

关于对深圳市鑫承诺环保产业股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

深圳市鑫承诺环保产业股份有限公司（以下简称“公司”或“鑫承诺”）于2018年4月9日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于对深圳市鑫承诺环保产业股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2018】第004号，以下简称“问询函”），公司董事会对相关问题进行了认真复核，现将相关问题的回复如下：

1、关于本期大额订单

你公司报告期内应收账款、营业收入、毛利率较上年同期均出现大幅上升。根据你公司年报所披露内容，主要是由于公司本期与鸿富准精密工业（深圳）有限公司（以下简称鸿富准工业）签订了11台清洗设备的大额订单，该款项尚未结算，且该笔订单整体毛利率较高，从而拉高了本年度整体毛利率。报告期末，你公司与鸿富准工业之间存在应收账款51,772,500.00元，占你公司应收账款期末余额的82.74%；与该客户之间的销售金额为46,800,000.00元，占你公司本期销售总额的51.05%，由此推算，你公司销售给鸿富准工业的清洗设备平均单价约为425.45万元。

请你公司：

（1）结合自身销售模式，说明报告期内与鸿富准工业的该笔订单属于直接销售、分期收款销售和经营租赁出租中的何种模式，以及具体的收入确认情况；

公司回复：

A、公司主要从事环保型工业清洗设备的研发、销售和租赁，属于专用设备制造业。公司经营范围：环保智能工业清洗技术设备、环保智能民用清洗技术设备、环保金属表面强化及陶釉技术设备、智慧工厂系统、智能自动化、环保五金产品表面处理设备（不含电镀）、工业冷水设备、烘干炉设备、纯水、废水、废气处理设备、环保阳极、电镀、电抛设备、空气净化设备的研发及销售；环保清洗剂（不含危险化学品、易制毒化学品）的研发及销售；国内贸易，经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）环保智能工业清洗技术设备、环保智能民用清洗技术设备、环保金属表面强化及陶釉

技术设备、智慧工厂系统、智能自动化、环保五金产品表面处理设备(不含电镀)、工业冷水设备、烘干炉设备、纯水、废水、废气处理设备、环保阳极、电镀、电抛设备、空气净化设备的生产。

B、鉴于公司设备属于大型定制化专用设备，非标准化设备，单台设备价值较高，为了拓展客户群体，公司在采用直销模式的同时会采用租赁模式与客户签订合同或订单，并按照以销定产的方式组织采购以及生产，具体如下所示：

序号	销售业务	细分	收入确认时点
1	设备销售	分期收款	根据合同约定的未来各期收款额的现值作为营业收入确认金额，在设备安装调试验收后，并取得客户确认的验收单时确认收入。
		直接销售	公司环保工业清洗设备根据客户需求定制生产，生产完成后需要与客户的生产线进行对接、安装，在安装调试验收后，并取得经客户确认的验收单时确认收入
2	设备租赁	经营租赁	经营租赁合同约定了各期租金和租赁期间，公司在起租后按照直线法确认租赁收入
3	耗材及维修等	直接销售	根据客户发货通知后发货，在取得经客户签收确认的送货单时确认收入
		配套销售	将合同总价款在环保设备和配套清洗剂之间按照相对成本进行分摊，在取得经客户签收确认的送货单时确认收入
4	售后服务		公司对直接销售模式下环保工业清洗设备提供售后服务，将售后服务确认为一项单独履约义务，按照当年设备销售额的 2%递延至次年确认收入。公司每年末对当年售后服务收入和售后服务支出情况进行对比分析，如存在递延收益无法覆盖当年售后服务支出的情况，则对计提比例进行调整。

C、报告期内，公司与鸿富准工业签订的订单情况如下：

序号	合同编号	合同签订日期	合同金额	数量	交期/交地
1	A20170411200029593	2017/4/19	24,862,500.00	5	4/16&4/19&4/23&4/25&5/6 富士康郑州加工区&港区&济源&晋城&太原
2	A20170321161317407	2017/3/28	5,031,000.00	1	2017/3/7 观澜富士康 C11 栋 2 楼
3	A20170411200029593	2017/6/19	14,917,500.00	3	2017/6/10 富士康济源&晋城&太原厂区
4	A20170701154855471	2017/7/5	4,972,500.00	1	2017/7/10 富士康太原厂区
5	A20170808164137457	2017/8/10	4,972,500.00	1	2017/8/15 富士康观澜厂区
	合计		54,756,000.00	11	

