

## 关于浙江海德曼智能装备股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节 反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕817号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的浙江海德曼智能装备股份有限公司（以下简称海德曼公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

### 问题 2 关于原材料采购

招股说明书披露，发行人报告期内营业收入的金额分别为 33,315.08 万元、42,736.34 万元和 38,473.62 万元，经审阅的 2020 年一季度营业收入 4,610.00 万元，同比减少 46.82%，且预计 2020 年 1-6 月实现的营业收入同比下降 6.97%。发行人自 2019 年起经营业绩持续下滑。发行人报告期内各类原材料采购的金额分别为 24,132.43 万元、26,425.60 万元和 18,418.73 万元，与营业收入变动相比降幅更为明显。

请发行人补充说明：（1）请结合原材料采购周期、产品生产周期、备货安排、存货、订单等因素，说明 2019 年原材料采购与产品销售、营业收入的匹配性。（2）说明发行人预计 2020 年上半年营业收入下滑幅度较一季度收窄的相关依据，并结合招股说明书签署日在手订单及经营情况，说明期后是否存在业绩大幅下滑风险，并充分提示相关风险。请保荐机构、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 一、发行人说明

(一) 请结合原材料采购周期、产品生产周期、备货安排、存货、订单等因素，说明 2019 年原材料采购与产品销售、营业收入的匹配性

1. 公司各类原材料的采购周期和各类产品生产周期

(1) 公司各类原材料的采购周期情况如下：

类别	采购周期	采购占比		
		2019 年	2018 年	2017 年
数控系统（注）	30-90 天	24.05%	25.50%	23.83%
铸件	30-60 天	14.82%	15.20%	15.43%
钣金件	30-60 天	7.38%	8.00%	8.17%
气动元件	15-45 天	5.20%	3.10%	2.72%
电气元件	15-45 天	4.00%	4.48%	3.88%
导轨	90-120 天	3.44%	4.79%	5.46%
轴承	10-90 天	3.25%	3.22%	3.34%
泵类	60 天	4.12%	4.16%	3.91%
卡盘	30 天	2.84%	2.15%	1.77%
刀架分度盘	30-90 天	2.67%	1.59%	1.93%
丝杆	90-120 天	1.54%	3.09%	3.69%
其他	10-60 天	26.69%	24.72%	25.87%

注：数控系统含数控系统、驱动电机和驱动器，下同。

(2) 公司各类产品生产周期情况如下：

类别	型号	生产周期（天）
普及型数控车床	HC30	10 天
	HCL300	9 天
	HCL300A	17 天
	HCL300B	23 天
	HCL360	9-10 天
	HCL400	21 天
	HTD360	18 天
高端型数控车床	T25	14 天
	T35	15 天

	T35A	22-25 天
	T35B	28-29 天
	T40	29-38 天
	T45	33 天
	T50	34-40 天
	T55	34-41 天
	T55M	45 天
	T60	45 天
	T65	45 天
	T65M	59 天
	Hi6000	140 天
	VZ7000	140 天
	VD7000	140 天
自动化生产线	根据具体订单和配置确定生产周期	

注：上述生产周期系根据理论工时核算所得，公司在实际生产过程中根据实际情况进行批量生产，实际生产周期略有差异。本生产周期仅指生产环节所需时间，不包括产品在客户处的安装调试环节。

## 2. 公司报告期各期末存货结存和在手订单情况

(1) 公司报告期各期末存货结存情况如下：

单位：万元

类别	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日
	账面余额	增长率	账面余额	增长率	账面余额
原材料	5,215.80	-28.97%	7,342.84	4.48%	7,028.26
在产品	2,402.36	2.95%	2,333.58	-3.06%	2,407.17
库存商品	5,131.58	-36.88%	8,129.29	18.09%	6,884.10
发出商品	1,566.23	13.69%	1,377.66	59.47%	863.89
委托加工物资	62.01	5.78%	58.62	-8.09%	63.77
周转材料	379.99	32.09%	287.68	-20.42%	361.49
合计	14,757.97	-24.43%	19,529.67	10.91%	17,608.69

(2) 公司报告期各期末在手订单情况如下：

单位：万元

日期	期末在手订单（含税）金额	在手订单期后执行年度	在手订单（含税）期后执行情况		
			实现销售金额	尚未实现销售金额	取消订单金额
2019年12月31日	8,365.90	2020年	6,996.27	1,361.67	7.96
2018年12月31日	7,859.80	2019年	7,741.89	-	117.91
2017年12月31日	9,045.96	2018年	8,945.94	-	100.02

注：2019年末在手订单执行情况统计截止至2020年6月30日。

### 3. 说明2019年原材料采购与产品销售、营业收入的匹配性

2019年公司产品产量及销量情况如下：

单位：台

类别	期初结存	生产入库（产量）	销售出库（销量）	其他出库[注]	期末结存	期初发出商品数量	期末发出商品数量	本期销量
高端型数控车床	368	653	819	5	197	53	48	824
自动化生产线	5	116	109		12	6	8	107
普及型数控车床	685	1,893	2,283	2	293	2	5	2,280
合计	1,058	2,662	3,211	7	502	61	61	3,211

[注]：其他出库系公司对成品机进行改造出库6台，自用转入固定资产1台。

由上表可知，公司2019年初的库存商品的结存数量较大，已经处于公司库存的高位，当年的营业收入较2018年下降，对应的营业成本结转相应减少，因此公司结合年初的库存量，当年的采购额有所下降。公司营业收入的变动同时受到产品成本及销售毛利等因素的影响，营业成本中的材料成本与原材料采购额具有匹配性，以下主要材料采购和主营业务成本的材料进行匹配。

2019年公司主要原材料采购金额与主营业务成本中材料成本金额及期初、期末结存情况如下：

单位：万元

项目	期初结存金额	本期采购金额	本期半成品入库金额	本期领用金额	期末结存金额	本期成本金额
数控系统	1,488.63	4,429.88		4,969.97	948.55	5,445.97
铸件	1,220.49	2,729.39	2,666.58	5,606.92	1,009.53	3,041.22
钣金件	409.45	1,359.63	7.58	1,439.81	336.84	2,142.86

