商		29.00	36.00	43.00
境外小计		<u>184.00</u>	<u>237.00</u>	<u>317.00</u>
合计		<u>551.00</u>	<u>619.00</u>	<u>755.00</u>

三、经销模式下及境外业务前五大客户

1、2018 年度至 2020 年度经销模式下前五大客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售额	占经销收入比例	销售额	占经销收入比例	销售额	占经销收入比例
1	经销商一	3,886.32	32.35%	4,096.42	27.21%	4,470.84	26.22%
2	经销商 A	2,731.93	22.74%	2,980.48	19.80%	4,699.95	27.56%
3	经销商二	2,221.51	18.49%	2,525.88	16.78%	2,189.51	12.84%
4	经销商三	737.50	6.14%	663.61	4.41%	955.26	5.60%
5	经销商 B	445.21	3.71%	956.09	6.35%	803.49	4.71%
6	经销商七	309.73	2.58%	1,610.62	10.70%		
合计		10,332.20	86.01%	12,833.10	85.25%	13,119.05	76.93%

经销模式下的前三大客户经销商一、经销商 A 和经销商二销售额排名、收入占比规模近三年没有重大变化。公司柔版系列产品代理商经销商三在 2018 年度和 2020 年度为第四大客户，2019 年度为第六大客户；经销商 B 在 2018 年度和 2020 年为第五大客户，2019 年度为第五大客户；经销商七为公司 3D 砂模打印机代理商，3D 砂模打印机系公司 2019 年度开始销售的新开发产品，由于 3D 砂模打印机单台价值较高，经销商七 2019 年度为公司第四大客户，2020 年度为第六大客户，经销商七两年的采购均为自用，实质上属于直销模式下的产品销售。故此，剔除经销商七该特殊因素，最近三年公司前五大客户未发生变化。

2、2018 年度至 2020 年度境外销售前五大客户销售情况

单位：万元

项目	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售 额	占境外收 入比例	销售 额	占境外收 入比例	销售 额	占境外收 入比例
1	经销商 A	2,731.93	56.16%	2,980.48	49.46%	4,699.95	59.07%
2	经销商 B	445.21	9.15%	956.09	15.87%	803.49	10.10%
3	经销商 C	374.38	7.70%	61.82	1.03%		
4	经销商 G	240.44	4.94%	81.11	1.35%	100.96	1.27%
5	经销商 C	227.74	4.68%	294.32	4.88%	279.49	3.51%

项目	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售 额	占境外收 入比例	销售额	占境外收 入比例	销售额	占境外收 入比例
6	经销商 D	53.88	1.11%	268.83	4.46%	271.04	3.41%
7	经销商 L	17.04	0.35%	208.68	3.46%		
合计		4,090.62	84.09%	4,851.33	80.50%	6,154.93	77.35%

经销商 A、经销商 B 和经销商 C 在近三年均为公司境外销售前五大客户。2020 年度受到印度疫情影响较大，公司对经销商 B 销售收入下滑较多。

经销商 C 系富士旗下企业，在 2020 年度成为公司境外销售的客户，主要是由于公司在 2019 年下半年开始与该公司建立合作关系，销售设备均为 256 系列高端产品，对标产品为柯达高端产品系列。

经销商 G 成为 2020 年度境外销售客户，主要原因系俄罗斯市场通过前期开发，潜力逐渐显现。

经销商 D 系公司在印尼市场的代理商，与公司合作历史久远。由于疫情影响，经销商 D2020 年销售下滑，退出了前五大境外客户。

四、主要代理商客户背景如下：

1、深圳市克伦特印刷设备有限公司

深圳市克伦特印刷设备有限公司成立于 2006 年，具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，国家高新技术企业，是公司在南方区域的重要经销商。

2、Uni Supplies Limited 裕力材料有限公司

裕力材料注册于香港，主要从事印前设备分销及直销。目前，业务范围包括亚太、欧洲和南美洲地区。裕力的管理层皆为业内资深人士，他们在 CTP 行业（如柯达和 ECRM）有超过 30 年市场销售及技术支持经验。

EVER RELIANCE LIMITED 是裕力材料实控人（余文星和陈锡年）下属的另一家贸易公司。2019 年 9 月到 10 月初期间，裕力材料的主要收款银行恒生银行的账户被暂停，为了不影响境外客户的订单和公司回款，公司与 EVER

RELIANCE LIMITED 签署了 8 单机器销售合同。裕力材料的银行账户经审核后于 10 月中旬恢复正常，此后公司继续和裕力材料签署销售合同。2020 年度公司对 EVER RELIANCE LIMITED 有 1 台机器销售系 2019 年度已签合同，于 2020 年实现的销售。

3、北京时先九恒科技有限公司

北京时先九恒科技有限公司成立于 1999 年，是具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，是公司在北方区域的重要经销商。

4、洛阳易普特智能科技有限公司

中部地区最大的 3D 砂型打印中心，洛阳市重点项目，也是公司 3D 砂模打印机的内地区域代理商。

5、Technova

Technova 是印度最大的印刷版材制造商，在印度版材业务占有超过 70% 的市场份额。在印度拥有完善的销售网络，并在中东地区设有海外销售处。目前，与 Amsky 合作，使用自己品牌 Technova。目前 Technova 不仅是 Amsky 代理商，还是 Screen 网屏和 Krause CTP 的代理商。

6、Fujifilm Middle East、FUJIFILM Europe B.V.

FUJIFILM Europe B.V. 是 Fujifilm Global 的欧洲区总部，Fujifilm Middle East 是中东非洲分部。富士全球业务包括印刷、医疗、民用胶卷数码相机等。公司对接其印刷事业部。

7、P. D. KALIBAR

P D Kalibar 在印尼市场的主要业务是销售中国的各种图像和医疗产品。在图像业务方面，除 Amsky CTP 和印刷胶印机外，还代理销售中国的喷墨打印机和激光切割机。

8、Mac Centre Logistic ltd:

公司与俄罗斯 Mac Centre Logistic ltd 合作历史悠久，该公司在俄罗斯市场耕耘多年，代理爱司凯 CTP 和 Abezeta 印刷版材。

报告期内，除洛阳易普特为公司的联营企业，存在《企业会计准则》规定的关联关系，但不存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的关联关系。其他客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系。

(3) 题

一、预付土地款退回情况

因浙江易登福来网络科技有限公司发展转型放弃在闻堰高新园区预征土地招拍挂权利，公司全资子公司杭州爱数凯科技有限公司计划取得预征土地招拍挂权利。通过三方协商，杭州爱数凯于 2015 年 11 月通过杭州市萧山区人民政府闻堰街道办事处退还浙江易登福来网络科技有限公司原预付的预征土地招拍挂保证金共计 4,270,342.54 元。后因政府原因于 2019 年度将该地块出让给其他公司，杭州市萧山区人民政府闻堰街道办事处于 2020 年 6 月归还了上述保证金。

由于 2015 年度公司与政府就该地块一直在沟通中，而浙江易登福来网络科技有限公司急于退出，政府尚未给出明确的答复，也未签署相关协议，故 2015 年度公司将通过杭州市萧山区人民政府闻堰街道办事处退还浙江易登福来网络科技有限公司原预付的预征土地招拍挂保证金款项 4,270,342.54 元计入预付账款。2019 年度由于政府在未告知公司的情况下，单方面通过招拍挂的形式将该地块出让给其他公司，经公司与杭州市萧山区人民政府闻堰街道办事处协商，杭州市萧山区人民政府闻堰街道办事处口头承诺将预征土地招拍挂保证金归还，公司在 2019 年度将其调整至其他应收款核算，并按公司会计政策计提坏账准备。

由于原来该款项在预付账款核算，根据相关事项进展于 2019 年度作为往来款项性质调整至“其他应收款”核算，为反映该事项的业务实质，作为收到其他与经营活动有关的现金流列报是合理的，符合《企业会计准则》的规定。

二、营业收入变动与经营活动产生的现金流量净额变动情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	15,327.75	16,488.15	-1,160.40	-7.04%
收到的税费返还	1,290.74	1,861.36	-570.62	-30.66%
收到其他与经营活动有关的现金	1,594.18	656.97	937.21	142.66%
经营活动现金流入小计	18,212.68	19,006.49	-793.81	-4.18%
购买商品、接受劳务支付的现金	7,514.48	9,073.91	-1,559.44	-17.19%
支付给职工以及为职工支付的现金	4,037.41	5,058.89	-1,021.48	-20.19%
支付的各项税费	1,041.42	1,316.64	-275.22	-20.90%
支付其他与经营活动有关的现金	3,359.69	2,658.82	700.87	26.36%
经营活动现金流出小计	15,953.00	18,108.26	-2,155.26	-11.90%
经营活动产生的现金流量净额	2,259.67	898.22	1,361.45	151.57%

