



## 关于杭州华光焊接新材料股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2020]2776号

上海证券交易所:

根据贵所2020年4月10日下发的《关于杭州华光焊接新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》(上证科审(审核)[2020]116号)(以下简称问询函)的要求,我们作为杭州华光焊接新材料股份有限公司(以下简称公司或华光新材或发行人)首次公开发行股票的申报会计师,对问询函有关财务问题进行了认真分析,并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下:

### 问询函1. 关于专利授权许可

根据首轮问询问题7的回复,公司的药芯焊环产品适应下游自动化生产的趋势,报告期内已向广东美芝批量供货,公司拟在压缩机行业内的其他企业客户中推广药芯焊环产品。但这些客户需要进行生产线的技术改造,采用高频焊工艺会涉及到压缩机结构的变化,由此担心会侵犯广东美芝压缩机结构件的相关专利,所以公司经过与广东美芝协商,取得了广东美芝相关专利的授权。

由于尚处于药芯焊环市场推广,与授权专利相关业务尚未批量供货,所以发行人未因广东美芝“旋转式压缩机”专利许可实际支付费用。公司通过一次

性的费用支付获得了广东美芝精密制造有限公司另外5件与药芯产品相关的专利实施许可，许可的期限自合同签订之日起至合同专利权期限届满日为止。

请发行人说明：(4) 结合专利实施许可期限说明上述专利许可费的计提情况，是否符合企业会计准则的规定；

请申报会计师对问题(4) 进行核查并发表意见。

### 【回复】

一、结合专利实施许可期限说明上述专利许可费的计提情况，是否符合企业会计准则的规定。

1、广东美芝精密制造有限公司(以下简称广东美芝)“旋转式压缩机”专利许可

根据公司与广东美芝于2016年7月1日签订的关于“旋转式压缩机”(专利号：ZL 201310395571.5)的专利实施许可合同，许可的范围：广东美芝同意公司及公司指定的关联客户将被许可的专利技术应用于使用公司焊料的压缩机。许可的期限：至专利权期满为止，即自2016年7月1日起，至2033年9月3日止。

使用费的计算方式为按焊料重量计算，即第三方在实施该专利技术期间，除美的集团以外的其他第三方客户每使用1公斤从公司购买的焊料，公司应向广东美芝支付相应的使用费。支付方式：公司应当按月统计销售数量，并在次月十五日之前向广东美芝备案，每半年为支付周期，及时支付相关专利使用费。

该专利使用费及支付情况如下：

公司与松下万宝于2018年12月27日签订《合理化样品试作依赖书》，向松下万宝供应少量样品，因数量很少，专利许可费用尚未支付，但公司已与广东美芝沟通备案。由于药芯焊环产品尚处于在压缩机行业其他客户进行市场推广阶段，除向包括广东美芝在内的美的集团下属企业批量供货以及向松下万宝供应少量样品外，并未向除美的集团以外的第三方压缩机行业客户批量供应药芯焊环产品，所以发行人未因广东美芝“旋转式压缩机”专利许可实际支付费用。

由于发行人向松下万宝提供样品所需支付的专利许可费用金额很小，且尚未

正式开展批量销售业务；对其他第三方压缩机行业客户也没有实现药芯焊环产品的销售，故公司暂未计提该专利许可使用费，上述处理符合企业会计准则要求。

## 2、广东美芝5件与药芯产品相关的专利许可

2018年11月22日，公司与广东美芝签订《专利实施许可合同(BP10102018110125)》，广东美芝同意向公司授权所要求的专利许可，公司通过一次性的费用支付获得了广东美芝精密制造有限公司另外5件与药芯产品相关的专利实施许可，许可的期限自合同签订之日起至专利权期限届满日(2033年)为止，同时约定公司及公司的关联客户可以将许可的专利技术用于生产使用公司焊料的压缩机产品上。为取得上述5个专利的使用权，公司于2018年12月一次性支付了固定金额的专利授权使用费，由于预计会为企业未来带来收益，公司将不含税金额计入无形资产，并按既定会计政策10年与相关专利权届满年限孰短作为摊销年限，按10年采用直线法摊销。

公司将一次性支付的5项专利授权使用费计入无形资产中，按较短年限分年度摊销，符合企业会计准则的规定。

## 二、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

- 1、访谈公司管理人员，了解与专利许可合同签署的合作背景及必要性；
- 2、获得公司与广东美芝签署的合同文件，检查合同条款对费用支付的约定；
- 3、检查公司账面记录，是否与合同约定一致；
- 4、了解公司未支付广东美芝“旋转式压缩机”专利许可费用的原因，评价其对财务报表的影响。

经核查，发行人会计师认为：

广东美芝“旋转式压缩机”专利许可涉及的专利许可费用金额很小，系公司供应少量样品产生，因发行人尚未对许可合同约定的除美的集团以外的第三方正式开展批量销售业务，故暂未计提专利许可费用，符合企业会计准则的规定；广东美芝5件与药芯产品相关的专利许可，发行人一次性支付了专利授权使用

费，计入无形资产，取既定会计政策10年与相关专利权届满年限孰短作为摊销年限，按10年采用直线法摊销，上述会计处理符合企业会计准则的规定。

#### 问询函5. 关于定期结算模式

5.1根据问询回复，公司主要合作客户以定期结算为主，产品运送至客户仓库即进行初步验收，实际客户领用后再与公司进行结算，报告期公司结算周期相对稳定，均每月进行一次或多次结算，不存在调节结算周期以调节收入的情形。发行人来自制冷行业的主营业务收入占比较高，主要客户集中于美的、格力等空调企业。中山格兰仕工贸有限公司销售验收条款包括：“无论在任何情况下，格兰仕的收货检验行为、使用供应商产品进行批量生产行为、对外销售使用供应商产品组成的整机家电的行为均不得被解释为格兰仕对供应商供货产品已经最终验收合格”。报告期内发出商品余额及占比增长较快。

请发行人补充披露2019年定期结算收入占比下滑的原因。

请发行人：(1)结合下游行业2019年以来的发展趋势以及主要客户的经营业绩变动情况，说明下游行业变动趋势对发行人业绩的影响，如存在重大影响请作重大事项提示；(2)说明报告期内发出商品余额及占比增长较快的原因，主要客户2019年以来以及2020年一季度的产品实际领用及结算周期是否较以前年度发生明显变化，报告期各期末发出商品期后的实际领用及结算比例及变化原因；(3)说明格兰仕存在上述终验条款的原因以及对发行人的影响，主要客户的验收条件及实际执行情况，取得结算单即确认收入的准确性，结合验收条款说明定期结算模式下收入确认时点的准确性。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

##### 一、2019年定期结算收入占比下滑的原因

2019年公司主营业务收入中定期结算收入占比下滑主要系单单结算收入增长较快所致：

单位：万元、%

项目	2019 年度		2018 年度		2019 年较 2018 年增长	
	金额	占比	金额	占比	增长金额	增长比例
定期结算	58,302.78	76.27	56,504.42	84.60	1,798.36	3.18
单单结算	18,144.68	23.73	10,288.42	15.40	7,856.26	76.36
合计	<b>76,447.46</b>	<b>100.00</b>	<b>66,792.83</b>	<b>100.00</b>	<b>9,654.62</b>	<b>14.45</b>

公司定期结算客户主要集中于国内制冷行业。随着公司2019年在电机行业、真空器件行业的合作逐渐加深，销售规模进一步扩大，而上述行业中较多客户与公司采用了单单结算模式，使得单单结算模式收入上升较多；同时2018年-2019年境外市场开发投入加大，使得公司境外销售业务发展较快，境外客户为单单结算模式，故使得2019年单单结算的客户收入占比上升，定期结算收入占比下滑。

**二、结合下游行业 2019 年以来的发展趋势以及主要客户的经营业绩变动情况，说明下游行业变动趋势对发行人业绩的影响，如存在重大影响请作重大事项提示**

### **(一)下游行业 2019 年以来的发展趋势**

公司下游应用领域主要为制冷行业、电机行业以及真空器件行业等。

#### **1、制冷行业**

2019年，我国家用空调产量15,280.10万台，较2018年上升1.98%，冰箱产量7,817.30万台，较2018年上升4.53%。2019年，我国制冷行业保持平稳发展，行业增速有所放缓。2020年1-3月，受国内新冠病毒疫情的影响，我国家用空调销量2,812.60万台，同比下降31.60%，冰箱销量468万台，同比下降22.60%，2020年一季度家用空调及冰箱的产量或销量同比大幅下降。随着疫情影响的减弱，预计我国制冷行业将逐步恢复平稳发展。2019年以来，我国空调行业价格竞争态势明显，行业内主要企业间的价格竞争可能持续，行业集中度可能进一步提升。

由于空调、冰箱属于消费品，市场需求空间巨大，并且存量市场规模已经很大，更新换代本身就产生消费需求。根据中国产业信息网预计，未来随着我国人

均可支配收入的提高，国内空调保有量仍有 1 倍以上增长空间。外销方面，东南亚市场漫长的高温天气，庞大的人口规模及向上的经济潜力，为空调市场提供了充分增长动力。虽然我国制冷行业短期内受新冠疫情及行业内竞争格局调整的影响，但从中长期来看，我国制冷行业仍将持续平稳发展。

## 2、电机行业

电机(发电机和电动机)在国民经济中占据着举足轻重的地位，广泛应用于电力、冶金、石化、交通等众多领域。2019 年我国发电机组产量为 0.93 亿千瓦，较 2018 年下降 12.26%。在电动机方面，2019 年我国交流电动机产量为 2.87 亿千瓦，较 2018 年增加 8.30%。

从发电机组看，近年来，我国持续进行能源结构调整，风电、水机组需求持续释放，产量不断上升。从电动机组看，根据城市轨道交通协会统计，我国轨道交通在建线路里程 2018 年达到了 6,374 公里，而 2018-2019 年仅分别通车 730 公里、970 公里，未来通车里程仍具较大空间。根据《中长期铁路网规划》，到 2025 年全国铁路网规模达到 17.5 万公里，其中高速铁路 3.8 万公里；到 2030 年，基本实现内外互联互通、省市区县通达覆盖，对牵引电机的需求仍有较大增长空间。而我国现代工业制造业的平稳健康发展也为我国电机发展提供了较大的市场空间。

## 3、真空器件行业

公司生产的真空钎料主要应用于真空开关管的焊接，而真空开关管是中高压电力开关的核心部件。高压开关市场的需求动向取决于电力市场的发展，随着农网改造、特高压、超高压直流输电等工程的建设，带动了中国输配电设备行业的快速发展。随着我国加快对电力基础设施建设进程，真空开关管作为输电设备中必备的部件，其生产过程中对真空钎料的需求较大。

国家电网先后发布《2020 年重点工作任务》和《2020 年特高压及重点电网项目前期工作计划》，重点推进特高压相关工程项目核准和建设，为未来高压真空开关器件行业的发展提供有力支持。

## 4、其他行业

钎料为下游众多制造业生产过程所需的关键材料，除上述行业外，报告期内发行人产品已应用在微波炉、燃气采暖、水暖卫浴、工业刀具、眼镜等行业，并实现销售收入。发行人产品下游应用领域较为广泛，持续拓展产品的应用领域，研发布局的产品也将更多地适用于市场空间更大的电子领域。例如，目前银浆产品已小批量应用于薄膜开关及穿芯电容，并且银浆已向某 5G 滤波器厂商送样验证，还有产品应用于新能源汽车的继电器。随着我国制造业的转型升级以及国家不断加强对新型基础设施建设的重视，相关行业的发展将为发行人提供较大的市场空间。

## **(二)下游主要客户 2019 年以来的业绩变动**

### **1、制冷行业的主要客户**

#### **(1)格力电器**

根据格力电器 2019 年年度报告，格力电器 2019 年营业收入 19,815,302.75 万元，同比增长 0.02%，归属于母公司股东净利润 2,469,664.14 万元，同比下降 5.75%。根据格力电器 2020 年一季度报告，格力电器 2020 年一季度营业收入 2,039,553.52 万元，同比下降 49.70%，归属于上市公司股东的净利润 155,801.35 万元，同比下降 72.53%。

#### **(2)美的集团**

根据美的集团 2019 年年度报告，美的集团 2019 年营业收入 27,821,601.70 万元，同比增长 7.14%，归属于母公司股东净利润 2,421,122.20 万元，同比增长 19.68%。根据美的集团 2020 年一季度报告，美的集团 2020 年第一季度营业收入 5,801,303.10 万元，同比下降 22.86%，归属于上市公司股东的净利润 481,097.70 万元，同比下降 21.51%。

### **2、电机行业主要客户**

#### **(1)上海电气**

根据上海电气 2019 年报，上海电气 2019 年营业收入 12,750,896.40 万元，同比增长 26.05%，归属上市公司股东的净利润 350,103.70 万元，同比增长

16.06%。根据上海电气 2020 年一季度报告，上海电气 2020 年一季度营业收入 1,470,450.30 万元，较上年同期下降 28.32%，归属母公司股东的净利润 11,352.40 万元，较上年同期下降 85.11%。

## (2) 中国中车

根据中国中车 2019 年报，中国中车 2019 年营业收入 22,901,083.30 万元，同比增长 4.53%，归属于上市公司股东的净利润 1,179,492.90 万元，同比增长 4.33%。根据中国中车 2020 年一季度报告，中国中车 2020 年第一季度营业收入 3,339,513.50 万元，较上年同期减少 15.81%，归属于上市公司股东的净利润 74,768.30 万元，同比下降 58.00%。

## 3、真空器件行业主要客户

### (1) 宝光股份

根据宝光股份 2019 年报，宝光股份 2019 年营业收入 93,390.69 万元，同比增长 9.96%，归属于上市公司股东的净利润 4,417.14 万元，同比增长 14.83%。2020 年第一季度营业收入 16,923.45 万元，同比下降 16.22%，归属于上市公司股东的净利润 363.48 万元，同比下降 15.41%。

### (2) 旭光股份

根据旭光股份 2019 年报，2019 年营业收入 120,061.90 万元，同比增长 13.39%，归属于上市公司股东的净利润 5,587.40 万元，同比下降 0.91%。根据旭光股份 2020 年第一季度报告，2020 年第一季度营业收入 18,333.70 万元，同比下降 35.72%，归属于上市公司股东的净利润 236.24 万元，同比下降 83.65%。

