

关于对深圳市劲拓自动化设备股份有限公司的
2019 年年报问询函
的专项说明

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

地址：北京市东城区崇文门外大街11号新成文化大厦A座11层

邮编：100062

电话：010-67085873

传真：010-67084147

邮箱：zhongxi@zhongxicpa.net

目 录

内 容	页 次
一、专项说明	1-26
二、会计师事务所营业执照及资质证书	

关于对深圳市劲拓自动化设备股份有限公司的 2019 年年报问询函 的回复意见

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部下发的创业板年报问询函【2020】第 334 号《关于对深圳市劲拓自动化设备股份有限公司的 2019 年年报问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据问询函的要求，中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为深圳市劲拓自动化设备股份有限公司（以下简称“劲拓自动化”或“公司”）2019 年年度财务报表审计机构，对贵部问询函所涉及的问题进行了认真核查，现就有关事项说明如下：

问题 1. 报告期内，公司营业收入和经营活动产生的现金流量净额分别为 49,538.70 万元和-3,101.86 万元，同比分别下降 16.16%和 125.40%。摄像头模组生产设备和其他业务收入分别为 384.87 万元和 2,388.11 万元，同比分别下降 94.76%和增长 43.42%，新增 3D 贴合设备收入 5,499.58 万元。

（1）请补充说明其他业务的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价说明摄像头模组生产设备收入下滑的原因和合理性，3D 贴合设备业务的具体情况，包括但不限于市场需求、公司销售模式、主要客户、竞争对手等。

（2）请结合市场环境、产品结构、销售数量、单价和成本费用变动等，补充说明公司营业收入大幅下降的原因及合理性。

（3）请结合销售信用政策、存货周转率变化等说明经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）请补充说明其他业务的产品内容，并结合市场环境、销售数量、单价

说明摄像头模组生产设备收入下滑的原因和合理性，3D 贴合设备业务的具体情况，包括但不限于市场需求、公司销售模式、主要客户、竞争对手等。

1) 其他业务的产品内容

公司其他业务收入包括配件销售、租赁收入、水电及其他等。近两年，公司其他业务收入明细如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
配件销售	2,183.56	1,453.32
租赁收入	188.10	194.56
水电及其他	16.45	17.25
合计	2,388.11	1,665.13

2) 摄像头模组生产设备收入下滑的原因

公司摄像头模组的生产设备主要产品情况如下：

主要产品	主要功能
摆料机\UV 固化机	双摄像头、三摄像头模组支架组装自动摆料、自动固化设备，和搭载机自动连线使用。
搭载机	主要用于摄像头模组中音圈马达、镜头、支架、铁壳的搭载。
COB 摄像头模组热压机	应用于手机摄像头线路板晶片点胶后和镜头模组组合后，修正上游设备组装后产生的上下平整度偏差，并进行加热固化。
点胶机	用于摄像头模组中电子元器件的封装、加固、补强及保护等工序。

公司摄像头模组的生产设备近两年销售情况如下：

单位：万元

产品名称	2019 年度		2018 年度	
	销售数量(台)	收入	销售数量(台)	收入
摆料机\UV 固化机	-	-	25	688.89
搭载机	-	-	8	547.01
COB 摄像头模组热压机	9	384.87	99	4,526.30
点胶机	-	-	67	1,580.79

产品名称	2019 年度		2018 年度	
	销售数量(台)	收入	销售数量(台)	收入
合计	9	384.87	199	7,342.98

由于 3C 电子产品，尤其是智能手机更新换代速度快，生命周期短，新材料、新工艺不断涌现，公司摄像头模组生产设备等光电模组专用生产设备研发难度较大，该类设备新一轮的研发周期具有不确定性，从研发成功到实现市场销售的跨度也具有不确定性。

2018 年度，3C 电子领域双摄像头市场渗透率远超预期，摄像头模组产业技术不断升级，带来了三摄像头技术的应用和推广，衍生市场需求，公司积极迎合技术发展趋势，快速响应国内某大型模组厂商的需求，成为国内首家成功研发出针对摄像头模组的生产设备，实现进口替代，并产生了销售收入。

2019 年度，多摄像头技术成为智能手机生产厂商竞争的焦点，摄像头模组更新换代速度加快，摄像头模组生产设备的技术难度和质量要求提高，该类设备的主设备（含摆料机\UV 固化机、搭载机和 COB 摄像头模组热压机）的研发难度加大。2019 年度客户采用的该类生产设备的主设备大多数为进口设备，公司 2019 年度仅有少部分 COB 摄像头模组热压机接到客户订单并实现销售，其他主设备及配套的点胶机并未接到客户订单，从而导致公司摄像头模组生产设备收入下滑。

3) 3D 贴合设备业务的具体情况

公司 3D 贴合设备主要产品情况如下：

主要产品		主要功能
3D 贴合设备	3D 曲面贴合设备	设备是将 3D 盖板玻璃在真空状态下进行贴合，能应用于贴合装饰膜、防爆膜、Sensor 膜、光学膜等。
	D-Lami 贴合设备	用于柔性 oled 屏与曲面玻璃盖板的贴合。
	其他贴合及辅助设备	包含上&下覆膜机、全贴合机等设备，主要系 3D 贴合设备相关辅助设备及应用于其他模块的贴合设备。

