

**关于海南金盘智能科技股份有限公司
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的专项说明**



关于海南金盘智能科技股份有限公司 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的专项说明

中汇会专[2020]6208号

上海证券交易所:

我们根据贵所2020年8月10日下发的《上海证券交易所文件》(上证科审(审核)[2020]564号)所附《关于海南金盘智能科技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》的要求,对审核问询函有关财务问题实施了审慎核查程序,现回复如下:

问题4. 关于生产

问题4.1

根据发行人的首轮问询问题12的回复及招股说明书,公司产品主要包括定制化产品和标准化产品,且定制化产品占比较高。对于非标准化产品,公司生产部进行评审排产,技术部门进行产品设计,形成设计图纸。设计图纸通过公司PLM和MES系统送达到生产部门后,生成相应的物料清单,生产部门物料清单领取原材料、元器件等相关物料后,开始组织生产制造。产品各部件制造完成后进行装配、试验、物流运输。对于标准化产品,当实际库存低于该安全库存量后ERP系统将出现预警提示,生产部门将根据上述提示从MES系统调取相应设计图纸及物料清单,并根据物料清单领取原材料、元器件等相关物料组织生产。此外,公司存在外协加工和劳务外包的情形。公司的变压器系列、开关柜系列等产品均为独立生产,但部分工序存在外协加工的情况。公司选择外协加工的包装箱加工、连接部件表面处理、组装、机加工等非关键工序。报告期内根据生产经营的需要,公司及子公司在临时性、辅助性或

者替代性的工作岗位使用劳务外包人员，人数为612、265、274人，占比24.94%、11.92%、12.71%。

请发行人说明：（1）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异，标准化产品、定制化产品与主营业务的对应关系，发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装；（2）结合劳务外包人员提供辅助性生产的情况及部分工序外协加工，说明公司产品是否存在技术泄露的风险；（3）采用劳务外包的原因，外包服务人员对应的劳务外包公司，劳务公司是否具备必要的专业资质，是否遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定。

请申报会计师对问题（1）核查并发表意见。请发行人律师对问题（3）核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异，标准化产品、定制化产品与主营业务的对应关系，发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装；

1、非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异

（1）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
非标准化产品	81,300.09	79.03%	157,613.54	71.22%	164,585.43	76.12%	154,493.40	77.63%
标准化产品	21,572.32	20.97%	63,704.23	28.78%	51,635.22	23.88%	44,529.59	22.37%
合计	102,872.41	100.00%	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

根据上表，报告期内公司主要产品以非标准化产品为主；报告期各期非标准化产品收入占主营业务收入比例均达70%以上。

（2）非标准化产品和标准化产品的毛利率差异

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的毛利率比较情况如下：

项目	2020年1-6月 毛利率	2019年度毛 利率	2018年度毛 利率	2017年度毛 利率	平均毛利率
非标准化产品	27.63%	28.47%	27.02%	26.95%	27.52%
标准化产品	22.30%	24.47%	23.91%	26.18%	24.22%
毛利率差异	5.33%	4.00%	3.11%	0.77%	3.30%

注：公司非标准化产品包括特种干式变压器、干式电抗器、部分中低压成套开关设备、箱式变电站及电力电子设备等产品，主要为特种干式变压器和干式电抗器；公司标准化产品包括标准干式变压器及部分中低压成套开关设备，主要为标准干式变压器。

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的平均毛利率分别为 **27.52%**和 **24.22%**，非标准化产品毛利率高于标准化产品毛利率，且两者差异逐年增大，主要原因如下：

1) 非标准干式变压器相对标准干式变压器的毛利率较高。标准干式变压器参照或引用国家标准、国际标准或行业标准进行设计和生产，主要满足各类用电端客户的通用配电需求，一般对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性等方面要求相对较低，因此毛利率相对较低；非标准干式变压器主要根据客户具体要求定制化开发和生产，为新能源发电、轨道交通、高效节能等产业的关键成套设备的重要组成部分，对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性、品牌信誉度等方面要求相对较高，市场准入门槛相对较高，因此毛利率相对较高。

2) 报告期内非标准干式变压器收入占主营业务收入的比例逐年提升，非标准干式变压器毛利率高于其他非标准化产品毛利率，导致非标准化产品毛利率逐年提升、与标准化产品毛利率差异逐年增大。

2、标准化产品、定制化产品（非标准化产品）与主营业务的对应关系

主要产品类别	标准化产品或定制化产品
干式变压器系列产品	-
其中：环氧树脂浇注特种干式变压器	定制化产品
环氧树脂浇注标准干式变压器	标准化产品
真空压力浸渍特种干式变压器	定制化产品
真空压力浸渍干式电抗器	定制化产品
开关柜系列产品	-
其中：中压成套开关设备	定制化产品、标准化产品
低压成套开关设备	定制化产品、标准化产品
箱变系列产品	定制化产品
电力电子设备系列产品	-
其中：一体化逆变并网装置	定制化产品
其他电力电子设备	定制化产品

(1) 干式变压器系列产品

报告期内，公司干式变压器系列产品中标准化产品和定制化产品构成情况如下：

单位：万元

主营业务分类	主营业务分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化产品	环氧树脂浇注特种干式变压器	46,922.29	54.28%	67,916.69	40.79%	70,665.91	46.13%	48,918.25	41.47%
	真空压力浸渍特种	14,082.38	16.29%	26,325.95	15.81%	24,402.63	15.93%	21,453.49	18.19%

	干式变压器								
	真空压力浸渍干式电抗器	4,843.86	5.60%	10,479.87	6.29%	7,293.86	4.76%	5,019.91	4.26%
	定制化产品小计	65,848.53	76.18%	104,722.52	62.90%	102,362.40	66.83%	75,391.66	63.91%
标准化产品	环氧树脂浇注标准干式变压器	20,589.23	23.82%	61,772.71	37.10%	50,812.76	33.17%	42,567.06	36.09%
	标准化产品小计	20,589.23	23.82%	61,772.71	37.10%	50,812.76	33.17%	42,567.06	36.09%
	干式变压器系列产品合计	86,437.76	100.00%	166,495.23	100.00%	153,175.16	100.00%	117,958.72	100.00%

根据上表，报告期各期公司干式变压器系列产品以定制化产品为主，定制化产品收入占比均达 60%以上，主要为特种干式变压器和干式电抗器。

(2) 开关柜系列产品

报告期内，公司开关柜系列产品中标准化产品和定制化产品构成情况如下：

单位：万元

主营业务分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化产品	9,066.14	90.22%	21,878.57	91.89%	26,151.73	96.95%	23,103.91	92.17%
标准化产品	983.09	9.78%	1,931.52	8.11%	822.47	3.05%	1,962.53	7.83%
开关柜系列产品合计	10,049.23	100.00%	23,810.09	100.00%	26,974.20	100.00%	25,066.43	100.00%

根据上表，报告期各期公司开关柜系列产品以定制化产品为主，定制化产品收入占比均达 90%以上。

(3) 箱变系列产品、电力电子设备系列产品

公司箱变系列产品、电力电子设备系列产品均为定制化产品。

3、发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装

公司主要产品的工艺流程图，详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（六）主要产品的工艺流程图”，其中自主生产工序中的核心环节具体情况如下：

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
环氧树脂浇注干式变压器	电磁线加工	挤压裸线	按产品设计所需的电磁线规格和技术要求，通过自动化挤压设备，以规定的温度、速度等工艺参数进行控制，将导体杆料挤压成指定规格的导线，对导线的尺寸误差和毛刺等进行严格控制。
	电磁线加工	包线	按照产品设计的绝缘体系，通过自动化包线设备，以规定的包绕速度、角度、重叠宽度等工艺参数将绝缘材料包绕在导线上，对电磁线的绝缘厚度、均匀性进行严格控制。
	线圈绕制	线圈绕制	按照通过电磁计算、模拟仿真等方法设计的线圈结构、绝缘体系、线圈图纸，采用成熟的专有工艺方法，在数控绕线机上进行线圈绕制，实现线圈的电气性能、绝缘水平、机械强度的可靠性和稳定性，确保作为变压器核心部件的线圈质量。
	浸漆	浸漆	浸漆设备采用 PLC 和计算机控制，根据专用的工艺参数要求，使绝缘漆在压力作用下渗入绝缘结构的内部，对整体绝缘进行强化，按工艺

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
			参数要求设定固化温度及时间等重要参数，使烘烤产品受热均匀，固化彻底，提高产品的机械强度及电气绝缘强度等性能。
	浇注	浇注	树脂、固化剂等化工材料按配方比例，在指定的温度、真空度、浇注速度、浇注方式等工艺要求下，通过自动化设备浇注到线圈内。浇注过程对配比、浇注条件严格监控，以保证线圈的绝缘性能和使用寿命。
	固化	固化	浇注后的液态树脂材料、绕制后的箔绕线圈在烘烤炉中，分别按照工艺规定的固化条件，在指定的温度、时间曲线下发生化学反应，逐渐凝胶、固化、冷却，形成封装线圈的整体；固化过程对温度、时间严格监控，以保证线圈的电气性能和机械性能。
	横剪	横剪	按照产品设计要求，在全自动剪切线上将带料剪切成片料，自动叠码成铁芯柱。剪切过程对尺寸精度、铁芯厚度、硅钢表面涂层防护和毛刺进行严格控制，确保铁芯的损耗、噪音等性能指标。
	剪冲折	剪冲折编程	根据技术设计结构和图纸要求，对在剪冲折数控自动设备上编制钣金件加工的程序，程序的正确性是加工质量和精度的重要保证。
	变压器装配	主机装配	按照设计图纸及工艺要求将连线管、母排、风机、温控、互感器等配件安装到变压器上，确保线路正确、焊接质量可靠、电气连接良好，对电气距离、紧固扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和噪音性能，保障设备安全运行。
	整装	集成装配	按设计工艺要求将钣金件及配件拼装成外壳，再将变压器吊入外壳内，安装电气元件及二次线，确保线路正确，连接可靠。过程中需对外壳的装配精度、防护等级、电气距离、装配扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和防护性能。
	监控系统安装	监控系统安装	对于智能型产品，根据设计要求装配各类传感器、采集器等，安装过程中需对电气距离、装配扭矩严格控制，确保线路准确，连接可靠，以获得准确的监控数据。
真空压力浸渍干式变压器、干式电抗器	线圈绕制	线圈绕制	线圈作为变压器的核心部件，产品设计时通过电磁计算等方法设计出线圈的结构、绝缘体系、导线尺寸、匝数等重要参数，通过多年积累成熟的专用工艺方法进行线圈绕制，保证线圈的绝缘强度、机械强度、质量可靠性和一致性等。
	浸漆、固化	浸漆	浸漆设备以融合压力容器、真空、加压和自动控制等技术为基础，全套设备采用 PLC 和计算机，实现测量和控制的全自动化；根据专用的工艺参数要求，使绝缘漆在压力作用下深入地渗入绝缘结构的内部，对整体绝缘进行强化，从而提高绝缘等级，改善产品电气性能。
	浸漆、固化	固化	固化设备通过数显仪表与传感器的连接来控制温度，根据专用的工艺参数要求来设定固化温度及时间等重要参数，可有效提高温度均匀性，使烘烤产品受热均匀、固化彻底，并提高产品的机械强度及电气绝缘强度等性能。
	横剪	横剪	按产品设计要求，在全自动剪切线上将带料剪切成片料，剪切过程对尺寸精度、铁芯厚度、硅钢表面涂层防护和毛刺进行严格控制，确保铁芯的损耗、噪音等性能指标。
	装配	主机装配	按照设计图纸及工艺要求将装配引线、母排、风机、温控、互感器等配件安装到变压器上，确保线路正确、焊接质量可靠、电气连接良好，对电气距离、紧固扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和噪音性能，保障设备安全运行。
中低压成套开关设备	剪冲折	剪冲折编程	根据技术设计结构和图纸要求，对在剪冲折数控自动设备上编制钣金件加工的程序，程序的正确性是加工质量和精度的保证。
	S4/P4	S4/P4	根据技术设计结构和图纸要求，在柔性加工设备 S4/4 上编制加工程

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
			序，并对钢板等材料进行加工，加工过程对尺寸精度进行严格控制。
	电气装配	电气装配	按照产品电气原理图、三维装配图和技术工艺要求，将电气元器件、一次线、二次电缆等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保符合电气装配施工规范及性能、安全防护和系统监控等功能。
	监控系统安装	监控系统安装	对于智能型产品，根据设计要求装配各类传感器、采集器等，过程中需对电气距离、装配扭矩严格控制，确保线路准确，连接可靠，以获得准确的监控数据。
箱式变电站	剪冲折	剪冲折编程	同中低压成套开关设备。
	S4/P4	S4/P4	同中低压成套开关设备。
	主要部件生产	主要部件生产	根据系统设计和产品设计，生产干式变压器系列产品、中低压成套开关设备等箱式变电站所需主要部件，相关核心生产环节分别同干式变压器系列产品、中低压成套开关设备产品。
	箱变整装装配	集成电气装配	根据技术三维图纸和技术工艺文件，将对应的开关柜、变压器吊运送到箱变壳体内，安装紧固螺栓。将电气元器件、铜排、一次线、二次电缆、传感器、采集器等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保电气性能、安全防护和系统监控等功能。
一体化逆变并网装置	逆变器功率模块的组装	安装电气元件	按照工艺要求，采用专用工装对核心器件 IGBT 进行导热硅脂的涂抹，涂抹厚度必须符合工艺参数的要求；电气元器件按照技术要求进行安装，确保每个电气回路正确，电气净距符合相关标准要求，安装紧固可靠。
	光伏逆变器程序的烧写	程序的编写、下载和烧写	软件工程师编制 PLC、DSP、FPGA 等程序，参照技术部门文件和工艺文件进行程序的下载和烧写，程序编写的逻辑和正确性对产品的运行性能有着重要的影响。
	剪冲折	剪冲折编程	同中低压成套开关设备。
	S4/P4	S4/P4	同中低压成套开关设备。
	主要部件生产	主要部件生产	根据系统设计和产品设计，生产干式变压器系列产品、中低压成套开关设备等箱式变电站所需主要部件，相关核心生产环节分别同干式变压器系列产品、中低压成套开关设备产品。
	一体化整装装配	一体化整装装配	根据技术三维图纸和技术工艺文件，将对应的光伏逆变器、开关柜、变压器吊运送到箱变壳体内，安装紧固螺栓。将电气元器件、铜排、一次线、二次电缆、传感器等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保电气性能、安全防护和系统监控等功能。

截至 2020 年 8 月 31 日，公司已积累和运用了与输配电及控制设备产品相关的 26 项核心技术、159 项专利及 9 项软件著作权等研发成果，对主要产品自主完成技术研发、产品开发、工艺设计、生产制造并进行质量控制，产品设计方案、生产工艺和经验及生产过程控制等对产品的各项性能参数、产品质量等方面起到决定性作用，其中生产过程涉及多个核心生产环节，对工艺、技术和经验都有较高要求。因

此，公司自主生产工序中的核心环节不是简单的组装。

二、中介机构核查情况

针对问题 4.1（1）申报会计师核查情况

1、核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人与生产、技术工艺等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

（2）对发行人的生产人员、技术部和工艺部等相关人员进行访谈，了解发行人的生产流程和自主生产工序中的核心环节；

（3）获取报告期各期收入成本明细表，计算并分析非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人说明的非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比数据及信息准确，毛利率差异合理；发行人已说明定制化产品和标准化产品与主营业务的对应关系；发行人自主生产工序中的核心环节不是简单的组装。

问题11. 关于子公司

问题11.1

根据招股说明书、首轮问询问题4的回复及律师工作报告，为应对中美贸易摩擦，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产再销售至美国，干式变压器产品中后段年生产能力为100万kVA。发行人境外下属公司金盘美国有1个佛罗里达厂区改造在建工程项目。Jinpan Realty 于 2019 年注销。上海东典国际贸易有限公司于 2018 年 11 月 3 日办完注销手续。上海环毓实业有限公司于 2018 年 7 月 11 日办完注销手续。

请发行人提供报告期内 JST USA 的审计报告。

请发行人说明：（1）Shelter 模式的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）Shelter 模式与发行人正常生产模式的异同，2019年开始采用相关模式的具体原因，结合相关模式、主要财务数据，具体分析JST USA亏损的原因；（3）结合佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，说明在墨西哥的Shelter模式日后是否发生变化；（4）Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据，注

销的原因。

金榜国际持有JST USA20%股权，请相关中介机构对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查并发表意见。

请发行人说明：JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况，Shelter模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内 JST USA 的审计报告

公司已提供2017-2019年及2020年1-6月JST USA审计报告，详见本次申报文件“8-4-7 发行人境外子公司JST USA审计报告”。

二、Shelter 模式的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）墨西哥Shelter模式的具体情况及其合规性

1、墨西哥Shelter模式的具体情况

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，墨西哥Shelter模式的具体情况如下：

（1）墨西哥为促进贸易和经济发展，于2006年11月1日起实施《促进制造业、保税加工及出口服务业法》（以下简称“IMMEX计划”）；IMMEX计划旨在促进墨西哥制造业，允许临时进口免税的适用于对外贸易的产品和机器设备，进行加工、修理、装配后再从墨西哥出口。

（2）Shelter模式为IMMEX计划下的一种模式，墨西哥允许境外公司提供技术、生产管理、机器设备以及原材料等在拥有IMMEX许可证书的墨西哥本地公司（以下简称“Shelter服务商”）进行装配或生产，即允许境外公司在墨西哥不设法律实体的情况下，通过与Shelter服务商合作在墨西哥进行生产，该Shelter服务商负责产品清关及在墨西哥的其他运营部分。

（3）在Shelter模式中，境外公司主要负责提供生产所需的技术和材料，墨西哥Shelter服务商主要负责提供厂房、法律实体及人工，使未在墨西哥设立公司的境外公司也可在墨西哥进行生产，双方共同负责即将开展的加工出口业务。

（4）根据《墨西哥杂项税收决议》第3.20.6条的规定，境外公司通过与Shelter服务商合作在墨西哥进行加工出口业务，相当于通过Shelter服务商履行了墨西哥的纳税

义务，因此Shelter模式已在墨西哥财政框架内得到有效监管。

2、墨西哥Shelter模式的合规性

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，Shelter模式在墨西哥是合法合规的，受墨西哥相关法律法规的保护。

(二) 公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的具体情况

公司子公司JST USA与墨西哥Shelter服务商Sonitronics, S de RL de CV（以下简称“Sonitronics”）签署合作协议（以下简称“合作协议”），双方约定根据墨西哥IMMEX相关法律法规在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市共同开展加工出口业务。自2019年5月起JST USA与Sonitronics正式开展合作，在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器的中后段生产。

(1) Shelter服务商基本情况

Sonitronics是在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市合法设立并有效存续的公司，主要为境外公司在墨西哥进行加工出口业务提供Shelter服务，拥有墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书，有效持有墨西哥和索诺拉州及其行政机构要求的所有墨西哥海关许可、环保许可及相关授权、注册、执照和其他政府文件等提供Shelter服务所必须的资质。

Sonitronics的母公司为美国公司Maquila International, Inc.（以下简称“Collectron”）。Collectron是在美国亚利桑那州合法设立并有效存续的公司，主要通过其在墨西哥的Shelter服务子公司为境外公司在墨西哥提供清关、厂房、环保、人力资源、行政事务等Shelter服务。根据保荐机构及发行人律师网络查询及对Collectron相关负责人的访谈，Collectron自1969年以来已通过其在墨西哥的Shelter服务子公司，为225家境外公司在墨西哥启动并运营其加工出口业务，客户包括Advanex, Samsonite, Chamberlain, Arrow, Carlisle, MKS Instrument等美国上市公司或知名企业。

(2) 合作具体情况

根据合作协议，JST USA与Sonitronics在墨西哥通过Shelter模式共同开展加工出口业务的具体情况如下：

1) JST USA主要权利和义务

①JST USA及其授权代表全面负责合作工厂的生产和运营，包括但不限于货物收发、产品质量控制、生产和运营效率以及所有行政管理和财务决策等。

②JST USA负责采购和提供合作工厂生产和运营所需的所有生产设备、办公设备、原材料、包装材料等，以上设备和存货的所有权归属于JST USA。

③合作工厂所有产品的生产应根据JST USA的规则、标准、方法、工艺和体系，使用JST USA提供的工具、机器设备、原材料等进行生产、运输和接收。

④JST USA应向Sonitronies支付相关费用，包括Sonitronies应收取的Shelter服务费，按照合作工厂员工人数、工作时长和一定的费率计算；Sonitronies应收取的环保文件服务费，按照每月固定金额收取；Sonitronies垫付的厂房租赁费用；以及Sonitronies为履行其在合作协议项下义务而产生的其他成本、费用及税费。

2) Sonitronies主要权利和义务

①经JST USA批准，Sonitronies作为承租方在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市向第三方租赁厂房进行生产，并由Sonitronies垫付厂房租赁费用。

②Sonitronies代表JST USA为其招聘合作工厂生产运营所需员工，JST USA有权审查员工的背景和工作经验以及对应聘人员进行面试，以确定其适格性；Sonitronies作为雇主招聘上述员工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。

③Sonitronies负责根据墨西哥和索诺拉州相关法律法规及相关行政机构要求，编制和提供与合作协议约定的运营业务有关的所有纳税申报表、备案和其他文件。

④Sonitronies负责编制所需清关文件，并获得美国和墨西哥海关当局的批准，以获取授权美国和墨西哥跨境运输；处理所有墨西哥海关文件及其他合理要求的事项，以按照墨西哥海关相关要求和规则进行运输。

⑤Sonitronies应根据墨西哥法律法规确保JST USA在墨西哥和索诺拉州及其行政机构的合法合规性，且不得故意违反墨西哥相关法律法规。Sonitronies应及时遵守墨西哥适用于任何实体（包括但不限于IMMEX计划下的经营实体）的所有法律法规。

⑥Sonitronies所提供的服务应始终遵守墨西哥所有适用的法律法规，以及JST USA提供的符合合作协议约定的所有规则、法规、标准、行为准则、政策、工艺和程序。

3) 双方保密责任

JST USA和Sonitronies同意在合作协议期限内和结束之后，除因履行各自在合作协议项下的职责所需以及专门指定对外公布的信息以外，一方对另一方的所有业务

或运营信息、流程、文件和材料应严格保密。

2、公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，关于JST USA与墨西哥Shelter服务商Sonitronies合作在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器中后段生产的合法合规情况如下：

(1) Sonitronies成立于墨西哥索诺拉州，拥有根据 IMMEX 计划在墨西哥提供 Shelter服务的所有必需证书和资质。

(2) Sonitronies为JST USA提供Shelter服务，以及JST USA 根据合作协议及 IMMEX 计划在墨西哥进口原材料加工成产品并出口，均符合墨西哥法律法规。

