



关于无锡奥特维科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



信达证券股份有限公司
CINDA SECURITIES CO., LTD.

（北京市西城区闹市口大街9号院1号楼）

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 11 月 19 日出具的《关于无锡奥特维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三轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]720 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。信达证券股份有限公司作为保荐机构和主承销商，与发行人、申报会计师对《问询函》所列问题认真进行了逐项落实，现对《问询函》进行回复（以下简称“问询回复”），请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本问询回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本问询回复中的字体代表以下含义：

| 字体 | 对应内容 |
|---------|----------------|
| 黑体 | 问询函所列问题 |
| 宋体（加粗） | 问询回复之标题 |
| 宋体（不加粗） | 问询回复正文 |
| 楷体（加粗） | 对招股说明书（申报稿）之修改 |
| 楷体（不加粗） | 对招股说明书（申报稿）之引用 |

三、本问询回复为发行人与保荐机构出具，申报会计师就相关问题履行的核查程序及核查意见，具体请见其出具的《关于无锡奥特维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三轮审核问询函的专项说明》（立信中联专复字[2019]D-0179 号）。

四、本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目录

| | |
|------------------|----|
| 1.关于收入 | 4 |
| 2.关于存货 | 27 |
| 3.关于锂电设备业务 | 39 |
| 4.关于研发 | 47 |
| 5.关于市场占有率 | 52 |

1. 关于收入

(1) 招股说明书披露，2018年，公司贴膜机毛利率同比增长10.45个百分点，主要原因是随着设计优化，贴膜机产品的材料成本有所降低。2019年上半年，公司贴膜机毛利率较2018年增长8.75个百分点，主要原因是贴膜机较小，其人工成本占成本的比例较其他大型设备高，随着公司人员精简和内部管理调整，人工成本下降导致产品成本有较明显的下降。请发行人进一步量化分析说明报告期内贴膜机毛利率增加的原因及合理性。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

(2) 根据回复，公司发出商品的平均验收周期约为6个月，2017年12月，晶澳太阳能验收并确认收入3,528.20万元，占当年对晶澳太阳能销售的80.87%。相关订单发至客户端并完成安装的时点为2017年8月至10月，时间间隔小于6个月，请发行人说明上述订单验收周期较短的原因及合理性。请保荐机构和申报会计师核查，并说明核查过程、获取的相关证据并发表意见。

(3) 根据回复，公司2017年第四季度新签订单较多，其中硅片分选机订单24,480.00万元(含税)，该等订单2018年确认收入，2017年末，硅片分选机在手订单金额为16,474.69万元(含税)，请发行人说明上述订单金额差异的原因及合理性。

公司2018年末在手订单44,490.70(含税)，2019年1-6月新签订单含税金额67,462.62万元(含税)，2019年1-6月确认收入34,985.52万(不含税)，2019年6月末在手订单67,541.54元(含税)。请发行人补充说明上述订单金额之间的勾稽情况。请保荐机构核查并发表意见。

(4) 请发行人补充说明报告期内收入变动趋势与行业变动趋势以及下游光伏厂商固定资产投资趋势的匹配性。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

(5) 请保荐机构和申报会计师说明对发行人境外销售真实性、最终销售情况的核查方法、过程、结论，应量化分析发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配，详细说明报告期各期境外客户的最终销售情况、库存情况，详细说明境外客户销售收入的核查情况包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等。详细说明相关

核查方法、获取证据是否充分、有效并足以说明境外销售的真实性以及最终销售情况，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人的补充说明

1-1-1：请发行人进一步量化分析说明报告期内贴膜机毛利率增加的原因及合理性

公司采用连环替代法，首先量化报告期各期贴膜机台均价格变动、台均成本变动对毛利率变动的影响程度，然后进一步量化并分析贴膜机台均成本构成中直接材料、直接人工、制造费用等因素对毛利率变动的影响程度及主要原因。具体量化分析结果如下表所示：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| 贴膜机毛利率 | 49.67% | 40.92% | 30.47% | 30.04% |
| 贴膜机毛利率变动 | 8.75% | 10.45% | 0.43% | - |
| (1) 贴膜机台均价格变动影响 | -8.24% | -2.84% | 4.62% | - |
| (2) 贴膜机台均成本变动影响 | 16.99% | 13.29% | -4.19% | - |
| 其中：台均直接材料成本变动影响 | 2.05% | 9.36% | -4.07% | - |
| 台均直接人工成本变动影响 | 9.02% | 3.33% | 4.68% | - |
| 台均制造费用变动影响 | 5.92% | 0.60% | -4.80% | - |

2017年，贴膜机毛利率相比2016年上升0.43个百分点，主要是贴膜机台均价格上升所致，主要原因系当时贴膜机渗透率提升较快，市场需求较为旺盛，使得其销量大幅增长，销售均价稳中有升。

2018年，贴膜机毛利率相比2017年上升10.45个百分点，主要系贴膜机台均成本下降所致，其中台均直接材料成本下降是最大的影响因素，其使毛利率上升9.36个百分点。贴膜机台均直接材料成本下降主要系随着贴膜机优化，使用过程中备用的更换物料及生产过程中的材料损耗等减少所致。另外，贴膜机台均直接人工成本下降使毛利率上升3.33个百分点，主要原因系贴膜机客户端安装调试相关人员经验不断丰富，使得安装调试的人工成本下降，以及贴膜机优化使

得生产环节的人工成本下降。

2019年1-6月，贴膜机毛利率相比2018年上升8.75个百分点，主要是贴膜机台均成本下降所致。具体来看，贴膜机台均直接人工成本和台均制造费用下降分别使毛利率上升9.02个百分点、5.92个百分点，其主要原因：一是公司2018年员工人数处于持续下降状态，且公司生产管理调整使贴膜机耗费的工时下降，使得2019年1-6月实现销售的贴膜机分摊的人工成本下降，从而降低了直接人工和制造费用；二是公司贴膜机工艺已逐渐成熟，安装调试人工成本下降。

1-1-2：请发行人说明上述订单验收周期较短的原因及合理性

报告期内，公司销售的设备平均验收周期（发出至验收的周期）为6.44个月、6.60个月、6.67个月和6.14个月。具体到个别订单，受客户生产饱和度、设备性能及运行情况、设备技术成熟度等因素影响，其验收周期在平均值上下波动。公司2017年8月至10月向晶澳太阳能发出并安装完成的同一批设备，其验收周期约为3-5个月，短于公司当年设备平均验收周期，但处于合理区间之内。其验收周期短于公司当年设备平均验收周期主要是以下原因：

（一）该等订单具有较有利的验收条件

第一，公司派出了较强大的工程服务团队，缩短了安装调试周期。晶澳太阳能是全球知名光伏厂商，也是公司重要目标客户，且本次采购规模较大，是公司2017年的重要销售合同。因此，公司派出了经验丰富且人数较多的工程服务人员，加快了该等订单设备的安装调试进度。

第二，该等订单设备分批发货，总体试运行时间较为充足。公司本次向晶澳太阳能销售产品的设备型号规格相同，且系分批发出，其中第一批设备于2017年8月发出并开始安装调试。通过第一批设备的安装调试及试运行，相关工艺参数和安装调试中遇到的技术问题被及时反馈至公司，公司对后续设备进行了提前优化，同时加大了对客户员工的操作培训，从而缩短了后续设备的安装调试和试运行的时间。

第三，客户当时扩产需求较大，为公司设备快速实现产能爬坡并验收创造有利环境。公司该等订单的具体客户为合肥晶澳太阳能科技有限公司（以下简称“合肥晶澳”），其当时销售状况良好，生产任务较为饱和，扩产意愿较强，从而较快实现了产能爬坡，

具备了满产情况下试运行的条件，进而为验收创造了前提条件。

（二）客户履行了该等订单的设备验收约定

根据合同约定，设备到场后 30 日内完成安装调试工作，90 日内应完成验收。公司于 2017 年 8-10 月向合肥晶澳陆续发出设备，至 2017 年 11 月已全部达到满产状态（即技术指标满足客户要求的前提下，连续运行超过二十个班次），从而具备了验收条件，并按照合同约定进行了验收。公司于 2017 年 12 月取得了合肥晶澳设备部、使用部门、工艺部、质量部、采购部共同会签并出具的《设备验收单》，完成了该等订单对应的设备验收。

1-1-3：根据回复，公司 2017 年第四季度新签订单较多，其中硅片分选机订单 24,480.00 万元（含税），该等订单 2018 年确认收入，2017 年末，硅片分选机在手订单金额为 16,474.69 万元（含税），请发行人说明上述订单金额差异的原因及合理性。公司 2018 年末在手订单 44,490.70（含税），2019 年 1-6 月新签订单含税金额 67,462.62 万元（含税），2019 年 1-6 月确认收入 34,985.52 万（不含税），2019 年 6 月末在手订单 67,541.54 元（含税）。请发行人补充说明上述订单金额之间的勾稽情况。

（一）公司 2017 年第四季度硅片分选机新签订单金额与期末在手订单金额差异的原因及合理性

公司 2017 年第四季度硅片分选机新签订单金额与期末在手订单金额差异，主要是部分订单终止所致，具体情况下表所示：

| 硅片分选机订单情况 | 金额（万元，含增值税） |
|------------------------------|------------------|
| 2017 年 9 月末在手订单 | - |
| 2017 年四季度新签订单 | 24,480.00 |
| 减：2017 年四季度确认收入 | 405.00 |
| 减：终止执行订单（包括取消、暂缓、合同变更等情况，下同） | 7,600.31 |
| 2017 年末在手订单 | 16,474.69 |

注：公司 2017 年四季度确认收入之硅片分选机均为试用转销售设备。

其中，公司 2017 年第四季度新签的硅片分选机订单中被终止执行的金额较大，其主要是部分订单受“531 新政”、客户经营变化等原因于 2018 年被终止执行。为准确反映公司的有效在手订单，公司于首次申报统计在手订单时将已终止订单从在手订单

中剔除。

(二) 公司 2018 年末在手订单 44,490.70 (含税)，2019 年 1-6 月新签订单含税金额 67,462.62 万元 (含税)，2019 年 1-6 月确认收入 34,985.52 万 (不含税)，2019 年 6 月末在手订单 67,541.54 元 (含税) 之间的勾稽情况

公司 2018 年末在手订单 (含税)、2019 年 1-6 月新签订单 (含税)、2019 年 1-6 月确认收入 (不含税)、2019 年 6 月末在手订单金额 (含税) 之间的勾稽情况如下表所示:

| 项目 | 金额 (万元) |
|-------------------------------------|------------------|
| 2018 年末在手订单 (含增值税) | 44,490.70 |
| 加: 2019 年 1-6 月新签订单 (含增值税) | 67,462.62 |
| 减: 2019 年 1-6 月主营业务收入 (不含增值税) | 34,985.52 |
| 加: 2019 年 1-6 月备品备件销售收入 (不含增值税) | 1,101.16 |
| 减: 2019 年 1-6 月依订单销售的其他业务收入 (不含增值税) | 80.17 |
| 减: 2019 年 1-6 月收入对应增值税 | 4,721.50 |
| 减: 终止执行订单 (含增值税) | 5,725.74 |
| 2019 年 6 月末在手订单 (含增值税) | 67,541.54 |

注: 备品备件单个订单金额较小, 且订单执行期间较短, 公司的在手订单未将其统计在内。

其中, 2019 年 1-6 月被终止执行的订单金额较大, 主要是公司当期与江阴德龙激光能源设备有限公司签订的销售合同 4,100.00 万元 (含增值税) 因最终客户需求变动, 双方协商解除该合同所致。

1-1-4: 请发行人补充说明报告期内收入变动趋势与行业变动趋势以及下游光伏厂商固定资产投资趋势的匹配性

报告期内, 光伏分部销售收入 (剔除分部间交易收入后, 下同) 为公司销售收入的主要来源, 其占比分别为 98.42%、92.37%、94.60% 和 95.09%。光伏分部销售收入变动为公司销售收入变动的主要原因。

(一) 公司报告期内收入变动趋势与行业变动趋势的匹配性

报告期内, 公司收入变动与全球光伏设备行业销售收入变动对比情况如下:

| | 指标 | 2019 年上半年 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|---------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 全球光伏设备行业销售收入 | 金额（亿美元） | | 48 | 44.6 | 35.4 |
| | 变动率 | | 7.62% | 25.99% | - |
| 公司销售收入 | 金额（万元） | 35,081.48 | 58,600.27 | 56,602.60 | 43,976.99 |
| | 变动率 | - | 3.53% | 28.71% | - |
| 其中：公司光伏分部销售收入 | 金额（万元） | 33,357.99 | 55,436.35 | 52,286.31 | 43,280.34 |
| | 变动率 | - | 6.02% | 20.81% | - |

数据来源：CPIA，奥特维

根据上表，公司报告期内收入变动趋势与行业销售收入变动趋势总体较为匹配。

（二）公司报告期内收入变动趋势与下游光伏厂商固定资产投资趋势的匹配性

1、公司报告期内收入变动趋势与全球光伏新增装机趋势的匹配性

公司报告期内的销售收入变动与光伏行业最终下游全球新增装机量变动的对比情况如下：

| | 指标 | 2019 年上半年 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|---------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 全球新增装机规模 | 全球新增装机量（GW） | - | 102.4 | 98.5 | 76.6 |
| | 变动率 | - | 3.96% | 28.59% | - |
| 公司销售收入 | 金额（万元） | 35,081.48 | 58,600.27 | 56,602.60 | 43,976.99 |
| | 变动率 | - | 3.53% | 28.71% | - |
| 其中：公司光伏分部销售收入 | 金额（万元） | 33,357.99 | 55,436.35 | 52,286.31 | 43,280.34 |
| | 变动率 | - | 6.02% | 20.81% | - |

