



关于浙江春晖智能控制股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1257号

深圳证券交易所上市审核中心：

由国金证券股份有限公司转来的《深圳证券交易所关于浙江春晖智能控制股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函[2020]010465号，以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的浙江春晖智能控制股份有限公司（以下简称春晖智控公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于2020年上半年收入及毛利率变动等问题：2020年上半年发行人实现营业收入21,922.02万元，同比下降11.52%，实现归属于母公司所有者的净利润3,486.29万元，同比下降12.71%，毛利率较2019年同期增加3.93个百分点。请发行人：（1）结合下游客户主要产品销售情况分析发行人相关产品收入变动的合理性；（2）结合发行人“煤改气”市场产品需求情况、发行人产品的主要应用机型等因素，分析并披露“煤改气”壁挂炉招标项目数及招标总台数增长率超过40%，但发行人供热控制产品的收入仅增长4%且毛利率减少1.46个百分点的原因及合理性；（3）补充披露2020年上半年燃气控制产品客户招投标情况及发行人中标情况，中标比例如与往年相比发生较大变化的，请披露原因及合理性；（4）补充披露截至2020年6月底存货构成及变动情况，结合发行人原材料采购周期、产品生产及发货周期、客户订货周期及交付要求等，分析存货与在手订单的匹配性；（5）结合海外疫情对客户开展业务的影响，补充披露2020年上半年发行人对吉尔巴克、石家庄市冀鹏进出口贸易有限公司等外

销客户的销售收入情况及目前在手订单情况，与上年同期是否发生较大变化，正常商务往来是否受到影响，如是，请具体披露相关变化、影响及应对措施。请保荐人和申报会计师发表明确意见。（落实函第2条）

回复：

（一）结合下游客户主要产品销售情况分析发行人相关产品收入变动的合理性

2020年1-6月主要产品收入对比上年同期情况如下：

单位：万元

产品类别	产品	2020年1-6月	2019年1-6月	变动额	变动率
油气控制产品	双流量阀	953.3	1,447.14	-493.84	-34.13%
	比例阀	1,780.02	1,382.68	397.34	28.74%
	油气回收调节器	837.81	1,924.79	-1,086.98	-56.47%
	其他	723.00	1,294.46	-571.46	-44.15%
小计		4,294.13	6,049.07	-1,754.94	-29.01%
燃气控制产品	楼宇调压阀	470.40	779.52	-309.12	-39.66%
	区域调压阀	2,542.45	2,948.29	-405.84	-13.77%
	其他	1,061.36	784.56	276.80	35.28%
小计		4,074.21	4,512.37	-438.16	-9.71%
供热控制产品	铜制水路控制阀	2,145.16	1,656.27	488.89	29.52%
	塑料水路控制阀	2,860.95	3,561.25	-700.30	-19.66%
	其他	1,223.11	772.17	450.94	58.40%
小计		6,229.22	5,989.69	239.53	4.00%
空调控制产品	四通阀	859.32	2,577.70	-1,718.38	-66.66%
	膨胀阀	1,030.76	954.74	76.02	7.96%
	其他	396.34	333.17	63.17	18.96%
小计		2,286.42	3,865.61	-1,579.19	-40.85%
内燃机配件产品	凸轮轴	2,734.74	1,937.41	797.33	41.15%
	挺柱	853.80	997.49	-143.69	-14.41%
	其他	1,033.84	911.60	122.24	13.41%
小计		4,622.38	3,846.50	775.88	20.17%

主要产品收入小计	21,506.36	24,263.24	-2,756.88	-11.36%
----------	-----------	-----------	-----------	---------

2020 年 1-6 月营业收入 21,922.02 万元，同比上年同期 24,776.97 万元下降 11.52%。销售收入下降主要系该期间受新型冠状病毒疫情影响，公司延期复工 2 周左右，且上下游客户也均延期复工，加之物流不畅等原因，导致对公司产品供应和需求下降，公司一季度销售收入大幅下降为 7,845.91 万元，二季度随着国内疫情逐步得到控制，产业上下游客户逐步复工复产，需求得到释放，公司二季度销售收入回升为 14,076.11 万元，整体上半年度仍表现为下降。

各产品类别的收入变动分析如下：

1. 油气控制产品

2020 年 1-6 月公司油气控制产品收入 4,294.13 万元，同比下降 29.01%，其中油气回收调节器产品收入下降 56.47%，双流量阀产品收入下降 34.13%。该两类产品基本均为内销，2020 年上半年，受国内新冠疫情影响，中石油、中石化加油站推迟了建设开工，导致上半年对加油机及零部件需求的下降所致。油气回收调节器主要用于解决加油机加油时油气泄露的问题，其报告期内的需求增长主要系国际和国家环保要求提升所致，随着国内加油站的改造逐步实现，投资力度逐步放缓；受前述两方面因素影响，2020 年上半年油气回收调节器产品收入同比上年下降幅度较高。