随着智能手机的消费升级，OLED 柔性屏应用不断得到推广，在智能手机端的渗透率逐渐提升，国内面板厂在大规模新建 AMOLED 生产线，市场需求逐步释放。以往 OLED 柔性屏相关 3D 贴合设备主要依赖国外进口，近年公司积极与下游客户保持密切合作，联合攻坚相关技术难点，于 2019 年初成功突破用于

OLED 柔性屏生产的 3D 贴合设备开发瓶颈，完成了 D-Lami 贴合设备样机生产，并在客户端验证成功，实现进口替代。

公司 3D 贴合设备主要采取订单直销的销售模式，公司拥有自己的独立销售团队，可以直接与客户进行产品信息沟通，及时了解客户需求，把握市场动向。公司订单的获得方式主要为客户上门或主动营销。另外，公司还积极通过举办行业技术及工艺交流会、产品推介会以及参加国内外各种专业展会、招标会的方式获得订单。

2019 年公司 3D 贴合设备主要销售情况：

客户名称	合同标的	含税合同金额 (万元)	公告日期	公告名称	公告网址
绵阳京东方光电科技有限公司	D-Lam 贴合设备	5,424.00	2019 年 4 月 26 日	《关于签署销售合同的公告》(公告编号: 2019-050)	http://www.cninfo.com.cn/
绵阳京东方光电科技有限公司	D-Lam 贴合设备	8,136.00	2019 年 7 月 12 日	《关于签署销售合同的公告》(公告编号: 2019-064)	http://www.cninfo.com.cn/
绵阳京东方光电科技有限公司	D-Lam 贴合设备、上覆膜机和下覆膜机	5,626.27	2019 年 12 月 27 日	《关于签署销售合同的公告》(公告编号: 2019-104)	http://www.cninfo.com.cn/
合计		19,186.27	--	--	--

2019 年度，公司与绵阳京东方光电科技有限公司（以下简称“京东方”）就其采购公司 D-Lami 贴合设备的事项签署了三份大额销售合同，相关订单累计税前金额超过 1.9 亿元。该设备具有一定的开发难度，其研发投入较大、制造成本较高，相应的设备价值较高，验收周期较长，2019 年度内上述订单仅第一批得到客户验收。上述订单第二批在 2020 年第一季度实现验收，公司在《2020 年第一季度报告》中披露了相关事项。

公司 3D 贴合设备的主要客户为京东方，潜在客户为国内主要面板厂商，截至目前全球 3D 贴合设备市场仍然由国外公司主导。

(2) 请结合市场环境、产品结构、销售数量、单价和成本费用变动等，补充说明公司营业收入大幅下降的原因及合理性。

公司主要从事专用设备的研发、生产、销售和服务，主要产品按大类可以划分为电子整机装联设备、光电模组生产专用设备。2019 年公司实现营业总收入

49,538.70万元，较上年同期下降16.16%。其中，公司电子整机装联设备（包括电子焊接类设备和智能机器视觉检测设备）实现销售收入39,381.86万元，较上年同期下降18.51%；光电模组生产专用等设备（包括3D贴合设备、摄像头模组生产设备、生物识别模组生产设备及显示屏模组封装设备及3D玻璃设备等）实现销售收入7,768.73万元，较上年同期下降14.60%。

2019年全球经济形式复杂严峻，中美贸易摩擦反复无常，国内经济增长有所放缓。受宏观经济影响，电子整机装联行业下游客户设备类固定资产的投资放缓，下游客户对于该类设备的采购需求较上一年下降，加之国内本行业众多中小企业经营困难加重，小企业为求生存选择降价销售抢占市场份额，导致电子整机装联行业市场竞争加剧，公司电子整机装联设备的销售价格在市场强压之下略有下调，该类设备的业绩提升面临较大阻力，从而导致2019年公司电子整机装联设备（包括电子焊接类设备和智能机器视觉检测设备）收入较上年同期下滑。

公司光电模组生产专用设备（包括3D贴合设备、摄像头模组生产设备、生物识别模组生产设备及显示屏模组封装设备及3D玻璃设备等）属于特定领域的生产专用设备，主要应用于3C类电子产品个别模块的生产制造过程中。公司一贯实行“以销定产”的生产模式，光电模组生产专用设备均是根据客户需求进行定制化的研发生产。由于3C电子产品更新换代速度加快，电子产品生命周期缩短，随着新材料新工艺不断涌现，对于该类设备的技术创新和研发提出了更高的要求。因为技术革新带来的该类设备的主设备的研发难度加大，该类设备新一轮的研发周期具有不确定性，从研发成功到实现市场销售的跨度也具有不确定性，因而2019年摄像头模组生产设备和生物识别模组生产设备仅接到少量客户订单并实现销售，从而导致摄像头模组生产设备和生物识别模组生产设备收入较上年同期大幅下滑。2019年公司3D贴合设备实现销售，新设备验收周期较长，导致报告期内光电模组生产专用设备验收并确认营业收入的金额较上年同期下降。近两年，公司营业收入构成详情如下：