## (三) 下游行业变动趋势对发行人业绩的影响

下游制冷行业是公司产品的主要应用领域，短期受疫情影响，我国制冷行业生产以及海外销售市场将暂时受到较大冲击，但从长期发展看，空调、冰箱等为消费品，受益于我国城镇化率不断提升以及东南亚等海外市场的巨大需求，以及宏观经济的稳步发展带来的市场空间的增长，制冷行业对发行人产品的需求仍会保持稳定的上升趋势。从竞争态势看，我国空调及冰箱行业竞争较为激烈，市场



集中度进一步上升，由于公司下游客户主要为格力电器、美的集团、奥克斯空调等行业内知名大型企业，行业竞争格局变化对发行人未来经营业绩较为有利。

电机行业中的发电机组产量呈下降趋势，而电动机组产量呈上升趋势。从对发行人产品需求看，发电机组由传统能源煤发电机组等向清洁能源机组转换的趋势非常明显，从机组角度来看，传统能源煤发电机组一般都是大机组，能源结构调整后风电、水发电机组单机容量相对要小很多，虽然单台机组钎料使用量会小于大型的火电机组，但焊接点数变化不大，由于机组台数将大幅增加，发电机组的钎焊材料需求量将呈增长趋势。从竞争格局看，由于国家能源标准限制以及行业竞争对厂商技术创新能力的要求，我国电机行业向大中型企业集中的趋势明显。由于发行人客户主要为中国中车、上海电气、哈电集团等均为行业内有影响力大型企业，因此行业竞争格局变化对发行人未来经营业绩较为有利。

真空器件行业受益于我国工业增长对电力行业的巨大需求，发展较为迅速。公司客户主要为旭光股份、宝光股份等行业内上市公司，其产品产销量保持快速增长，并且保持了较高的市场占有率。高压真空器件行业的发展对发行人真空钎料的需求提供了有力的支撑。

如前文所述，发行人产品应用的下游行业较多，并且发行人不断开发新产品，拓展新应用，新产品及新应用领域的拓展，将有利于减少对制冷、电机等行业的依赖，除上述三个主要应用行业外，其他相关行业的发展将有利于促进发行人经营业绩的提升。

受新冠肺炎疫情的影响，2020 年一季度公司下游行业主要客户的经营业绩出现不同程度的下滑，短期内下游行业发展趋势呈现不利变化，若这种不利变化的趋势延续，将对公司经营业绩产生重大不利影响。

**三、说明报告期内发出商品余额及占比增长较快的原因，主要客户 2019 年以来以及 2020 年一季度的产品实际领用及结算周期是否较以前年度发生明显变化，报告期各期末发出商品期后的实际领用及结算比例及变化原因**

公司发出商品各期末余额及占比如下：

单位：万元

项 目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
发出商品账面余额	5,639.93	4,717.88	3,504.02
存货合计账面余额	15,427.26	14,295.51	11,650.36
发出商品账面余额占比	36.56%	33.00%	30.08%
营业成本	61,542.83	54,436.47	50,729.98
发出商品周转天数(天)	30.29	27.19	26.89

2018年末发出商品增加主要系2018年公司与真空器件行业客户合作加深，收入增长较多，由于真空器件行业客户采购银含量高的产品的比例较高，产品单价较高，使得发出商品账面余额增加。2019年末发出商品增加主要系公司销售规模扩大，且2020年春节时间较早，部分客户为满足春节后生产的快速开展提前备货所致。

前十大客户(合并口径)在报告期内的结算周期保持一致，结算周期详见下表：

前十大客户(合并口径)	结算周期
美的集团	美的空调：每月3-4次 美的冰箱、微波炉：每月2次 美的压缩机：每月1-2次
格力电器	每月1-2次
三花智控	三花空调阀门：每月1-3次 三花制冷管组配件：每月1次
旭光股份	每月1-2次
奥克斯集团	每月2次
三菱电机(广州)压缩机有限公司	每月1-2次
中山格兰仕工贸有限公司	每月2次
哈电集团	每月1次
松下万宝	每月1-2次
盾安集团	每月1-3次
丹佛斯	每月1次

综上所述，发出商品余额增加主要系客户开拓、收入增加与时间性因素所致，发出商品周转天数稳定，产品实际领用及结算周期较以前年度未发生较大变化。报告期各期末发出商品期后的实际领用及结算比例情况如下：

单位：万元

项 目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
发出商品余额①	5,639.93	4,717.88	3,504.02
其中：下年度结算金额②	3,049.22	4,102.61	3,454.92
当年退回金额③	28.71	589.46	32.11
一年内结算比例④=②/((①-③))	54.34%	99.37%	99.51%

注：2019年末余额期后结算比例为截至2020年3月末数据

由上表可知，公司报告期各期末发出商品期后的实际领用及结算比例维持在较高水平。2019年末发出商品在期后实际领用及结算比例较低主要系2020年一季度受春节及疫情影响所致。

**四、说明格兰仕存在上述终验条款的原因以及对发行人的影响，主要客户的验收条件及实际执行情况，取得结算单即确认收入的准确性，结合验收条款说明定期结算模式下收入确认时点的准确性**

**1、格兰仕存在上述终验条款的原因以及对发行人的影响**

格兰仕的条款如下：

“所有权转移：除非获得书面同意，商品的所有权在格兰仕指定的地点被交付后转移(但双方签订有代管仓协议按照代管协议条款执行)。该转移不应影响供应商违约或者不履约时格兰仕的权利和应该获得的补偿。

供应商对交付格兰仕的产品质量负责，并且供应商确认，因家电行业大批量生产的特殊性，格兰仕无法对供应商交付产品实施100%的检验验收程序，因此无论在任何情况下，格兰仕的收货检验行为、使用供应商产品进行批量生产行为、对外销售使用供应商产品组成的整机家电的行为均不得被解释为格兰仕对供应商供货产品已经最终验收合格。”

格兰仕的上述条款是基于保护自身权益的角度，确认无论是交货之后还是检验、批量生产后，供应商都需要对其所提供的产品质量负责。

实际格兰仕与公司的结算模式为：公司将钎料送至格兰仕仓库，格兰仕确认数量并对产品质量进行入厂抽检。格兰仕生产领用后，每月发送结算单与公司进行对账，公司根据对账结果进行开票结算。公司产品有严格的质检流程，有效地控制了产品质量，公司历史上与格兰仕结算确认后的产品，未发生对账开票结算后退货的情况。综上，公司确认收入实际依照的是格兰仕提供的结算单，而不是终验流程。实际格兰仕合同条款对终验的一系列解释并不影响到公司与格兰仕的业务合作与收入确认。

## 2、主要客户的验收条件及实际执行情况

主要客户	验收条款
美的集团	<b>初步验收：</b> 乙方按约定送货至指定地址，由甲方到相应仓库进行初步验收(仅限外观、数量、包装、附随单据等)。初步验收通过不代表乙方已完成交货义务。不合格的，由乙方负责退回。乙方物料自交货开始，甲方根据自身管理制度，可能对物料开展月度进行抽验、装机前抽检、试产检验、生产检验、成品出厂检验等某一项或者多项检验。
格力电器	<b>交货：</b> 甲方指定地点。 <b>验收标准：</b> 乙方所提供的产品质量应符合国家标准、行业标准及生产企业的质量保证标准，本合同项下的技术质量要求，存在多重标准的，乙方产品应同时满足所有标准。货物最终验收合格后，甲方通过供应链管理系统将供货信息提供乙方核对，乙方应于收到此信息后5个工作日内提供符合合同要求的《供货确认清单》。
三花智控	<b>交货：</b> 除双方另有合同约定外，原则上乙方应送货至甲方所在地或甲方指定地(一般为公司厂内) <b>产品交付验收方法：</b> 甲方对乙方提供产品的质量验收，采用抽样检验方法，按照甲方制订的检验抽样方案执行。乙方产品质量需满足双方签订的技术协议、最新颁布的甲方图样或技术条件等。同时应满足相应的法律、法规、强制性标准、许可证规则的要求。
成都旭光电子股份有限公司	<b>质量标准：</b> 按甲方 DB7. 021. 009JC 验收要求执行。 <b>不合格品处理：</b> 甲方收货验收后，对不合格品开具《外购材料不合格意见书》，并通知乙方，经乙方确认后予以退换。 <b>异议期限：</b> 甲方若对乙方所交产品有异议(包括对产品的质量、规格、型号、数量、交货时间等，应在收到货后30日内书面向乙方提出)。
奥克斯集团	<b>交付：</b> 1、供方送至需方指定地点的寄售物料的所有权仍属于供方，在需方将供方寄售物料装机方视为交付，此时供方所供物料的所有权及风险转移至需方。 2、非寄售物料送抵需方经需方验收通过入库视为交付。
三菱电机(广州)压缩机有限公司	<b>交货地点、方式：</b> 需方工厂(MGC 仓库)。 <b>验收标准、方法：</b> 按需方购买规格书来验收，以需方技术部检测结果为准，验收不合格的作退货处理或者免费更换。

中山格兰仕工贸有限公司	<p><b>所有权转移：</b>除非获得书面同意，商品的所有权在格兰仕指定的地点被交付后转移(但双方签订有代管仓协议按照代管协议条款执行)。该转移不应影响供应商违约或者不履约时格兰仕的权利和应该获得的补偿。</p> <p>供应商对交付格兰仕的产品质量负责，并且供应商确认，因家电行业大批量生产的特殊性，格兰仕无法对供应商交付产品实施的100%的检验验收程序，因此无论在任何情况下，格兰仕的收货检验行为、使用供应商产品进行批量生产行为、对外销售使用供应商产品组成的整机家电的行为均不得被解释为格兰仕对供应商供货产品已经最终验收合格。</p>
哈电集团	<p><b>交付：</b>货物的所有权自货物交付时起转移，即货物所有权自交付时起由卖方转移到买方。</p> <p><b>验收及提出异议期限：</b>买方收到货物时如发现货物与发运单不符或有任何损坏、缺陷、短少以及不符合合同规定的标准，应在检验后及时以书面方式通知卖方，卖方应在接到书面异议通知后3日内给予买方书面答复。</p>
松下万宝	<p><b>供货、验收、交付：</b></p> <p>对于甲方收到标的物之时视为向甲方交付标的物，甲方在每次收到标的物时，应将书面收货单交给乙方；对于将标的物进货检验合格之时视为向甲方交付标的物，则在进货检验完成后立即将书面收货单交给乙方。</p>
中国中车	<p><b>交付条件：</b>所有合同货物在甲方验收合格并接收到库房之后，所有权及风险转移至甲方。</p> <p><b>质量标准：</b>交付货物的技术规格以甲方提供并经过甲乙双方签字确认的技术图纸及技术条件(或样品)为准。</p> <p><b>验收：</b>甲方应在收到乙方货物后(3)日内按照本合同第二条规定的技术(质量)标准进行货物的检查及验收；如甲方提供给乙方货物样品的，以甲方样品质量性能为验收标准。</p>
盾安集团	<p><b>交货地：</b>乙方应将货物送到甲方所在地或甲方指定地，货物的毁损灭失责任在最终验收合格之前由乙方承担。</p> <p><b>验收方式：</b>甲方对乙方产品的验收方法采用全数检验或抽样检验两种方式。乙方产品质量问题的发现包括但不限于以下三个环节：甲方入库时检验；甲方在生产过程中检验；甲方售后服务时检验。</p>
约克广州空调冷冻设备有限公司	<p><b>验收：</b>在通过买方验收以及买方支付产品购买价之前，所有产品均必须经买方的检验和测试。所有需要安装的产品，仅在买方确信该产品通过安装、检验或者使用之后符合性能保证或者软件质保(据具体情形而定)之后，方能视为最终通过验收。</p>
上海电气	<p><b>交货地点、方式：</b>上海电气集团上海电机厂有限公司内仓库；<b>交货时间及批次：</b>按一次性交付产品，交付时间详见第1条交货日期；具体交货方式按乙方送货到甲方指定地址，车板交货，甲方负责卸货执行。</p>
丹佛斯	<p><b>交付条件：</b>交付条款在物流附件中规定。如果交付条款未在物流附件中规定，交付应当为DDP订购的丹佛斯集团公司(国际贸易术语2010)。</p>

公司主要客户签订的验收条款如上表所述，实际执行时参照合同，客户在验收后根据使用情况定期与公司结算。公司在报告期内未与客户发生过结算后的销售争端。公司取得结算单时已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，同时收入的金额可以准确计量，按结算单确认收入符合企业会计准则与公司会计政策，具有准确性。

## 五、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、分析公司定期结算和单单结算客户销售额及不同结算模式下收入占比的变化，与销售人员了解客户开拓情况和客户采购额变化的原因，检查新增大额客户的公开信息，判断客户采购的合理性；

2、获取下游行业的公开信息，了解客户结构类似的同行业公司经营情况，与公司的收入波动情况进行对比，分析是否存在异常；

3、与生产、销售人员了解公司与客户结算备货的情况，判断发出商品的合理性，检查发出商品期后的结算统计；

4、与销售人员了解格兰仕合同的签订背景，检查格兰仕发出商品在验收后的期后退回情况，访谈格兰仕确认是否存在大额退货情况；

5、检查主要客户的销售合同，验收条件及实际执行情况，取得结算单即确认收入的准确性，结合验收条款说明定期结算模式下收入确认时点的准确性。

经核查，发行人会计师认为：

公司2019年定期结算的收入占比下降主要系单单结算客户的收入上升，公司收入与行业下游的发展变动趋势总体保持一致，未对发行人的经营业绩造成重大不利影响。报告期末发出商品余额及占比增长较快主要系收入增长、且部分客户备货增长，具有业务合理性，主要客户2019年以来以及2020年一季度的产品实际领用及结算周期较以前年度未发生明显变化，各期末发出商品期后实际领用与结算比例的变化具有业务合理性。格兰仕上述验收条款对发行人的报告期内结算、退货无实际影响，未出现收入确认后的大额退货，取得结算单即确认收入符合企业会计准则与公司会计政策，与主要定期结算客户的验收条款无冲突，收入确认时点准确。

5.2根据问询回复，针对长期未结算的发出商品，公司通过与客户确认需求，采用收回再回炉生产的方式来处理，报告期发出商品退回数量在销售数量的1%以内，退回金额在主营业务成本的3%以内，退回主要系生产瑕疵的质量原因和客户生产计划改变更换型号、退回多备货产品、包装破损等非质量原因。对于未存放在客户处的异地存货，已纳入存货盘点范围，对于存放在客户处的异地存货，采用书面对账等替代方式确认。