(3) JST USA在墨西哥通过Shelter模式进口原材料加工成产品并出口，除符合 IMMEX计划相关要求外，无需取得额外的政府许可或资格证书。JST USA通过与 Sonitronies合作已遵守墨西哥法律法规，在生产经营、税收、环保、劳动保护、就业及医疗保险、海关、知识产权等方面，未违反或受任何墨西哥适用法律的限制。

(4) JST USA和Sonitronies就合作协议约定已遵守IMMEX计划相关要求，以及任何其他适用的墨西哥法律法规，任何一方均未收到任何违反IMMEX计划相关要求或墨西哥税收、环保、劳动保护、海关及知识产权等相关法律法规的书面通知。

(5) JST USA或Sonitronies就合作协议约定根据 IMMEX计划在墨西哥开展业务，不存在未决或潜在重大诉讼、仲裁或其他政府法律诉讼。在JST USA与Sonitronies之间的Shelter合作方面，对于JST USA或Sonitronies不存在潜在政府风险。

(6) 根据墨西哥法律法规，JST USA与Sonitronies之间签署的合作协议是真实、有效的，合作协议条款未违反IMMEX计划相关的墨西哥任何适用法律法规。JST USA与Sonitronies之间从未收到对方根据合作协议发出的违约或争议通知。

综上，公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产符合墨西哥相关法律法规，不存在被境外主管部门处罚的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、Shelter模式与发行人正常生产模式的异同，2019年开始采用相关模式的具体原因，结合相关模式、主要财务数据，具体分析 JST USA亏损的原因

(一) Shelter 模式与正常生产模式的异同

项目	Shelter模式	正常生产模式
业务所在地区	墨西哥	中国

是否需在当地设立法律实体	否	是
生产经营资质	JST USA在墨西哥通过Shelter模式展开业务，除符合IMMEX计划相关要求外，无需取得额外的政府许可或资格证书；Shelter服务商拥有根据 IMMEX 计划在墨西哥提供Shelter服务的所有必需证书和资质。	公司根据我国法律法规需取得生产经营所必需的经营资质。
厂房	经JST USA批准，Shelter服务商作为承租方向第三方租赁厂房并垫付厂房租赁费用。该费用由JST USA向Shelter服务商支付。	公司自有或租赁厂房。
原材料、设备等	设备及原材料由JST USA采购或提供；同时可根据JST USA的需要，在墨西哥本地采购的部分辅助原材料由Shelter服务商在JST USA授权下采购，JST USA支付给Shelter服务商相关费用。	设备及原材料由公司采购。
员工	Shelter服务商代表JST USA在墨西哥为其招聘生产运营所需员工，需经JST USA审查及面试；Shelter服务商作为雇主招聘上述员工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。该费用由JST USA向Shelter服务商支付。	公司招聘员工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。
生产和运营管理	JST USA全面负责生产和运营管理。	公司全面负责生产和运营管理。
产品销售	JST USA负责产品销售。	公司负责产品销售。
纳税申报及海关清关	Shelter服务商负责纳税申报及海关清关。	公司负责纳税申报及海关清关。
相关成本和费用	JST USA向Shelter服务商支付服务费和其垫付的厂房租赁费用、环保文件费用以及其为履行合作协议项下义务而支付的其他成本、费用及税费。	公司自行支付生产经营相关成本和费用，无需支付服务费。

(二) 公司2019年开始采用Shelter模式的具体原因

自2018年中美发生贸易摩擦以来，公司直接出口至美国的干式变压器、干式电抗器等产品陆续被美国加征25%关税；墨西哥为北美自由贸易协议（NAFTA）成员国，其出口产品至美国可享受关税优惠政策。因此，为降低中美贸易摩擦对公司直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国。

此外，2019年JST USA开始筹备并办理墨西哥子公司设立的相关手续，但由于境外公司在墨西哥设立子公司手续繁杂且审批流程较长，同时受新冠疫情的影响，预计墨西哥子公司完成设立仍需一定时间。在墨西哥子公司设立及取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书（享受税收优惠：进口原材料在一定期限内加工成产品并从墨西哥出口无需缴纳增值税及关税）之前，JST USA通过与墨西哥

Shelter服务商（拥有IMMEX Maquiladora Permit许可证书）合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。

（三）结合相关模式、主要财务数据，具体分析 JST USA 亏损的原因

报告期内，JST USA 主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	13,758.30	20,408.12	9,433.87	15,664.98
营业成本	12,647.94	19,042.35	7,230.35	13,160.32
毛利	1,110.36	1,365.77	2,203.52	2,504.66
期间费用及其他	1,460.26	3,277.69	2,046.70	2,234.94
投资收益	32.42	1,191.50	27.87	-
营业外收入	58.84	-	-	-
利润总额	-258.63	-720.42	184.70	268.30
净利润	-258.63	-905.93	157.90	123.17

2019年JST USA亏损的主要原因如下：（1）自2019年5月起JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器产品中后段的生产，由于与Shelter服务商合作工厂前期筹备生产的相关支出（包括人工、租赁费及租赁厂房改造费用等）较高，且为小批量生产，原材料采购成本相对较高，生产人员操作经验不足损耗较多物料，导致产品相对国内生产的单位成本较高及毛利率较低；（2）2019年JST USA因销售收入大幅提升导致销售费用增加，以及应收账款相应增加而计提的坏账准备增加，此外办公经营场所搬迁至佛罗里达州对随迁员工进行补偿。

2020年1-6月JST USA亏损的主要原因如下：（1）2020年1-6月JST USA与Shelter服务商合作工厂已实现干式变压器产品批量生产，但产能和产量仍需进一步提升，产品单位成本仍相对较高；（2）2020年1-6月JST USA新增管理和技术人员，以及增加开关柜系列产品研发投入，导致管理费用和研发费用有所增加。

随着2020年下半年JST USA与Shelter服务商的墨西哥合作工厂生产运营能力不断增强，且实现大批量生产，产品单位成本较2019年有所下降及毛利率有所提升，预计2020年JST USA经营业绩较2019年大幅改善，将实现扭亏为盈。

四、结合佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，说明在墨西哥的Shelter模式日后是否发生变化

JST USA于2019年10月在佛罗里达州设立子公司Real Estate并购买厂房及土地，于2019年12月搬迁至佛罗里达州及进行佛罗里达厂区的装修改造，预计2020年12月完成佛罗里达厂区改造。由于开关柜系列产品体积较大、不适合长距离运输，公司

为更好开拓美国市场业务，计划佛罗里达厂区改造完成后，主要用于JST USA办公经营，以及开关柜系列产品的研发，根据美国客户需求完成开关柜系列产品开发之后，JST USA将筹划在佛罗里达厂区进行开关柜系列产品的生产。JST USA在墨西哥通过Shelter模式主要进行干式变压器产品的中后段生产。因此，公司在墨西哥通过Shelter模式生产不会因佛罗里达厂区完成改造而发生变化。

五、Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据，注销的原因

（一）Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据

1、Jinpan Realty Group, LLC的主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/ 2020年1-6月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	已注销，不适用	184.63	189.49
净资产	已注销，不适用	已注销，不适用	18.94	15.37
营业收入	已注销，不适用	62.05	21.60	21.60
净利润	已注销，不适用	929.88[注]	3.57	3.52

注：Jinpan Realty 2019年净利润为注销前出售房产及土地收益。

2、上海东典国际贸易有限公司的主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/ 2020年1-6月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	已注销，不适用	已注销，不适用	224.65
净资产	已注销，不适用	已注销，不适用	已注销，不适用	210.57
营业收入	已注销，不适用	已注销，不适用	-	60.26
净利润	已注销，不适用	已注销，不适用	0.11	13.44

3、上海环毓实业有限公司的主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/ 2020年1-6月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	已注销，不适用	已注销，不适用	97.60
净资产	已注销，不适用	已注销，不适用	已注销，不适用	97.60
营业收入	已注销，不适用	已注销，不适用	-	-
净利润	已注销，不适用	已注销，不适用	-0.45	-1.58

（二）Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司注销的原因

报告期内，公司子公司Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司注销的原因如下：

子公司	注销前经营情况	注销原因
Jinpan Realty	持有房产及土地，出租给JST USA	JST USA设立Jinpan Realty系为持有境外经营用房产及土地；2019年Jinpan Realty出售所持房产及土地，JST USA搬迁至佛罗里达州，故注销Jinpan Realty。
上海东典	无实际经营业务	简化公司管理
上海环毓	无实际经营业务	简化公司管理

六、金榜国际持有JST USA20%股权，请相关中介机构对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查并发表意见

金榜国际为发行人实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的公司。2017年5月至今，发行人子公司金盘香港持有JST USA的80%股份，金榜国际持有JST USA的20%股份。因此，发行人存在与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的情况。相关中介机构已对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查如下：

（一）发行人应当披露相关公司的基本情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要历史沿革。

1、JST USA的公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构及简要历史沿革

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“（三）间接控股子公司”补充披露如下：

“2、JST USA

成立时间	1998年1月30日
实际发行股本	100股
注册地和主要生产经营地	30 Skyline Drive, Lake Mary, Florida 32746
主营业务及其与公司主营业务关系	主要负责公司产品的境外销售，2019年5月开始在墨西哥以 Shelter 模式进行干式变压器产品中后段的生产
股东构成及控制情况	金盘香港持股 80%，金榜国际持股 20%（注）

注：根据2020年8月金榜国际及YUQING JING（靖宇清）出具的《关于放弃持有JST Power Equipment, Inc. 股份的收益权及表决权的声明与承诺》，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有JST USA20%股份对应的收益权及表决权。

（1）JST USA 简要历史沿革

1) 1998年1月，JST USA 成立

1998年1月30日，Jinpan International (U. S. A.) ,Ltd.（已更名为 JST Power Equipment, Inc.，简称“JST USA”）在美国注册设立。1998年2月18日，JST USA 向金榜国际发行了100股无面值股票。

设立时，JST USA 的股权结构如下：

股东名称	股数（股）	股权比例
金榜国际	100	100%
合计	100	100%

2) 2017年5月，JST USA 第一次股权转让

2017年5月15日，JST USA 作出股东会决议，同意金榜国际将其持有的 JST USA 80 股股份（对应股份总数的 80%）以 1 美元的价格转让给金盘香港，金榜国际继续持有 JST USA 20 股股份（对应股份总数的 20%）。同日，金榜国际与金盘香港签署股权转让协议。

本次股权转让后，JST USA 的股权结构如下：

股东名称	股数（股）	股权比例
金盘香港	80	80%
金榜国际	20	20%
合计	100	100%

(2) 公司与JST USA的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

.....

3、Real Estate

成立时间	2019年10月7日
实际发行股本	100股
注册地和主要生产经营地	30 Skyline Drive, Lake Mary, Florida 32746
主营业务及其与公司主营业务的关系	持有公司境外经营用土地和房产
股东构成及控制情况	JST USA 持股 100%

注：Real Estate自成立以来未发生股权变更。”

2、JST USA的最近一年及一期主要财务数据

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“（五）控股子公司、参股公司财务状况”补充披露如下：

“（五）控股子公司、参股公司财务状况

1、2020年1-6月公司控股子公司、参股公司主要财务数据

单位：万元

公司名称	2020-6-30/2020年1-6月			
	总资产	净资产	营业收入	净利润
桂林君泰福	62,603.09	23,721.41	34,850.61	2,194.34
金盘上海	46,983.05	38,249.87	17,503.12	2,588.13
金盘中国	28,957.34	28,361.58	-	649.88
武汉金盘智能	9,320.98	9,190.97	-	-77.16
智能科技研究院	4,081.48	4,001.44	360.95	232.58
金盘香港	18,834.62	1,754.59	9,967.98	79.45
上海鼎格	2,323.41	1,377.35	210.34	-117.01
电气研究院	3,504.70	3,104.34	265.57	-94.99
海南金盘电气	2,000.39	2,000.37	-	0.37
武汉金盘	4,487.24	4,467.24	121.68	29.63
JST USA	28,698.42	583.74	13,758.30	-258.63
Real Estate	3,581.16	-183.01	5.25	-162.08
上海上飞	44,726.26	20,709.22	6,327.88	-14.24

注：除上海上飞之外，其余子公司的财务数据经中汇会计师事务所审计。

2、2019年度公司控股子公司、参股公司主要财务数据

单位：万元

公司名称	2019-12-31/2019年度			
	总资产	净资产	营业收入	净利润
桂林君泰福	62,215.75	21,527.07	77,760.32	4,271.01
金盘上海	53,711.51	35,661.74	39,523.64	7,336.19
金盘中国	28,349.64	27,711.70	2,817.00	1,600.84
武汉金盘智能	9,638.50	9,268.12	-	-110.98
智能科技研究院	3,942.85	3,768.86	567.75	221.72
金盘香港	15,720.37	1,669.95	21,090.44	551.02
上海鼎格	2,092.84	1,494.36	1,219.10	465.12
电气研究院	3,666.42	3,199.33	1,012.92	148.56
海南金盘电气	-	-	-	-
武汉金盘	4,501.77	4,437.61	481.77	250.46
JST USA	22,897.84	826.46	20,408.12	-905.93
Real Estate	2,717.87	-19.76	6.22	-19.53
上海上飞	28,154.11	7,906.78	17,626.34	1,200.94

注：除上海上飞之外，其余子公司的财务数据经中汇会计师事务所审计。”

(二) 中介机构应当核查发行人与上述主体共同设立公司的背景、原因和必要性，说明发行人出资是否合法合规、出资价格是否公允。

1、发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的背景

发行人于2017年4月完成拆除红筹架构涉及的股权结构调整，并于2017年5月作出股东会决议，同意其子公司金盘香港于以1美元的价格受让金榜国际持有的JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。

2、发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的原因及必要性

发行人仅收购JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份的主要原因为：金榜国际曾为发行人母公司，于1998年在美国上市，在发行人拆除红筹架构之前，主要负责发行人产品的境外销售，在国际市场具有优质的客户资源及品牌信用度；发行人红筹架构拆除后，JST USA主要负责发行人产品的境外销售，金榜国际不再进行实质经营，为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，因此，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。

3、金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权

2020年8月5日，金榜国际及YUQING JING（靖宇清）就金榜国际放弃持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权出具声明与承诺，主要内容如下：

（1）金榜国际放弃持有JST USA股份对应享有的截至2019年12月31日JST USA全部滚存未分配利润

自2020年8月5日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应享有的截至2019年12月31日JST USA全部滚存未分配利润的权益；该等权益全部由金盘香港享有。

（2）金榜国际放弃持有JST USA股份对应的收益权及表决权

①自2020年1月1日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应的收益权，该等股份的收益权全部由金盘香港享有。

②自2020年8月5日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应的表决权，亦不委托任何其他主体行使该等股份的表决权，该等股份的表决权全部由金盘香港享有。

（3）自2020年8月5日起，如因股份转让、司法处置等事宜导致金榜国际持有JST USA股份数量减少的，就金榜国际剩余持有的JST USA股份，金榜国际将继续无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA股份对应的收益权及表决权。

（4）自2020年8月5日起，相关法律法规、规范性文件规定金榜国际作为放弃收益权及表决权JST USA股份的所有权人需要履行的信息披露等义务仍由金榜国际承担并履行。

根据上述声明与承诺，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人与金榜国际为同一控制下企业，发行人子公司金盘香港收购JST

USA的80%股份的价格合理；为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，金榜国际继续持有JST USA的20%股份；前述事项均经发行人股东会以及JST USA股东会审议通过。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。因此，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份具有一定的必要性，且合法合规、收购价格合理。

(三) 如发行人与共同设立的公司存在业务或资金往来的，还应当披露相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系。中介机构应当核查相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为。

1、相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系

报告期内，JST USA为发行人控股子公司，主要负责发行人产品的境外销售，因此与发行人存在业务和资金往来。发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“(三) 间接控股子公司”之“2、JST USA”补充披露如下：

“(2) 公司与JST USA的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

1) 报告期内公司与JST USA的交易内容、交易金额

交易类型	销售方	采购方	交易内容	交易金额 (万元)			
				2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
内部产品 购销	金盘科技	JST USA	干式变压器、干式电抗器等	1,217.03	5,043.54	4,112.98	11,118.84
	金盘上海	JST USA	干式变压器、干式电抗器等	3,026.77	6,131.55	3,259.95	1,916.33
	小计			4,243.80	11,175.09	7,372.93	13,035.17
销售佣金	JST USA	金盘香港	销售佣金	594.19	1,240.75	1,043.03	77.05
半成品及 材料内部 购销	金盘科技	JST USA	干式变压器半成品	5,087.31	4,572.12	-	-
	JST USA	金盘科技	原材料-电气元器件	17.62	15.17	-	-
生产设备 内部调拨	金盘科技	JST USA	生产设备	-	249.96	-	-

2) 报告期内公司与JST USA交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

①公司及子公司金盘上海向JST USA销售产品情况

报告期各期，公司及子公司金盘上海合计向JST USA销售干式变压器、干式电抗器等产品收入分别为13,035.17万元、7,372.93万元、11,175.09万元、4,243.80万元。

公司在境外主要销售干式变压器、干式电抗器等产品，境外市场的客户开拓及维护主要由美国子公司JST USA负责。在2019年5月之前，JST USA承接境外客户订单后，均由公司境内生产基地安排生产及供货；自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，JST USA承接的境外客户订单中，部分订单由JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产及供货，其余订单仍由公司境内生产基地安排生产及供货。

综上，JST USA为公司负责产品境外销售的主要平台，部分境外客户直接与JST USA签署订单或合同，由公司及子公司金盘上海在境内生产并向JST USA供货，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

②金盘香港向JST USA支付销售佣金情况

报告期内，金盘香港委托JST USA营销相关产品，报告期各期金盘香港分别向JST USA结算销售佣金77.05万元、1,043.03万元、1,240.75万元、594.19万元。

公司境外市场的客户开拓及维护主要由美国子公司JST USA负责，JST USA承接的部分境外客户与金盘香港签署订单或合同。金盘香港于2017年4月设立，作为公司部分境外销售业务的承接主体，报告期内金盘香港未雇用销售人员，因此与JST USA签署《经纪佣金合同》，委托JST USA营销公司产品并向其支付销售佣金。

综上，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

③公司与JST USA之间半成品及材料购销情况

2019年、2020年1-6月，公司分别向JST USA销售干式变压器半成品4,572.12万元、5,087.31万元；公司分别向JST USA采购电气元器件原材料15.17万元、17.62万元。

自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，JST USA在墨西哥生产所需的半成品主要向公司采购，交易具有必要性。此外，2019年公司因生产需要通过JST USA在美国采购了部分型号的电气元器件原材料，交易金额较小。

综上，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

④公司向JST USA销售生产设备情况

2019年，公司向JST USA销售生产设备249.96万元。

自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，因此公司将一条硅钢剪切生产线及部分检测设备销售给JST USA，以满足JST USA在墨西哥生产需要。

综上，上述交易有助于优化集团内部资源配置，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

3) 报告期内公司与JST USA之间的往来余额

①JST USA应收公司款项

单位：万元

项目名称	对方名称	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	金盘香港	864.96	-	263.65	-	538.90	-	88.27	-
	金盘科技	63.49	-	39.57	-	-	-	-	-
	金盘上海	3.03	-						
	小计	931.48	-	303.22	-	538.90	-	88.27	-

注：上述往来余额系发行人合并报表范围内的内部往来，因此均不涉及坏账准备计提。

②JST USA应付公司款项

单位：万元

项目名称	对方名称	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应付账款	金盘香港	-	-	-	74.67
	金盘科技	11,668.63	6,868.82	3,403.27	4,117.19
	金盘上海	7,418.50	6,115.62	2,931.85	535.66
	小计	19,087.14	12,984.44	6,335.11	4,727.52
其他应付款	金盘香港	7,990.24	7,873.65	-	-

注：截至2020年6月30日JST USA对金盘香港的其他应付款余额系合并范围内资金调拨形成。”

2、发行人与JST USA相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为

基于以上情况，JST USA为发行人控股子公司，主要负责发行人境外市场的客户开拓及维护，是发行人负责境外销售的主要平台；此外，为应对中美贸易摩擦，自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产。报告期内，发行人与JST USA之间的交易系合并范围内母子公司的交易，主要

包括发行人（含子公司）向其销售干式变压器和干式电抗器等产品，向其销售干式变压器半成品，向其销售部分生产设备，以及向其支付销售佣金等。

此外，根据金榜国际及YUQING JING（靖宇清）出具的上述声明与承诺，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人（含子公司）与JST USA的相关交易是真实、合法的，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关，具有必要性，不存在损害发行人利益的行为。

（四）如公司共同投资方为董事、高级管理人员及其近亲属，中介机构应核查说明公司是否符合《公司法》第148条规定，即董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务。

《公司法》第148条规定：“董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务”。

发行人已于2017年5月作出股东会决议，同意其子公司金盘香港于以1美元的价格受让金榜国际持有的JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的相关事项已经发行人股东会审议通过，且发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权，不存在损害发行人利益的情形，符合《公司法》第148条的规定。

七、JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况，Shelter模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响。

（一）JST USA 收入构成情况

报告期内，公司子公司JST USA的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
JST USA从公司境内	4,884.98	35.51%	12,936.39	63.39%	8,390.84	88.94%	15,587.93	99.51%

基地进口产品再进行境外销售								
JST USA在墨西哥以Shelter模式生产产品再进行境外销售	8,261.93	60.05%	5,976.96	29.29%	-	0.00%	-	0.00%
为金盘香港提供产品营销服务	594.19	4.32%	1,240.75	6.08%	1,043.03	11.06%	77.05	0.49%
材料销售	17.20	0.13%	254.02	1.24%	-	0.00%	-	0.00%
合计	13,758.30	100.00%	20,408.12	100.00%	9,433.87	100.00%	15,664.98	100.00%

报告期各期 JST USA 收入分别为 15,664.98 万元、9,433.87 万元、20,408.12 万元、**13,758.30 万元**，主要来源于从公司及子公司金盘上海采购产品再对境外客户进行销售，2018 年 JST USA 收入较 2017 年大幅下降的原因为：2018 年 JST USA 承接的境外客户订单主要由金盘香港作为签约主体。自 2019 年 5 月起 JST USA 在墨西哥以 Shelter 模式生产产品再对境外客户进行销售，**2019 年、2020 年 1-6 月相关收入分别为 5,976.96 万元、8,261.93 万元**，主要为对维斯塔斯（VESTAS）、通用电气（GE）销售干式变压器产品的收入。