气动元件	213.33	956.96		888.50	281.79	1,336.67
电气元件	385.38	737.45		905.47	217.36	933.10
导轨	635.45	633.50	3.97	778.36	494.58	820.10
轴承	266.89	598.78	15.52	658.41	222.78	664.35
泵类	129.74	758.32		800.48	87.58	555.47
卡盘	113.30	523.84		543.01	94.12	486.21
刀架分度盘	144.79	492.51	2.07	508.39	130.98	450.49
丝杆	621.51	282.89		555.66	348.73	591.13
其他	2,060.18	4,915.59	1,132.43	6,623.24	1,484.97	4,870.66
合计	7,689.13	18,418.73	3,828.16	24,278.23	5,657.80	21,338.23

2019年公司采购金额较2018年下降30.30%，主要系以下两方面原因：（1）受宏观经济增速放缓，下游产业需求减弱影响，公司销售整体呈现下行趋势，销售收入出现下滑，公司基于对宏观形势的判断，在满足销售需求的情况下，适当的减少了采购额；（2）前期收入的增长带动生产规模的迅速扩大，2018年末存货结存金额达到19,529.67万元，成品机结存数量达到1,058台，较多占用了运营资金。为提高运营资金利用效率，控制存货规模，应对未来市场的不确定性，公司主动采取了“去库存”的战略，大幅降低了产量，成品机产量从2018年的4,136台下降至2019年的2,662台，产量的大幅下降带动了采购规模的减少，从而导致采购额下降。

公司2019年采购金额下降与公司营业收入的趋势是一致的，原材料采购金额与公司营业成本中材料成本具有匹配性。

**（二）说明发行人预计2020年上半年营业收入下滑幅度较一季度收窄的相关依据，并结合招股说明书签署日在手订单及经营情况，说明期后是否存在业绩大幅下滑风险，并充分提示相关风险。请保荐机构、会计师核查上述事项并发表明确意见。**

公司2020年第一季度及上半年营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	增长率	2020年1-6月	2019年1-6月	增长率
营业收入	4,610.00	8,669.41	-46.82%	20,084.76	20,903.69	-3.92%

归属于母公司的净利润	130.68	1,179.46	-88.92%	3,102.31	2,617.88	18.50%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	49.25	906.97	-94.57%	2,631.11	2,391.72	10.01%

注：2020年1-3月财务数据为经审阅数据、2020年1-6月财务数据未经审计。

2020年二季度以来，国内新冠疫情得到有效控制，公司客户生产经营活动逐步恢复正常，公司2020年第二季度收入大幅增长，使得2020年上半年营业收入相比去年同期仅小幅度下滑。

1. 招股说明书签署日公司披露的在手订单情况如下：

单位：万元

日期	期末在手订单 (含税)金额	期末在手订单分类情况		
		普及型数控车床	高端型数控车床	自动化生产线
2020年6月30日	7,690.71	791.35	2,746.73	4,152.63

截止2020年7月14日，公司期末在手订单为8,810.20万元。

2. 公司2020年上半年主要经营业绩数据如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	增长额	增长率
营业收入	20,084.76	20,903.69	-818.93	-3.92%
营业成本	12,635.33	13,699.32	-1,063.99	-7.77%
期间费用	3,900.64	3,959.34	-58.70	-1.48%
营业利润	3,615.30	3,142.56	472.74	15.04%
利润总额	3,606.47	3,122.48	483.99	15.50%
净利润	3,102.31	2,617.88	484.43	18.50%
归属于母公司净利润	3,102.31	2,617.88	484.43	18.50%
非经常性损益	471.20	226.16	245.04	108.35%
扣除非经常性损益后归属于母公司净利润	2,631.11	2,391.72	239.39	10.01%

注：期间费用=销售费用+管理费用+研发费用+财务费用；2020年1-6月数据未经审计。

公司 2020 年上半年归属于母公司净利润较去年同期上升 18.50%，扣除非经常性损益后归属于母公司净利润较上年同期上升 10.01%。主要系：公司产品销售结构变动，2020 年上半年公司高端型数控机床和自动化生产线的销售占比提高等原因影响营业毛利上升 245.06 万元；因 2019 年 4 月增值税税率下降，营业税金及附加减少 64.90 万元；因银行借款及融资租赁本金减少，财务费用下降 74.29 万元；政府补助较上年同期增加 106.88 万元。

综上，上述多种原因导致公司 2020 年上半年收入较去年同期有小幅下降的情况下，归属于母公司的净利润出现了上升。

综合目前公司在手订单基本稳定及公司在招股说明书签署日后（2020 年 1-6 月）实现的收入和利润情况，公司期后不存在业绩大幅下滑风险。公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”进行相关说明。

## **二、申报会计师核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

针对上述情况，我们执行了以下核查程序：

1. 对报告期内各期公司主要供应商采购金额、单价及占该类原材料采购金额比例情况进行核查与比较分析；
2. 核查报告期内公司与主要供应商签订的采购合同、发票、付款情况；
3. 访谈公司采购部门和生产部门负责人，对公司采购及生产情况进行了解；
4. 对销售部门负责人进行访谈，了解公司销售流程和报告期各期末在手订单情况；
5. 取得公司 2020 年 1-6 月财务报表，并执行审阅程序，分析公司经营情况波动的原因。

### **（二）核查意见**

经核查，我们认为 2019 年原材料采购与产品销售、营业收入情况基本匹配；公司 2020 年上半年营业收入下滑幅度较一季度收窄的变动趋势与公司真实经营情况一致；根据现有在手订单和实际经营情况，公司期后不存在业绩大幅下滑风险。公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”进行相关说明。

#### 问题 4 关于期间费用

关于销售费用，根据招股说明书及问询回复，发行人报告期内的销售费用逐年下降，分别为 3,676.20 万元、3,590.76 万元和 3,178.53 万元，与营业收入变动趋势不一致。销售费用与管理费用中的职工薪酬占比较高且报告期内呈总体下降趋势，系 2018 年、2019 年销售目标未完成业绩提成减少所致。销售费用中的运杂费报告期内总体呈下降趋势。