请发行人说明：(1)存放于客户处的异地存货仅采用书面对账方式未实地盘点的合理性，相关存货的具体管理、使用情况，各期末金额及占比，相关内部控制措施是否健全有效；(2)报告期内发出商品的存货跌价准备金额不超过10万元，发出商品跌价准备不能覆盖退回部分的原因及合理性，发行人存货跌价准备的计提是否充分。

请申报会计师核查并发表意见。请保荐机构及申报会计师说明对于存放于客户处的异地存货的核查过程、结论和依据，大额发出商品仅采用函证方式核查，且函证比例较低，核查是否充分、有效。

#### 【回复】

一、存放于客户处的异地存货仅采用书面对账方式未实地盘点的合理性，相关存货的具体管理、使用情况，各期末金额及占比，相关内部控制措施是否健全有效；

公司在发出商品科目核算存放于客户处的异地存货，公司发出商品各期末余额及占比如下：

单位：万元

项 目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
发出商品账面余额	5,639.93	4,717.88	3,504.02
存货合计账面余额	15,427.26	14,295.51	11,650.36
发出商品账面余额占比	36.56%	33.00%	30.08%

如前文5.1题回复所述，公司报告期各期末发出商品余额期后的实际使用及结算比例维持在较高水平，2017年末余额在下一年内结算比例为99.51%、2018

年末余额在下一年一年内结算比例为99.37%，2019年末余额截至2020年3月末结算比例为54.34%。

汽车、家电等行业部分生产厂商对供应商提供的配件等物料实行零库存管理，实务中一般要求供应商把产品发到生产厂商处，经过检验后入库，但不确认生产厂商的存货，而是待实际生产领用时才确认为生产厂商的存货，以在管理模式上实现“零库存”来节约采购成本。供应商发到生产厂商处的存货由生产厂商的仓储人员统一保管。生产厂商(即客户)的仓库一般不允许外人进入并进行盘点，而是采用对账形式进行确认发往客户处的存货数量。

在客户“零库存”管理模式下，发行人通常采用在重点客户所在地或客户集中区域租赁仓库的形式存放产品，以及时响应客户的送货需求。此类仓库发行人一般委托第三方管理，支付仓储及物流费用，公司可以执行盘点，此部分产品发行人在“库存商品”科目核算。当客户提出送货需求后，公司从该仓库将产品发至客户的仓库，此后产品实际已交由客户管理，客户按照实际领用量定期与发行人结算，未结算部分发行人在“发出商品”科目核算。由于产品存放占用空间并不大，客户一般不要求发行人支付仓储费用，发行人通过定期对账形式来确定期末数量。

同行业中，也均采用此方法。如常州澳弘电子(首发申请)披露寄售模式(供应商管理库存)下，该公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定仓库，该公司每月与客户进行对账，确认客户已领用产品收入，该公司主要客户包括海尔、海信、美的、奥克斯、台湾光宝、LG、惠而浦、伊顿等国内外大型企业及其下属企业；山西华翔(首发申请)披露寄售销售模式下，该公司将产品运抵购货方指定的中转仓库，购货方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的购货方通知确认产品销售收入，该公司主要客户为格力电器、美的集团、丰田集团等。继峰股份招股书披露如下：汽车整车厂商和座椅厂商大部分采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式下，要求其供应商按照计划订单进行产品生产并存放在指定仓库，以保证其能够及时提货，汽车整车厂商和座椅厂商在领用产品之后，该公司并未马上确认销售收入，而是根据该公司与客户约定的对账日，双方对上一对账日至本次对账日期间领用的商品数量和金



额进行核对，核对无误后该公司确认销售收入，该公司与客户对账周期一般为一个月左右，因此，上述行业特殊结算模式决定了该公司在每个会计期间期末存在一定数量的发出商品。

在此类模式下，客户要求供应商在其仓库中备货且由客户自行领用管理，一般与供应商采用书面方式对账。同时据公司了解，公司规模较大定期结算客户的其他长期合作供应商一般也未对存放于客户处的存货进行盘点，综合从客户的信誉度、公司与客户建立的长期信任合作关系、历史发出商品无灭失毁损、日常对账无较大差异等情形考虑，公司以书面对账方式替代现场盘点是出于行业惯例的一种确认方式，具有合理性。

公司建立了相应的内控制度，仅向信用度较高的知名公司在生产所需的情况下进行发出商品备货。公司制定了《发出商品管理制度》并对存放于客户处的异地存货管理进行了规定。公司的销售人员日常监控关注客户处的库存动态，如存在对账异常或长库龄的发出商品时，及时与客户沟通确认原因并进行处理，同时公司按季度向存在大额发出商品的客户进行书面对账确认，相关内部控制措施健全有效。

## **二、报告期内发出商品的存货跌价准备金额不超过10万元，发出商品跌价准备不能覆盖退回部分的原因及合理性，发行人存货跌价准备的计提是否充分。**

公司在计提存货跌价时对发出商品的库龄与周转情况进行了判断，对于期末存在积压退回风险的发出商品，公司在计算存货可变现净值时，在一般发出商品的估计售价扣除税费的基础上，额外考虑扣除了由于返工回炉需增加的工费，将存在积压退回风险的发出商品视为相同配方的原材料，计算相应的存货跌价准备。由于公司产品的成本主要是银、铜金属材料成本，且金属材料不易变质，返工回炉仅需再耗用少量工费，当其毛利额足够覆盖税费+返工回炉工费时，不会产生跌价。虽然退回的发出商品具有一定金额但由于材料能继续生产使用，故而产生跌价的金额有限。上述发出商品存货减值测试方法符合企业会计准则，计提的存货跌价准备充分，发出商品跌价准备不能覆盖退回部分具有合理性。

公司发出商品退回主要系客户生产计划改变更换型号、退回多备货产品、包装破损等非质量原因和生产瑕疵的质量原因，是持续经营过程中产生的正常退

货。针对退货的产品，公司采用返工回炉的方式进一步加工生产，减少损失。公司与大部分客户具有多年合作的历史背景，具有很强的客户粘性，正常的发出商品退货并不会影响公司与客户的业务合作。公司采取按客户需求发出新老型号产品、技术攻关解决客户诉求等方式，积极为客户处理需退回发出商品。

### 三、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

- 1、检查与重要客户签订的销售合同，判断验收时点与货权转移的准确性；
- 2、了解公司相关存货内控制度，与相应管理层、财务人员、销售人员进行沟通，评价相关制度及程序的有效性；
- 3、对报告期各期末的发出商品进行函证；
- 4、对发出商品库龄、期后结转情况进行统计分析，分析其原因及合理性。

经核查，发行人会计师认为：

公司存放于客户处的异地存货，仅采用书面对账方式未实地盘点主要是由于寄售模式导致，符合行业惯例，相关内部控制措施健全有效。因发出商品退回后返工回炉时，材料能继续生产使用，仅需再耗用少量工费，不会造成大额跌价，报告期存货跌价准备计提充分。

**四、申报会计师说明对于存放于客户处的异地存货的核查过程、结论和依据，大额发出商品仅采用函证方式核查，且函证比例较低，核查是否充分、有效。**

发行人会计师履行了以下核查程序：

- 1、对于存放客户指定地点的存货，发行人会计师在报告期各期末抽取存在大额发出商品的单个客户主体执行函证程序。公司客户数量较多，报告期内销售前十大客户（集团合并口径）就包含了80家左右单体公司，发行人会计师选取的样本基本能覆盖其中发出商品余额较大的单体公司。函证、回函比例以及对销售前十大客户（合并口径）的发出商品金额发函覆盖率、对发出商品余额前十大客户（合并口径）的发出商品金额发函覆盖率如下：

单位：万元

发出商品	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
审定金额	5,639.93	4,717.88	3,504.02
函证金额	4,061.22	3,819.38	2,696.66
函证比例	72.01%	80.96%	76.96%
回函比例	96.33%	90.07%	100.00%
销售前十大客户(合并口径)的发出商品金额发函覆盖率	96.19%	99.74%	96.94%
发出商品余额前十大客户(合并口径)的发出商品金额发函覆盖率	97.19%	93.20%	97.68%

2、通过访谈客户及发行人业务人员，确定公司对此类存货的管理方式是否符合相关管理制度；

3、对发出商品结合客户规模、发出商品库龄、期后销售回款情况进行分析，判断其商业合理性；

4、分析检查发出商品期后结转情况，判断其合理性。

经核查，发行人会计师认为：

公司对存放在客户指定地点的发出商品相关的内部控制制度在报告期内有效执行，公司以书面对账方式替代现场盘点是出于行业惯例的一种确认方式，具有合理性；发出商品分析性程序与期后测试结果合理，各期函证样本特征为大额，抽取发出商品余额较大的单个客户主体发函，回函情况良好，函证结果不存在差异，公司主要客户的发出商品已经通过函证得到确认。发行人会计师采用了函证、客户访谈、分析性程序、期后测试等程序对发出商品进行核查，发出商品核查充分有效。

5.3根据问询回复，发出商品除格力电器等客户收取极少部分仓储费用外，其余均系客户承担。部分客户验收条款规定，乙方租赁或甲方有偿提供仓库供乙方物料保管存储，乙方可派专人进行物料进出库管理。

请发行人说明上述仓储费用承担主体是否存在矛盾并说明存在矛盾的原

因，进一步说明发出商品仓储费用的实际承担方，是否存在其他方为发行人承担费用的情形。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、仓储费用承担主体是否存在矛盾并说明存在矛盾的原因，进一步说明发出商品仓储费用的实际承担方，是否存在其他方为发行人承担费用的情形。

部分客户销售合同条款中约定仓储费用由公司承担，但在实际业务中，因公司存放于客户处的发出商品，主要为满足客户的零库存管理。因焊接材料为金属辅助材料，体积较小，占用客户仓库面积较小，周转速度快，故客户的仓储管理成本较小。综上，对于部分客户，虽然销售合同条款约定客户可收取仓储费用，但因此部分费用较小，实际业务中并未收取此部分费用，无第三方为公司承担费用。

### 二、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、检查了主要客户销售合同的仓储费条款，并与销售人员进行沟通了解仓储费承担情况；

2、检查公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员银行流水，不存在代承担仓储费用性质款项；

3、与客户进行确认报告期是否收取过仓储费，如收取，检查公司是否入账。

经核查，发行人会计师认为：

公司部分销售合同约定仓储费承担对象与实际承担对象不一致具有合理性，除已入账的客户处仓储费用外，基于满足客户生产便利以及占用仓储空间小的原因，其余发出商品客户并未收取仓储费用，亦不存在第三方为公司承担客户处仓储费情况。

## 问询函6. 关于铜磷合金采购模式

根据问询回复，发行人铜磷合金的采购实施“直接采购”与自行采购。2016-2019年公司用于委托加工铜磷合金中的铜的采购量存在较大波动。报告期内发行人铜磷合金的采购集中于三家厂商。

请发行人披露报告期各期两家外协厂商替发行人外协加工的重量、外协加工方式(包工包料或包工不包料)、产品单价和外协加工费定价方式。

请发行人说明：(1)用于委托加工铜磷合金中的铜的采购量存在较大波动的原因，报告期内直接采购及委托加工整体铜采购量与铜磷合金相关产品产量的匹配性；(2)直接采购模式下有效控制及保证原材料电解铜质量的措施；(3)分析两种采购模式下获得铜磷合金的成本及变化原因，两种采购成本的波动是否一致；(4)分析铜单独采购的情况下，外协加工的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、报告期各期两家外协厂商替发行人外协加工的重量、外协加工方式(包工包料或包工不包料)、产品单价和外协加工费定价方式。

报告期内，公司委托加工厂商为镇江天一合金材料有限公司、兴化市荣林铜制品有限公司。委托加工厂商为发行人生产铜磷合金的重量、加工费平均单价情况如下：

单位：吨、元/千克

公司	2019年		2018年		2017年	
	重量	单价	重量	单价	重量	单价
镇江天一合金材料有限公司	653.79	5.57	740.09	5.45	432.88	5.13
兴化市荣林铜制品有限公司	376.35	5.76	419.28	5.96	573.54	5.90
合计	1,030.14	5.64	1,159.37	5.63	1,006.42	5.57

注1：上表中重量为委托加工后的铜磷合金的重量

注2：加工费平均单价=委托加工费/重量

从镇江天一合金材料有限公司采购的铜磷合金中的磷为黄磷，而从兴化市荣林铜制品有限公司采购的铜磷合金中的磷为赤磷。由于赤磷一般由黄磷加工而来，燃点较高，具有较高的安全性，价格高于黄磷。公司委托加工模式下的加工费包含了磷的价格，因此兴化市荣林铜制品有限公司委托加工铜磷合金的加工费平均单价较高。两种不同磷加工后形成的铜磷合金，对发行人生产应用无差异。

铜磷合金主要原材料为铜，辅助原材料为磷。公司委托加工方式为公司自行采购电解铜交由委托厂商进行加工，原材料磷则由委托加工厂商自己采购。

公司委托加工费具体定价方式：综合考虑铜磷合金加工工艺复杂程度、辅料费用以及铜磷合金市场价格等因素，协商确定委托加工费，按委托加工后铜磷合金的重量计算加工费。

## 二、用于委托加工铜磷合金中的铜的采购量存在较大波动的原因，报告期内直接采购及委托加工整体铜采购量与铜磷合金相关产品产量的匹配性

2016年至2019年，发行人用于委托加工铜磷合金中的铜的采购量分别为420.70吨、882.83吨、1,017.00吨以及903.64吨，铜磷合金主要用于生产BCu93P产品等铜基钎料，2017年较2016年增加了109.85%，主要是由于公司仁和厂区新建产能的逐步释放，BCu93P等铜基钎料产品的产销量增长所致；2018年较2017年增长15.20%，主要是公司对部分产线技改，产销量进一步稳定增长所致；2019年较2018年下降11.15%，主要是由于下游空调行业增长放缓，公司该类产品产量下降所致。

公司用于委托加工方式下铜的采购量与委托加工后铜磷合金的重量情况如下：

单位：吨

项目	2019年	2018年	2017年	2016年
委托加工方式下铜的采购量(A)	903.64	1,017.00	882.83	420.70
委托加工后铜磷合金的重量(B)	1,030.14	1,159.37	1,006.42	479.60
A/B	0.8772	0.8772	0.8772	0.8772