数据来源：SolarPower Europe，奥特维

根据上表，公司报告期内收入变动趋势与全球光伏新增装机规模变动趋势总体较为匹配。

2、公司报告期内收入变动趋势与下游主要光伏厂商固定资产投资趋势的匹配性

公司报告期内的主要客户为光伏硅片、组件厂商。2018 年产量全球前十名

光伏硅片、晶体硅组件厂商中已上市或拟上市企业报告期内的机器设备投资变动情况如下：

| | 序号 | 公司名称 | 股票代码 | 行业地位 | 机器设备投资增加（亿元） | | | | |
|----------------------------|----------------|-----------|-----------------|--------------|--------------|-----------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | 2019年上半 年 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | |
| 下游光伏 厂商机器 设备投资 情况 | 1 | 隆基绿能 | 601012.sh | 硅片第2 组件第4 | 17.42 | 31.78 | 26.91 | 20.89 | |
| | 2 | 中环股份 | 002129.sz | 硅片第3 | 21.76 | 98.60 | 49.28 | 21.51 | |
| | 3 | 晶科能源 | JSK.nyse | 硅片第4 组件第1 | 未披露 | 8.77 | 16.61 | 7.77 | |
| | 4 | 天合光能 | 科创板拟 上市 | 硅片第9 组件第5 | 未披露 | 5.16 | 4.46 | 17.64 | |
| | 5 | 晶澳太阳 能 | 拟重组 | 硅片第5 组件第2 | 4.62 | 5.45 | 5.99 | - | |
| | 6 | 东方日升 | 300118.sz | 组件第8 | 0.46 | 9.03 | 2.39 | 3.20 | |
| | 7 | 阿特斯 | CSIQ.nasda q | 硅片第8 组件第6 | 未披露 | 6.03 | 15.93 | -0.06 | |
| | 8 | 保利协鑫 | 03800.hk | 硅片第1 组件第7 | 未披露 | 92.05 | 132.00 | 130.99 | |
| | 合计 | | | | | - | 256.87 | 253.57 | 201.94 |
| | 变动率 | | | | | - | 1.30% | 25.57% | - |
| 公司销售 收入 | 金额（万元） | | | | 35,081.48 | 58,600.27 | 56,602.60 | 43,976.99 | |
| | 变动率 | | | | - | 3.53% | 28.71% | - | |
| 公司光伏 分部销售 收入情况 | 公司光伏分部销售收入（万元） | | | | 33,357.99 | 55,436.35 | 52,286.31 | 43,280.34 | |
| | 变动率 | | | | - | 6.02% | 20.81% | - | |

注1：阿特斯数据系根据对应期末人民币兑美元汇率中间价换算得出。

注2：保利协鑫数据为“物业、厂房及设备金额”-“收购附属公司时购入金额”，晶科能源、晶澳太阳能、阿特斯数据为各“期末机器设备原值”-“上期末机器设备原值”，隆基绿能、中环股份、天合光能、东方日升数据为各期“机器设备原值的增加额”-“并购引致的机器设备原值增加额”。

注3：行业地位指上述厂商2018年产量的全球排名。

注4：英利绿色能源、韩华新能源已于2018年分别自纽约证券交易所、纳斯达克退市。

根据上表，公司报告期内收入变动趋势与下游主要光伏硅片及组件厂商的机器设备投资趋势总体较为匹配。

二、保荐机构的核查情况

1-2-1：招股说明书披露，2018年，公司贴膜机毛利率同比增长10.45个百分点，主要原因是随着设计优化，贴膜机产品的材料成本有所降低。2019年上半年，公司贴膜机毛利率较2018年增长8.75个百分点，主要原因是贴膜机较小，其人工成本占成本的比例较其他大型设备高，随着公司人员精简和内部管理调整，人工成本下降导致产品成本有较明显的下降。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人贴膜机的收入成本计算表、销售明细表，复核报告期内各期贴膜机的销售单价、销量、单位成本和毛利率，使用连环替代法量化各期贴膜机台均价格变动、台均成本变动、台均成本构成中直接材料、直接人工、制造费用等因素变动对毛利率变动的的影响程度。

2、对发行人财务总监进行访谈，以了解发行人报告期内贴膜机毛利率变动的原因。

3、随机抽取发行人不同年份、不同批次、不同型号的贴膜机，对其物料构成明细进行对比，以核查贴膜机台均直接材料成本变动的的原因及合理性。

4、获取并查阅发行人就报告期内员工人数波动情况出具的说明，获取发行人报告期内的员工名册、每月工资表、收入成本计算表、抽取部分月份对其人员成本计算方法进行复核，核查员工人数波动的真实性、员工人数变动对单位工时成本的影响，分析贴膜机台均直接人工成本和制造费用变动的的原因及合理性。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人2017年贴膜机毛利率增加的主要影响因素为台均价格上升，主要原因系贴膜机需求旺盛，销量增长较快，台均价格小幅上

升。2018 年贴膜机毛利率增加的主要影响因素为台均成本下降，其主要原因，一是贴膜机使用过程中的备用更换物料及生产过程中的材料损耗减少使得台均直接材料成本下降，二是贴膜机客户端安装调试人员经验不断丰富，及贴膜机优化使得生产环节人工成本下降。2019 年 1-6 月贴膜机毛利率增加的主要影响因素为台均成本下降，其主要原因，一是发行人员工人数减少使得台均直接人工成本、制造费用下降，二是贴膜机工艺逐渐成熟，安装调试支出减少使得人工成本下降。该等毛利率波动具有合理性。

1-2-2：根据回复，公司发出商品的平均验收周期约为 6 个月，2017 年 12 月，晶澳太阳能验收并确认收入 3,528.20 万元，占当年对晶澳太阳能销售的 80.87%。相关订单发至客户端并完成安装的时点为 2017 年 8 月至 10 月，时间间隔小于 6 个月，请发行人说明上述订单验收周期较短的原因及合理性。请保荐机构和申报会计师核查，并说明核查过程、获取的相关证据并发表意见。

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、计算发行人报告期销售设备的验收周期分布情况，并与 2017 年 12 月合肥晶澳收入验收周期进行比较分析，并访谈发行人的工程部负责人，以了解其合理性。

2、取得并查阅发行人 2017 年 12 月合肥晶澳收入的相应合同，并检查相应出库单、发货单、验收报告，以确认设备的发货时点、验收时点。

3、取得发行人工程部就合肥晶澳 2017 年 12 月确认收入合同相应设备进行安装调试的跟踪记录表。

4、电话访谈合肥晶澳设备部门负责人，以了解 2017 年 12 月确认收入合同验收周期较短的原因。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人 2017 年 12 月向晶澳太阳能销售设备订单验收周期处于合理区间，其验收周期略短于平均验收周期，一是该等订单具有较有利的验收条件，二是客户履行了该等订单的设备验收约定。

1-2-3: 根据回复, 公司 2017 年第四季度新签订单较多, 其中硅片分选机订单 24,480.00 万元(含税), 该等订单 2018 年确认收入, 2017 年末, 硅片分选机在手订单金额为 16,474.69 万元(含税), 请发行人说明上述订单金额差异的原因及合理性。公司 2018 年末在手订单 44,490.70(含税), 2019 年 1-6 月新签订单含税金额 67,462.62 万元(含税), 2019 年 1-6 月确认收入 34,985.52 万(不含税), 2019 年 6 月末在手订单 67,541.54 元(含税)。请发行人补充说明上述订单金额之间的勾稽情况。请保荐机构核查并发表意见。

(一) 保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序:

1、获取发行人 2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末的在手订单明细表, 获取发行人销售合同执行情况明细表, 以确认发行人 2017 年度第四季度新签订单与 2017 年末硅片分选机在手订单金额之间的差异原因, 2018 年末在手订单、2019 年 1-6 月新签订单、2019 年 1-6 月确认收入、2019 年 6 月末在手订单金额之间的勾稽情况。

2、取得并查阅发行人终止执行订单清单, 并检查其中主要合同, 以确认该等合同真实性。访谈发行人销售部门相关负责人员, 以了解发行人对订单情况进行跟踪, 并确认订单取消或暂缓信息的内部控制措施。

(二) 保荐机构的核查意见

经核查, 保荐机构认为:

1、发行人 2017 年第四季度硅片分选机新签订单与 2017 年末硅片分选机在手订单存在差异包括收入确认的订单和终止订单, 其中主要是终止执行订单。发行人于首次申报统计在手订单时将已终止执行订单从在手订单中剔除, 以准确反映有效在手订单, 具备合理性。

2、发行人 2018 年末在手订单金额、2019 年 1-6 月新签订单金额、2019 年 1-6 月确认收入金额与 2019 年 6 月末在手订单金额之间的差异为终止执行订单金额, 该等数据之间勾稽关系准确。

1-2-4: 请发行人补充说明报告期内收入变动趋势与行业变动趋势以及下游

光伏厂商固定资产投资趋势的匹配性。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、查阅 CPIA 出具的《2018-2019 年中国光伏产业年度报告》、SolarPower Europe 出具的《Global Market Outlook 2019-2023》等行业研究报告，以了解全球光伏设备行业的市场变动情况及原因、全球光伏行业新增装机量的变动情况。

2、对发行人的实际控制人葛志勇进行访谈，以了解发行人营业收入变动情况与全球光伏设备行业市场变动、全球光伏行业新增装机量变动差异的原因。

3、查阅阿特斯、保利协鑫、晶科能源、晶澳太阳能、隆基绿能、中环股份、天合光能、东方日升等上市或拟上市主要光伏硅片、晶体硅组件公司 2016 年至 2019 年上半年公开资料，以查阅行业主要公司机器设备投资增加数据。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内收入主要来自光伏行业，其收入变动趋势与光伏设备行业收入变动趋势以及下游光伏新增装机量、主要光伏硅片及组件厂商的机器设备投资变动趋势总体较为匹配。

1-2-5：请保荐机构和申报会计师说明对发行人境外销售真实性、最终销售情况的核查方法、过程、结论，应量化分析发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配，详细说明报告期各期境外客户的最终销售情况、库存情况，详细说明境外客户销售收入的核查情况包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等。详细说明相关核查方法、获取证据是否充分、有效并足以说明境外销售的真实性以及最终销售情况，并发表明确核查意见。

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、保荐机构主要于首次申报前（2019年3月和4月）实地走访发行人2016-2018年各年的主要境外终端客户（计划走访比例不低于各年境外销售的70%）及各期主要经销商客户（计划走访比例不低于各年经销收入的70%）；实地走访时，一是对客户代表进行访谈，形成访谈纪要（访谈内容主要包括客户基本情况及与发行人的关联关系，受访客户与发行人的合作历史，报告期内采购发行人商品及发行人的期末发出商品情况、采购发行人商品的比例、用途、竞争优势等），相关人员签字确认并收集客户的营业执照、公司章程、关于关联关系的承诺函等资料，二是对发行人所销售的已验收设备、未验收的发出商品进行盘点，并对“奥特维验收设备与发出商品盘点表”签字确认；实地走访了上述绝大多数客户并执行了相应的程序（少数客户因保密等原因未接受走访或未执行访谈或盘点程序）。已走访的境外销售经销商客户、境外终端客户的具体情况如下：

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 已走访终端客户收入占总境外销售收入的比例 | 69.03% | 74.62% | 70.64% | 88.06% |
| 已走访经销商客户收入占总境外销售收入的比例 | 49.52% | 21.83% | 28.68% | 35.18% |
| 减：同时走访经销商、终端客户收入占总境外销售收入的比例 | 44.21% | 17.51% | 21.96% | 31.20% |
| 合并计算走访比例 | 74.34% | 78.94% | 77.36% | 92.04% |

2、获取并查阅发行人的应收账款及销售明细账，对主要境外经销商客户和境外直销的终端客户报告期各期销售额、各期末的应收账款进行函证，具体情况如下：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 境外经销商客户函证金额 | 5,781.18 | 2,811.91 | 4,294.90 | 4,401.43 |
| 境外直销终端客户函证金额 | 5,556.28 | 8,713.31 | 8,640.62 | 6,877.67 |
| 合计境外销售发函金额（1） | 11,337.47 | 11,525.22 | 12,935.53 | 11,279.10 |
| 境外销售收入（2） | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |
| 合计发函比例（1）/（2） | 97.14% | 93.14% | 86.38% | 92.85% |
| 回函相符及调节后相符比例 | 94.52% | 87.43% | 70.84% | 76.27% |
| 未回函替代性程序比例 | 2.62% | 5.71% | 15.54% | 16.58% |

3、获取发行人 2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月用于记录合同信息、发货时点、设备验收时点的销售执行表和出口报关统计表，核对报告期各期发行人境外销售产品发货、报关与验收的匹配性，并抽取报告期各期发行人自主报关的全部境外销售收入，发行人比照关联方披露的企业无锡泰瀛、群鑫机电报关的全部境外销售收入，全部前五大经销商客户、前十大通过代理机构报关的终端单体客户的自动化设备收入对应的物流运输记录、验收单据、出口报关单据（经销商报关除外），对比该等客户的收入金额与物流运输记录对应的设备收入、设备验收金额、出口报关金额的匹配性。具体情况如下：

单位：万元

| 核查项目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 自主报关的全部境外销售收入 | 5,857.26 | 8,988.62 | 1,119.15 | - |
| 前十大终端客户对应代理报关的境外设备收入 | - | 386.35 | 6,643.12 | 6,165.35 |
| 前五大经销商的境外设备收入 | 5,647.12 | 2,558.18 | 4,999.24 | 4,122.51 |
| 合计核查收入（1） | 11,504.38 | 11,933.15 | 12,761.51 | 10,287.86 |
| 境外销售收入（2） | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |
| 合计核查比例（1）/（2） | 98.57% | 96.44% | 85.22% | 84.69% |

4、获取发行人报告期内境外销售收款明细账，核对境外销售收款、境外销售收入与应收账款发生额的勾稽关系以分析境外销售资金划款与收入的匹配性，并抽取境外销售单笔 50 万元（折算人民币）及以上的收款对应的记账凭证、银行回单、银行承兑汇票等原始资料，确认境外销售资金划款的真实性。

5、获取报告期各期江苏海关统计学会提供的海关统计数据，并核查海关统计数据与发行人出口单证统计数据的匹配性，分析差异的原因及其合理性。

6、获取发行人销售费用明细账，查看发行人是否有信用保险相关支出，并访谈发行人的财务总监以了解发行人是否通过中国出口信用保险公司对出口销售办理信用保险业务。

7、获取报告期各期发行人出口退税明细申报表，并核查出口退税金额与出口单证对应的销售金额的匹配性。

8、获取报告期内发行人备品备件收入前五名经销商关于报告期末备品备件库存情况的说明，所核查的经销商备品备件的销售额占报告期内备品备件总经销收入的比例分别为 85.67%、94.17%、98.34%、92.78%。

（二）核查情况说明

1、发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额等与境外销售收入的匹配性

（1）物流运输记录与境外销售收入的匹配情况

报告期内，发行人境外销售收入与对应的物流运输记录的匹配情况如下表所示：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 当期物流运输记录对应的销售金额 | 9,836.05 | 16,118.05 | 12,230.97 | 14,578.73 |
| 减：当期出库当期未确认收入金额 | 4,735.88 | 8,945.43 | 5,171.37 | 8,011.84 |
| 加：前期出库当期确认收入金额 | 6,567.75 | 5,202.51 | 7,920.86 | 5,580.69 |
| 加：冲回的运费、保费、佣金等 | 3.37 | -1.65 | -5.07 | - |
| 当期境外销售收入 | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |

发行人境外销售收入系根据境外销售商品的验收时点进行统计，物流运输记录对应的销售金额系根据出库时点进行统计，二者存在一定的时间性差异。对出库时点与收入确认时点的差异进行调整后，发行人境外销售收入与物流运输记录对应的销售金额匹配。

（2）资金划款凭证与境外销售收入的匹配情况

发行人报告期内境外销售收款与境外销售收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------------------|-----------|----------|----------|-----------|
| 当期境外直销收款（供应链公司和出口代理机构收款） | 4,115.88 | 8,509.49 | 9,764.64 | 8,120.87 |
| 加：当期经销商回款 | 3,698.77 | 6,502.97 | 4,519.89 | 6,505.65 |
| 加：期末应收账款/预收账款余额 | 4,566.73 | -230.73 | 600.85 | -2,958.13 |

| | | | | |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 减：期初应收账款/预收账款余额 | -230.73 | 600.85 | -2,958.13 | -3,087.46 |
| 减：汇率折算差异 | 41.51 | 200.27 | 37.66 | - |
| 减：当期经销商含税境内销售额 | - | 745.84 | 780.00 | 456.00 |
| 减：经销、代理出口增值税销项税款 | 899.30 | 861.29 | 2,050.46 | 2,152.25 |
| 境外销售收入金额 | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |

注1：供应链公司收到的外汇按照收款年平均汇率折算。

注2：发行人报告期内的少量经销商同时从事境内经销业务。

注3：发行人报告期内的少量经销商应收账款/预收账款余额中包含境内销售形成的应收账款/预收账款，因此需考虑各期经销商含税境内销售额进行调整。

(3) 发货验收单据与境外销售收入的匹配情况

发行人报告期内自动化设备及技术改造服务通过验收确认收入，备品备件通过签收确认收入，发货验收单据与各期境外销售收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 自动化设备及技术改造服务验收单对应收入金额 | 11,315.80 | 11,351.87 | 14,045.44 | 11,906.66 |
| 备品备件签收单对应收入金额 | 355.49 | 1,021.61 | 929.95 | 240.93 |
| 境外销售收入金额 | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |

(4) 出口单证与海关报关数据与境外销售收入的匹配情况

报告期内，发行人的境外销售模式包括直销模式和经销模式。直销模式包括通过供应链公司出口销售和通过出口代理服务机构出口销售，其中供应链公司出口销售由公司自主报关。经销模式销售系通过境内经销商向境外终端客户出口销售。具体情况如下表所示：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 自主报关的境外销售收入 | 5,857.26 | 8,988.62 | 1,119.15 | - |
| 通过经销、代理服务机构出口的境外销售收入 | 5,791.64 | 3,384.86 | 13,856.24 | 12,147.59 |
| 境外销售收入金额 | 11,671.29 | 12,373.48 | 14,975.39 | 12,147.59 |

注：境外服务无需报关，因此“自主报关的境外销售收入”中不包括技术改造服务收入，下同。

A、境外销售收入与出口单证数据对比

①发行人自主报关的境外销售收入与出口单证数据对比

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------|
| 自主报关的出口单证金额 | 4,370.07 | 10,358.37 | 4,888.29 | - |
| 减：当期报关当期未确认收入 | 2,851.71 | 5,132.17 | 3,764.06 | - |
| 加：前期报关当期确认收入 | 4,335.54 | 3,764.06 | - | - |
| 调整项：冲回的运费、保费、佣金等 | 3.37 | -1.09 | -5.07 | - |
| 自主报关的境外销售收入 | 5,857.26 | 8,988.62 | 1,119.15 | - |

发行人自主报关的境外销售收入系根据境外销售商品的验收时点进行统计，自主报关的出口单证金额系根据出口报关时点进行统计，二者存在一定的时间性差异。对出口报关时点与收入确认时点的差异进行调整后，发行人自主报关的境外销售收入与出口单证数据匹配。

②无锡泰瀛、群鑫机电代理报关出口的境外销售收入与出口单证数据对比

报告期内，发行人通过比照关联方披露的企业无锡泰瀛、群鑫机电代理报关出口的境外销售收入与出口单证数据对比情况如下表所示：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------------------|-----------|---------------|-----------------|-----------------|
| 无锡泰瀛、群鑫机电代理报关出口的境外销售收入金额 | - | 600.57 | 7,851.45 | 6,225.65 |
| 其中：当期报关的出口单证金额 | - | 337.42 | 3,397.20 | 3,054.47 |
| 前期报关的出口单证金额 | - | 263.15 | 4,454.25 | 3,171.18 |

发行人通过无锡泰瀛、群鑫机电代理报关的境外销售收入系根据境外销售商品的验收时点进行统计，代理报关的出口单证金额系根据出口报关时点进行统计，二者存在一定的时间性差异。对出口报关时点与收入确认时点的差异进行调整后，发行人通过无锡泰瀛、群鑫机电代理报关的境外销售收入与代理报关的出口单证数据匹配。

B、发行人境外销售收入与海关报关数据对比

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------------------|-----------|-----------|----------|--------|
| 自主报关的境外销售收入(万元) | 5,857.26 | 8,988.62 | 1,119.15 | - |
| 加:当期报关当期未确认收入(万元) | 2,851.71 | 5,132.17 | 3,764.06 | |
| 减:前期报关当期确认收入(万元) | 4,335.54 | 3,764.06 | - | |
| 调整项:冲回的运费、保费、佣金等(万元) | -3.37 | 1.65 | 5.07 | |
| 自主报关的出口单证(万元) | 4,370.07 | 10,358.37 | 4,888.29 | - |
| 自主报关的出口单证(万美元) | 648.57 | 1,566.90 | 736.78 | - |
| 海关统计的报关出口金额(万美元) | 596.31 | 1,482.41 | 730.00 | - |
| 出口单证与海关统计数据的差异(万美元) | 52.26 | 84.49 | 6.78 | - |
| (1) 时间性差异(万美元) | 26.16 | 68.52 | - | - |
| (2) 汇率和统计口径差异(万美元) | 26.10 | 15.97 | 6.78 | - |

注1:海关统计的报关出口金额来源为江苏海关统计学会出具的统计咨询证明书(编号:2019苏统[04]咨字187号、2019苏统[04]279号)。

注2:发行人出口单证金额系按报关日的即期汇率换算。

根据上表,发行人出口单证金额与海关统计数据存在一定差异,其主要原因,一是时间性差异,海关统计以结关时点作为统计时点,出口单证对应的销售金额系按照报关的所属月份统计,存在一定的时间差异;二是统计口径差异,出口单证统计数据系根据订单实际情况,以离岸价格(FOB)或到岸价格(CIF)进行统计,而海关统计数据均为离岸价格(FOB),存在一定的统计口径差异;三是汇率差异,海关每月使用的计征汇率系依据《中华人民共和国海关进出口货物征税管理办法》(海关总署令第218号)第十六条规定“上一个月第三个星期三(如为法定节假日的,顺延采用第四个星期三)中国人民银行公布的外币对人民币的基准汇率”,而发行人出口单证统计数据使用的汇率系报关日即期汇率的近似汇率,存在一定的汇率差异。

(5) 中国出口信用保险公司数据的核查情况

报告期内,发行人未通过中国出口信用保险公司对出口销售办理信用保险业务。

(6) 出口退税金额的核查情况

报告期内，发行人通过供应链公司申报出口退税，适用“免、退”模式。供应链公司报告期各期出口单证对应的销售金额与出口退税金额的匹配情况如下：

单位：万元

| 核查项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------------------------|-----------------|------------------|--------------|--------|
| 自主报关的境外销售收入 | 5,857.26 | 8,988.62 | 1,119.15 | - |
| 对应当期的自主报关的出口单证金额 | 4,370.07 | 10,358.37 | 4,888.29 | - |
| 减：当期出口报关当期未收到出口退税的出口单证金额 | 2,622.96 | 2,563.45 | 4,859.48 | - |
| 加：上期出口报关当期收到出口退税出口单证金额 | 2,563.45 | 4,859.48 | - | - |
| 出口退税实收金额对应出口单证金额（1） | 4,310.56 | 12,654.40 | 28.81 | - |
| 出口退税实收金额（2） | 646.88 | 1,998.87 | 3.27 | - |
| 出口退税实收金额占对应出口单证金额的比例（2）/（1） | 15.01% | 15.80% | 11.35% | - |

注：2017年出口退税实收金额和占对应收入金额的比例均较低，主要系2017年出口退税集中于2018年收到，且2017年实收出口退税对应的产品主要为退税率较低的备品备件所致。

发行人实际收到出口退税金额与自主报关的境外销售收入无直接的匹配关系，主要原因系确认境外销售收入时点与出口报关时点、收到出口退税时点均存在时间性差异。对收到出口退税时点与出口报关时点的差异进行调整后，发行人报告期各期收到的出口退税与对应的出口单证金额相匹配。结合前文对出口报关时点与收入确认时点的差异进行调整的结果，发行人自主报关的境外销售收入与出口单证数据匹配。因此，发行人报告期各期收到的出口退税与自主报关的境外销售收入相匹配。

2、发行人报告期各期境外客户的最终销售情况、库存情况

发行人境外销售收入确认的具体方式和时点如下表所示：

| 销售模式 | 产品类型 | 收入确认具体方式和时点 |
|------|--------------|--|
| 直销模式 | 自动化设备及技术改造服务 | 发行人于客户在产品验收单、改造项目验收单等验收单据上确认验收合格时确认收入。 |
| | 备品备件 | 货物发送给客户并取得客户签收单时确认收入。 |
| 经销模式 | 自动化设备及技术改造服务 | 发行人设备或设备改造服务达到验收标准并由终端客户或经销商确认验收合格时确认收入。 |
| | 备品备件 | 货物发送给客户并取得客户签收单时确认收入。 |

根据上表，境外销售的自动化设备及设备改造服务自发出后至验收前属于发行人存货，计入“发出商品”。报告期内，发行人对境外经销商销售的自动化设备、技术改造服务的验收主要是由终端客户确认，少数是终端客户对经销商确认后再由经销商对公司确认，因此，发行人的自动化设备、技术改造服务的境外经销收入均已最终实现。

根据主要经销商关于库存情况的说明，截至报告期末，发行人主要经销商客户采购的备品备件均已实现终端客户销售。报告期内，发行人向该等经销商销售的备品备件收入，占其备品备件总经销收入的比例分别为 85.67%、94.17%、98.34%、92.78%。

因此，发行人报告期内的境外收入中全部整机设备、技术改造服务及主要备品备件已实现对境外终端客户销售。

3、境外客户销售收入的实地走访具体核查情况

(1) 对主要境外终端客户的走访情况

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 日期 | 核查人员 | 核查方法 | 主要核查内容 | 期间 | 境外销售金额 | 占境外收入的比例 |
|----|-----------------------|-----------|------|-------|------------------------|-------|----------|----------|
| 1 | 友达光电股份有限公司 | 2019.4.11 | 毕宗奎 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 704.43 | 5.69% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | 104.87 | 0.86% |
| 2 | 元晶太阳能科技股份有限公司 | 2019.4.12 | 毕宗奎 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 1,422.29 | 11.49% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 3 | 茂迪股份有限公司（台湾太阳能模组制造公司） | 2019.4.12 | 毕宗奎 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 307.69 | 2.49% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 4 | JSPV Co., Ltd. | 2019.4.15 | 毕宗奎 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | - | - |
| | | | | | | 2017年 | 609.61 | 4.07% |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 5 | LG Electronics | 2019.4.15 | 毕宗奎 | - | 客户因保密原因需要审 | 2018年 | - | - |
| | | | | | | 2017年 | 473.31 | 3.16% |

| | | | | | | | | |
|----|---|-----------|-----|-------|---|-------|----------|--------|
| | | | | | 批,未接受实地访谈和盘点设备 | 2016年 | - | - |
| 6 | S-Energy Co., Ltd. | 2019.4.15 | 毕宗奎 | 访谈、盘点 | 实地了解客户情况(因客户需内部审批,未形成访谈纪要)、设备真实性等 | 2018年 | - | - |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | 440.51 | 3.63% |
| 7 | Tata Power Solar Systems Ltd., | 2019.4.10 | 郑多海 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 91.08 | 0.74% |
| | | | | | | 2017年 | 12.46 | 0.08% |
| | | | | | | 2016年 | 466.11 | 3.84% |
| 8 | Mundra Solar PV Ltd | 2019.4.11 | 郑多海 | 盘点 | 销售产品真实性 | 2018年 | - | - |
| | | | | | | 2017年 | 1,339.16 | 8.94% |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 9 | REC SOLAR PTE.LTD | 2019.4.15 | 郑多海 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 64.27 | 0.52% |
| | | | | | | 2017年 | 2,346.40 | 15.67% |
| | | | | | | 2016年 | 341.03 | 2.81% |
| 10 | HT SOLAR ENERJIA. S | 2019.4.16 | 郑多海 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | - | - |
| | | | | | | 2017年 | 1,322.06 | 8.83% |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 11 | CHEN GUNES ENERJISI SANAYI VE TICARET LIMITED SIRKETI | 2019.4.16 | 郑多海 | 盘点 | 销售产品真实性 | 2018年 | 556.41 | 4.50% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 12 | ELIN INC | 2019.4.17 | 郑多海 | 盘点 | 销售产品真实性 | 2018年 | 358.97 | 2.90% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 13 | 越南光伏 | 2019.4.9 | 刘德政 | 盘点 | 实地了解客户情况(客户需内部审批,未形成访谈纪要)、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 266.51 | 2.15% |
| | | | | | | 2017年 | 1,549.61 | 10.35% |
| | | | | | | 2016年 | 3,244.93 | 26.71% |
| 14 | Boviet Solar Technology Co.,Ltd | 2019.4.9 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 2.24 | 0.02% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | 1,420.51 | 11.69% |
| 15 | HT SOLAR VIETNAM | 2019.4.9 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作 | 2018年 | 303.25 | 2.45% |
| | | | | | | 2017年 | 400.75 | 2.68% |

| | | | | | | | | |
|----|---|-----------|-----|-------|---|-------|----------|--------|
| | | | | | 情况、销售收入、发出商品真实性等 | 2016年 | - | - |
| 16 | VIETNAM GREEN ENERGY TECHNOLOGY CO., LTD | 2019.4.10 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 338.82 | 2.74% |
| | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 17 | GREEN WING SOLAR TECHNOLOGY CO., LTD | 2019.4.10 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入真实性等 | 2018年 | 4.18 | 0.03% |
| | | | | | | 2017年 | 812.82 | 5.43% |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 18 | Trina Solar Science & Technology (Thailand) Ltd | 2019.4.11 | 刘德政 | 盘点 | 实地了解客户情况(客户需内部审批,未形成访谈纪要)、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 194.84 | 1.57% |
| | | | | | | 2017年 | 314.56 | 2.10% |
| | | | | | | 2016年 | 1,454.41 | 11.97% |
| 19 | JINKO SOLAR TECHNOLOGY SDN BHD | 2019.4.12 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 3,974.23 | 32.12% |
| | | | | | | 2017年 | 538.25 | 3.59% |
| | | | | | | 2016年 | 1,811.56 | 14.91% |
| 20 | PHILADELPHIA SOLAR ENERGY COMPANY | 2019.4.15 | 刘德政 | 访谈、盘点 | 客户基本情况、业务合作情况、销售收入、发出商品真实性等 | 2018年 | 659.27 | 5.33% |
| | | | | | | 2017年 | 387.51 | 2.59% |
| | | | | | | 2016年 | - | - |
| 21 | Flextronics Shah Alam SDN BHD | 2019.4.12 | 周圣哲 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况等 | 2018年 | 9.25 | 0.07% |
| | | | | | | 2017年 | 19.25 | 0.13% |
| | | | | | | 2016年 | 1,413.55 | 11.64% |