公司本期营业收入较 2019 年度下降 2,845.37 万元，下降幅度 17.26%，对应销售商品、提供劳务收到的现金下降了 1,160.40 万元，下降幅度 7.04%，销售商品、提供劳务收到的现金下降幅度小于营业收入，主要系应收款项的变动，及境内销售结构的变动导致销项税额的变动。

本期经营活动产生的现金流量净额较上期增加 1,361.45 万元，主要受经营活动现金流出大幅减少所致。购买商品、接受劳务支付的现金减少主要系材料采购款项支付的变动，2019 年度支付材料采购款项较多，而 2020 年度由于公司尚在重大资产重组过程中，部分款项支付存在一定的延缓，及销售收入的下降相应导致营业成本的减少；支付给职工以及为职工支付的现金减少 1,021.48 万元，主要系公司于 2019 年末根据未来发展战略辞退了部分人员，导致 2020 年度人员减少，及受疫情的影响政府部门减免了相关社保所致；支付其他与经营活动有关的现金较 2019 年度增加 700.87 万元，主要系本年度重大资产重组支付中介费用较大所致。

会计师核查回复：

由于爱司凯公司从事大型印刷设备的研发、生产和销售，产品一定程度上受到宏观经济和产品使用寿命周期的影响，加之行业竞争的加剧，近年爱司凯公司传统 CTP 产品销售数量和销售单价持续下降，在 2020 年度受全球新冠疫情的影响，爱司凯公司营业收入出现大幅下降。

爱司凯公司国内销售采用经销为主，直销为辅的销售模式，境外销售全部采用经销的销售模式。近三年，爱司凯公司经销商未发生重大变化，经销和境外销售前五大客户未发生重大变化。由于 3D 砂模打印机国内市场目前采用“销售机器+打印服务”的商业模式，故爱司凯公司投资参股了洛阳易普特智能科技有限公司、爱司达智能制造（江苏）有限公司等 6 家经营 3D 砂模打印服务的联营企业，自 2019 年起向其中 5 家联营企业销售，或以出资方式投资了 3D 砂模打印机。除爱司凯公司与联营企业发生的 3D 砂模打印机销售、设备租赁和提供劳务，及与关联方广东中钛节能科技有限公司和杭州上池科技有限公司发生的房租租赁、购买劳务外，爱司凯公司其他客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系。

预付的土地招拍挂保证金由于原来在预付账款核算，由于 2019 年度因政府单方面将土地出售解除了爱司凯公司参与竞价的权利，作为往来款项性质计入其他应收款，为反映该事项的业务实质，作为收到其他与经营活动有关的现金流列报是合理的，符合《企业会计准则》的相关规定。在经营业绩下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额较上年增加，主要系本期未支付原材料采购款项大幅增加，及员工数量减少使支付的员工薪酬减少等导致经营活动现金流出大幅减少所致。经营活动现金流量的变动与公司实际经营活动开展的情况一致。

针对境外收入的真实性，我们执行了如下具体审计程序：

1、我们对爱司凯公司的收入确认相关内部控制设计和运行的有效性进行了了解和评估，并在此基础上对销售定价审批、销售合同审批、出入库审批、记账、款项催收、售后服务等关键控制点进行了控制测试，未发现重大内部控制缺陷，爱司凯公司收入确认相关内部控制设计合理，并得到有效执行。

2、我们对爱司凯公司 2020 年度境外收入执行了同期、季度、经销商变动情况的分析性审计程序：

①境外收入同期对比分析情况

单位：台、万元

项目	2020 年度		2019 年度		变动金额
	数量（台）	金额（万元）	数量（台）	金额（万元）	
热敏制版机	76.00	2,181.31	112.00	2,462.00	-280.69
UV 制版机	44.00	1,003.67	70.00	1,799.56	-795.89
柔性制版机	63.00	1,219.91	55.00	1,184.67	35.24
3D 砂模打印机	1.00	117.82			117.82
周边设备		286.39		541.32	-254.93
其他		55.63		38.73	16.90
合计	184.00	4,864.73	237.00	6,026.28	-1,161.55

2020 年度境外制版机销量较 2019 年度减少 54 台，境外销售收入减少了 1,161.55 万元，减幅 19.27%，主要系境外地区自 3 月开始受新冠疫情影响，海外订单减少所致。

②境外收入季度分析情况

单位：台、万元

项目	2020 年度			2019 年度			变化情况	
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	比例
第一季度	31.00	891.23	18.32%	56.00	1,413.99	23.46%	-25.00	-36.97%
第二季度	27.00	703.55	14.46%	74.00	1,858.98	30.85%	-47.00	-62.15%
第三季度	64.00	1,739.74	35.76%	52.00	1,325.77	22.00%	12.00	31.23%
第四季度	62.00	1,530.21	31.46%	55.00	1,427.55	23.69%	7.00	7.19%
合计	184.00	4,864.73	100.00%	237.00	6,026.28	100.00%	-53.00	-60.71%

从总体分析，爱司凯公司两期各季度销售变动较大，其中第 1、2 季度变动尤为明显，较上年减少 72 台，收入减少 1,678.19 万元；第 3、4 季度境外机器销量增加 19 台，收入增加约 516.64 万元。境外销售的季度变动与海外疫情的

变化情况基本一致。

③前五大经销商销售变动分析

单位：台、万元

项目	2020 年			2019 年			变化情况	
	数量	金额	占境外销售比	数量	金额	占境外销售比	数量	金额
经销商 A	116.00	2,731.93	56.16%	120.00	2,980.48	49.46%	-4.00	-248.55
经销商 B	14.00	445.21	9.15%	35.00	956.09	15.87%	-21.00	-510.88
经销商 C	8.00	374.38	7.70%	2.00	61.82	1.03%	6.00	312.56
经销商 G	6.00	240.44	4.94%	2.00	81.11	1.35%	4.00	159.33
经销商 C	8.00	227.74	4.68%	12.00	294.32	4.88%	-4.00	-66.58
经销商 D	2.00	53.88	1.11%	9.00	268.83	4.46%	-7.00	-214.95
经销商 L	1.00	17.04	0.35%	8.00	208.68	3.46%	-7.00	-191.64
合计	155.00	4,090.62	84.09%	188.00	4,851.33	80.50%	-33.00	-760.71

公司两期的境外销售收入主要来源于经销商 A（以下简称经销商 A），经销商 L 实质为经销商 A 控制下合并计算经销商 A2020 年度和 2019 年度的销售占比分别为 56.51%和 52.92%。

2020 年度公司对经销商 A、经销商 B、经销商 C、经销商 DR 本期销量较上期分别减少 11 台、21 台、4 台和 7 台，销售收入减少 440.19 万元、510.88 万元、66.58 万元和 214.95 万元。主要系 2020 年受疫情等因素影响，销售收入下滑。

经销商 M 本期共销售 8 台 256 打印机，较上期增加 6 台，本年销售机型均为新型 256 机器，经过新产品促销期，2020 年价格回升，故该机型销售价格有小幅上升；经销商 G 共销售 6 台热敏打印机，较上期增加 4 台，销售量增加的原因系俄罗斯市场通过前期开发，潜力逐渐显现。

综上，我们通过对爱司凯公司境外销售收入执行分析程序，爱司凯境外销售收入的变动情况合理，变动的原因主要系新冠疫情的影响，客户订单需求减少。

3、我们选取样本对 2020 年度境外收入的确认依据进行了检查，包括合同、发运凭证、海关报关单、境外货运提单、记账凭证、回款单据、发票，以评价销售收入的发生的真实性。2020 年度母公司层面销售收入 13,782.97 万元，我们检查的样本金额 12,515.02 万元，检查比例为 90.53%，销售的单据流和物流未见异常，收入确认依据充分。

4、由于自 2017 年度起广州海关不再接受外部函证且海关系统升级的原因，我们未能于网上海关系统获取进出口数据和执行海关函证程序。我们对境外销售收入亲自从国家外汇管理局网上服务平台（<http://zwfw.safe.gov.cn/asone>）查询导出爱司凯公司出口数据，并与账面记录及报关单数据进行一一核对。

爱司凯公司 2020 年度境外销售收入 4,864.73 万元，其中公司自行报关出口的销售收入 4,690.54 万元，由境外客户自行报关出口的销售收入 155.03 万元，未报关出口但归属于境外的收入 19.15 万元。由于外汇管理平台只能查询爱司凯自行报关出口的数据，故此我们针对 2020 年度由爱司凯公司自行报关出口的销售收入 4,690.54 万元进行了核对，占全年报关出口销售金额的 96.42%。