关于研发费用，报告期内，公司研发费用占营业收入的比例分别为 3.30%、3.99%和 5.13%，占比持续提高。2019 年销售的一条喷管座零件自动化生产线主机为 2 台 VD7000 倒立数控车床，VD7000 倒立数控车床为公司报告期内持续研发机型，上述 2 台系研发成功的样机实现对外销售，主机成本于发生时计入研发费用科目核算，故毛利率较高。发行人董事长和总经理均列为核心技术人员，其 2019 年薪酬分别为 132.31 万元和 132.25 万元。发行人报告期员工数分别为 518、529、483 人，研发人员数分别为 54、61、72 人。

请发行人：（1）以列表的方式说明报告期内具体的年度销售目标和完成情况、销售及管理人员职工薪酬中基本工资与提成奖金的具体金额和占比，并结合以上数据及公司的销售提成制度、员工人数等，说明职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性；发行人在 2019 年营业收入、净利润均较 2017 年明显增长的情况下，销售及管理人员职工薪酬下降的合理性，是否具有完备的薪酬体系及激励机制。（2）结合销售模式、运输方式、最终销货地点和客户数量等因素，说明运杂费金额的变动趋势和比例与营业收入存在差异的原因及合理性。（3）说明研发费用中职工薪酬项列支董事长和总经理薪酬情况及其合理性。（4）订单生产是指发行人提供多种产品的基本型号供客户参考，客户在提交订单前，先期在基本型号基础上提出定制要求，而后公司将客户的定制要求下达到研发中心，由其进行设计开发。报告期该设计开发费列入研发费用情况及其合理性。（5）2019 年销售的一条喷管座零件自动化生产线主机为 2 台 VD7000 倒立数控车床，发行人报告期研发样机及实现销售、确认收入情况、研发样机与客户定制关系、相关样机生产成本列入研发费用合理性。（6）研发人员的确定原则、范围，报告期员工数总体下降情况下研发人员数持续较快增



长的原因及其合理性。请保荐机构、会计师核查上述事项并发表明确意见。

## 一、发行人说明

(一) 以列表的方式说明报告期内具体的年度销售目标和完成情况、销售及管理人员职工薪酬中基本工资与提成奖金的具体金额和占比，并结合以上数据及公司的销售提成制度、员工人数等，说明职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性；发行人在 2019 年营业收入、净利润均较 2017 年明显增长的情况下，销售及管理人员职工薪酬下降的合理性，是否具有完备的薪酬体系及激励机制

1. 报告期内，公司年度销售目标和完成情况、销售人员薪酬中基本工资与提成奖金的具体金额和占比，职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性

(1) 公司销售费用中职工薪酬主要分为销售业务相关员工薪酬和销售后勤及销售售后人员薪酬两大类，具体情况如下：

单位：万元

年度	销售业务相关员工						销售后勤及售后人员		合计
	人数	基本薪酬	占比	提成奖金	占比	小计	人数	年度薪酬(固定薪酬+年终奖金)	
2019年	47	215.00	22.27%	750.43	77.73%	965.43	68	553.83	1,519.26
2018年	46	221.00	18.84%	951.88	81.16%	1,172.88	63	527.42	1,700.30
2017年	44	193.00	16.05%	1,009.18	83.95%	1,202.18	61	475.83	1,678.01

公司销售相关员工参与公司具体的销售，开拓、售前、售中及维护客户等，参与具体的销售过程，因此销售相关员工薪酬中的提成奖金与公司销售业绩具有相关性。销售后勤及售后员工不参与销售环节工作，主要采用固定薪酬加年终奖金的方式。

(2) 报告期内年度销售目标和完成情况、销售人员薪酬提成奖金的具体金额情况如下：

单位：万元

年度	销售目标(含税)	完成情况(含税)	完成情况	普及型车床销售额	标准提成比例	提成金额	高端车床及自动线销售额	标准提成比例	提成金额	提成小计
2019年	49,636.33	43,163.13	86.96%	14,198.38	2%-4%	421.16	23,837.79	1%-2%	329.27	750.43

2018年	54,270.00	48,485.14	89.34%	19,262.04	2%-4%	567.78	27,201.67	1%-2%	384.10	951.88
2017年	32,100.00	38,607.77	120.27%	17,250.68	2%-4%	682.94	15,747.41	1%-2%	326.25	1,009.18

根据公司的销售提成相关制度，公司基本的提成比例为普及型车床的销售标准提成比例为 2%-4%，高端车床及自动线的提成比例为 1%-2%，需要考虑销售人员的类型、销售目标的完成情况、销售回款情况以及具体涉及的因素如下：

人员类别	提成基数	普及型车床标准提成比例	高端型车床及自动化线提成比例	考虑因素
普通销售业务员工	销售额	4%	2%	销售目标完成率、销售回款情况，销售毛利贡献情况等
销售大区主管		2%	1%	

公司综合考虑销售业务人员在普及型车床、高端型车床和自动化线不同产品销售推广的难易程度、所付出的工作量与所获得提成奖金额进行动态均衡。普及型数控车床市场竞争激烈，品牌众多并且产品单价远低于高端型数控车床和自动化线产品；而高端型数控车床和自动化线产品的销售过程较为复杂，仅仅依靠销售人员的个人能力无法完成整个销售过程，在客户有购买意向后，需要销售部门与研发部分、生产部门沟通客户方案，较多部门的参与方可完成销售的过程，同时高端型数控车床和自动化线产品的产品价格也远高于普及型车床产品。如若采用相同销售提成比例，将导致付出相同工作量的业务人员所获得报酬奖励出现较大的不均衡。鉴于上述原因，公司采取了普及型数控车床销售提成比例要高于高端型车床及自动化线产品。

公司普通销售业务员工的提成比例较销售大区主管高，主要系销售业务员工的客户相对较为分散，客户规模较小、每单销售额相对较低；销售大区主管负责的区域较大，同时负责的客户群体以大客户为主，可能实现的销售额较大；公司在上年末及当年年初确定当年的销售目标，并分别考核至销售人员。当年结束后，公司根据当年的实际销售目标完成情况和规定的销售提成比例，并考虑当年整体的销售回款、毛利率的贡献等情况，对每个人结算销售提成，并及时计提相应的职工薪酬，在次年初以年终奖的方式进行发放。

对公司的业务提成薪酬复核如下：

单位：万元

年度	普及型车床销售额	提成金额	实际提成比例	标准提成比例	高端车床及自动化线销售额	提成金额	实际提成比例	标准提成比例
----	----------	------	--------	--------	--------------	------	--------	--------