公司比例阀产品主要为外销，其主要客户为吉尔巴克（美国）公司，2020 年上半年向吉尔巴克（美国）销售比例阀产品收入占全部比例阀收入 71.87%，其采购主要用于加油机产品的生产。近几年，由于国际 EMV 标准（国际三大银行卡组织共同发起指定的银行卡从磁条卡向智能 IC 卡转移的技术标准）的出台，加油机的支付系统需同步升级。因此，吉尔巴克（美国）公司近几年需求稳定。2020 年上半年，美国疫情主要爆发于 3 月以后，且美国吉尔巴克公司上半年并未停产。考虑到中国疫情的发展以及中美贸易摩擦等因素，该客户上半年进行了一定量的备货，因此 2020 年上半年该客户比例阀产品销售收入 1,279.22 万元，同比上年同期增长 76.63%。随着国内疫情趋于稳定，客户备货逐步趋于正常水平，截至 2020 年 8 月末，吉尔巴克（美国）当年累计比例阀产品销售收入 1,383.15 万元，同比上年同期增长 23.82%。

2. 燃气控制产品

2020 年 1-6 月燃气控制产品收入为 4,074.21 万元，同比下降 9.71%，主要

系区域调压阀产品收入下降所致。报告期，公司燃气控制类产品主要客户为华润燃气、新奥燃气，与该两家客户分布在各地的多家分子公司均有合作。合作产品主要为楼宇调压阀、区域调压阀，在燃气输配系统建设及运行中发挥分级调压的作用。报告期，公司与华润、新奥燃气的合作模式主要通过招投标方式进行；华润燃气主要采用集团框架式招投标后，子公司再单独招投标的模式，除此以外华润燃气也存在少量集团框架式招投标后，子公司直接下单的模式；新奥燃气采用集团框架式招投标后，子公司直接下单的招投标模式。2020 年一季度，受新冠疫情影响，该两家客户各地分子公司受各地疫情不同程度的影响，政府不同程度的管控导致客户燃气输配管网项目建设放缓，招投标工作推迟，从而导致销售收入大幅下降，华润、新奥一季度销售收入为 532.57 万元；随着二季度国内疫情逐步得到控制，客户有序复工复产，公司产品销售逐步回升，二季度该两家客户销售收入为 1,752.43 万元，受疫情影响，2020 年上半年燃气控制主要产品整体销售收入同比上年同期仍表现为下降 9.71%。

3. 供热控制产品

2020 年 1-6 月供热控制产品收入为 6,229.22 万元，同比增长 4.00%。2020 年 1-6 月及 2019 年 1-6 月供热控制产品销售情况如下：

单位：万元

产品	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动率
铜制水路控制阀	2,145.16	1,656.27	488.89	29.52%
塑料水路控制阀	2,860.95	3,561.25	-700.30	-19.66%
其他	1,223.11	772.17	450.94	58.40%
小计	6,229.22	5,989.69	239.53	4.00%
剔除冀鹏影响收入合计	5,732.57	3,666.55	2,066.02	56.35%

公司供热控制产品主要为水路控制阀产品，其主要用于燃气壁挂炉产品的生产。2020 年上半年度，公司塑料水路控制阀产品销售收入 2,860.95 万元，同比下降 19.66%。主要系公司客户石家庄市冀鹏进出口贸易有限公司的终端销售客户——伊朗上市公司 Butane Industrial Group 的采购大幅下降所致。该客户向公司采购的水路控制阀产品最终均销售至 Butane Industrial Group。该期间，其销售额为 496.65 万元，同比减少 1,826.49 万元，其减少主要系：一方面，在伊朗外汇储备不足的大背景下，伊朗政府支持企业国内自主生产，Butane

Industrial Group 2020 年开始采取核心零部件外部采购、其他零部件自行生产，成品在伊朗自行组装生产的方式，因此采购产品由控制阀整件到核心零部件的变化导致销售至该终端客户的产品销售收入下降；另一方面，其所在国伊朗受新冠疫情影响，客户生产及采购计划延迟，根据塑料水路控制阀的核心零部件推算，同比销量降幅 28.27%。截至 2020 年 6 月末该客户在手订单 746.35 万元，销售逐步回升。

剔除该客户的影响，2020 年 1-6 月供热控制产品销售收入 5,732.57 万元，2019 年 1-6 月销售收入为 3,666.55 万元，2020 年上半年该类产品收入同比增长 56.35%。其增长主要系：①供热控制产品产业下游的燃气壁挂炉行业回暖，据青戈尔资讯调研数据显示，2020 年 1-6 月“煤改气”壁挂炉项目招标总数为 148 个，同比 2019 年 1-6 月招标数 92 个增加 55 个，增幅 59.80%，招标总台数为 1,898,818 台，同比 2019 年 1-6 月招标台数 1,336,896 台增加 561,922 台，增幅 42%；②2020 年上半年度，公司为应对疫情带来的影响，积极开拓了部分新客户，该类客户总收入累计 551.88 万元。

4. 空调控制产品

2020 年 1-6 月，公司空调控制产品销售收入 2,286.42 万元，同比上年同期降低 40.85%，主要系四通阀的销售降低所致，该期间其销售收入 859.32 万元，同比减少 1,718.38 万元，同比降幅 66.66%。公司四通阀产品主要销售客户为 TCL、创维、格兰仕、松芝、志高等，用于空调产品的生产。其销售额下降主要系：一方面，该产品市场竞争较为激烈，公司竞争对手具有较强的规模优势，产品成本较低，从而产品定价亦较低，公司此类产品的生产无法取得成本优势，毛利率较低，因此公司主动进行了战略调整，将资源配置到收益率更高的产品线，导致四通阀产品销量减少；另一方面，2020 年上半年空调行业因疫情原因导致 2020 年上半年空调产品产量下降，根据产业在线数据统计显示 2020 年上半年中国家用空调产量同比下滑 15.00%，行业终端产品的产量减少，导致零部件的采购亦下降。