经核对，外汇管理平台爱司凯公司报关出口的销售金额为 4,690.54 万元（剔除运保费及赠机金额），与账面核对一致，无差异。

5、我们对爱司凯公司 2020 年度境外销售的制版机后台充值使用数量情况进行了核查，以佐证销售收入的真实性。2020 年度爱司凯公司境外销售的制版机 183 台，存在 63 台在 2020 年度尚未充值使用，占销售数量的 34.43%，较上期未充值销售数量的比例 29.08% 小幅增加，主要系受疫情的影响导致本期海外销售第 3 季度和第 4 季度增加所致。未充值使用数量的机器系由于机器销售时本身自带了使用数量（国内销售为 50-200 张不等，海外销售不超过 2000 张）和客户使用量大小的因素导致，属于正常现象。

6、我们选取样本对境外客户进行函证，函证内容包括本期交易产品规格型号、机身编号、交易数量、交易金额、终端使用者、信用期，及期末往来款等信息进行了函证。本次审计函证境外销售情况统计如下：

项目	函证情况
境外销售收入发函金额（万元）	3,993.12
境外销售收入总金额（万元）	4,864.73
发函比例	82.08%
境外销售收入回函金额（万元）	2,972.88
回函比例	74.45%

已经收到回函的均无差异，对于未能收到回函的客户，我们执行了检查销售合同、发货单、报关单、境外货运提单、充值使用情况、销售回款情况等替代测试，未发现异常情况。

7、我们通过浏览资产负债表日后公司销售明细账，及选取样本对资产负债表日后销售产品的收入确认单据进行检查，未发现 2020 年度销售存在退货和跨期确认的情况。

综上，我们对爱司凯公司境外销售收入真实性执行了有效的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，公司销售收入真实。

2. 报告期内，公司对联营企业洛阳易普特智能科技有限公司（以下简称“易普特”）、爱司达智能制造（江苏）有限公司（以下简称“爱司达”）实现销售收入分别为 309.73 万元、309.73 万元。公司对易普特、爱司达、无锡惠思特快速制造科技有限公司、佛山市迅纬智能制造有限公司的应收账款期末余额分别为 973.22 万元、242.75 万元、376 万元、568.80 万元。请说明：

（1）本期对易普特、爱司达销售的具体内容、交易价格、销售发生时间、付款安排，结合截至期末对购买产品的安装验收情况、交易价格的公允性等说明交易的合理性和真实性，确认收入的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并核对相关数据的准确性。

（2）结合公司对上述联营企业应收账款的账龄、销售合同关于付款的约定、联营企业的经营情况、截至年报披露日的期后回款情况，说明对应收账款坏账准备计提依据及计提充分性。

（3）公司关联自然人在上述联营企业任职情况，公司对上述交易是否及时履行审议程序和信息披露义务。

请年审会计师对问题（1）（2）核查并发表明确意见。

公司回复：

（1）题

易普特和爱司达是公司持股 20%的联营企业，公司在报告期内对其分别实现销售收入 309.73 万元和 309.73 万元。交易明细如下：

公司简称	机器型号	台数	发货月份	安装验收完成月份	公司收入确认月份	销售额（万元/不含税）	合同条款（合同金额、付款安排）
易普特	风暴 S2000	1.00	20 年 8 月	20 年 11 月	20 年 11 月	309.73	注①
爱司达	风暴 S2000	1.00	20 年 5 月	20 年 9 月	20 年 11 月	309.73	注②

注①：销售合同金额 350.00 万元，首付款 105.00 万元，余款分 18 个月支付。第 1-17 个月分期款 13.60 万元，第 18 个月分期款 13.80 万元。

注②：销售合同金额 350.00 万元，首付款 100.00 万元，余款分 24 个月支付。第 1-23 个月分期款 10.40 万元，第 24 个月分期款 10.80 万元。

公司严格按照《企业会计准则》和公司会计政策的规定，对联营企业的收入和利润按持股比例进行顺流交易抵销的会计处理。公司根据合同收到首付款后发货，设备在安装调试完成后，公司根据客户签字确认的验收单确认收入。

公司在 2020 年以 350.00 万元的价格销售 S2000 给联营企业，2019 年该型号机器的销售价格为 500.00 万元，2021 年 3 月公司以 480 万元的单价，中标西安航天发动机有限公司（无关联关系）的采购。

公司销售价格的变化基于对当时市场的判断。在 2019 年公司以进口替代为战略目标，在国内市场推出自产第一台 3D 砂模打印机，机器性能对标美国 ExOne、德国 Voxel jet 等进口品牌机器。上述两款进口机器销售单价均在 100 万欧元左右，且后续维护费用高。公司综合考虑对标机器价格、机器制造成本、未来 5 年价格体系等因素定价 500.00 万元人民币。

2020 年度疫情对 3D 砂模打印这个新兴行业的影响很大，公司为了在逆市中促进销售，对 3D 砂模打印机进行了降价。主要考虑原因如下：（1）3D 砂模打印机具有单价高、销售台数少、客户群体小的特点，销售政策具有灵活性，在疫情下给予阶段性的降价可促进销售，待疫情结束后恢复原价引起的客户负面反应可控；（2）国内竞争对手宁夏共享和广东峰华卓立的市场报价均在 300-400 万之间。（3）2020 年度公司已实现自产 512 喷头的小批量生产，预计后续可用自产喷头替代外购喷头，大大降低了生产成本。基于以上因素的考虑，公司以 350.00 万元的单价销售 S2000 是当时公司结合公司营销策略、外部市场环境和内部生产成本的应对措施，价格具有真实性和公允性。

（2）题

截止至 2020 年 12 月 31 日，公司对联营企业实现销售收入 3,640.09 万元，其中机器销售收入 3,628.29 万元，机器租赁收入 11.80 万元。截至 2020 年 12 月 31 日应收账款合计 2,160.77 万元，期后回款率 20.09%。期后回款明细如下：

单位：万元

公司简称	台数	合同金额 (含税)	已收款 金额	截至 12 月 31 日 应收账款	计提坏 账金额	应收账 款净额	1-3 月 期后收 款	期后 收款 比例
联营企业 A	6.00	2,183.33	1,210.11	973.22	84.41	888.81	243.00	24.97%
联营企业 B	2.00	850.00	281.20	568.80	44.38	524.42	110.00	19.34%
联营企业 C	1.00	500.00	257.25	242.75	24.28	218.47	72.00	29.66%
联营企业 D	1.00	580.00	204.00	376.00	37.60	338.40	9.00	2.39%
合计	10.00	4,113.33	1,952.56	2,160.77	190.67	1,970.10	434.00	20.09%

公司的应收账款坏账计提政策参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，按照整个存续期的预期信用损失的金额计量损失准备，截至 2021 年 3 月 31 日，各联营企业应收款项情况如下：

单位：万元

公司简称	2021 年 3 月 31 日 的余额	已到付款期限 未收回的金额	未到付款期限 的收款金额	已到期金额占 2021 年 3 月 31 日应收余额比例
联营企业 A	730.22	155.33	574.89	21.27%
联营企业 B	458.80	5.70	453.10	1.24%
联营企业 C	170.75		170.75	0.00%
联营企业 D	367.00	141.00	226.00	38.42%
合计	1,726.77	302.03	1,424.74	17.49%

上述联营企业除联营企业 A 外，其余均成立于 2019 年。从事经营业务为 3D 打印新兴产业，2020 年度受疫情影响较大，2020 年下半年开始，联营企业的业务逐步回升，联营企业 A 和联营企业 B 在 2020 年度已实现盈利，各家联营企业具体情况如下：

易普特的客户大部分是军工行业的国有企业，订单量和收款稳定，已在北方和中部地区形成一定的规模效应。易普特 2020 年度实现营业收入 2,015.02 万元，净利润 205.56 万元。易普特预计根据目前市场情况和现有产能 2021 年度将实现营业收入 6,000.00 万元。公司已与易普特达成一致，将于 2021 年度完成已到付款期限应收款的支付。

爱司达致力于服务以苏州为中心的汽车产业圈，同时也接到了数量可观的外贸订单。爱司达 2020 年实现营业收入 490.31 万元，净利润 5.43 万元。爱司达预计根据目前市场情况和现有产能 2021 年度将实现营业收入 2,000.00 万元。公司已与爱司达达成一致，将于 2021 年度完成已到付款期限应收款的支付。

无锡惠思特已到付款期限的应收款较多主要原因系 2020 年度由于疫情影响，公司大股东（国有背景）未按时出资，影响了企业的资金情况。同时无锡惠思特的客户群体主要为科研创新型企业，在疫情中受影响大、复苏慢。根据惠思特的反馈，大股东的剩余出资款和政府补贴款将在 2021 年下半年到位。公司已与惠思特达成一致，出资款到位后尽快支付欠款。惠思特近几月业务虽然有所提升，但考虑其面临的经营实际困难，预期 2021 年度到期应收账款的收回可能会延期，但发生损失的可能性较小。公司将以谨慎和风控为基本原则，兼顾合作，积极收款。