单位：万元

	2019 年度		2018 年度		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	49,538.70	100%	59,089.73	100%	-16.16%

	2019 年度		2018 年度		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
分行业					
工业-主营业务收入	47,150.59	95.18%	57,424.60	97.18%	-17.89%
工业-其他业务收入	2,388.11	4.82%	1,665.13	2.82%	43.42%
分产品					
电子焊接类设备	33,810.03	68.25%	41,927.87	70.96%	-19.36%
智能机器视觉检测设备	5,571.84	11.25%	6,399.82	10.83%	-12.94%
3D 贴合设备	5,499.58	11.10%	-	-	---
摄像头模组生产设备	384.87	0.78%	7,342.98	12.43%	-94.76%
生物识别模组生产设备	814.86	1.64%	1,269.64	2.15%	-35.82%
显示屏模组封装设备	427.86	0.86%	276.54	0.47%	54.72%
3D 玻璃设备	641.56	1.30%	186.21	0.32%	244.54%
其他设备	-	-	21.55	0.04%	-100.00%
其他业务收入	2,388.11	4.82%	1,665.13	2.82%	43.42%
分地区					
内销-主营业务收入	43,307.65	87.42%	51,975.71	87.96%	-16.68%
内销 - 其他业务收入	2,320.69	4.68%	1,625.78	2.75%	42.74%
外销-主营业务收入	3,842.95	7.76%	5,448.89	9.22%	-29.47%
外销-其他业务收入	67.42	0.14%	39.34	0.07%	71.37%

2019 年公司销售量、生产量和库存量较上年同期下降，因为公司实施“以销定产”的生产模式，即公司按订单销量生产，所以销量下降，生产量和库存量也相应的下降，具体如下：

项目	单位	2019 年度	2018 年度	同比增减
销售量	台	3,843	5,390	-28.70%
生产量	台	3,785	5,532	-31.58%
库存量	台	467	525	-11.05%

2019年，公司整体毛利率为37.74%，较上年同期下降0.64个百分点，占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区的毛利率情况具体如下：

单位：万元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
工业	49,538.70	30,843.44	37.74%	-16.16%	-15.29%	-0.64%
分产品						
电子焊接设备类	33,810.03	21,114.19	37.55%	-19.36%	-17.27%	-1.58%
智能机器视觉检测设备	5,571.84	3,345.81	39.95%	-12.94%	-9.69%	-2.16%
3D贴合设备	5,499.58	3,790.71	31.07%	--	--	--
分地区						
内销	45,628.33	28,791.73	36.90%	-14.87%	-14.91%	0.02%
外销	3,910.37	2,051.71	47.53%	-28.75%	-20.38%	-5.52%

近两年，公司营业成本构成具体如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年
直接材料	24,859.81	27,247.03
直接人工	2,325.60	3,815.97
制造费用	3,658.03	5,348.91
合计	30,843.44	36,411.90

2019年度，公司实现营业总收入49,538.70万元，较上年同期下降16.16%；公司销售量和生产量较上年同期下降；公司营业成本30,843.44万元，较上年同期下降15.29%；公司整体毛利率为37.74%，与上年同期基本持平。综上，2019年度公司产品销售收入、销售量、生产量及成本费用的变动趋势与2019年公司营业收入下降的趋势一致，因而公司2019年公司营业收入下降具备合理性。

(3) 请结合销售信用政策、存货周转率变化等说明经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

公司收款一般政策为：合同签订后预付一定比例货款，其余部分货款则于设备经客户验收合格后 30-90 天内支付，根据产品类别不同以及客户信用情况不同预留订单金额 10%左右作为产品销售质保金，质保期平均约为 1 年。对于公司新增光电业务，客户大多为实力雄厚、信誉良好的大客户，一般为设备经客户验收合格后支付订单金额 90%，预留订单金额 10%左右作为产品销售质保金。上述销售政策属于公司内部掌握的平均销售信用政策，针对每个客户的不同情况，公司所签订的各个销售合同中所规定的预付比例、信用期长短以及质量保证金比例、最后收款期限等条款均不尽相同。

经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	本年发生额	上年发生额	变化额	变化比率
销售商品、提供劳务收到的现金	48,321.06	60,104.48	-11,783.42	-19.60%
收到的税费返还	1,151.21	2,591.52	-1,440.30	-55.58%
收到其他与经营活动有关的现金	1,694.08	1,333.51	360.57	27.04%
经营活动现金流入小计	51,166.35	64,029.51	-12,863.16	-20.09%
购买商品、接受劳务支付的现金	29,316.72	28,846.73	469.99	1.63%
支付给职工以及为职工支付的现金	14,382.25	11,888.77	2,493.48	20.97%
支付的各项税费	2,546.72	5,317.87	-2,771.15	-52.11%
支付其他与经营活动有关的现金	8,022.53	5,765.67	2,256.85	39.14%
经营活动现金流出小计	54,268.21	51,819.04	2,449.17	4.73%
经营活动产生的现金流量净额	-3,101.86	12,210.47	-15,312.33	-125.40%