2019年	14,198.38	421.16	2.97%	2%-4%	23,837.79	329.27	1.38%	1%-2%
2018年	19,262.04	567.78	2.95%	2%-4%	27,201.67	384.10	1.41%	1%-2%
2017年	17,250.68	682.94	3.96%	2%-4%	15,747.41	326.25	2.07%	1%-2%

根据上述结果，公司报告期内普及型车床的实际提成比例分别为 3.96%、2.95%和 2.97%，高端车床及生产线的实际提成比例分别为 2.07%、1.41%和 1.38%。与报告期内对应年份的销售目标完成的比例 120.27%、89.34%和 86.96%相吻合，当年销售目标完成的比例越高，实际各业务员完成销售目标的比例越多，销售实际提成的比例越高，与公司的实际情况一致。

(3) 销售费用中职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性

销售费用中职工薪酬、人数情况如下：

单位：万元

项目		2019年度	2018年度	2017年度
销售业务相关员工	基本薪酬	215.00	221.00	193.00
	提成奖金	750.43	951.88	1,009.18
	小计	965.43	1,172.88	1,202.18
	人数	47	46	44
	人均薪酬	20.54	25.50	27.32
销售后勤及售后人员	年度薪酬	553.83	527.42	475.83
	员工人数	68	63	61
	人均年薪	8.14	8.37	7.80
薪酬合计		1,519.26	1,700.30	1,678.01
营业收入（万元）		38,473.62	42,736.34	33,315.08
营业收入变动的比例		-9.97%	28.28%	

注：人均薪酬按照当期薪酬总数/当期期末人数

公司销售后勤及售后人员的人均薪酬（固定薪酬+年终奖金）分别为 7.80 万元、8.37 万元和 8.14 万元，销售业务相关员工的工资主要有基本薪酬和提成奖金构成的，基本薪酬部分人均薪酬分别为 4.39 万元、4.80 万元和 4.57 万元，与营业收入变动的趋势是一致的。

销售业务相关员工的薪酬主要有基本薪酬和业务奖金构成的，基本薪酬部分人均薪酬分别为 4.39 万元、4.80 万元和 4.57 万元，主要原因系不同级别的销售业务人员变动导致正常波动。与营业收入变动的趋势是一致的；销售业务相

关员工的业务提成分别 1,009.18 万元、951.88 万元和 750.43 万元与营业收入的变动趋势不一致。主要的原因如下：

1) 业绩目标完成情况影响业务提成

报告期内，公司销售目标的完成情况分别为 120.27%、89.34%和 86.96%，总体的业务完成情况，影响销售人员的业务提成比例，对应的销售人员普及型车床的实际提成比例分别为 3.96%、2.95%和 2.97%，高端车床及生产线的实际提成比例分别为 2.07%、1.41%和 1.38%。由实际结算的提成比例可以看出，因销售目标完成情况在 2017 年最好，2018 年和 2019 年均未完成目标，因此对应的提成比例下降。业务提成部分奖金减少。

2) 销售占比变化，高端数控车床及自动化生产线销售占比增加

根据公司销售提成相关政策，高端数控车床及自动化生产线的提成比例较普及型数控车床低，随着普及型销售占比的下降，销售人员提成金额有所减少，公司最近三年各产品的销售占比情况如下：

单位：万元

销售类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高端型数控车床及自动化生产线	61.99%	56.25%	47.07%
普及型数控车床	36.92%	42.97%	52.07%
配件及其他	1.09%	0.78%	0.86%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司普及型车床的销售比例由 52.07%下降到 2019 年的 36.92%，高端型数控车床及自动化生产线的销售占比由 2017 年的 47.07%上升到 2019 年的 61.99%。而公司普及型数控车床的提成比例是高端数控车床和自动化线产品的两倍。上述原因导致销售人员的提成呈现下降趋势。

3) 销售大区主管完成销售部分占总销售比例提高

销售大区主管的提成比例较低，且其负责的客户群体以大客户为主，公司最近三年大客户销售情况如下（按照单体客户统计，未进行同一控制下的合并统计）：

客户分类	2019 年		2018 年		2017 年	
	家数 (家)	占比 (%)	家数 (家)	占比 (%)	家数 (家)	占比 (%)

1,000 万以上 (含 1,000 万) 客户	2	0.30	3	0.37	0	-
500-1000 万 (含 500 万) 客户	8	1.20	9	1.12	5	0.60
300-500 万 (含 300 万) 客户	8	1.20	10	1.24	5	0.60
100-300 万 (含 100 万) 客户	74	11.09	68	8.46	66	7.88
100 万以下客户	575	86.21	714	88.81	762	90.93
合计	667	100	804	100	838	100

由上表可知,2017 年存在 5 家单体客户销售金额 500 万以上,2018 年和 2019 年则快速增加到 12 家 (其中 1,000 万元以上的客户 3 家) 和 10 家 (其中 1,000 万元的客户 2 家)。报告期内,发行人重点客户双环传动 (SZ.002472)、五洲新春 (SH.603667)、万里扬 (SZ.002434)、中原内配 (SZ.002448)、浙江苏强格液压股份有限公司、西北工业集团有限公司和瑞立集团 (NASDAQ.SORL) 等。这些客户陆续实现连续的销售,系公司产品良好的使用情况以及公司协调各方资源给客户留下的较好口碑,该部分金额占销售收入的比例上升,对应的提成金额较少。

## 2. 报告期内,公司年度销售目标和完成情况、管理人员薪酬中基本工资与提成奖金的具体金额和占比,职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性

公司计入管理费用的主要为高级管理人员及行政管理人员的薪酬,相关人员采用年度薪酬 (固定薪酬+年终奖金) 制度,无与销售业务相关的提成奖金,薪酬及人数情况如下:

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬 (万元)	1,259.13	1,229.46	1,320.03
员工人数	58	60	60
人均年薪 (万元/人)	21.71	20.49	22.00
营业收入 (万元)	38,473.62	42,736.34	33,315.08