综上，公司对联营企业的欠款收回是可控的，发生坏账损失的可能性较小，公司对联营企业应收款坏账准备计提是充分的。

（3）题

（3-1-1）设立易普特的审议程序：

公司于 2018 年 10 月 9 日召开第二届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于对外投资设立参股公司暨关联交易的议案》，时任关联董事赵昶先生对该议案进行了回避表决。以及公司第二届监事会第十七次会议、2018 年 10 月 25 日召开的 2018 年第一次临时股东大会审议通过了《关于对外投资设立参股公司暨关联交易的议案》，关联股东共青城容仕凯投资中心（有限合伙）未出席本次股东会，未参与本次股东会议题的表决投票。具体内容详见公司于巨潮资讯网上披露的相关公告（公告编号：2018-089）。

易普特成立于 2018 年 10 月 26 日，公司直接持有易普特 20%股份，通过嘉兴为真鑫元投资合伙企业（有限合伙）间接持有 2.85%股份，因此公司在易普特出资比例合计为 22.85%。易普特实际控制人赵昶先生曾担任公司董事，任期

自 2012 年 10 月 8 日到 2018 年 10 月 25 日，其于第二届董事会任期届满离任。离任后不在爱司凯担任任何职务。

（3-1-2）与易普特关联交易

关联交易概述：

公司因日常经营需要向关联方易普特发生关联交易，主要为向易普特销售设备及零部件、提供售后维修服务，委托易普特加工零部件等，预计发生总额为 6,600 万元人民币，具体交易合同由交易双方根据实际发生情况在预计金额范围内签署。

审议程序：

2019 年 1 月 29 日，公司召开第三届董事会第五次会议、第三届监事会第四次会议，审议通过了上述关联交易的《关于 2019 年日常关联交易预计的议案》（公告编号：2019-004）。

关联交易概述：

因业务发展的实际需求，拟增加公司全资子公司杭州爱数凯科技有限公司（以下简称“爱数凯”）与易普特开展日常业务合作，主要为向易普特销售设备及零部件、提供售后维修服务，委托易普特加工零部件等，公司及爱数凯新增合计金额为 2,700 万元的日常关联交易额度，新增后预计合计金额为 9,300 万元人民币。

审议程序：

2019 年 4 月 19 日，公司召开的第三届董事会第七次会议、第三届监事会第六次会议，审议通过了上述关联交易的《关于新增 2019 年度日常关联交易预计的议案》，公司独立董事已对此发表了事前认可意见及明确同意的独立意见，保荐机构出具了无异议的核查意见。

2019年5月28日，公司召开的2018年年度股东大会，审议通过上述议案，关联股东共青城容仕凯投资中心（有限合伙）未出席本次股东会，未参与本次股东会议题的表决投票。

（3-1-3）设立爱司达、惠思特、迅纬智能的审议程序

公司于2019年8月23日召开第三届董事会第十次会议审议通过了《关于对外投资设立参股公司的议案》，具体内容详见公司于巨潮资讯网上披露的相关公告（公告编号：2019-062）。

无锡惠思特快速制造科技有限公司由无锡市交大增智增材制造技术研究院有限公司、无锡锡交咨询服务合伙企业（有限合伙）和爱司凯于2019年11月6日投资设立，具有国资背景的陕西工业技术研究院和西安交通大学科技园有限公司对其间接持股，且其他股东无锡市交大增智增材制造技术研究院有限公司已经多年从事其他材料的3D打印机经营业务。

爱司达智能制造（江苏）有限公司由江苏众创星智能科技有限公司、韩炜和爱司凯于2019年9月3日投资设立，韩炜先生系其家族企业江苏星科冶金机械制造有限公司股东。

佛山市迅纬智能制造有限公司由李磊、陈耀波和爱司凯于2019年9月20日投资设立。陈耀波先生曾任广东峰华卓立科技股份有限公司的高管，有多年3D打印行业和铸造行业的丰富经验。

经公司自查，截至公司问询函回复日，公司与上述四家联营企业存在《企业会计准则》规定的关联关系，但不存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的关联关系。报告期内，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》、《公司章程》等相关规则，公司与易普特、爱司达、惠思特、迅纬智能等联营企业交易金额未达董事会权限，无需提交公司董事会。

会计师核查回复：

对于2020年度向联营企业的销售情况，我们执行了检查爱司凯公司对联营企业的3D砂型打印机销售合同、发货单、物流单、安装单、验收单、银行回款

单，期后回款情况；现场走访了联营企业 A、联营企业 B 和联营企业 D 三家联营企业，查看了机器的运行情况及联营企业目前的经营情况；访谈联营企业负责人，获取联营营业执照、部分订单、查看发货明细等资料；对联营企业进行了函证；另外通过查询同行业 3D 砂型打印机的销售情况、商业模式和对期后 3D 砂型打印机外部非关联方销售情况等核实交易价格的公允性；对公司向联营企业销售的会计核算、合并层面顺流交易抵消的会计处理进行复核。

经核查，会计师认为：公司 2020 年度向联营企业 3D 砂模打印机销售业务真实合理，价格公允，收入和利润的会计处理符合《企业会计准则》和公司会计政策的规定。对联营企业应收账款有明确回收计划，关注了公司对期后回款事项的披露情况，联营企业经营正常，坏账损失风险可控，应收账款坏账准备计提合理且充分。

3. 年报显示，公司前期募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”和“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目”先后在 2020 年 3 月和 9 月达到预定可使用状态，但本期实现效益均为零。请结合募投项目的具体情况，说明募投项目本期未实现效益的原因及合理性，募投项目的可行性是否发生重大变化，相关资产是否存在减值迹象。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”在 2020 年 3 月达到可使用状态。由于主要设备均为海外进口，在设备验收后公司对部分工艺参数进行调试时，遇到技术问题需要与设备供应商沟通解决方案和更换部件。当时英国大部分城市处于封城状态，设备供应商的工程师无法到达办公地，解决问题速度非常缓慢。截至 2020 年底，设备问题已经基本解决，1024 喷头的核心部件（该核心部件由 MEMS 产线生产）已经完成组装测试。

募投项目“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目”在2020年9月达到可使用状态。由于项目位于杭州市富阳区，将CTP生产整体从原生产基地搬迁到富阳区需要完成一系列的准备工作，与原房东沟通提前解约事项、员工动员、机器设备搬迁等。因此真正完成生产基地的搬迁是在2020年底。

公司1024喷头和512喷头均可替代公司3D砂模打印机的部分外购喷头。在2020年度，公司已实现512喷头的小批量量产并已使用在公司的3D砂模打印机上，预计2021年度在特定市场实现喷头对外销售。

综上，募投项目本期未实现效益的原因具有合理性，募投项目的可行性没有发生重大变化，公司认为无需计提资产减值。

会计师核查回复：

我们获取“MEMS 打印头生产线建设”项目、“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目之厂房建设”项目合同、发票、付款单据、移交通知书、环评报告等资料进行检查；对募投项目进行了现场查看；函证了监理方、承建供应商、设备供应商等；检查公司搬迁的内部文件资料；访谈了公司管理层等。

经核查，会计师认为：公司“MEMS 打印头生产线建设”项目、“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目之厂房建设”转固时点和金额核算准确，2020 年度未实现效率系产线调试和搬迁过程所需正常时间所致，具有合理性；项目建设的可行性未发生重大变化，相关资产未出现减值迹象。

4. 公司应收账款期末余额为 18,227.91 万元,较期初增长 7.49%,坏账准备为 3,870.68 万元,计提比例为 21.23%,应收账款前五名合计占比 80.26%,公司应收账款周转天数由 2019 年的 312 天上升至 377 天。请说明：

(1)报告期内应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因，销售及信用政策是否发生变化，与同行业公司是否存在重大差异，并结合历史坏账、期后回款情况和同行业公司坏账计提等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(2) 报告期末前五名欠款方的名称、期末余额、账龄、坏账计提情况和截至目前的期后回款情况，前五名欠款方是否为公司前五大客户，前五名欠款方是否与上市公司、控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员存在关联关系或任何形式的业务和资金往来。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 题

一、2020 年末前十大应收账款客户欠款情况

公司 2020 年末前十大应收账款客户对应的 2020 年度营业收入为 1.10 亿元，占营业收入的比例为 80.60%；前十大应收账款客户 2020 年末的应收账款余额合计为 1.65 亿元，占应收账款余额 1.82 亿元的 90.46%；前十大应收账款客户 2020 年末计提坏账准备金额合计 3,517.14 万元，计提比例为 21.33%。截止至 2020 年 12 月 31 日，前十大应收账款客户 2020 年度销售情况和期末应收账款明细如下表：

