



证券代码：300083

证券简称：创世纪

公告编号：2021-070

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

关于深圳证券交易所创业板【2021】第 31 号半年报问询函的回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司（以下简称“公司”、“创世纪”）于 2021 年 9 月 10 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对广东创世纪智能装备集团股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第 31 号），针对公司《2021 年半年度报告》的相关内容进行问询，公司于 2021 年 9 月 15 日针对有关问询问题进行回复。现将具体内容公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 23.49 亿元，同比增长 51.8%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.45 亿元，同比增长 70.82%，经营活动产生的现金流量净额-8,055.58 万元，同比下滑 234.4%，公司称经营活动现金流量大幅下滑主要系高端装备业务销售规模持续增长，支付的材料采购款增加所致。此外，你公司预付账款期末余额为 2.56 亿元，较期初增长 104.62%，其中前五名预付对象的款项金额合计占比为 87.13%。

（1）请你公司结合行业情况、业务特征、销售信用政策、存货周转率变化等，分析经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配的原因及合理性。

回复：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度之间的差异具体分析如下：

1) 行业方面

可比上市公司 2021 年 1-6 月营业收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额匹配情况如下：

单位：万元

公司	营业收入		净利润		经营活动产生的现金流量净额	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
日发精机	95,184.21	7.18%	10,005.76	60.48%	29,905.76	246.70%
国盛智科	55,443.32	69.02%	9,837.88	83.93%	1,210.67	288.47%
海天精工	126,849.67	87.73%	15,880.99	196.51%	10,259.81	-44.79%



浙海德曼	27,107.92	34.97%	3,932.74	26.77%	4,320.09	-33.61%
科德数控	10,509.30	42.42%	2,173.27	305.60%	-5,378.20	-838.13%
创世纪	234,913.65	51.80%	24,474.51	70.82%	-8,055.58	-234.40%

数据来源：wind。

综上所述可知：同行业上市公司，经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度均存在不匹配的现象，公司所属行业为通用设备制造业，核心主业为高端智能装备业务，所在行业存在上下游付款周期不同的情况，上游付款周期通常短于下游收款周期。因此经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配存在一定合理性。

2) 业务特征及 2021 年上半年影响公司经营活动现金流的特殊情况

公司现金流量表数据变动情况：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	同比增长
销售商品、提供劳务收到的现金	202,590.00	141,519.57	43.15%
购买商品、接受劳务支付的现金	178,018.08	104,140.53	70.94%
经营活动产生的现金流量净额	-8,055.58	5,993.53	-234.40%
净利润	24,474.51	14,327.98	70.82%
营业收入	234,913.65	154,755.71	51.80%

数据来源：公司历年对外披露的定期报告。

从上表统计可知，公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润的变动幅度不匹配，主要是因为报告期公司“购买商品、接受劳务支付的现金”增长率水平超过“销售商品、提供劳务收到的现金”的增长率速度，造成报告期公司经营活动产生的现金流量净额出现负增长情况，这与公司的业务特征及 2021 年上半年特殊情况有一定关系。

采购方面，数控机床生产所需主要零部件包括：结构件、数控系统、驱动系统、传动系统等，其中数控系统及丝杆、线轨等进口核心零部件需要全款预付，先款后货。

2021 年上半年，由于担心受缺芯等影响，公司加大数控系统的储备和采购，资金占款较大。此外，对于数量大、价格高、交货周期长的原材料一般会集中采购和储备，造成一定的存货占款。2021 年上半年，由于球磨灰铁、废钢、冷轧板等原材料价格涨幅较大，且供应较为紧张，为保障公司核心部件供应的安全性，公司对铸件、板件等结构件进行预付货款采购，对公司现金流带来一定程度压力。综上所述，导致经营性现金流出金额较大。

生产备货及收入确认影响。公司对于标准化程度较高的机型和产品，采用“销售预测+适量备货”的生产模式，该模式下产品占比较高，因此会形成数额不等的库存商品。另一方面，公司根据收入确认政策，以客户验收作为收入确认时点，而客户验收确认周期较长导致



报告期各期末公司存在较大的发出商品，从而使得存货余额处于较高水平,对经营活动现金流会形成一定程度占用。

3) 从销售信用政策方面

在销售信用政策方面,公司主营业务产品销售通常采用分阶段收款的模式，一般分为预收款及发货款、安装完成验收款、质保金，另一方面下游部分客户回款是以应收票据方式支付，不能立即产生现金流。数控机床产品由于存在调试、试用、验收等重要环节，会存在不同程度的应收账款。报告期公司“销售收入、销售商品、提供劳务收到的现金”同比增长为43.15%，略低于营业收入和净利润的增长比例，主要是因为公司处于快速增长期，公司产品特性、营销模式和客户回款账期等影响所致。导致经营性现金流入受到一定影响。