综合以上各项数据的对比可以看出，公司经营活动产生的现金流量净额从 2018 年的 12,210.47 万元下降到 2019 年的 -3,101.86 万元，下降了 15,312.33 万元，下降比例达 125.40%，主要原因有以下几点：

1) 公司 2019 年的营业收入由上年的 59,089.73 万元下降到本年度的 49,538.70 万元，因设备行业以验收来确认销售收入的原因，公司本年度发出商品的 3D 贴合设备当期未能完成验收，导致本期销售收入下降了接近 1 亿元，因此产生的销售商品、提供劳务收到的现金亦减少了约 1.17 亿元；

2) 公司新研发的产品3D贴合设备由于从生产到安装、验收所需周期较长,导致本年度的存货周转率也由去年的1.15次下降到本年0.53次,同时为新产品而发生的研发投入及原材料等需先行支付,从而现金流支出显著增加;

3) 由于增值税税率的持续下降,影响公司的其他收益软件退税金额大幅减少,由去年的2,191万元下降到今年782万元,导致现金流收入减少的又一重要因素;

4) 本期由于存货的增加导致应付账款相应增加,本期公司增加了开具承兑汇票的支付方式,因此产生的银行保证金由去年的787万元增加到今年1,834万元。

综合以上几大因素,导致公司在本报告期内的经营活动产生的现金流量净额出现了较大幅度的下滑。

会计师核查意见:

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下:

(1) 了解与评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2) 复核收入确认政策是否符合企业会计准则的规定,并确定是否一贯应用,评价收入确认时点是否符合会计准则的要求;

(3) 对收入执行分析程序,结合产品类型判断销售收入变动的合理性;

(4) 选取主要客户,检查销售合同、订单、出货联络单(即发货通知单)、销货单(即出库单)、验收单、销售发票等原始单据是否完整、一致并与会计记录核对;对于出口销售,将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对,对大额出口收入与国家税务局网上办税平台中的报关单信息查询系统进行核对;

(5) 选取重要客户实施函证程序,以确认相关的销售收入金额和应收账款余额;

(6) 结合收入、应收账款、存货、应付账款等项目的审计情况,通过查阅相关合同、销售收款记录、客户付款情况、银行对账单等,分析报告期内“经营活动产生的现金流量”的变化原因;

(7) 了解公司的应收账款信用政策,复核报告期内信用政策是否发生变化;

(8) 复核公司现金流量表, 对公司经营活动现金流量项目逐项进行分析, 针对报告期内经营活动现金流量的变化, 结合公司采购情况、销售情况、信用政策、回款情况等进行了分析复核;

(9) 计算公司存货周转率, 针对报告期内存货周转率变化进行分析, 判断其变化的合理性。

2、核查结论

经核查, 我们认为公司营业收入大幅下降是合理的, 经营活动现金流量净额大幅下降与业务相匹配。

问题 2. 报告期末, 公司存货余额为 32,644.71 万元, 同比增长 109.76%, 跌价准备余额为 1,134.65 万元, 本次转回或转销 477.04 万元。

(1) 请结合公司在手订单、产品销售等情况, 补充说明存货余额大幅增长的原因及合理性, 是否存在滞销风险。

(2) 请补充说明公司对存货跌价准备测试的具体情况, 计提存货跌价准备的依据及充分性, 存货转回或转销的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复:

(1) 请结合公司在手订单、产品销售等情况, 补充说明存货余额大幅增长的原因及合理性, 是否存在滞销风险。

1) 存货余额大幅增长的原因及合理性, 是否存在滞销风险

单位: 万元

项目	期末账面余额	期初账面余额	同比增减	变动比例
原材料	4,337.03	3,259.80	1,077.23	33.05%
库存商品	7,186.77	5,455.92	1,730.85	31.72%
发出商品	18,660.30	3,205.36	15,454.94	482.16%
半成品	651.87	1,188.47	-536.60	-45.15%
在产品	1,808.74	2,977.63	-1,168.89	-39.26%

项目	期末账面余额	期初账面余额	同比增减	变动比例
合计	32,644.71	16,087.18	16,557.53	102.92%

报告期末，公司存货余额增长16,557.53万元，主要来自于发出商品余额的增长，发出商品报告期末余额增长了15,454.94万元，占存货余额增长的93.34%。报告期末发出商品余额的增长的原因为：

2019年度，公司与绵阳京东方光电科技有限公司就其采购公司D-Lami贴合设备的事项签署了三份大额销售合同，相关订单累计税前金额超过1.9亿元。公司分别于2019年4月26日、2019年7月12日和2019年12月27日披露了《关于签订销售合同的公告》。该设备具有一定的开发难度，其研发投入较大、制造成本较高，相应的设备价值较高，验收周期较长。2019年度内上述订单仅第一批得到客户验收，第二批和第三批订单的商品在2019年度已交付给京东方，但截至2019年末，第二批和第三批订单未得到客户验收，导致发出商品余额较上期大幅上涨。

2) 公司存货对应在手订单及销售情况如下：

公司主要采取以销定产的生产模式，同时为提高产能利用率、加强对客户订单响应能力，公司会对销量较高的产品进行适量备货，同时公司新研发机型形成部分库存商品，报告期各期末结存的库存商品在手订单情况统计如下：