单位：万元

客户名称	2020 年度营业收入		2020-12-31 应收账款情况			
	销售额人民币	占营业收入比例	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	坏账准备计提比例
客户一	3,886.32	28.48%	6,234.39	34.20%	762.12	12.22%
客户二	2,221.51	16.28%	5,289.46	29.02%	2,159.83	40.83%
客户三	2,731.93	20.02%	1,441.35	7.91%	230.52	15.99%
客户四	234.96	1.72%	973.22	5.34%	84.41	8.67%
客户五	182.21	1.34%	690.60	3.79%	145.78	21.11%
客户六	247.79	1.82%	568.80	3.12%	44.38	7.80%
客户七	445.21	3.26%	380.16	2.09%	21.30	5.60%
客户八			376.00	2.06%	37.60	10.00%
客户九	309.73	2.27%	280.00	1.54%	14.00	5.00%

客户名称	2020 年度营业收入		2020-12-31 应收账款情况			
	销售额人民币	占营业收入比例	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	坏账准备计提比例
客户十	737.50	5.41%	254.33	1.40%	17.20	6.76%
合计	10,997.16	80.60%	16,488.31	90.46%	3,517.14	21.33%

注：上表中客户四和客户六的销售收入系顺流抵消后的收入金额。

公司营业收入和期末欠款主要来源于前三大客户客户一、客户二和客户三，2020 年度营业收入和 2020 年末欠款占比分别为 64.79%和 71.13%。前十大应收账款客户中客户二和客户五回款较差，对应计提的坏账准备比例也较高，回款较差的原因详见本期第（2）题的说明。

二、2020 年末前十大应收账款客户两期的变动情况

2020 年末前十大应收账款客户 2020 年度实现销售收入 1.10 亿元较 2019 年度减少 3,050.75 万元，减幅 21.72%；期末应收账款余额 1.65 亿元较 2019 年末增加 1,857.40 万元，增幅 12.70%。各客户两期的变动明细详见下表：

单位：万元

客户名称	2020 年		2019 年		变动%	
	期末应收账款余额	营业收入	期末应收账款余额	营业收入	应收账款变动比例	营业收入变动比例
客户一	6,234.39	3,886.32	4,651.57	4,096.42	34.03%	-5.13%
客户二	5,289.46	2,221.51	5,070.17	2,525.88	4.33%	-12.05%
客户三	1,441.35	2,731.93	2,027.64	2,980.48	-28.91%	-8.34%
客户四	973.22	234.96	1,132.44	1,610.62	-14.06%	-85.41%
客户五	690.60	182.21	673.74	259.07	2.50%	-29.67%
客户六	568.80	247.79	350.00	442.47	62.51%	-44.00%
客户七	380.16	445.21	49.10	956.09	674.25%	-53.43%
客户八	376.00		406.00	513.27	-7.39%	-100.00%
客户九	280.00	309.73				
客户十	254.33	737.50	270.25	663.61	-5.89%	11.14%
合计	16,488.31	10,997.16	14,630.91	14,047.91	12.69%	-21.72%

公司 2020 年度销售及信用政策没有发生明显变化,造成营业收入和应收账款变动不一致的主要原因是:

1、新冠疫情导致大量印刷厂停工歇业,代理商在家办公,公司销售收入下降,收款较为困难,延期款增加。前两大代理商客户一和客户二的客户主要系国内大量中小印刷厂,终端客户回款延期较多,直接导致代理商延期支付公司的货款。

2、公司历来的销售政策系分期收款,给予客户的信用期较长,收入确认需现场安装调试完成经客户验收确认。而由于 2020 年上半年受新冠疫情影响程度较大,2020 年下半年随着疫情的控制,经济逐步恢复,上半年的销量在下半年逐步释放,导致 2020 年度营业收入大部分的下半年确认,期末应收账款余额也随之增加。

截至 2021 年 3 月 31 日,公司前十大应收账款客户期后回款 1,966.76 万元,期后平均回款率 11.93%。期后回款明细如下:

单位: 万元

客户名称	2020 年末应收账款余额		2021-1-1 至 3-31 回款金额		期后回款比例
	余额 (人民币)	占期末应收账款比例	人民币	美元 (原币)	
客户一	6,234.39	34.20%	439.31		7.05%
客户二	5,289.46	29.02%	283.58		5.36%
客户三	1,441.35	7.91%	346.63	53.42	24.05%
客户四	973.22	5.34%	243.00		24.97%
客户五	690.60	3.79%	50.53		7.32%
客户六	568.80	3.12%	110.00		19.34%
客户七	380.16	2.09%	372.75	57.64	98.05%
客户八	376.00	2.06%	9.00		2.39%
客户九	280.00	1.54%	26.25		9.38%

客户名称	2020 年末应收账款余额		2021-1-1 至 3-31 回款金额		期后回款比例
	余额 (人民币)	占期末应收账款比例	人民币	美元 (原币)	
客户十	254.33	1.40%	85.71		33.70%
合计	16,488.31	90.46%	1,966.76	111.06	11.93%

随着疫情的好转，终端客户业务恢复生产经营，公司加大了收款力度，客户回款恢复正常，期后回款比例较上年同期有所增长。

(2) 题

一、前五大欠款方情况

公司 2020 年末前五大欠款方中客户一、客户二和客户三系公司 2020 年度前三大客户；客户四和客户五非 2020 年度公司前五大客户。

2020 年末应收账款前五大欠款方，除客户四为公司的联营企业，存在《企业会计准则》规定的关联关系，但不存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的关联关系，其他欠款方与公司、控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，及任何形式的业务和资金往来。

2020 年末前五大欠款方应收账款合计 14,629.02 万元，占期末应收账款余额的比例为 80.26%；计提坏账准备 3,382.66 万元，坏账准备计提比例为 23.12%；期后回款 1,363.05 万元，平均回款率 9.32%。具体明细如下：

单位：万元

客户名称	2020-12-31 应收账款				2021-1-1 至 2020-3-31 回款金额	期后回款比例
	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	应收账款净额		
客户一	6,234.39	34.20%	762.12	5,472.26	439.31	7.05%
客户二	5,289.46	29.02%	2,159.83	3,129.63	283.58	5.36%
客户三	1,441.35	7.91%	230.52	1,210.83	346.63	24.05%

客户名称	2020-12-31 应收账款				2021-1-1 至 2020-3-31 回 款金额	期后回款 比例
	期末应收账 款余额	占应收账款 余额比例	计提的坏账 准备	应收账款净 额		
客户四	973.22	5.34%	84.41	888.82	243.00	24.97%
客户五	690.60	3.79%	145.78	544.82	50.53	7.32%
<u>合计</u>	<u>14,629.02</u>	<u>80.26%</u>	<u>3,382.66</u>	<u>11,246.36</u>	<u>1,363.05</u>	<u>9.32%</u>

应收账款前五大欠款方的账龄在 1 年以内（含 1 年）占比 40.21%，1-2 年（含 2 年）占比 27.37%，2-3 年（含 3 年）占比 10.28%，3-4 年（含 4 年）占比 10.32%，4-5 年（含 5 年）占比 8.55%，5 年以上占比 3.27%。具体账龄明细如下：

单位：万元

计提比例		5%	10%	30%	50%	80%	100%	合计
账龄		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
客户一	余额	2,997.02	2,217.16	846.98	72.13	3.50	97.60	6,234.39
	坏账	149.85	221.72	254.10	36.06	2.80	97.60	762.12
	净值	2,847.16	1,995.45	592.89	36.06	0.70		5,472.26
客户二	余额	1,569.83	695.61	236.27	1,228.01	1,179.58	380.16	5,289.46
	坏账	78.49	69.56	70.88	614.01	946.73	380.16	2,159.83
	净值	1,491.34	626.05	165.39	614.01	232.85		3,129.63
客户三	余额	913.29	171.70	154.56	133.77	68.04		1,441.35
	坏账	45.66	17.17	46.37	66.89	54.43		230.52
	净值	867.62	154.53	108.19	66.89	13.61		1,210.83
客户四	余额	258.33	714.89					973.22
	坏账	12.92	71.49					84.41
	净值	245.42	643.40					888.82
客户五	余额	143.59	204.00	266.50	76.50			690.60
	坏账	7.18	20.40	79.95	38.25			145.78
	净值	136.41	183.60	186.55	38.25			544.82
合计	余额	<u>5,882.06</u>	<u>4,003.35</u>	<u>1,504.32</u>	<u>1,510.41</u>	<u>1,251.12</u>	<u>477.76</u>	<u>14,629.02</u>
	占比	<u>40.21%</u>	<u>27.37%</u>	<u>10.28%</u>	<u>10.32%</u>	<u>8.55%</u>	<u>3.27%</u>	<u>100.00%</u>
	坏账	<u>294.10</u>	<u>400.34</u>	<u>451.30</u>	<u>755.21</u>	<u>1,003.96</u>	<u>477.76</u>	<u>3,382.66</u>
	净值	<u>5,587.96</u>	<u>3,603.02</u>	<u>1,053.02</u>	<u>755.21</u>	<u>247.16</u>		<u>11,246.36</u>