报告期内，JST USA 前五大客户收入金额及占比情况如下：

年份	排名	客户名称	收入金额（万元）	占比
2020 年 1-6 月	1	维斯塔斯	7,780.28	56.55%
	2	通用电气（GE）	4,625.70	33.62%
	3	金盘香港	594.19	4.32%
	4	Prime Engineering Ltd.	370.68	2.69%
	5	Stuart Irby	115.54	0.84%
		合计	13,486.38	98.02%
2019 年度	1	通用电气（GE）	10,574.21	51.81%
	2	维斯塔斯	5,998.95	29.39%
	3	金盘香港	1,240.75	6.08%
	4	西门子（SIEMENS）	544.91	2.67%
	5	Shepherd Electric Supply	444.34	2.18%
		合计	18,803.17	92.14%
2018 年度	1	通用电气（GE）	6,045.62	64.08%
	2	金盘香港	1,043.03	11.06%
	3	西门子（SIEMENS）	673.10	7.13%
	4	Primetals Technologies USA LLC	469.98	4.98%
	5	Prime Engineering Ltd.	336.66	3.57%
		合计	8,568.39	90.83%
2017 年度	1	通用电气（GE）	13,055.69	83.34%
	2	Dominion Electric Arlington	553.89	3.54%
	3	Cooper Electric Supplu Co.	442.74	2.83%
	4	施耐德（Schneider）	242.09	1.55%
	5	Switchgea solution ltd	184.56	1.18%

	合计	14,478.98	92.43%
--	----	-----------	--------

(二) JST USA 采购情况

报告期内，JST USA 采购产品、半成品及原材料的金额及构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
JST USA 从公司境内基地进口产品	4,243.80	36.36%	11,175.09	59.65%	7,372.93	100.00%	13,035.17	100.00%
Shelter 模式生产采购半成品、原材料	7,426.82	63.64%	7,558.74	40.35%	-	-	-	-
其中：外部采购原材料	2,339.52	20.05%	2,986.62	15.94%	-	-	-	-
向公司境内基地采购半成品	5,087.31	43.59%	4,572.12	24.41%	-	-	-	-
合计	11,670.62	100.00%	18,733.83	100.00%	7,372.93	100.00%	13,035.17	100.00%

(三) Shelter 模式生产情况

JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行生产，主要通过与其墨西哥 Shelter 服务商合作，Shelter 服务商负责提供厂房及生产人员等（JST USA 向其支付相关费用），JST USA 负责合作工厂的生产和运营，包括采购主要原材料、设备等，并安排管理人员进行货物收发及产品质量控制，所有产品应根据 JST USA 的具体要求等进行生产，存货及设备的所有权归属于 JST USA。

2019 年、2020 年 1-6 月，JST USA 以 Shelter 模式进行生产相关成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	6,423.94	82.68%	6,070.24	83.65%
其中：外部采购原材料	2,727.05	35.10%	2,426.85	33.44%
向公司境内基地采购半成品	3,696.89	47.58%	3,643.39	50.21%
直接人工	-	-	-	-
制造费用	769.89	9.91%	1,186.10	16.35%
其中：Shelter 服务费（包括人工、机物料、租赁费、厂房改造费、水电气等相关费用）	634.48	8.17%	959.99	13.23%
折旧与摊销	110.91	1.43%	176.61	2.43%
其他	24.50	0.32%	49.50	0.68%
其他合同履行成本（即运输费）	576.10	7.41%		
Shelter 模式生产相关成本合计	7,769.93	100.00%	7,256.34	100.00%

(四) Shelter 模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响

为降低中美贸易摩擦对公司直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA 自 2019

年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国。

JST USA已于2019年开始筹备并办理墨西哥子公司设立的相关手续，由于境外公司在墨西哥设立子公司手续繁杂且审批流程较长，同时受新冠疫情的影响，预计墨西哥子公司完成设立仍需一定时间。

在墨西哥子公司设立及取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书（享受税收优惠：进口原材料在一定期限内加工成产品并从墨西哥出口无需缴纳增值税及关税）之前，JST USA通过与墨西哥Shelter服务商（拥有IMMEX Maquiladora Permit许可证书）合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。若未来JST USA在墨西哥的子公司设立完成并取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书，则在墨西哥的生产主要由其墨西哥子公司进行，不再与Shelter模式服务商合作进行生产。

公司在墨西哥以 Shelter 模式生产的产品均销售至美国（收货地）。报告期各期公司销售至美国（收货地）的收入（包括 Shelter 模式生产相关收入）分别为 9,777.18 万元、10,610.11 万元、17,320.18 万元、**9,559.09 万元**，占外销收入的比例分别为 34.56%、28.13%、40.32%、**39.02%**，占主营业务收入的比例分别为 4.91%、4.91%、7.83%、**9.29%**。

综上，Shelter 模式不会对公司未来的经营模式产生重大影响。

八、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人关于境外子公司经营情况的说明；
- 2、获取并查阅发行人与墨西哥Shelter服务商签署的合作协议；
- 3、访谈发行人高级管理人员、墨西哥Shelter服务商及合作工厂的相关负责人；
- 4、查阅发行人相关产品直接出口美国的相关关税资料；
- 5、查询墨西哥政府网站关于Shelter模式的介绍，以及墨西哥Shelter模式相关法律法规等；
- 6、获取并查阅墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具法律意见书；

7、视频查看发行人在墨西哥通过Shelter模式进行生产的办公场所、生产厂房及生产流程，并盘点其主要资产；

8、获取墨西哥Shelter服务商取得的相关许可及资质，查询其母公司官方网站；

9、获取并查阅报告期内JST USA审计报告及相关财务资料，访谈发行人财务总监，了解JST USA 2019年、**2020年1-6月**亏损的原因；

10、访谈发行人高级管理人员，了解发行人2019年开始采用Shelter模式的原因，佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，了解发行人境外生产经营的规划及Shelter模式日后是否将发生变化；

11、访谈发行人的相关管理人员，了解Jinpan Realty、上海东典和上海环毓设立、注销的原因；获取并查阅Jinpan Realty原持有的房产及土地资料；获取并查阅Jinpan Realty、上海东典和上海环毓报告期内的财务报表等资料，了解其经营情况及报告期内的主要财务数据；查阅Jinpan Realty、上海东典和上海环毓的注销资料等；

12、获取并查阅JST USA 及其子公司Real Estate设立的相关资料；2017年5月JST USA的80%股份转让涉及的股权转让协议、发行人股东会决议、JST USA股东会决议等资料；

13、获取并查阅Bonicos & Wang, P.C.律师事务所出具的关于JST USA的法律意见书；

14、获取并查阅金榜国际及YUQING JING（靖宇清）就放弃持有JST USA股份对应的收益权及表决权出具的声明与承诺；

15、获取并查阅JST USA及其子公司Real Estate最近一年**及一期**的财务报表；

16、获取并查阅发行人及其子公司与JST USA的交易明细、应收和应付等往来明细、大额交易合同或订单及相关单据；JST USA与主要客户的交易明细、大额交易合同或订单及相关单据；

17、访谈发行人高级管理人员，了解发行人收购JST USA股份定价情况，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的背景、原因、必要性，以及发行人及其子公司与JST USA的业务或资金往来等情况；

18、获取并查阅JST USA的收入明细、采购明细、成本明细，分析相关财务数据波动的原因、与JST USA业务模式的匹配性以及Shelter模式对发行人未来经营模式的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明墨西哥Shelter模式以及JST USA通过Shelter模式在墨西哥进行生产的具体情况；

2、根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，Shelter模式在墨西哥是合法合规的，受墨西哥相关法律法规的保护；发行人子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产符合墨西哥相关法律法规，不存在被境外主管部门处罚的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、发行人已说明Shelter模式与正常生产模式的差异情况；

4、发行人2019年开始采用Shelter模式的具体原因为：为降低中美贸易摩擦对发行人直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国；此外在JST USA墨西哥子公司完成设立及取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书之前，JST USA通过与墨西哥Shelter服务商合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。

5、2019年JST USA亏损的主要原因如下：（1）自2019年5月起JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器产品中后段的生产，由于与Shelter服务商合作工厂前期筹备生产的相关支出（包括人工、租赁费及租赁厂房改造费用等）较高，且为小批量生产，原材料采购成本相对较高，生产人员操作经验不足损耗较多物料，导致产品相对国内生产的单位成本较高及毛利率较低；（2）2019年JST USA因销售收入大幅提升导致销售费用增加，以及应收账款相应增加而计提的坏账准备增加，此外办公经营场所搬迁至佛罗里达州对随迁员工进行补偿。**2020年1-6月JST USA亏损的主要原因如下：（1）2020年1-6月JST USA与Shelter服务商合作工厂已实现干式变压器产品批量生产，但产能和产量仍需进一步提升，产品单位成本仍相对较高；（2）2020年1-6月JST USA新增管理和技术人员，以及增加开关柜系列产品研发投入，导致管理费用和研发费用有所增加。**

6、发行人计划佛罗里达厂区改造完成后，主要用于JST USA办公经营，以及开关柜系列产品的研发，以及在美国进行开关柜系列产品的生产。JST USA在墨西哥通过Shelter模式主要进行干式变压器产品的中后段生产。因此，发行人在墨西哥通过Shelter模式生产不会因佛罗里达厂区完成改造而发生变化。

7、发行人已说明Jinpan Realty、上海东典和上海环毓报告期内的主要财务数据及注销原因，注销原因合理。

8、发行人已披露JST USA基本情况，包括公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要历史沿革。

9、发行人与金榜国际为同一控制下企业，发行人子公司金盘香港收购JST USA的80%股份的价格合理；为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，金榜国际继续持有JST USA的20%股份；前述事项均经发行人股东会以及JST USA股东会审议通过。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。因此，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份具有一定的必要性，且合法合规、收购价格合理。

10、发行人（含子公司）与JST USA的相关交易是真实、合法的，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关，具有必要性，不存在损害发行人利益的行为。

11、发行人与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的相关事项已经发行人股东会审议通过，且发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权，不存在损害发行人利益的情形，符合《公司法》第148条的规定。

12、发行人已说明JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况；Shelter模式不会对发行人未来的经营模式产生重大影响。

问题11.2

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按适用税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。上海鼎格2019年收到“增值税即征即退返还”10.29万元。武汉研究院2019年度收到“增值税即征即退返还”38.96万元。

请发行人说明：（1）武汉研究院报告期内的主要财务数据，武汉研究院是否单独销售软件；（2）发行人软件是否均单独出售，报告期内发行人软件收入的构成，与增值税即征即退的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述核查并发表明确意见。

【回复】

一、武汉金盘智能科技研究院有限公司报告期内的主要财务数据，是否单独销售软件

报告期内，武汉金盘智能科技研究院有限公司（以下简称“智能科技研究院”）的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020-6-30/ 2020年1-6月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	4,081.48	3,942.85	3,677.03	-
净资产	4,001.44	3,768.86	3,547.14	-
营业收入	360.95	567.75	173.28	-
净利润	232.58	221.72	47.14	-

智能科技研究院销售的软件产品系各类智能生产管理系统，主营业务收入均为单独销售软件产品。

二、发行人软件是否均单独出售，报告期内发行人软件收入的构成，与增值税即征即退的勾稽关系

1、软件收入的构成

报告期内，公司软件均为单独出售，不存在嵌套在计算机硬件、机器设备中并一同销售的情形。报告期内，公司软件收入的构成如下：

单位：万元

公司	软件产品	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
智能科技研究院	广陆智能工厂项目一期MES系统	-	128.45	-	-
	JST4D干式变压器智能设计系统	-	129.00	-	-
	JST智能供应链管理系统	-	66.00	-	-
	JST智能生产管理系统	-	144.50	-	-
	JST资产管理系统	-	-	46.55	-
	JST异常反馈系统	-	-	126.72	-
	小计		-	467.95	173.28
上海鼎格	鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件	-	417.66	-	-
	上海精测8/12寸兼容半导体膜厚测量设备控制软件	-	297.00	-	-
	鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件V2.0	-	157.92	-	-
	上海精测产品研发管理系统（PLM）软件	-	83.50	42.09	-
	长城汽车产品仿真数据管理（SDM）系统	-	66.00	-	-
	上汽通用Arbortest Editor	-	-	31.51	-
	其他		103.77	54.46	-
小计		103.77	1,076.54	73.61	-

根据上表，智能科技研究院的软件业务目前主要为公司及子公司提供各类智能

管理系统，除2019年度实现收入128.45万元的广陆智能工厂项目一期MES系统之外，其他形成的软件产品均系提供给公司及子公司内部使用。上海鼎格的软件业务系研制开发工业软件产品，目前主要应用于半导体、汽车制造等领域，并作为公司工业自动化与信息化融和解决方案的研发平台，加快推进公司自身制造模式的数字化转型升级以及布局工业软件业务。报告期内，上海鼎格的软件产品收入中，除2019年度实现收入157.92万元的鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件V2.0系销售给公司子公司金盘上海之外，其余均系对合并范围外主体的销售收入。

2、公司软件收入与增值税即征即退的勾稽关系

(1) 公司软件收入与申报增值税即征即退的软件收入差异情况如下：

单位：万元

公司	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
智能科技研究院	审定的软件收入	-	467.95	173.28	-
	减：不满足增值税即征即退政策的金额	-	-	-	-
	申报增值税即征即退的软件收入	-	467.95	173.28	-
	差异	-	-	-	-
上海鼎格	审定的软件收入	103.77	1,076.54	73.61	-
	减：不满足增值税即征即退政策的金额	103.77	972.52	73.61	-
	申报增值税即征即退的软件收入	-	104.02	-	-
	差异	-	-	-	-
申报的增值税即征即退软件收入小计		-	571.97	173.28	-

根据上表，报告期内，公司软件收入减去不满足增值税即征即退政策的部分后与申报的增值税即征即退软件收入勾稽一致。

上表中，报告期各期上海鼎格不满足增值税即征即退政策的金额分别为0万元、73.61万元、972.52万元、103.77万元，主要原因为：根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按适用税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策；上海鼎格自2018年10月起纳入公司合并报表范围，2018年10月至报告期末上海鼎格部分软件收入主要系在客户原有软件或从第三方购买成熟架构软件基础上二次开发后销售给客户形成的收入，不满足增值税即征即退政策的要求，因此予以扣除。

(2) 公司增值税即征即退计算过程如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
申报的增值税即征即退软件收入（A）	-	571.97	173.28	-

增值税缴纳额 (B)	-	71.22	27.68	-
增值税退税额 (C=B-A*3%)	-	54.06	22.48	-
申报的增值税即征即退金额 (D)	-	54.06	22.48	-
差异 (E=C-D)	-	-	-	-

根据上表，增值税退税额测算金额与申报的增值税即征即退金额勾稽一致。报告期内，上海鼎格收到“增值税即征即退返还”10.29万元，智能科技研究院收到“增值税即征即退返还”38.96万元，合计49.25万元，截至2020年6月末公司尚未收到其余增值税即征即退返还款27.29万元，主要系受新冠疫情影响，相关手续尚未办理完成所致。

综上，报告期内，智能科技研究院主要向公司及子公司提供各类智能生产管理应用软件，软件收入构成均系单独软件销售，与增值税即征即退的勾稽一致；上海鼎格主要对外销售工业软件产品，软件收入的构成主要为二次开发的软件收入，扣除不满足增值税即征即退政策的金额后，与增值税即征即退的勾稽一致。

三、问题11.2中介机构核查情况

(一) 核查过程

针对以上事项，申报会计师及发行人律师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的完税证明、增值税纳税申报表，结合账面软件收入，核查软件增值税即征即退款的准确性；

2、检查发行人实际收到退税的银行回单及记账凭证，核实账面记录是否准确、账务处理是否符合企业会计准则的规定；

3、查阅《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人已说明报告期内智能科技研究院的主要财务数据、报告期内发行人软件收入的构成；报告期内，智能科技研究院及发行人的软件均为单独出售，发行人扣除不满足增值税即征即退政策要求后的软件收入与增值税即征即退金额勾稽一致。

问题12. 关于股份支付

2017年4月，金盘有限注册资本由3,959.93万美元增加至3,991.20万美元，新增注册资本由浦江投资认缴，6.97元/注册资本。2018年6月，金盘科技注册资本由36,900万元增加至38,313万元，新增注册资本由绿能投资、亭林投资认缴，5.56元/股。

2017年4月，金榜国际将持有的有限公司32.61%的股权以4,049.86万美元的价格转让给Forebright Smart，3.65元/注册资本。2017年5月，Forebright Smart将其持有金盘有限的143.6632万美元出资额转让给Forever Corporate，6.97元/注册资本。

请发行人说明：（1）详细分析2017年4月增资，2017年5月股权转让，2018年6月增资定价公允的依据，相关增资或股权转让是否构成股份支付；（2）2017年4月股权转让的价格低于同期增资或股权转让价格的原因，是否构成股份支付；（3）历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）详细分析2017年4月增资，2017年5月股权转让，2018年6月增资定价公允的依据，相关增资或股权转让是否构成股份支付；

1、2017年4月增资定价公允的依据

2017年4月浦江投资对公司增资金额为1,500万元，增资价格为6.97元/注册资本，投前估值为19亿元，投后估值为19.15亿元，相当于2018年扣非后归母净利润1.66亿元的11.54倍，即本次增资估值对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.54倍。浦江投资为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与公司协商一致确定本次交易的估值。

报告期内，上市公司收购电气机械和器材制造业标的公司案例情况如下：

上市公司简称	标的公司	交易事项	过户完成公告时间	预案公告次年预计市盈率（倍）
泰永长征	重庆源通	泰永长征收购重庆源通65%股权	2019年5月	10.41
白云电器	桂林电容	白云电器收购桂林电容80.38%股权	2018年2月	10.92
红相股份	银川卧龙	红相股份收购银川卧龙100%股权	2017年9月	13.00
平均市盈率				11.44

综上，2017年4月浦江投资增资公司的定价公允。

2、2017年5月股权转让定价公允的依据

2017年5月Forebright Smart将其持有的公司3.5995%股权以1,000万美元转让给Forever Corporate，转让价格为6.97元/注册资本，按照公司2017年4月增资后的估值

19.15亿元定价，相当于2018年扣非归母净利润1.66亿元的11.54倍，即本次转让定价对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.54倍。Forever Corporate为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与Forebright Smart协商一致确定本次交易的估值。

综上，2017年5月Forebright Smart将其持有的公司3.5995%股权转让给Forever Corporate的定价公允。

3、2018年6月增资定价公允的依据

2018年6月绿能投资和亭林投资对公司增资金额分别为4,850万元和3,000万元，增资价格为5.56元/股，投前估值为20.5亿元，投后估值为21.285亿元，相当于2019年扣非后归母净利润1.79亿元的11.89倍，即本次增资估值对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.89倍。绿能投资、亭林投资为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与公司协商一致确定本次交易的估值。

综上，2018年6月绿能投资和亭林投资增资公司的定价公允。

4、相关增资或股权转让是否构成股份支付

基于以上情况，相关增资或股权转让涉及的投资机构均为独立第三方，交易定价均基于其对公司未来良好的发展预期，与公司协商一致确定，定价公允，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

(二) 2017年4月股权转让的价格低于同期增资或股权转让价格的原因，是否构成股份支付；

2017年4月金榜国际将持有的公司32.61%股权以4,049.86万美元的价格转让给Forebright Smart，转让价格为3.65元/注册资本，低于同期增资或股权转让价格，主要原因为：为拆除公司红筹架构，2017年4月Forebright Smart将通过BVI公司FNOF、金榜国际间接持有的全部公司股权平移至其名下，即金榜国际将其持有的部分公司股权转让给Forebright Smart，金榜国际将相关股权转让收入扣除应缴纳的所得税之后全部汇给FNOF，同时FNOF回购Forebright Smart的全部股权，继而Forebright Smart直接持有公司股权，本次股权转让定价以经评估的净资产为依据，因此低于同期增资或股权转让价格。

综上，上述股权转让系为拆除公司红筹架构，Forebright Smart对公司由间接持股转为直接持股，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

(三) 历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、

股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

1、历次持股平台股权转让的具体情况

(1) 报告期内，旺鹏投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.02.17	彭丽芳、吴清、万金梅、李辉、严林清、王忠波、李明真、黄红华、王成、刘咏、李杰、朱丽、邹助武、胡江涛、陈锋、李津生、黄有宝、栗记涛、邱育洲、王维、梁洪、蒋丽华、王富成、唐永珠、田梅、符燕、王荣旺、杨华权、周茜卉、饶德明、吴兰、李少国、杨德飞、柳美莲、金霞、王跃冲、王惠、杨启富、苏晓红、李晓琦、夏瑞华、陈秋桃、杨桃喜、范青山、RICHARD HWOLFF、GE DAI、EMERSON MIGUEL MOSQUERA、李茜。
变动日期	变动情况
2017.09.25	蒋丽华因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.8744% 出资份额以 17.48 万元的价格转让给执行事务合伙人彭丽芳。
2017.12.19	执行事务合伙人彭丽芳分别将 0.4372% 出资份额、0.4372% 出资份额以 8.5 万元、8.5 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人刘咏、李茜。
2018.05.10	范青山因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.2572% 出资份额以 5 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人陈鹏。
2018.06.25	王跃冲因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.5658% 出资份额以 11 万元的价格转让给执行事务合伙人彭丽芳。
2018.12.20	严林清因亲属间转让，将其 5.9154% 出资份额以 115 万元的价格转让给其配偶杨霞玲。
2019.06.24	执行事务合伙人彭丽芳分别将 0.2058% 出资份额、0.2058% 出资份额、0.1542% 出资份额以 5 万元、5 万元、3.7455 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人周煌、朱建山、王璟。
2019.12.26	RICHARD HWOLFF 因个人资金紧张，将 3.5652% 出资份额以 69.31 万元的价格转让给受让人 GE DAI。

(2) 报告期内，君道投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.01.24	黄道军、陈伟、孙元山、刘书华、成从妹、董圣文、冯雪颜、付国红、邓永艳、曹曙、杨雄、雷涌、李秋达、卢毅、李登峰、沈理、郗小龙、黄道平、王成毅、王志民、高彬、李明璋、黄宏仲、李进祥、冉启辉、吴敏、蔡於思、孙健伟、刘玲、林瑜、郭军、李丹丹、左平、吴恒、罗华、谭覃、杨伟挺、许振胶、韩德平、曾繁君、黄声纯、赵秀清、卢森甫、黄波、符永飞、李凤涛、梁星、黄浩、侯广杰。
变动日期	变动情况
2018.11.09	孙健伟因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 1.065% 出资份额以 19 万元的价格转让给受让人成从妹。

(3) 报告期内，春荣投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.01.24	张乾荣、杨霞玲、章代雨、杨青、耿潇、高景山、王志、刘璐雅、丁飞、张煜乾、张灿辉、林俊州、吴清文、马舒静、周赋、康小滨、顾硕、向云、陈杰、黄