①按库存商品金额统计在手订单情况

单位：万元

项目	本年末	上年末
库存商品结存金额 A	7,186.77	5,455.92
执行订单而持有的库存商品金额 B	1,280.95	1,518.23
在手订单金额占比 B/A	17.82%	27.83%
下年一季度实现销售金额 C	382.22	752.43
销售金额占比 C/B	29.84%	49.56%

②按库存商品数量统计在手订单情况

单位：台

项目	本年末	上年末
----	-----	-----

库存商品结存数量 A	467	525
执行订单而持有的库存商品数量 B	150	165
在手订单数量占比 B/A	32.12%	31.43%
下年一季度实现销售数量 C	48	55
销售数量占比 C/B	32.00%	33.33%
无订单存货数量 A-B	317	360
公司平均月销量	320	449

公司产品正常情况下生产入库后即发货，由库存商品转到发出商品，在库存商品的留存周期很短，因此在手订单库存商品占库存商品总额比例较低。

2019 年末，已有订单的库存商品金额所占比重为 17.82%，低于上年同期。2020 年一季度，上述已有订单的库存商品实现销售部分成本金额达到 382.22 万元，占执行订单而持有的库存商品期末余额比例达到 29.84%，在新冠疫情的影响下，公司销售订单履行状况依然良好。上述已有订单的库存商品数量所占比重为 32.12%，高于上年同期，且无订单库存商品数量为 317 台（其中包含有潜在订单的备货），低于 2019 年平均月销量，说明公司库存能够得到快速消化，公司产品不存在滞销风险。

(2) 请补充说明公司对存货跌价准备测试的具体情况，计提存货跌价准备的依据及充分性，存货转回或转销的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

1、存货减值测试的具体方法

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，

以取得的确凿证据为基础,同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货可变现净值的具体确定方法如下:

存货项目	可变现净值确定方法	持有目的
原材料	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	用于加工生产成品
在产品	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	用于加工生产产品
库存成品、发出商品	以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	用于对外出售

经上述存货减值测试,公司报告期各期末存货及存货跌价构成如下:

单位:万元

项目	2019年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价占余额的比例
原材料	4,337.03	429.80	9.91%
库存商品	7,186.77	402.14	5.60%
发出商品	18,660.30	286.66	1.54%
半成品	651.87	16.06	2.46%
在产品	1,808.74	-	-
合计	32,644.71	1,134.65	3.48%

(续上表)

项目	2018年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价占余额的比例
原材料	3,259.80	272.23	8.35%
库存商品	5,455.92	380.06	6.97%
发出商品	3,205.36	375.46	11.71%
半成品	1,188.47	37.40	3.15%
在产品	2,977.63	-	-

项目	2018年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价占余额的比例
合计	16,087.18	1,065.15	6.62%

公司2019年末和2018年末存货跌价准备占期末余额的比例分别为3.48%、6.62%。

2019年末存货跌价准备占期末余额比例下降的主要原因系2019年末发出商品的跌价准备占余额的比例下降所致，2019年末发出商品期末跌价准备占比大幅下降主要系2019年末期末库存发出商品余额中新型3D贴合设备经测算不存在跌价情形，导致跌价准备占余额比例较低。

2、存货跌价准备和存货转回或转销

本期计提和转销明细如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	272.23	248.19	-	90.62	-	429.80
库存商品	380.06	22.08	-	-	-	402.14
发出商品	375.46	246.96	-	335.76	-	286.66
半成品	37.40	29.32	-	50.66	-	16.06
合计	1,065.15	546.55	-	477.04	-	1,134.65

报告期内，公司按企业会计准则及公司会计政策进行存货跌价测试，计提存货跌价准备为546.55万元。存货跌价准备转销477.04万元，主要原因系存货在本报告期被生产领用或实现销售，相应结转报告期初及本期已累计计提的存货跌价准备。

会计师核查意见：

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

- (1) 了解公司的销售模式，评估销售模式的合理性、可执行性；

(2) 对公司采购与付款、生产与仓储业务循环的相关内部控制设计、执行的有效性进行了解和测试;

(3) 我们对公司2019年末存货余额及构成进行了关注,对存货性质、相关销售合同签订情况、执行进度等进行了检查,并对期后发货及客户验收情况进行了检查;

(4) 对大额发出商品进行函证,并检查相关出库记录及期后结转收入的情况;

(5) 复核公司对存货减值迹象判断的合理性;取得公司对存货跌价准备测试的过程表,对跌价测试表进行复核并抽查测试参考的合同、预计销售费用测试,判断其合理性。复核公司对存货减值判断的合理性;

(6) 取得公司存货跌价转销明细,检查存货跌价转销依据,判断存货跌价转销的合理性;

(7) 对公司2019年末存货进行监盘,并现场查看存货状况。

2、核查结论

经核查,我们认为公司存货增长的原因与公司实际经营情况相符;公司管理层在存货跌价准备计提方面考虑是充分的、合理的。

问题 3.报告期末,公司应收账款余额和坏账准备余额分别为 25,931.28 万元和 2,680.79 万元。其中,单项计提坏账准备的应收账款余额为 317.43 万元,全额计提坏账准备;按欠款方归集的前五名应收账款金额合计 9,616.22 万元,累计计提坏账准备 378.72 万元。