注1: 部分客户出于保密管理等原因, 允许查看设备, 并于盘点表签字, 但存在不允许拍摄设备和生产线的情况。

注2: 保荐机构对 Flextronics Shah Alam SDN BHD 的访谈于国内完成。

(2) 对主要境外销售经销商客户的走访情况

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 终端客户 | 日期 | 核查人员 | 核查方法 | 核查内容 | 期间 | 境外销售金额 | 占境外收入的比例 |
|----|----------------------------|--|-----------|------|------|-----------------------|-----------|----------|----------|
| 1 | 苏州晟成光伏设备有限公司 | 比亚迪巴西有限公司、Elektronik San.ve Tic. Ltd Sti.、茂迪股份有限公司、ELIN ELEKTRIK INSAAT MUSAVIRLIK P 等 | 2019.3.22 | 毕宗奎 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终端客户情况等 | 2018年 | 938.44 | 7.58% |
| | | | | | | | 2017年 | 418.96 | 2.80% |
| | | | | | | | 2016年 | 7.57 | 0.06% |
| 2 | 台湾达亨能源科技有限公司(上海仁银光电科技有限公司) | 台湾昇阳科技有限公司、友达光电股份有限公司、安集科技股份有限公司、友成科技有限公司、同昱能源科技股份有限公司、元晶太阳能科技股份有限公司等 | 2019.4.11 | 毕宗奎 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终端客户情况等 | 2018年 | 1,209.05 | 9.77% |
| | | | | | | | 2017年 | 799.68 | 5.34% |
| | | | | | | | 2016年 | 474.80 | 3.91% |
| 3 | 上海久商国际贸易有限公司 | 越南光伏 | 2019.3.27 | 郑多海 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终端客户情况等 | 2018年 | 266.51 | 2.15% |
| | | | | | | | 2017年 | 1,549.61 | 10.35% |
| | | | | | | | 2016年 | 998.27 | 8.22% |
| 4 | 上海仕鼎国际贸易有限公司 | S-Energy Co., Ltd、LG Electronics、Hansol Technics Co., Ltd. 等 | 2019.3.27 | 郑多海 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终端客户情况等 | 2018年 | 7.57 | 0.06% |
| | | | | | | | 2017年 | 694.34 | 4.64% |
| | | | | | | | 2016年 | 546.33 | 4.50% |
| 5 | 营口金辰机械股份有限公司 | CHEN GUNES ENERJISI SANAYI VE TICARET LIMITED SIRKETI、Vietnam Sunergy Joint Stock Company、AE Solar LLC 等 | 2019.3.20 | 刘德政 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终端客户情况等 | 2018年 | 556.41 | 4.50% |
| | | | | | | | 2017年 | - | - |
| | | | | | | | 2016年 | - | - |
| 6 | 上海鸿赛贸易有限公司 | 越南光伏 | 2019.1.28 | 郑多海 | 访谈 | 客户基本情况、业务合作情况、终 | 2019年1-6月 | - | - |
| | | | | | | | 2018年 | - | - |

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--------|-------|----------|--------|
| | | | | | | 端客户情况等 | 2017年 | 19.50 | 0.13% |
| | | | | | | | 2016年 | 2,246.65 | 18.49% |

(3) 对 2019 年上半年境外客户的核查情况

保荐机构对报告期内主要客户的走访主要于 2019 年 3-4 月完成，走访对象与发行人 2019 年上半年的主要客户重叠度较高。保荐机构已走访终端客户的销售收入占发行人 2019 年上半年境外销售收入比例为 69.03%，已走访经销商占发行人 2019 年上半年境外销售收入比例为 49.52%，剔除存在重叠部分（走访经销商及其终端客户）后，合计比例为 74.34%。

保荐机构对发行人 2019 年上半年 97.14% 的境外销售收入进行了函证，回函相符及调节后相符比例为 94.52%，并对未回函的函证履行了替代性程序。此外，保荐机构还结合发货验收单据、资金划款凭证等业务凭证，对发行人 2019 年上半年的境外销售收入进行了核查。

(三) 保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人的境外物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据等单据与境外销售收入匹配；发行人自主报关的境外销售收入与出口单证、海关数据匹配；发行人未在中国出口信用保险公司投保；发行人的出口退税金额与自主报关的境外销售收入匹配。

2、保荐机构通过对发行人的主要境外终端客户和境外经销商客户进行实地走访和现场盘点，对报告期各期的销售金额和应收账款进行函证，获取并核查境外销售收入对应的原始单据，获取并核查出口退税申报明细表及海关统计数据，核查所获取的证据充分、有效，发行人的境外销售具有真实性。

3、报告期内发行人境外销售的设备和设备改造服务确认收入时均已实现对境外终端使用客户销售，同时，根据报告期主要经销商关于报告期末不存在备品备件库存的说明，发行人报告期内境外销售的全部整机设备、技术改造服务和主要备品备件已实现对境外终端使用客户销售。

2. 关于存货

请发行人补充说明：（1）发出商品报告期后确认收入情况；（2）各报告期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分的准确性及合理性；（3）退回试用设备的存货跌价准备计提情况；（4）对于账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，以合同价格作为可变现净值是否考虑后续可能发生的安装调试成本支出；（5）存货跌价准备占存货金额比例与同行业的比较情况。

请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查并发表意见，并补充说明：（1）对不同类别存货采用盘点以及函证程序的考虑，函证差异情况及函证程序的有效性及其控制措施；（2）存货跌价准备计提相关内控措施及有效性。

回复：

一、发行人的补充说明

2-1-1：发出商品报告期后确认收入情况

截至 2019 年 11 月 30 日，公司报告期末的发出商品期后确认收入情况如下表所示：

单位：万元

| 产品类别 | 2019 年 6 月 30 日 金额① | 截至 2019 年 11 月 30 日 验收金额② | 期后销售比例 (②/①) |
|-----------|------------------------|------------------------------|-----------------|
| 常规串焊机 | 3,254.77 | 1,965.61 | 60.39% |
| 多主栅串焊机 | 13,900.33 | 2,395.61 | 17.23% |
| 贴膜机 | 915.22 | 653.47 | 71.40% |
| 激光划片机 | 1,551.71 | 590.11 | 38.03% |
| 硅片分选机 | 1,962.17 | 839.38 | 42.78% |
| 模组 PACK 线 | 2,354.75 | 1,161.97 | 49.35% |
| 其他 | 3,599.33 | 941.71 | 26.16% |
| 合计 | 27,538.28 | 8,547.87 | 31.04% |

注：截至 2019 年 11 月 30 日结转金额为对应的 6 月 30 日存货金额，未考虑期后发生的安装调试支出，该等验收对应的收入为 13,192.78 万元。

截至 2019 年 11 月 30 日，公司 2019 年 6 月 30 日发出商品期后确认收入的比例为 31.04%，主要原因是公司的发出商品主要于 2019 年第二季度发出（约为 67.47%），该部分发出商品大部分仍处于安装调试阶段，预计其大部分将于 2019 年 12 月验收。其中，公司多主栅串焊机的期后确认销售收入比例低，主要是该类发出商品 68.68% 于 2019 年 5-6 月发出所致；“其他”发出商品的期后确认销售收入比例低，主要是该类发出商品主要为叠瓦机等新产品，因行业内该等技术路线尚未完全成熟等原因，验收周期较长。

2-1-2：各报告期期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分的准确性及合理性

（一）报告期各期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分的准确性

公司报告期各期末未实现订单覆盖的发出商品均为试用设备，其库龄自设备发出之日起计算。2016 年末，公司的发出商品均最终实现了订单覆盖。截至 2019 年 7 月 31 日（招股说明书测算订单覆盖率之基准日），公司各期末发出商品中未实现订单覆盖的发出商品变动情况如下表所示：

| 2018 年 | | | | | | |
|-----------|--------|---------|-----------|--------|--------|---------|
| 产品类型 | 上年末结余 | 上年末结余库龄 | 上年末结余本年退回 | 本年发出 | 本年末结余 | 本年末结余库龄 |
| 常规串焊机（台） | 1 | 0-1 年 | 1 | 1 | 1 | 0-1 年 |
| 多主栅串焊机（台） | 6 | 0-1 年 | 2 | 5 | 4 | 1-2 年 |
| | | | | | 5 | 0-1 年 |
| 贴膜机（台） | 2 | 0-1 年 | 0 | 0 | 2 | 1-2 年 |
| 激光划片机（台） | 1 | 0-1 年 | 1 | 6 | 6 | 0-1 年 |
| 硅片分选机（台） | 2 | 0-1 年 | 0 | 4 | 2 | 1-2 年 |
| | | | | | 4 | 0-1 年 |
| 其他（万元） | 404.93 | 0-1 年 | 196.16 | 436.05 | 235.98 | 1-2 年 |
| | | | | | 544.31 | 0-1 年 |
| 2019 年上半年 | | | | | | |
| 产品类型 | 上年末结余 | 上年末结余库龄 | 上年末结余本期退回 | 本期发出 | 本期末结余 | 本期末结余库龄 |
| 常规串焊机（台） | 1 | 0-1 年 | 1 | 1 | 1 | 0-1 年 |
| 多主栅串焊机（台） | 4 | 1-2 年 | 4 | 2 | 1 | 1-2 年 |
| | 5 | 0-1 年 | 2 | | 4 | 0-1 年 |
| 贴膜机（台） | 2 | 1-2 年 | 2 | 5 | 5 | 0-1 年 |

| | | | | | | |
|----------|--------|-------|-------|--------|--------|-------|
| 激光划片机（台） | 6 | 0-1 年 | 3 | 3 | 6 | 0-1 年 |
| 硅片分选机（台） | 2 | 1-2 年 | 0 | 2 | 3 | 1-2 年 |
| | 4 | 0-1 年 | | | 5 | 0-1 年 |
| 其他（万元） | 235.98 | 1-2 年 | 21.38 | 497.31 | 342.30 | 1-2 年 |
| | 544.31 | 0-1 年 | | | 974.40 | 0-1 年 |

注 1：“其他”发出商品年末/期末结余金额大于（上年末结余金额+本年/期发出金额-本年本期退回金额），系发出商品后安装调试支出所致。

注 2：公司发出商品库龄按月计算，库龄“0-1 年”指发出时间 0-12 个月，“1-2 年”指发出时间在 13 个月-24 个月。

根据上表，公司报告期各期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分准确。

（二）各报告期期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分的合理性

公司针对设备试用建立了较严格的内部控制流程，销售部门发起申请后，经审批形成发货通知单，最终物流部门负责将相应设备发出，相关库龄计算客观、准确。公司对未实现订单覆盖的发出商品（均为试用设备）的库龄自设备发出之日起计算，以便公司对该等设备发出至客户的状态进行持续跟踪、监控与管理，具有合理性。

公司的发出商品若退回，其库龄按照其生产完工从在产品结转为库存商品的时点开始连续计算，并对库存商品通过逐台甄别、库龄等方法计提跌价准备。

因此，公司报告期各期末未实现订单覆盖的发出商品自发出之日起计算库龄具有合理性，其库龄划分准确。

2-1-3：退回试用设备的存货跌价准备计提情况

截至 2019 年 6 月末，公司报告期内退回试用设备的后续处理情况及存货跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 常规串焊机 | 多主栅串焊机 | 硅片分选机 | 激光划片机 | 贴膜机 | 其他 | 合计 |
|---------------|----------|--------|--------|--------|-------|--------|----------|
| 试用退回金额① | 1,158.62 | 934.99 | 260.97 | 296.06 | 62.68 | 402.92 | 3,116.24 |
| 试用退回后报告期内再销售② | 705.38 | 125.90 | - | 296.06 | 45.61 | 209.69 | 1,382.64 |

| | | | | | | | | |
|----------------|--------------|---------------|---------------|-------|---|--------------|-----------------|--------|
| 其他耗用 | 拆卸回收用于生产③ | 132.03 | - | - | - | - | 159.78 | 291.81 |
| | 用于研发④ | 161.44 | - | 75.97 | - | 17.07 | - | 254.48 |
| | 转为固定资产⑤ | 95.64 | - | - | - | - | - | 95.64 |
| | 合计⑥=③+④+⑤ | 389.11 | - | 75.97 | - | 17.07 | 159.78 | 641.93 |
| 期末结余金额⑦=①-②-⑥ | 64.13 | 809.09 | 185.00 | - | - | 33.45 | 1,091.67 | |
| 发出后安装调试、改造等金额⑧ | - | 65.99 | 1.33 | - | - | 35.95 | 103.27 | |
| 对应期末存货余额⑨=⑦+⑧ | 64.13 | 875.08 | 186.33 | - | - | 69.40 | 1,194.93 | |
| 跌价准备计提金额 | - | - | 186.33 | - | - | - | 186.33 | |
| 期后销售金额 | - | 187.90 | - | - | - | - | 187.90 | |

注 1：试用退回金额指 2016 年初及 2016 年至 2019 年 6 月 30 日期间发出的，退回至公司的设备金额。

注 2：上述试用退回金额系相关设备发出时的存货金额，因设备发出后改造，其对应的最终存货余额通常有所变动。

注 3：转为固定资产的设备现主要用于测试、员工培训等用途。

注 4：期后销售指截至 2019 年 11 月末已取得销售订单。

报告期期末，公司退回试用设备余额为 1,194.93 万元，公司已对其中预计滞销风险较大的硅片分选机产品全额计提跌价准备，因预计其他设备后续销售可能性较大，尚未计提跌价准备，如退回金额较大的多主栅串焊机，该等设备主要在 2019 年上半年退回，截至 2019 年 11 月已取得 2 台销售订单。