4) 从存货方面

公司及同行业 2020 年 6 月、2021 年 6 月存货周转率为：

公司	2020 年 1-6 月	2021 年 1-6 月
创世纪	0.92	0.89
日发精机	0.63	0.68
国盛智科	1.47	1.58
海天精工	0.80	1.09
浙海德曼	0.84	0.80
平均值	0.94	1.04

数据来源：wind。

综上所述，由于公司处于快速增长期，数控机床产品由于存在调试、试用、验收等重要环节，会存在不同程度的应收账款；同时由于关键零部件全款预付及通用产品备货等原因，该行业资金回笼周期一般较长，报告期内经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动幅度不匹配具有合理性。



(2) 请你公司说明本期预付账款大幅增长的原因及必要性，前五名预付账款的形成时间，具体交易事项，是否具备商业实质，前五名预付对象较期初是否发生变化，与公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、持股 5%以上股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款，截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

回复：公司本期前五大预付账款情况，如下：

单位：万元

供应商	金额	占比	形成时间	具体交易事项	是否具备商业实质	较期初前五大是否发生变化	是否按合同约定付款	截至目前结转情况
第一名	14,387.39	56.30%	2021 年	丝杆、线轨	是	否	是	已结转 36.44%
第二名	2,971.35	11.63%	2020 年、2021 年	材料款	是	否	否	已结转 81.24%
第三名	2,650.09	10.37%	2020 年、2021 年	服务费	是	否	是	已结转 7.34%
第四名	1,367.71	5.35%	2021 年	系统	是	是	是	已结转 100%
第五名	888.81	3.48%	2021 年	丝杆、线轨	是	是	是	已结转 0.74%
合计	22,265.36	87.13%						

本期预付账款大幅增长的主要原因如下：

1) 高端智能装备业务的增长

2021 年上半年，公司高端智能装备业务延续了去年以来的高景气度，订单饱满，公司半年度营业收入大幅增长，同比增长 51.8%，为应对交付压力，在安全、高效的供应链保障体系下，公司通过高效组织、科学管理，全力做好上半年度供应保障任务。公司本期营业收入的大幅增长，导致相应的采购付款和预付款也随之增长较快。



2) 疫情影响导致原材料储备进一步增加

2021年上半年，新冠疫情继续在全球蔓延，目前国内疫情整体上基本得到控制，但海外疫情仍较为严重，且日益常态化复杂化。由于疫情影响，不但导致运输成本上升，且物流中断的风险一直存在。公司数控机床生产所需主要零部件包括：结构件、数控系统、驱动系统、传动系统等，有一定数量在海外采购，公司对于数量大、价格高、交货周期长的原材料一般会集中采购和储备，为了将运输中断的风险降至最低，公司加大了原材料储备，导致预付款增长幅度较大。

3) 全球缺芯，预付货款确保原材料供应

2021年年初，全球性缺芯进一步蔓延爆发，全球芯片市场吃紧，芯片价格大幅上涨，由于担心受缺芯等影响，公司加大核心零部件的储备和采购，资金占款较大，公司通过预付款锁定数量及价格，从而保证对客户产品的及时交付。

从2021年至今，由于公司采取的上述措施，公司与客户的产品供应均实现了及时稳定的交付。

此外，从下表数据分析可知，同行业海天精工、国盛智科、日发精机，对应预付账款较年初均出现较大比例的增长。

报告期公司及同行业预付账款增长率分析：

单位：万元

公司	2020年12月31日	2021年6月30日	增长比例
创世纪	12,489.23	25,555.44	104.62%
海天精工	374.54	545.82	45.73%
国盛智科	704.91	1,657.95	135.20%
日发精机	2,942.02	4,058.51	37.95%

数据来源：wind。

综上，我们认为公司本期预付账款大幅增长，是合理的、必要的。



2、报告期末，你公司存货账面余额为 23.04 亿元，存货跌价准备余额为 1.47 亿元。其中，发出商品账面余额为 13.86 亿元，较期初增加 3.8 亿元，跌价准备余额为 1.36 亿元。

(1) 请你公司披露发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、截至回函日的结转情况等，并结合发货验收条款、收入确认政策、历史销售退回情况等说明发出商品金额较大的原因及合理性，是否存在无法确认收入的风险。