(1) 请结合相关客户资信以及催收工作情况等,说明单项计提坏账准备的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

(2) 请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况,坏账准备计提的原因及充分性。

(3) 请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至本问询函回函日的回款情况,是否存在无法回收的情况及风险,坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

(1) 请结合相关客户资信以及催收工作情况等, 说明单项计提坏账准备的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

1、报告期末单项金额重大并单项计提坏账准备的具体情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	期末余额	期末坏账准备金额	账龄	全额计提的理由
1	上海至功机电科技有限公司	41.45	41.45	4年以上	账龄5年以上, 2015年对其诉讼, 款项仍一直未能收回
2	宁波高新区七鑫旗科技有限公司	33.60	33.60	4年以上	2015年公司发布破产重整计划, 款项收回困难
3	深圳市巨佳大电源科技有限公司	31.90	31.90	4年以上	2014年7月公司已申请仲裁, 但对方一直未履行裁决义务
4	上海盛唏电子科技有限公司	28.88	28.88	4年以上	已无业务往来, 催收未果
5	吴江瑞诚电子有限公司	28.60	28.60	4年以上	2016年6月公司已申请仲裁, 但对方一直未履行裁决义务
6	宁波明讯通讯设备有限公司	28.00	28.00	4年以上	已吊销执照, 回款困难
7	北海市景光电子有限公司	24.00	24.00	4年以上	已无业务往来, 催收未果
8	湖南中兴泰电子科技有限公司	20.00	20.00	2-3年	已诉讼, 催收未果
9	重庆超硅光电技术有限公司	13.65	13.65	4年以上	被列为失信公司, 限制高消费企业
10	徐州宏光电子有限公司	13.50	13.50	4年以上	2015年8月公司已申请仲裁, 但对方一直未履行裁决义务, 目前已被吊销执照
11	深圳市博恒源电子有限公司	11.20	11.20	1-2年	失信公司, 不再有业务发生
12	希尔电子(深圳)有限公司	9.18	9.18	4年以上	失信公司, 已于2016年申请仲裁, 但对方一直未履行裁决义务, 2017年申请强制执行案件, 但一直无可供执行的财产
13	深圳市六虹科技有限公司	6.40	6.40	4年以上	2015年已对其诉讼, 但对方一直未履行法院判决, 且自身存在较多诉讼, 被列为失信公司
14	苏州奥尼特精密机械有限公司	6.15	6.15	4年以上	失信公司, 已无业务往来, 催收未果
15	深圳市金盛通电子有限公司	5.50	5.50	4年以上	2015年3月公司已申请仲裁, 但对方一直未履行裁决义务

序号	客户名称	期末余额	期末坏账准备金额	账龄	全额计提的理由
16	群升集团有限公司	4.36	4.36	4年以上	已无业务往来，催收未果
17	杭州隆诚电子商务有限公司	4.00	4.00	4年以上	2019年已注销，预计无法收回
18	绍兴创兴电子材料有限公司	1.60	1.60	4年以上	2017年2月公司已申请仲裁，但对方一直未履行裁决义务
19	深圳市德英电子有限公司	1.50	1.50	3-4年	已注销，预计无法收回
20	苏州意尔科电子科技有限公司	1.40	1.40	4年以上	2017年1月公司已申请仲裁，但对方一直未履行裁决义务
21	深圳市丁业嘉电子有限公司	1.10	1.10	3-4年	2019年被列为失信公司，且实控人被限制高消费
22	上海明凯照明有限公司	0.59	0.59	4年以上	已无业务往来，催收未果
23	芜湖宏景电子股份有限公司	0.47	0.47	4年以上	已无业务往来，催收未果
24	江苏爱迪电子有限公司	0.40	0.40	4年以上	失信公司，2019年收回部分款项，剩余款项预计无法收回
	合计	317.43	317.43		

2、公司采取的催收措施

公司对欠款客户通过电话或者到客户现场面谈等多种方法积极进行催收，将应收账款的催收作为公司重点工作之一，对款项催收实行责任到人，对经过催收仍回款困难的客户提起诉讼，运用法律措施促进货款回收，通过以上措施保证应收账款回款，减少坏账发生的风险。

3、坏账准备计提比例的合理性

考虑到上述单位应收款项已超出合同约定的信用期，且上述单位已不再合作，款项催收进度变慢，信用损失风险相对于初始确认时已显著增加故公司对上述单位的应收账款单项计提坏账准备。公司根据企业会计准则以及公司已制定的会计政策，考虑前瞻性，并基于谨慎性原则，综合考虑客户的历史回款记录、期后回款进度、工商查询客户的经营状况及法院判决书的执行情况等要素后预计应收款项可能收回的金额，以此作为坏账准备计提的依据。

(2) 请补充说明前五名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况，坏账准备计提的原因及充分性。