2-1-4：对于账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，以合同价格作为可变现净值是否考虑后续可能发生的安装调试成本支出

（一）公司在合同定价时已考虑安装调试成本支出，存货账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的情形较少

公司与客户协商确定销售价格时已考虑设备的安装调试成本，因此，公司存货账面价值超过合同价格或同类产品一般销售价格的可能性较小。

报告期内，公司涉及安装调试的光伏设备、锂电设备的收入占主营业务收入

的比例及其毛利率情况如下表所示：

| 类别 | 2019年1-6月 | | 2018年 | | 2017年 | | 2016年 | |
|------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| 光伏设备 | 29.80% | 91.14% | 35.64% | 87.94% | 37.05% | 84.42% | 46.82% | 94.67% |
| 锂电设备 | 11.45% | 4.77% | -7.19% | 5.38% | 35.12% | 7.63% | 49.46% | 1.58% |

根据上表，公司收入主要来自光伏设备业务，其报告期内的毛利率（已考虑安装调试成本，下同）较高，该类设备的成本高于合同价格的风险较小；公司锂电设备业务尚处于培育期，收入较小，除2018年因客户变更合同、间接人工成本上升等原因导致毛利率为负外，其报告期内的毛利率均超过10%。

（二）对于少量账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，考虑到后续支出通常较低且无法准确预计，仍以合同价格作为可变现净值，并对后续支出于实际发生的当期计提跌价准备

如前所述，公司在销售合同的价格中已考虑设备的安装调试成本，但各类设备成熟程度、安装调试周期、定制化程度等存在较大差异，因此存在少量存货账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的情形。

对于少量存货账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的情形，考虑到（1）因合同价格已预计了安装调试成本，当存货账面价值超过合同价格或同类产品一般销售价格时，发生的后续安装调试支出规模通常较小，（2）因设备产品以客户验收为确认收入依据，存在一些不可控因素，相应地，其后续发生的安装调试支出无法准确预计，因此，公司仍以合同价格作为可变现净值，并对后续发生的支出于发生当期的资产负债表日计提存货跌价准备。

2-1-5：存货跌价准备占存货金额比例与同行业的比较情况

报告期内，公司存货跌价准备占存货金额比例与同行业可比上市公司的比较情况如下表所示：

| 项目 | 2019年6月末 | 2018年末 | 2017年末 | 2016年末 |
|------|----------|--------|--------|--------|
| 先导智能 | 0.36% | 0.43% | 0.22% | 0.00% |
| 迈为股份 | 0.05% | 0.05% | 0.03% | 0.00% |
| 金辰股份 | 1.31% | 1.29% | 1.94% | 2.67% |

| | | | | |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 罗博特科 | 1.93% | 3.51% | 1.07% | 1.79% |
| 捷佳伟创 | 0.90% | 1.60% | 0.89% | 2.52% |
| 上机数控 | 2.24% | 1.74% | 2.66% | 4.97% |
| 帝尔激光 | 0.19% | 0.28% | 0.17% | 0.00% |
| 晶盛机电 | 5.24% | 4.25% | 1.73% | 4.04% |
| 平均数 | 1.21% | 1.50% | 0.82% | 1.81% |
| 奥特维 | 4.23% | 5.00% | 3.13% | 1.49% |

数据来源：wind 资讯

根据上表，除 2016 年末外，公司报告期各期末的存货跌价准备占存货金额比例高于同行业可比上市公司的平均水平，存货跌价准备计提相对谨慎。

二、保荐机构的核查情况

2-2-1：请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查并发表意见

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人截至 2019 年 11 月 30 日的收入成本明细表并进行相关销售穿行测试取得验收单据、相关订单、物流单据、发票等资料，以核查发行人发出商品的订单覆盖情况和报告期后确认收入情况。

2、获取截至 2019 年 7 月 31 日（招股说明书测算订单覆盖率之基准日）发出商品中未实现订单覆盖的发出商品明细，获取报告期各期末发出商品中未实现订单覆盖的发出商品变动情况对应的出库单据，核查其库龄变动情况，确认其库龄划分的准确性；访谈发行人高级管理人员，获取发行人出具的相关说明，确认发行人未实现订单覆盖的发出商品库龄划分的合理性。

3、获取发行人退回试用设备明细表，获取退回试用设备的试用合同、转销售合同、退回单据等，核查退回试用设备的数量、金额。针对发行人退回试用设备，对发行人财务总监进行访谈，确认其存货跌价准备的计提情况。

4、取得发行人成本明细表，核查报告期末存货账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的情况，以确认该等情况发生的可能性；对于报告期末账面价值高于

合同价格或同类产品一般销售价格的存货，计算其资产负债表日后发生的安装调试支出占售价的比例；计算安装调试成本占设备售价的比例，以分析安装调试成本总体波动情况。

5、了解和测试与存货跌价准备相关的内部控制设计的合理性和运行的有效性，并评估了相关的会计估计，取得发行人出具的关于存货跌价准备计提原则和依据说明文件，确认发行人存货管理制度、方法，分析存货跌价准备政策及流程的合理性，取得期末存货库龄分析表，取得发行人存货跌价准备的计算明细表和相关凭证，对存货跌价准备进行测试，重点对长库龄存货进行分析性复核，核查存货分类与计价的真实性、准确性和完整性和存货跌价准备充分性和合理性。

6、获取发行人同行业可比上市公司的 2019 年半年度报告、报告期内各年度报告、审计报告、招股说明书等，比较发行人存货跌价准备占存货金额比例与同行业可比上市公司的对比情况。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、截至 2019 年 11 月 30 日，发行人 2019 年 6 月 30 日发出商品期后验收并确认收入的比例为 31.04%，主要原因是发行人的发出商品主要于 2019 年第二季度发出（约为 67.47%），该部分发出商品大部分仍处于安装调试阶段，预计其主要部分将于 2019 年 12 月验收。其中，发行人多主栅串焊机的期后确认销售收入比例低，主要是该类发出商品约 68.68% 于 2019 年 5-6 月发出所致；“其他”发出商品的期后确认销售收入比例低，主要是该类发出商品主要为叠瓦机等新产品，因行业内该等技术路线尚未完全成熟等原因，验收周期较长。

2、发行人各报告期期末未实现订单覆盖的发出商品库龄划分准确、合理。

3、报告期期末，发行人的退回试用设备余额为 1,194.93 万元，发行人已对其中预计滞销风险较大的硅片分选机产品全额计提跌价准备；因预计其他设备后续销售可能性较大尚未计提跌价准备，其中，退回金额较大的多主栅串焊机主要在 2019 年上半年退回，截至 2019 年 11 月已取得 2 台销售订单。

4、发行人的合同定价已考虑了安装调试成本，对于少量账面价值高于合同

价格或同类产品一般销售价格存货以合同价格作为可变现净值，主要系考虑该情形下后续安装调试成本支出通常较小且难以准确预计，并对后续安装调试支出于发生当期的资产负债表日计提存货跌价准备，因此具有合理性。

5、除 2016 年末外，发行人报告期各期末的存货跌价准备占存货金额比例高于同行业可比上市公司的平均水平，其存货跌价准备计提相对谨慎。

2-2-2：补充说明：（1）对不同类型存货采用盘点以及函证程序的考虑，函证差异情况及函证程序的有效性控制措施

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人的高级管理人员，了解存货产品的具体形态，存放地及存放地权属和存货盘点制度的内控控制的执行情况。

2、复核发行人的存货盘点计划，结合存货仓库分布情况，对期末原材料、库存商品、在产品、自制半成品进行监盘和抽盘，观察和检查存货的状态及可用性并检验存货分类的合理性。对发行人 2018 年末的委托加工物资进行了抽盘，以此为基础，对发行人的报告期期末的委托加工物资进行函证。

3、结合对主要客户走访，实地盘点了该等客户处的发出商品（少量客户未配合）。并对报告期各期末的发出商品进行函证。

4、获取发行人同行业可比上市公司的 2019 年半年度报告、报告期内各年度报告、招股说明书等，比较发行人存货跌价准备占存货金额比例与同行业可比上市公司的对比情况。

（二）核查情况说明

1、对不同类型存货采用盘点以及函证程序的考虑

保荐机构对不同类型存货采用盘点、函证程序的主要考虑如下表所示：

| 存货类型 | 存放地点 | 执行盘点或函证程序 | 主要考虑 |
|------|------|-----------|-------------------------|
| 原材料 | 发行人 | 现场盘点 | 1、通过集中实地盘点，可有效查验发行人相关存货 |

| | | | |
|--------|-------|-----------------|---|
| 在产品 | 厂区内 | | 的真实存在、状态、存货管理等情况。 2、该等存货金额较大，且存放于发行人，具备执行现场盘点的条件。 |
| 库存商品 | | | |
| 自制半成品 | | | |
| 委托加工物资 | 外协厂商处 | 函证为主， 辅以抽盘 | 1、该类金额占比较小，重要性程度相对较低。 2、外协厂商系外部无关联第三方机构，其回函具有较强验证效力。 3、2018年12月末保荐机构对委托加工物资进行了抽盘，抽盘比例为23.06%，抽盘结果较好地验证了对应时点委托加工物资情况。 |
| 发出商品 | 客户现场 | 函证及主要 客户现场盘点 | 1、该类存货存放于客户，考虑客户为外部无关联第三方机构，其回函具有较强验证效力，保荐机构对报告期末的发出商品全部函证。 2、考虑到该类存货金额较大，保荐机构对存放于重点客户处的发出商品进行实地盘点，其中对2018年12月末和2019年6月末发出商品的实地盘点比例分别为30.20%和10.10%，经盘点均一致，验证了对应时点发出商品情况。 3、保荐机构结合期后验收、客户回款等情况对发出商品进行了补充核查验证。 |

2、函证差异情况及函证程序的有效性及其控制措施

(1) 函证差异情况

报告期末，发行人对存货中的发出商品、委托加工物资进行函证，其函证回函相关情况如下表所示：

单位：万元

| 存货类别 | 金额(万元) | 回函比例 | 回函一致比例 | | |
|--------|-----------|---------|---------|----------|---------|
| | | | 回函一致比例 | 经调节后一致比例 | 合计 |
| 发出商品 | 27,538.28 | 61.46% | 51.11% | 10.35% | 61.46% |
| 委托加工物资 | 1,464.33 | 100.00% | 100.00% | - | 100.00% |

注：发出商品回函中需经调节后一致的情况系（1）发出商品发出与收到存在时间差异，和（2）发行人及其客户对同一发出商品采用不同名称导致。

保荐机构对发行人2019年6月末发出商品、委托加工物资全部函证，回函确认比例分别为61.46%、100.00%。对未回函的发出商品执行替代程序，检查与发出商品相关的合同、发货单、出库单、验收单（如有）等凭证。

(2) 函证程序的有效性及其控制措施

保荐机构针对实施函证程序过程中可能出现的舞弊风险，在函证发出前、函证发出时、函证发出后采取必要的控制措施以保证函证程序的有效性。具体情况如下表所示：

| 控制节点 | 控制措施 |
|------|---|
| 发出前 | 1、询证函经发行人盖章后，由保荐机构直接发出。 |
| | 2、恰当地设计询证函，并对询证函上的各项资料进行充分核对。 |
| 发出时 | 1、通过邮寄方式进行函证。 |
| | 2、保荐机构在核实由发行人提供的被询证者的联系方式后，独立寄发询证函。 |
| 发出后 | 1、在被询证者反馈未能收到询证函或合理的时间内没有收到询证函回函时，保荐机构必要时考虑再次对被询证者发询证函。 |
| | 2、回函至保荐机构控制地址，独立收回询证函。 |
| | 3、未能得到被询证者的回函，保荐机构实施替代核查程序。 |
| | 4、整理询证函的回函情况。调查函证不符事项，调查不符原因，并形成相应工作底稿。 |

综上所述，保荐机构函证控制措施有效。

2-2-3：补充说明：(2) 存货跌价准备计提相关内控措施及有效性

(一) 保荐机构的核查程序

1、了解和测试与存货跌价准备相关的内部控制设计的合理性和运行的有效性，并评估了相关的会计估计合理性；取得发行人出具的关于存货跌价准备计提原则和依据说明文件，确认发行人存货管理制度、方法；分析存货跌价准备政策及流程的合理性。

2、取得期末存货库龄分析表，取得发行人存货跌价准备的计算明细表和相关资料凭证，对存货跌价准备进行测试，重点对长库龄存货进行分析性复核，核查存货分类与计价的真实性、准确性和完整性和存货跌价准备充分性、合理性。