回复：1) 截至 2021 年 6 月 30 日发出商品前五大客户情况如下：

单位：万元

客户	订单签订时间	合同金额	产品发出时间	发出商品金额	验收及收款安排	截至回函日的结转情况
第一名	2021 年 1-6 月	31,247.43	2021 年/1 月 --2021 年/6 月	17,174.96	预计第三季度确认收入；预计验收确认收入同时可取得 70% 款项，剩余 30% 款项于合同签订后一年内支付。	已全部确认收入；对应产生的应收账款金额已收回 90%。
第二名	2020 年 9 月 --2021 年 3 月	23,664.20	2020 年/11 月 --2021 年/6 月	12,727.67	预计第三季度确认收入；预计确认收入同时可取得 90% 款项，剩余 10% 款项于合同签订后一年内支付。	已确认收入占截至 6 月底发出商品总数量 92.62%；确认收入对应产生的应收账款已全额收到。
第三名	2021 年 1-6 月	25,945.56	2021 年/3 月 --2021 年/6 月	9,834.44	预计第三季度确认收入；预计验收确认收入同时可取得 70% 款项，剩余 30% 款项于合同签订后一年内支付。	已全部确认收入；对应产生的应收账款金额已收回。
第四名	2020 年 10 月	8,657.90	2020 年/12 月 --2021 年/6 月	7,186.24	预计第三季度确认收入；预计验收确认收入同时可取得 70% 款项，剩余 30% 款项于合同签订后一年内支付。	已确认收入占截至 6 月底发出商品总数量 59.72%；确认收入对应产生的应收账款已收回 58.7%。
第五名	2018 年/9 月 --2019 年/3 月	12,297.50	2019 年/1 月 --2020 年/12 月	4,318.25	预计第三、四季度确认收入；按合同约定分期收款。	已确认收入占截至 6 月底发出商品总数量 21.14%；对应产生的应收账款已全额收回。



2) 发货验收条款

根据公司与客户合同约定,公司产品发货交付时,由售后服务人员在客户场地进行安装调试,在约定期限内完成验收程序。在验收过程中,由于客户场地条件、配套辅助设施及设备的完善度、生产产品难易度、客户验收标准差别及客户购买数量差异等将导致客户验收周期差别较大,双方经协商一致也可适当延长验收时间;通常中小客户的验收周期在1至3个月左右,大客户的验收周期则在3至6个月左右。如发生特殊情况的,可能导致部分客户的验收周期超过6个月。

公司发货与验收的时间差较长,从而形成较大的发出商品余额。

3) 公司收入确认政策

公司高端智能装备产品的销售收入确认条件:对于国内客户,产品运抵客户指定地点交付,在安装并调试完成后取得客户签字确认的验收单时确认收入。根据合同规定,该时间点即可认为设备控制权已转移至客户,公司则以经客户签字确认验收单为依据确认收入。

对于国外客户,产品报关完成并且取得报关单和提单后确认收入;该时点可认为设备控制权已转移至客户,公司以报关单和提单为依据确认收入。

公司交付的商品经过客户验收(以经客户签字确认验收单为依据)方能确认收入,机器设备运抵客户处需要安装调试、试运行,验收环节需要一定时间,客户验收时点与交付时点存在时间差,因而导致收入确认时点与商品交付时点可能不属于同一会计期间,从而形成发出商品余额。此外,公司今年订单饱满,受公司产能限制、针对客户部分大订单采用均衡交付模式,该种交付模式下,公司高端智能装备业务的单笔订单分批进行产品交付,但客户往往对单笔订单项下所有批次设备进行统一验收,客观上造成交付时点与验收时点间隔较长或跨期。

公司发货与公司收入确定时点的时间差较长,从而形成较大的发出商品余额。

4) 公司2019年、2020年、2021年上半年高端装备业务销售退回及占比情况

单位:万元

项目	2019年	2020年	2021年上半年
销售退回金额	3,543.66	3,671.89	822.89
高端装备业务销售收入总金额	218,349.36	310,331.53	231,162.19
占比	1.62%	1.18%	0.36%

公司历史年度销售退回金额小,且占当期收入总金额比例较低。

综上所述,高端装备业务发出商品金额较大系公司业务经营特征所致,具有商业合理性,



无法确认收入的风险可能性较低。

(2) 请你公司结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程，说明存货跌价准备计提是否充分。

回复：公司各类存货明细及库龄情况如下：

单位：万元

存货项目	库龄				余额合计	跌价准备	账面价值
	一年以内	一至两年	两至三年	三年以上			
原材料	42,943.09	538.93	342.04	190.69	44,014.75	206.32	43,808.43
委托加工物资	1,578.83	-	-	-	1,578.83	-	1,578.83
低值易耗品	2.93	0.68	-	-		-	-
库存商品	30,146.14	1,162.71	62.67	614.24	31,985.76	766.28	31,219.48
自制半成品	13,272.76	207.65	76.87	1.25	13,558.53	101.63	13,456.90
发出商品	117,650.76	1,354.93	9,203.77	11,019.51	139,228.97	13,612.23	125,616.74
其中：精密结构件业务发出商品	116.54	4.11	5,404.98	6,667.35	12,192.98	12,068.79	124.19
合计	205,594.51	3,264.90	9,685.35	11,825.69	230,366.84	14,686.46	215,680.38