注 1：订单标的合计为 11 台智能柔性真空清洗机；

注 2：合同签订日期晚于交货日期主要是由于鸿富准工业在下发采购意向书后，其后续签订合同审核审批

流程较多，且因交期较紧张，公司会提前开始备货、生产，并按照客户需求发货至指定地点；

注3：以上设备的验收已于2017年度全部顺利通过。

D、根据公司业务模式以及报告期内与鸿富准工业签订的具体订单情况来看，报告期内公司与鸿富准工业的订单属于直接销售。根据公司收入确认的会计政策，公司环保工业清洗设备根据客户需求定制生产，生产完成后需要与客户的生产线进行对接、安装，在安装调试验收后，并取得经客户确认的验收单时确认收入，报告期内与鸿富准工业签订的11台设备订单均已交付完毕并验收通过，符合公司收入确认会计政策，根据公司取得的与鸿富准工业签订的订单、发货单、验收单等，不含税订单交易额46,800,000.00元已在报告期全部确认为当期收入，并结转相应成本。

(2) 结合年报中所披露的“报告期内，公司环保型工业清洗设备平均单价100-400万元”，说明与鸿富准工业的该笔订单中，清洗设备销售单价高于你公司其他同类产品的具体原因；

回复：A、公司环保型工业清洗设备主要系定制设备，单台设备价格不等，设备在100万元以下甚至400万元以上皆有，平均单价基本在300万元左右，不到400万元，因此年报披露中的描述并无不妥。

B、与鸿富准工业的该笔订单中，清洗设备销售单价高于公司其他同类产品，一方面系该设备为鸿富准工业根据iPhone8及iPhoneX手机制程的清洗需求定制的11台设备，该11台设备规格、型号、设计、工艺、功能、设备配置、质量保障等要求上与公司其他同类产品存在明显区别，且比其他同类产品复杂，配置也更高，同时交期时间较急迫，因此公司报价会高于公司其他同类产品，因集中采购使得公司销售产生规模效应与经验曲线效应，由此该设备的成本会大幅降低；另一方面，该设备采购实际上是由知名公司苹果公司指定由富士康集团向公司采购，鸿富准工业在不超过国外碳氢清洗设备平均价格的设备额度范围内采购，公司产品可以满足清洗品质要求，同时在价格上与国外设备相比存在一定优势，因此公司在定价环节存在一定优势

C、综上所述，公司清洗设备的销售单价高于公司其他同类产品，符合公司实际情况，该笔订单交易真实合理。

(3) 结合自身行业特点，说明鸿富准工业报告期内一次性购买你公司11台

清洗设备的合理性

回复：A、客户背景：鸿富准精密工业（深圳）有限公司，成立于2014年12月17日，注册资本1200万美元，注册地址：深圳市龙华新区龙华办事处东环二路二号富士康科技园C区厂房A栋4层A区.5层B区.厂房B栋1层D区，经营范围：开发、生产、经营自动化设备及其关键零组件、自动化周边设备、自动化治具、精密主轴、伺服驱动系统、数控系统、射出成型机,货物及技术进出口(不含进口分销)。提供设备的改造、搬迁、维修、保养服务（涉及行政许可的，凭许可经营）。

鸿富准精密工业（深圳）有限公司为世界五百强鸿海精密集团下属子公司，鸿海精密集团大陆总部富士康集团正是位于深圳龙华富士康科技园，且其A股IPO申请经发行审核委员会审核通过。鸿富准精密工业（深圳）有限公司与富士康集团为同一集团鸿海精密控制下的关联方关系。