3、复核发行人期末存货盘点计划，结合存货仓库分布情况，对期末原材料、库存商品、在产品等存货进行监盘和抽盘，观察和检查存货的状态及可用性并检验存货分类的合理性。

4、对发行人主要客户进行走访，并实地盘点在该等客户处的发出商品（少

量客户未配合)。

5、就发行人已建立的存货管理中分类、跌价准备计提相关的内部控制措施进行抽样测试，访谈发行人相关部门员工，了解发行人相关内控措施情况及其有效性。

(二) 核查情况说明

1、存货跌价准备计提相关内控措施

发行人对于各类别存货设置了不同的仓库进行实物以及账务上的管理，并建立健全了内部控制措施保证存货根据其生产状态在每个仓库之间流转。发行人月末根据仓内存货的实际情况进行存货跌价准备的计提，具体的存货类别和相关存货跌价准备计提的内部控制措施如下表所示：

| 存货类别 | 跌价准备具体计提方法 | 内控措施 | 相关单据 |
|--------|--|---|---------------------------|
| 原材料 | 以库龄为依据估计可变现净值，库龄 2-3 年的预计其可变现净值为账面价值的 50%，3 年以上的预计其可变现净值为 0。 | 1、仓库管理部门根据送货单点收数量，在送货单签字同时在系统里根据对应合同编号将免检的产品生成入库单，将需送检材料生成送检单材料放置于待检区；质量部门进行品质检测后，仓库管理部门根据质量部门签字的送检单及时录入系统完成入库，以确保入库时间准确； 2、系统根据存货入库日期自动统计货龄，每月末生成存货库龄分析表。 | 仓库管理部门的验收单、送检单、入库单据。 |
| 委托加工物资 | 以库龄为依据估计可变现净值，库龄 2-3 年的预计其可变现净值为账面价值的 50%，3 年以上的预计其可变现净值为 0。 | 1、采购部门和被委托单位根据委托加工合同确认材料加工信息，对生产所需原材料和生产完毕的材料进行核对确认，确认完毕后根据委托加工出库单据或入库单据，结转原材料和委托加工物资； 2、财务部门会同采购部门和物流部门了解委托加工物资的市场售价； 3、系统根据存货入库日期自动统计货龄，每月末生成存货库龄分析表。 | 委托加工合同；委托加工物资完工信息单据；入库单据。 |
| 报废原材料 | 全额计提跌价准备 | 1、生产部门对原材料的可使用状态进行判断并进行记录； 2、对可能产生报废的原材料进行质量部门的认定，确认原材料的报废与否，若认定属于报废材料，则由原材料仓转移至报废仓； 3、质量部门对报废的原材料进行整理记录， | 经相关部门检测后出具的报废单。 |

| | | | |
|-------|--|--|---|
| | | <p>并将结果交由财务部门；</p> <p>4、对确认报废的原材料填制报废单并交由报废库管理员以及财务部门；</p> <p>5、财务部门整理相关报废材料单据并入账。</p> | |
| 在产品 | <p>1、账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，以合同价格作为可变现净值；</p> <p>2、滞销风险较大的存货，以 0 为可变现净值，或拆卸后可回收原材料价值为可变现净值。</p> | <p>1、生产部门根据生产情况制作原材料领料单以及投料单，生产部门相关人员根据领料单从原材料仓进行领料；</p> <p>2、生产人员根据生产情况进行投料，并记录相关用料情况；</p> <p>3、财务部门会同销售部了解在产品的最近一期合同售价以及同类产品的市场售价；</p> <p>4、财务部门会同采购部门了解在产品的成本价格；</p> <p>5、财务部门会同生产部门和销售部门对在产品的售价与成本价进行测算；</p> <p>6、对机台状态及未来销售前景进行判断，确定是否可能产生滞销风险；</p> <p>7、对已经发生跌价的产品计提跌价准备。</p> | 生产部门的领料单、投料单；领料、投料记录单据；对应销售合同或同类产品销售合同。 |
| 自制半成品 | <p>个别认定，对滞销风险较大的存货，以 0 为可变现净值，或拆卸后可回收原材料价值为可变现净值。</p> | <p>1、财务部门会同销售部门了解自制半成品和发出商品的最近一期合同售价以及市场的最新可能售价；</p> <p>2、财务部门会同生产部门了解自制半成品的成本价格；</p> <p>3、财务部门会同生产部门和销售部门对自制半成品和发出商品的售价与成本价进行测算；</p> <p>4、对机台状态及未来销售前景进行判断，确定是否可能产生滞销风险；</p> <p>5、对已经发生跌价的产品计提跌价准备。</p> | 自制半成品情况说明。 |
| 库存商品 | <p>1、整机逐台甄别：(1) 账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，以合同价格为可变现净值；(2) 滞销风险较大的存货，以 0 为可变现净值，或拆卸后可回收原材料价值为可变现净值。</p> <p>2、其他库存商品：库龄在 2 年以上的，以库龄为依据估计可变现净值，库龄 2-3 年的预计其可变现净值为账面价值的 50%，3</p> | <p>1、生产部门生产完产成品后填制相应的产成品完工单以及产成品入库单据，并将产成品送入产成品仓，填列产成品入库单并交由产成品仓仓库保管员。</p> <p>2、物流部门根据产成品入库单，及时录入系统完成入库，以确保入库时间准确；</p> <p>3、财务部门会同销售部门了解库存商品的最近一期合同售价以及市场的最新可能售价；</p> <p>4、财务部门会同物流部门和销售部门了解库存商品的成本和市场价格；</p> <p>5、财务部门会同物流部门和销售部门对库存商品的售价与成本价进行测算；</p> <p>6、对机台状态及未来销售前景进行判断，确定是否可能产生滞销风险；</p> <p>7、对已经发生跌价的产品计提跌价准备。</p> | 产成品完工单；产成品入库单据；对应销售合同或同类产品销售合同。 |

| | | | |
|------|--|--|------------------------|
| | 年以上的预计其可变现净值为 0。 | | |
| 发出商品 | 1、账面价值高于合同价格或同类产品一般销售价格的存货，以合同价格作为可变现净值； 2、滞销风险较大的存货，以 0 为可变现净值，或拆卸后可回收原材料价值为可变现净值。 | 1、产成品仓管理员与运输人员核对运送产品信息，并根据发货通知单将产成品装送运输； 2、财务部门会同销售部门了解发出商品的最近一期合同售价以及市场的最新可能售价； 3、财务部门会同采购部门了解发出商品的成本价格； 4、财务部门会同生产部门和销售部门对发出商品的售价与成本价进行测算； 5、对机台状态及未来销售前景进行判断，确定是否可能产生滞销风险； 6、对已经发生跌价的产品计提跌价准备。 | 发货通知单；对应销售合同或同类产品销售合同。 |

2、存货跌价准备计提相关内控措施的有效性

发行人对存货跌价准备计提相关的内控措施较为全面。发行人的内控措施对不同类型存货之间的流转、存货可变现净值判断等方面有较严格规定，可有效为发行人计提存货跌价准备提供合理保证。

发行人较充分计提了存货跌价准备。发行人建立的存货跌价准备计提方法具有较强的可执行性。根据与同行业可比上市公司的比较情况，发行人除 2016 年末外，报告期各期末的存货跌价准备占存货金额比例较大幅度高于同行业平均水平。

综上所述，保荐机构认为：发行人存货跌价准备计提相关内控措施有效。

3. 关于锂电设备业务

请发行人：（1）结合锂电设备生产流程，说明智能装备公司固定资产中不包含生产设备的原因及合理性；（2）结合下游锂动力电池行业及相关企业发展近况，说明锂电设备业务应收账款、票据坏账计提充分性、期后回收情况以及在手订单存货减值情况，并对相关风险进行提示；（3）在风险提示章节补充披露现阶段锂电池的三种主要封装形态（圆柱、方形和软包形态）对应的市场占有率及变化情况，并进一步分析其对公司锂电设备业务市场拓展以及经营业绩的影响。

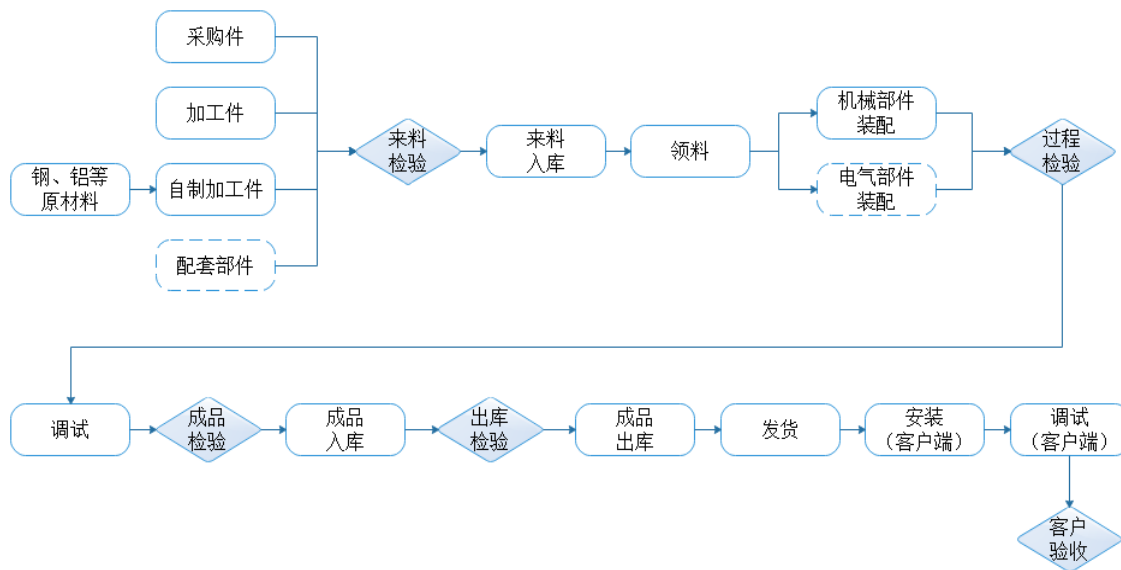
请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见。

回复：

一、发行人的补充说明和披露

3-1-1：结合锂电设备生产流程，说明智能装备公司固定资产中不包含生产设备的原因及合理性

智能装备公司生产锂电设备的主要流程如下图所示：



公司锂电设备的主要生产过程为根据自主设计的图纸及产品 BOM，购买采购件、加工件、配套部件或自制加工件（锂电设备用少量关键零部件由母公司奥特维的机加工中心生产），并按照图纸进行装配、调试及检验。因产品定制化程度高，设计需根据客户要求灵活调整，公司的锂电设备装配、调试等生产工序主要采用柔性化人工生产，对生产设备依赖程度低。因此，智能装备公司的主要固定资产中不包含生产设备具有合理性。

3-1-2：结合下游锂动力电池行业及相关企业发展近况，说明锂电设备业务应收账款、票据坏账计提充分性、期后回收情况以及在手订单存货减值情况，并对相关风险进行提示

（一）下游锂动力电池行业发展近况

锂动力电池行业最近几年产能扩张较快，当前存在产能结构性过剩。受新能源汽车补贴大幅下降、汽车市场整体下行等因素影响，我国新能源汽车销售短期承压，2019年7月-10月销量连续4个月同比下降。两者叠加作用，使得我国锂动力电池行业当前面临较大压力，行业内竞争激烈，分化较大，其中部分企业出现了产能利用率不足、现金流短缺等不利情形。

锂动力电池行业的当前情形预计将会持续一段时间，但中长期看，汽车电动化是大势所趋，锂动力电池行业仍存在较大发展空间。根据近期我国工信部等起草的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》（征求意见稿），我国规划到2025年新能源汽车竞争力将明显提高，销量占当年汽车总销量的20%，并在2030年销量占比达到40%，而2019年1-10月我国新能源汽车销量合计占比仅为4.59%，仍有较大发展空间。不仅仅是中国，汽车大国德国政府宣布电动汽车补贴提升50%并延长至2025年底，近期德国主要汽车厂商宝马、奥迪、大众等纷纷加大电动化布局。如大众汽车，根据其经营规划，预计其在2019年、2020年、2025年纯电车销量占比分别达到1%、4%、20%，预计2025年电动车年产量300万辆并占总产量的20%~25%，至2030年占比将至少达到40%。因此，受益于汽车电动化趋势，锂动力电池行业中长期仍存在较大发展空间和良好前景。

（二）锂电设备业务应收账款坏账计提充分性及期后回收情况

报告期末，公司应收账款坏账准备计提情况及期后回收情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 期末应收账款金额 | 报告期末坏账准备计提情况 | 期后回款金额 | 客户经营近况 |
|--------------------|----------|---------------------|--------|--|
| 格林美（武汉）新能源汽车服务有限公司 | 724.17 | 按账龄计提减值准备 362.09 万元 | 30.00 | 该公司系格林美（002340）子公司。根据 2019 年三季报披露信息，格林美经营情况正常。 该公司近期经营情况正常。 |
| 远东福斯特新能源有限公司 | 579.89 | 按账龄计提减值准备 86.98 万元 | 60.00 | 该公司系智慧能源（600869）子公司。根据 2019 年三季报披露信息，智慧能源经营情况正常，且为该公司提供了 9.08 亿元银行授信担保。 该公司近期经营情况正常。为加快资金周转，公司已与该公司签订还款协议书，同意减免货款 200 万元，该公司已按协 |

| | | | | |
|------------------------|-----------------|--------------------|---------------|---|
| | | | | 议支付部分货款，并承诺在 2020 年 6 月之前支付全部货款。 |
| 东风力神动力电池系统有限公司 | 574.00 | 按账龄计提减值准备 28.70 万元 | - | 该公司近期经营情况正常。 |
| 江苏索尔新能源科技股份有限公司 | 478.47 | 按账龄计提减值准备 69.81 万元 | 70.00 | 根据该公司（831486）2019 年半年报，其净资产为 1.73 亿元，流动比率为 1.21。该公司已于期后陆续支付部分欠款。 |
| 郑州比克电池有限公司（以下简称“郑州比克”） | 395.48 | 按账龄计提减值准备 19.77 万元 | 44.00 | 根据公开信息，郑州比克已存在多家公司的应收账款、应收票据无法按期支付。公司相关应收账款存在无法回收的风险。根据公司销售人员走访情况，该客户部分产线仍维持正常生产。公司已与郑州比克签署付款协议，并按协议收到第一期还款 50.00 万元（含对应收票据 6 万元的付款）。 |
| 深圳乾泰能源再生技术有限公司 | 170.00 | 按账龄计提减值准备 85.00 万元 | - | 该公司近期经营情况正常。公司已与该公司签订付款协议，该公司拟于 2019 年 12 月支付第一笔欠款，至 2020 年底前支付完毕。 |
| 武汉力神动力电池系统科技有限公司 | 3.31 | 按账龄计提减值准备 0.17 万元 | 3.31 | 客户近期经营情况正常，且款项已于期后全部收回。 |
| 合计 | 2,925.32 | 652.52 | 207.31 | |

注：期后回款支付方式包括货币资金及银行承兑汇票

根据上表，（1）郑州比克近期出现无法偿付多家公司应收票据、应收账款的事件，其信用风险显著增加，公司已采取上门催收、发送律师函、签订付款协议等方式催收相关款项，已取得郑州比克按付款协议支付的第一期还款 50.00 万元（含对应收票据 6 万元的付款），并对该客户的应收账款余额参考可比上市公司按 35%的比例补充计提坏账准备至 123.02 万元。（2）其他客户的应收账款亦存在逾期，公司结合客户的经营情况、股东实力等情况评估，仍按账龄计提坏账准备，剔除郑州比克后，截至 2019 年 6 月末的应收账款 2,529.84 万元，已计提减值准备 632.75 万元，计提比例为 25.01%，高于可比上市公司。另外，公司采取的收款措施有一定效果，期后已回款 207.31 万元。（3）公司已安排专人跟踪客户的经营、财务情况，采取上门催要、发送律师函、签订付款协议等措施催收相关款项，根据最新情况谨慎评估应收账款的信用风险并及时充分计提坏账准备，另外于招股说明书中专门就锂电业务可能存在的资产减值风险进行

披露。

（三）锂电设备业务票据计提充分性及期后回收情况

报告期末，公司银行承兑汇票、商业承兑汇票坏账准备计提情况及期后回收情况如下：

单位：万元

| 类别 | 票据余额 | 报告期末坏账准备计提情况 | 期后回收情况 | 出票方经营近况 |
|--------|--------|-----------------------|-------------------------|----------------------|
| 银行承兑汇票 | 735.63 | - | 575.63 万元已到期，不存在未能兑付的情形 | 信用状况较好，预计不能收回的可能性较低。 |
| 商业承兑汇票 | 6.00 | 按账龄连续计算计提减值准备 0.30 万元 | 6.00 | 出票方郑州比克已出现信用减值迹象。 |
| 合计 | 741.63 | 0.30 | - | - |