2016年至2019年公司用于委托加工铜磷合金中的铜的采购量以及委托加工

后铜磷合金的重量相匹配。

报告期内公司直接采购的铜磷合金数量及委托加工后的铜磷合金数量与铜磷合金相关产品产量的对比情况如下：

单位：吨

项目	2019年	2018年	2017年	2016年
委托加工后铜磷合金重量	1,030.14	1,159.37	1,006.42	479.60
直接采购的铜磷合金重量	1,133.61	1,133.00	1,079.58	1,110.11
铜磷合金重量合计(A)	2,163.75	2,292.37	2,086.00	1,589.71
BCu93P产品产量(B)	3,344.11	3,660.68	3,465.96	2,423.22
铜磷合金相关产品产量(C)	4,518.82	4,711.71	4,431.61	3,246.08
A/B	0.65	0.63	0.60	0.66
A/C	0.48	0.49	0.47	0.49

公司采购的铜磷合金主要用于生产BCu93P产品，由于铜磷合金具有优秀的机械加工性能，并具有相对稳定的化学性质，可以有效保证钎料产品熔炼生产过程的均匀性，因此铜磷合金在公司生产的铜磷系列钎料中几乎均有应用。报告期内，铜磷合金合计的采购重量占铜磷合金相关产品的比例分别为0.49、0.47、0.49、0.48，比例平稳。综上，公司铜磷合金合计的采购重量与铜磷合金相关产品产量是匹配的。

### 三、直接采购模式下有效控制及保证原材料电解铜质量的措施

直接采购与委托加工是发行人获取铜磷合金的两种方式，采购的铜磷合金不存在实质差异。针对直接采购和委托加工两种模式下铜磷合金的采购，发行人均建立了相关质量管理体系及措施，以保证原材料采购的质量。在直接采购原材料铜磷合金时，发行人对铜磷合金原材料电解铜质量的管控措施如下：

1、在铜磷采购技术标准中明确原材料电解铜标准。公司根据国标1号标准铜成分范围标准《阴极铜》(GB/T 467-2010)，制定了华光新材企业标准《Cu-P采购技术标准》(Q/HGBRD2015-2017)。上述标准在采购合同加以约定，以保证供应商采购的铜符合标准；

2、在供应商合作评估方面采用准入评审机制，制定了《供应商开发及年度审核控制程序》，明确了供应商的开发流程，建立了对铜磷合金直接采购供应商的等级评价体系；

3、建立了原材料采购验收机制。公司建立了供应商来料品批次检验机制，要求每批次铜磷的炉号、重量及磷含量，并依照《Cu-P 采购技术标准》对每批次来料进行来料检验，重点检测来料杂质含量(电解铜品质主要体现在杂质含量上)，检验合格后方可验收；

4、供应商定期提交产品检测报告。为保证直接采购的铜磷合金的质量，在定期品质管控方面公司要求供应商定期提供铜磷合金的检测报告。由于铜是铜磷合金主要原材料，因此可以保证直接采购模式下电解铜的质量。

#### 四、分析两种采购模式下获得铜磷合金的成本及变化原因，两种采购成本的波动是否一致

报告期内公司两种采购模式下铜磷合金的采购均价比较如下：

项目	2019年		2018年		2017年	
	直接采购	委托加工	直接采购	委托加工	直接采购	委托加工
采购数量(吨)	1,133.61	1,030.14	1,133.00	1,159.37	1,079.58	1,006.42
采购金额(万元)	4,818.97	4,380.23	5,017.99	5,115.04	4,612.03	4,262.98
单价(元/千克)	42.51	42.52	44.29	44.12	42.72	42.36
单价变化	-4.02%	-3.63%	3.68%	4.15%	-	-

注：委托加工采购数量为委托加工后铜磷合金的重量，委托加工的采购金额为公司委托加工模式下采购铜的金额与加工费之和

报告期内，公司铜磷合金直接采购与委托加工两种模式下获得铜磷合金采购成本基本一致，从报告期内的采购单价波动来看，2018年较2017年上涨，2019年较2018年下降，两者波动也基本一致。由于铜磷合金中铜的成本占比很高，导致采购成本主要由铜的价格波动决定。报告期内，铜市场均价变化情况为2018年较2017年上涨4.11%，2019年较2018年下降4.09%，由于两种采购模式下的铜磷合金中铜的成份含量基本一致，采购单价变动均主要取决于铜的波动，因此两种



采购成本变动趋势与铜市场均价变动趋势保持一致。

## 五、分析铜单独采购的情况下，外协加工的会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司向委托加工厂商提供原材料铜，公司与委托加工厂商签订委托加工合同。合同中约定，针对委托加工产品，其主要原材料均为公司提供，委托加工厂商仅提供相应的辅助原材料。

(1)公司向委托加工厂商发出原材料铜时进行以下会计处理，将发出的原材料铜从原材料转入委托加工物资：

借：委托加工物资

贷：原材料

(2)公司从委托加工厂商处收回完工的委托加工物资时进行以下会计处理，将发出的原材料铜金额及加工费金额，合计计入原材料金额，并计提应付委托加工厂商的加工费款项：

借：原材料

应交税费-进项税

贷：委托加工物资

应付账款

## 六、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、对比公司铜磷合金直接采购与委托加工的单价差别、占比变动及相关产品产量匹配性，分析对比加工铜磷合金中的铜的采购量较大波动的原因，分析其商业合理性；

2、询问生产、采购人员关于公司在铜磷合金、电解铜采购方面的安排，保证原材料电解铜质量的措施；

3、检查公司，委托加工模式会计处理是否符合相关准则及业务实质。

经核查，发行人会计师认为：

铜磷合金中的铜的采购量存在较大波动合理，报告期内直接采购及委托加工整体铜采购量与铜磷合金相关产品产量匹配，公司已建立并运行直接采购模式下有效控制及保证原材料电解铜质量的内控体系，铜磷合金直接采购与委托加工成本波动一致，铜单独采购的情况下，委托加工的会计处理符合企业会计准则。

#### 问询函7. 关于原材料及定价模式

7.1根据问询回复，针对较为成熟的产品，公司主要采用成本加成的定价策略，即“原材料成本+加工费”的定价模式；针对新产品或部分特色产品，公司在产品制造成本的基础上综合考虑研制成本、工艺复杂程度以及市场供求等因素，与客户协商定价。同行业可比公司中信和科技和福达合金均采用“原材料成本+加工费”的定价模式。报告期内，公司与客户协商定价模式的新产品或特色产品主要为部分节银钎料、部分含银铜基钎料和部分药芯、药皮等复合钎料，公司协商定价产品的收入稳步增长，分别为8,907.86万元、10,480.00万元和10,919.34万元，占公司主营业务收入的比例分别为14.35%、15.69%和14.28%，协商定价部分产品的毛利率超过50%。

请发行人披露报告期各期剔除协商定价部分后主要产品如节银钎料、含银铜基钎料的毛利率情况及变动原因，与同行业公司的毛利率比较并分析差异原因。

请发行人说明协商定价产品对应的主要客户及该类产品业务的开展方式、获取业务的途径，并结合市场同类产品价格、主要客户从其他供应商采购同类产品的定价方式等，说明协商定价产品价格的公允性。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

一、报告期各期剔除协商定价部分后主要产品如节银钎料、含银铜基钎料的毛利率情况及变动原因，与同行业公司的毛利率比较并分析差异原因。

报告期内，公司“原材料成本+加工费”定价模式下的产品毛利率如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
银钎料：	14.17%	11.63%	11.74%
节银钎料	14.08%	11.13%	11.61%
标准银钎料	14.18%	11.70%	11.76%
铜基钎料：	13.00%	12.41%	12.84%
含银铜基钎料	20.11%	18.27%	18.02%
无银铜基钎料	6.34%	7.92%	8.81%
<b>“原材料成本+加工费”定价模式产品毛利率</b>	<b>13.51%</b>	<b>12.12%</b>	<b>12.43%</b>

公司“原材料成本+加工费”定价模式下的产品毛利率变动原因如下：

节银钎料、标准银钎料2017年、2018年毛利率相对稳定，2019年毛利率上升主要系2019年下半年国内白银价格大幅上涨，全年银价较2018年上升9.89%，银价上涨使得银钎料售价相应上涨，而由于公司存在材料和产品的备货，采购成本与销售价格存在时间差异，使得银钎料成本对银价上涨存在滞后性，故2019年银钎料毛利率上升较快。

含银铜基钎料2017年、2018年毛利率相对稳定，2019年毛利率上升主要系2019年下半年国内白银价格大幅上涨所致。含银铜基钎料主要由白银和铜两种金属构成，原材料成本受铜、银两种贵金属构成比例以及市场价格综合影响，由于银价约是铜价的70倍左右，因此，公司的含银铜基钎料主要受银价影响。

无银铜基钎料毛利率有所降低主要系剔除协商定价后的无银铜基钎料加工难度较低，加工费定价不高，单位毛利较低。2018年较2017年，无银铜基钎料加工费略有下调，使得2018年毛利率有所降低；2019年国内铜价下降4.09%，因材料成本对材料市场价格的变动存在滞后性，单位收入下降幅度大于单位成本，故2019年毛利率有所降低。

公司名称	产品类型	2019年度	2018年度	2017年度
大西洋	黑色金属焊材	13.68%	14.52%	15.87%

信和科技	银、铜钎料	14.93%	14.66%	15.70%
福达合金	电接触材料	13.39%	14.74%	14.34%
公司(剔除协商定价产品)	银、铜钎料	13.51%	12.12%	12.43%

剔除协商定价产品后，公司“原材料成本+加工费”定价模式下的产品毛利率略低于同行业公司(信和科技2017年、2018年、2019年毛利率分别为15.70%、14.66%、14.93%)，总体差异较小，较为合理。

公司产品销售以定期结算模式为主，剔除协商定价后的产品定价方式均为“原材料成本+加工费”方式，其中原材料成本一般取自上月的材料平均价格，可以有效的平滑某个时间点上材料价格的大幅度波动，并通过定价模式将材料价格影响传导到下游客户。公司产品的单位收入受原材料市场价格的影响是一段周期内的平均价格影响而非某个时间点价格的影响。同时在采购端，公司通过小批量、多频次的采购降低材料价格波动带来的风险，从而来控制毛利率的波动风险。

**二、请发行人说明协商定价产品对应的主要客户及该类产品业务的开展方式、获取业务的途径，并结合市场同类产品价格、主要客户从其他供应商采购同类产品的定价方式等，说明协商定价产品价格的公允性**

(一) 协商定价产品的收入及毛利率情况

报告期内，公司协商定价产品的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
节银钎料	7,492.43	68.62%	8,076.47	77.07%	7,420.83	83.31%
含银铜基钎料	1,199.76	10.99%	1,076.21	10.27%	1,068.13	11.99%
无银铜基钎料	2,227.15	20.40%	1,327.32	12.67%	418.91	4.70%
合计	10,919.34	100.00%	10,480.00	100.00%	8,907.86	100.00%

报告期内，公司协商定价产品的毛利率分别为 54.11%、53.23%、56.50%。

(二) 协商定价产品的主要客户及定价公允性等情况

1、协商定价中的节银钎料与含银铜基钎料

协商定价中的节银钎料与含银铜基钎料，主要客户为客户一、客户二、客户三、客户四、客户五、客户六。

2011年，白银市场价格上涨较快，最高超过1万元/千克，全年市场含税均价为7,563元/千克。因银价上涨过快，生产备货占用较多资金，且存在银价可能下跌带来的经营风险，故同行业公司供货积极性不高，公司始终秉承以客户为中心的价值观，努力克服材料上涨对资金需求的压力，积极做好含银钎料产品的配套供货，赢得客户的认可，为以后的长期信任合作打下了基础。

公司从2004年就启动节银钎料和绿色钎料配方与相应的制备技术的研究，在钎料的配方与制备工艺方面积攒了丰富研发经验，逐步形成公司的核心技术，其科研成果最终在2017年获得国家科学技术进步二等奖。使用标准银钎料和含银铜基钎料的客户，在经历过2011年银价上涨带来的成本压力后，希望公司继续在节银方向投入研发资源，早日开发形成同性能但含银量较低的节银钎料、含银铜基钎料。公司针对主要客户的焊接性能要求，通过添加微量元素及多元复合合金化技术，研制出与原牌号产品同等性能的节银钎料，并根据客户的实际生产情况进行调试生产。2013年公司部分开发的节银钎料性能达到用户使用要求，开始稳定供货。

目前公司已就该类节银钎料形成批量化稳定供货能力。客户如向其他供应商采购原牌号钎料，定价方法与公司的原牌号钎料定价方法相同。因公司前期在节银钎料的开发中付出了较多的研发成本，且产品的性能达到原牌号钎料的使用性能要求，在与上述客户洽谈定价时，仍主要参考原牌号钎料的价格进行定价，同时对加工费每年小幅下降，故产品定价公允且具有合理性。

选取节银钎料中典型产品1号-超钎料与原同牌号银钎料1号钎料，节银钎料产品销售价格略低于原牌号银钎料价格，其定价参照了原牌号银钎料价格，价格公允。

## 2、协商定价中的无银铜基钎料

协商定价中的无银铜基钎料主要为药芯钎料，主要客户为广东美芝制冷设备有限公司、广东美芝精密制造有限公司、安徽美芝精密制造有限公司。

美的集团机电事业部在降本自动化以及绿色化的趋势下，不断开展压缩机产品结构的优化以及焊接工艺的技术创新，并于2013年率先提出压缩机进气管结构以及工艺的技术变革计划，公司作为长期合作的钎料供应商，随即启动了铜基药芯钎料的研发，以适应压缩机行业新工艺以及产品结构的变革。2015年，公司研发的铜基药芯钎料开始小批次验证，2017年大批量供货。铜基药芯钎料通过高频自动焊接替代手工火焰焊接，能够适应生产自动化、大范围焊接间隙的要求，相应降低了人工成本。同时，该产品降低了助焊剂的使用量，并使用电能替代天然气，生产时更加环保安全。铜基药芯钎料性能稳定、焊接使用效率高、有利于降低整体生产成本，受到客户的好评并引起压缩机行业其他企业的关注。

报告期内，协商定价中的无银铜基钎料主要销售给美的集团下属企业。目前其他供应商研制的同类产品仍在客户处试样，未通过生产验证，尚未实现批量供货，故国内无同类产品定价，而进口产品定价较高。公司铜基药芯钎料历经5年研发，具有较高的技术附加值，目前该产品定价在参照同类进口产品价格的基础上与美的集团下属企业协商定价，公司与美的集团及其下属企业不存在关联关系，产品价格由交易双方协商确定，价格公允。