前五名应收账款客户对应的销售收入、账龄、期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末余额	账龄		销售收入	截至 2020. 5. 26 日回款金额
			1 年以内	1-2 年		
1	第一名	5,892.32	5,892.32	-	5,279.11	5,190.38
2	第二名	1,245.57	1,245.57	-	1,811.07	1,245.57
3	第三名	937.34	859.83	77.51	759.15	377.74
4	第四名	780.14	326.24	453.90	284.76	582.11
5	第五名	760.85	3.20	757.65	2.82	156.44
	合计	9,616.22	8,327.16	1,289.06	8,136.91	7,552.24

注：以上客户数据仅按单个独立法人主体统计，属于同一控制人控制的客户未合并列示。

从上表可知：

(1) 公司期末前五名应收账款账龄主要为1年以内，其中在1年以内的比例为86.59%，1-2年的比例为13.41%。

(2) 公司前五名应收账款余额9,616.22万元，期后回款金额7,552.24万元，回款比例78.54%，回款情况良好。

(3) 截止目前该前五名客户应收账款余额为2,063.98万元，其中账龄1年以内的应收账款余额1,462.77万元，账龄1-2年的应收账款余额601.21万元。账龄1-2年的应收账款系应收第五名应收款客户的款项，目前该客户经营情况正常，公司已按计划收回部分欠款。公司前五名应收账款客户具备一定的实力，坏账风险较小。

针对主要应收账款客户，公司重点评估客户的经营情况、市场环境、历史还款情况等对信用风险作出的评估，对于可能产生坏账风险的客户组织专人进行催收。截至期末，前述前五大客户经营情况良好，公司参考历史信用损失经验，结

合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，坏账准备计提充分。

(3) 请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至本问询函回函日的回款情况，是否存在无法回收的情况及风险，坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

- 1、公司信用政策见本回复问题1之（3）之回复。
- 2、应收账款催收措施见本回复问题3之（1）之回复。
- 3、应收账款坏账计提政策

对于不含重大融资成分的应收款项，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收款和租赁应收款，本集团选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项 目	确定组合的依据
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。
合并范围内关联方	本集团合并范围内公司

4、2019 年末应收账款坏账准备计提情况

(1) 单项计提坏账准备的应收账款包含合作关系有异常客户，包括但不限于存在诉讼取得判决结果，并采取执行措施后仍无法全部或部分收回的款项，客户已注销、破产的款项，客户已被列为失信人、财产已被轮候冻结等情况，按预计可收回金额，单项认定计提坏账准备；

(2) 除上述情况后，按组合方式计提坏账准备

公司已按新金融工具准则中金融工具减值的相关规定，充分计提应收账款坏账准备。

5、期后回款情况

(1) 单项计提部分期后回款情况

单位：万元

截止 2019. 12. 31 日余额	计提坏账金额	截至 2020. 5. 26 日回款金额
317. 43	317. 43	-

(2) 账龄组合组合部分期后回款情况

单位：万元

截止 2019. 12. 31 日余额	计提坏账金额	截至 2020. 5. 26 日回款金额
25, 613. 85	2, 363. 36	14, 294. 31

综上，公司根据企业会计准则以及公司已制定的会计政策，并结合各类型客户的预期信用损失风险计提坏账准备。单项计提坏账准备的应收账款截止回函日未收到回款，公司已全额计提坏账准备。按账龄组合计提坏账的应收账款，期后回款比例占2019年12月31日应收账款原值余额的55.81%，期后回款进度在公司预期内，资产负债表日的坏账准备计提是充分适当的。

会计师核查意见：

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

- (1) 了解公司的应收账款信用政策，复核报告期内信用政策是否发生变化；
- (2) 从公开渠道查询重要客户以及长账龄客户的财务状况和信用等级等有效信息；
- (3) 检查应收账款账龄和历史还款记录，判断客户回款的可能性；
- (4) 根据取得的公司期后主要回款账款的银行流水明细账，检查期后回款的真实性、准确性；
- (5) 复核应收账款坏账准备计提的充分性；

获取应收账款按单项计提坏账准备计提表，结合公司与债务人的沟通情况及可以公开查询到的相关资料，判断公司对其可收回金额预计的合理性；对公司聘请的律师进行函证，获取公司涉诉案件情况表，了解案件审理进度情况，询问律师对案件的相关意见，判断公司对其可收回金额预计的合理性；查询与公司相关

的法律诉讼文书（包括但不限于民事判决书、执行裁定书），判断公司单项认定计提坏账准备的合理性。

取得公司按照组合计提坏账准备的明细表，识别组合中是否存在符合上述单项认定的应收账款情况，进行单项认定。按照组合计提的，首先复核公司预期信用损失率的计算过程中采用的参数是否合理，计算结果是否正确；根据复核后的预期信用损失率，重新计算坏账准备计提金额的准确性。

2、核查结论

经核查，我们认为公司应收账款坏账准备金额计提充分。

问题 4.近三年，公司研发投入分别为 2,428.06 万元、2,761.26 万元和 5,499.64 万元，占营业收入的比例分别为 5.08%、4.67%和 11.10%。本期研发费用中研发领料费为 2,026.73 万元，去年同期为 86.35 万元。请说明近三年研发投入逐年上升和本期研发领料费大幅增长的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