5. 内燃机配件产品

2020 年 1-6 月，内燃机配件产品销售收入 4,622.38 万元，同比上年同期增长 20.17%，主要系凸轮轴产品的销售收入增长所致，该期间其销售收入 2,734.74 万元，同比增长 797.33 万元，增幅 41.15%。凸轮轴产品销售增长主要系基建复

苏、国六排放标准的实行、治理超限超载愈发趋严等行业因素影响，重卡市场随之增长，公司内燃机配件主要客户上柴、潍柴的采购增加所致；该期间，公司对上柴、潍柴的销售收入同比上年同期增长 929.34 万元。据上柴股份 2020 年半年报显示，上半年实现柴油机销售 65,393 台，同比增长 48.06%；实现营业收入 27.14 亿元，同比增长 40.85%；据潍柴动力 2020 年半年报显示，该期间销售发动机 47.0 万台，同比增长 19.2%，大缸径发动机实现收入 4.2 亿元，同比增长 30.4%。

（二）结合发行人“煤改气”市场产品需求情况、发行人产品的主要应用机型等因素，分析并披露“煤改气”壁挂炉招标项目数及招标总台数增长率超过 40%，但发行人供热控制产品的收入仅增长 4%且毛利率减少 1.46 个百分点的原因及合理性

1. “煤改气”壁挂炉招标项目数及招标总台数增长率超过 40%，但发行人供热控制产品的收入仅增长 4%的原因及合理性；

参见本落实函回复之“一、（一）、3 供热控制产品”。

2. 毛利率减少 1.46%的原因及合理性

2020 年上半年度，公司供热控制产品毛利率同比上年减少 2.69%，主要系塑料水路控制阀毛利率下降 1.46%所致。其下降主要系销售毛利率较高的石家庄冀鹏，2020 年上半年度销售大幅下降所致。2020 年上半年度，公司塑料水路控制阀产品分石家庄冀鹏及其他客户的销售情况分析如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月			毛利率变动
	收入	销售占比	毛利率	收入	销售占比	毛利率	
石家庄冀鹏	141.85	4.96%	38.42%	2,197.04	61.69%	43.08%	-4.66%
其他客户	2,719.10	95.04%	38.37%	1,364.21	38.31%	34.58%	3.78%
合计	2,860.95	100.00%	38.37%	3,561.25	100.00%	39.82%	-1.46%

由上表可知，2020 年上半年，石家庄冀鹏销售毛利率较高，收入大幅下降，塑料水路控制阀销售占比由 2019 年 1-6 月的 61.69%下降至 2020 年 1-6 月的 4.96%。该产品最终出口至伊朗，伊朗客户在向中国采购产品前，塑料水路控制阀供应商为意大利公司，但由于受美国对伊朗制裁的影响，意大利公司不再向伊朗出口，伊朗客户采购渠道受阻，因此通过石家庄冀鹏在我国寻找替代厂商，产

品需满足伊朗客户之前向意大利公司采购产品的同等技术要求，产品质量要求较高，且采购数量较大，公司属于国内少数具备上述技术实力和交货能力的厂商之一，经与贸易商议价，公司取得了可观的销售单价，毛利率较高。2020 年上半年，伊朗客户的生产模式转变，采购由塑料水路控制阀转为其核心零部件，导致产品销售收入下降，具体参见本落实函回复之“一、（一）、3 供热控制产品”。

（三）补充披露 2020 年上半年燃气控制产品客户招投标情况及发行人中标情况，中标比例如与往年相比发生较大变化的，请披露原因及合理性

2020 年 1-6 月，公司燃气控制产品主要客户招标情况及公司投标中标情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
中标数量（项）	15	16
参与招标数量（项）	40	41
中标数量占比	37.50%	39.02%
中标总额（万元）	5,282.55	1,806.07
参与招投标总额（万元）	12,543.49	6,142.73
中标金额占比	42.11%	29.40%

如上表所示，2020 年 1-6 月公司燃气控制产品客户招标数量与上年同期基本持平，公司中标数量亦基本持平；招标金额总额同比增长 6,400.75 万元，中标金额同比增长 3,476.48 万元，中标金额占比同比增长 12.71%，中标比例与往年差异不大。

（四）补充披露截至 2020 年 6 月底存货构成及变动情况，结合发行人原材料采购周期、产品生产及发货周期、客户订货周期及交付要求等，分析存货与在手订单的匹配性

1. 截至 2020 年 6 月底存货构成及变动情况 单位：万元

项 目	期末余额		
	2020.6.30	2019.12.31	变动额
原材料	1,178.67	1,720.85	-542.18
在产品	1,159.72	947.66	212.06
库存商品	2,298.35	2,249.59	48.76
发出商品	3,420.86	1,991.91	1,428.95

委托加工物资	235.67	71.61	164.06
合 计	8,293.27	6,981.62	1,311.65

2020年6月末公司存货余额较2019年末上升1,311.65万元，主要系2020年公司供热产品和内燃机配件业务销售形势回升，在手订单规模增加，公司相应的库存备货规模增加，其中发出商品3,420.86万元，同比增长1,428.95万元，截至2020年8月末，发出商品期后已结转至成本3,318.42万元。