### 三、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

- 1、统计各类产品的报告期售价区别，分析售价变动与差异的合理性；
- 2、检查发行人成本计算结转的过程，分析其成本变动的合理性；
- 3、检索同行业公司公开信息，向销售人员了解公司竞争对手的优劣势，分析公司毛利率与同行业公司的差异原因及其合理性；
- 4、向研发、生产、销售人员了解协商定价产品的业务开展情况、研发过程、相比标准银钎料的性能差异、客户接受情况、同类产品情况等。

经核查，发行人会计师认为：

公司各类产品单位收入成本波动合理，成本结转正确，剔除协商定价后的产品与同行业毛利率差异较小且合理，协商定价产品的业务开拓符合商业逻辑，协

商定价产品的定价公允且具有合理性。

7.2根据问询回复，节银钎料通过添加铈、锡、硅、镍、铟、混合稀土等其他元素替代银元素，并调整各成分组成比例，银含量降低，产品单位成本降低，但大部分节银钎料参照原牌号标准银钎料的价格采用协商定价的方式确定价格，因此导致节银钎料毛利率远高于标准银钎料。

请发行人结合调整成分组成比例对产品单位成本的影响进一步量化分析节银钎料毛利率远高于标准银钎料的原因、合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、请发行人结合调整成分组成比例对产品单位成本的影响进一步量化分析节银钎料毛利率远高于标准银钎料的原因、合理性

选取节银钎料中的典型产品2号-超钎料展开量化分析：

2号-超钎料主要替代2号钎料，两种钎料用于成本核算的主要材料配方比例系数如下，并按公司2019年12月的材料出库价格折算为材料成本金额，降低材料成本情况如下：

单位：元/千克

项 目	元素一	元素二	其他元素	合计	折算材料成本金额
2号-超钎料	A%	C%	E%	100.00%	816.01
2号钎料	B%	D%	F%	100.00%	1,578.14
材料成本降低金额					762.12
材料成本降低比例					48.29%

由上可知，公司节银钎料的成分组成比例调整有效降低了公司的材料成本，由于其达到了客户要求的性能，公司与客户按照使用价值协商定价，故使得节银钎料毛利率远高于标准银钎料。

### 二、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、选择毛利率较高的产品检查成本核算过程是否正确，是否符合公司一贯的成本核算原则；

2、随机抽取成品库中完整包装的节银产品，取样后独立送至第三方检测机构检测主要原材料银、铜的含量，与财务核算使用的材料比例比对，基本吻合；

3、询问公司管理及销售人员，访谈公司客户，确认节银产品的性能是否符合客户需求、历史供货情况及定价情况，分析节银钎料毛利率较高的原因及其合理性。

经核查，发行人会计师认为：节银钎料毛利率远高于标准银钎料的原因主要系其产品成分组成比例中的银材料节约导致的单位成本降低，由于其达到了客户要求的性能，公司与客户按照使用价值协商定价，故产生了较高的毛利率。报告期内的节银钎料的销售量较为稳定，与客户达成了长期合作，具有商业合理性。

7.3根据问询回复，白银与铜为发行人主要原材料，其中白银价格较高占原材料成本约为60%，2019年8月以来白银价格增长较明显。2019年发行人标准银钎料毛利率明显增长，与同行业趋势不符。

请发行人说明：(1)应对白银价格增长的主要措施，白银价格增长对于发行人相关产品毛利率的影响，若不能通过原材料成本加成的定价模式完全消化原材料价格变化对发行人业绩的不利影响，请作针对性重大事项提示；(2)原材料价格增高的情况下，2019年标准银钎料毛利率显著增长且与同行业变动趋势不一致的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

### **【回复】**

一、应对白银价格增长的主要措施，白银价格增长对于发行人相关产品毛利率的影响，若不能通过原材料成本加成的定价模式完全消化原材料价格变化对发行人业绩的不利影响，请作针对性重大事项提示

1、应对白银价格增长的主要措施



公司主要根据客户订单及具体的生产经营计划需要进行原材料采购,为应对白银价格的市场波动,公司通过小批量、多批次的采购,满足正常生产需要,具体采购业务执行中,尤其是进行原材料安全库存储备时,公司会综合供应商的报价和市场行情分析,适当调整采购量。公司订单交付中心每周根据下周生产计划预测制定《物资需求周计划》,物资供应部每天根据仓库提供的《库存清单》、《物资需求周计划》确定是否需要采购及具体采购量。

## 2、白银价格增长对发行人相关毛利率的影响

白银价格增长从销售价格和材料成本两个方面影响毛利率。首先,在采用“原材料成本+加工费”定价模式下,销售给客户的产品大部分按照结算日前一定期间(典型的如1个月)的市场价格作为原材料价格的定价依据,在白银价格增长时销售价格亦相应上涨。其次,白银价格上涨会加大公司钎料产品的原材料采购成本,产品的销售成本亦会增加,产品销售价格的上涨一般能够覆盖原材料采购成本的增加。因此,若白银价格各月涨跌互现或上涨比例较小,公司产品销售价格的上涨和原材料采购成本的增加差异不大,公司毛利率波动会较小。若白银价格持续或短期内单边上升,因公司存在正常原材料和产成品备货,而原材料采购的时间点早于产品结算的时间点,产品销售价格的上涨幅度会高于原材料采购成本的增加比例,公司毛利率将会上升。

## 二、原材料价格增高的情况下,2019年标准银钎料毛利率显著增长且与同行业变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内,公司综合毛利率与同行业可比公司对比情况如下:

公司名称	产品类型	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大西洋	黑色金属焊材	13.68%	14.52%	15.87%
信和科技	银、铜钎料	14.93%	14.66%	15.70%
福达合金	电接触材料	13.39%	14.74%	14.34%
公司	银、铜钎料	19.80%	18.76%	18.50%
	其中:标准银钎料	14.18%	11.70%	11.76%

注:信和科技仅披露了整体毛利率,未分开披露银钎料、铜基钎料毛利率

大西洋主要产品是黑色金属焊材,与公司产品在原材料方面差异较大,是导

致公司与其毛利率变动趋势不一致的主要原因。福达合金因其产品同属于有色金属合金作为可比公司，主要产品为电接触材料，产品主要应用于低压电器领域，在产品和应用方面与公司差异较大，是导致公司与其毛利率变动趋势不一致的主要原因。公司与信和科技毛利率总体变动趋势一致，造成公司2019年标准银钎料毛利率显著增长的主要原因是白银价格在2019年下半年的大幅增长，增长幅度为9.89%。在产品结构上，信和科技以铜基钎料为主，公司的银钎料收入占比高于信和科技，因此公司2019年毛利率上涨幅度大于信和科技。

2019全年含税白银价格走势如下图所示。



由于公司的产品定价模式为“原材料成本+加工费”可以将原材料价格波动的影响传导至下游客户，当出现白银价格增长时，按过去一段期间材料平均价格结算的销售单价也会上升，由于公司存在备货产品及材料，故大部分产品采购时点早于结算时点，若白银价格持续或短期内单边上升会增加公司短期盈利能力，待价格稳定后恢复正常盈利水平。

### 三、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

(1) 检查公司采购相关制度以及执行情况，判断公司对材料价格波动应对的措施是否合理有效；

(2)分析节银钎料与标准银钎料毛利率差异的原因及其合理性；

(3)检索同行业公司公开信息，分析公司毛利率与同行业公司的波动趋势是否有差异及原因合理性；

(4)分析公司销售中原材料及加工费的波动情况，在不同类型产品间波动趋势是否相同；

(5)检查公司成本核算方法与计算的准确性。

经核查，发行人会计师认为：

公司已经制定相关采购制度来应对材料市场价格的波动风险，由于公司目前的结算方式能有效的将原材料价格波动的影响传导至下游客户，在材料市场价格上升时，并不会对公司产生不利影响。

公司2019年标准银钎料毛利率显著增长系2019年下半年白银价格大幅度上涨所致。公司与大西洋、福达合金毛利率趋势不一致的主要原因是产品和应用方面不同，具有合理性。公司与信和科技毛利率总体变动趋势一致，但因产品结构不同公司2019年毛利率上涨幅度大于信和科技。

#### 问询函8. 关于应收账款及应收票据

8.1根据问询回复，报告期前十大客户中，约克、美的、美芝等客户存在付款周期延长的情况，回复仅列示了前十大客户在2017及2018年两年的应收账款期后回款情况。

请发行人披露：(1)各期末应收账款的期后回款情况及回款比例；(2)应收账款的收款情况及收款风险。

请发行人：(1)结合主要客户付款周期延长等情况，说明是否存在通过延长付款周期提前确认收入的情形；(2)说明应收账款的坏账准备计提是否充分。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

## 一、各期末应收账款的期后回款情况、回款比例以及收款风险

报告期内，应收账款的期后回款情况及回款比例如下：

单位：万元

项 目	2019 年末余额及 在下年回款情况	2018 年末余额及 在下年回款情况	2017 年末余额及 在下年回款情况
应收账款余额	16,737.57	15,153.22	11,921.32
3 个月内回款金额	8,676.36	8,553.00	7,506.03
6 个月内回款金额	-	14,004.31	10,690.29
9 个月内回款金额	-	14,531.53	11,106.37
3 个月内回款金额占比	51.84%	56.44%	62.96%
6 个月内回款金额占比	-	92.42%	89.67%
9 个月内回款金额占比	-	95.90%	93.16%

报告期内，公司应收账款回款良好，期末余额期后3个月内应收账款回款比例均在50%以上，2017年公司下游行业持续繁荣，客户回款良好，应收账款期末余额较小，年末应收账款期后3个月内回款比例较高；2019年末应收账款由于受新冠肺炎疫情影响，年末应收账款期后3个月内回款比例均较上年同期略有下降。

客户的收款风险分析：

公司客户主要为美的集团、中车株洲、格力电器、中山格兰仕、佳木斯电机等行业知名公司，公司定期追踪更新客户的公开信息，并通过行业消息等渠道获取客户最新信用情况，其中获取到公开风险信息的单位如下：

1、公司客户河南源泉电器有限公司存在多起重大诉讼，货款收回存在较大不确定性，公司2016年已全额计提坏账准备，后续未再发生交易；

2、公司客户湘电集团下属上市公司湘电股份2018年报首次出现大额亏损，公司综合客户年报财务数据、行业信息分析判断应收账款收回风险，与客户协商安排期后回款计划，2019年末，湘电集团共欠款481.50万元，期末根据账龄计提坏账准备54.58万元，截止2020年3月末，期后回款100万元，业务合作正常开展中，未出现单项减值风险；

3、公司客户盾安集团的控股股东盾安控股集团有限公司曾于2018年发生债务危机，公司根据客户公开数据、行业信息等判断应收账款收回风险，积极与客户协商沟通期后收款安排，2019年末，盾安集团共欠款183.88万元，期末根据账龄计提坏账准备9.19万元，截止2020年3月末，期后回款166.64万元，期末应收账款基本已收回，不存在坏账风险，公司与其业务持续进行中。

除上述3家单位外，公司未获取到其他单位公开风险信息。总体来看，公司期末应收账款回款情况较好，应收账款收款风险较小。

## **二、结合主要客户付款周期延长等情况，说明是否存在通过延长付款周期提前确认收入的情形**

主要客户付款周期延长情况如下：

1、约克广州空调冷冻设备有限公司2019年将付款周期从60天调整至90天付款：2018年5月客户第一次要求所有供方账期需调整为90天，公司沟通后暂缓此调整；2018年12月底客户再次要求所有供方账期必须调整为90天，公司考虑与客户的长期合作关系，接受账期调整。

2、美的集团中安徽美芝精密制造有限公司、广东美芝制冷设备有限公司、广东美芝精密制造有限公司、安徽美芝制冷设备有限公司、广东美的环境科技有限公司、广东美的暖通设备有限公司、广东威特真空电子制造有限公司2018年将付款周期从30天修改为60天：2017年7月，美的集团机电事业部供应链下发各供应商告知函，要求国内材料供应商统一将结算方式修改为月结60天，公司经过沟通后，考虑到与客户的长期合作关系，于2018年修改账期为月结60天。客户付款周期延长主要系客户对其供应商的统一要求，非公司主动提出，付款周期延长未使得客户年底收入非正常增加，不存在通过延长付款周期提前确认收入的情况。

## **三、说明应收账款的坏账准备计提是否充分**

2017年度-2018年度，公司对有客观证据表明发生减值的单项金额重大或不重大的应收账款，单项计提坏账准备，对其余应收账款，以账龄为信用风险组合确认依据计提坏账准备；2019年1月1日起，公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无

法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备计提比例如下：

账 龄	应收账款计提比例 (%)
1年以内(含1年, 下同)	5
1-2年	20
2-3年	50
3年以上	100

公司已对存在重大收回风险的河南源泉电器有限公司单项计提坏账准备，对于其他客户，公司未发现存在重大减值风险，统一以账龄为信用风险特征划分计提坏账准备。

报告期内，公司坏账计提政策与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	计提比例					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
大西洋	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
信和科技	3.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
福达合金	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
公司	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司相对于同行业其他公司，应收账款坏账计提比例较为谨慎，整体坏账准备计提充分。

应收票据的坏账准备计提情况：对于在收入确认时以应收账款进行初始确认后以商业承兑汇票结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，连续计算的账龄在一年以内，坏账计提比例为5%，与账龄在一年以内的应收账款的坏账计提比例相同。报告期内，公司不存在应收票据到期未承兑而转入应收账款的情况。

#### 四、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、检查报告期各期末应收账款的期后收款情况，分析是否有收款风险增加的情况；

2、向管理层询问有关客户付款周期延长的原因，并获取支持性证据，判断合理性；

3、了解公司应收账款的历史损失情况，并结合与同行业上市公司坏账计提比例的对比，分析公司的坏账计提是否充分。

经核查，发行人会计师认为：各期末应收账款的期后回款情况良好，回款比例未发生重大变化，应收账款的收款风险并未有明显增加。主要客户付款周期延长主要系客户对其供应商的统一要求，不存在通过延长付款周期提前确认收入的情形。公司除单项计提减值准备的项目外，其余应收账款不存在重大减值风险，已按照账龄组合法计提坏账准备，应收商业承兑汇票与应收账款按照相同的会计政策计提坏账准备，应收账款和应收商业承兑汇票的坏账准备计提充分。

8.2根据问询回复，报告期内，公司以票据形式收款占比在50%以上，公司与主要客户关于结算方式的约定未发生重大改变，预计未来公司票据收款比例保持稳定，报告期内公司商业票据的主要客户以格力电器、美的集团、旭光股份、TCL集团等大型企业为主。发行人会计师对应收票据未终止确认的标准是否符合企业会计准则发表了核查意见。