公司管理人员公司在报告期内人数能够满足公司业务的管理需求。因此虽然报告期内公司营业收入虽先增后有所下降,但是管理人员数量相对稳定,2017 年末、2018 年末、2019 年末管理人员数量分别为 60 人、60 人和 58 人,变动较小。公司管理人员经 2017 年收入大幅提高,管理人员平均薪酬由 2016 年的 16.31 万元提高到 2017 年的 22.00 万元,管理人员的薪酬在 2017 年调整到位,后续公司营业收入虽有所波动,但是管理人员的薪酬并未大幅度的变化。

3. 发行人在 2019 年营业收入、净利润均较 2017 年明显增长的情况下，销售及管理人员职工薪酬下降的合理性，是否具有完备的薪酬体系及激励机制

(1) 2019 年销售费用中职工薪酬下降的合理性

销售费用中职工薪酬下降主要是与销售相关的业务人员的提成部分减少，减少的主要原因是：2019 年销售费用职工薪酬中提成奖金由 2017 年的 1,009.18 万元减少到 750.43 万元，减少金额为-258.75 万元。主要影响情况如下表所示：

销售类别	2019 年	2017 年	增加金额	2017 年 实际结 算比例	2019 年 实际结 算比例	销售额 增加的 影响	提成比例变 动的影响	对 2019 年 业绩提成 的影响
	A	B	C=A-B	D	E	F=C*D	G=A*(D-E)	H=G-F
普及型数控车床	14,198.38	17,345.66	-3,147.28	3.96%	2.97%	-124.60	140.94	265.54
高端数控车床及自动化线	23,837.79	15,652.43	8,185.36	2.07%	1.38%	169.58	164.59	-4.99
合计	38,036.17	32,998.09	5,038.08			44.98	305.53	260.55

由上表可知，影响 2019 年销售提成未随销售收入增加的主要因素是销售额增加的影响和提成比例变动的影响，两项合计影响金额为 260.55 万元，套算影响金额与销售费用中职工薪酬下降的金额 258.75 万元相当。

公司 2019 年销售额虽然有所上升，但是由于提成较高的普及型数控车床销售金额下降，普及型的实际提成比例较高，普及型车床销售额下降对应的提成与高端及自动化线增加的销售额对应的提成相抵后为 44.98 万元，即公司销售提成应增加 44.98 万元，但是由于 2019 年的销售目标完成率为 86.96%，远低于 2017 年的目标完成率 120.27%，因此 2019 年的普及型数控车床和高端数控车床及自动化线的实际销售业绩提成比例分别比 2017 年下降了 1.01%和 0.69%，提成比例的降低，影响公司业绩提成金额下降了 305.53 万元，两项因素综合后，实际 2019 年提成奖金比 2017 年减少。

销售费用中职工薪酬的下降主要是提成奖金的下降造成的，公司按照销售目标、销售提成的标准计算的提成奖金减少是合理的。

(2) 2019 年管理费用中职工薪酬下降的合理性

2019 年公司管理费用中职工薪酬为 1,259.13 万元，较 2017 年 1,320.03 万元有所下降，下降主要系 2017 年因销售业绩增幅较多，发放的员工福利费较 2019 年多；同时 2019 年管理费用中员工由 2017 年的 60 人减少为 58 人，人员

的减少也影响了职工薪酬的下降。2019 年平均薪酬为 22.00 万元，2017 年平均薪酬为 21.71 万元，两年平均薪酬变动不大。

(3) 公司是否具有完备的薪酬体系及激励机制

公司建立了覆盖全体员工和岗位完备的薪酬考核机制，公司亦将根据企业经营和市场薪酬水平变化情况对公司现有薪酬体制进行动态调整，以适应不断变化的市场环境。

报告期内，公司销售人员及管理人员的平均薪酬均高于当地私营单位在岗职工年平均工资（台州市统计局官网公布，台州市私营单位在岗职工年平均工资 2017、2018 和 2019 年分别为 4.68 万元、5.06 万元和 5.51 万元。），公司薪酬体系具有一定的竞争力。同时，公司除给与销售和管理人员高于当地平均工资水平的薪酬外，公司主要销售和管理人员通过玉环高兴投资管理有限公司和玉环虎贲投资合伙企业(有限合伙)两家持股平台，间接持有公司股权，能够共享公司发展成果。公司已针对员工建立完备的薪酬体系和激励机制，能够起到激励的效果。

**(二) 结合销售模式、运输方式、最终销货地点和客户数量等因素，说明运杂费金额的变动趋势和比例与营业收入存在差异的原因及合理性**

**1. 公司销售费用中运杂费情况**

公司采用直销为主经销为辅的销售模式，两种模式下，公司均将产品直接送至最终客户，因此两种销售模式对公司销售运费影响是一样的。

报告期内公司运杂费主要包含运输费、仓储费、出口费、货物保险费等。项目明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销运输费	240.23	286.27	264.59
外销运杂费	56.93	51.58	67.19
仓储费	104.30	192.89	194.82
小计	401.46	530.74	526.60

公司内销运费主要系公司内销产品发货至客户交货地点承担的运输费，与公司内销收入具有对应关系，2019 年内销运输费下降主要系销售数量下降；外销运杂费系公司外销收入对应的运输费、保险费及其他杂费等，与公司的外销收入具有对应关系；仓储费系公司因厂区场地有限，产品完工发货前暂时存放在租

赁的仓库内发生的仓储费用，2019 年仓储费下降系存货规模下降，租赁浙江陆通物流有限公司仓库到期后，公司根据库存商品的规模租赁了较小的仓库，相应的仓储费下降。

**2. 结合运输方式、最终销货地点和客户数量等因素，说明运杂费金额的变动趋势和比例与营业收入存在差异的原因及合理性**

(1) 公司内销运输费与内销收入的情况

公司国内销售产品以汽车运输为主，报告期内，内销运输费与公司销货地点、客户数量、销售台数与主营业务收入-内销收入的情况如下：

单位：万元

地区	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销售台数	销售额	运输费	销售台数	销售额	运输费	销售台数	销售额	运输费
华东地区	2,741	29,588.32	143.86	3,489	32,597.31	138.77	3,350	26,176.17	167.93
西南地区	123	2,249.40	35.47	168	1,986.49	44.78	142	1,757.91	29.88
西北地区	37	1,817.55	17.41	24	612.27	7.07	38	398.35	6.26
华中地区	77	1,269.91	10.72	133	2,050.77	19.93	122	1,604.50	21.41
华北地区	71	972.07	9.78	160	2,053.42	28.16	116	959.71	18.35
东北地区	76	906.95	19.73	180	2,323.54	41.91	66	659.82	16.12
华南地区	13	599.13	3.26	20	321.56	5.66	22	530.02	4.65
小计	3,138	37,403.33	240.23	4,174	41,945.36	286.27	3,856	32,086.48	264.59
客户数量	640			778			812		