2. 原材料采购周期、产品生产周期情况

项 目	2020年1-6月	2019年度
营业成本（万元）	14,610.12	35,011.19
平均原材料（万元）	1,449.76	2,065.45
平均在产品（万元）	1,207.34	1,246.27
原材料备货周期[注]（年化后）	17.86	21.24
在产品生产周期[注]（年化后）	14.87	12.81

[注]原材料备货周期=360/（营业成本/原材料平均值），在产品生产周期=360/（营业成本/（半成品+在产品+委托加工物资）平均值）

2020年（年化后）原材料备货周期较2019年缩短，公司采购频率增加，减少了材料库存备货，与期末原材料金额下降趋势相匹配；2020年（年化后）在产品生产周期较2019年有所增加。

3. 截至2020年6月底存货余额与在手订单的匹配情况 单位：万元

项 目	2020.6.30	2019.12.31
存货期末余额	8,293.27	6,981.62
在手订单金额	12,968.45	14,612.69
积压存货金额	883.30	906.20
非积压存货金额	7,409.97	6,075.42
非积压存货金额/在手订单	57.14%	41.58%

报告期内公司主要客户的订货周期未发生重大变化，一般在4-36天不等，由于公司的原材料备货周期、在产品生产周期均较短，公司可以根据客户约定的发货时间、交付时间要求等要求，较为迅速的安排采购原材料、组织生产并发货交付产品。根据上表分析数据显示，公司2020年6月末非积压存货金额占在手订单的比例为57.14%，上年同期为41.58%，基本保持稳定，公司存货余额与在手订单基本匹配。

(五) 结合海外疫情对客户开展业务的影响,补充披露 2020 年上半年发行人对吉尔巴克、石家庄市冀鹏进出口贸易有限公司等外销客户的销售收入情况及目前在手订单情况,与上年同期是否发生较大变化,正常商务往来是否受到影响,如是,请具体披露相关变化、影响及应对措施

1. 主要外销客户销售收入变动情况分析

2020 年 1-6 月公司外销主要客户销售收入及 2019 年同期对比情况如下:

单位: 万元

序号	客户	所在国	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动率
1	吉尔巴克	美国	1,279.22	724.23	554.99	76.63%
		德国	613.94	761.03	-147.09	-19.33%
		印度	6.12	4.09	2.02	49.41%
	小计		1,899.27	1,489.35	409.92	27.52%
2	石家庄冀鹏(Butane Industrial Group) [注]	伊朗	564.73	2,323.14	-1,758.41	-75.69%
小计			2,464.00	3,812.50	-1,348.49	-35.37%
外销总计			3,362.59	4,756.45	-1,393.86	-29.30%
主要客户收入占外销总额比例			73.28%	80.15%		
外销收入占总收入比例			15.64%	19.60%		

[注]该客户系贸易商,自公司采购的产品终端销售均为伊朗客户 Butane Industrial Group,本表将其分类为外销统计,同步增加外销总收入

2020 年 1-6 月,公司对吉尔巴克美国公司销售同比上年增长 554.99 万元,增幅 76.63%。主要系基于 EMV 国际标准的推行导致的加油机更换需求以及该客户上半年并未因美国疫情影响而停产,并考虑中国的疫情以及中美贸易摩擦因素,其做了相应的采购备货,导致上半年对该客户的销售同比增长;吉尔巴克德国公司销售同比下降 147.09 万元,对公司外销收入整体影响较小;石家庄冀鹏销售同比减少 1,758.41 万元,降幅 75.69%,主要系两方面因素影响,具体参见本落实函回复之“一、(一)、3 供热控制产品”,2020 年上半年该客户可比口径塑料水路控制阀产品销量同比降幅 28.27%,其收入大幅下降系伊朗客户的生产模式转变,采购由塑料水路控制阀转为其核心零部件,导致产品销售收入下降。

2. 截至 2020 年 6 月末,主要外销客户在手订单情况

截至 2020 年 6 月末,公司吉尔巴克在手订单金额 205.74 万元,上年同期为

177.60 万元，同比增长 28.14 万元，略有增长；石家庄冀鹏在手订单金额 746.35 万元，上年同期为 224.18 万元，同比增长 522.17 万元，主要系该客户受新冠疫情影响，上半年采购需求延迟所致，上半年末在手订单表现增长。

公司与吉尔巴克、石家庄冀鹏的交易均通过电子邮件、电话等通讯方式沟通交流，2020 年上半年，商务往来正常进行，并未受新冠疫情影响。

(六) 核查结论及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司主要产品销售收入明细表，对比主要产品销售收入两期变动情况；

(2) 访谈公司各业务销售负责人、销售业务员，了解主要产品的销售情况、与主要客户的合作情况，分析销售收入变动的原因及合理性；

(3) 查询相关行业资料，了解公司主要产品所处行业的情况，并结合公司销售情况，分析其销售变动的合理性；

(4) 获取公司招标销售类客户的招投标情况，访谈相关业务人员了解公司相关业务变动原因及合理性；

(5) 获取公司存货构成明细表，在手订单统计表，计算公司材料采购周期、产品生产及发货周期、客户订货周期、及交付要求，分析存货及在手订单的匹配性。

(6) 获取公司外销客户销售明细表，查询公开资料，了解主要外销客户所在国新冠疫情相关数据，了解公司主要外销客户销售收入变动的原因，分析新冠疫情对公司外销情况的影响。