二、公司坏账政策和计提充分性的说明

1、公司坏账准备会计政策

公司的应收账款坏账计提政策主要为根据账龄计提，公司参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，按照以下比例计提坏账准备：

账龄	预期信用损失率(%)
1 年以内 (含 1 年)	5
1 至 2 年 (含 2 年)	10
2 至 3 年 (含 3 年)	30
3 至 4 年 (含 4 年)	50
4 至 5 年 (含 5 年)	80
5 年以上	100

2、前五大欠款方应收账款情况

2020 年末前五大欠款方应收账款合计 14,629.22 万元,截至 2021 年 3 月 31 日,减去期后回款 1,363.05 万元,应收账款余额为 13,265.97 万元,其中 47.06% 为已到合同约定的付款期限。

由于分期收款的政策,销售机器的大部分余款在未来 12 个月至 24 个月内收齐,因此应收账款中部分金额为尚未到期款项,根据合同条款公司无权向客户提前收取货款。不论是已到期或未到期应收账款,公司均按照账龄计提坏账准备。

单位: 万元

客户名称	2020 年 12 月 31 日的余额	2021 年 3 月 31 日的余额	已到付款期限未收回的金额	未到付款期限的收款金额	已到期金额占 2021 年 3 月 31 日应收余额比例
客户一	6,234.39	5,795.08	2,297.97	3,497.11	39.65%
客户二	5,289.46	5,005.88	2,887.23	2,118.65	57.68%
客户三	1,441.35	1,094.72	353.01	741.71	32.25%
客户四	973.22	730.22	155.33	574.89	21.27%
客户五	690.60	640.07	549.68	90.39	85.88%
合计	14,629.02	13,265.97	6,243.22	7,022.75	47.06%

截止至 2020 年 12 月 31 日,前五大欠款方坏账准备计提明细如下:

单位：万元

客户名称	尚未到合同约定付款期限的应收账款			已到付款期限未收回的应收账款			合计应收账款	合计坏账准备	计提坏账比例
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例			
客户一	3,497.11	233.27	6.67%	2,737.28	528.85	19.32%	6,234.39	762.12	12.22%
客户二	2,118.65	139.43	6.58%	3,170.81	2,020.4	63.72%	5,289.46	2,159.83	40.83%
客户三	741.71	38.05	5.13%	699.64	192.47	27.51%	1,441.35	230.52	15.99%
客户四	574.89	44.58	7.75%	398.33	39.83	10.00%	973.22	84.41	8.67%
客户五	90.39	5.42	6.00%	600.21	140.36	23.39%	690.6	145.78	21.11%
合计	7,022.75	460.75	6.56%	7,606.27	2,921.91	38.41%	14,629.02	3,382.66	23.12%

前五大欠款方尚未到合同约定付款期限的应收账款金额为 7,022.75 万元，合计计提坏账准备 460.75 万元，计提比例为 6.56%；已逾期金额 7,606.27 万元，计提坏账准备 2,921.91 万元，计提比例为 38.41%。

截止至 2020 年 12 月 31 日，已到付款期限的应收账款账龄及坏账准备计提明细如下：

单位：万元

客户名称	1 年以内			1-2 年			2-3 年			3 年以上		
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例
客户一	2,317.57	348.6	15.04%	290.47	74.38	25.61%	40.44	18.61	46.02%	88.80	87.26	98.27%
客户二	232.82	35.66	15.32%	507.12	233.14	45.97%	1,278.72	764.92	59.82%	1,152.15	986.68	85.64%
客户三	218.17	12.27	5.62%	221.99	38.35	17.28%	122.86	48.84	39.75%	152.77	94.62	61.94%
客户四	398.33	39.83	10.00%									
客户五	146.64	11.1	7.57%	158.07	27.61	17.47%	266.56	87.18	32.71%	28.94	14.47	50.00%
合计	3,313.53	447.46	13.50%	1,177.65	373.48	31.71%	1,708.58	919.55	53.82%	1,422.66	1,183.03	83.16%

从上表可见，3 年以上应收账款金额为 1,422.66 万元，坏账准备计提金额 1,183.03 万元，计提比例 83.16%。

公司客户一报告期末应收账款 6,234.39 万元，其中已到付款期限的应收账款金额 2,737.28 万元。其中账龄为 1 年以上应收账款 419.71 万元，其余 2,317.57 万元账龄为 1 年以内的款项，主要是由于 2020 年疫情原因，代理商延迟款项月度分期款项支付，公司认为风险可控。

客户二是公司的北方区代理商，报告期末应收账款 5,289.46 万元，其中已到付款期限的应收账款金额 3,170.81 万元，其中 2,937.99 万元为 1 年以上。这是由于近年来环保整顿、北方地区印刷行业各项运营成本升高的历史原因。因此客户二业绩下滑、资金周转有所影响，从而一定程度上拖延支付应收账款。公司早在 2018 年初就密切关注客户二的经营情况，采取如下措施：（1）南北方采取差异化代理价格，与南北方市场的经济环境相匹配；（2）与其达成未来付款协议，逐渐收回拖欠的款项；（3）更加严格的执行终端客户审核，以保证正常回款。客户二 2019 年末应收账款金额 5,070.17 万元，为公司第一欠款方，2020 年期末应收账款金额增长 4.33%，基本与 2019 年持平。河北是客户二客户集中区，2020 年第四季度河北疫情反复的情况下，应收账款保持了基本持平，公司在 2021 年度将进一步收回历史欠款，减少对客户二的应收账款。

客户三 2019 年期末应收账款 2,027.64 万元，本报告期末应收账款降低 28.91%，降至 1,441.35 万元，而同期应收收入仅降低 8.34%。主要原因是公司在代理商无法展开销售业务的情况下，积极敦促和协助代理商收款。

客户四应收账款详见第 2 题。

客户五款项逾期率较高，主要是由于公司在创业初期开拓北美市场业绩不理想、费用较高，导致资金周转较高，公司密切关注该客户的应收账款，将逐步减少以往年度的应收账款。

3、公司应收账款账龄按照单台机器的销售回款进行划分

公司采用了经销为主、直销为辅的商业模式。公司与经销商签订合同，经销商与终端客户签订合同。由于公司采取分期收款的模式，公司考虑应收账款风险较高，公司在机器系统里设定了充值计数软件，代理商每月发需求向公司申请充值。同时，公司要求经销商在回款时必须提供单台机器分期款回款明细，便于公

司核对终端客户的收款和充值数量是否匹配，及早发现存在经营隐患的终端客户，以便公司对单台设备回款情况进行跟进，正确按单台设备回款情况划分应收账款账龄。

综上，公司对应收账款坏账的计提是谨慎且充分的。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因系受 2020 年全球新冠疫情的影响，导致客户回款延迟，营业收入随着疫情的变化大部分在 2020 年下半年确认所致。根据公司管理层对应收账款可收回性的评估、历史发生坏账损失的情况、期后回款情况和前五名应收账款客户的经营状况的了解等，公司对前五名应收账款客户坏账准备计提充分；前五名应收账款客户除洛阳易普特与公司存在关联关系外，未发现其他欠款方与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系，及任何形式的业务和资金往来。

5. 公司存货期末余额为 7,197.35 万元，本期计提存货跌价准备 411.89 万元，期末发出商品余额为 727.24 万元。请说明：

（1）结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况，说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。

（2）发出商品的类别、数量、金额构成、发出商品未满足收入确认条件的原因以及大幅增长的原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（1）题

一、存货具体分类

公司日常核算中存货主要分为以下十大类，财务部每季度末都会对期末存货进行盘点、库龄分析、关注呆滞毁损的情况，根据存货状况、性质和公司的产品市场情况，按照公司会计政策计提存货跌价准备（如需）。

单位：万元

序号	库存类别	2020 年 12 月 31 日				2019 年 12 月 31 日			
		账面余额	占账面余额比例	跌价准备	账面价值	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	账面价值
1	生产原材料	1,978.96	27.50%	527.7	1,451.26	2,354.55	34.78%	302.68	2,051.87
2	工具	120.20	1.67%		120.20	176.41	2.61%		176.41
3	服务配件类	127.61	1.77%		127.61	161.72	2.39%		161.72
4	供应商返修物料	77.55	1.08%	26.27	51.28	86.55	1.28%		86.55
5	外协仓库	180.23	2.50%	42.54	137.69	196.61	2.90%		196.61
6	委外加工物资	232.64	3.23%		232.64	195.38	2.89%		195.38
7	研发类物料	2,184.29	30.35%	201.96	1,982.33	1,907.61	28.18%	122.04	1,785.57
8	在产品	948.54	13.18%		948.54	489.15	7.23%		489.15
9	库存商品	620.08	8.62%		620.08	546.57	8.07%		546.57
10	发出商品	727.25	10.10%		727.25	654.85	9.67%		654.85
合计		7,197.35	100.00%	798.47	6,398.88	6,769.40	100.00%	424.72	6,344.68