注：销售台数指公司普及型数控车床、高端型数控车床及自动线的台数，未包括配件销售的数量；对应的销售金额亦未包括配件部分的收入。因配件各期销售金额较少并且体积较小，对运费的影响量也非常小，本处不再分析配件销量及所对应的运费情况。

根据上表统计，公司华东地区的销售数量、销售额及运输费报告期内都是最高的，主要系公司主要位于华东地区，公司得益于华东地区制造业发达、市场需求量较大，且公司在该区域覆盖较充分、渗透能力较强，因此公司的国内客户主要集中于华东地区。随着价格较高的高端型数控车床和自动化线产品销量的增加，价格较低的普及型数控车床销售的减少，导致销售客户的数量呈现逐渐下降的趋势。



公司报告期内销产品的数量分别为 3,856 台、4,174 台和 3,138 台，对应的当年的运输费用分别为 264.59 万元、286.27 万元和 240.23 万元，销售数量与公司运输费用的变动趋势是一致的。折合每台销售的平均运输费分别为 0.07 万元、0.07 万元和 0.08 万元，平均每台折合的运输费用变动不大，同时呈现每台运输费用稍微上升的趋势，主要系公司销售的高端型车床及自动化线的占比提高，单台设备体积较大，对应的运费有所提高。

根据销售区域距离公司发货地浙江玉环市的远近，运输费占对应区域营业收入的比例逐渐变大，华东地区的运输费用占比最低，西北、东北和西南地区较高，符合公司主要采用汽车运输的特点。

报告期内，内销运输费占主营业务内销收入的比例分别为 0.82%、0.68%和 0.64%，占比较少，最近三年占比有所下降，主要系公司高端机床及自动化销售比重增加分别为 47.07%、56.25%和 61.99%，高端数控车床销售单价远高于普及型数控车床，而运输涉及的重量和体积并未与售价同比增加，故导致运费占当期营业收入的占比呈现下降趋势。

综上所述，公司内销运输费用符合公司主要采用汽车运输的特点，销售数量是公司运费的主要影响因素，销售运费与公司销售台数是匹配的。

## (2) 公司外销运杂费与外销收入的情况

报告期内运杂费与公司外销收入、销售数量及外销地区分布情况如下：

单位：万元

序号	销售地区	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		台数	金额	台数	金额	台数	金额
1	德国	6	250.13	1	48.59	3	35.35
2	印度尼西亚	20	247.56	9	128.39	7	103.77
3	俄罗斯	10	158.22	3	32.75	15	296.39
4	乌兹别克斯坦	10	116.54				
5	巴西	10	93.38	2	18.16		
6	乌克兰	6	87.68	13	137.67	10	122.72
7	墨西哥	4	38.77	8	102.6	24	302.05
8	哥伦比亚	4	34.5	5	44.81	1	10.28

9	埃及	2	18.33	13	120.79	2	10.05
10	泰国	1	6.16			9	64.04
11	马来西亚		0.43	1	25.11	2	25.81
12	土耳其		0.22		0.20	6	114.04
13	巴基斯坦			9	58.01	13	104.73
14	南非			2	32.08		
15	其他地区			1	9.38		7.64
合计		73	1,051.92	67	758.54	92	1,196.87
运杂费		56.93		51.58		67.19	

注：无销售数量的均系配件销售。

报告期内，公司外销运杂费先减后增，与公司外销收入对应的台数、外销收入的变动趋势是一致的。公司外销运杂费占外销收入的比例分别为 5.61%、6.80%和 5.41%；2018 年外销运费占外销收入的比例略有增加，影响绝对额较小，主要系当年外销客户所在地变化影响。

### （三）研发费用中职工薪酬项列支董事长和总经理薪酬情况及其合理性

公司董事长主要职责为组织协调公司资源，确保公司按照既定的目标发展，公司总经理全面负责公司运营情况，并对重大经营事项进行决策，统筹公司发展。因此公司董事长和总经理薪酬均列支在管理费用中，研发费用中未列支董事长和总经理的薪酬。

保荐机构在《关于浙江海德曼智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委会前问询问题的回复》问题五所涉及的计算可比公司和发行人核心技术人员平均薪酬仅以核心人员所对应的工资薪酬计算，并不考虑该薪酬列支研发费用或管理费用。

公司将董事长高长泉和总经理白生文列为核心技术人员，主要基于如下原因：

序号	姓名	现任职务	列为核心技术人员的原因
1	高长泉	董事长、核心技术人员	高长泉先生二十余年来一直致力于机床行业的技术研发、产品设计、工艺改进和企业管理工作，其对机床行业的技术有着深入的钻研，对行业的发展和产品的趋势有着深入独到的见解。其主管或参与了多项发行人技术的革新、新产品设计和科研项目，主导发行人“车床的

			液压夹紧装置”等7项发明专利的发明创造，主导或参与发行人“铝线轮自动加工车床”等8项实用新型专利的发明创造，是发行人技术基石的奠基者。2019年，鉴于高长泉在高端装备制造业上的持续创新，其获得浙江省“万人计划”科技创业领军人才的称号。
2	白生文	董事兼总经理、核心技术人员	白生文先生多年来一直从事机床行业的研发、设计和管理工作，对机床行业、机床产品、机床结构、制造工艺等有丰富的行业经验。曾在宁夏大河机床厂工作，曾担任大河机床厂总工程师，主管或参与了多项新产品设计和科研项目，其中有4个项目获得了省级科技进步奖。目前，承担浙江省科学技术厅“智能机床研发-用于新能源汽车动力系统加工的智能化并行复合加工中心的研发和应用”省重点研发项目项目负责人。2012年被授予台州市“500精英”称号。

基于公司董事长高长泉和总经理白生文对公司发展的重要作用，因此公司将两人列为公司的核心技术人员。但是董事长和总经理并未专职于研发项目，而是更多的是参与整个公司的发展决策等工作中，更多发挥的是管理职能，因此公司将两人对应的薪酬均列支在管理费用中是合理的。