1) 存货跌价准备计提方法

根据《企业会计准则第 1 号--存货》第十五条规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

2) 存货跌价准备测试过程

针对原材料及半成品类存货，根据物料用途及预计使用情况，按照计提方法评估是否存在减值迹象。报告期内，部分原材料及半成品用于公司研发部门研发专项项目，经公司相关部门评估，此部分存货仍可用于公司研发业务，未计提减值；部分物料为非生产物料仍有可使用价值（如钻头铣刀等），公司未对其计提减值；其他正常生产物料，公司将各项物料对应所生产的产成品的历史销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，如产品成可变现净值高于产成品成本，则不计提减值，否则按扣除可变现净值后金额全额计提减值。

针对库存商品，通过与销售订单进行匹配，扣除预计将发生的销售费用、税金及预计发生的改造费用后确定的可变现净值与账面价值进行比较，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。公司 2020 年及 2021 年 1-6 月的销售情况良好，高端智能



装备部分产品毛利均高于 25%，库存商品减值可能性较小。

针对发出商品，剔除精密结构件业务影响（1 年以上基本已全额计提），高端装备业务库龄 1 年以内的发出商品主要系验收周期原因导致尚未结算收入，且对应订单毛利率在 25% 以上，存在减值可能性较小。库龄 1 年以上发出商品账面余额占高端装备业务发出商品账面余额比例为 7.48%，占比较低。公司对账龄一年以上发出商品进行减值测试，针对涉诉客户的发出商品，通过重点核查客户经营及财务状况，并经法务部门综合评估后，对于无法取回的部分，按账面余额扣除已收取客户款项后的差额计提减值，对于可取回二次销售的发出商品，公司用同型号二手机售价减去相关费用确定可变现净值并对比发出商品成本计提减值；针对非涉诉客户的发出商品，公司积极与对方沟通，对客户对机器性能参数有疑议的调试改装并争取对方尽快对机器验收，并对这部分机器按照用同型号二手机售价减去相关费用确定可变现净值并对比发出商品成本计提减值。

综上所述，公司根据企业会计准则要求，已充分计提了存货跌价准备。



3. 报告期内，你公司发生销售费用 1.28 亿元，同比增长 118.47%，其中运输费 3,297.29 万元。

(1) 请你公司结合销售人员数量、人均薪酬、营销活动开展情况等说明本期销售费用大幅增长的原因及合理性，与公司财务业绩和业务经营情况是否匹配。

回复：2021 年半年度，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年半年度	2021 年半年度	增长比例
工资	1,750.11	4,984.78	184.83%
运输费	1,865.65	3,297.29	76.74%
其他	2,252.07	4,537.54	101.48%
合计	5,867.83	12,819.60	118.47%

注：“其他”项主要为业务招待费、差旅费、业务宣传费、广告费、办公费、水电费等。

报告期内公司营业收入和利润主要来源于高端智能装备业务，随着营收规模的增长，及公司加大营销力度拓展通用机市场，销售费用较上年同期增长幅度较大，主要原因如下：

通用系列产品现在是公司业务增长的关键驱动力。公司借助多年积累的人才储备、技术积累、品牌影响力、供应链管理和规模化制造优势，持续在通用机床领域进行资源和研发投入，加快在通用机床领域的布局，并集中资源重点打造立式加工中心系列产品，实现了连续三年销量翻番。

2021 年度，公司制定了巩固 3C 系列机型市场份额，重点拓展通用机型市场的营销策略。

在销售模式上，为提高公司品牌竞争力，公司采用以直销为主，经销为辅的销售模式。在通用领域，由于下游行业分布较广且客户分散，公司为加快布局营销网络体系，扩充了营销队伍，营销人数较上年同期增加 443 人，人均薪酬较上年同期同比增加 12.45%，因此销售人员薪酬较上年变动较大。得益于公司在通用领域的大力投入，通用机型业务快速发展，2021 年上半年规模超过上年全年水平，通用系列产品出货比例高达 41.65%，较上年同期增长 11.13%。