2. 核查意见

(1) 结合公司主要产品下游客户及产品的销售情况，公司相关产品收入变动合理；

(2) 公司供热控制产品总体收入增长低于行业增长数据，系石家庄冀鹏的销售大幅下降所致，剔除该客户影响后，公司 2020 年 1-6 月相关收入同比增长 56.35%，高于行业增长主要系公司 2020 年上半年积极开拓了部分新客户所致；公司塑料水路控制阀产品毛利率下降 1.46%主要系毛利较高的石家庄冀鹏销售大幅下降所致；

(3) 获取公司招投标统计数据，公司燃气控制产品 2020 年上半年度中标比例与往年差异不大；

(4) 2020 年 6 月底备货充足，存货余额与在手订单匹配度较高。

(5) 公司主要外销客户吉尔巴克整体同比上年同期增长 27.52%；终端销售至伊朗的公司客户石家庄冀鹏同比上年降低 75.69%，主要系终端客户的生产模式转变所致，当年度可比口径塑料水路控制阀产品销量同比下降 28.27%；该两家客户在手订单情况相对上年同期表现增长；综合前述公司外销主要客户受新冠疫情影响较小。

二、关于现金流量：报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 1.28 亿元、2,615.76 万元、1.18 亿元，经营活动现金流量净额占净利润的比例分别为 170.40%、34.57%、156.34%。请发行人：（1）结合采购模式、对主要供应商及客户的议价能力、主要供应商给予的信用政策、主要客户结算政策及账款逾期情况、存货备货政策等因素，分析并披露报告期内收入季节性波动对经营活动现金流量净额的影响，经营活动现金流量净额波动较大的情形是否具有合理性，是否会对发行人的生产经营造成重大影响；（2）披露 2019 年固定资产及无形资产原值未增加，但在建工程增加额及预付设备款合计值小于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金的原因。请保荐人和申报会计师发表明确意见。（落实函第 3 条）

回复：

（一）结合采购模式、对主要供应商及客户的议价能力、主要供应商给予的信用政策、主要客户结算政策及账款逾期情况、存货备货政策等因素，分析并披露报告期内收入季节性波动对经营活动现金流量净额的影响，经营活动现金流量净额波动较大的情形是否具有合理性，是否会对发行人的生产经营造成重大影响

1. 报告期各期经营活动现金流量净额情况

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	52,987.09	56,296.18	55,489.66
收到的税费返还		37.32	29.33
收到其他与经营活动有关的现金	3,099.84	5,161.89	9,666.18
经营活动现金流入小计	56,086.93	61,495.40	65,185.17

购买商品、接受劳务支付的现金	29,691.00	39,885.66	30,373.73
支付给职工以及为职工支付的现金	5,544.86	6,443.68	6,096.65
支付的各项税费	3,041.17	4,153.55	3,703.67
支付其他与经营活动有关的现金	5,978.70	8,396.75	12,217.33
经营活动现金流出小计	44,255.73	58,879.64	52,391.37
经营活动产生的现金流量净额	11,831.19	2,615.76	12,793.80

如上表所示，报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为 12,793.80 万元、2,615.76 万元、11,831.19 万元，其中 2018 年经营活动产生的现金流量净额较低，较 2017 年下降 10,178.04 万元，其中公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2017 年增加 9,511.93 万元。

2018 年经营活动产生的现金流量净额较 2017 年波动较大，主要原因为：

（1）销售回款方面

2017 年下半年受国家行业政策影响，公司供热控制产品收入 2017 年第三、四季度大幅增加，公司供热控制产品市场供不应求，客户销售回款较为积极，实际付款周期较正常信用期变短，部分客户甚至带款提货或者预付货款（如广东诺科冷暖设备有限公司）等方式，其中：供热控制产品 2017 年 7-12 月实现含税销售收入 18,144.72 万元，2017 年 7-12 月实现销售回款 17,186.12 万元（其中通过银行转账回款形成现金流入 9,395.89 万元），整体销售回款率较高。

（2）采购付款方面

公司材料采购由于供应商给予的信用期较长（一般在开票日起 30-90 天结算，公司开立 6 个月的银行承兑汇票或背书转让到期日 3 个月以上的票据），故公司 2017 年 7-12 月为生产和销售大幅扩张而采购的原材料，在当年基本没有付现支付，公司按照正常的信用期在 2018 年才进行实际支付，到期承兑支付现金。

综上由于销售形成的应收账款收款与采购形成的应付款项支付形成 2017 年至 2018 年之间产生时间上的不匹配，导致 2018 年经营活动产生的现金流量净额较 2017 年波动较大。

2. 报告期内购买商品、接受劳务支付的现金变动原因

报告期内购买商品、接受劳务支付的现金情况 单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本	35,011.19	41,379.70	44,843.70

进项税	3,925.51	6,347.76	7,276.60
计入成本的折旧	-891.75	-859.86	-860.60
计入成本的工资	-3,179.81	-4,032.09	-4,458.46
社保减免调整	-69.30		
预付账款期末-期初	136.41	-101.19	6.65
应付账款期初-期末	3,022.55	4,263.83	-6,296.12
存货期末-期初	-4,393.43	466.60	2,882.68
研发领料	1,347.88	1,491.16	1,571.87
存货跌价转销	459.56	324.81	353.94
应付票据期初-期末	1,337.00	738.58	-3,322.11
应收票据背书转让支付货款	-7,014.81	-10,133.64	-11,624.42
小 计	29,691.00	39,885.66	30,373.73
购买商品、接受劳务支付的现金	29,691.00	39,885.66	30,373.73