**(四) 订单生产是指发行人提供多种产品的基本型号供客户参考，客户在提交订单前，先期在基本型号基础上提出定制要求，而后公司将客户的定制要求下达到研发中心，由其进行设计开发。报告期该设计开发费列入研发费用情况及其合理性**

公司产品分为标准化产品和定制化产品。对于标准化产品，一般有通用机型进行备货。对于定制化产品，由于不同的用户对产品的配置、性能、参数等要求具有特殊性，公司采取“订单式生产”的模式。

对于订单生产的产品，需要公司销售部门、生产部门和研发部门的共同协作。公司向销售部门提供产品销售目录，销售目录中包含基础机型产品及其对应的可选配部件。目录中的基础机型产品及可选配部件已经完成样机生产并经过研发部门鉴定，其各项指标及功能符合设计要求。销售部门根据客户需求在公司提供的产品目录中向客户推荐和选择适合基础机型产品及可选配部件。属于公司产品目录中的基础机型产品及可选配部件，则销售部门将选配方案提交研发部门确认方案可以满足客户需求后与生产部门确定生产交货事宜，并于客户达成销售订单。如销售部门发现客户的需求超出公司提供的销售目录范畴，则向公司研发部门提出定制化开发设计申请，由研发部门进行评估并给出是否单独立项进行开发。

针对需要开发新的机型，经公司结合市场情况完成研发项目立项后，则进入公司研发中心的项目开发流程。

报告期内，公司客户的订单大多数是集中在标准机型加配标准附件，此类产品由于涉及产品类别较多，客户一般有详细的技术协议，研发部门参与主要是对技术协议的商讨并对后期少量的订单技术问题提出解决方案；客户部分订单属于标准机型加局部改进附件的，此类订单化的生产过程中，需要根据客户的需求，由研发部门在公司已有的产品型号及功能模块中，进行优化配置组合，从而满足客户的需求。上述情况下因该工作较简单，研发人员设计开发主要体现为职工薪酬，同时工作内容属于研发人员日常工作中的一部分，公司按月将研发人员根据当月主要从事的研发项目进行归集，并计入研发费用中，未单独区分该部分设计开发费用。

对于超出公司产品目录产品需求，需要重新安排设计机型进行新产品开发的。经公司结合市场情况完成研发项目立项后，进入新产品开发流程，按照公司财务核算规定计入研发费用。

综上，在公司订单化销售模式下，大多数订单为公司基础机型产品及可选配部件的配置，研发部门仅参与针对技术协议的商定，所产生的薪酬费用较少，公司不单独分列设计开发费，而按照研发项目归集研发费用具有合理性。

**(五) 2019年销售的一条喷管座零件自动化生产线主机为2台VD7000倒立数控车床，发行人报告期研发样机及实现销售、确认收入情况、研发样机与客户定制关系、相关样机生产成本列入研发费用合理性**

**1. 报告期内研发样机及实现销售、确认收入情况如下：**

单位：万元

研发样机名称	客户名称	确认收入
VD7000	西安汇恒数控设备有限公司	271.55

对应的VD7000倒立/VZ7000正立数控车床公司于2017年7月立项开始进行研发，在研发过程中，公司将与该项目相关的材料费用、研发中心试制人员的薪酬以及其他费用计入研发费用，VD7000倒立数控车床为主机的喷管座零件自动化生产线在2019年实现销售，公司确认销售收入271.55万元，销售的客户为西安汇恒数控设备有限公司，最终的客户为西安北方华山机电有限公司。

## 2. 研发样机与客户定制关系、相关样机生产成本列入研发费用合理性

报告期内，公司对 VD7000 倒立/VZ7000 正立数控车床的研发情况如下：

单位：万元

研发项目	研发周期	实施进度	报告期研发投入情况		
			2017年	2018年	2019年
VD7000 倒立/VZ7000 正立数控车床	2017.7-2019.12	已完成	244.46	566.61	398.89

VD7000 倒立/VZ7000 正立数控车床项目 2017 年 7 月立项开始研发，在 2019 年末研发结束，对应的研发费用分别为 244.46 万元、566.61 万元和 398.89 万元。

2019 年 3 月，公司与西安汇恒数控设备有限公司签订了一套喷管座零件自动化生产线项目，该生产线需搭配公司开发的 2 台 VD7000 倒立数控车床。即基础主机部分 VD7000 倒立数控车床为通用部件，公司在该在样机的基础上，搭配 FMS 高速桁架机械手、全自动的上下料仓、对应的清洗、测量等检测设备后，组成一套喷管座零件自动化生产线，完成客户的定制需求。对应的搭配组成生产线的材料、人工成本和其他费用计入生产成本，并在实现销售时结转对应的成本。该喷管座零件自动化生产线公司实现销售收入 271.55 万元，对应的成结转 112.93 万元。

因 VD7000 倒立数控车床在研发过程中，是否能够形成样机存在一定的不确定性，倒立数控车床与公司现有的产品开发跨度较大，故公司在研发过程中，将其对应的成本在研发领用时计入研发费用。在样机试制成功后，公司后续的产品生产按照生产成本进行归集，并在存货科目核算。经统计，公司试制成功的 2 台 VD7000 倒立数控车床样机计入生产成本为 89.07 万元。因此公司在产品不确定是否试制成功时生产的样机，对应的研发材料领用计入研发费用是合理的。

公司 VD7000 机型试制成功后，除上述客户 VD7000 的销售外，公司亦陆续有新接客户订单，并已在 2020 年上半年实现其他客户该型号产品的销售。

### (六) 研发人员的确定原则、范围，报告期员工数总体下降情况下研发人员数持续较快增长的原因及其合理性

#### 1. 公司研发人员的确定原则及范围

公司研发人员主要负责产品、基础技术、工艺的基础研究及新项目、新工

艺、新产品开发，研发人员还负责技术标准的制订、样件试制、工艺验证、产品批量生产的技术支持和根据客户定制需求进行设计开发等。具体的范围为参与公司研发项目具体工作的员工。

## 2. 报告期内员工总体人员与研发人员的变动情况

年度	2019年		2018年		2017年
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
公司总人数	518	-2.08%	529	9.52%	483
研发人数	72	18.03%	61	12.96%	54