公司 2017 年度至 2019 年度研发人员数量及研发投入如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发人员数量（人）	190	150	126
研发人员数量占比	16.37%	15.14%	13.94%
研发投入金额（万元）	5,499.64	2,761.26	2,428.06
研发投入占营业收入比例	11.10%	4.67%	5.08%

公司 2017 年度至 2019 年度研发支出主要构成如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,607.66	47.42%	2,143.87	77.64%	1,649.07	67.92%
研发领料	2,026.73	36.85%	86.35	3.13%	143.92	5.93%
委托开发费	357.89	6.51%	194.17	7.03%	298.42	12.29%
折旧及摊销	246.08	4.47%	177.54	6.43%	181.44	7.47%
差旅费	209.90	3.82%	129.73	4.70%	123.85	5.10%
其他	51.38	0.93%	29.60	1.07%	31.35	1.29%
合计	5,499.64	100.00%	2,761.26	100.00%	2,428.06	100.00%

从上表可知,2019 年公司研发投入为 5,499.64 万元,比 2018 年增加 2,738.38 万元,同比增长 99.17%。主要原因为:2019 年研发人员数量增加,新增研发人员对应的职工薪酬和差旅费合计增加 543.97 万元;2019 年研发领料增加 1,940.38 万元;2019 年委托开发费增加 163.71 万元。

公司 2018 年研发投入为 2,761.26 万元,比 2017 年增加 333.20 万元,同比增长 13.72%,主要原因系 2018 年研发人员数量增加,新增研发人员对应的职工薪酬和差旅费合计增加 500.67 万元。

2019 年公司研发领料增加,主要原因系新增 D-Lami 项目研发领料 1,804.47 万元,D-Lami 项目涉及的研发领料主要指直接投入材料,包含精密对位平台、真空泵、UV 光源、机器人、光学元器件、直线电机及进口原料等,该设备单项材料成本比公司以往其他产品高;同时公司 2019 年新增全程氮气波峰焊及真空回流焊等中高端电子焊接类设备的研发投入,亦导致直接投入材料增加。2019 年委托开发费主要系 D-Lami 提供工艺及技术改进的委外研发费用支出。

2019 年公司 D-Lami 项目和其他研发项目研发支出如下:

单位:万元

项目	职工薪酬	研发领料	委托开发费	折旧及摊销	差旅费	其他	总研发投入
D-Lami 项目	894.02	1,804.47	327.67	93.00	103.06	9.41	3,231.63

项目	职工薪酬	研发领料	委托开发费	折旧及摊销	差旅费	其他	总研发投入
其他项目	1,713.65	222.26	30.22	153.08	106.84	41.97	2,268.01
合计	2,607.66	2,026.73	357.89	246.08	209.90	51.38	5,499.64

综上，2019 年公司研发投入增加的主要原因系新增 D-Lami 项目研发投入 3,231.63 万元。该项目研发投入较高主要系该类设备价值量大，是首次突破国外技术垄断，实现进口替代的研发项目，研发技术难度较大，前期研发材料及研发人员投入比公司以往的设备高出很多，导致公司 2019 年度研发费用较上年同期大幅增长。

会计师核查意见：

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

(1) 检查各研发项目立项情况表、立项可行性分析报告，了解目前进展情况、拟达到的目标，确认研发项目真实性；

(2) 获取研发费用台账，抽查对应原始凭证，检查研发支出是否归集准确；取得发行人报告期内研发人员员工花名册、工资单、薪酬政策；取得技术开发费明细、领料单据及凭证。检查委托开发协议，是否与报告期内的研发项目相关；检查公司近三年的研发项目结案报告或验收报告。

2、核查结论

经核查，我们认为公司三年研发投入逐年上升和本期研发领料费大幅增长是合理的。

特别说明：本专项说明中所列出的数据可能因四舍五入原因与公司 2019 年审计报告附注中所列示的相关单项数据直接相加之和在尾数上略有差异。

（此页无正文，为《关于对深圳市劲拓自动化设备股份有限公司的 2019 年年报问询函的专项说明》的签章页）

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）



2020年5月29日



营业执照

(副本)(10-1)

统一社会信用代码

9111010108553078XF



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 中喜会计师事务所

类型 特殊普通合伙

负责人 张增刚

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2013年11月28日

合伙期限 2013年11月28日至 长期

主要经营场所 北京市东城区崇文门外大街11号11层1101室



登记机关

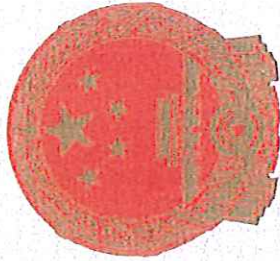
2019年10月21日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址:

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所

执业证书



名称：中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：张增刚

主任会计师：

经营场所：北京市东城区崇文门外大街11号11层1101室

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11000168

批准执业文号：京财会许可〔2013〕0071号

批准执业日期：2013年11月08日

证书序号：0000058

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：

二〇一八年

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000415

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
中喜会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 张增刚



证书号: 04 发证时间: 二〇一九年十二月三十日
证书有效期至: 二〇一九年十二月三十日