	成明、许魁军、梁夕敏、邹少云、许进、张晓春、蔺建鑫、徐晓、周兵、张大伟、芮海、谭娜、周晶、余后来、戴丹丹、梁其南、吴乾进、王晓良、汤松、张乾军、谭玉衡、杨倩倩、凌晴、秦琳、王碧野、徐敏、赵晓东、王耀强、万鹏。
变动日期	变动情况
2017.03.16	执行事务合伙人张乾荣分别将 0.494%出资份额、0.1427%出资份额以 8.9 万元、2.57 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人李磊、蔡文洁。
2017.03.28	周晶因拟申请离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.1461%出资份额以 2.57 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣。
2017.09.25	蔡文洁、李磊、刘璐雅、丁飞因离职退伙，按照合伙协议等的约定，分别将其 0.1552%出资份额、0.5374%出资份额、0.3104%出资份额、0.3104%出资份额以 2.57 万元、8.9 万元、5.14 万元、5.14 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣；执行事务合伙人张乾荣将其 0.1552%出资份额以 2.57 万元的价格转让给重新入职的新合伙人周晶。
2017.12.19	执行事务合伙人张乾荣分别将 1.8627%出资份额、0.8071%出资份额、1.3349%出资份额以 30 万元、13 万元、21.5 万元的价格按照协议约定转让给受让人耿潇、王耀强、刘咏。
2019.06.24	赵晓东因离职退伙，按照合伙协议等的约定，将其 0.1552%出资份额以 2.5 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣；执行事务合伙人张乾荣分别将 0.8447%出资份额、1.4906%出资份额、0.9937%出资份额、0.4969%出资份额、0.4969%出资份额以 17 万元、30 万元、20 万元、10 万元、10 万元的价格按照合伙协议约定转让给受让人耿潇、邸双奎、李斌、杨锋力、哈斯。
2019.08.07	原执行事务合伙人张乾荣将其 32.1891%出资份额以 518.43 万元的价格按照协议约定转让给新执行事务合伙人李辉。
2020.06.08	戴丹丹因离职退伙，将其持有春荣投资的 0.1552%出资份额以 2.5 万元价格转让给执行事务合伙人李辉。

注：2019 年 8 月前，张乾荣为金盘科技董事、总经理及春荣投资执行事务合伙人，2019 年 8 月后变更为李辉。

2、是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

2017年4月公司员工持股平台旺鹏投资、君道投资、春荣投资对公司增资，增资价格为2.51元/注册资本，低于同期外部机构投资者增资价格，系为换取员工职位/岗位对应的相关服务，具有激励作用，因此公司已于2017年确认了股份支付费用9,491.12万元。

报告期内，公司员工持股平台历次股权转让的原因主要包括如下情形：

(1) 根据合伙协议补充协议有关约定，员工在离职时需将其持有的持股平台的出资份额转让给其他员工（该等转让均未涉及实际控制人），离职员工转让价格一般高于其持有成本，该情形下因相关股份支付费用已在2017年进行确认，因此在后续份额发生转让时，未再纳入计算股份支付费用的范围。

(2) 持股平台的个别员工因个人原因（如个人资金紧张、亲属间转让）等转让

其持有的持股平台的出资份额，不涉及公司的相关安排，亦不涉及股份支付。

(3) 2019年8月，原总经理张乾荣因身体原因辞去总经理职位，由李辉接任，并相应转让其持有的春荣投资32.1891%出资份额。该情形下因该职位的股份支付费用已在2017年进行确认，因此在后续份额发生转让时，未再纳入计算股份支付费用的范围。

综上，公司为换取员工职位/岗位对应的相关服务，已于2017年确认上述员工持股平台对公司低价增资涉及的相关股份支付费用，持股平台后续历次出资份额转让系员工离职\离岗卸任或个人原因所致，因此不需按照股份支付进行处理，不用计算股份支付费用，对公司财务数据无影响。

二、中介机构核查情况

(一) 核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人历次股权变更相关文件，了解历次股权变更原因及相关转让价格或者增资价格情况，了解定价的公允性，相关股权转让或增资行为是否构成股份支付；
- 2、获取并查阅同行业并购相关案例，分析发行人历次增资及股权转让对应的价格的公允性；
- 3、获取并查阅员工持股平台工商内档资料，了解员工持股平台历次股权转让的具体情况，分析相关股权转让是否构成股份支付；
- 4、访谈员工持股平台的转让员工，了解转让目的；
- 5、获取员工持股平台合伙人出具的声明与承诺函。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、2017年4月，2017年5月及2018年6月相关增资或股权转让涉及的投资机构均为独立第三方，交易定价均基于其对发行人未来良好的发展预期，与发行人协商一致确定，定价公允，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。
- 2、2017年4月股权转让系为拆除发行人红筹架构，Forebright Smart对发行人间接持股转为直接持股，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。
- 3、发行人已详细说明历次持股平台股权转让的具体情况；发行人为换取员工职位/岗位对应的相关服务，已于2017年确认上述员工持股平台对发行人低价增资涉及

的相关股份支付费用，持股平台后续历次出资份额转让系员工离职\离岗卸任或个人原因所致，因此不需按照股份支付进行处理，不用计算股份支付费用，对发行人财务数据无影响。

问题13. 关于供应商

根据首轮回复，报告期各期，公司对武汉鑫嘉骏商贸有限公司的硅钢采购金额为21,339.02万元、31,276.56万元和28,127.23万元，合计占硅钢总采购额的比例分别为87.88%、87.01%、73.94%，占比较高。武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司（曾用名：上海贤培电气有限公司）与武汉巨利臻电气有限公司受同一控制人控制。硅钢厂商在与客户签约后即要求客户预付全款订货，而硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排。

请发行人说明：（1）报告期内对上述公司采购的主要内容、金额、单价，相关采购占其销售的比例，相关交易价格、交易条款是否公允，向多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑；（2）同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业惯例，结合武汉鑫嘉骏商贸有限公司对预付金额的合同约定、不同供应商的采购单价等，说明硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观，分析向发行人主要向硅钢贸易商采购硅钢是否符合商业逻辑，是否存在其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内对上述公司采购的主要内容、金额、单价，相关采购占其销售的比例，相关交易价格、交易条款是否公允，向多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑

（一）报告期内公司对上述公司采购的主要内容、金额、单价

供应商名称	采购内容及其硅钢厂商供货渠道	采购金额（万元，不含税）				平均采购价格（元/KG）			
		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
武汉鑫嘉骏商贸有限公司	取向硅钢（中国宝武）	-	14,344.62	27,316.34	18,655.55	-	11.51	10.76	8.05
	无取向硅钢（中国宝武）	-	346.64	30.10	36.01	-	5.82	6.82	7.08
武汉兴创业成实业有限	取向硅钢（中国宝武）	10,994.84	6,645.70	-	-	10.14	9.64	-	-

公司									
上海本娇电气有限公司	取向硅钢	-	-	2,694.93	927.14	-	-	9.40	8.25
	无取向硅钢 (中国宝武)	915.07	1,314.24	1,140.04	532.69	5.84	5.79	6.07	5.96
武汉巨利臻电气有限公司	取向硅钢 (民营硅钢厂)	-	5,476.04	95.15	1,187.63	-	10.47	8.90	9.35
取向硅钢小计		10,944.84	26,466.36	30,106.42	20,770.32	10.14	10.76	10.62	8.12
无取向硅钢小计		915.07	1,660.87	1,170.14	568.69	5.84	5.80	6.09	6.02
合计		11,909.91	28,127.23	31,276.56	21,339.02	9.60	10.24	10.33	8.05

注：中国宝武为中国宝武钢铁集团有限公司的简称，下同。上海本娇电气有限公司曾用名上海贤培电气有限公司，公司2017-2018年向其采购取向硅钢系武汉鑫嘉骏商贸有限公司调货供应，其终端硅钢厂商供货渠道为中国宝武。

（二）上述公司相关采购占其销售的比例

根据武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司、武汉巨利臻电气有限公司（同一控制下企业，以下简称“鑫嘉骏集团”）出具的说明，报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购硅钢数量占鑫嘉骏集团各年硅钢销量（数据口径为各年发货出库数量）的比例约为50%左右；报告期内鑫嘉骏集团的前十大客户，除公司之外，还包括北海银河生物产业投资股份有限公司（000806.SZ）、山东玲珑轮胎股份有限公司（601966.SH）、浙商中拓集团股份有限公司（000906.SZ）等上市公司的子公司，以及广西柳州特种变压器有限责任公司、上海北变科技有限公司、宁波甬嘉恒业集团有限公司、泰州市天力铁芯制造有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、环宇集团（南京）有限公司等中大型电气设备生产企业。

报告期内，武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司主要通过硅钢厂商直供代理模式向公司供应中国宝武生产的取向硅钢，系中国宝武取向硅钢的重要直供代理商之一，采购价格及订单条款由公司、中国宝武和其三方协商确定，公司下采购订单之后，由其向中国宝武统筹订货并负责协调发货和售后服务，其主要按公司取向硅钢的采购量收取一定的代理费（一般为100元/吨），不赚取交易差价。

报告期内，上海本娇电气有限公司、武汉巨利臻电气有限公司主要通过经销商模式向公司供应取向硅钢或无取向硅钢，其从硅钢厂商或硅钢贸易商等渠道采购硅钢，再向公司销售，采购价格由公司和其双方协商确定，其赚取交易差价。

（三）相关交易价格是否公允

报告期内，公司向鑫嘉骏集团与向其他硅钢供应商采购取向硅钢、无取向硅钢的采购金额、平均采购价格比较情况如下：

材料种类	供应商名称	采购金额（万元，不含税）				平均采购价格（元/KG）			
		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
取向硅钢	鑫嘉骏集团	11,306.17	26,890.63	31,501.14	21,907.32	10.42	10.93	11.11	8.57
	其他取向硅钢供应商	5,990.29	8,306.96	1,627.11	417.36	11.34	11.64	11.74	8.19
无取向硅钢	鑫嘉骏集团	915.07	1,660.87	1,170.14	568.69	5.84	5.80	6.09	6.02
	其他无取向硅钢供应商	541.98	1,149.57	1,646.02	1,388.93	5.85	5.27	5.61	5.73

注：公司向鑫嘉骏集团采购中国宝武生产的取向硅钢的运费由公司承担，除此之外公司向硅钢供应商（含鑫嘉骏集团）采购硅钢，均由硅钢供应商承担运费，因此为确保数据可比性，上表中公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢金额及平均采购价格包含公司支付的相关运费。

1、取向硅钢平均采购价格比较分析

报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格分别为8.57元/KG、11.11元/KG、10.93元/KG、**10.42元/KG**，与向其他硅钢供应商采购的取向硅钢平均采购价格差异率分别为4.64%、-5.37%、-6.10%、**-8.10%**，差异主要原因如下：

（1）2017年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略高于其他硅钢供应商，主要系公司采购取向硅钢牌号差异所致，具体原因为：公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢量较大，覆盖取向硅钢高中低各系列牌号，2017年公司向其他硅钢供应商采购的取向硅钢主要为低牌号系列产品，因此平均采购价格较低，导致2017年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格高于其他硅钢供应商。

（2）2018年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略低于其他硅钢供应商，具体原因为：2017年四季度公司预期取向硅钢市场价格呈较快上涨趋势，因此提前与鑫嘉骏集团及中国宝武协商取向硅钢采购价格并签订2018年部分采购订单（采购金额占比约35%），导致2018年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格低于其他硅钢供应商。

（3）2019年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略低于其他硅钢供应商，具体原因为：①2019年5月起 JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行干式变压器中后段生产，因此向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 以及墨西哥硅钢厂商 **Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV** 等供应商采购取向硅钢，采购价格相对较高；②为拓宽取向硅钢采购渠道，公司与境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司建立合作关系，向其采购取向硅钢价格相对

较高；③2019年公司向北京首钢股份有限公司采购高牌号系列取向硅钢大幅增加。

(4) 2020年1-6月公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略低于其他硅钢供应商，具体原因为：①2019年5月起 JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行干式变压器中后段生产，2020年1-6月干式变压器形成批量化生产，因此其向墨西哥硅钢厂商 Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV 采购取向硅钢数量增加，采购价格相对较高；②2020年1-6月公司向北京首钢股份有限公司采购的主要为高牌号系列取向硅钢，采购价格相对较高。

2、无取向硅钢平均采购价格比较分析

报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢平均采购价格分别为6.02元/KG、6.09元/KG、5.80元/KG、5.84元/KG，与向其他硅钢供应商采购的无取向硅钢平均采购价格差异率分别为4.97%、8.59%、9.95%、-0.17%。

报告期内，公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢平均采购价格与其他硅钢供应商的差异主要原因为：2017-2019年公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢主要为中国宝武品牌，向其他硅钢供应商采购的无取向硅钢主要为鞍钢股份有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司（以下简称“马钢”，马钢的控股股东于2019年9月被中国宝武收购）等品牌，中国宝武为国内销售规模最大、品类最全、质量优良的硅钢厂商，因此其无取向硅钢销售价格相对国内其他品牌硅钢厂商较高；2020年1-6月公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢主要为马钢品牌、中国宝武品牌，由于马钢品牌无取向硅钢价格相对较为优惠，导致2020年1-6月公司向鑫嘉骏集团采购无取向硅钢的平均采购价格与向其他硅钢供应商差异较小。

综上，报告期内公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢、无取向硅钢相关价格公允。

(四) 相关交易条款是否公允

1、取向硅钢交易条款对比情况

项目	公司与武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司的交易条款	公司与武汉巨利臻电气有限公司的交易条款	公司与其他硅钢供应商的交易条款
生产厂家	中国宝武	江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等民营硅钢厂商	北京首钢股份有限公司、山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司、Thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司等
与硅钢厂商	中国宝武直供代理商	经销商	-

关系			
定价方式	由公司、中国宝武及其三方协商定价，其按照公司采购数量收取一定的代理费	由公司与其双方协商定价	由公司与其双方协商定价
交货及运输条款	中国宝武交货，公司自提并承担运费，供应商报价不含运费	送货上门，供应商报价包含运费	送货上门，供应商报价包含运费
包装条款	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收
付款及信用期条款	款到发货	货到并收到发票后付款	北京首钢股份有限公司：款到发货； 民营硅钢厂商：货到并收到发票后付款。
是否存在其他利益安排	无	无	无

注：公司2017-2018年向上海本娇电气有限公司采购取向硅钢系武汉鑫嘉骏商贸有限公司调货供应，其终端硅钢厂商供货渠道为中国宝武。

根据上表，公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢与向其他向其他硅钢供应商，除直供代理模式下的定价方式、交货及运输条款不一致，经销商模式下的交易条款基本一致，具有商业合理性，交易条款公允。

2、无取向硅钢交易条款对比情况

项目	公司与鑫嘉骏集团的交易条款	公司与其他硅钢供应商的交易条款
生产厂家	中国宝武	鞍钢股份有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司等
定价方式	由公司与其双方协商定价	由公司与其双方协商定价
交货及运输条款	送货上门，供应商报价包含运费	送货上门，供应商报价包含运费
包装条款	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收
付款及信用期条款	货到并收到发票后付款	货到并收到发票后付款，或款到发货。
是否存在其他利益安排	无	无

根据上表，公司向鑫嘉骏集团采购无取向硅钢与向其他硅钢供应商，交易条款基本一致，交易条款公允。

(五) 公司向上述多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑

报告期内，鑫嘉骏集团向公司主要供应的硅钢类型及供货渠道情况如下：

公司名称	主要供应硅钢类型	与硅钢供货渠道关系	主要硅钢供货渠道
武汉鑫嘉骏商贸有限公司	取向硅钢	直供代理商	中国宝武
武汉兴创业成实业发展有限公司	取向硅钢	直供代理商	中国宝武
上海本娇电气有限公司	无取向硅钢	经销商	中国宝武
武汉巨利臻电气有限公司	取向硅钢	经销商	江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气

			(集团)股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等民营硅钢厂商
--	--	--	------------------------------

根据上表，报告期内鑫嘉骏集团通过武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司向公司供应中国宝武生产的取向硅钢；通过上海本娇电气有限公司向公司供应中国宝武生产的无取向硅钢；通过武汉巨利臻电气有限公司向公司供应民营硅钢厂商生产的取向硅钢。具体原因如下：

1、鑫嘉骏集团通过武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司向公司供应中国宝武生产的取向硅钢的原因

取向硅钢生产工艺难度较高，主要用于变压器生产，我国对取向硅钢实施反倾销政策，进口极少，国内能生产质量稳定及高中低各系列牌号取向硅钢企业较少。根据中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，2019年国内取向硅钢产量为142.91万吨，其中中国宝武、北京首钢股份有限公司产量分别为77.50万吨、19万吨，市场占有率分别为54.23%、13.29%，是国内最大的两家硅钢厂商。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，中国宝武的硅钢技术水平、产品质量及交付能力均处于行业领先地位，可提供高中低各系列牌号硅钢产品，尤其高牌号系列硅钢的技术及质量优势突出；国内市场高中牌号系列取向硅钢的竞争对手主要为北京首钢股份有限公司，中低牌号系列取向硅钢的竞争对手主要为民营硅钢厂商。中国宝武取向硅钢的销售模式包括直供、经销商、直供代理及中国宝武子公司加工配送（对应销量占比分别约30%、30%、25%及15%）等方式，其中直供模式对客户的取向硅钢订货量、订货稳定性及订货结构等方面要求较高，并要求客户提前1个月预付货款，该类客户主要为特变电工股份有限公司、中国西电电气股份有限公司等大型变压器生产企业；直供代理模式主要指终端客户通过直供代理商与中国宝武共同协商取向硅钢的采购价格及订单条款，终端客户向直供代理商下采购订单之后，由直供代理商向中国宝武统筹订货并负责协调发货和售后服务，直供代理商不赚取交易差价，仅按终端客户取向硅钢采购量收取一定的代理费。武汉鑫嘉骏商贸有限公司自2012年与中国宝武进行业务合作，在取向硅钢订货量、订货稳定性、订货结构及终端客户资源等方面评价较高，为中国宝武认证的重要取向硅钢直供代理商之一，取向硅钢年采购量占比较高，因此对于武汉鑫嘉骏商贸有限公司及其直供代理服务的终端客户，在价格、货期安排等方

面给予适当支持。

2019年3月，武汉鑫嘉骏商贸有限公司向中国宝武出具《公司变更及业务转换通知函》，内容摘录如下：“为适应市场和公司战略发展需要，经研究决定于2018年11月27日在武汉市注册成立‘武汉兴创业成实业发展有限公司’承接‘武汉鑫嘉骏商贸有限公司’的一切业务。从2019年4月1日起，公司所有对内及对外文件、资料、开具发票、账号、税号等全部使用新公司名称。”

2019年5月，中国宝武向武汉兴创业成实业发展有限公司及公司出具《证明函》，内容摘录如下：“武汉鑫嘉骏商贸有限公司是宝钢股份稳定合作经销商，享有宝钢股份2018年取向硅钢认证经销商相关权益。因机构调整等原因，2019年宝钢股份认证经销商证书统一暂未发放，后续另行安排。根据武汉鑫嘉骏来函（附件），其业务由‘武汉兴创业成实业发展有限公司’承接。在涉及宝钢股份与海南金盘有关需要代理机构作为渠道的取向硅钢供应合作中，宝钢股份营销中心（宝钢国际）视武汉兴创业成实业发展有限公司为与海南金盘共同认可的代理机构之一。”

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，2019年武汉鑫嘉骏商贸有限公司对中国宝武的取向硅钢直供代理业务全部由武汉兴创业成实业发展有限公司承接，主要原因为：根据2018年武汉市青山区颁布《青山区（化工区）促进现代服务业发展的奖励办法》，武汉市青山区新设的商贸公司销售额及纳税额达到一定标准将被给予一定的资金奖励，因此2018年11月新设武汉兴创业成实业发展有限公司，与武汉鑫嘉骏商贸有限公司的股东及法定代表人保持一致，用于承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司原有中国宝武取向硅钢直供代理业务；中国宝武不允许同一控制下多家取向硅钢直供代理商与中国宝武合作，同一控制下只能保留一家取向硅钢直供代理商，因此上述两家公司须进行全部业务交接；但由于武汉鑫嘉骏商贸有限公司与中国宝武已签订订单的执行需要一定时间，因此经中国宝武同意，2019年5月至2019年12月为上述两家公司业务交接过渡期，在过渡期内武汉兴创业成实业发展有限公司逐步承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司的全部业务；2019年12月上述两家公司完成全部业务交接，武汉鑫嘉骏商贸有限公司不再享有中国宝武取向硅钢直供代理商资格，无实质经营，为简化管理，该公司于2020年8月完成工商注销。

2019年公司向武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司采购中国宝武生产的硅钢的金额逐月变化情况如下：

采购月份	采购金额（万元，不含税）	
	武汉鑫嘉骏商贸有限公司	武汉兴创业成实业发展有限公司
2019年1月	3,481.80	-
2019年2月	1,124.08	-
2019年3月	2,118.56	-
2019年4月	1,722.02	-
2019年5月	895.12	52.48
2019年6月	1,059.93	564.85
2019年7月	860.01	134.36
2019年8月	1,578.10	917.27
2019年9月	266.96	1,634.05
2019年10月	161.56	1,683.38
2019年11月	615.79	868.03
2019年12月	807.33	791.28
2020年1月	-	1,920.61
2020年2月	-	976.77
2020年3月	-	1,729.77
2020年4月	-	2,324.06
2020年5月	-	1,994.43
2020年6月	-	2,049.21
总计	14,691.26	17,640.55

根据上表，2019年5月至2019年12月公司对武汉鑫嘉骏商贸有限公司的硅钢采购数量逐步转移至武汉兴创业成实业发展有限公司；2020年1月至今公司仅通过武汉兴创业成实业发展有限公司采购中国宝武生产的无取向硅钢。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，由于武汉鑫嘉骏商贸有限公司与中国宝武合作多年，其取向硅钢订货量、订货稳定性、订货结构及终端客户资源等在中国宝钢排名靠前，而武汉兴创业成实业发展有限公司的股权结构及法定代表人均与武汉鑫嘉骏商贸有限公司一致，因此中国宝武同意将武汉鑫嘉骏商贸有限公司的取向硅钢认证经销商相关权益由武汉兴创业成实业发展有限公司承接，继续对其及直供代理服务的终端客户在价格、货期安排等方面给予适当支持；此外，中国宝武不允许上述同一控制下两家公司同时作为取向硅钢直供代理商与中国宝武合作，但同意武汉鑫嘉骏商贸有限公司在与武汉兴创业成实业发展有限公司进行业务交接的过程中存在一定的过渡期。

基于以上情况，报告期内公司向同一控制下的武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司同时采购中国宝武生产的取向硅钢的原因合理。

2、鑫嘉骏集团通过上海本娇电气有限公司向公司供应中国宝武生产的无取向硅钢的原因

相对于取向硅钢，无取向硅钢生产工艺难度及性能参数较低，技术壁垒较低，能生产高中低各系列牌号的企业较多，国内产量较大，市场竞争充分。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，无取向硅钢主要由中国宝武及子公司马鞍山钢铁股份有限公司生产，国内市场占有率约33%，在产品质量稳定性、品牌信誉度、交付能力等方面具有一定优势。中国宝武无取向硅钢的销售模式以直供和经销商模式为主。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，上海本娇电气有限公司于2016年设立，主要为鑫嘉骏集团进行无取向硅钢经销的业务平台，无取向硅钢供货渠道不限于中国宝武，且无取向硅钢应用领域较广，与取向硅钢相比，在下游客户群体、供货渠道、市场价格趋势分析及定价方式等方面存在较大差异，因此需组建专门业务团队进行运营；由于鑫嘉骏集团在取向硅钢领域与中国宝武保持多年的业务合作关系，因此上海本娇电气有限公司以经销中国宝武无取向硅钢产品为主，为中国宝武无取向硅钢经销商。