请发行人说明高比例票据形式收款是否符合行业惯例，2019年末的应收票据截止目前的承兑情况，报告期及2019年期后是否存在票据到期无法兑付的情形。

请申报会计师核查并发表意见。请申报会计师对应收票据终止确认的具体情况、依据以及是否符合《企业会计准则》的规定发表明确核查意见。

**【回复】**

一、请发行人说明高比例票据形式收款是否符合行业惯例，2019年末的应收票据截止目前的承兑情况，报告期及2019年期后是否存在票据到期无法兑付的情形

**1、请发行人说明高比例票据形式收款是否符合行业惯例**

经查询与公司同为家电行业供应链体系公司的天银机电(冰箱压缩机)、三花智控(制冷空调电器零部件)、秀强股份(家电玻璃)、信和科技(钎焊材料)披露的公开信息，其票据结算情况如下：

**(1)天银机电(数据来源：天银机电2019年年度报告以及2018年年度报告)**

天银机电主营业务为：①冰箱压缩机零配件板块：系国内各大冰箱压缩机厂的主流供应商，该公司多年来为美芝、万宝、东贝等国内一线压缩机厂商提供优质产品。核心产品包括起动机、吸气消音器、变频控制器等；②军工电子板块：子公司华清瑞达、天银星际、工大雷信以及孙公司讯析科技深耕雷达与电子战技术、空间技术等专业领域。2018年、2019年天银机电家电零配件收入占比为87.46%、79.28%。

**(2)三花智控(数据来源：三花智控2019年年度报告以及2018年年度报告)**

三花智控主营业务为：①制冷空调电器零部件业务：主要产品包括四通换向阀、电子膨胀阀、电磁阀、微通道换热器、Omega泵等，广泛应用于空调、冰箱、冷链物流、洗碗机等领域；②汽车零部件业务：主要产品包括热力膨胀阀、储液器、电子膨胀阀、电子水泵等，广泛应用在传统燃油车、新能源汽车的热管理领域。2018年、2019年三花智控制冷空调电器零部件收入占比为86.78%、85.37%。

**(3)秀强股份(数据来源：秀强股份2019年年度报告以及2018年年度报告)**

秀强股份主营业务为：①玻璃深加工业务：主要产品包括家电玻璃产品、光伏玻璃产品等，产品主要应用于冰箱、空调等白电产品以及烤箱、微波炉等厨电产品。公司家电玻璃主要客户为海尔、海信、格力、美的、三菱等国内外大型家电企业；②幼儿教育实体的运营及管理服务业务。2018年、2019年秀强股份家电玻璃业务收入占比为85.37%、86.83%。



(4) 信和科技(数据来源: 信和科技2019年半年度报告以及2018年年度报告)

信和科技主要从事于生产以中温铜基为主的钎焊材料及相关制品的制造和技术开发, 产品广泛运用于制冷行业, 主要国内客户包括格力电器、盾安集团、三花股份、珠海华宇等著名企业。2018年、2019年信和科技主营业务收入占比为99.93%、99.95%。

(5) 上述公司票据余额与收入金额对比情况

单位: 万元

2018年	天银机电	三花智控	秀强股份	信和科技	发行人
收入金额①	74,574.76	1,083,599.07	140,069.01	29,316.59	67,008.06
期末票据余额②	11,015.22	223,391.82	8,699.84	242.30	19,062.08
期末票据占收入比例③=②/①	14.77%	20.62%	6.21%	0.83%	28.45%
背书贴现未到期但终止确认金额④	17,986.26	5,814.45	22,465.07	4,057.11	6,491.45
未到期票据总额⑤=②+④	29,001.49	229,206.27	31,164.91	4,299.40	25,553.53
未到期票据占收入比例⑥=⑤/①	38.89%	21.15%	22.25%	14.67%	38.14%
2019年	天银机电	三花智控	秀强股份	信和科技	发行人
收入金额①	94,533.73	1,128,748.94	126,905.36	23,756.96	76,741.38
期末票据余额②	22,397.86	210,323.26	23,008.54	31.58	18,195.87
期末票据占收入比例③=②/①	23.69%	18.63%	18.13%	0.13%	23.71%
背书贴现未到期但终止确认金额④	18,738.94	9,649.62	3,364.01	1,714.99	7,721.45
未到期票据总额	41,136.80	219,972.88	26,372.55	1,746.57	25,917.32

⑤=②+④					
未到期票据占收入比例⑥=⑤/①	43.52%	19.49%	20.78%	7.35%	33.77%

对于已经背书或者贴现的商业承兑汇票及信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票，华光新材未将其终止确认，所选取的四家公司均终止确认该部分票据。故将期末已背书或者贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据还原回票据余额进行比较，更具有可比性。

从公开信息可知，上述单位均为家电行业上游上市公司，即使经营多个板块业务，其中家电零配件仍为其主要收入来源，与公司收入来源具有一定可比性。分析其报表中票据结余情况可知，家电行业使用票据作为结算手段较为普遍。

公司主要客户如美的集团、格力电器、三花智控、奥克斯空调等以承兑汇票支付结算方式为主，具体统计如下：

集团	集团内公司名称	2019年付款方式	2018年付款方式	2017年付款方式
美的集团	广东威特真空电子制造有限公司	承兑汇票/电汇	2018年1-11月：电汇 2018年12月：电汇/承兑汇票	电汇
	CARRIER MIDEA INDIA PRIVATE LIMITED	电汇	电汇	电汇
	除上述公司外集团内其他公司	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇
格力电器	珠海格力大金机电设备有限公司	电汇	电汇	电汇
	除上述公司外集团内其他公司	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇
三花智控	中山市三花空调制冷配件有限公司等公司 [注1]	电汇	电汇	电汇
	浙江三花智能控制股份有限公司等公司 [注2]	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇
奥克斯空调	奥克斯空调股份有限公司等集团内所有公司	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇	承兑汇票/电汇

[注1]包含：中山市三花空调制冷配件有限公司、杭州三花微通道换热器有限公司、马鞍山市三花智能科技有限公司、苏州三花空调部件有限公司、浙江三花汽车零部件有限公司、

三花股份(江西)自控元器件有限公司、SANHUA (VIETNAM) COMPANY LIMITED、NIHON SANHUANA TRADING CO., LTD

[注2]包含：浙江三花智能控制股份有限公司、芜湖三花自控元器件有限公司、浙江三花制冷集团有限公司、新昌县四通机电有限公司、亚威科电器设备（上海）有限公司、武汉市三花制冷部件有限公司、安徽三花制冷新材料科技有限公司

公司主要客户在家电行业拥有较高市场地位，在供应商统一管理方面要求较高，以承兑汇票支付结算方式为主。同时，分析与公司同为家电行业供应链体系公司，采用票据支付结算方式比较普遍，票据为下游客户一般付款方式。综上，发行人高比例票据形式收款是符合行业惯例的。

## 2、2019年末的应收票据、应收款项融资截止目前的承兑情况

单位：万元

项目	应收票据-银行 承兑汇票	应收票据-商业 承兑汇票	应收款项融资-银 行承兑汇票	合计
2019年12月31日余额	2,858.93	11,804.01	3,532.93	18,195.87
其中：到期日为2020年3月 31日前	1,258.74	3,954.22	41.46	5,254.42
上述票据截至2020年3月31日的承兑情况如下：				
已承兑	396.00	890.14	20.00	1,306.14
已背书且到期	377.04	1.25	21.46	399.75
已贴现且到期	485.70	2,988.63	-	3,474.33
未如期承兑	-	74.20	-	74.20

公司2019年末的应收票据截至2020年3月31日，有一张商业承兑汇票未如期承兑，票号为230173100037720190814453913443，金额为74.20万元，出票人为亚太环保股份有限公司，承兑人为亚太环保股份有限公司，前手为佳木斯电机股份有限公司，票据到期日为2020年3月27日。公司与佳木斯电机股份有限公司系正常业务结算获得该张票据，由于出票人原因到期未承兑，而后公司已与前手及出票人协商一致，出票人同意兑付。该票据已在4月17日于银行托收承兑成功，未对公司造成损失。

## 3、报告期及2019年期后是否存在票据到期无法兑付的情形

报告期及2019年期后仅前述74.20万元票据发生了延期兑付的情况，并不存在无法兑付的情形。

## 二、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

- 1、检索公开数据，分析高比例票据收款是否符合行业惯例；
- 2、检查票据登记台账是否与账面相符，票据按信用风险分类是否正确；
- 3、检查票据期后承兑情况，是否存在未按期兑付情况；
- 4、对未按期兑付的票据，了解原因并观察后期处理结果，评价其对财务报表影响。

经核查，发行人会计师认为：

发行人高比例票据形式收款符合行业惯例，2019年末的应收票据截止目前的承兑情况良好，仅有一笔商业承兑汇票出现延期兑付（目前已收到兑付款项）。报告期及2019年期后不存在票据到期无法兑付的情形。

公司根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133号）等，遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“信用等级一般银行”）。6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据2019年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到AAA级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。报告期各期末，公司将信用等级较高的银行承兑的应收票据背书或贴现时终止确认，对商业承兑汇票和信用等级一般的银行

承兑的应收票据背书或贴现时不予终止确认，而在到期实际承兑后予以终止确认。综上，公司对应收票据的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### 问询函9. 关于在产品

根据问询回复，公司在产品中余料占比较高，公司在产品既包括生产线上未生产完毕的半成品，也包括公司各生产工序产生的生产余料，同时公司生产因质量原因导致的发出商品退回或者已销售商品的退货，需要回炉再生产的，一般也由发出商品转为在产品中余料科目。

请发行人说明：(1)在产品尤其是银钎料在产品报告期内余额大幅增长的原因；(2)生产工序产生的余料、发出商品退回、已销售商品退货三种方式产生余料的会计处理，成本费用的归集与结转是否准确；(3)报告期内将生产余料纳入在产品管理后进一步结转为库存商品的比例，是否存在生产余料不可回收利用或回收利用存在损耗需计提跌价准备的情形，是否存在利用回收生产余料规避计提跌价准备的情形，报告期各期各类存货跌价准备是否计提充分。

请保荐机构及申报会计师核查各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致，会计处理是否符合企业准则的规定，并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、在产品尤其是银钎料在产品报告期内余额大幅增长的原因

报告期内在产品期末余额与增长率数据如下：

单位：万元

项目	2019年		2018年		2017年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
1、铜基钎料在产品	519.28	2.84%	504.93	-36.77%	798.59
2、银钎料在产品	4,577.70	22.80%	3,727.77	40.46%	2,653.97
其中：真空钎料在产品	3,699.27	43.85%	2,571.62	66.33%	1,546.06
剔除真空钎料在产品	878.43	-24.02%	1,156.15	4.35%	1,107.91

3、其他	0.30	-	-	-	-
合计	5,097.27	20.43%	4,232.70	22.60%	3,452.57

由上表可见，报告期各期末，在产品余额增长主要系银钎料在产品中的真空钎料在产品余额增加所致。

真空钎料在产品余额大幅增长的原因如下：(1)报告期内公司真空钎料产品的下游客户需求增加，产销量不断扩大，导致期末真空钎料在产品余额相应增加，2017年-2019年真空钎料销售收入分别为5,266.70万元、7,955.48万元、11,854.99万元，年均增幅达50%以上；(2)随着真空钎料产品生产规模的扩大，该类产品生产过程中相应产生的余料较多，余料因能循环利用于再生产而计入在产品科目核算，导致期末在产品余额相应增加。

真空钎料生产过程中产生较多余料的原因如下：(1)真空钎料有清洁性和溅散性的品质要求，其生产过程中材料的取料要求高，如在熔炼后的铸锭需要去除头尾部杂质含量相对高的部位，高标准生产要求使其余料产生量较大；(2)下游客户对产品形态、规格等均有一定要求，其在成型工序切割下的焊料面积远大于产成品面积，导致边角料等余料较多。上述因素导致真空钎料的余料产生率较高，不同形态真空钎料产品的平均余料产生率在70%左右。

期末真空钎料在产品与当年销量的对比如下：

项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
在产品-真空钎料金额(万元)①	3,699.27	2,571.62	1,546.06
在产品-真空钎料数量(吨)②	15.44	11.38	6.37
真空钎料当年销售数量(吨)③	43.65	31.01	18.88
数量占比④=②/③	35.37%	36.70%	33.74%

如上表所示，2019年末真空钎料在产品数量较2018年末上升4.06吨，2018年末真空钎料在产品数量较2017年末上升5.01吨，主要是由于真空钎料的产销量增加导致期末余料增加所致，期末在产品数量约占当年销售数量的35%左右，报告期内较为稳定。由于真空钎料工艺质量要求高和产品形态等原因导致产生余料较多，随着每年真空钎料销量的增长，真空钎料生产量上升会导致真空余料的

产生与消耗数量不断增加。报告期内，公司真空钎料余料回用技术逐渐成熟，每年真空钎料余料当年回用利用率均保持在 90%左右，回用利用率比较稳定。目前公司对真空钎料的在产品数量控制在正常生产周转所需范围内，能供后续进一步生产加工使用。

在产品中的余料和在制品均由公司生产过程中正常产生，主要作为金属材料用于再生产。由于生产周期及加工特点，公司在产品中余料参与生产环节的材料投入，故将原材料和在产品结合考虑公司材料的整体周转速度，结果详见下表，可以看出公司原材料和在产品的周转天数在 30 天左右，符合公司产品生产周期的特点，报告期整体周转情况稳定，与经营规模匹配，在产品报告期内余额增长具有合理性。

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
原材料+在产品余额(万元)①	5,438.62	4,815.11	4,109.36
原材料+在产品期初期末平均余额(万元)②	5,126.86	4,462.24	4,278.21
营业成本(万元)③	61,542.83	54,436.47	50,729.98
周转率(次/年)④=③/②	12.00	12.20	11.86
周转天数(天)⑤=360/④	29.99	29.51	30.36

## 二、生产工序产生的余料、发出商品退回、已销售商品退货三种方式产生余料的会计处理，成本费用的归集与结转是否准确

公司余料的产生来源主要有三个方面：生产工序产生、发出商品退回后需回炉部分、已销售商品退货后需回炉部分。生产工序产生的余料因处于在产品阶段，不包含工费，直接计入余料成本；发出商品退回、已销售商品退货的产品因其是产成品，已包含工费，公司剥离工费后，将材料成本计入余料成本。

公司设置余料库管理生产余料的实物收发，财务账面设置“自制半成品”科目来核算生产余料金额。生产工序产生的余料、发出商品退回、已销售商品退货三种方式产生余料的会计处理如下：