B、交易情况如下：

序号	合同编号	合同签订日期	合同金额	数量	交期/交地
1	A20170411200029593	2017/4/19	24,862,500.00	5	4/16&4/19&4/23&4/25&5/6 富士康郑州加工区&港区&济源&晋城&太原
2	A20170321161317407	2017/3/28	5,031,000.00	1	2017/3/7 观澜富士康 C11 栋 2 楼
3	A20170411200029593	2017/6/19	14,917,500.00	3	2017/6/10 富士康济源&晋城&太原厂区
4	A20170701154855471	2017/7/5	4,972,500.00	1	2017/7/10 富士康太原厂区
5	A20170808164137457	2017/8/10	4,972,500.00	1	2017/8/15 富士康观澜厂区
	合计		54,756,000.00	11	

注 1：订单标的合计为 11 台智能柔性真空清洗机；

注 2：合同签订日期晚于交货日期主要是由于鸿富准工业在下发采购意向书后，其后续签订合同审核审批流程较多，且因交期较紧张，公司会提前开始备货、生产，并按照客户需求发货至指定地点；

注 3：以上设备的验收已于 2017 年度全部顺利通过。

从合同交付地点及合同标的终端使用情况来看，公司虽然与客户鸿富准工业签订了 11 台智能柔性真空清洗机，但最终是交付富士康下属各子公司及关联公司使用，仅是因考虑到鸿富准工业与本公司都位于深圳距离较近以鸿富准的名义

洽谈合同细节并签订合同，从实质上来看，并非鸿富准工业一次性向公司采购 11 台清洗设备并自用。

C、从行业特点来看，本公司属于工业清洗行业，主营业务为环保型工业清洗设备等工业领域专用设备及相应耗材的研发、制造及销售或租赁，主要产品和服务包括各类环保型工业清洗设备、各类耗材及相应的技术服务，下游应用广泛，产品的主要消费群体包括国内各类工业制造企业，双方合作的交易标的真空碳氢清洗设备是公司的主打产品之一，主要用于工件表面矿物油类污物的去除。该产品运用“节能零排清洗技术”，不产生工业废水，污染较小，可成为传统水基清洗、卤代烃溶剂清洗的替代品。与传统水基清洗相比，能耗低 50%左右，运行成本低 90%左右。基于此产品，2015 年公司被确定为“国家鼓励发展的环保技术装备依托单位”。该产品广泛运用于冲压、锻造、机加工行业。鸿富准工业、富士康集团（含下属子公司等）为台湾知名代工企业鸿海精密集团下属子公司，鸿海精密集团为全球知名公司苹果公司的供应商，承担了大量苹果 iPhone 手机零件生产加工等业务，其在大陆的富士康集团、鸿富准工业主要承接的是 iPhone 大陆用户订单，在零件的清洗上存在对本公司产品的需求。

D、从产品特性及双方合作时间来看，因为具备环保节能的技术特点，公司产品较之市场前代传统清洗设备普遍较贵，公司环保型工业清洗设备平均单价 100 万元以上，客户购买后正确使用一般均能提高终端产品清洗效果、节约生产成本，但是较高的一次性投入使其会非常谨慎地作出购买决策，因而购买本公司产品的客户主要为大型集团、外资企业等大公司，本公司的碳氢设备较国内其他供应商相比质量更优，较国外供应商性价比更高，且富士康集团距离公司较近，售后服务好，但因公司产品使用年限基本为 5 至 10 年，自开始使用至报废时间较久，本公司并不一定每年都与同一富士康下属子公司及关联公司存在商业合作，但从长期来看公司与富士康集团下属子公司及其关联公司合作良好，如：富晋精密工业（晋城）有限公司、鸿富锦精密电子（天津）有限公司等，因而本公司才入选富士康集团合格供应商备选库，近年来公司深耕富士康集团及其关联公司市场，积极开拓新客户，积极推荐碳氢清洗设备，在合作过程中，公司且富士康下属子公司及关联公司每年累计交易金额不小。本年公司与鸿富准工业的交易金额急剧增长，系公司自新三板挂牌以来，随着公司研发力度的长期积淀，品牌及产