二、存货的库龄和存货准备计提方法

公司按照一贯性原则，执行一致的存货跌价准备计提方法。截止至 2020 年 12 月 31 日，按照存货分类计提跌价准备说明如下：

单位：万元

序号	库存类别	存货描述	计提跌价准备的方法	库龄一年以内	库龄一年以上
1	生产原材料	生产用原材料、低值易耗品等	根据存货的可变现净值，结合存货的流动性计提跌价准备	1,277.25	701.71
2	工具	各类工具	定期检查、根据存货的可变现净值，计提跌价准备	30.04	90.16
3	服务配件类	服务总仓和各大区申请的维修配件		41.09	86.52
4	供应商返修物料			51.28	26.27

序号	库存类别	存货描述	计提跌价准备的方法	库龄一年以内	库龄一年以上
5	外协仓库	底座、转鼓等需要预处理并沉降 3 个月的铸件类物料		77.53	102.70
6	委外加工物资	委外加工物料		183.00	49.64
7	研发类物料	研发项目所需物料	定期检查、根据期末各研发项目的实际进度和预期后续项目计划评估作为计提跌价的依据	1,137.68	1,046.61
8	在产品	产线在制品	定期检查，根据存货的可变现净值计提存货跌价准备	931.52	17.02
9	库存商品	已有订单、尚未发货的机器产成品		596.05	24.03
10	发出商品	已发往客户处、尚未获得验收单据的机器		727.25	
合计				5,052.69	2,144.66

1、生产原材料

生产原材料包括制造机器设备的原材料和低值易耗品，占期末库存余额的27.50%。公司从原材料适用产品未来生产计划、所生产产品的销售情况、库龄、使用频次和成新率等方面来考量是否存在减值迹象，是否需计提存货跌价准备。报告期末，公司的原材料均为产品生产的通用物料，因公司产品毛利率较高，且产品不存在保质期要求，在公司保管条件下也不存在残次、破损的情况，成新率情况较好。但为防范库龄较长可能带来存货毁损跌价风险，出于谨慎原则结合物料的流动计提存货跌价准备，具体方法如下：若某一物料期末库龄一年以上物料的个数/期初物料的结果大于等于50%，说明该物料使用率低，则将该物料库龄一年以上的存货全额计提跌价准备。如结果低于50%，则说明该物料正常周转，不计提跌价准备。

按照上述方法，报告期末存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

使用用途	账面余额	库龄		跌价准备	账面价值
		1年以内	1年以上		
生产材料	1,978.96	1,277.25	701.71	527.70	1,451.26

2、工具库

公司工具库存货主要为辅助机器设备生产制造组装的器具，用作辅助生产。公司对于工具管理制定了严格的管理要求，规定工具发生损毁、灭失时应立即申请报废。报告期末该类存货不存在跌价情况。

3、服务配件类

服务仓的物料包括服务总仓的物料和各大区工程师的维修配件。公司对于服务配件仓制定了严格的管理要求，规定维修工程师必须根据客户签字确认的配件单向服务仓库申请配件，服务仓根据当月实际耗用情况向原材料仓库申请补充库存，因此服务类配件仓处于低库存、流转率高的特点。报告期末该类仓库存货不存在跌价情况。

4、供应商返修物料

供应商返修物流仓材料是公司因来料存在质量问题返回给供应商代管进行维修的材料。由于该供应商的来料质量问题，公司具有追索权，一般情况不会发生减值。2020 年末存在部分返修物料经与供应商沟通，供应商以非质量问题为由拒绝更换，协商多次没有结果，公司出于谨慎性原则，期末对该部分返修物料全额计提跌价准备 27.26 万元。

5、外协物料

外协物料仓材料主要系公司根据未来 3 个月的订单预测向原材料供应商订货后直接寄存至委外加工供应商处由其代管，该仓库材料主要是底座、铝管（转鼓的毛坯）等需要预处理、体积大、并沉降 3 个月以上的铸件类。

公司按订单生产（只针对热销机型保留少量库存机），因此公司的采购订单与未来 3 个月的预测订单直接挂钩，且该批物料存在沉降时间越长产品性能越稳定的关系。2020 年末发现部分底座由于不适用现存机型，公司出于谨慎性原则，期末适用性极低的外协物料全额计提跌价准备 42.54 万元。

6、委外加工物资

委外加工物资系公司根据生产订单预测需求向委外加工供应商按需下单发料，存在库龄短、生产周期短的特点，报告期末该类仓库存货不需计提跌价。

7、研发类物料

研发类物料的采购主要系由研发项目需求产生的，同时物料进行分仓管理，分为研发项目仓和研发通用仓。规定研发物料若发生毁损、灭失应立即申请报废。项目仓库的研发物料根据研发需求采购，财务部定期跟踪研发项目进度，根据管理层对研发项目计划评估，对期末处于中止状态的项目，或后续研发项目和生产不需用的材料全额计提存货跌价准备。研发通用仓截至 2020 年 12 月 31 日，研发项目库计提跌价准备 106.54 万元，研发通用仓计提跌价准备 95.42 万元。

8、在产品

公司的生产模式为按客户订单排产，因此绝大部分在产品、库存商品和发出商品有着库龄短的特点。CTP 生产周期为两周，3D 砂模打印机的生产周期为一个月，因此从排生产订单到客户验收期间时间短，不易发生价格波动。

期末公司对该类存货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。产成品和用于出售的其他存货，以其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；在产品以其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。

单位：万元

类别	账面金额	继续加工成本	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
在产品-3D 配件	142.68						
在产品-CTP 配件	294.38						
在产品-CTP 机架	65.85	68.82	5.08	26.41	166.15	191.30	
在产品-3D 机架	445.64	201.43	43.54	226.41	917.01	1,640.00	
合计	948.54	270.25	48.62	252.82	1,083.17	1,831.30	

上表中配件系公司为了提高后续生产效率而对部分零件进行简单的组装，该部分配件周转时间短，且为合格品，不存在减值情形。

在产品为 CTP 机架 27 台，3D 机架 6 台，根据机架的完工进度计算继续加工成本（包括材料投入、直接人工和制造费用）、预计销售费用和预计税金。根据计算结果，可变现净值高于存货成本，在产品无需计提存货跌价准备。

9、库存商品

单位：万元

类别	数量	账面价值	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
3D 砂型打印设备 S800	1.00	57.06	3.19	16.57	76.82	160.00	
CTP 及其配套	54.00	462.83	24.93	120.54	608.30	944.12	
软件（配套出口机器因此无需计提税金、销售费用忽略不计）	109.00	100.19		21.65	121.84	156.80	
合计	164.00	620.08	28.12	158.76	806.96	1,260.92	

如同 8、在产品中所述，公司按订单排产，生产周期短，价格不易发生波动。报告期末财务部根据库存商品清单，其估计售价减去估计的销售费用（按照商品不含税价格 3% 计算）和相关税费（根据售价计算增值税及其附加）后的金额，确定其可变现净值均高于账面价格。报告期末公司无需计提存货跌价准备。

10、发出商品

单位：万元

类别	数量	账面价值	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
3D 砂型打印设备 S2000	1.00	137.90	9.29	48.32	195.51	350.00	
CTP 及其配套	53.00	589.35	32.66	120.73	742.74	1,189.32	

<u>合计</u>	<u>54.00</u>	<u>727.25</u>	<u>41.95</u>	<u>169.05</u>	<u>938.25</u>	<u>1,539.32</u>	
-----------	--------------	---------------	--------------	---------------	---------------	-----------------	--

发出商品是指已发往客户处、尚未获得验收单据的机器，报告期末财务部根据库存商品清单，其估计售价减去估计的销售费用（按照商品不含税价格 3% 计算）和相关税费（根据售价计算增值税及其附加）后的金额，确定其可变现净值均高于账面价格。报告期末公司无需计提存货跌价准备。

（2）题

2020 年末发出商品账面余额 727.25 万元，较 2019 年末账面余额 654.85 万元增长 11.06%。2020 年末发出商品明细如下：

单位：万元

类别	数量	账面价值
3D 砂型打印设备 S800	1.00	137.90
CTP 设备	53.00	589.35
<u>小计</u>	<u>54.00</u>	<u>727.25</u>

