

关于松德智慧装备股份有限公司发行股份购买资产
中国证监会上市公司并购重组审核委员会
审核意见回复的
专项说明
大华核字[2020]001659号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)
Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于松德智慧装备股份有限公司发行股份购买资产
中国证监会上市公司并购重组审核委员会
审核意见回复的
专项说明

	目 录	页 次
一	大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于松德智 慧装备股份有限公司发行股份购买资产 中国证监会上市公司并购重组审核委员会审核 意见回复的专项说明	1-9

**关于松德智慧装备股份有限公司发行股份购买资产
中国证监会上市公司并购重组审核委会
审核意见回复的
专项说明**

大华核字[2020]001659 号

中国证券监督管理委员会：

2020年2月26日，经贵会上市公司并购重组审核委员会（以下简称“并购重组委”）2020年第5次会议审核，松德智慧装备股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案获有条件通过。

根据并购重组委审核意见的要求，大华会计师事务所（特殊普通合伙）本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就并购重组委相关审核意见所提问题进行了认真落实，对所涉及的事项回复如下，请予审核。

问题 2.请申请人补充披露标的资产收入确认政策、发出商品的风险，及其对业绩承诺协议执行的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的资产的收入确认政策

（一）报告期内收入确认政策

报告期内，超业精密适用 2006 年印发的《企业会计准则第 14 号—收入》以及《〈企业会计准则第 14 号—收入〉应用指南》（以下简称“原收入准则”）。

1、设备销售业务的收入确认

超业精密根据与客户签订的购销合同安排生产，在将设备送达客户指定厂区后进行设备的安装调试，并由客户签署验收单，超业精密在收到客户签署的验收单时确认收入。

2、配件销售业务的收入确认

对于需经安装调试的相关配件，超业精密在收到客户签署的验收单时确认收入；对于仅需检验交付的相关配件，超业精密在将配件交付给客户并经客户签收后确认收入。

3、设备质保金的收入确认

设备质保金在设备验收时确认收入。对于质保金比例一般为合同金额的 10%。质保期一般设置为 1-2 年，一般自产品验收合格后起算，质保期满后支付。具体结算比例及支付节点，由超业精密与客户经过协商确定。

由于超业精密交付的定制化设备需经过安装、调试及试运行等技术测试，达到与客户约定的技术协议中的各项指标后，客户方能确认验收，设备验收前交付标准较高，因此设备交付后，质保期内发生设备产品质量问题的可能性很低。根据过去的相关经验，在质保期内标的资产未发生过质量事故，被客户扣减质保金的可能性很小，因此设备质保金在产品验收时全额确认收入。

报告期内发生的售后服务费如下：

单位：万元

项目	2019年1-7月	2018年度	2017年度
售后服务费	78.93	139.77	68.24
营业收入	23,091.17	32,966.24	16,289.96
占比	0.34%	0.42%	0.42%

由上表可知，报告期内，超业精密发生的售后服务费主要为零星配件成本，占收入比重较小，因此未确认预计负债。

4、同行业可比公司收入确认政策

经查询公开信息，报告期内，超业精密同行业可比上市公司的收入确认政策情况如下：

可比公司	业务分类	收入确认政策
先导智能	内销-成套设备	按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并经其验收合格、获得经过买方确认的验收证明后即确认收入
	内销-配件	不再保留与该项目相关的货物的继续管理权，也不对该货物实施控制，货物的全部重要风险和报酬转移给买方，与交易相关的经济利益能够流入企业时，根据合同约定价款确认收入
	外销	向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口，在出口报关完成后确认收入
赢合科技	主营业务	在产品交付客户处安装调试完成，经客户验收合格后确认收入
	零件销售	在发出零件时，依据零件《出库单》确认收入
杭可科技	设备及相关配件销售和改造	① 需经调试并验收的设备及相关配件：按照合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并安装、调试及试运行，经买方验收合格、取得经过买方确认的验收证明后即确认收入；② 仅需检验交付的设备及相关配件：按照合同确认的发货时间发货，经买方对产品数量、型号、规格及包装状态进行检验并接受产品后确认收入
	配件销售	按照合同确认的发货时间发货，不再保留该货物的继续管理权，也不对该货物实施控制，货物的主要风险和报酬转移给买方，与交易相关的经济利益能够流入企业时，根据合同约定的价款确认收入