品质量等得到富士康下属子公司及关联公司的认可所致，尤其是 2017 年度，公司碳氢清洗设备得到富士康集团及鸿富准工业的认可，而以前年度富士康集团及鸿富准公司主要采用水洗设备，与水洗设备比较，公司碳氢清洗设备优势较大，因此 2017 年度公司取得鸿富准工业 15 台设备的订单采购意向书，其中 11 台设备订单在 2017 年度均已签订，并完成相关交易，剩余 4 台设备订单将于 2018 年上半年签订，从合作时间来看，双方合作非一朝一夕之功，系公司与富士康集团、鸿富准工业长期合作积淀下的产物，同时也说明公司产品得到了认可。

综上所述，鸿富准工业报告期内一次性购买公司 11 台清洗设备，商业交易理由充分合理。

你公司与该客户之间的合作是否具有可持续性，以及该笔业务是否存在销售退回的可能；

回复：A、从双方合作历史来看，公司与鸿富准公司以及富士康集团系长期合作关系，且合作情况良好，未出现有关交货、产品质量、回款等的交易纠纷

B、从产品竞争力来看，公司产品在国内市场中与同行业相比存在较大优势，具体体现如下：

与同行业外国竞争对手相比，公司产品为非标设备，产品应用较广，按照客户行业、客户需求等差异产品均有所区别，公司按照客户划分不同销售区域，设置服务网点，并安排人员在客户处驻点服务，提高客户响应程度以及售后维修维护等服务的及时性，而外国竞争对手提供的主要为标准化设备，售后维护、维修等服务反应及时程度与公司仍存在一定的差距，因此相对外国竞争对手而言，公司产品定价权较高，同时在成本费用等方面公司也存在一定优势；

与内资竞争对手相比，在碳氢清洗细分行业中公司品牌知名度、研发技术、市场销售渠道等方面公司存在较大优势。

因此，在国内市场上，与竞争对手相比，公司碳氢清洗设备在国内外竞争对手的不足之处上取长补短，富士康集团及鸿富准工业为鸿海精密集团下属子公司，主要负责 iPhone 手机在大陆市场的代工业务，而苹果公司的 iPhone 手机业务在未来一定时间内具有可持续性，鸿海精密集团作为苹果公司的供应商承接 iPhone 手机的代工业务具有可持续性，富士康集团及鸿富准公司对公司碳氢清洗设备存在长期的产品需求，从一定意义上说，双方在业务合作上互有需求。

C、在与富士康的订单交易中，公司入选了富士康合格供应商备选库，与富士康展开长期合作，2017 年度公司取得鸿富准工业 15 台设备的订单采购意向书，其中 11 台设备订单在 2017 年度均已签订，并完成相关交易，剩余 4 台设备订单以及因 iPhone9 新增的碳氢清洗设备订单将于 2018 年上半年签订，且 2018 年度公司与富士康集团及鸿富准工业的订单交易金额、交货时点等订单细节已基本确定，预计 2018 年度公司与鸿富准及富士康集团订单金额在 6000 万以上，且预计后续年度该交易可持续的概率较高。

D、公司报告期内与鸿富准工业签订的 11 台碳氢清洗设备订单交易已完成，相关设备已全部交付，并通过验收，结合双方签订的订单来看，约定一年的质保期业已临近，与设备相关的风险和报酬已基本全部转移，截止本次年报问询函回复之日止，双方不存在任何有关设备交付、设备验收、设备质量、售后维护等有关交易纠纷，且该 11 台设备目前均在正常使用中，是 iPhone X 手机中框 PVD 前清洗的必须工序，不存在销售退回的可能，且 2018 年度新增大额订单已基本确定，正在积极签订中。

从双方合作历史及交易背景来看，公司与富士康集团及关联公司长期以来合作良好，均未发生过无法收回货款的情形，且交易对方为规模及业务较大的大型集团下属子公司，目前富士康工业互联网股份有限公司首发获通过并于主板成功上市，在产品未出现重大问题的情形下不支付货款的概率较低