如上表所示，公司营业成本规模呈逐年下降趋势，与营业收入规模下降趋势一致，而报告期内购买商品、接受劳务支付的现金由于受供应商信用政策、公司存货备货政策等因素影响，2018 年购买商品、接受劳务支付的现金反而较 2017 年增加，具体分析如下：

(1) 应付账款、存货规模波动影响

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付账款变动（期初-期末）	3,022.55	4,263.83	-6,296.12
存货余额变动（期末-期初）	-4,393.43	466.60	2,882.68
小 计	-1,370.88	4,730.43	-3,413.44

2017 年度由于国家行业政策影响公司销售规模大幅上升，尤其是 2017 年下半年，公司为满足客户未来需求而积极进行备货，导致 2017 年应付账款期末余额和存货期末余额较期初均大幅增加。公司主要供应商信用周期在报告期内未发生重大变化，一般在开票日起 30-90 天结算，公司开立 6 个月的银行承兑汇票或背书转让到期日 3 个月以上的票据，因此 2017 年三四季度大幅增加的应付账款余额基本在 2018 年完成最终现金的流出，导致 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金在销售规模较 2017 年下降的情况下反而大幅增加。2019 年随着公司销售规模逐年下降，公司相应缩小了采购规模，导致公司期末应付账款余额逐年减少；同时公司积极推进生产的精益化管理，改善生产流程，减少库存对资金的占

用，期末存货金额下降，从而导致 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金减少。

(2) 承兑汇票支付货款的影响 单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
应付票据变动（期初-期末）	1,337.00	738.58	-3,322.11
应收票据背书转让支付货款	-7,014.81	-10,133.64	-11,624.42
小 计	-5,677.81	-9,395.06	-14,946.53

报告期内公司使用承兑汇票支付货款的金额变动导致购买商品、接受劳务支付的现金波动，其中 2017 年下半年由于公司销售、采购规模大幅上升，期末公司通过开立 6 个月期限的银行承兑汇票支付货款的余额大幅增加，该部分银行承兑汇票均在 2018 年承兑支付，导致 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金较大。

3. 报告期内销售商品、提供劳务收到的现金情况

(1) 报告期内销售商品、提供劳务收到的现金情况 单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	50,276.33	58,143.87	62,062.70
销项税	6,157.10	8,722.00	9,777.55
预收账款期末-期初	70.88	-66.54	193.65
应收账款期初-期末	2,069.92	-668.94	-3,453.27
应收账款核销	-275.29		
应收票据期初-期末	1,736.86	366.11	-1,250.40
应收票据背书转让支付货款	-7,014.81	-10,133.64	-11,624.42
应收票据背书转让支付设备款	-90.18	-144.23	-216.15
其他	56.28	77.55	
小 计	52,987.09	56,296.18	55,489.66
销售商品、提供劳务收到的现金	52,987.09	56,296.18	55,489.66

如上表所示，报告期内公司营业收入逐年下降，而销售商品、提供劳务收到的现金 2018 年反而较 2017 年小幅上升，主要系营业收入受行业政策波动影响，相应的应收账款及应收票据按照信用政策回款波动影响所致。

(2) 报告期内营业收入规模及季节性波动对经营活动现金流的影响

公司报告期内各季度营业收入规模统计如下： 单位：万元

季 度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第一季度	12,660.95	16,225.50	10,617.07

第二季度	12,116.03	17,115.66	15,598.15
第三季度	10,961.38	12,728.78	15,847.34
第四季度	14,537.98	12,073.94	20,000.14
合 计	50,276.33	58,143.87	62,062.70

如上表所示，营业收入总体规模呈下降趋势，其中 2018 年较 2017 年减少 6.31%，2019 年较 2018 年减少 13.53%。从各季度营业收入情况来看，2017 年下半年受国家煤改气等行业政策影响，公司供热控制产品销售收入规模增加，导致 2017 年下半年营业收入大幅增加，2018 年上半年营业收入仍保持较高水平，从 2018 年下半年营业收入开始回落。

公司主要客户信用周期为收到发票后一定时间内付款（主要为 1 个月、2 个月、3 个月及 6 月不等），在报告期内未发生变化。由于 2020 年第四季度的销售规模大幅增加，应收账款回款受上述信用周期的影响，2017 年末应收账款余额处于较高水平，主要在 2018 年收回，同时 2018 年第一、第二季度的营业收入也相对较高并在 2018 年下半年基本收回。故公司报告期内营业收入受国家行业政策影响的季节性波动以及应收账款信用周期对应收账款回收的影响，导致 2018 年虽然营业收入规模较 2017 年有所下降，但 2018 年销售商品、提供劳务收到的现金反而较 2017 年小幅增加。

（3）应收账款逾期情况对经营活动现金流的影响

报告期内公司逾期应收账款产生主要为部分客户付款流程审批时间较长以及暂时性资金紧张等原因造成，后续客户均有不定期进行回款，报告期内逾期应收账款的期后回款（截止 2020 年 8 月 31 日）占比分别为 95.81%、97.99%、86.55%，总体上公司逾期应收账款期后回款情况较好。报告期公司主要客户信用政策未发生重大变化，公司不存在放宽信用政策延迟收取货款的情况。故应收账款逾期情况对公司经营活动现金流影响较小。