经核查，超业精密收入确认时点准确、谨慎、确认依据合理，与同行业可比上市公司会计政策基本一致，符合企业会计准则的规定。

（二）实施新收入准则对收入确认的影响

自2020年1月1日起，超业精密适用财政部于2017年7月19日修订印发的《企业会计准则第14号—收入》（以下简称“新收入准则”）。

根据新收入准则第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据超业精密销售产品的类型，收入确认时点具体情况如下：

1、设备销售业务收入确认

在产品安装调试已经完成，试运行并取得客户签署的验收报告时，客户方能主导相关商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，从而取得相关商品的控制权，公司履行完成了合同中的履约义务，并在此时确认收入。

2、配件销售业务的收入确认

（1）对于需经安装调试的相关配件，客户验收时，客户方能主导相关商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，从而取得相关商品的控制权，标的公司履行完成了合同中的履约义务，并在此时确认收入。

（2）对于仅需检验交付的相关配件，在相关商品交付客户签收时，客户取得产品控制权，标的公司在此时确认收入。

3、设备质保金的收入确认

根据新收入准则第三十三条规定，对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

根据超业精密与客户签订的销售合同，设备质保条款属于行业惯例，实际业务中设备验收完成后，客户对设备已经具有控制权，不需要超业精密提供额外的质保服务，因

此，质量保证责任不应当作为单项履约义务。在此基础上，超业精密向客户交付、安装调试及后续质保，作为同一项履约义务，更能体现出业务的实质。因此，在客户进行验收时，相关产品的控制权已经转移给了客户，综上，超业精密在客户完成验收时点应确认全部收入。

综上，新收入准则下与原收入准则的收入确认时点不存在差异。超业精密自2020年1月1日起执行新收入准则，该事项不会对收入确认的会计政策产生重大影响。

二、发出商品的风险

（一）发出商品的风险

1、发出商品占用营运资金较大的风险

截至2019年7月31日，超业精密存货账面价值76,991.11万元，占总资产的比例为59.44%；其中发出商品为40,584.67万元，占存货账面价值的比例为52.71%，占总资产的比例为31.33%。由于超业精密存货规模大幅增长，对营运资金占用明显，但若市场环境发生变化或下游客户存在重大违约导致存货变现困难，可能导致超业精密营运资金不足而对日常经营产生较大的影响。

为了降低营运资金占用的风险，超业精密采用“预收款-发货款-验收款-质保金”的销售结算模式，通过在产品验收前预先收取合同金额约60%-90%款项的方式减少部分资金占用，降低营业资金占用的风险。

2、发出商品验收的风险

（1）发出商品整体验收周期延长的风险

报告期内，超业精密主要为消费类锂电池生产设备，其验收周期为6-9个月，截至2019年7月31日，超业精密的在手订单为13.78亿元，订单构成主要为动力类锂电池生产设备，其验收周期为1-1.5年，随着超业精密未来动力类锂电池生产设备规模逐步扩大，预计超业精密的整体验收周期将较报告期有一定的延长，导致验收周期延长的风险。

（2）发出商品无法及时验收的风险

根据超业精密的收入确认政策，超业精密以客户验收为收入确认时点。鉴于超业精密的验收周期较长，如果下游锂电池客户受锂电池行业发展及宏观经济的影响导致生产

经营出现重大不利变化，可能出现客户无法验收或故意拖延验收导致标的资产无法验收使得收入无法及时确认的风险。

超业精密建立了完善的客户管理体系，在与客户建立合作前，将充分评估客户的潜在信用风险。针对潜在信用风险较大的客户，采取先付款后发货的方式。同时，超业精密采用“大客户”战略，核心客户均为行业领先的锂电池生产商，例如宁德新能源、宁德时代、孚能科技、恒大集团等，上述优质客户信用好、规模大、应对行业风险能力强，能够有效降低超业精密的验收风险。