发出商品未满足收入确认条件系产品尚未按照合同约定安装调试并验收，产品从生产基地到收入验收主要经过两个时段，运输时间和机器安装调试时间，如有客户没有提前准备好适合机器运转的环境，耗费时间更多。54 台商品中，风暴 S2000 发货时间为 2020 年 11 月 24 日，3D 砂模打印机一般需 2-3 个月调试和验收时间。其余 53 台 CTP 中，有 6 台为 11 月发货，2 台 12 月中上旬发货，38 台集中在 12 月下旬发货。CTP 机器从发货到收入确认时间一般为 30-40 天，因疫情引起物流不畅，导致发货到验收时间比往年略长，但属于正常波动。

会计师核查回复：

我们在存货监盘过程中观察存货数量、状况、出入库记录等，对公司存货跌价准备计提政策进行了评估，获取库龄和存货跌价计提的依据进行检查，选取样本对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和测试，按照公司的会计政策重新计算了存货跌价准备，未见重大异常情况，期末存货跌价准备计提充分。

我们获取并检查了发出商品的销售合同、发货单、送货单和期后验收单（如有验收）；对发出商品期末未验收的原因进行合理性分析；对全部发出商品函证了经销商和国内终端客户，未回函的国内终端客户执行了有效替代审计程序。期末发出商品系尚未安装调试完成，不符合收入确认条件。

6. 年报显示，本报告期新增投资性房地产 4,358.49 万元，期末账面价值为 3,831.61 万元，采用成本模式计量，主要为用于对外出租的房产及土地。请说明出租房产的具体原因、目的、出租时点、租赁期限、租赁对手方具体情况以及是否与公司存在关联关系，履行的审议程序和信息披露义务，对公司生产经营的影响等。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司房产出租的情况

为了提高公司资产使用效率，提升管理效益，公司对部分暂时闲置的房产用于出租，将用于出租的房产土地自固定资产和无形资产转入投资性房地产核算，采用成本模式进行后续计量。公司房产出租事项根据公司议事规则，已经公司相关机构审批同意，审议程序如下：

根据公司相关议事规则，北京石景山区鲁谷路 136 号院 1 号楼 15 层 1510-1512 房转为投资性房地产用于出租未达到董事会审议的条件，无需提交公司董事会审议。公司于 2020 年 4 月总经理办公室会议审议通过《关于部分自用房产转投资性房地产的事项》，研究同意将该房产整体用于对外出租。

广州市黄埔区中新广州知识城工业园红卫路 15 号“MEMS 生产基地”的部分房产出租经公司于 2020 年 4 月 24 日召开第三届董事会第十五次会议及 2020 年 5 月 22 日召开的 2019 年度股东大会，审议通过了《关于公司对外出租部分自有房产的议案》，同意将“MEMS 生产基地”部分房产出租给敏行健（广州）孵化器运营有限公司用于经营。

出租房产分别为位于北京的商业性质房产和广州 MEMS 生产基地的部分房产面积。出租房产的具体明细如下：

城市	面积	具体地址	转入资产账面原值 (万元)	期末账面净值 (万元)
北京	167.30	石景山区鲁谷路 136 号院 1 号楼 15 层 1510-1512 房	808.34	683.81
广州	14,000.00	广州市黄埔区中新广州知识城工业园红卫路 15 号	3,550.15	3,147.81
合计			4,358.49	3,831.62

注：广州市黄埔区中新广州知识城工业园红卫路 15 号转入资产账面原值包含对应面积的土地使用权原值。

截至 2020 年 12 月 31 日，上述两处房产的出租情况如下：

城市	面积	出租时点	租赁 期限	租赁单价	对手方信息	2020 年取得租 金收入(万元)
北京	167.30	截至 2020 年 12 月 31 日尚未出租。2021 年 3 月签订租赁协议。	2021.3.1- 2022.2.28	12,000.00 元/月	北京美基机电设备有限公司，与公司不存在关联关系。	
广州	14,000.00	公司于 2020 年 5 月与敏行健签订《敏行健科技园物业运营框架协议》，将自有产权的广州市黄埔区工业园红卫路 15 号不超过 14,000 平方米物业交给敏行健公司进行招租并收取租金。	2020.6.1- 2023.5.31	15 元/ 平方米/月	敏行健(广州)孵化器运营有限公司，与公司不存在关联关系。	49.31

二、对公司生产经营的影响

公司将按时闲置的房产用于出租，有利于盘活公司资产，对公司的财务状况及经营成果产生积极影响，进一步提升公司的获利空间，不会影响公司其他业务的开展及日常经营运作。同时凭借承租方在企业孵化运营管理方面的优势，实现园区产业升级。本次出租交易根据公平、公正的原则进行，经协议双方协商一致确定租赁价格，不存在损害公司及股东利益的情形。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：公司已经按照议事规则对出租房产进行了审议，履

行了信息披露义务；将暂时闲置的房产出租有利于盘活公司资产，提高管理效益，出租原因和交易合理；承租方为独立第三方，未发现与公司存在关联关系。

7. 年报显示，公司递延所得税资产期末余额为 2,648.18 万元，其中可抵扣亏损所确认的递延所得税资产较期初增加 607.55 万元。请结合可抵扣亏损确认的递延所得税资产对应主体的经营情况，说明公司判断未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可弥补亏损形成的可抵扣暂时性差异的依据及合理性，相关递延所得税资产的确认是否合理，是否符合《企业会计准则》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、可抵扣亏损产生的递延所得税情况

2020 年度公司营业收入 13,643.99 万元，较 2019 年度营业收入 16,489.37 万元，同比减少 17.26%，归属于上市公司普通股股东的净利润-1,214.64 万元，同比减少了 310.59%。亏损的原因主要系 2020 年度受新冠疫情的影响，收入下降、信用减值准备增加、资产重组发生的中介费用增加等原因所致。截止至 2020 年 12 月 31 日，公司可抵扣亏损产生的递延所得税 1,427.56 万元，较期初增加 607.55 万元。产生可抵扣亏损确认递延所得税的主要系爱司凯母公司，管理层评估认为爱司凯母公司未来能获得足够的应纳税所得额来抵扣可弥补亏损，故此确认递延所得税资产是合理的。

二、未来可获得足够应纳税所得额的说明

公司从传统业务、新兴业务利润增长点和费用节约三方面对未来期间公司很可能获得足够的应纳税所得额抵扣可弥补亏损进行了评估。

1、传统业务未来的发展

传统业务方面，公司在 CTP 全国市场依然保持技术和市场优势，产品具有竞争力。256 系列产品对标进口高端系列产品，凭借其打印速度和成本优势在

营业收入中占比持续增加，预计 2021 年度公司 CTP 整体销量将恢复到疫情前水平，同时将提高 CTP 综合毛利率。

项目	2021 年 1 季度	2020 年度	2019 年度
256 系列产品订单数	52 台	174 台	76 台
256 系列产品销售额（万元）	1, 298. 08	4, 553. 83	2, 080. 54
256 系列产品毛利率	49. 2%	52. 07%	57. 07%

2、新兴业务未来的发展

随着疫情的控制，3D 打印行业逐步复苏，在 2021 年第一季度，公司已中标西安航天发动机有限公司价值 962.8 万元的 3D 打印系统（包含 S2000 和整条流水线），其他还有三家客户在协商洽谈中。

MEMS 产线建设完成，自产 512 喷头测试合格，公司将在生产的 3D 砂模打印机上使用自产 512 喷头，将大大降低机器成本和后续维护成本。同时公司正在开拓特定市场 512 喷头的销售。

公司联营企业洛阳易普特、江苏爱司达在 2020 年度已实现盈利，公司已初步完成 3D 打印业务的布局，商业模式证明是可行的。同时，公司也在积极研发和布局 3D 打印的衍生业务陶瓷粉打印技术。

3、未来费用支出情况的变化

2020 年度归属于上市公司普通股股东的净利润-1, 214. 64 万元，其中包括支付重组中介费约 600. 00 万元，以及在公司搬迁入自有厂房前支付的各地租金约 600. 00 万元。同时，如第 6 题所述，公司将闲置的房产出租，预计 2021 年度将取得约 200. 00 万元的租金收入。在 2021 年，公司将继续整合业务线和优化人员，降低成本费用的支出。

综上，截至到 2020 年 12 月 31 日，公司的传统业务 CTP 订单已恢复到疫情前水平，新业务方面公司完成了喷头项目的重大突破以及 3D 业务的布局。同时，公司管理层整合业务线和优化人员，并完成了生产基地搬迁等一系列提高经营

效率、降低成本的举措。在未来经营中，公司将轻装上阵，扭亏为盈。因此，公司评估未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可弥补亏损。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：经对爱司凯公司可持续经营能力的评估，爱司凯管理层对未来获利能力的评估依据较为合理，爱司凯母公司于 2020 年度再次取得高新技术企业资格，依据相关法规可弥补亏损的抵扣期间可延长至 10 年。故此，爱司凯母公司未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可弥补亏损，递延所得税资产的确认依据合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

[此页无正文]

中国 • 北京

二〇二一年四月二十九日