3、鑫嘉骏集团通过武汉巨利臻电气有限公司向公司供应民营硅钢厂商生产的取向硅钢的原因

根据中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，以及保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售负责人的访谈，除中国宝武之外，我国取向硅钢厂商主要为北京首钢股份有限公司以及民营硅钢厂商（包括山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司、江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等）；该等民营硅钢厂商主要生产中低牌号系列取向硅钢。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，武汉巨利臻电气有限公司于2017年设立，主要为鑫嘉骏集团进行中低牌号系列取向硅钢经销的业务平台，自2018年起我国民营硅钢厂商取向硅钢生产工艺逐渐成熟，可稳定供货硅钢厂商有所增加，包括但不限于江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等民营硅钢厂商，与中高牌号系列取向硅钢相比，在供货渠道、客户结构及定价方式等方面存在较大差异，因此需组建专门业务团队进行运营。

综上，报告期内公司向鑫嘉骏集团下属的多家企业采购的原因具商业合理性。

二、同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业惯例，结合武汉

鑫嘉骏商贸有限公司对预付金额的合同约定、不同供应商的采购单价等，说明硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观，分析发行人主要向硅钢贸易商采购硅钢是否符合商业逻辑，是否存在其他利益安排。

(一) 公司同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业惯例

1、报告期内公司向各硅钢贸易商、硅钢厂商采购的原因

报告期内，公司与主要硅钢贸易商、硅钢厂商的合作背景及原因如下：

供应商类型	主要硅钢供应商名称	采购硅钢类型	合作背景及原因
硅钢贸易商	鑫嘉骏集团	取向硅钢、无取向硅钢	鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢重要直供代理商，其向国内多家中大型变压器企业销售中国宝武取向硅钢，相对取向硅钢厂商，在价格、货期安排、结算方式及信用期、售后服务等方面具优势，为公司采购中国宝武取向硅钢的长期合作伙伴；鑫嘉骏集团为多家民营硅钢厂商取向硅钢以及中国宝武无取向硅钢的经销商，在供货渠道、价格、交付及时性等方面具优势。
	上海硅钢实业有限公司	无取向硅钢	上海硅钢实业有限公司为鞍钢股份有限公司无取向硅钢经销商，在价格等方面具优势。
硅钢厂商	北京首钢股份有限公司	取向硅钢	北京首钢股份有限公司为大型硅钢厂商，可生产中高牌号系列取向硅钢，与中国宝武中高牌号系列取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	浙江华赢特钢科技有限公司	取向硅钢	浙江华赢特钢科技有限公司可生产中低牌号取向硅钢，与中国宝武及其他民营硅钢厂商取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	山东以利奥林电力科技有限公司	取向硅钢	山东以利奥林电力科技有限公司可生产中低牌号取向硅钢，与中国宝武及其他民营硅钢厂商取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	Thyssenkrupp (蒂森克虏伯) 印度子公司	取向硅钢	为拓宽取向硅钢采购渠道，公司与境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp (蒂森克虏伯) 印度子公司建立合作关系，向其采购取向硅钢。
	中国宝武钢铁集团有限公司	取向硅钢、无取向硅钢	公司美国子公司 JST USA 向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购取向硅钢；公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具有优势，2019年其控股股东被中国宝武收购，因此其成为中国宝武子公司。
	Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV	取向硅钢	JST USA 向墨西哥硅钢厂商 Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV 采购取向硅钢用于 Shelter 模式生产干式变压器。
	重庆望变电气(集团)股份有限公司	取向硅钢	重庆望变电气(集团)股份有限公司可生产中低牌号取向硅钢，与中国宝武及其他民营硅钢厂商取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。

报告期内，公司通过硅钢贸易商采购取向硅钢、无取向硅钢的主要原因为：(1) 鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢重要直供代理商，可协助公司与中国宝武进行价格

及条款谈判，协调发货及提供售后服务，相对硅钢厂商，在价格、货期安排、结算方式及信用期、售后服务等方面具优势；（2）鑫嘉骏集团为多家民营硅钢厂商取向硅钢以及中国宝武无取向硅钢的经销商，其通过组建专门业务团队分别运营中低牌号系列取向硅钢经销业务和中国宝武无取向硅钢经销业务，相对硅钢厂商，在供货渠道、价格、交付及时性等方面具优势；（3）上海硅钢实业有限公司为鞍钢股份有限公司无取向硅钢经销商，相对硅钢厂商，在价格等方面具优势。

报告期内，公司通过硅钢厂商采购取向硅钢、无取向硅钢的主要原因为：（1）为拓宽取向硅钢采购渠道，除与中国宝武及其直供代理商鑫嘉骏集团建立业务合作关系外，公司逐步加强与国内外取向硅钢厂商的业务合作，在取向硅钢厂商之间形成竞争、补充，有助于保障公司取向硅钢原材料供应；在国内取向硅钢厂商方面，报告期内公司逐步加大向北京首钢股份有限公司采购中高牌号系列取向硅钢，以及向山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司等民营硅钢厂商采购中低牌号系列取向硅钢；在境外取向硅钢厂商方面，2019年公司向境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司采购高牌号系列取向硅钢，以及公司美国子公司 JST USA 向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC、**墨西哥硅钢厂商 Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV 采购取向硅钢用于 Shelter 模式生产干式变压器**；（2）公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具优势，2019年其控股股东被中国宝武收购，使其成为中国宝武子公司。

2、报告期内公司同时向硅钢贸易商、硅钢厂商采购的原因

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，国内主要硅钢厂商一般同时存在直销（包括直供代理）和经销两种销售模式；终端客户直接向国有大型硅钢厂商采购需提前1个月预付货款，且对硅钢订货量、订货稳定性及订货结构等方面要求较高；终端客户向硅钢直供代理商采购，可与其及硅钢厂商协商确定采购价格及订单条款，在价格（更优惠）、货期安排（交货更及时）、结算方式及信用条款（可款到发货，不用提前预付货款）及售后服务（现场催促发货及紧急协调调货等服务）等方面具优势；终端客户向硅钢经销商采购硅钢，在价格（更优惠）、货期安排（交货更及时）、结算方式及信用条款（货到并收到发票后付款）等方面具优势。一般情况下，终端客户根据自身需求及实际情况，自主选择硅钢厂商或硅钢贸易商（包括直供代理商、经销商）进行硅钢采购，例如，紧急采购时选择硅钢贸易商，采购紧缺牌号硅钢时选择硅钢厂商。因此，终端客户同时

向硅钢贸易商、硅钢厂商采购系其自主选择的结果，属市场经济行为，符合行业惯例。

经查询，根据同行业可比公司（含上市公司、拟上市公司）公开披露的相关信息，除未披露主要供应商相关信息的可比上市公司之外，广东顺钠电气股份有限公司、新华都特种电气股份有限公司的主要供应商中同时存在硅钢贸易商、硅钢厂商的情况。

3、报告期内公司同时向中国宝武、鑫嘉骏集团采购中国宝武硅钢的原因

报告期内，公司同时向中国宝武、鑫嘉骏集团采购中国宝武硅钢产品的主要原因如下：

（1）同时采购中国宝武无取向硅钢的具体原因为：①公司对无取向硅钢的采购，主要考虑无取向硅钢的质量稳定性、交货时间及采购价格等因素，在采购价格相差较小的前提下，优先采购质量稳定、品牌信誉度高、交货及时的无取向硅钢产品，一般通过经销商（含鑫嘉骏集团）或直接采购中国宝武生产的无取向硅钢，两种方式的选择主要以价格、货期安排为依据；②公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具优势，与其他无取向硅钢供应商形成竞争、补充，2019年其控股股东被中国宝武收购，使其成为中国宝武子公司；

（2）同时采购中国宝武取向硅钢的具体原因为：①报告期内，公司在境内通过中国宝武直供代理商鑫嘉骏集团采购取向硅钢；②自2019年5月起 JST USA在墨西哥通过 Shelter 模式进行干式变压器中后段生产，因此向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购取向硅钢。

综上，公司同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购符合行业惯例。

（二）硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观

报告期内公司硅钢采购以取向硅钢为主（平均占比达90%以上），公司主要取向硅钢贸易商鑫嘉骏集团（供应中国宝武取向硅钢），与主要取向硅钢厂商中国宝武、北京首钢股份有限公司的货款结算方式及货物交期安排比较情况如下：

项目	主要取向硅钢贸易商鑫嘉骏集团 (供应中国宝武取向硅钢)			主要取向硅钢厂商中国宝武、北京首钢股份有限公司
	方式1: 直供代理、不垫资	方式2: 直供代理、垫资	方式3: 经销	
客户类型	大型客户	大中型客户	中小型客户	大型客户
货款定价方式	由需方、贸易商、厂商三方协商定	由需方、贸易商、厂商三方协商定	由需方、贸易商协商定	由需方、厂商协商定价

结算方式		价，贸易商按照采购数量收取代理费	价，贸易商按照采购数量收取代理费	价，贸易商赚取差价	
	付款时点	款到发货，下订单时可不支付或仅支付较低比例货款，分批提货前付清该批次货款即可。	货到付款，收取垫资费，长期合作客户零星垫资不收取垫资费。	预付货款，或货到并收到发票后付款	提前1个月订货，下订单当月应预付全部货款，次月起厂商开始分批交货，不接受货到付款。
	付款方式	承兑汇票、电汇	承兑汇票、电汇	电汇、承兑汇票	承兑汇票、电汇
货物交期安排	交货时间距离预付货款时间相对较短，需方紧急采购时贸易商能协调供货；同时为长期合作客户提供现场催货以及紧急协调调货服务。			需方下订单当月应预付全部货款，次月起厂商开始分批交货。	

基于以上情况，硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是客观的。

（三）公司向不同硅钢供应商的采购单价情况

报告期内，公司主要取向硅钢供应商、无取向硅钢供应商采购情况如下：

单位：万元、元/KG

材料种类	序号	硅钢供应商名称	供应商类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		
				采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
取向硅钢	1	鑫嘉骏集团	贸易商	11,306.17	10.42	26,890.63	10.93	31,501.14	11.11	21,907.32	8.57	
	2	北京首钢股份有限公司	厂商	1,321.93	12.67	1,619.31	12.95	904.86	12.73	405.41	8.12	
	3	浙江华赢特钢科技有限公司	厂商	-	-	1,171.31	10.72	592.44	10.56	-	-	
	4	中国宝武钢铁集团有限公司	厂商	-	-	756.24	12.40	-	-	-	-	
	5	山东以利奥林电力科技有限公司	厂商	527.20	9.42	2,523.24	10.26	-	-	-	-	
	6	Techno Steele Processing de Mexico SA DE CV	厂商	2,106.86	12.99	409.36	14.23	-	-	-	-	
	7	重庆望变电气(集团)股份有限公司	厂商	1,675.60	9.53	416.62	9.58	-	-	-	-	
	上述硅钢贸易商平均采购价格				10.42		10.93		11.11		8.57	
	上述硅钢厂商平均采购价格				11.30		11.24		11.77		8.12	
无取向硅钢	1	鑫嘉骏集团	贸易商	915.07	5.84	1,660.87	5.80	1,170.14	6.09	568.69	6.02	
	2	上海硅钢实业有限公司	贸易商	540.67	5.85	936.43	5.41	1,319.39	5.76	1,208.23	5.82	
	3	中国水利电力物资上海公司	贸易商	-	-	-	-	-	-	130.19	4.88	
	4	上海福然德部件加工有限公司	厂商	-	-	-	-	-	-	47.49	6.24	
	5	马鞍山钢铁股份	厂商	-	-	210.17	4.74	319.97	5.15	-	-	

	有限公司							
	上述硅钢贸易商平均采购价格	5.84	5.65	5.91	5.80			
	上述硅钢厂商平均采购价格	-	4.74	5.15	6.24			

注：公司向鑫嘉骏集团采购中国宝武生产的取向硅钢的运费由公司承担，除此之外公司向硅钢供应商（含鑫嘉骏集团）采购硅钢，均由硅钢供应商承担运费，因此为确保数据可比性，上表中公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢金额及平均采购价格包含公司支付的相关运费。

报告期内，公司前五大取向硅钢供应商的采购价格略有差异，主要系公司向主要取向硅钢供应商采购的取向硅钢的品牌、牌号有所差异所致，具体原因为：2018年、2019年、2020年1-6月公司向北京首钢股份有限公司采购的取向硅钢均为高牌号，采购价格相对较高；2018年、2019年、2020年1-6月公司向浙江华赢特钢科技有限公司、山东以利奥林电力科技有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司等民营硅钢厂商采购的取向硅钢均为中低牌号，采购价格相对较低；报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢主要为中国宝武生产的高中低牌号各系列取向硅钢，由于鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢的重要直供代理商，且公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢数量较大，因此采购价格在合理范围内。

报告期内，公司前五大无取向硅钢供应商的采购价格略有差异，主要系公司向主要无取向硅钢供应商采购的无取向硅钢的品牌、牌号有所差异所致，具体原因为：报告期内公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢均为中国宝武品牌，中国宝武生产的无取向硅钢在产品质量稳定性、品牌信誉度高、交货及时性等方面具优势，因此采购价格略高于上海硅钢实业有限公司（供应鞍钢股份有限公司品牌）、马鞍山钢铁股份有限公司供应的无取向硅钢。

综上，报告期内公司主要向硅钢贸易商采购硅钢符合商业逻辑，不存在其他利益安排。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人有关向鑫嘉骏集团采购的说明；
- 2、登录国家企业信用信息公示系统（<http://gsxt.gdgs.gov.cn/>）等网站核查武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司与武汉巨利臻电气有限公司的工商信息，并获取上述公司及其股东出具的受同一实际控制人控制的声明；
- 3、获取报告期内发行人硅钢采购明细，统计发行人向鑫嘉骏集团各主体的采购

金额、内容及单价；

4、函证鑫嘉骏集团下属各交易主体，抽查发行人与其签署的采购合同、入库凭证、发票和付款记录，核实交易的真实性；

5、获取鑫嘉骏集团有关其销售规模、主要客户的说明；

6、对比发行人向鑫嘉骏集团与向其他硅钢供应商采购取向硅钢、无取向硅钢的价格情况，分析差异原因；

7、查阅发行人与鑫嘉骏集团及其他主要硅钢供应商签署的采购合同，对比分析交易条款的公允性；

8、抽查发行人与鑫嘉骏集团签署的部分重大采购合同对应的鑫嘉骏集团与硅钢厂商签署的合同及其他交易记录资料，核实交易的真实性、交易定价方式及定价公允性；

9、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与鑫嘉骏集团的交易模式、发行人向鑫嘉骏集团多家公司采购的原因及商业合理性、发行人同时向硅钢厂商及硅钢贸易商采购的原因；

10、查阅中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，查阅发行人同行业上市公司和变压器行业拟上市公司的相关公告，并访谈中国宝武钢铁集团有限公司等硅钢厂商及鑫嘉骏集团等硅钢贸易商，了解硅钢行业概况、硅钢供应商情况、以及硅钢交易的行业惯例；

11、实地走访鑫嘉骏集团，查看其经营场所，了解其与发行人之间的合作情况，了解硅钢贸易商、硅钢厂商在货款结算方式及货物交期安排等方面的异同，以及硅钢贸易商在硅钢行业的经营模式、竞争优势；

12、获取并查阅2019年3月武汉鑫嘉骏商贸有限公司向中国宝武出具《公司变更及业务转换通知函》、2019年5月中国宝武出具的有关武汉兴创业成实业发展有限公司承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司硅钢业务《证明函》；

13、查阅鑫嘉骏集团的员工名册、发行人的员工名册，并获取鑫嘉骏集团、发行人、董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人、非投资机构股东出具的声明与承诺函，确认鑫嘉骏集团及其董监高、员工，与发行人及其董监高、员工、股东、实际控制人及其亲属之间不存在关联关系、任职关系、资金往来或其他应当说明的关系及事项。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期内向武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司和武汉巨利臻电气有限公司采购的主要内容、金额、单价；根据鑫嘉骏集团出具的说明，报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购硅钢数量占鑫嘉骏集团各年硅钢销量（数据口径为各年发货出库数量）的比例约为50%左右；发行人向鑫嘉骏集团采购硅钢的交易条款、交易价格公允；报告期内发行人向鑫嘉骏集团下属的多家企业采购的原因具商业合理性。

2、发行人已说明同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，相关原因具有商业合理性且符合行业惯例。硅钢贸易商提供“直供代理、不垫资”、“直供代理、垫资”、“经销”三种方式，可给予发行人更灵活的货款结算方式及货物交期安排是客观的。报告期内发行人主要向硅钢贸易商采购硅钢符合商业逻辑，不存在其他利益安排。

问题14. 关于收入

问题14.1

根据首轮问询回复，按照行业惯例，公司在出厂前，需对货物的质量、规格、性能、数量和重量进行详细而全面的试验和检验。到货后，客户对货物进行开箱验收（初验），检查货物的包装、数量、规格、型号和外观与合同约定是否一致，若合同未约定安装调试义务，公司就此完成相关合同义务；若合同约定有安装调试义务，公司依照约定安排技术人员参与客户安装调试或进行技术指导，所提供货物经安装、调试完成后，获取客户签发通电验收合格证书（终验），公司就此完成相关合同义务。请发行人说明：（1）设备产品、软件产品需要安装和不要安装的收入金额，与主营业务收入的对应关系；（2）技术服务收入的主要内容，报告期内的技术服务收入金额。

【回复】

一、设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额，与主营业务收入的对应关系；

（一）设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额

报告期内，公司设备产品、软件产品需要安装和不需要安装收入构成情况如下：

单位：万元

收入确认类别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
--------	-----------	--------	--------	--------

		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备产品	需要安装	52,668.76	51.20%	119,260.64	53.89%	124,100.91	57.40%	128,614.38	64.63%
	不需要安装	49,797.97	48.41%	97,277.02	43.95%	87,504.54	40.47%	67,775.58	34.05%
软件产品	需要安装	103.77	0.10%	1,047.07	0.47%	73.61	0.03%	-	-
劳务收入	-	301.90	0.29%	3,733.05	1.69%	4,541.60	2.10%	2,633.03	1.32%
合计		102,872.41	100.00%	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

公司设备产品销售收入确认分为需要安装和不需要安装两种情形，对于设备产品是否需要公司履行安装调试义务，主要依据销售合同条款的具体约定判断：

1、销售合同约定了公司安装调试义务的情形

公司依据合同约定将设备产品发货至客户指定地点后，须依据合同约定安排技术人员参与客户对相关设备产品的安装调试或进行技术指导，相关设备产品安装调试完成后，客户出具通电验收（终验）合格证明，公司据此确认相关设备产品的销售收入。

2、销售合同未约定公司安装调试义务的情形

(1) 合同未约定公司安装调试义务时，公司是否参与后续安装调试

对于外销设备产品，公司依据合同约定的 FCA、FOB、CIF、DDP 等条款，按照国际贸易惯例，在货物离港或到港后签收后即可转移货物风险，公司据此确认相关设备产品的销售收入；相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施（公司不参与）。

对于内销设备产品，公司依据合同约定将设备产品发货至客户指定地点或客户上门提货，客户仅检查货物的包装、数量、规格、型号等与合同或订单约定是否一致，客户对货物开箱验收（初验）合格并出具货物签收单后，公司即可转移货物风险，公司据此确认相关产品的销售收入；相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施（公司不参与）。

(2) 不需要公司履行安装调试义务的原因

不需要公司履行安装调试义务的客户主要为生产型客户、部分具备安装能力的项目总包方客户及业主方客户，具体情况如下：

1) 生产型客户采购公司设备产品作为其产品组件并进行后续生产，该产品主要为特种干式变压器产品，公司一般根据客户对该类产品的技术指标、性能参数等要求进行研发设计和生产，相关产品一般需通过客户的“型式试验”或“鉴证试验”，或根据客户要求通过“第三方试验”，继而成为客户专有采购的标准化组件，不需公司参与后续生产过程或参与产成品的安装调试或进行技术指导。

2) 部分项目总包方客户及业主方客户自身已配备专业电力安装人员，且具有输配电及控制设备产品安装经验，因此在合同中未约定公司的安装调试义务，公司一般向该类客户提供产品安装手册、图纸等资料，由客户自身配备的专业电力安装人员进行相关设备产品的安装调试，不需公司参与后续的安装调试或进行技术指导。

综上，对于设备产品，公司是否履行安装调试义务，主要依据销售合同条款的具体约定判断，若销售合同未约定公司的安装调试义务，客户对货物开箱验收（初验）合格并出具货物签收单后，公司即可转移货物风险，相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施，不需公司参与后续的安装调试或进行技术指导，公司据此确认相关产品的销售收入，不存在提前确认收入的情形。

（二）设备产品需要安装和不需要安装的收入及占比变动的的原因

报告期各期公司不需要安装的设备产品收入分别为 67,775.58 万元、87,504.54 万元、97,277.02 万元、**49,797.97 万元**，占主营业务收入的比例分别为 34.05%、40.47%、43.95%、**48.41%**，报告期内均呈逐年上升趋势，主要系生产型客户收入及占比逐年提升所致，具体原因为：受益于风能、高效节能等下游产业的快速发展，通用电气（GE）、维斯塔斯（VESTAS）、西门子（SIEMENS）、东芝三菱电机、施耐德（Schneider）等生产型客户报告期内逐年增加对公司产品采购，报告期各期不需要安装的生产型客户收入分别为 48,811.41 万元、74,557.36 万元、83,273.17 万元、**46,649.15 万元**。

（三）设备产品、软件产品需要安装和不需要安装与主营业务收入的对应关系

报告期内，公司主营业务收入按需要安装和不需要安装划分如下：

单位：万元

收入确认类别	主营业务分类	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备产品	干式变压器系列	需要安装	38,146.02	37.08%	76,236.38	34.45%	71,497.47	33.07%	54,708.02	27.49%
	其中：干式变压器		38,146.02	37.08%	76,236.38	34.45%	71,448.25	33.04%	54,674.79	27.47%
	干式电抗器		-	-	-	-	49.22	0.02%	33.23	0.02%
	干式变压器系列	不需要安装	48,291.74	46.94%	90,258.86	40.78%	81,677.69	37.78%	63,250.69	31.78%
	其中：干式变压器		43,447.88	42.23%	79,778.99	36.05%	74,433.05	34.42%	58,264.01	29.28%
	干式电抗器		4,843.86	4.71%	10,479.87	4.74%	7,244.64	3.35%	4,986.68	2.51%
	开关柜系列	需要安装	8,748.82	8.50%	18,070.81	8.17%	21,955.15	10.15%	22,539.82	11.33%
		不需要	1,300.42	1.26%	5,739.28	2.59%	5,019.05	2.32%	2,526.61	1.27%