公司收到鸿富准公司审计机构瑞华会计师事务所向本公司邮寄的企业询证函，经核对，双方交易金额及往来余额核对一致，公司已经予以回函，公司对函证复印并作为附件作为日后双方发生合同纠纷的依据，同时由公司审计机构天职国际会计师事务所向鸿富准工业寄发的有关交易金额、往来款项余额的询证函已得到鸿富准工业盖章确认，回函无误。

E、综上所述，公司与鸿富准工业之间的合作具有可持续性，该笔业务不存在销售退回的可能性。

(4) 就报告期末与鸿富准工业之间存在的大额未结算应收账款，说明该笔款项的期后收回情况，以及你公司拟采取的相关回款措施。

回复:A、未及时结算原因:2017 年度公司与鸿富准交易含税金额 54,756,000.00 元，截至 2017 年 12 月 31 日，尚未收回应收款项金额 51,772,500.00 元，主要系一

方面合同金额较大，单项设备金额较高，且需发送至富士康下属各子公司及其关联公司，且验收并非由鸿富准工业验收，而是以合同标的实际使用人为准，造成交期及验收期时间较长，该 11 台设备的验收已于 2017 年度经由富士康下属各子公司及其关联公司顺利通过，详见本回复 1、(1)、C 相关表格；另一方面，富士康集团及其关联公司在行业产业链上处于有利地位，存在延长应付账款结算期拖欠供应商货款的情形。

B、期后回款情况：截止本次年报问询函回复之日，公司尚未收到剩余设备货款。

C、拟采取的相关回款措施：

积极与鸿富准工业接洽，催收回款；

在尚未回收部分款项的情形下，延迟交付新增订单设备；

在新增订单中增加保障公司回款的相关条款，从法律层面保障公司利益。

2、关于存货跌价准备

你公司上期末未计提存货跌价准备，本报告期末发出商品账面余额为 1,689,398.38 元，并计提发出商品存货跌价准备 191,022.30 元。

请你公司：

结合自身收入确认原则，说明报告期内对发出商品计提存货跌价准备的具体依据及原因，你公司是否存在已发出商品但客户长期未验收的情形，是否可能出现期后大额退货的情况。

回复：A、公司报告期末发出商品系已发货但客户尚未收到或尚未验收通过的设备，主要涉及公司环保工业清洗设备业务。公司环保工业清洗设备业务分为直接销售模式、分期收款销售模式和经营租赁出租模式，相关业务模式下公司收入确认的会计政策如下：

直接销售模式：公司环保工业清洗设备根据客户需求定制生产，生产完成后需要与客户的生产线进行对接、安装，在安装调试验收后，并取得经客户确认的验收单时确认收入；

分期收款销售模式：根据合同约定的未来各期收款额的现值作为营业收入确认金额，在设备安装调试验收后，并取得客户确认的验收单时确认收入；

经营租赁出租模式：经营租赁合同约定了各期租金和租赁期间，公司在起租

后按照直线法确认租赁收入。

B、本报告期末发出商品账面余额为 1,689,398.38 元，并计提发出商品存货跌价准备 191,022.30 元，相关明细情况如下：

名称	数量	金额	发货日期	合同约定金额	计提跌价准备金额
超声波清洗机(东莞宜安)注 1	1.00	748,959.13	2016-12-29	850,000.00	22,463.40
喷淋清洗机(孙浩)注 2	1.00	396,552.63	2017-12-29	360,000.00	88,860.32
三工位高精清洗设备(采埃孚)注 3	1.00	309,698.58	2017-12-26	269,100.00	79,698.58
渗透废液处理设备(哈尔滨鼎地)注 4	1.00	234,188.04	2017-6-23	380,000.00	22,463.40
合计	5.00	1,689,398.38		1,859,100.00	191,022.30

注 1: 2016 年发往客户东莞宜安的超声波清洗机验收时间较长，主要系该客户对其设备的精密度要求很高，导致其验收手续较长。已于 2018 年 1 月验收通过，发票已全额开具，剩余货款将于 2018 年 4 月收回；