1、生产工序产生的余料，公司经过整理以后入余料库。由于公司在产品不

保留工费，故在产品的价格即为余料入库价格。借记“自制半成品”，贷记“生产成本”。

2、发出商品退回、已销售商品退货后，公司会区分返工和回炉两类情形。需要返工的产品，公司经过表面清洗或重新包装入成品库。需要回炉的产品，公司重新整理后入余料库。由于发出商品和已销售商品中包含了工费，财务核算上先将工费剥离，加上当月正常产生的工费，合计待分摊工费总额，在当月完工入库产成品明细中分配。剥离工费后剩余的材料成本，作为余料入库价格。具体核算过程如下：

(1)发出商品退回时，借记“库存商品”，贷记“发出商品”；已销售商品退货时，借记“库存商品”，贷记“主营业务成本”；

(2)需回炉产品退回余料库时，先将工费剥离，保留材料成本，分别借记“自制半成品”、“生产成本-直接人工”、“生产成本-制造费用”，贷记“库存商品”；

生产过程中领用余料与原材料，作为直接材料投料。

综上，生产工序产生的余料、发出商品退回、已销售商品退货三种方式产生余料的会计处理符合实际业务流程，公司严格区分了料、工、费的核算，符合公司一贯的成本核算原则，成本费用的归集与结转准确。

**三、报告期内将生产余料纳入在产品管理后进一步结转为库存商品的比例，是否存在生产余料不可回收利用或回收利用存在损耗需计提跌价准备的情形，是否存在利用回收生产余料规避计提跌价准备的情形，报告期各期各类存货跌价准备是否计提充分**

**1、报告期内将生产余料纳入在产品管理后进一步结转为库存商品的比例**

报告期内，公司对余料建立了收发存管理，期末结存的余料经过领用到生产环节进而转化为库存商品。报告期各期末余料在下年生产领用情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
-----	--------	--------	--------



余料期末结 存情况	结存数量	28.27	28.86	21.76
	结存金额	4,554.71	3,814.34	2,748.99
下年 1-3 月 累计领用余 料情况	领用数量	26.18	24.50	16.27
	领用金额	4,417.97	3,619.92	2,391.46
	数量占比	92.61%	84.88%	74.77%
	金额占比	97.00%	94.90%	86.99%
下年 1-6 月 累计领用余 料情况	领用数量		28.86	21.71
	领用金额		3,814.34	2,746.52
	数量占比		100.00%	99.77%
	金额占比		100.00%	99.91%
下年 1-9 月 累计领用余 料情况	领用数量			21.76
	领用金额			2,748.98
	数量占比			100.00%
	金额占比			100.00%

由上表可见，报告期内公司期末余料3个月内领用的数量比例74.77%、84.88%和92.61%，随着公司生产工艺的成熟，余料的周转效率逐步提高。一般9个月内可将年初结存所有生产余料周转领用，转为库存商品。

## 2、是否存在生产余料不可回收利用或回收利用存在损耗需计提跌价准备的情形，是否存在利用回收生产余料规避计提跌价准备的情形，报告期各期各类存货跌价准备是否计提充分

公司的生产余料均可以回收利用。一般钎料产品通过熔炼加以回收利用；复合钎料中药皮产品通过物理方法将药皮去除金属表面助焊剂后将金属材料回收利用，药芯产品采用重熔使助焊剂挥发后将金属材料回收利用，助焊剂作为损耗，余料以金属材料价值入库，报告期三年复合钎料形成余料入库累计金额150万元左右，助焊剂损耗很低。正常生产会产生的废炉渣不可再次利用，即为损耗部分，公司通过入废料库，聘请有危废处理资质的单位处理废料。此部分损耗已经由完工产品分担计入了产品成本，在销售时结转入损益。由于废炉渣占生产总量比例很低，且公司产品存在一定的毛利空间，损耗对毛利率的影响极其微小。废炉渣

并非因使用生产余料产生，即使全部使用新原材料也会产生，公司在测算跌价准备时已经考虑了材料废渣率，不存在利用回收生产余料规避计提跌价准备的情形。报告期各期末公司各类存货跌价准备计提充分。

#### **四、申报会计师核查各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致，会计处理是否符合企业准则的规定**

发行人会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司各类存货的收发存报表，检查数量、金额与总账明细账是否勾稽相符；

2、检查原材料采购、领用；生产余料入库、领用；产成品完工入库、发出涉及的出入库单据，并与收发存报表核对，检查入库与结转的数量是否相符；

3、获取重要材料的合同、发票，检查账面计入材料单价是否准确；

4、获取公司成本核算原始资料，抽取一个月复算，检查成本核算方法是否保持一贯性，计算结果是否准确；

5、抽取重要原材料、产成品执行计价测试，复核公司是否遵循了存货月末一次加权平均计价的会计政策，出库单价计价是否准确；

6、通过检查公司材料领用记录、生产人员工资报表、制造费用中的各项内容构成，抽测相关原始资料并与实际生产流程比对，判断公司与存货相关的成本费用的归集是否与实际生产流转一致。

经核查，发行人会计师认为：

1、银钎料在产品报告期内余额大幅增长，主要系真空钎料的产销量增加导致期末真空钎料在产品余额相应增加，而真空钎料因其生产过程要求高及客户对规格、形态的需求的原因导致其余料产生率高，银钎料在产品余额增长与公司业务发展相匹配，具有合理性；

2、生产工序产生的余料、发出商品退回、已销售商品退货三种方式产生余料的会计处理正确，符合实际业务流程，成本费用的归集与结转准确；

3、报告期内将生产余料纳入在产品管理后进一步结转为库存商品的比例较

高，公司的生产余料均可回收利用，存货跌价准备计算中已考虑生产余料回收利用的损耗，不存在利用回收生产余料规避计提跌价准备的情形，报告期各期各类存货跌价准备计提充分；

4、公司各类存货的发生、计价、核算与结转准确，与存货有关的成本费用的归集和结转与实际生产流转一致，会计处理符合企业准则的规定。

#### 问询函10. 关于供应商关联方持股

根据问询回复，城卓创投于2019年通过受让股份方式成为发行人股东，城卓创投的普通合伙人城投富鼎的股东浙江富冶集团有限公司是发行人的供应商（2016年、2017年发行人向其采购原材料铜，2018年以后未向其采购），浙江江铜富冶和鼎铜业有限公司（简称江铜富冶）成为发行人2018年新增的第一大供应商，发行人向其采购的产品为电解铜，浙江富冶集团有限公司持有江铜富冶40%股权。

请发行人进一步说明与江铜富冶合作情况及获取业务的途径，与浙江富冶集团有限公司以及江铜富冶交易价格的公允性，进一步分析城卓创投入股价格的公允性并说明是否存在股份支付，说明发行人及其关联方与江铜富冶及浙江富冶集团有限公司是否存在关联关系或其他安排，浙江富冶集团有限公司及其关联方是否存在为发行人代垫成本费用的情形。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

##### 一、公司与江铜富冶合作情况及获取业务的途径

报告期内，公司与江铜富冶的合作具体为公司向江铜富冶采购原材料电解铜。

2016年至2019年公司向江铜富冶采购情况如下：

单位：万元

年份	采购产品	采购额
2019年	电解铜	13,732.57

2018年	电解铜	13,731.35
2017年	电解铜	4,212.75
2016年	电解铜	1,376.19

浙江富冶集团有限公司(以下简称“富冶集团”)为杭州当地知名铜冶炼生产厂家,此前公司与其一直有铜采购的业务往来,富冶集团与江西铜业合资经营江铜富冶后,江铜富冶产能不断扩大,发行人通过供应商审核程序综合比较后,逐步增加向江铜富冶的采购量。

## 二、公司与浙江富冶集团有限公司以及江铜富冶交易价格的公允性

1、公司向富冶集团采购电解铜的采购均价与市场均价基本一致,价格公允。

2016年至2019年,公司仅在2016年1月和2017年10月向富冶集团采购少量电解铜,采购金额分别为107.13万元和443.92万元,采购均价分别为29.88元/千克、47.38元/千克,经查询长江有色金属网,2016年1月电解铜市场均价为30.22元/千克,2017年10月电解铜市场均价为46.45元/千克,采购均价与市场均价基本一致,价格公允。

2、公司向江铜富冶采购电解铜的采购均价与市场均价基本一致,价格公允。

2016年至2019年,公司向江铜富冶采购电解铜的金额分别为1,376.19万元、4,212.75万元、13,731.35万元、13,732.57万元,公司每月向江铜富冶采购电解铜的采购均价与市场均价比较情况如下:

单位:元/千克

月份	2019年		2018年		2017年		2016年	
	市场均价	采购均价	市场均价	采购均价	市场均价	采购均价	市场均价	采购均价
1月	40.94	41.06	46.10	46.18	39.69	-	30.22	30.99
2月	42.18	42.02	44.78	45.07	40.96	-	30.44	30.65
3月	42.98	43.02	43.52	43.76	40.26	-	31.84	32.17
4月	43.65	43.78	43.69	43.62	39.65	-	31.60	31.28
5月	42.08	42.21	44.05	44.29	38.88	39.17	30.70	30.91
6月	41.32	41.53	45.08	45.39	39.13	-	30.83	30.95

7月	41.50	41.55	42.60	42.60	40.80	40.65	32.34	-
8月	41.15	41.21	42.24	42.43	43.54	43.47	31.80	-
9月	41.84	41.84	42.22	41.86	43.92	44.55	31.78	-
10月	41.72	41.84	43.30	43.59	46.45	45.28	32.39	-
11月	41.76	41.76	42.65	42.60	45.87	45.97	37.54	-
12月	42.98	42.60	42.25	42.74	45.42	45.27	39.28	-

注：市场均价来源于长江有色金属网

如上表所示，2016年至2019年，公司向江铜富冶采购电解铜的采购均价与市场均价基本一致，价格公允。

### 三、城卓创投入股价格与同期其他股东入股价格一致，价格具有公允性，不存在股份支付情形

1、城卓创投受让股份价格与同期另一家国资股东余杭金控受让股份价格一致。

2019年度，华光新材发生两笔股权变动，分别是2019年3月城卓创投受让贝富投资所持3.33%股权和2019年5月余杭金控受让德清银盛2.50%股权，上述2次股权转让的价格均为8.6元/股，城卓创投入股价格与同期另一家国资股东余杭金控入股价格一致。因余杭金控为国有企业，在受让股权前已履行了国资审批程序，余杭金控于2019年4月取得《关于杭州余杭金融控股集团有限公司参股杭州华光焊接新材料股份有限公司的批复》（余国资办〔2019〕49号）。

2、城卓创投受让股份价格由股份转让交易双方协商确定，转让价格公允。

城卓创投2019年3月受让贝富投资所持华光新材股权的价格为8.6元/股，根据华光新材2018年度基本每股收益计算，对应的市盈率约为11.47倍，符合非上市制造业企业的平均市盈率水平，价格具有公允性。

综上所述，城卓创投受让股份价格公允，不符合股份支付的定义，不适用《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，因此不存在股份支付情形。

### 四、公司及其关联方与江铜富冶及浙江富冶集团有限公司是否存在关联关系或其他安排，浙江富冶集团有限公司及其关联方是否存在为发行人代垫成本费用的情形

## (一)关于公司与江铜富冶、富冶集团不存在关联关系或其他安排的说明

### 1、江铜富冶情况

江铜富冶的基本情况、股权结构、与公司业务关系、与公司关联关系等情况如下：

公司名称	浙江江铜富冶和鼎铜业有限公司
成立时间	2011-02-24
注册地址	浙江省杭州市富阳区新登工业功能区
注册资本	128,000 万元
股东及持股比例	江西铜业股份有限公司(40.00%)、浙江富冶集团有限公司(40.00%)、宣城全鑫矿业有限公司(15.00%)、杭州富阳缘和实业有限公司(5.00%)
董监高人员	丁治元(董事长兼总经理)、余关金(董事)、杨偕安(董事)、周敏辉(董事)、刘谦明(董事)、安玲(监事)、张齐斌(监事)
经营范围	阴极铜、硫酸的生产、加工、销售及相关技术服务。有色金属及相关产业的项目投资和经营；阳极泥、水渣、尾渣、石膏、硫酸镍、氧化锌销售；货物、技术的进出口业务(法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目取得许可证后方可经营)。(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)
主营业务	电解铜及其他金属的生产、销售
与公司业务往来	公司向江铜富冶采购电解铜
与公司关联关系	无

江铜富冶与公司之间无股权关系，江铜富冶董事、监事、高级管理人员与公司无股权关系，除向江铜富冶采购原材料的业务关系外，公司与江铜富冶之间不存在关联关系或其他安排。

### 2、富冶集团情况

富冶集团的基本情况、股权结构、与公司业务关系、与公司关联关系等情况如下：

公司名称	浙江富冶集团有限公司
成立时间	2001-02-13
注册地址	浙江省杭州市富阳区鹿山街道谢家溪
注册资本	8,220万元

主要股东及持股比例	罗忠平(36.60%)、杭州富阳立向投资管理有限公司(9.75%)、董增富(8.83%)、杭州富阳立远投资管理有限公司(6.57%)、杭州富阳立志投资管理有限公司(6.55%)、裘中华(4.12%)、徐树富(4.12%)、于忠文(3.43%)、张成友(3.14%)、徐焰(3.14%)、陈志忠(1.37%)、李加兴(1.37%)、夏深华(1.37%)、饶泽民(1.37%)、秦永平(0.88%)、俞祥炳(0.88%)、丁治元(0.88%)、倪春鸣(0.88%)、刘建春(0.78%)、孙家智(0.78%)、李龙高(0.78%)、许国洪(0.78%)、蒋金荣(0.78%)、徐斌(0.78%)
董监高人员	罗忠平(董事长兼总经理)、董增富(副董事长)、于忠文(董事)、饶泽民(董事)、徐树富(董事)、李龙高(监事)、周兴芳(监事)、王仁富(监事会主席)
经营范围	冶炼加工、销售：标准阴极铜、黄金、白银。加工：硫酸铜、硫酸、硫酸镍、氧化锌、铜材、银制品。经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器、仪表、机械设备、零配件及技术及技术的进口业务(国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外)。经营进料加工和“三来一补”业务；其他无需报经审批的一切合法项目
主营业务	矿铜冶炼、电解精炼、多金属采选、加工、贸易
与公司业务往来	公司向富冶集团采购电解铜
与公司关联关系	无