3、产品技术更新导致发出商品减值的风险

超业精密的产品为定制化产品，验收周期较长。锂电池行业技术发展较快，产品更新换代周期较短。如验收周期内，行业技术发生较大变化，对超业精密的已有发出商品的技术水平产生较大的冲击，导致超业精密的产品可能面临无法满足新技术的要求而发生减值的风险，从而对公司业绩的持续增长带来不利的影响。

为了不断提高超业精密的技术研发能力，超业精密组建了具有专业的技术团队，核心技术人员具有丰富的知识储备和技术研发经验，能够紧跟市场，及时开发新技术并保持对先进技术跟踪和学习。超业精密在各大客户均安排驻场技术人员，主动参与客户产品的研发、设计等早期阶段，能够有效的了解客户技术更新需求，及时掌握行业技术发展趋势，有效降低技术更新的风险。

（二）发出商品水平较高的原因

1、定制化产品验收周期较长

超业精密主要产品为定制化产品，设备发出后，需在客户现场进行设备的安装、调试及试运行，经客户验收合格后才能结转成本并确认收入。超业精密数码类锂电池设备产品的验收周期在6-9个月左右，动力锂电池设备产品验收周期较长，约为1-1.5年，在超业精密处于业务扩张阶段的背景下，较长的验收周期导致存货水平持续上升以及存货周转率的下降。

（1）客户验收流程

超业精密所生产及销售的“六机一线”设备属于定制化产品，设备从超业精密发出后，需在客户现场进行设备的安装、调试及试运行，在设备能够稳定运行并满足客户生产需求后，经客户验收合格，可取得经客户确认的验收报告。

超业精密客户验收常规流程为：在超业精密现场以少量样品材料进行发货前的初步验收；在客户生产现场安装调试，逐步投入较多量样品材料进行试机、现场产品适应性调整，使设备完全达到各项性能指标；启动验收程序，会同客户的生产，安全，维护，工艺，品质，采购等相关人员，按协议约定的规格指标对设备进行逐项确认，最终完成验收手续。

(2) 验收周期

超业精密数码类锂电池设备产品的验收周期在 6-9 个月左右，动力锂电池设备产品验收周期较长，约为 1-1.5 年。根据公开披露信息，超业精密同行业可比上市公司的验收周期情况如下：

序号	上市公司	验收周期
1	杭可科技(688006.SH)	产品运达客户后，需进行安装、调试和试运行，在能够稳定地满足合同约定要求后，经客户验收出具最终验收单，从发货至最终验收的时间间隔一般在一年左右。
2	先导智能(300450.SZ)	发出商品为已发往客户现场尚未验收的产品，其金额较大、占比较高的主要原因为相关客户安装调试、试生产和终验收等流程所需时间较长，一般从发货至验收确认收入需 6-12 个月左右。
3	赢合科技(300457.SZ)	在产品交付客户处安装调试完成，经客户验收合格后确认收入，一般验收周期约为一年。

根据上表，超业精密产品验收过程符合行业惯例，验收周期与同行业可比上市公司相近，具有合理性。

2、超业精密在手订单规模持续增长

经过多年的发展，超业精密已经与宁德时代、宁德新能源、孚能科技等行业领先的锂电池生产商建立了稳定的合作关系。截至 2019 年 7 月 31 日，超业精密在手订单不含税金额共计 137,837.38 万元，其中，已发货待确认收入订单不含税总价 62,489.17 万元、已签订未发货订单不含税总价 75,348.21 万元。2019 年 8-12 月，超业精密新增在手订单 17,716.46 万元。超业精密在手订单规模持续增长，为了满足客户的交付要求，超业精密需按照订单要求进行生产，导致在产品及发出商品余额规模不断增大，即存货水平持续上升。

三、对业绩承诺协议执行的影响

(一) 收入确认政策对于业绩承诺的影响

经综合分析，新收入准则与原收入准则的收入确认时点均以客户验收为确认依据，新收入准则和原收入准则对超业精密的收入确认不存在差异，新收入准则的适用不会对业绩承诺协议的执行产生重大影响。

（二）发出商品的确认对业绩承诺的影响

由于超业精密定制化产品验收周期较长，且在手订单规模的持续性增长，导致超业精密发出商品规模较大且呈增长趋势。若未来市场环境发生变化或下游客户存在重大违约，超业精密可能因发出商品无法按合同验收导致无法确认收入或发出商品出现减值迹象而计提较大的减值损失，对超业精密当期的收入、费用产生不利影响，进而影响当期业绩承诺，但结合超业精密的实际情况，预计发出商品不会对业绩承诺协议的执行产生重大影响。