4. 核查意见

报告期内公司营业收入、成本规模呈逐年下降趋势，而报告期内经营活动产生的现金流量净额呈先下降后上升趋势，主要系 2017 年下半年因采购规模大幅增加，公司按照供应商给予的信用政策在 2018 年支付货款，导致 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金反而较 2017 年大幅增加所致。上述经营活动产生的现金流量净额波动情况与公司营业规模变动情况，与公司的采购模式、信用政策、

存货备货政策等情况相匹配，符合公司实际情况，变动具有合理性，不会对公司的生产经营造成重大影响。

(二) 披露 2019 年固定资产及无形资产原值未增加，但在建工程增加额及预付设备款合计值小于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金的原因。

1. 2019 年公司长期资产原值变动情况 单位：万元

项 目	固定资产	在建工程	无形资产	其他非流动资产
期初原值	21,803.84	76.08	4,816.77	281.59
本期增加	382.90	121.30	-	
本期处置或结转	892.78	52.49	-	171.53
期末原值	21,293.96	144.88	4,816.77	110.06

2019 年公司固定资产原值增加 382.90 万元，处置原值 892.78 万元，在建工程增加 121.30 万元，结转 52.49 万元。

2. 2019 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金构成

2019 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金计算表如下：

项 目	金额（万元）
固定资产增加额	382.90
在建工程增加额（期末-期初）	68.80
其他非流动资产变动额（期末-期初）	-171.53
以银行承兑汇票支付设备款	-90.18
工程领料	-1.73
应付设备款变动额（期初-期末）	92.75
购建长期资产进项税	62.64
小 计	343.65
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	343.65

3. 核查意见

2019 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系固定资产原值、在建工程增加以及应付预付设备款的变动影响，与相关科目数据勾稽关系合理、准确。

三、关于中介机构对发行人收入采取的核查程序：请保荐人和申报会计师说明：（1）对发行人收入采取的核查程序、核查比例、核查结论，如涉及函证，

请说明回函数据是否存在差异及存在差异的原因（如有），如回函比例较低，请说明原因、采取的替代核查程序及替代程序的有效性；（2）对发行人主要外销客户及其回款情况采取的核查程序、核查比例、核查结论，对主要贸易商客户石家庄冀鹏及其最终销售方 Butane Industrial Group 采取的核查程序、核查过程、获取的证据能否合理支持核查结论。（落实函第 4 条）

回复：

（一）对发行人收入采取的核查程序、核查比例、核查结论，如涉及函证，请说明回函数据是否存在差异及存在差异的原因（如有），如回函比例较低，请说明原因、采取的替代核查程序及替代程序的有效性

1. 收入核查程序

（1）了解和测试公司关于销售管理方面的内部控制制度，以确定销售管理控制的设计和执行情况是否有效，并执行了相关控制测试程序；

（2）调阅主要客户工商资料，以了解客户的基本信息，通过获取客户营业执照、互联网查询及实地走访等方式，以了解该等客户的基本情况，包括主要客户的注册地址、注册资本、股东、法定代表人、主要管理人员、业务等情况，判断该等客户向公司采购产品的合理性，并将该等客户的股东、主要管理人员等与公司关联方名单进行比对是否存在关联方关系；

（3）取得报告期内与主要客户签订的合同、协议以及相关订单，并与公司销售发票、销售明细账、出库记录、运单、出口报关单及提单等相关资料进行核对，以核实公司对各个客户销售确认的收入与其签订的合同、订单相关信息相符；

（4）获取海关电子口岸关于公司出口销售数据，并与公司账面确认外销收入数据核对；

（5）对公司报告期内主要内外销客户执行函证程序，并根据各主要客户的回函情况，执行替代测试审计程序；

（6）执行实质性测试程序，根据财务记录，抽取公司销售收入记账凭证进行测试，并逐笔追查至销售合同、销售发票、发货单、签收单、验收单、出口报关单、提单及相关运输单等资料，核实其信息一致性；

（7）报告期内以实地走访的形式，向公司主要境内客户以及境外客户境内办事处实施访谈。2020 年初受新冠疫情影响，无法进行实地走访，采用视频形式进行访谈工作，在访谈过程中主要核实的内容包括：

- 1) 了解客户近年来业务发展情况，以及其与公司的交易情况是否符合其自身的业务发展状况；
 - 2) 询问并了解客户的股权结构并核实其是否与公司存在关联方关系；
 - 3) 核对销售清单，了解定价方式、结算方式和信用期的执行情况，了解其采购公司产品的用途或去向，以核实其交易是否符合商业逻辑；
 - 4) 将走访过程中所能了解到的走访对象基本信息(法定代表人姓名、主要股东等)或自网络查询获取的信息，与公司关联方、员工等资料进行比对，以核实其是否与公司存在关联关系；
- (8) 测试主要客户的货款回收记录，抽取部分收款回单，核实销售形成的应收款项是否已收回，是否存在第三方付款等。经过对客户回款的测试并统计，发现存在少部分第三方付款的客户，主要为客户关联方公司之间代为支付货款，对第三方付款客户进行了核查确认，未发现异常情况；
- (9) 对应收账款进行期后回款测试，核实应收账款期后是否已收回；
- (10) 选取资产负债表日前后一个月的销售原始单据，如销售订单、发票、物流跟踪单、提单、报关单、客户收货证明等，与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后一个月的凭证，与销售原始单据核对，以确定销售是否存在跨期现象。