	安装									
箱变系列	需要安装	4,765.02	4.63%	9,236.83	4.17%	21,203.19	9.81%	38,442.77	19.32%	
	不需要安装	178.64	0.17%	986.99	0.45%	712.38	0.33%	1,505.65	0.76%	
电力电子设备系列	需要安装	1,008.90	0.98%	15,716.62	7.10%	7,137.40	3.30%	8,782.14	4.41%	
其中：一体化逆变并网装置		852.33	0.83%	14,835.01	6.70%	6,259.58	2.89%	6,711.66	3.37%	
电力电子设备系列	不需要安装	27.18	0.03%	291.89	0.13%	90.10	0.04%	486.64	0.24%	
其中：一体化逆变并网装置		19.97	0.02%	106.77	0.05%	60.44	0.03%	403.72	0.20%	
装备业务	需要安装	-	-	-	-	2,307.69	1.07%	4,141.62	2.08%	
	不需要安装	-	-	-	-	5.33	-	5.98	-	
软件产品	工业软件开发	103.77	0.10%	1,047.07	0.47%	73.61	0.03%	-	-	
劳务收入	技术服务收入	-	0.06%	142.56	0.06%	13.33	0.01%	-	-	
	安装工程业务	-	0.23%	3,590.49	1.62%	4,528.27	2.09%	2,633.03	1.32%	
合计		102,872.41	100.00%	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%	

二、技术服务收入的主要内容，报告期内的技术服务收入金额

报告期内，公司技术服务收入及构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
SIAS 维修信息开发管理系统运维费	-	6.94	6.94	不适用
宝骏前瞻设计中心 OA 运维费	12.78	49.00	6.39	不适用
泛亚汽车技术中心 SIAS 系统运维费	-	25.44	-	不适用
TOL 及 SIAP 软件运维费	8.71	23.07	-	不适用
售后手册编辑系统运维费	-	38.11	-	不适用
长城汽车产品仿真数据管理 (SDM) 系统项目	44.00	-	-	不适用
合计	65.50	142.56	13.33	-

注：公司技术服务收入的实施主体为上海鼎格，其自2018年10月起纳入公司合并报表范围。

根据上表，报告期内公司技术服务收入主要为软件产品运维费收入。

问题14.2

根据首轮问询回复，公司直销模式下客户均不是贸易商，公司直销模式客户类型包括业主方客户、生产型客户和项目总包客户等，

请发行人说明：（1）按照业主方、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内收入构成，分析变动原因；（2）报告期发生的退换货情况。

【回复】

一、按照业主方、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内收入构成，分析变动原因

公司直销模式下客户类型包括生产型客户、业主方客户及项目总包客户。报告期内，公司直销模式收入按照生产型、业主方及项目总包等客户类型构成情况如下：

单位：万元

客户类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产型客户	47,379.75	46.56%	84,001.83	38.30%	74,611.08	35.23%	48,990.72	27.99%
业主方客户	31,426.46	30.88%	54,136.26	24.68%	68,589.29	32.38%	58,189.43	33.25%
项目总包客户	22,956.29	22.56%	81,192.98	37.02%	68,593.77	32.39%	67,834.94	38.76%
合计	101,762.50	100.00%	219,331.07	100.00%	211,794.14	100.00%	175,015.08	100.00%

1、生产型客户收入变动原因

报告期各期公司对生产型客户收入分别为48,990.72万元、74,611.08万元、84,001.83万元、**47,379.75万元**，占直销模式主营业务收入比例分别为27.99%、35.23%、38.30%、**46.56%**，报告期内收入及占比逐年提升，主要原因为：受益于风能、高效节能等下游产业的快速发展，通用电气（GE）、维斯塔斯（VESTAS）、西门子（SIEMENS）、东芝三菱电机、施耐德（Schneider）等生产型客户报告期内逐年大幅增加对公司干式变压器系列产品的采购。

2、业主方客户收入变动原因

报告期各期公司对业主方客户收入分别为58,189.43万元、68,589.29万元、54,136.26万元、**31,426.46万元**，占直销模式主营业务收入比例分别为33.25%、32.38%、24.68%、**30.88%**。

2018年公司对业主方客户收入较2017年有所增长，主要原因为：2018年公司向轨道交通领域业主方客户销售产品满足通电验收条件的订单较2017年有所增加。

2019年公司对业主方客户收入较2018年有所下降，主要原因为：2019年公司向轨道交通领域业主方客户销售产品满足通电验收条件的订单较2018年有所减少；受国家光伏产业政策调整影响，2019年公司对太阳能领域业主方客户收入较2018年有所减少。

3、项目总包客户收入变动原因

报告期各期公司对项目总包客户收入分别为67,834.94万元、68,593.77万元、81,192.98万元、**22,956.29万元**，占直销模式主营业务收入比例分别为38.76%、

32.39%、37.02%、**22.56%**。

2018年公司对项目总包客户收入较2017年略有增长，但收入占比较2017年有所下降，主要系2018年公司直销模式主营业务收入较2017年大幅增长所致。

2019年公司对项目总包客户收入及占比较2018年均大幅增长，主要原因为：（1）公司积极参与“一带一路”项目建设，公司向出口项目总包客户深圳科士达科技股份有限公司销售产品2019年满足通电验收条件的订单大幅增加；（2）2019年公司完成项目总包类型客户的轨道交通项目收入较2018年有所增加；（3）受海南自由贸易港政策等影响，海南地区民用住宅项目总包类型客户增加对公司产品采购。

二、报告期发生的退换货情况

报告期内公司发生的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
退换货金额	139.60	541.91	4.48	70.39
营业收入	103,149.21	221,317.77	216,220.65	199,022.98
退换货率	0.14%	0.24%	0.00%	0.04%

报告期各期公司发生的退换货金额分别为70.39万元、4.48万元、541.91万元、**139.60万元**，占主营业务收入比例分别为0.04%、0.00%、0.24%、**0.14%**，报告期内公司退换货金额及占比均较低。

2019年退换货金额较2018年有所增加，主要原因为：公司客户国电内蒙古晶阳能源有限公司定制用于多晶硅冶炼配电系统的干式变压器产品，但由于负责该产品的设计人员未全面了解该客户使用产品的环境状况，导致产品的性能指标未能全部满足客户的具体要求，2019年5月该客户退回相关产品。

问题 14.3

根据首轮问询回复，公司安装工程业务主要是为客户提供输配电设备相关的电力安装工程服务，一般包括输配电设备的安装与调试、电缆和线槽等供货及铺设，协助客户完成供电局报装、验收和送电等工作。报告期各期公司装备业务收入分别为4,147.61万元、2,313.03万元和0万元，报告期内呈逐年大幅下降趋势，主要原因为：公司装备业务主要为对深圳瑞华泰薄膜科技有限公司提供定制化薄膜生产装备产品，并于2017年、2018年分批完成产品验收并确认收入，定制化薄膜生产装备市场较为小众，2019年公司未再承接该类产品订单。

请发行人披露：（1）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容；（2）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年末与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。

请发行人说明与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的具体内容，相关交易价格是否公允，是否有其他利益安排。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容

报告期内，公司装备业务主要为对深圳瑞华泰薄膜科技有限公司（以下简称“瑞华泰”）提供定制化薄膜生产装备。根据公司与瑞华泰于 2015 年 10 月签署的《采购合同》，公司根据瑞华泰对生产线的工艺和技术参数要求，向瑞华泰提供两条 1200mm 宽幅 B0 型聚酰亚胺薄膜生产线设备，包括铸片机、过渡辊组、纵拉机、横拉机、牵引收卷机、生产线 DCS 电气控制系统，以及上述各系统的设计、制造、系统安装、运输、整线安装设计、现场安装指导、调试、质保、培训等内容。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（二）公司主要产品及收入情况”之“2、其他产品及业务情况”补充披露公司装备业务的内容，详见本题“一、/（二）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年末与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。”

（二）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年末与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（二）公司主要产品及收入情况”之“2、其他产品及业务情况”补充披露如下：

“（2）安装工程业务

公司安装工程业务主要是为客户提供输配电设备相关的电力安装工程服务，一般包括输配电设备的安装与调试、电缆和线槽等供货及铺设，协助客户完成供电局报装、验收和送电等工作。

公司开展安装工程业务的原因：**公司在提供输配电及控制设备产品的同时可以为客户提供相应的电力安装工程服务，能更好地满足客户需求，并与公司输配电及控制设备产品形成良好的协同性。**

（3）装备业务

报告期内，公司装备业务主要为根据深圳瑞华泰薄膜科技有限公司（以下简称“瑞华泰”）对薄膜生产线的工艺和技术参数要求，公司为其定制化提供两条1200mm 宽幅 B0 型聚酰亚胺薄膜生产线设备，包括铸片机、过渡辊组、纵拉机、横拉机、牵引收卷机、生产线 DCS 电气控制系统，以及上述各系统的设计、制造、系统安装、运输、整线安装设计、现场安装指导、调试、质保、培训等内容。

公司开展装备业务的原因：公司基于在桂林生产基地建设过程中对自动化产线研究、规划和定制的成功经验，旨在为工业企业提供高端产线装备解决方案，于2015年组建装备事业部开展装备业务，并于当年通过邀请招标方式获得瑞华泰薄膜生产线的订单。

2019年、2020年1-6月公司未与瑞华泰交易的原因：公司于2015年承接的瑞华泰薄膜生产装备订单，于2017年、2018年分批完成产品验收并确认收入；2019年以来，由于瑞华泰暂无该类型薄膜生产线扩产计划，因此公司未再向瑞华泰提供该类业务。

装备业务具有非标准化、高度定制化的特点，不同行业、不同企业、不同生产工艺对生产线的要求差异较大。虽然公司在薄膜行业已有项目实施经验，但由于薄膜行业集中度相对较高，且装备业务需要持续研发投入才能开发出适合更多生产工艺、更多行业的生产线设备，在市场竞争中才有较大可能获得新订单。近年来，由于装备业务不是公司重点发展的业务，公司对该业务的研发投入和市场开拓力度较小，故2019年以来公司装备业务未获得新订单及未形成收入。未来，公司业务发展重点仍为输配电及控制设备产品，但仍会根据市场需求情况适度开展装备业务。

报告期内，公司主要产品为输配电及控制设备产品，2017年、2018年装备业务占公司主营业务收入比例分别为2.08%、1.07%，占比较低，装备业务对公司生产经营的影响较小。”

二、发行人说明与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的具体内容，相关交易价格是否公允，是否有其他利益安排。

公司与瑞华泰交易的具体内容，详见本题“一、/（一）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容”。

瑞华泰成立于2004年，目前为科创板IPO在审企业，其主要从事高性能PI薄膜的研发、生产和销售，注册资本1.35亿元，无控股股东、实际控制人，第一大股东

为航科新世纪科技发展（深圳）有限公司。2019年末，瑞华泰总资产9.50亿元、归母净资产5.50亿元，2019年瑞华泰营业收入2.32亿元、归母净利润3,427.18万元。

公司与瑞华泰不存在关联关系，2015年公司通过邀请招标方式获得瑞华泰薄膜生产线设备的订单，相关交易价格公允，不存在其他利益安排。

问题 14.4

请发行人说明外销收入构成情况，包括但不限于区分境内生产、境外生产及不同销售主体的外销收入构成。

【回复】

报告期内，公司境内生产产品的外销收入包括直接销售至境外客户收入、出口至金盘香港后再销售至境外客户收入（已合并抵消）、出口至JST USA后再销售至境外客户收入（已合并抵消）；2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式生产产品后再销售至境外客户。因此，报告期内公司外销收入的构成情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内生产直接销售至境外客户收入	1,386.18	5.66%	2,949.48	6.87%	3,956.62	10.49%	10,228.20	36.15%
其中：金盘科技直接出口境外客户	620.60	2.53%	1,533.70	3.57%	611.20	1.62%	5,657.75	20.00%
金盘上海直接出口境外客户	765.58	3.12%	1,415.78	3.30%	3,345.42	8.87%	4,570.45	16.16%
境内生产出口至金盘香港后再销售至境外客户收入（已合并抵消）	9,967.98	40.68%	21,090.44	49.10%	25,375.80	67.27%	2,474.21	8.75%
境内生产出口至JST USA后再销售至境外客户收入（已合并抵消）	4,884.98	19.94%	12,936.39	30.12%	8,390.84	22.24%	15,587.93	55.10%
境内生产外销收入小计	16,239.14	66.28%	36,976.31	86.08%	37,723.27	100.00%	28,290.34	100.00%
JST USA以Shelter模式生产再销售至境外客户收入	8,261.93	33.72%	5,976.96	13.92%	-	0.00%	-	0.00%
外销收入合计	24,501.07	100.00%	42,953.27	100.00%	37,723.27	100.00%	28,290.34	100.00%

问题14中介核查情况

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

请申报会计师说明各期收入函证回函不符的原因，针对回函不符执行的审计程序，相关收入是否真实、准确、完整。

请保荐机构及申报会计师说明发行人境外客户销售收入的核查情况，包括核查手段、比例和结论。

【回复】

一、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见

（一）核查过程

针对以上事项，申报会计师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取发行人与销售等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

2、对发行人的销售人员、技术人员等进行访谈，了解发行人需要安装和不需要安装产品类型与主营业务收入的对应关系，以及设备产品是否需要公司履行安装调试义务的判断依据；

3、获取报告期各期收入成本明细表，计算并分析设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额、报告期内的技术服务收入金额、生产型客户、业主方客户及项目总包客户收入金额；

4、对发行人的财务人员、销售人员等相关人员进行访谈，了解报告期内客户退换货的基本情况、发行人的退换货流程及账务处理方法；

5、获取发行人报告期内的退换货明细清单，抽查大额退换货相关的销售合同、退货入库单等资料，核查退换货具体原因，确认发行人收入确认的真实性、准确性；

6、查阅了发行人与瑞华泰签署的《采购合同》，了解合同内容；

7、访谈了发行人相关管理人员，了解发行人开展安装工程业务、装备业务的原因，2019年未与瑞华泰交易的原因，未来相关业务的安排以及对发行人生产经营的影响；

8、现场走访了瑞华泰，访谈了瑞华泰总经理，现场查看了发行人向瑞华泰提供的薄膜生产线设备，了解发行人与瑞华泰交易的相关情况；

9、查阅了瑞华泰招股说明书（申报稿），了解瑞华泰基本情况，并核查报告期内瑞华泰向发行人采购设备情况；

10、查阅了发行人投标瑞华泰薄膜生产设备项目的中标文件，核查发行人获得订单的方式；

11、获取发行人外销收入明细，并进行相关数据统计。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额、技术

服务收入金额，数据及信息准确；发行人已说明设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的类型与主营业务收入的对应关系；发行人已说明技术服务收入的主要内容及报告期内的技术服务收入金额。

2、发行人已按业主方客户、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内直销模式主营业务收入构成及变动原因，相关数据及信息准确，变动原因合理；报告期发行人退换货金额和占比均较低，不存在重大影响。

3、发行人已在招股说明书补充披露发行人装备业务的具体内容，开展安装工程业务、装备业务的原因，2019年未与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排以及对发行人生产经营的影响；发行人与瑞华泰相关交易价格公允，不存在其他利益安排。

4、发行人已说明外销收入构成情况，包括境内生产、境外生产及不同销售主体的外销收入情况。

二、请申报会计师说明各期收入函证回函不符的原因，针对回函不符执行的审计程序，相关收入是否真实、准确、完整。

报告期内，营业收入回函不符（经调节后相符）的函证金额分别为37,847.18万元、62,767.59万元、56,542.09万元、**29,700.57万元**，占营业收入的比例分别为16.47%、25.30%、22.62%、**26.18%**，回函不符的具体原因包括：（1）产品未验收，发行人未确认收入，但客户按发票或入库时点确认采购；（2）产品已验收，发行人按验收时点确认收入，但因未开具发票，客户未确认采购；（3）其他原因：补充协议金额客户未及时调整账面数、因合同质保金未到期客户未计入应付账款等。

申报会计师针对回函不符的营业收入函证，获取了余额调节表，了解对方客户的账面金额形成情况，并针对余额调节表的有效性执行了以下程序：（1）询问管理层差异原因，获取差异部分的订单、发票，追查至对应的出库单、客户签收单以及验收单等支持性文件；（2）检查客户签收日期、验收日期等收入确认时点，核实是否存在跨期，评价营业收入是否记录于正确的会计期间；（3）获取资产负债表日后的有关销售退换货记录，检查是否存在差异订单期后退换货的情况。

经核查，回函差异调节表未发现异常情况，相关收入真实、准确、完整。

三、请保荐机构及申报会计师说明发行人境外客户销售收入的核查情况，包括核查手段、比例和结论。

（一）核查过程

申报会计师执行了以下核查程序：

1、内控测试及访谈

访谈业务部门负责人、财务总监并查阅销售与收款相关制度文件，了解发行人销售模式、不同销售模式的业务流程、收入确认原则和内部控制情况，并针对销售与收款循环执行内控测试。

2、分析性程序

获取报告期各期外销收入明细表，执行分析程序，统计分产品、地域、销售模式的外销收入构成情况，分析单价、销量、收入、毛利率波动原因。

3、境外客户背景信息调查

获取发行人境外客户列表，通过调取中信保资信报告、登录境外客户官方网站，核查发行人主要境外客户的基本情况，了解其注册资本、注册地址、经营范围、管理层、主要股东等情况。

4、实地走访、视频/电话访谈主要境外客户

核查方法：访谈主要境外客户的关键业务人员，了解境外客户的基本情况、与公司的合作渊源、交易内容、交易规模及合作模式，以及是否存在关联关系等情况；取得被访谈人员的名片或其他身份证明文件；实地查看部分境外客户境内的主要生产经营场所，并与客户受访人员合影，或视频查看境外客户的主要生产经营场所。已实地走访斯邦(厦门) 功控电子有限公司等注册在中国保税区的境外客户；已视频访谈或电话访谈通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（Vestas）、金榜国际、YASKAWA ELECTRIC CORPORATION等境外客户，了解上述境外客户与发行人交易情况。

已访谈境外客户的收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
已访谈境外客户的收入金额	19,156.45	36,724.47	31,420.15	22,953.87
外销收入	24,501.07	42,953.27	37,723.27	28,290.34
占外销收入的比例	78.19%	85.50%	83.29%	81.14%

5、函证主要境外客户

(1) 2020年1-6月外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量(个)	占外销收入比例
外销收入函证	23,154.34	16	94.50%

回函相符	20,219.92	6	82.53%
回函不符（经调节后相符）	462.71	1	1.89%
回函合计可确认	20,682.63	7	84.42%

(2) 2019 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量（个）	占外销收入比例
外销收入函证	36,663.88	12	85.36%
回函相符	34,709.32	9	80.81%
回函不符（经调节后相符）	1,018.85	1	2.37%
回函合计可确认	35,728.17	10	83.18%

(3) 2018 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量（个）	占外销收入比例
外销收入函证	26,122.29	9	69.25%
回函相符	23,523.21	7	62.36%
回函不符（经调节后相符）	794.51	1	2.11%
回函合计可确认	24,317.72	8	64.46%

(4) 2017 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量（个）	占外销收入比例
外销收入函证	19,858.79	8	70.20%
回函相符	18,067.85	6	63.87%
回函不符（经调节后相符）	877.83	1	3.10%
回函合计可确认	18,945.69	7	66.97%

申报会计师针对发行人未回函的外销收入函证，实施了替代测试和期后测试等替代性程序，并查证未回函境外客户的基本信息，确认与境外客户的交易真实性；抽查了境外客户的销售订单、出库单、物流记录、签收确认单据、银行回单等资料，替代性测试有效，不存在重大差异，不影响发行人对外销收入的确认。

申报会计师针对回函不符的外销收入函证，获取了余额调节表，了解相关境外客户的账面金额形成情况，并针对余额调节表的有效性执行了以下程序：（1）询问管理层差异原因，获取差异部分的订单、发票，追查至对应的出库单、境外客户签收单等支持性文件；（2）检查境外客户签收日期等收入确认时点，核实是否存在跨期，评价外销收入是否记录于正确的会计期间；（3）获取资产负债表日后的有关销售退换货记录，检查是否存在差异订单期后退换货的情况。

经核查，发行人境外客户未回函及回函差异未发现异常情况，相关收入真实、准确、完整。

6、外销收入细节测试

执行收入细节测试，抽查向主要境外客户销售相关的实物流、票据流及资金流的原始凭证，查阅销售合同、签收单、报关单、发票等文件，核查销售的真实性，报告期各期外销收入的核查比例分别为66.44%、66.08%、69.13%、**71.47%**，其中JST USA2019年、**2020年1-6月**在墨西哥以SHELTER模式生产相关销售收入的核查比例为94.30%、**97.08%**。

7、核查外销收入是否存在跨期

(1) 统计各月外销收入确认金额，分析波动原因；

(2) 访谈主要境外客户，确认不存在发行人在年末突然要求加快进度、加大产品采购，或在年末通过折扣、增加账期等优惠条件吸引签单的情形；

(3) 执行外销收入截止测试，确认不存在跨期情形。

8、海关数据与外销收入的勾稽分析

报告期内，发行人海关报关数据与外销收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
海关报关数据 (A)	19,884.05	40,851.78	33,376.43	26,980.84
调整为会计确认外销收入的过程如下：				
加：时间性差异——报关出口时间与收入确认时间的差异	178.02	-3,751.72	1,307.44	-1,183.88
减：出口销售给境外子公司的生产设备	-	249.96	-	-
加：境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额	4,410.32	6,199.55	2,908.83	2,613.21
在海关报关数据基础上勾稽调节后的境外销售收入 (B)	24,472.39	43,049.65	37,592.70	28,410.17
审定外销收入金额 (C)	24,506.31	42,953.27	37,723.27	28,290.34
差异金额 (D=B-C)	-33.93	96.38	-130.57	119.83
差异占比 (E=D/C)	-0.14%	0.22%	-0.35%	0.42%

注：上表中的海关报关数据系根据海关电子口岸数据整理。2020年1-6月外销收入24,506.31万元中，主营业务收入24,501.07万元，其他业务收入5.24万元。

根据上表，报告期内发行人外销收入与海关报关数据存在差异的主要原因包括报关单日期与收入确认日期的时间性差异，以及境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额。

上表中“境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额”，主要系发行人境外子公司从合并范围内的境内公司购入半成品进行生产后对外出售或购入产成品直接对外出售，相关销售收入均计入外销收入，但海关报关数据仅包含境内公司出口收入（即境外子公司采购成本）。

2019年“报关单日期与收入确认日期的时间性差异”金额较大的主要原因为：2019年公司与一家中资越南企业出口订单涉及通电验收条款，合同金额约1,972.87万元，2019年发货后当年未完成验收，因此2019年报关出口但未确认收入。