发行人股东城卓创投持有发行人股份的比例为 3.33%。杭州城投富鼎投资管理有限公司为城卓创投的普通事务合伙人、执行事务合伙人，对城卓创投的出资份额比例为 0.99%。富冶集团为杭州城投富鼎投资管理有限公司第二大股东，持股比例 30.30%。基于上述情形，根据企业会计准则及上市规则中关于关联方及关联关系的规定，富冶集团不构成发行人的关联方，也不存在其他关联关系。综上，公司与富冶集团不存在关联关系，除向富冶集团采购原材料外，公司与富冶集团不存在其他安排。

## (二)关于富冶集团及其关联方不存在为发行人代垫成本费用的说明

公司与富冶集团、江铜富冶依据签订的采购合同进行电解铜采购业务的开展，报告期各期内，公司向江铜富冶采购电解铜金额均不到江铜富冶营业收入的 1%，公司仅 2016 年 1 月和 2017 年 10 月向富冶集团采购少量电解铜，采购金额分别为 107.13 万元和 443.92 万元，根据行业惯例，采购的交付方式均为先款后货，不存在为公司代垫成本费用的情形。

报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员与富冶集团及其关联方之间不存在资金往来；发行人与富冶集团及其关联方之

间，采购原材料交易的结算方式、定价方式稳定，交易价格公允，且不存在正常业务往来外的其他资金交易或其他利益安排；富冶集团及其关联方不存在为发行人代垫成本费用的情况。

## 五、会计师核查意见

发行人会计师主要执行了以下程序：

- 1、与业务人员沟通了解富冶集团、江铜富冶合作情况及获取业务的途径；
- 2、对比分析公司历史增资情况，判断城卓创投入股价格公允性，并与管理层、股东了解城卓创投受让股份的背景、是否存在股份支付的情形；
- 3、对比富冶集团、江铜富冶与材料公开市场的价格波动差异，分析差异原因是否合理，并对比分析历年各供应商采购占比变动及其合理性；
- 4、检查公司对富冶集团、江铜富冶与其他供应商的账期是否存在重大差异；
- 5、检查公司与富冶集团、江铜富冶是否存在关联关系；
- 6、检查富冶集团、江铜富冶在业务上对公司是否有其他特殊安排，是否有为公司代垫成本的情况。

经核查，发行人会计师认为：

公司与富冶集团、江铜富冶的交易价格公允，城卓创投入股不存在被认定为股份支付的情形，发行人及其关联方与江铜富冶及浙江富冶集团有限公司不存在关联关系，浙江富冶集团有限公司及其关联方不存在为发行人代垫成本费用的情形。

### 问询函11. 关于销售模式

根据问询回复，2016年以前公司因为海外销售业务规模以及贸易经验等原因，并未自己开拓海外市场，而是通过恒通工贸进行出口业务，报告期内公司存在少量境外销售收入。由于公司产品应用领域广泛，公司产品也存在少量向贸易商或经销商销售的情况。

请发行人说明：(1)境外销售的开展方式、主要产品；(2)经销销售的主要经销商、主要产品，经销产品的毛利率与同类直销产品毛利率的比较情况及差



异原因。

请保荐机构及申报会计师说明对境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据；说明对经销收入的核查过程、结论和依据。

**【回复】**

**一、境外销售的开展方式、主要产品**

**1、公司境外销售的开展方式**

公司销售部从各种渠道获取销售线索，如开拓现有集团客户下属海外子公司、老客户引荐、大型展会等方式，通过与客户沟通转化成销售机会，锁定产品需求，并进行合同商务细节谈判，达成合作意向后签订合同，根据订单进行生产。报告期内，公司海外销售客户主要以现有集团客户如三菱电机、松下压缩机、美的集团、三花智控下属的海外子公司为主。

**2、公司境外销售的主要产品**

2017年-2019年，公司境外销售的产品包括节银钎料、标准银钎料、含银铜基钎料、无银铜基钎料，具体情况如下：

单位：万元

类别	2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
含银铜基钎料	1,321.44	43.08%	591.19	37.72%	239.94	30.01%
无银铜基钎料	606.83	19.78%	285.32	18.20%	186.46	23.32%
标准银钎料	291.52	9.50%	228.10	14.55%	53.15	6.65%
节银钎料	847.42	27.63%	462.76	29.52%	319.87	40.01%
合计	3,067.22	100.00%	1,567.36	100.00%	799.41	100.00%

如上表所示，2017年至2019年，公司境外销售收入分别为799.41万元、1,567.36万元、3,067.22万元，占主营业务收入的比例分别为1.29%、2.35%、4.01%，公司境外销售增长较快，但其收入整体占比仍处于较低水平，报告期内，公司海外新增客户较多，不同种类产品各年占比差异较大。

## 二、经销销售的主要经销商、主要产品，经销产品的毛利率与同类直销产品毛利率的比较情况及差异原因

### 1、公司主要经销商

报告期内，公司销售模式以直销为主、经销为辅，经销业务收入分别为1,316.11万元、1,262.34万元、1,871.67万元，占主营业务收入比例在3%以下，具体情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	74,575.79	97.55%	65,530.49	98.11%	60,747.22	97.88%
经销	1,871.67	2.45%	1,262.34	1.89%	1,316.11	2.12%
合计	76,447.46	100.00%	66,792.83	100.00%	62,063.33	100.00%

报告期内，公司经销销售的前十大主要经销商(占经销收入的80%以上)情况如下：

序号	2019年	2018年	2017年
1	天津市固特威尔机电技术股份有限公司	天津市固特威尔机电技术股份有限公司	广东省恒通工贸发展公司
2	Metrosunny Trading LTD.	ZOOLENS K VIETNAM CO.,LTD	无锡市君霖焊接材料有限公司
3	无锡市宇燊科技有限公司	无锡市君霖焊接材料有限公司	天津市固特威尔机电技术有限公司
4	ZOOLENS K CO.,LTD	日立高新技术(上海)国际贸易有限公司	日立高新技术(上海)国际贸易有限公司
5	日立高新技术(上海)国际贸易有限公司	Masino Fastening Oy	杭州盈联物资有限公司
6	Masino Fastening Oy	无锡市鼎涪机械有限公司	无锡市鼎涪机械有限公司
7	Johnson Matthey (Aust) Ltd	天津市固特威尔机电技术有限公司	Insulflex Corporation Sdn Bhd

8	无锡市君霖焊接材料有限公司	Insulflex Corporation Sdn Bhd	上海哲启贸易商行
9	上海承虞焊材有限公司	Johnson Matthey (Aust) Ltd	Johnson Matthey (Aust) Ltd
10	上海左飒塔国际贸易有限公司	无锡市宇燊科技有限公司	上海国盈物资有限公司

## 2、公司经销销售的主要产品

公司经销销售的主要产品及占比情况如下：

单位：万元

类别	2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
含银铜基钎料	1,350.46	72.15%	1,015.61	80.45%	699.52	53.15%
无银铜基钎料	299.71	16.01%	173.97	13.78%	86.81	6.60%
标准银钎料	210.63	11.25%	72.76	5.76%	391.92	29.78%
节银钎料	10.87	0.58%	-	-	137.87	10.48%
<b>合计</b>	<b>1,871.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,262.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,316.11</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期内公司经销销售的主要产品以含银铜基钎料为主，占比在50%以上。

## 3、公司经销产品的毛利率情况

公司经销产品的毛利率与同类直销产品的毛利率对比情况如下：

类别	2019年度		2018年度		2017年度	
	经销	直销	经销	直销	经销	直销
含银铜基钎料	21.41%	24.26%	20.68%	22.40%	19.30%	22.37%
无银铜基钎料	10.32%	12.08%	4.23%	10.73%	11.06%	10.05%
标准银钎料	9.65%	14.22%	12.80%	11.69%	17.46%	11.63%
节银钎料	11.39%	39.15%	-	-	20.61%	39.18%
<b>总体毛利率</b>	<b>18.25%</b>	<b>19.69%</b>	<b>17.96%</b>	<b>18.59%</b>	<b>18.35%</b>	<b>18.41%</b>

报告期内，公司经销产品的总体毛利率略低于直销产品的毛利率，各期差异

分别为0.06%、0.63%、1.44%，差异较小，主要原因系发行人对经销商的销售价格略低于直销价格。具体类别出现个别经销毛利高于直销的情形，主要原因为具体产品品规结构差异的影响。

### 三、申报会计师说明对境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据；说明对经销收入的核查过程、结论和依据

#### (一)对境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、与管理层、销售人员沟通，了解公司境外销售的历史开拓情况与未来预期，了解公司境外销售客户的主要行业与产品；

2、抽查境外销售的客户合同，分析公司境外收入确认原则的合理性；

3、对销售人员、财务人员进行访谈，检查境外销售客户确认收入的内控流程；

4、抽查境外销售的合同、发票、报关单、提单、银行回单，并与账面记录进行比对，并抽取境外客户执行函证程序；

5、选取大额境外客户进行访谈，核实与公司的业务规模，是否存在关联关系等；

6、获取海关数据统计证明，比对公司外销收入与海关数据的一致性；

经核查，发行人会计师认为：

发行人境外销售收入确认符合《企业会计准则》的规定，发行人的境外业务收入真实。

#### (二)对经销收入的核查过程、结论和依据

发行人会计师主要执行了以下程序：

1、与管理层、销售人员沟通了解公司经销销售的地域、渠道、终端客户，判断其合理性；

2、对比分析公司经销与直销的毛利率差异及差异合理性；

3、检索经销客户的公开信息，分析客户规模与收入规模的匹配度；

4、对销售人员、财务人员进行访谈，检查境外销售客户确认收入的内控流程，了解经销客户在交易执行中是否与直销客户存在重大差异；

5、选取大额经销商进行访谈，核实与公司的业务规模，是否存在关联关系等；

6、抽查经销销售的合同、发票、发运单、银行回单，并与账面记录进行比对；

经核查，发行人会计师认为：

发行人经销销售收入确认符合《企业会计准则》的规定，发行人的经销业务收入真实。

专此说明，请予审核。

(此页无正文)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

(项目合伙人)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



报告日期: 2020年5月10日



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码  
91330000087374063A (1/1)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 中汇会计师事务所 (特殊普通合伙)

成立日期 2013年12月19日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2013年12月19日至长期

执行事务合伙人 余强

主要经营场所 杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计，代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其它业务。（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）



登记机关

2020

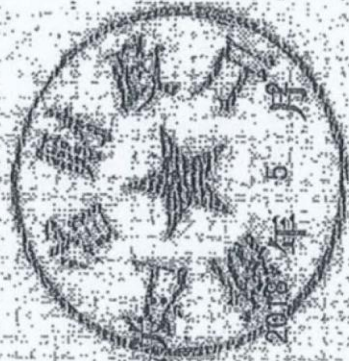
年01月20日



证书序号: 0001679

# 说明

1. 《会计师事务所执业证书》, 是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关

中华人民共和国财政部

## 会计师事务所 执业证书

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

名称: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 余强

主任会计师: 余强

经营场所: 杭州市江干区新业路8号  
华联时代大厦A幢601室

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000014

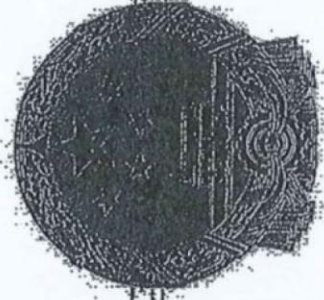
批准执业文号: 浙财会(2013)54号

批准执业日期: 2013年12月4日

仅供中汇会计师事务所(特殊普通合伙)使用







证书序号: 000381

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 余强

仅供中汇会专 [2020] 2776号报告使用



证书号: 45

发证时间: 二〇二〇年十一月六日

证书有效期至: 二〇二〇年十一月六日



姓名 杨建平  
 Full name  
 性别 男  
 Sex  
 出生日期 1972-12-10  
 Date of birth  
 工作单位 浙江中汇会计师事务所  
 Working unit  
 身份证号码 330222721210581  
 Identity card No.



本证书检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for this renewal.



杨建平(330000140050)  
 已通过2015年年检  
 江苏省注册会计师协会  
 年 月 日

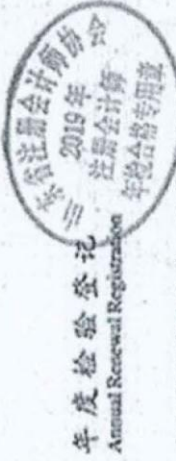


证书编号: 330000140050  
 No. of Certificate

江苏省  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1998年9月30日  
 Date of Issuance

仅供中汇会专[2020] 2776号报部使用



本证书检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



2008年1月01日

同意人: 杨建平  
 注意: 事项 2018.12.20  
 注册会计师执业或业务必要时的委托方出示本证书，不得用于其他用途，不得转让、涂改。  
 本证书及附件失效时，应立即向主管注册会计师协会报告。  
 本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告。



- When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
- This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
- The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
- In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of revocation after making an announcement of loss on the newspaper.

同意人: 中汇中汇  
 2018-12-29

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



杨建平(330000140050)  
 已通过2016年年检  
 江苏省注册会计师协会

注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出  
 Agree the holder to be transferred from

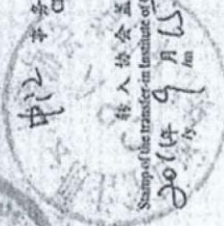
事务所  
 CPAs

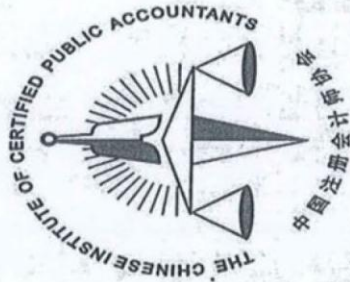
转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 年 月 日

同意转入  
 Agree the holder to be transferred to

事务所  
 CPAs

转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 年 月 日





姓名 银雪皎  
 Full name  
 性别 女  
 Sex  
 出生日期 1985-11-01  
 Date of birth  
 工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)  
 Working unit  
 身份证号码 45272319851101010X  
 Identity card No.



仅供中汇会专[2021]2776号报告书使用

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 330000141949  
 No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 12 月 28 日  
 Date of Issuance

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration



本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日 8-2-67



仅供中汇会专[2020]2776号报告书使用

姓名	叶萍
性别	女
出生日期	1988-12-21
工作单位	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	332528198812213625



年度检验登记  
Annual Renewal Registration



本证书有效期一年  
This certificate is valid for one year after



证书编号: 330000144861  
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2015 年 04 月 03 日  
Date of Issuance

年检合格专用章

年 月 日