2. 收入核查比例 单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入总额	50,276.33	58,143.87	62,062.70
走访覆盖销售收入	36,428.87	44,386.97	45,432.61
走访覆盖占比	72.46%	76.34%	73.20%
细节测试金额	41,504.25	53,025.33	56,886.57
核查比例	82.55%	91.20%	91.66%
函证金额	47,716.15	50,380.43	59,069.54
函证比例	94.91%	86.65%	95.18%
回函确认金额	35,310.65	47,040.99	53,701.45
回函确认比例	70.23%	80.90%	86.53%
替代测试确认金额	12,405.50	3,339.44	5,368.09
替代测试比例	24.67%	5.74%	8.65%

报告期内对于营业收入的函证比例较高，均达 85%以上，回函情况较好，回函确认的营业收入比例均达到 70%以上；对于回函存在差异的客户，通过与客户进行对账，差异原因主要系双方入账时间性差异以及零星质量索赔款、退换货等，针对差异金额通过核查至该笔业务的销售合同、发货单据、报关单据、签收单据等资料，从而分析公司确认该笔收入的真实性和准确性；对于未回函的客户，执行了替代性测试，核查至该客户销售业务的原始单据，包括查看销售合同、销售订单、发货单、客户签收单、销售发票、报关单、提单、客户付款银行回单等，替代性程序能够有效验证当期未回函客户相应收入的真实性和准确性。

3. 收入核查结论

经核查，我们认为公司收入确认时点合理，收入确认金额真实、准确、完整，报告期内各模式下的收入确认符合公司实际情况和《企业会计准则》的有关规定。

(二) 对发行人主要外销客户及其回款情况采取的核查程序、核查比例、核查结论，对主要贸易商客户石家庄冀鹏及其最终销售方 Butane Industrial Group 采取的核查程序、核查过程、获取的证据能否合理支持核查结论

1. 对于外销客户的核查程序

(1) 取得外销收入明细账，与总账金额核对一致；

(2) 访谈公司业务人员和技术人员，了解境外业务拓展情况和技术差异情况，结合销售收入明细账分析客户结构变化情况；

(3) 报告期内实地走访外销客户，2020 年初受新冠疫情影响，采用视频方式对外销客户进行访谈，了解外销客户与公司合作情况以及公司产品的境外竞争对手情况；

(4) 检查外销业务的销售合同、发货单、报关单、提单，核实收入确认时点的合理性及收入确认金额的准确性；

(5) 检查外销客户回款单据，核实回款金额入账的准确性，查看银行回单付款单位名称与签订销售合同的客户名称是否一致；经核查，发现存在少部分第三方付款的客户，主要是客户关联方公司之间代为支付货款，对第三方付款客户进行了核查确认，未发现异常情况；

(6) 对外销客户执行函证程序，并根据回函情况执行替代测试审计程序。

2. 对外销客户的核查比例

对外销客户的核查比例情况如下 单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
外销收入	5,698.36	4,986.07	4,659.82
核查确认金额	5,475.30	4,175.19	3,958.38
核查比例	96.09%	83.74%	84.95%
外销回款	5,718.96	4,290.27	4,778.99
核查回款金额	5,440.64	3,585.89	4,098.00
核查比例	95.13%	83.58%	85.75%

3. 对外销客户的核查结论

经核查，我们认为报告期内公司外销业务真实，外销收入确认时点合理，入账金额准确；外销业务回款情况较好。

4. 对石家庄冀鹏的核查程序

(1) 获取并检查公司与石家庄冀鹏签订的合同，发货单、签收单，银行收款回单等原始凭证；

(2) 向石家庄冀鹏进行询证，取得询证回函，回函相符；

(3) 报告期内实地走访石家庄冀鹏，对相关业务人员进行访谈，了解石家庄冀鹏与 Butane Industrial Group 以及公司的合作渊源；

(4) 取得并现场查看石家庄冀鹏出口给 Butane Industrial Group 的春晖智控公司产品报关单，核对出口数量与公司的销售数量，核对一致，报关单产品单价高于春晖智控公司的销售价格，石家庄冀鹏的利润率约为 5%，符合贸易商合理的利润水平。

5. 对 Butane Industrial Group 的核查过程

(1) 通过中信保获取并查阅关于 Butane Industrial Group 的背景调查，通过 Butane Industrial Group 官方网站了解其基本情况、产品及经营状况；

(2) 2019 年 9 月实地走访 Butane Industrial Group，了解其业务情况以及采购和使用公司产品情况，并于走访当日现场查看生产线，核实生产线上使用的产品确实为春晖智控公司产品并拍照取证，查看公司产品的装配过程，公司产品在正常周转使用，不存在积压情况；

(3) 取得报告期内 Butane Industrial Group 对石家庄冀鹏的银行支付单据，对石家庄冀鹏出口给 Butane Industrial Group 的报关单金额与相应的银行支付单据一一核对，核对相符；

6. 对石家庄冀鹏和 Butane Industrial Group 的核查结论

经核查,我们认为,公司与石家庄冀鹏的业务真实,产品均已实现最终销售;结合伊朗的国际结算情况,公司通过贸易商石家庄冀鹏销售而非直接销售给 Butane Industrial Group 具备合理性;通过以上核查程序及获取的相关证据能够合理支持该业务的真实性、准确性、完整性。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二〇年九月十六日