注 2、注 3: 交付客户孙浩公司、采埃孚公司的喷淋清洗机、三工位高精清洗设备，主要为定制的水机设备，验收时间会在 2-3 个月，预计将于近期验收通过；

注 3: 交付客户哈尔滨鼎地的渗透废液处理设备，为公司 2017 年度开拓的新业务废水废液处理业务，因此验收时间较长。

报告期内计提减值准备主要系期末发出商品可变现净值低于账面价值，因而计提了相应跌价准备，期初跌价准备金额较小，未计提。

C、报告期内公司存在已发出商品但客户长期未验收的情形，主要系交付客户东莞宜安以及客户哈尔滨鼎地的相应设备，具体原因详见本年报问询函 2、B 注释。

D、公司设备主要为定制化设备，从合同评审到设备的设计、生产、检测、试运行、验收环节上公司制定了相关内控和管理制度，加强人员培训以及内部监督机制，以保障满足客户定制化需求，防范设备期后退回风险，从历史退货情况来看，退货率较低，且自财务报表截止日后，截至本次年报问询函回复之日，公司未发生设备期后退货。

3、关于营业收入

你公司报告期内主营业务收入为 91,675,320.91 元，上年同期为 29,254,548.05 元，本报告期较上年同期增长约 213.37%。你公司报告期末递延收益为 2,340,167.51 元，

上期末为 268,606.78 元，本报告期较上年同期增长约 771.22%。

请你公司：

(1) 补充按照环保工业清洗设备业务、环保工业清洗剂销售业务、环保工业清洗设备售后服务三种不同业务分类，列示报告期内你公司的营业收入情况；

回复：按照环保工业清洗设备业务、环保工业清洗剂销售业务、环保工业清洗设备售后服务三种不同业务分类，报告期内公司的营业收入情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
环保工业清洗设备	85,314,163.96	19,105,420.43
环保工业清洗剂	6,092,550.17	9,813,949.97
环保工业清洗设备售后服务	268,606.78	335,177.65
合计	91,675,320.91	29,254,548.05

(2) 结合年报所披露的“公司将售后服务确认为一项单独履约义务，按照当年设备销售额的 2%递延至次年确认收入”，说明报告期内递延收益科目下售后服务项目的具体变动情况。

回复：报告期内递延收益科目下售后服务项目的变动情况如下：

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	形成原因
政府补助		2,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	与资产相关
售后服务	268,606.78	1,340,167.51	268,606.78	1,340,167.51	与收益相关
合计	268,606.78	3,340,167.51	1,268,606.78	2,340,167.51	

报告期末递延收益为 2,340,167.51 元，上期末为 268,606.78 元，本报告期较上年同期增长约 771.22%，主要系本期设备销售业务收入较上期大幅增长，尤其是与鸿富准工业签订的 11 台设备销售合同，因而相应计提计入递延收益的售后服务金额大幅增长，同时本报告期公司收到与资产相关的研发政府补助项目 200.00 万元，其中 100.00 万元用于购买材料转入当期收益，形成余额 100.00 万元所致。

计提比例 2%的合理性：2%计提比例系公司参照最近三年实际发生的售后服务费用，结合公司与客户签订的附售后服务的合同金额确定的（公司设备销售合同中售后服务期限基本为一年），同时公司每年期末会根据实际发生的售后服务费用占设备销售收入的比例视情况决定是否需要调整 2%的计提比例，2017 年度

公司实际发生售后服务费用 1,309,279.40 元，主要为人工费用（含出差补助等）、材料费用、差旅费等，与本年按照 2% 计提比例计算所得 1,340,167.51 元差异较小，因此按照当年设备销售额的 2% 递延至次年确认收入，是充分、合理、准确的。

售后服务项目下递延收益本期增加 1,340,167.51 元，系根据 2017 年度设备销售额 67,008,375.73 元，按照 2% 的计提比例相乘所得，期初余额 268,606.78 元系根据 2016 年度设备销售额 13,430,339.13 元，按照 2% 计提比例相乘所得，本期减少 268,606.78 元，系 2016 年度计提售后服务形成的期初余额，因一年售后服务期限届满，符合公司收入确认会计政策，据此确认为 2017 年度收入所致。



深圳市鑫承诺环保产业股份有限公司

董事会

2018 年 4 月 17 日