综上，经调节后的海关出口数据与发行人审定外销收入差异较小，主要系汇率折算差异所致。

9、出口退税金额与外销收入的勾稽分析

(1) 出口退税金额与申报境外销售商品收入的勾稽分析

报告期内，发行人出口退税金额与申报境外销售商品收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
申报境外销售商品收入(A)	21,032.58	39,600.14	31,907.75	27,994.36
其中：出口退税率9%的收入金额	-	-	1.65	-
出口退税率13%的收入金额	21,032.58	16,615.07	-	-
出口退税率16%的收入金额	-	22,985.07	14,353.53	-
出口退税率17%的收入金额	-	-	17,552.57	27,994.36
出口退税金额(B)	2,734.23	5,837.57	5,280.65	4,759.04
差异(C=A*税率-B)	-	-	-	-

注：上表中的申报境外销售商品收入金额来自有关税务主管部门；出口退税系发行人在报关出口产品时根据海关产品目录对应的退税率进行退税。

(2) 申报境外销售商品收入与外销收入的勾稽分析

报告期内，发行人申报出口退税境外销售商品收入与外销收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
出口退税申报收入金额(A)	21,032.58	39,600.14	31,907.75	27,994.36
调整为会计确认外销收入的过程如下：				
加：时间性差异——申报出口退税时间与报关出口时间的差异	-1,521.23	461.09	1,001.90	-1,441.97
加：外销收入中不申报出口退税的运费和保险费	372.70	790.55	466.78	428.45
加：时间性差异——报关出口时间与收入确认时间的差异	178.02	-3,751.72	1,307.44	-1,183.88
减：出口销售给境外子公司的生产设备	-	249.96	-	-
加：境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额	4,410.32	6,199.55	2,908.83	2,613.21
在出口退税申报收入基础上勾稽调节后的外销收入金额(B)	24,472.39	43,049.65	37,592.70	28,410.17
审定外销收入金额(C)	24,506.31	42,953.27	37,723.27	28,290.34
差异金额(D=B-C)	-33.93	96.38	-130.57	119.83
差异占比(E=D/C)	-0.14%	0.22%	-0.35%	0.42%

注：上表中的出口退税申报收入金额来自当地税局。2020年1-6月外销收入24,506.31万元

中，主营业务收入 24,501.07 万元，其他业务收入 5.24 万元。

根据上表，报告期内发行人外销收入与出口退税数据存在差异的主要原因包括出口退税日期与报关单日期的时间性差异，报关单日期与收入确认日期的时间性差异，以及境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额等。

综上，经调节后的申报出口退税境外销售收入与发行人审定外销收入差异较小，主要系汇率折算差异所致。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人对境外客户的销售收入真实、准确，收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

问题15. 关于应收账款

根据首轮问询回复，报告期各期，公司发生的诉讼费支出分别为122.05万元、143.11万元、29.52万元，主要系针对逾期应收账款多次催收无果，预计难以收回的应收账款，公司在必要时采取法律手段所支付的律师费用和缴纳法院的诉讼费用。

根据首轮问询回复的单独计提坏账准备的应收账款具体情况，公司部分应收账款账龄时间较短，但已采取催款措施，部分应收账款单项计提坏账准备比例不足100%。

请发行人说明：（1）采取催款措施的内部控制，相关内部控制是否健全且被有效执行；（2）是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）采取催款措施的内部控制，相关内部控制是否健全且被有效执行

公司的货款催收管理包括应收账款管理和发出商品管理两部分。尤其对于需要安装调试的产品销售，合同一般约定了预付款、到货款、通电验收款、质保金等，因此产品到货、通电验收进展与货款催收时点密切相关，发出商品管理与货款催收管理密不可分。

公司已制定《应收账款管理规定》、《货款催收流程》、《保证金催收流程》、《货款改善工作安排和考核激励办法》、《发出商品管理规定》等货款催收相关内部控制制度，相关内控制度较为完善且被有效执行，具体情况如下：

1、公司持续跟进发出商品通电验收等进展的措施

序号	催款措施的内部控制	内部控制是否健全且被有效执行
1	销售代表处应在公司产品到货后持续跟踪项目的通电验收进展，每周向客户了解项目安装调试、通电验收情况。	是
2	销售代表处应在公司产品通电验收后获取客户签章的通电验收单或其他证明文件，并及时将相关文件扫描件上传至公司系统中，信用管理员负责审核验收单据是否符合要求，审核无误的验收单据原件汇总至公司总部归档。	是
3	对于交货后 90 天后还未通电验收的项目，销售代表处应持续跟进项目情况，了解项目未通电验收的原因，如发现项目有异常情况时，应第一时间反馈回公司。	是

2、公司根据客户信用及逾期情况采取相应的催款措施

序号	催款措施的内部控制	内部控制是否健全且被有效执行
1	财务部负责准确核算应收账款数据，并及时向信用管理部等使用部门提供数据。	是
2	信用管理部每月初结合销售收入、应收账款、逾期账款等数据，组织销售代表处制定当月资金回款计划及重难点货款的当月回收计划，并持续监督执行，每周向销售区域领导等相关人员公开进度。区域销售领导督促代表处完成回收计划。	是
3	销售代表处货款专员及项目经理保持与客户的联系，了解客户动态，在进度款到期前，及时按客户要求提交办款资料，必要时现场催收，并跟踪客户的付款进度直至收到货款。	是
4	信用管理部根据当期应收账款余额的实际状态，针对不同状态（包括正常催收、信用一般介入、法务一般介入、已起诉等状态）的应收账款采取不同的催款措施	是
5	信用管理部根据逾期账龄的长短向客户和销售代表处发送不同函件催收，销售代表处另有要求的除外	是
6	信用管理部结合货款回收风险，向财务部提出单项计提坏账准备的建议。	是
7	财务部参考信用管理部单项计提坏账准备的建议，经审批后进行账务处理。	是

报告期内，公司存在部分应收账款账龄较短但已采取催款措施并单项计提坏账准备的情况，主要原因为：（1）个别客户由于经营困难等原因，导致未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司在正常催收措施无果的情况下，采取法律方式进行催收。法院判决公司胜诉后，公司依据诉讼判决结果以及客户当时的经营状况确认相应收入，并于报告期各期末根据信用评估结果进行减值测试，对于出现减值迹象的应收账款进行单项计提坏账准备；（2）客户未根据合同约定付款，且已被其他公司申请执行或曾存在多次失信记录等减值迹象，预计后续很可能无法收回全部应收账款，对于出现减值迹象的应收账款进行单项计提坏账准备。

(二) 是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分。

1、是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况

报告期内，公司对应收账款单项计提坏账准备的会计政策如下：（1）2017 年、2018 年，公司将金额 500 万元以上（含）且占应收账款账面余额 5%以上的款项确定为单项金额重大的应收账款，经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，经单独进行减值测试未发生减值的，将其划入具有类似信用风险特征的若干组合计提坏账准备；对单项金额不重大但有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收账款，公司根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。（2）自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，按照金融工具减值的简化计量方法确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，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。

报告期各期末公司单项计提坏账准备的应收账款账面余额分别为 1,273.17 万元、1,592.52 万元、4,122.18 万元、**3,968.47 万元**，已计提坏账准备分别为 827.35 万元、1,000.78 万元、2,671.10 万元、**2,628.67 万元**。此外，公司已制定完善的应收账款内控制度，应收账款催收及坏账准备提取均严格按照公司相关制度执行，由公司销售部门、信用管理部门和财务部门共同负责，销售部门负责向客户催收货款，并将客户的经营状况以及回款情况及时向信用管理部、财务部反馈；财务部负责统计客户应收账款及回款金额；信用管理部负责综合评估客户货款回收风险并及时向财务部提出单项计提坏账准备的建议，信用管理部若评估公司已采取法律手段的客户可执行资产不能覆盖应收账款金额，或应收账款相关客户存在经营重大不利变化，则建议对该应收账款单项计提坏账。

综上，报告期内公司不存在应单项计提坏账准备未计提的情况。

2、部分单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分

(1) 截至 2020 年 6 月 30 日公司单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏

账的具体原因

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的具体原因
包头市银风汇利新能源投资有限公司	611.51	1-2 年	50.00	-	2019 年公司申请强制执行, 法院已对公司销售给该客户的产品予以查封保全, 该客户目前正在进行资产重组, 重组成功后预计将陆续回款, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
天津海航建筑设计有限公司	508.02	2 年以内	50.00	-	该客户的股东海航集团资金困难, 发生债券违约情况; 目前政府已派驻工作组, 全面协助、全力推进海航集团风险处置工作, 海航集团仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
儋州海航投资开发有限公司	540.70	1-4 年	50.00	-	
陕西中电智慧能源建设有限公司	337.80	2-3 年	50.00	-	该客户因经营困难; 该客户正在进行资产重组, 重组完成后预计客户将会陆续回款, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
吉林省秋林集团有限公司	287.60	2-4 年	50.00	-	该客户因资金困难, 未按合同约定付款; 公司已对该客户的部分股权、土地及房产车库进行资产保全, 该客户正在积极处置资产偿还债务, 根据实际处置资产情况陆续回款, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
北京科诺伟业科技股份有限公司	188.04	1-2 年	50.00	-	公司已与该客户达成和解, 约定采用分期付款, 该客户被多家公司起诉; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
海南海岛临空产业集团有限公司	109.18	2-3 年	50.00	-	该客户所属的海航集团资金困难, 发生债券违约情况, 目前政府已派驻工作组, 全面协助、全力推进海航集团风险处置工作, 目前海航集团仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
四川省波博电力工程有限公司	61.66	1-2 年	50.00	-	公司已与该客户达成和解, 采取分期付款的方式, 公司对该客户的部分资产采取资产保全, 该客户仍有资产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
武汉洪山电工科技有限公司	35.09	1-3 年	50.00	-	该客户经营困难, 被多家公司申请执行; 公司已对部分财产进行资产保全, 该客户仍有资产可供执行, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。

(2) 截至 2019 年 12 月 31 日公司单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
包头市银风汇利新能源投资有限公司	611.51	1 年以内	50.00	客户因经营困难, 未按合同约定付款, 回款具有较大不确定性, 因此在 2019 年末对该客户计提单项减值准备。	2019 年公司申请强制执行, 法院已对公司销售给该客户的产品予以查封保全, 该客户目前正在进行资产重组, 重组成功后预计将陆续回款, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。

单位名称	应收账款余额（万元）	账龄	单项计提比例（%）	账龄1年以内但已单项计提坏账的原因	未100%计提坏账的原因
天津海航建筑设计有限公司	568.33	2年以内	50.00	-	该客户所属的海航集团资金困难，发生债券违约情况；目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
儋州海航投资开发有限公司	556.98	4年以内	50.00	-	
陕西中电智慧能源建设有限公司	337.80	2-3年	50.00	-	该客户因经营困难；该客户正在进行资产重组，重组完成后预计该客户将会陆续回款，因此信用管理部建议计提比例为50%。
吉林省秋林集团有限公司	287.60	2-3年	50.00	-	该客户因资金困难未按合同约定付款；公司已对该客户的部分股权、土地及房产车库进行资产保全，该客户正在积极处置资产偿还债务，根据实际处置资产情况陆续回款，因此信用管理部建议计提比例为50%。
北京科诺伟业科技股份有限公司	188.04	1-2年	50.00	-	公司已与 该客户 达成和解，约定采用分期付款，该客户被多家公司起诉；但 该客户 仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
海南海岛临空产业集团有限公司	127.90	2-3年	50.00	-	该客户所属的海航集团资金困难，发生债券违约情况，目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，目前海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
四川省波博电力工程有限公司	95.91	1年以内	50.00	客户由于经营困难，未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入；2019年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在2019年末对该客户计提单项减值准备。	公司已与 该客户 达成和解，采取分期付款的方式，公司对客户的部分资产采取资产保全，该客户仍有资产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
华夏易能（南京）新能源有限公司	76.10	2年以内	50.00	-	公司已与 该客户 达成和解，但 该客户 未按和解约定执行；公司已查封 该客户 部分财产，该客户仍有资产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
武汉洪山电工科技有限公司	35.09	3年以内	50.00	-	该客户经营困难，被多家公司申请执行；公司已对部分财产进行资产保全，该客户仍有资产可供执行，因此信用管理部建议计提比例为50%。
海南海控置业有限公司	11.92	3-4年	50.00	-	该客户所属的海航集团资金困难，发生债券违约情况，目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，目前海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为50%。
武汉华中	4.98	1-2年	50.00	-	公司已与该客户约定分期付款还款

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
南电力集团有限公司					形式，该客户被多家单位申请执行；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。

(3) 截至 2018 年 12 月 31 日公司单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
吉林省秋林集团有限公司	287.60	1-2 年	20.00	-	该客户资金紧张未按期付款；公司已与该客户达成和解，对该客户部分股权、土地及房产车库采取资产保全，考虑到逾期时间较短，保全的资产金额较大，因此信用管理部建议计提比例为 20%。
中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司	129.50	1 年以内	50.00	客户未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
深圳索盛能源科技有限公司	115.34	1 年以内	50.00	客户资金周转困难，存在多次失信记录，未按约定付款，因此信用管理部建议在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
云南冶金云芯硅材股份有限公司	108.00	2-3 年	50.00	-	该客户资金周转困难；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
河南三和电力工程有限公司	98.00	2 年以内	50.00	-	该客户资金周转困难；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
深圳蓝波绿建集团股份有限公司	56.06	1 年以内	50.00	客户经营困难，存在多次失信记录，未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例 50%。
武汉丰信源电力工程有限公司	45.00	1 年以内	50.00	客户经营困难，未及时向公司出具通电验收单和支付货款，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。

单位名称	应收账款余额(万元)	账龄	单项计提比例(%)	账龄1年以内但已单项计提坏账的原因	未100%计提坏账的原因
				评估, 预计部分应收账款可能无法收回, 因此在2018年末对该客户计提单项减值准备。	
黄山睿基新能源股份有限公司	44.92	1年以内	50.00	客户经营困难, 已被多家公司申请执行, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。
海南格纳聚新能源科技有限公司	37.20	2年以内	50.00	-	该客户经营困难; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。
江苏天骊新能源科技有限公司	36.00	1年以内	30.00	客户的最终业主方光伏项目被取消, 因此客户未及时向公司支付货款和出具通电验收单, 公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018年末, 信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估, 预计部分应收账款可能无法收回, 因此在2018年末对该客户计提单项减值准备。	经协调最终业主方已签三方协议承诺代付货款, 同时该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为30%。
江苏春申电控设备有限公司	12.73	1年以内	50.00	客户资金周转困难, 未按付款承诺函付款, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例50%。
武汉洪山电工科技有限公司	12.65	2年以内	50.00	-	该客户资金周转困难; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。
武汉华中南电力集团有限公司	8.98	1年以内	50.00	客户未按付款承诺函付款, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。
海南新地科技有限公司	4.55	2-3年	50.00	-	该客户经营困难, 存在多次失信记录; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。

(4) 截至2017年12月31日公司单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额(万元)	账龄	单项计提比例(%)	账龄1年以内但已单项计提坏账的原因	未100%计提坏账的原因
河南豫新太阳能科技股份有限公司	891.64	1-3年	50.00	-	该客户从事光伏行业, 由于资金紧张, 建设项目中止; 但该客户尚有财产可供偿债, 因此信用管理部建议计提比例为50%。

综上, 报告期内, 公司从产品发出后即及时跟进、全程跟踪客户验收情况和客户验收后应收账款的催收, 相关内控制度较为完善且被有效执行。报告期各期末, 公司均已对应收账款进行减值测试, 将客户应收账款可收回金额与面价值进行比较,

相应计提坏账准备，不存在应单项计提坏账准备未计提的情况，相关坏账准备计提充分。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人应收账款催收、发出商品相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

2、访谈发行人销售部门、财务部门和信用管理部门相关负责人，了解逾期应收账款的形成原因、发行人采取的催款措施及单项计提坏账准备的具体情况；

3、获取并查阅发行人应收账款坏账准备计提政策及报告期末坏账准备计提明细表；对比同行业可比公司账龄结构及坏账计提比例，分析发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

4、对于单独计提坏账准备的应收账款，查询相关客户的公开信息，并向发行人相关部门人员了解该应收账款形成的原因、可收回性、单项计提坏账准备的原因及单项计提比例依据，获取并查阅与客户之间的往来函件或法律诉讼等相关文件，分析单独计提坏账准备的应收账款的合理性以及计提比例的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对应收账款采取催款措施的内部控制健全且被有效执行；

2、发行人不存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因合理，相关坏账准备计提充分。

问题16. 关于存货

招股说明书披露，发出商品的金额分别为49,548.02万元、52,079.78万元和55,764.21万元，占比为63.38%、64.77%和64.36%。

请发行人说明报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品、是否存在寄放于客户处领用销售的情况、发出商品是否均有订单支持。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内发出商品的具体构成、是否存在寄放于客户处领用销售的情况、

发出商品是否均有订单支持

1、报告期内公司发出商品构成情况

单位：万元

发出商品类别	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31		是否存在寄放于客户处领用销售的情况	是否均有订单支持
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例		
干式变压器系列	34,178.21	62.50%	36,301.01	65.10%	34,667.69	66.57%	29,737.36	60.02%	否	是
开关柜系列	12,923.08	23.63%	12,264.82	21.99%	6,400.24	12.29%	6,572.82	13.27%	否	是
箱变系列	6,884.72	12.59%	6,329.98	11.35%	4,790.21	9.20%	9,862.13	19.90%	否	是
电力电子设备系列	553.53	1.01%	758.25	1.36%	6,111.48	11.73%	3,338.58	6.74%	否	是
其他业务	147.79	0.27%	110.15	0.20%	110.16	0.21%	37.13	0.07%	否	是
合计	54,687.33	100.00%	55,764.21	100.00%	52,079.78	100.00%	49,548.02	100.00%		

根据上表，报告期各期末公司发出商品主要为干式变压器系列、开关柜系列及箱变系列等产品，不存在寄放于客户处领用销售的情况，所有发出商品均有对应订单。

2、报告期内公司发出商品前十大客户情况

年份	排名	客户名称	发出商品金额(万元)	占发出商品比例
2020年1-6月	1	海利得(越南)有限公司	1,884.54	3.45%
	2	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	1,594.46	2.92%
	3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,481.65	2.71%
	4	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限公司	1,452.88	2.66%
	5	广西大藤峡水利枢纽开发有限责任公司	1,280.85	2.34%
	6	华能安徽蒙城风力发电有限责任公司	1,265.99	2.31%
	7	济南轨道交通集团建设投资有限公司	1,123.48	2.05%
	8	上海水业设计工程有限公司	951.43	1.74%
	9	上海宝冶集团有限公司	897.85	1.64%
	10	云南城投众和建设集团有限公司海南分公司	883.73	1.62%
		合计	12,816.86	23.44%
2019年度	1	新疆东方希望新能源有限公司	4,293.49	7.70%
	2	长沙市轨道交通集团有限公司	2,321.47	4.16%
	3	绵阳惠科光电科技有限公司	1,914.18	3.43%
	4	海利得(越南)有限公司	1,608.84	2.89%
	5	长沙市轨道交通五号线建设发展有限公司	1,513.66	2.71%
	6	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,481.65	2.66%
	7	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限公司	1,413.70	2.54%
	8	华能安徽蒙城风力发电有限责任公司	1,258.91	2.26%
	9	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	963.84	1.73%
	10	上海水业设计工程有限公司	951.43	1.71%
		合计	17,721.16	31.78%
2018年度	1	新疆东方希望新能源有限公司	4,293.28	8.24%
	2	深圳科士达科技股份有限公司	3,380.96	6.49%

	3	滁州惠科光电科技有限公司	1,131.00	2.17%	
	4	济南轨道交通集团有限公司	1,013.34	1.95%	
	5	中国铁建电气化局集团第一工程有限公司	1,012.12	1.94%	
	6	厦门轨道交通集团有限公司	853.89	1.64%	
	7	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	815.09	1.57%	
	8	苏州市轨道交通集团有限公司	802.16	1.54%	
	9	江南造船（集团）有限责任公司	730.93	1.40%	
	10	西藏丝路新能源成套设备有限公司	706.10	1.36%	
	合计			14,738.88	28.30%
	2017年度	1	天津市地下铁道集团有限公司	2,375.08	4.79%
2		广州地铁集团有限公司	1,659.22	3.35%	
3		西安市轨道交通集团有限公司	1,168.11	2.36%	
4		海南海建商贸有限公司	1,132.36	2.29%	
5		山东电力建设第三工程有限公司	1,085.46	2.19%	
6		长春市地铁有限责任公司	1,043.35	2.11%	
7		晶科电力科技股份有限公司	1,011.67	2.04%	
8		中国水利电力物资集团有限公司	1,527.58	3.08%	
9		昆明德融科技有限公司	608.14	1.23%	
10		重庆润泰电气有限公司	547.26	1.10%	
合计			12,158.22	24.54%	

根据上表，报告期各期末公司不存在单一客户发出商品超过50%或发出商品集中于少数客户的情况。

二、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况

报告期内，公司单个合同发出商品金额前十大客户的发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况如下：

1、2020年6月末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年8月31日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限公司	干式变压器	1,413.70	2018年11月	2019年3月至2019年10月	2019年3月至2019年11月	2020年8月	1,413.70	-
2	济南轨道交通集团建设投资有限公司	干式变压器	1,123.48	2019年5月	2020年1月-2020年6月	2020年1月-2020年6月	未验收	-	1,123.48
3	广西大藤峡水利枢纽开发有限责任公司	中低压开关柜	1,052.62	2019年6月	2019年10月-2020年4月	2019年10月-2020年4月	未验收	-	1,052.62
4	上海水业设计工程有限公司	中低压开关柜	951.43	2019年8月	2019年10月、2019年11月	2019年10月-2019年12月	未验收	-	951.43
5	上海宝冶集团有限公司	中低压开关柜	897.85	2020年5月	2020年6月	2020年6月	未验收	-	897.85
6	深圳市比亚迪供应	箱式变	894.06	2017	2018年3月-	2018年3月-	未验	-	894.06

	链管理有限公司	电站		年12月	2019年5月	2019年5月	收		
7	海利得(越南)有限公司	中低压开关柜	744.56	2019年9月	2019年12月-2020年2月	2019年12月-2020年2月	未验收	-	744.56
8	云南城投众和建设集团有限公司海南分公司	中低压开关柜	737.96	2019年11月	2019年12月-2020年2月	2019年12月-2020年2月	未验收	-	737.96
9	北方国际合作股份有限公司	干式变压器等	616.98	2020年3月	2020年3月-2020年6月	2020年3月-2020年6月	未验收	-	616.98
10	海利得(越南)有限公司	中低压开关柜	603.50	2019年9月	2019年12月	2019年12月	未验收	-	603.50