“其他”项主要为业务招待费、差旅费、业务宣传费、广告费、办公费、办公场地水电费等，大幅增长的原因主要是随着销售规模增长、销售员工人数、办公场所场地增加，相关运输费、员工差旅费、办公场地水电费等分别较上年同期增长 76.74%、130.54%、347.58%。

综上所述，销售人员数量、人均薪酬、营销活动开展情况是合理的，与公司财务业绩和业务经营情况匹配。

(2) 请你公司结合《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)的规定，说明



将运输费划分为销售费用的原因及合理性，是否将执行销售合同承担的运输费作为合同履约成本计入营业成本。

回复：根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第二十六条规定，企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：

- （1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；
- （2）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；
- （3）该成本预期能够收回。

根据公司与客户签订的销售合同中一般约定有义务负责将商品运输到客户指定的位置，未明确约定运输费用包括在销售价格里，故就运输本身而言，上述运输成本本身未形成“未来用于履行履约义务的资源”，而仅仅是在销售过程中发生的一种活动，也未明确由客户承担该项成本，不完全符合合同履约成本的定义。

按销售合同规定，运费由创世纪承担，运费发生在生产环节之后，该成本增加了企业现在用于履行履约义务的资源而不是未来。因此，公司将其计入期间费用。



4、报告期内，你公司确认营业外收入 2,073.42 万元，同比增加 4,218.57%，主要系报告期内核销期限较长的往来款所致。请你公司说明核销往来款的具体内容，包括但不限于交易对手方名称、交易背景、款项形成时间、核销原因及会计处理的合规性。

回复：报告期内核销期限较长的往来款主要系公司精密结构件业务部分供应商货款，共 300 家供应商，涉及应付款金额为 1,864.47 万，交易背景主要是为提供生产消费电子结构件产品所需的原材料。具体明细如下：

单位：万元

序号	交易对手	款项形成时间	金额	备注
1	第一名	2017 年 3-11 月	121.30	结构件原材料供货商
2	第二名	2017 年 2 月	105.35	结构件原材料供货商
3	第三名	2015 年、2016 年	74.74	注销
4	第四名	2014 年 11 月、2016 年 2 月	72.07	电路安装工程
5	第五名	2016 年	61.38	注销
6	第六名	2017 年 1-2 月	58.37	注销
7	第七名	2017 年 5 月	48.62	结构件原材料供货商
8	第八名	2013 年 12 月、2014 年 9 月、2015 年 9 月	43.94	结构件原材料供货商
9	第九名	2014 年 11 月	41.04	吊销
10	第十名	2017 年 1-7 月	30.03	结构件原材料供货商
11	第十一名	2017 年工程款	28.21	吊销
12	第十二名	2013 年 8-9 月、2014 年 6 月	24.97	注销
13	第十三名	2016 年	23.96	结构件原材料供货商
14	第十四名	2017 年 4 月	23.37	结构件原材料供货商
15	第十五名	2016 年	22.93	结构件原材料供货商
16	第十六名	2013 年 12 月	22.32	结构件原材料供货商
17	第十七名	2016 年 8 月、11 月	22.15	包装物
18	第十八名	2016 年 8-11 月	22.03	结构件原材料供货商
19	第十九名	2014 年 11 月	21.89	结构件原材料供货商
20	第二十名	2012 年 1 月	21.00	注销
21	其他（共 280 家）		974.81	
合计			1,864.47	

公司于 2018 年开始陆续剥离精密结构件业务，于 2020 年末已基本完成精密结构件业务剥离工作。在此期间，精密结构件业务相关债权人通过催收、诉讼等方式向公司追讨货款，公司通过债务重组方式与众多债权人达成和解协议，债务规模逐渐减少。报告期内，公司对剩余结构件业务债务进行梳理。经公司核查，发现上述供应商属于独立于公司的第三方，与公司不存在关联关系，与公司长期无业务往来。上述应付类账款系长期挂账、账龄基本已超过法律规定的 3 年诉讼时效，且部分供应商经营主体已注销，存在支付可能性



极小或者无法实现支付情形。

根据《企业会计准则》的相关规定，负债是指企业过去的交易或者事项形成的，预期会导致经济利益流出企业的现时义务，该核销的应付类账款存在无法实现支付或者支付可能性极小，不再符合《企业会计准则》关于负债的定义。公司在咨询法律顾问意见后，经公司总经理办公会审批，财务遵循账务处理的谨慎性原则，将该类应付账款进行核销，本次核销依据充分，能公允地反映公司财务状况及经营成果，不涉及关联方，不存在损害公司和股东利益的情形。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司董事会

2021年9月15日