1、超业精密产品技术优势突出

超业精密坚持以市场需求驱动和产品技术持续迭代为业务发展导向，凭借较高的质量水准及工艺精度，已形成较为突出的技术优势，其所制造的适用于软包锂电池生产的设备产品，在下游客户中享有较高的市场地位。目前，超业精密已掌握了数码类生产设备与动力电池生产设备所需的制造工艺，取得多项广泛应用于冲片、叠片、包装、注液、除气终封等环节的专利及软件著作权，可及时响应下游行业及客户对于锂电池生产设备在技术要求及产品参数上的持续需求。较高的技术实力，一方面，有利于保障超业精密及时应对行业技术更新的风险，降低发出产品减值的风险，另一方面，有助于超业精密充分理解客户技术需求，避免因产品技术功能无法达到客户验收标准而产生的多次验收、反复验收的情形，提高产品验收率，进一步压缩验收周期。

2、超业精密主要客户均为行业领先企业，抗风险能力强

超业精密一直秉承大客户战略，经过多年的行业经验积累，已经与宁德新能源(ATL)、宁德时代(CATL)、孚能科技、冠宇电池、卡耐新能源和维科电池等锂电池生产行业领先企业形成稳定、良好的合作关系，基本涵盖了目前国内领先的中、大型锂电池生产企业，积累了丰富的优质客户资源，建立起了较为突出的品牌优势。

在下游落后产能逐步出清背景下，超业精密所服务的优质客户应对行业风险能力强，大幅降低了下游客户经营风险对超业精密产品验收的影响。报告期内，超业精密与核心客户之间合作稳定，未因产品验收或质量问题而产生严重纠纷。

3、超业精密注重客户管理，不断优化客户结构

(1) 对于首次合作的客户管理

对于首次合作的客户，超业精密在对客户的背景、信用等进行充分了解和评价后，再决定是否开展业务合作。如果潜在客户信用风险较大，签订销售合同时设置更为严格的预付款条件。

(2) 对于已经签订订单的客户管理

超业精密对主要客户均安排驻场人员提供现场服务，通过驻厂售后部门不断跟踪客户经营状况，及时向公司反馈客户出现的异常情况。超业精密每年度至少对客户信用进行一次重新评估，根据评估结果判定是否对客户进行信用等级调整，并确认未来合作的管理策略。

(3) 对于已经出现验收风险或退货风险的客户管理

超业精密与客户均签订了合法有效的销售合同，合同中约定了对应的争议纠纷解决机制。如果设备已经达到技术协议约定的验收标准，但客户出现故意不验收、经营变化或经营困难导致无法验收等风险时，标的资产将通过软件锁机和持续沟通的方式催收相关货款。如果客户仍拒绝验收和支付货款，标的公司将通过司法手段进行解决。

4、持续优化工艺技术方案，提高产品验收率

根据超业精密与客户签订的销售合同及对应的技术协议，超业精密调试安装的设备在达到技术协议约定的标准后，方可实现验收。超业精密基于多年在锂电池生产设备行业的深耕，不断优化工艺技术，通过加强对员工技能的培训，规范验收流程，积极要求客户按照合同约定及时验收，努力降低验收及收款风险。

四、核查意见

经核查，我们认为：

超业精密报告期内收入确认时点准确、谨慎、确认依据合理，与同行业可比上市公司会计政策基本一致，符合企业会计准则的规定，新收入准则的执行不会对超业精密未来业绩产生重大影响。

超业精密发出商品水平较高符合其行业特性，与此同时，受超业精密在手订单规模持续增长的影响，超业精密发出商品金额逐年提高，存在一定风险。但鉴于超业精密主要客户均为行业领先企业，抗风险能力强，且超业精密通过对客户及发出商品实施管理及管控，可有效降低发出商品对应风险对超业精密未来业绩所产生的潜在不利影响。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

中国注册会计师：
(项目合伙人)

中国注册会计师：

二〇二〇年三月二日