注：银行承兑汇票包括期末持有的银行承兑汇票，及已背书或贴现，未终止确认的银行承兑汇票。

根据上表，报告期末，公司锂电设备业务票据主要系银行承兑汇票，大部分已到期兑付，且未到期的兑付风险预计较小，无需计提减值准备。郑州比克出具的 6 万元商业承兑汇票已于期后由该公司另行以银行承兑汇票的形式支付。

（四）在手订单存货减值情况

报告期末，公司锂电业务在手订单对应存货的减值情况如下表所示：

单位：万元

| 客户及订单号 | 订单金额（含税） | 报告期末执行状态 | 报告期末订单预收款 | 期末减值准备计提金额 | 客户经营近况及存货减值情况 |
|-----------------------------------|----------|----------|-----------|------------|---|
| 天津荣盛盟固利新能源有限公司：TJMGL 采 2018S086 | 2,120.00 | 客户端安装调试 | 1,272.00 | - | 客户近期经营情况正常。 |
| 重庆金康新能源汽车有限公司：JK-QCXM-2018-05-64 | 1,346.00 | 客户端安装调试 | 935.40 | - | 根据客户母公司小康股份（601127）半年报，客户 2019 年 6 月末净资产 36.11 亿元、资产负债率为 36.61%，偿债能力正常。客户仍处于产能扩建期，近期经营情况正常。 |
| 重庆金康新能源汽车有限公司：JK-QCXM-2019-02-192 | 258.15 | 部分发货 | | - | |
| 上海卡耐新能源有限 | 928.00 | 部分发货 | - | - | 客户控股股东于 2019 年 |

| | | | | | |
|-----------------------------|-----------------|----------|-----------------|--------------|--|
| 公司：恒能采合字 19【1.0-1】0006 | | | | | 2 月由科陆电子(002121)变更为恒大新能源动力科技(深圳)有限公司，根据公告信息，客户 2018 年 9 月末净资产 6.62 亿元，资产负债率 47.92%。客户近期经营情况正常。 |
| 联动天翼新能源有限公司：CH20190614002 | 1,658.00 | 部分发货 | 497.40 | - | 客户近期经营情况正常。 |
| 苏州凯毅斯智能驱动技术有限公司：YCGHT000001 | 328.56 | 基本安装调试完毕 | 198.72 | 69.60 | 客户近期经营情况正常。该合同已基本执行完毕，因成本超支，已计提 69.60 万元的跌价准备。 |
| 其余订单：截至报告期末尚未启动 | 337.10 | - | 16.82 | - | - |
| 合计 | 6,975.81 | | 2,920.34 | 69.60 | |

注：期后，公司另收到重庆金康新能源汽车有限公司、上海卡耐新能源有限公司、联动天翼新能源有限公司就相关合同支付的 154.89 万元、278.40 万元和 293.40 万元。

根据上表，公司截至报告期末锂电业务在手订单（含税）6,975.81 万元，对应的存货金额 2,463.13 万元。除苏州凯毅斯智能驱动技术有限公司 YCGHT000001 合同对应的存货因账面价值高于合同价格已按照公司会计政策计提跌价准备外，其他订单金额均可覆盖对应存货金额，且主要在手订单客户目前经营情况正常，因此公司判断存货跌价风险较小，截至目前尚未计提存货跌价准备。

（五）对相关风险的补充披露

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（十）锂电设备业务经营风险”补充披露如下：

2、下游锂动力电池行业和客户不利变动引致的资产减值风险

受补贴大幅下降、汽车市场整体下行等因素影响，我国新能源汽车销售短期承压，2019 年 7 月-10 月销量连续 4 个月同比下降。叠加产能结构性过剩等因素，当前我国锂动力电池行业竞争激烈、内部分化较大，其中部分企业出现了产能利用率不足、现金流紧张等不利情形。受锂动力电池行业和客户不利变动影响，公司锂电设备业务相关的存货、应收账款等资产出现了不同程度的减

值。如公司客户郑州比克电池有限公司近期信用风险显著增加，公司已于 2019 年 11 月对该公司应收账款按余额的 35% 补充单项计提坏账准备至 123.02 万元。如未来继续发生锂动力电池行业竞争进一步加剧、锂电设备客户经营状况持续恶化等不利变动，则可能引致公司相关应收账款、存货等资产需进一步减值，从而对公司整体经营业绩、现金流量等造成不利影响。

3-1-3：在风险提示章节补充披露现阶段锂电池的三种主要封装形态（圆柱、方形和软包形态）对应的市场占有率及变化情况，并进一步分析其对公司锂电设备业务市场拓展以及经营业绩的影响。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（十）锂电设备业务经营风险”补充披露如下：

3、产品与下游行业发展趋势不匹配的风险

报告期内，方形电池为国内锂动力电池市场的主流产品且其 2018 年以来的市场占有率不断提高，具体情况如下表所示：

单位：GWh

| 封装形态 | 2019 年上半年 | | 2018 年 | | 2017 年 | | 2016 年 | |
|------|-----------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| | 新增装机量 | 市场占有率 | 新增装机量 | 市场占有率 | 新增装机量 | 市场占有率 | 新增装机量 | 市场占有率 |
| 圆柱 | 2.71 | 9.03% | 7.11 | 12.48% | 10.24 | 28.10% | 5.99 | 21.18% |
| 方形 | 24.67 | 82.21% | 42.25 | 74.15% | 21.47 | 58.92% | 19.13 | 67.64% |
| 软包 | 2.63 | 8.76% | 7.62 | 13.37% | 4.73 | 12.98% | 3.16 | 11.17% |
| 合计 | 30.01 | 100.00% | 56.98 | 100.00% | 36.44 | 100.00% | 28.28 | 100.00% |

数据来源：高工产业研究院

报告期内，公司研发推出的主要锂电设备产品为圆柱和软包模组 PACK 线，方形模组 PACK 线仍在开发阶段。报告期内，受方形锂电池市场占有率提高等因素影响，公司圆柱、软包模组 PACK 线的市场开拓不及预期，销量较小，且部分项目因市场竞争激烈而销售价格较低，导致报告期内公司锂电设备业务收入规模较小，分别为 696.65 万元、4,326.97 万元、3,172.06 万元和 1,728.47 万元。未来，若下游圆柱、软包锂电池市场持续发展缓慢甚至萎缩，且公司方形模组

PACK 线产品研发、推广不及预期，则可能对公司锂电设备业务的市场拓展和经营业绩产生较大不利影响。

二、保荐机构的核查情况

3-2-1：请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人就其锂电设备生产流程出具的说明、发行人生产过程控制的相关制度，对发行人锂电设备负责人进行了访谈，对发行人锂电设备生产现场进行了实地走访，以核查智能装备公司的主要固定资产中不包含生产设备的合理性。

2、取得并查阅中国汽车工业协会发布的汽车及新能源汽车产销量数据、工信部等起草的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》（征求意见稿）、相关行业研究报告，以了解下游锂动力电池行业发展近况。

3、取得发行人期后对锂电设备业务相关资产计提减值准备的情况说明，以了解发行人期后就锂电业务相关资产减值风险的评估情况，并与可比上市公司进行比较。

4、取得发行人锂电设备业务应收账款回款统计表，并检查相应汇票凭证，取得并查阅发行人票据备查簿、检查商业承兑汇票托收记录，以核查发行人应收账款期后回款情况、应收票据期后回收情况。

5、取得发行人锂电设备业务在手订单统计表，并检查主要合同、相应订单预收款收款凭证、发货记录，以了解发行人在手订单对应存货减值情况。

6、取得发行人对锂电设备业务应收账款、在手订单客户经营情况出具的说明，并访谈主要应收账款、在手订单客户，以了解该等客户经营近况。

7、查询客户公告披露信息，并通过国家企业信用信息公示系统、网络搜索等方法，了解是否存在因客户经营状况发生重大不利变化，将使应收账款发生信用损失，或使

存货发生减值的公开信息。

8、取得并查阅郑州比克电池有限公司与公司签订的付款协议、还款资金凭证，查询与该客户有关的上市公司公告信息，以了解该笔应收账款期后发生减值的情况。

9、取得并查阅了高工产业研究院等行业研究机构出具的锂电行业研究资料，对发行人锂电设备负责人进行了访谈，以核查三种封装形态的锂动力电池市场占有率及变化情况，并分析其对发行人锂电设备业务市场拓展以及经营业绩的影响。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的锂电设备装配、调试等生产工序采用柔性化人工生产，对生产设备依赖程度低，因此，智能装备公司的主要固定资产中不包含生产设备具有合理性。

2、发行人已结合下游行业、客户等情况，对锂电设备业务应收账款计提坏账准备，其应收账款坏账准备总体计提比例高于可比上市公司，坏账准备计提充分，并已采取催收应收账款措施，期后陆续回款 207.31 万元；其应收票据期后已回收 581.63 万元，未到期兑付的均为银行承兑票据，风险较小，尚无需计提坏账准备；其在手订单存货除苏州凯毅斯智能驱动技术有限公司个别合同对应的存货已按照公司会计政策计提跌价准备外，截至报告期末不存在其他减值情况；发行人将根据最新情况谨慎评估锂电业务相关资产减值风险，及时充分计提减值准备，并于招股说明书中补充披露锂电业务可能存在的资产减值风险。

3、发行人已在招股说明书补充披露报告期内锂电池的三种主要封装形态（圆柱、方形和软包形态）对应的市场占有率及变化情况，并进一步分析了其对发行人锂电设备业务市场拓展以及经营业绩的影响。

4. 关于研发

（1）依据回复，公司产品研发验证阶段生产的样机产品归入存货，相应地，

参与样机生产的生产人员和工程人员的薪酬核算至存货，其核算方法与生产过程中的产品成本核算方法相同。请发行人补充说明研发验证阶段生产样机归入存货的金额及销售情况，相关成本、收入的核算方法及会计处理。

(2) 报告期内，上海阁文为研发项目发生直接相关的支出 417.93 万元在合并报表中计入研发费用，研发项目发生间接相关的支出 388.09 万元（包括管理、研发支持等职能人员的薪酬及其他支出）按照公司的会计政策在合并报表中未计入研发费用。请发行人结合研发活动的具体情况，有针对性地补充披露公司研发费用相关的会计政策，并说明是否符合《企业会计准则》的相关规定以及研发费用相关的内控措施。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见。

回复：

一、发行人的补充说明和披露

4-1-1：请发行人补充说明研发验证阶段生产样机归入存货的金额及销售情况，相关成本、收入的核算方法及会计处理。

(一) 研发验证阶段生产样机归入存货的金额及销售情况

报告期内，公司研发验证阶段生产的样机归入存货的金额及销售情况如下表所示：

单位：万元

| 设备类型 | 计入存货金额① | 销售金额② | 其他减少金额③ | 报告期期末存货金额 | | | | | 销售转化率(②+⑤)/(①-④) |
|--------|---------|--------|---------|-----------|-------------|-----------|--------|-----------------|------------------|
| | | | | 在产品④ | 发出商品(订单覆盖)⑤ | 发出商品(试用)⑥ | 库存商品⑦ | 合计①-②-③=④+⑤+⑥+⑦ | |
| 常规串焊机 | 354.39 | 354.39 | - | - | - | - | - | - | 100.00% |
| 多主栅串焊机 | 453.98 | - | - | - | - | 95.02 | 358.96 | 453.98 | - |
| 激光划片机 | 465.65 | 179.63 | - | - | 162.82 | 123.21 | - | 286.03 | 73.54% |
| 硅片分 | 248.62 | - | 153.34 | - | - | 95.28 | - | 95.28 | - |

| | | | | | | | | | | |
|--|-----------|------------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
| | 选机 | | | | | | | | | |
| | 其他 | 2,102.26 | 493.29 | 219.09 | 740.11 | 69.58 | 433.94 | 146.23 | 1,389.86 | 41.32% |
| | 锂电设备 | 7,165.46 | 4,125.05 | 571.72 | - | 2,354.75 | 113.93 | | 2,468.68 | 90.43% |
| | 合计 | 10,790.36 | 5,152.36 | 944.15 | 740.11 | 2,587.15 | 861.38 | 505.19 | 4,693.83 | 77.01% |

注 1：光伏设备-其他主要包括叠瓦机、光注入退火炉等。

注 2：其他减少为用于研发、拆卸用于生产等情形。

注 3：报告期期末为在产品的样机仍处于研发验证阶段。

注 4：公司锂电设备因为定制化程度高，且产品单价较高，报告期内样机金额占比较大。

根据上表，报告期内的研发验证阶段生产的样机主要部分已完成销售或有销售订单覆盖。

（二）公司销售研发验证阶段市场的样机的相关成本、收入的核算方法及会计处理

公司研发验证阶段生产样机所发生材料、人工及制造费用，采用与正常生产活动相同的方式，归集至存货，其成本能够可靠地计量。公司研发验证阶段生产的合格样机是公司日常活动中持有以备出售的商品，公司预计样机很可能最终实现销售。报告期内，公司研发验证阶段生产的样机销售转化率为 77.01%。因此，公司研发验证阶段生产的样机符合《企业会计准则第 1 号——存货》之规定，其销售产生的收入按照《企业会计准则——收入》核算，经客户验收合格并取得验收单等单据后按照销售合同约定金额确认为主营业务收入，同时结转主营业务成本。

因此，公司对研发验证阶段生产样机所采用的核算方法及会计处理符合公司业务情况和《企业会计准则》要求。

4-1-2：请发行人结合研发活动的具体情况，有针对性地补充披露公司研发费用相关的会计政策，并说明是否符合《企业会计准则》的相关规定以及研发费用相关的内控措施。

（一）结合研发活动的具体情况，有针对性地补充披露公司研发费用相关的会计政策

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(四) 期间费用分析”之“3、研发费用”之“(2) 研发费用相关的具体会计政策”补充披露如下：

(2) 研发费用相关的具体会计政策

公司的研发活动分为产品研发和技术开发，相关支出按项目归集，并计入研发费用，具体费用类别及具体内容如下表所示：

| 研发费用类别 | 具体内容 |
|--------|---|
| 研发人员薪酬 | 从事研究开发活动的公司在职人员及为其提供直接服务人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用。 |
| 材料支出 | 验证测试活动中直接使用的材料。 |
| 其他支出 | 1、用于研发活动的仪器、设备、房屋、软件等固定资产、无形资产的折旧费和摊销。 2、知识产权的申请费、注册费、代理费、年费等费用。 3、委托其他单位或者与之合作进行研发而发生的支出。 4、研发人员外出调研差旅费、研发活动直接消耗的电力等其他研发费用。 |