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为2020年8月31日。

2、2019年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年8月31日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	新疆东方希望新能源有限公司	干式变压器	4,293.28	2018年6月	2018年8月至2018年10月	2018年8月至2018年10月	2020年6月	4,293.28	-
2	长沙市轨道交通集团有限公司	干式变压器	2,321.47	2016年2月	2017年12月至2019年11月	2017年12月至2019年11月	2020年6月	2,321.47	-
3	绵阳惠科光电科技有限公司	中低压成套开关设备	1,914.18	2019年8月	2019年9月、2019年10月	2019年9月、2019年10月	2020年5月	1,914.18	-
4	长沙市轨道交通五号线建设发展有限公司	干式变压器	1,513.66	2018年10月	2019年7月、2019年9月	2019年7月至2019年9月	2020年4月	1,513.66	-
5	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限公司	干式变压器	1,413.70	2018年11月	2019年3月至2019年10月	2019年3月至2019年11月	2020年8月	1,413.70	-
6	上海水业设计工程有限公司	中低压成套开关设备	951.43	2019年8月	2019年10月、2019年11月	2019年10月至2019年12月	-	-	951.43
7	宁波市轨道交通集团有限公司	干式变压器	944.73	2018年5月	2019年7月至2019年12月	2019年7月至2019年12月	2020年3月	944.73	-
8	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	905.13	2017年10月	2018年1月至2019年3月	2018年1月至2019年3月	2020年1月	905.13	-
9	中国电子系统工程第三建设有限公司	干式变压器	900.72	2019年9月	2019年10月	2019年10月	2020年6月	900.72	-
10	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	箱式变电站	894.06	2017年12月	2018年3月-2019年5月	2018年3月-2019年5月	-	-	894.06

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为2020年8月31日。

3、2018年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年8月31日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	新疆东方希望新能源有限公司	干式变压器	4,293.28	2018年6月	2018年8月至2018年10月	2018年8月至2018年10月	2020年6月	4,293.28	-
2	深圳科士达科技股	一体化	2,544.07	2018	2018年8月、	2018年8月、	2019年	2,544.07	-

	份有限公司	逆变并网装置		年6月	2018年9月	2018年9月	2月		
3	济南轨道交通集团有限公司	干式变压器	1,013.34	2017年6月	2017年11月至2018年7月	2017年11月至2018年7月	2019年5月	1,013.34	-
4	滁州惠科光电科技有限公司	中低压成套开关设备	891.94	2018年10月	2018年10月至2018年12月	2018年11月、2018年12月	2019年4月	891.94	-
5	中国铁建电气化局集团第一工程有限公司	干式变压器	882.74	2018年1月	2018年3月至2018年12月	2018年3月至2018年12月	2019年5月、2019年8月	882.74	-
6	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	815.09	2017年10月	2018年1月至2018年12月	2018年1月至2018年12月	2020年1月	815.09	-
7	苏州市轨道交通集团有限公司	干式变压器	802.16	2016年3月	2018年3月至2018年12月	2018年3月至2018年12月	2019年4月、2019年8月、2020年1月、2020年6月	802.16	-
8	西藏丝路新能源成套设备有限公司	一体化逆变并网装置	706.10	2017年8月	2017年9月至2018年5月	2017年9月至2018年5月	2019年1月	706.10	-
9	江南造船(集团)有限责任公司	箱式变电站	603.85	2018年1月	2018年8月	2018年8月	2019年3月	603.85	-
10	呼和浩特市地铁一号线建设管理有限公司	干式变压器	602.24	2018年6月	2018年10月至2018年12月	2018年10月至2018年12月	2019年12月	602.24	-

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为**2020年8月31日**。

4、2017年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年8月31日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	西安市轨道交通集团有限公司	干式变压器	1,167.71	2016年11月	2017年6月至2017年12月	2017年6月至2017年12月	2018年11月	1,167.71	-
2	晶科电力科技股份有限公司	箱式变电站	1,011.67	2017年3月	2017年7月、2017年8月	2017年7月、2017年8月	2018年6月、2018年10月	1,011.67	-
3	海南海建商贸有限公司	中低压成套开关设备	972.94	2016年11月	2016年12月	2016年12月	2018年3月	972.94	-
4	广州地铁集团有限公司	干式变压器	844.02	2014年12月	2016年2月至2017年9月	2016年2月至2017年9月	2018年1月	844.02	-
5	广州地铁集团有限公司	干式变压器	815.19	2016年3月	2017年1月至2017年12月	2017年1月至2017年12月	2018年3月、2018年4月	815.19	-
6	天津市地下铁道集团有限公司	干式变压器	772.16	2014年7月	2015年9月至2016年12月	2015年9月至2016年12月	2018年3月	772.16	-
7	天津市地下铁道	干式变	705.86	2014年	2015年9月至	2015年9月至	2018年	705.86	-

	集团有限公司	压器		11月	2016年12月	2016年12月	2月		
8	昆明德融科技有限公司	箱式变电站	608.14	2015年11月	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2018年2月	608.14	-
9	重庆润泰电气有限公司	中低压成套开关设备	547.26	2017年10月	2017年12月	2017年12月	2018年3月	547.26	-
10	长春市地铁有限责任公司	干式变压器	475.66	2015年11月	2016年5至2016年12月	2016年5至2016年12月	2018年3月、2019年7月	475.66	-

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为**2020年8月31日**。

根据上表，截至**2020年8月31日**，2017年末、2018年末单个合同发出商品金额前十大客户期后均已结转并确认收入；2019年末单个合同发出商品金额前十大客户中仅个别客户未结转并确认收入，且相关客户信用度良好。

三、是否存在长期未结转的发出商品

1、报告期内公司发出商品库龄（产品生产完工入库至报告期各期末）构成情况

单位：万元

库龄	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	45,790.05	83.73%	45,843.11	82.21%	45,373.84	87.12%	39,988.71	80.71%
1-2年	7,896.90	14.44%	9,517.33	17.07%	5,584.54	10.72%	7,112.30	14.35%
2年以上	1,000.38	1.83%	403.77	0.72%	1,121.40	2.15%	2,447.00	4.94%
合计	54,687.33	100.00%	55,764.21	100.00%	52,079.78	100.00%	49,548.02	100.00%

根据上表，报告期各期末公司发出商品库龄以1年以内为主，占发出商品余额比例均达80%以上。

2、报告期各期末公司库龄1年以上发出商品形成原因

(1) 公司产品较多应用于轨道交通、太阳能发电及传统发电等领域，该类项目的工程及配套设施建设工程量大、工期长，公司发出商品一般需在相关项目建设完工、试运行后才能安排通电验收，且部分相关客户的内部验收审批流程较长，导致公司部分发出商品验收时间较晚。

(2) 公司部分客户因行业、自身或业主方等原因，项目建设进度延后，导致公司部分发出商品验收时间较晚。

3、报告期各期末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

(1) 2020年6月末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在	2020年6月
							结转	已结转			

				入库时间			时间	发出商品金额		纠纷	未合同是否正履行中
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	箱式变电站	572.63	2018年3月-2018年5月	2018年3月-2018年5月	2018年3月-2018年5月	未验收	-	受客户整体工程进度影响,导致公司产品验收进度延后。	否	是
2	西藏智北清洁能源运营有限公司	箱式变电站	57.61	2017年12月	2019年7月	2019年7月	未验收	-	客户项目延后,2019年才通知发货,导致库龄较长。	否	是
3	华夏易能(南京)新能源有限公司	干式变压器	57.18	2017年11月-2017年12月	2018年4月	2018年4月	未验收	-	产品为标准干式变压器,产品发货前已有一定库龄,客户因项目延后,暂未对公司设备进行验收。	否	是
4	武汉恒丰众鑫商贸有限公司	干式变压器	56.75	2017年10月-2018年5月	2019年12月	2019年12月	2020年8月	56.75	产品为标准干式变压器,发货前已有较长库龄。	否	是
5	南京理工金盛新能源有限公司	箱式变电站/中低压开关柜	47.92	2018年6月	2018年6月-2018年8月	2018年6月-2018年8月	2020年7月	47.92	总包项目,受客户整体工程进度影响,导致设备验收进度延后。	否	是
6	广西建工集团第二安装建设有限公司	箱式变电站	47.74	2015年5月	2020年4月	2020年4月	2020年8月	47.74	总包项目,受客户整体工程进度影响导致客户延后提货,客户提货时产品库龄已较长	否	是
7	乐亭华阳热电有限公司	干式变压器	47.04	2017年10月-2018年6月	2018年1月-2018年6月	2018年1月-2018年6月	未验收	-	客户自用设备,受客户整体工程进度影响,验收期长。	否	是
8	北京益诚四方电气有限公司	干式变压器	24.86	2018年5月-2018年6月	2020年4月	2020年4月	2020年8月	24.86	电站项目工程量大,工期长,验收程序繁琐,验收期长	否	是
9	安徽绩溪抽水蓄能有限公司	干式变压器	21.19	2017年11月-2018年5月	2018年5月-2019年11月	2018年5月-2019年11月	未验收	-	电站项目工程量大,工期长,验收程序繁琐,验收期长	否	是
10	北京华北电力工程有限公司	干式变压器	14.37	2018年3月-2018年4月	2018年4月	2018年4月	2020年8月	14.37	客户自用设备,受客户整体工程进度影响,验收期长。	否	是
11	中国移动通信集团福建有限公司莆田分公司	干式变压器	13.07	2018年4月-2018年6月	2018年6月-2018年8月	2018年6月-2018年8月	未验收	-	客户自用设备,受客户整体工程进度影响,验收期长。	否	是
12	北京恒扉嘉泰建设工程	干式变压器	14.44	2017年11月	2018年11月	2018年11月	未验收	-	总包项目,受客户整体工程进度	否	是

	有限公司				月				影响, 公司设备验收延后。		
13	其他	-	25.58	2016年9月-2018年6月	2018年7月-2020年6月	2018年7月-2020年6月	2020年7月-2020年8月	6.34	-	否	是
合计			1,000.38					197.98			

注：上表中期后结转发出商品金额统计截至日期为2020年8月31日；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2020年6月末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2020年6月末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

2020年6月末公司库龄2年以上发出商品截至2020年8月31日期后结转并确认收入金额占比为19.79%，尚未结转成本的库龄2年以上发出商品主要形成原因为：①受深圳市比亚迪供应链管理公司等部分客户整体工程进度影响，公司部分发出商品验收进度延后；②公司发出商品库龄从产品生产完工入库开始计算，部分产品发货时间与生产完工入库时间间隔较长，虽然该部分发出商品实际发货后的时间相对较短，但导致公司部分发出商品库龄相对较长。

(2) 2019年末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2019年末合同是否正常履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	长沙市轨道交通集团有限公司	干式变压器	159.54	2017年7月-2017年12月	2017年12月	2017年12月	2020年6月	159.54	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
2	西藏智北清洁能源运营有限公司	箱式变电站	57.61	2017年12月	2019年7月	2019年7月	未验收	-	客户项目延后，2019年才通知发货，导致库龄较长。	否	是
3	华夏易能（南京）新能源有限公司	干式变压器	57.18	2017年11月-2017年12月	2018年4月	2018年4月	未验收	-	产品为标准干式变压器，产品发货前已有一定库龄，客户因项目延后，暂未对公司设备进行验收。	否	是
4	武汉恒丰众鑫商贸有限公司	干式变压器	56.08	2017年10月-2017年11月	2019年12月	2019年12月	2020年8月	56.08	产品为标准干式变压器，发货前已有较长库龄。	否	是
5	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	47.56	2017年12月	2018年3月、2018年5月	2018年3月、2018年5月	2020年1月	47.56	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是

6	北京恒扉嘉泰建设工程有限公司	干式变压器	14.44	2017年11月	2018年11月	2018年11月	未验收	-	总包项目，受客户整体工程进度影响，公司设备验收延后。	否	是
7	其他	干式变压器等	11.38	2017年1月-2017年12月	2017年12月-2019年12月	2018年1月-2019年12月	2020年1月-8月	2.46	-	否	是
合计			403.77					265.64			

注：上表中期后结转发出商品金额统计截至日期为**2020年8月31日**；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2019年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2019年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

截至**2020年8月31日**，2019年末公司库龄2年以上发出商品期后结转并确认收入金额占2019年末公司库龄2年以上发出商品金额的比例约**65.79%**，尚未结转成本的库龄2年以上发出商品**主要形成原因为：公司发出商品库龄从产品生产完工入库开始计算，部分产品发货时间与生产完工入库时间间隔较长，虽然该部分发出商品实际发货后的时间相对较短，但导致公司部分发出商品库龄相对较长。**

(3) 2018年末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2018年末合同是否正常履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	四川英杰电气股份有限公司	干式变压器	187.26	2016年10月	2016年10月	2016年10月	2019年6月	187.26	总包项目，受客户整体工程进度影响，公司设备验收延后。	否	是
2	上海电气集团股份有限公司	干式变压器	161.44	2016年7月-2016年12月	2016年9月、2016年12月	2016年9月、2016年12月	2019年5月	161.44	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
3	新疆海为新能源电力工程有限公司	其他电力电子产品	123.67	2016年9月-2016年10月	2016年9月-2016年10月	2016年9月-2016年10月	2019年8月	123.67	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
4	中国移动通信集团四川有限公司	干式变压器	94.41	2016年5月-2016年8月	2016年7月-2016年8月	2016年7月-2016年8月	2019年5月	94.41	客户自用设备，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
5	深圳蓄能发电有限公司	干式变压器	82.56	2016年4月-2016年12月	2016年8月-2017年11月	2016年8月-2017年11月	2019年2月	82.56	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
6	石家庄市轨道交通有限责任公司	干式变压器	74.77	2016年1月-2016年12月	2016年1月-2016年12月	2016年1月-2017年1月	2019年6月	74.77	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
7	武汉长海电	干式变	72.62	2016年8月	2016年	2016年	2019	72.62	受客户整体工程	否	是

	力推进和化学电源有限公司	压器			10月	10月	年5月		进度影响, 验收期长。		
8	江苏南瑞泰事达电气有限公司	箱式变电站	61.59	2016年7月	2018年11月	2018年11月	2019年8月	61.59	发货前货龄较长, 发货后, 项目正常验收。	否	是
9	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	干式变压器	53.79	2016年10月、2016年12月	2017年1月-2017年6月	2017年1月-2017年6月	2019年2月	53.79	电站项目, 工程量大, 工期长, 验收程序繁琐, 验收期长。	否	是
10	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	干式变压器	45.90	2016年2月、2016年11月	2017年3月	2017年3月	2019年5月	45.90	轨道交通整体未试车运行, 导致设备验收进度延后。	否	是
11	中核华泰建设有限公司	箱式变电站	32.72	2016年7月	2018年12月	2018年12月	2019年7月	32.72	发货前货龄较长, 发货后, 项目正常验收。	否	是
12	天津合纵电力设备有限公司	箱式变电站	27.10	2016年7月	2018年11月	2018年11月	2019年8月	27.10	发货前货龄较长, 发货后, 项目正常验收。	否	是
13	中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司	干式变压器	23.90	2016年12月	2018年5月	2018年5月	2019年2月	23.90	发货前货龄较长, 发货后, 项目正常验收。	否	是
14	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	干式变压器	20.78	2016年3月	2017年3月	2017年3月	2019年5月	20.78	轨道交通整体未试车运行, 导致设备验收进度延后。	否	是
15	国电南瑞科技股份有限公司	干式变压器	17.41	2016年9月	2017年7月	2017年7月	2019年1月	17.41	轨道交通整体未试车运行, 导致设备验收进度延后。	否	是
16	海南兆辉电气设备销售有限公司	中低压成套开关设备	13.88	2016年12月	2016年12月	2016年12月	2019年6月	13.88	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
17	中业天成(北京)电力科技有限公司	干式变压器	12.93	2016年10月	2016年10月	2016年10月	2019年4月	12.93	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
18	其他	干式变压器等	14.67	2016年1月-2016年12月	2016年4月-2018年10月	2016年4月-2018年10月	2019年1月-6月	14.67	-	否	是
合计			1,121.40					1,121.40			

注：上表中后期后结转发出商品金额统计截至日期为**2020年8月31日**；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2018年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2018年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

截至2020年8月31日，2018年末公司库龄2年以上发出商品均已期后结转并确认收入。

(4) 2017年末库龄2年以上发出商品具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2017年末合同是否正在履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	昆明德融科技有限公司	箱式变电站	608.14	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2018年2月	608.14	总包项目，总体进度滞后，导致通电验收长。	否	是
2	天津市地下铁道集团有限公司	干式变压器	345.32	2015年9月-2015年11月	2015年9月、2015年11月	2015年9月-2015年11月	2018年3月	345.32	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
3	海南一开电气成套设备有限公司	中低压成套开关设备	225.36	2015年10月	2015年10月	2015年10月	2018年2月	225.36	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
4	鞍钢神钢冷轧高强汽车钢板有限公司	干式变压器	195.06	2015年2月-2015年9月	2015年4月-2015年9月	2015年4月-2015年9月	2018年1月	195.06	工程量大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
5	国电南京自动化股份有限公司	箱式变电站	149.64	2015年1月、2015年3月	2015年3月	2015年3月	2018年3月	149.64	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
6	中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司深圳经理部	中低压成套开关设备	112.87	2015年2月	2015年2月	2015年2月	2018年2月	112.87	总包项目，总体进度滞后，导致通电验收长。	否	是
7	广西建宁输变电工程有限公司	中低压成套开关设备	109.49	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年6月	109.49	总包项目，总体进度滞后，导致通电验收长。	否	是
8	新疆生产建设兵团第八师天山铝业股份有限公司	干式变压器	107.53	2015年7月-2015年9月	2015年9月	2015年9月	2018年7月	107.53	客户自用，项目工程量，验收期长	否	是
9	大连港泓国际贸易有限公司	干式变压器	70.31	2015年7月	2015年7月	2015年7月	2018年11月	70.31	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
10	国网山西省电力公司太原供电公司	箱式变电站	61.02	2015年7月	2015年7月	2015年7月	2018年12月	61.02	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
11	宿州旭强新能源工程有限公司	其他电力电子产品	56.80	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年4月	56.80	项目进度缓慢，造成推迟验收，验收期长。	否	是
12	北京开源通力电力设备安装工程有限公司	干式变压器	43.56	2015年7月	2015年8月	2015年8月	2018年1月	43.56	总包项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是

13	国网山西省电力公司太原供电公司	箱式变电站	37.71	2015年7月	2015年10月	2015年10月	2018年12月	37.71	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
14	北京乾元众力电气工程有限公司	干式变压器	36.42	2015年8月	2015年8月	2015年8月	2018年6月	36.42	总包项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
15	本钢板材股份有限公司	干式变压器	30.45	2015年6月	2015年6月	2015年6月	2018年2月	30.45	客户自用项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
16	阜阳市人民医院	干式变压器	29.42	2015年9月-2015年12月	2015年12月-2016年1月	2015年12月-2016年1月	2018年1月	29.42	客户自用项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
17	中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司武汉经理部	干式变压器	26.59	2015年1月	2015年1月	2015年1月	2018年7月	26.59	总包项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
18	广州地铁集团有限公司	干式变压器	25.45	2015年12月	2016年6月-2017年5月	2016年6月-2017年5月	2018年1月	25.45	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
19	沈阳可瑞特模具有限公司	干式变压器	21.70	2015年1月-2015年5月	2015年1月-2015年5月	2015年2月-2015年5月	2018年5月	21.70	总包项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
20	中国移动通信集团北京有限公司	干式变压器	21.69	2015年11月-2015年12月	2015年11月-2015年12月	2015年11月-2015年12月	2018年1月	21.69	客户自用设备，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
21	沈阳新海威电器设备有限公司	干式变压器	17.71	2015年9月	2015年9月	2015年9月	2018年2月	17.71	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
22	江苏虎威半导体科技有限公司	干式变压器	16.54	2015年6月-2015年7月	2015年9月	2015年9月	2018年11月	16.54	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
23	广州擎天实业有限公司	干式变压器	16.14	2015年12月	2017年5月	2017年5月	2018年3月	16.14	总包项目，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
24	海口齐威电气设备有限公司	中低压成套开关设备	14.30	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年6月	14.30	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
25	北京华汇房地产开发中心	干式变压器	14.01	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年11月	14.01	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
26	武汉龙净环保科技有限公司	干式变压器	12.70	2015年3月-2015年6月	2015年5月-2015年6月	2015年5月、2015年7月	2018年1月	12.70	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
27	楷林（长沙）置业有限公司	干式变压器	11.06	2015年5月	2015年5月	2015年5月	2018年1月	11.06	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
28	其他	干式变压器等	30.03	2015年1月-2015年12月	2015年12月-	2015年12月-	2018年1月	30.03	-	否	是

			月	2017年 12月	2017年 12月	-2019 年5月				
	合计						2,447.00			

注：上表中期后结转发出商品金额统计截至日期为**2020年8月31日**；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2017年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2017年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

2017年末公司库龄2年以上发出商品**截至2020年8月31日**均已期后结转并确认收入。

综上，2017年末、2018年末库龄2年以上发出商品**截至2020年8月31日**均已结转并确认收入；**2019年末、2020年6月末库龄2年以上发出商品截至2020年8月31日**约**65.79%、19.79%**已期后结转并确认收入，未结转金额分别为**194.64万元、802.40万元**。报告期各期末，公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，不存在大额长期未结转的发出商品。

四、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人与存货管理、发出商品管理等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；
- 2、访谈发行人的管理层，了解发行人销售及发出商品的管理情况；
- 3、获取发行人发出商品及对应订单明细表，分析发出商品的具体构成，分析发出商品是否存在寄放于客户处领用销售的情况；
- 4、获取发行人发出商品库龄结构表，并访谈发行人财务总监及销售人员，了解发出商品库龄一年以上形成的原因；
- 5、获取报告期各期末发行人前十大发出商品的合同、签收单及期后验收资料，结合合同验收条款，核查发出商品的真实性及期后结转的合理性；
- 6、逐项检查报告期各期末发行人库龄2年以上发出商品的具体情况及其形成原因，分析是否存在长期未结转的发出商品，存货跌价准备是否计提充分；
- 7、报告期各期末对存货进行监盘，核查存货的真实性以及实物状态；
- 8、选取主要发出商品客户进行函证，报告期各期发出商品回函比例分别为**54.32%、65.59%、62.28%、59.74%**。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人已说明报告期内发出商品的具体构成、对应

主要客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况：报告期各期末，发行人发出商品库龄以1年以内为主，库龄2年以上发出商品截至2020年**8月31日**未结转金额分别为0万元、0万元、194.64万元、**802.40万元**，不存在大额长期未结转的发出商品；报告期内，发行人不存在寄放于客户处领用销售的情况，所有发出商品均有订单支持。

(本页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于海南金盘智能科技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的专项说明》之签字盖章页)



中国注册会计师：  

中国注册会计师：  

报告日期：2020年10月10日