报告期内，公司总人数分别为 483、529 和 518 人，2018 年较 2017 年增加较多，主要系 2018 年公司销售较 2017 年大幅增长，公司相应增加了生产人员，生产人员由 2017 年的 264 人增加到 299 人；2018 年末公司形成较多的库存商品，而 2019 年公司销售并未延续 2018 年的增长趋势，公司降低了当期产品生产数量，相应减少了生产人员，至 2019 年末生产人员人数为 273 人。公司员工人数的变动主要系生产人员的变化造成的。

公司研发人员报告期内逐年增加，系研发人员培养需要一定的周期，研发人员的变动与公司的销售情况相关性较弱，主要与公司当年研发项目数量有关，报告期内，公司研发项目情况如下：

年度	2019年	2018年	2017年
当年研发项目数量	20	6	3
研发人数	72	61	54

由上表可知，公司报告期内，研发项目逐年增加，研发项目由 2017 年的 3 个增加到 2019 年的 20 个，研发项目的增加，需要配备较多的研发人员，研发人员增加趋势与在研项目数量变动是一致的。

## 二、申报会计师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

1. 针对“以列表的方式说明报告期内具体的年度销售目标和完成情况、销售及管理人员职工薪酬中基本工资与提成奖金的具体金额和占比，并结合以上数据及公司的销售提成制度、员工人数等，说明职工薪酬金额未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性；发行人在 2019 年营业收入、净利润均较 2017

年明显增长的情况下，销售及管理人员职工薪酬下降的合理性，是否具有完备的薪酬体系及激励机制。”问题，我们执行了以下核查程序：

(1) 取得公司的年度销售目标，根据公司销售收入的实现情况，复核公司销售目标的完成情况；

(2) 取得公司销售人员和管理人员的薪酬情况，了解公司的薪酬制度，并复核提成奖金的计算情况

(3) 访谈公司的销售负责人、财务负责人和行政负责人，了解公司的销售目标及实现情况，薪酬的计算过程，公司职工薪酬未与公司营业收入同比例变化的原因及合理性。

(4) 分析公司 2019 年薪酬较 2017 年下降的原因，结合公司薪酬制度，分析公司薪酬体系及激励机制是否能够与公司情况匹配。

2. 针对“结合销售模式、运输方式、最终销货地点和客户数量等因素，说明运杂费金额的变动趋势和比例与营业收入存在差异的原因及合理性。”问题，我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司销售负责人，了解公司销售模式、运输的方式，客户数量变化的原因等；

(2) 分析公司运杂费的变动与销售数量、销货地点与对应的销售收入的变动情况，并分析其合理性。

3. 针对“说明研发费用中职工薪酬项列支董事长和总经理薪酬情况及其合理性”问题，我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务负责人，了解公司对公司董事长和总经理薪酬的列支情况；

(2) 结合公司期间费用，复核公司董事长及总经理的薪酬列支情况。

4. 针对“订单生产是指发行人提供多种产品的基本型号供客户参考，客户在提交订单前，先期在基本型号基础上提出定制要求，而后公司将客户的定制要求下达到研发中心，由其进行设计开发。报告期该设计开发费列入研发费用情况及其合理性”问题，我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司销售负责人，了解公司订单式生产的相关流程；

(2) 访谈公司研发部门负责人，了解研发人员的相关工作内容、公司订单式生产中，公司研发人员具体工作情况；

(3) 复核公司研发费用的核算情况,判断公司研发费用核算的内容及合理性。

5. 针对“2019年销售的一条喷管座零件自动化生产线主机为2台VD7000倒立数控车床,发行人报告期研发样机及实现销售、确认收入情况、研发样机与客户定制关系、相关样机生产成本列入研发费用合理性”问题,我们执行了以下核查程序:

(1) 访谈公司研发部门负责人、销售负责人和财务负责人,了解公司关于VD7000样机的研发过程,研发样机实现收入的情况等;

(2) 复核公司研发费用的核算情况,判断公司将相关样机生产成本列入研发费用的合理性。

6. 针对“研发人员的确定原则、范围,报告期员工数总体下降情况下研发人员数持续较快增长的原因及其合理性”问题,我们执行了以下核查程序:

(1) 访谈公司研发部门负责人,了解公司研发项目情况,研发人员增长的原因;

(2) 取得公司关于研发人员相关岗位说明、研发部门职责范围及相关确定标准;

(3) 取得研发项目的立项资料,结合公司研发人员的变动情况,分析研发人员增加的原因及合理性。

## (二) 核查意见

经核实,我们认为:

1. 公司业务提成奖金主要与公司负责销售的员工相关,结合公司销售提成制度及员工人数等,复核公司销售奖金计提是合理的、公司职工薪酬未与营业收入变动的原因是合理的;公司2019年营业收入及净利润较2017年增长的情况下,销售人员的薪酬下降主要是销售提成部分的减少,与公司的销售目标完成情况、销售结构占比情况变动是匹配的。公司相应的薪酬体系及激励机制与公司实际情况相匹配。

2. 公司采用直销为主经销为辅的销售模式,产品运输主要是汽车运输,结合最终的销货地点,公司的运输费用、客户数量和营业收入的变动趋势是一致的;运杂费占对应的营业收入的比例波动是符合公司情况的,是合理的。

3. 公司董事长及总经理的薪酬未在研发费用列支,列支在管理费用中,是



合理的。

4. 在公司订单化销售模式下，大多数订单为公司基础机型产品及可选配部件的配置，研发部门仅参与针对技术协议的商定，所产生的薪酬费用较少，公司不单独分列设计开发费，而按照研发项目归集研发费用具有合理性。

5. 因VD7000倒立数控车床在研发过程中，是否能够形成样机存在一定的不确定性，倒立数控车床与公司现有的产品开发跨度较大，故公司在研发过程中，将其对应的研发材料在研发领用时计入研发费用是合理的。

6. 研发人员主要系供职于公司的研发中心的研发员工，公司对研发人员的界定范围是合理的，研发人员的增加主要受研发人员的培养情况、在研发项目的增加因素等影响，符合公司实际情况，是合理的。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：沈培强



中国注册会计师：崔文正



二〇二〇年七月十五日