注：公司对难以合理区分是否用于研发活动的支出，归集至管理费用科目核算。

(二) 说明公司研发费用相关的会计政策是否符合《企业会计准则》的相关规定以及研发费用相关的内控措施

报告期内，公司将研发支出按项目归集，全部于发生时计入当期损益，符合《企业会计准则——基本准则》之“第十八条 企业对交易或者事项进行会计确认、计量和报告应当保持应有的谨慎，不应高估资产或者收益、低估负债或者费用”的规定和《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定。

公司研发费用相关的内控措施如下表所示：

| 序号 | 费用类别 | 相关会计政策 | 内部控制措施 |
|----|--------|--|---|
| 1 | 研发人员薪酬 | 从事研究开发活动的公司在职人员及为其提供直接服务人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用。 | 1、人事部门会同研发部门根据相关人员的岗位职责、实际从事工作内容，确定从事研发活动及为研发活动提供直接服务的人员名单，并提交财务部作为核算依据。 2、人事部门根据岗位工资标准、考勤统计、考核结果等因素，编制工资表并发送至财务部门复核，财务部门复核无误后计提、发放相应薪酬。 |

| | | | |
|---|--------|-----------------|---|
| 2 | 材料支出 | 验证测试活动中直接使用的材料。 | 研发人员申领材料经审批后领取，领料后，财务人员根据领料单据，一次性将费用计入对应的研发项目。 |
| 3 | 其他研发费用 | 折旧摊销费 | 用于研发活动的仪器、设备、房屋、软件及专利权等形成的折旧摊销费。 1、如果该资产为直接用于某具体项目，则折旧摊销费归集至对应研发项目；如果该资产为所有研发项目共用，则折旧摊销费根据研发项目工时进行分摊。 2、对于难以合理区分是否直接用于研发活动的折旧摊销费，核算至管理费用科目。 |
| | | 知识产权费用 | 知识产权的申请费、注册费、代理费、年费等费用。 相关人员提交付款申请，在经主管领导、财务部门审批后，报销其相关费用，并记录至对应研发项目。 |
| | | 技术服务费 | 委托其他单位或者与之合作进行研发而发生的支出。 财务人员根据费用发生的相关单据及部门审批后，将技术费用计入对应研发项目。 |
| | | 其他费用 | 研发直接相关的其他费用。 相关人员提交付款或报销申请，在经主管领导、财务部门审批后，报销其相关费用，并记录至对应研发项目。 |

二、保荐机构的核查情况

4-2-1：请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见。

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人研发样机清单，抽查研发样机核算相关的记账凭证、销售合同及验收单据等原始单据，了解并核查发行人研发样机归入存货金额及销售情况。

2、访谈发行人研发负责人、财务负责人，了解并核查发行人的研发活动具体情况，研发样机相关的收入、成本财务核算过程及会计处理，研发费用相关的内部控制措施。

3、结合《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》及发行人的研发活动具体情况，核查发行人研发费用相关的会计政策。

4、查阅《企业会计准则第1号——存货》《企业会计准则——收入》《企业

会计准则第 6 号——无形资产》《企业会计准则——基本准则》及发行人相关内部控制措施，并与发行人研发费用相关会计政策比对，以核查发行人研发费用相关的会计政策是否符合《企业会计准则》，及研发费用相关内控措施的建立健全情况。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人研发验证阶段生产样机归入存货主要部分截至报告期末已实现销售或有销售订单覆盖，其中 5,152.36 万元之存货已于报告期内实现销售并结转成本，另有 2,587.15 万元之存货已取得销售订单覆盖；发行人研发验证阶段生产的样机的相关支出计入存货，经客户验收合格并取得验收单等单据后按照销售合同约定金额确认主营业务收入，同时结转营业成本。该核算方法及会计处理符合发行人业务情况和《企业会计准则》要求。

2、发行人已在招股说明书中真实、准确、完整地披露了研发费用相关的会计政策，其研发费用相关的会计政策符合《企业会计准则》的相关规定，并建立健全了与其研发费用会计政策相关的内控措施。

5. 关于市场占有率

依据回复，发行人测算公司 2018 年末的串焊机存量市场占有率达 44.20%，2018 年度公司排名前 18 的光伏组件客户的组件产能全球占比 44.41%，请发行人说明光伏组件客户向公司采购组件的金额占其采购组件金额的比例，公司计算的市场占有率是否具有合理性。请保荐机构对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见。

回复：

一、发行人的补充说明

5-1-1：请发行人说明光伏组件客户向公司采购组件的金额占其采购组件金额

的比例，公司计算的市场占有率是否具有合理性

（一）请发行人说明光伏组件客户向公司采购组件的金额占其采购组件金额的比例

光伏组件客户采购的光伏组件设备种类较多，公司的光伏组件设备以串焊机为主。根据 2018 年度在光伏组件、硅片行业排名前列且为公司客户的企业（扬州荣德新能源科技有限公司仅向公司采购硅片设备，未采购组件设备）出具的说明，该等企业报告期内（2016 年至 2019 年上半年）向公司采购串焊机设备金额占其采购串焊机设备金额的比例如下表所示：

| 序号 | 客户名称 | 说明出具主体 | 向公司采购串焊机占其采购串焊机总金额的比例 |
|----|-----------------|-----------------|-----------------------|
| 1 | 晶科能源 | 晶科能源 | 90% |
| 2 | 阿特斯 | 苏州阿特斯阳光能源科技有限公司 | 70% |
| 3 | 隆基绿能 | 隆基绿能 | 44% |
| 4 | 天合光能 | 天合光能 | 48% |
| 5 | 晶澳太阳能 | 北京晶澳太阳能光伏科技有限公司 | 51% |
| 6 | 东方日升 | 东方日升 | 20% |
| 7 | 保利协鑫 | 张家港协鑫集成科技有限公司 | 17.4% |
| | | 句容协鑫集成科技有限公司 | 10.5% |
| 8 | 越南光伏 | 越南光伏 | 80% |
| 9 | 英利绿色能源控股有限公司 | 海南英利能源有限公司 | 100% |
| | | 天津英利能源有限公司 | 100% |
| | | 英利能源（镇江）有限公司 | 100% |
| 10 | 苏州腾晖光伏技术有限公司 | 苏州腾晖光伏技术有限公司 | 30% |
| 11 | 正泰电器股份有限公司 | 海宁正泰新能源科技有限公司 | 35% |
| 12 | 无锡尚德太阳能电力有限公司 | 无锡尚德太阳能电力有限公司 | 4% |
| 13 | 江苏赛拉弗光伏系统有限公司 | 江苏赛拉弗光伏系统有限公司 | 15% |
| 14 | 晋能清洁能源科技股份公司 | 晋能光伏技术有限责任公司 | 100% |
| 15 | LG 电子 | LG 电子 | 31% |
| 16 | 江苏爱康科技股份有限公司 | 苏州爱康光电科技有限公司 | 54% |
| | | 赣州爱康光电科技有限公司 | 100% |
| 17 | 唐山海泰新能源科技股份有限公司 | 唐山海泰新能源科技股份有限公司 | 39.28% |
| 18 | 扬州荣德新能源科技有限公司 | - | - |

注 1：上表中采购占比为说明出具主体及其子公司向公司采购占比。

注 2：海宁正泰新能源科技有限公司的采购占比为数量占比，其他为金额占比。

（二）公司计算的市场占有率是否具有合理性

1、占光伏组件全球产能44.41%的客户能够有效代表光伏组件行业

“公司串焊机市场存量占有率”与“出具说明的客户全球产能占比”数据有关情况如下表所示：

| 指标 | 数值 | 计算方法 | 指标用途 |
|---------------|--------|--|---|
| 公司串焊机市场存量占有率 | 44.20% | 公司截至 2018 年末累计销售的串焊机产能/2018 年度全球光伏组件产能 | 用于说明公司串焊机的市场占有率与地位 |
| 出具说明的客户全球产能占比 | 44.41% | 就产能计算方法出具了说明客户的 2018 年产能占全球组件产能的比例 | 用于说明具有代表性的厂商（合计产能占比高）认可公司对设备产能计算方法，且公司对产品产能的计算与 CPIA 统计产能数据具有可比性。 |

根据上表，公司2018年度在光伏组件行业排名前列的客户（共17家，扬州荣德新能源科技有限公司无组件业务），其组件产能全球占比44.41%，表明代表光伏组件行业全球产能44.41%的厂商认为公司的串焊机产能的计算方法与结果与该等客户基本一致，串焊机的产能与光伏组件生产线的瓶颈产能基本保持一致，从而得出结论，公司计算的市场占有率有较高的客观性和参考意义。

光伏组件行业的集中度相对较低，占光伏组件全球产能 44.41%的客户能够有效代表该行业。2018 年度光伏组件产能前 10 名占全球产能的比例为 39.86%。根据工信部公告的《符合<光伏制造行业规范条件>企业名单》，目前我国符合《光伏制造行业规范条件》的光伏组件（年产能 200MW 以上）企业共计 115 家。向公司出具的厂商主要是行业主流厂商，包括 2018 年光伏组件全球产能前 20 名的 15 家，其中 2018 年组件产能前 10 名中的中国企业均出具了说明。考虑到光伏组件行业的分散度，以及该等厂商的行业影响力，向公司出具说明的客户全球产能占比合计达到了 44.41%，已具有较强代表性。

2、公司计算的市场占有率具有合理性

(1) 公司计算市场占有率引用的数据具有较强的权威性和客观性，相应的市场占有率计算结果有合理性

公司计算串焊机市场占有率采用的基础数据具有较强的权威性和客观性，其中全球组件产能数据引自 CPIA，公司销售产品累计产能的系根据公司以各型号产品销量、产能为基础数据汇总求出。公司产品的销量以外部验收报告为依据，并经审计确认。公司各型号产品的产能采用了行业通用算法，得到了光伏组件主要厂商的确认。因此，公司市场占有率的计算结果具有合理性，具体情况如下表所示：

| 数据 | 数据来源 | 数据来源权威性 |
|-----------------------|---|---|
| 2018 年全球组件产能 | 《2018-2019 年中国光伏产业年度报告》 | 数据由 CPIA 秘书处与赛迪智库集成电路研究所联合发布，是 CPIA 秘书处的研究与统计成果。 CPIA 是由民政部批准成立、工信部为业务主管单位的国家一级协会。截至 2019 年 5 月，该协会会员已达 386 家，协会会员单位的多晶硅总产量占 2018 年中国大陆总产量的 95% 以上，硅片占 80% 以上，电池片占 80% 以上，组件占 75% 以上，代表着中国光伏产业界的骨干力量，具有广泛的代表性。 |
| 公司截至 2018 年末销售串焊机合计产能 | 公司以历年实际销售串焊机数量、各机型生产速率等指标以行业通用算法计算得出的设备产能 | 公司产品的销量以外部验收报告为依据，并经审计确认；公司各型号产品的产能得到了光伏组件主要厂商的确认，占据全球光伏 2018 年产能 44.41% 的组件厂商出具了说明，确认公司采用的计算方法系行业通用算法，公司单台设备的产能计算方法、结果与该等厂商基本一致，且公司设备产能与其中中国大陆厂商向 CPIA 申报的生产线瓶颈设备产能相差不大。 |

(2) 公司部分客户反馈的报告期内采购情况表明公司计算的市场占有率具有合理性

根据 2018 年度在光伏组件、硅片行业排名前列且为公司客户的企业出具的说明，该企业报告期内向公司采购串焊机设备金额占其采购串焊机设备金额的比例区间为 4-100%，算术平均值为 54.25%，中位数 48%。其中，晶科能源、阿特斯、晶澳太阳能、天合光能、越南光伏等近年扩产规模较大、行业地位较高的企业的采购占比较高。考虑到大型企业为保证供应链安全，通常会分散采购，因此，该等企业的采购比例能较为有效地反映对应期间的市场占有率情况。

上述客户报告期内采购公司串焊机比例高于公司计算的市场占有率 44.20%，其主要原因是该等客户出具的说明为 2016 年至 2019 年上半年的增量采

购占比，而公司计算的市场占有率为截至 2018 年末的存量产能占比，部分早期留存的存量产能截至 2018 年末尚未完全退出市场，因此拉低了公司串焊机的存量市场占有率，具有合理性。

综上所述，公司计算得出的市场占有率具有合理性。

二、保荐机构的核查情况

5-2-1：请保荐机构对上述事项进行核查，说明核查过程并发表意见

（一）保荐机构的核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了 17 家出具产能计算说明客户就其向发行人采购组件设备占其组件设备采购总金额比例的说明，以复核该等比例的真实性、准确性。

2、复核了发行人串焊机的市场占有率计算方法与过程，查阅《2018-2019 年中国光伏产业年度报告》复核了 17 家出具产能计算说明客户 2018 年的产能占全球产能的比例，以核实该等数据的计算方法及其可比性，结合工信部公告的《符合<光伏制造行业规范条件>企业名单》，分析该等 17 家客户在光伏组件行业的代表性。

3、取得并查阅发行人向 17 家光伏组件客户发出的《关于请求协助提供贵公司产能计算方法的函》及该等客户出具的产能计算说明，以核查发行人的产能计算方法与 CPIA 产能计算方法的一致性与可比性。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已如实说明 2018 年光伏组件行业排名靠前且为发行人客户的 17 家企业报告期内向发行人采购串焊机设备的金额占其采购产焊机设备金额的比例。

2、公司计算市场占有率引用的数据具有较强的权威性和客观性，产能采用了行业通用算法并得到代表光伏组件全球产能 44.41%的厂商确认，另外根据

2018 年度在光伏组件、硅片行业排名前列且为发行人客户的 17 家企业出具的说明，该等企业报告期内向发行人采购串焊机设备金额占其采购串焊机设备金额的比例算术平均值为 54.25%，中位数 48%，高于发行人截至 2018 年末的存量市场占有率，因此，发行人计算得出的市场占有率具有合理性。

【本页无正文，为无锡奥特维科技股份有限公司关于《关于无锡奥特维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三轮审核问询函的回复》之盖章页】

无锡奥特维科技股份有限公司

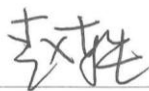


【本页无正文，为信达证券股份有限公司关于《关于无锡奥特维科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页】

保荐代表人：



毕宗奎



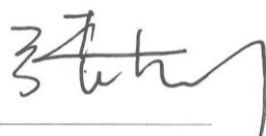
赵轶



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读无锡奥特维科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



张志刚

信达证券股份有限公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读无锡奥特维科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：_____



祝瑞敏

