

关于上海宝钢包装股份有限公司 发行股份购买资产申请的反馈意见中 有关财务事项的说明

天健函〔2020〕6-57号

中国证券监督管理委员会：

由上海宝钢包装股份有限公司（以下简称宝钢包装公司或公司）转来贵会于2020年9月10日下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（202255号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的宝钢包装公司财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、申请文件显示，报告期内，1)河北制罐金属饮料罐的毛利率分别为6.57%、8.31%和8.86%。2)武汉包装包装彩印铁的毛利率分别为18.16%、19.64%和22.14%；金属饮料罐的毛利率分别为10.17%、10.07%和9.40%。3)佛山制罐金属饮料罐的毛利率分别为8.50%、8.86%和10.21%。4)哈尔滨制罐金属饮料罐的毛利率分别为8.85%、10.29%和10.00%。请你公司：1)结合标的公司各类主要产品与同行业可比公司、可比产品毛利率对比情况，补充披露各标的公司间同类产品毛利率不一致的原因，以及毛利率水平的合理性。2)补充披露各标的公司净利率情况及其水平的合理性。3)补充披露各标的公司其他业务的具体情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第1条）

（一）结合标的公司各类主要产品与同行业可比公司、可比产品毛利率对比情况，补充披露各标的公司间同类产品毛利率不一致的原因，以及毛利率水平的合理性

河北宝钢制罐北方有限公司（以下简称河北制罐）、佛山宝钢制罐有限公司（以下简称佛山制罐）、哈尔滨宝钢制罐有限公司（以下简称哈尔滨制罐）、武汉

宝钢包装有限公司（以下简称武汉包装），四家公司统称为标的公司。标的公司中，河北制罐、佛山制罐、哈尔滨制罐的主要产品是金属饮料罐（二片罐），武汉包装的主要产品是金属饮料罐（二片罐）和包装彩印铁。

报告期内，各标的公司主要产品毛利率与同行业主要可比公司、可比产品毛利率对比情况如下：

产品	公司	毛利率（%）		
		2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
金属饮料罐（二片罐）	河北制罐	8.86	8.31	6.57
	佛山制罐	10.21	8.86	8.50
	哈尔滨制罐	10.00	10.29	8.85
	武汉包装	9.40	10.07	10.17
	标的公司均值	9.62	9.38	8.52
	奥瑞金	NA	9.94	4.70
	嘉美包装	NA	11.68	7.34
	昇兴股份	NA	9.13	5.47
	可比公司均值	NA	10.25	5.84
包装彩印铁	武汉包装	22.14	19.64	18.16
	奥瑞金（三片罐）	NA	36.89	37.59
	嘉美包装（三片罐）	NA	19.68	19.31
	昇兴股份（三片罐）	NA	14.78	16.05
	可比公司均值	NA	17.23	17.68

注 1：可比公司对应产品的毛利率来自于其公开披露的公告信息。可比公司中并无与武汉包装完全可比的包装彩印铁业务，故以嘉美包装、昇兴股份的包含包装彩印铁工序的三片罐产品对应毛利率水平作为参考；奥瑞金在生产三片罐时基本不直接参与包装彩印铁工序，故毛利率水平不具备可比性

注 2：NA 表示无公开数据，下同

1. 金属饮料罐（二片罐）毛利率情况

报告期各期内，各标的公司间金属饮料罐（二片罐）毛利率水平略有差异的主要原因如下：

一方面，各标的公司所处市场区域不同，进而导致各标的公司的客户群体、产品结构(不同罐型)、产品价格、人工成本等存在差异；另一方面，各标的公司的成立、投产时间不同，导致各标的公司相关生产设备的购置成本不同，因此计入当期营业成本的相关折旧费用也存在差异。

整体而言，报告期内，标的公司与可比公司金属饮料罐业务的毛利率大多处于 5%-10%的区间左右，从 2019 年度看，标的公司均值与可比公司均值差距不足 1%，整体上处于相若水平，具有合理性。

可比公司金属饮料罐 2019 年度毛利率相较 2018 年度有较大提升，一方面受到行业竞争格局持续改善，行业景气程度较高的影响，另一方面受到各公司自身差异化发展策略影响，包括：(1) 奥瑞金于 2018 年底收购波尔亚太 4 家二片罐公司，昇兴股份于 2019 年中收购太平洋制罐 2 家公司，提升了市场占有率和议价能力，(2) 2019 年嘉美包装主动收缩毛利率较低的二片罐贸易业务。

2. 包装彩印铁毛利率情况

标的公司中，仅武汉包装从事包装彩印铁业务。根据公开信息，可比公司中并无与武汉包装的印铁业务完全可比的相关业务。其中，嘉美包装、昇兴股份在生产三片罐时包含部分包装彩印铁工序，故以其三片罐产品的毛利率水平作为参考；奥瑞金在生产三片罐时基本不直接参与包装彩印铁工序，故毛利率水平不具备可比性。

武汉包装的包装彩印铁产品的毛利率与嘉美包装、昇兴股份的三片罐产品的毛利率水平整体相若，具有合理性。

(二) 补充披露各标的公司净利率情况及其水平的合理性

报告期内，各标的公司及同行业可比公司的净利率（扣除非经常性损益前）情况如下：

公司	净利率（%）		
	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
河北制罐	0.21	0.61	0.30
佛山制罐	2.01	1.00	0.16
哈尔滨制罐	5.94	3.17	1.56
武汉包装	0.06	4.11	2.12

标的公司均值	2.05	2.22	1.03
宝钢包装	3.29	2.66	0.89
奥瑞金	NA	7.40	2.74
嘉美包装	NA	6.55	5.83
昇兴股份	NA	1.79	1.97
可比公司均值	NA	5.25	3.51

报告期内，各标的公司及同行业可比公司的净利率(扣除非经常性损益后)情况如下：

公司	净利率（%）		
	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
河北制罐	-0.40	0.35	0.05
佛山制罐	1.99	0.86	0.10
哈尔滨制罐	5.75	2.97	1.56
武汉包装	-0.15	3.57	1.88
标的公司均值	1.80	1.94	0.90
宝钢包装	NA	2.38	0.68
奥瑞金	NA	6.43	1.49
嘉美包装	NA	5.92	5.24
昇兴股份	NA	0.19	1.41
可比公司均值	NA	4.18	2.71

报告期内，受到市场竞争、产品结构等多种因素的影响，不同可比公司之间的净利率水平差异较大。标的公司主要从事金属饮料罐(二片罐)业务，而可比公司除从事二片罐业务外，还从事毛利率水平较高的三片罐业务，同时叠加市场竞争、区域布局等因素的影响，导致各标的公司相较于可比公司的净利率水平存在一定差异，具有合理性。

2019 年度，随着标的公司产品销量提升、议价能力增强，同时积极推进实行各项成本管控及营运效率改善措施，成本和费用得以持续优化，各标的公司的净利率水平均实现了一定提升；2020 年 1-4 月受新冠疫情等因素影响，各标的公司的净利率出现一定波动。伴随着新冠疫情在国内逐渐得到有效控制，行业发展趋势向好及标的公司自身业务实力的增强，长期来看各标的公司的净利率水平

呈向好趋势，2020 年 1-6 月，河北制罐、佛山制罐、哈尔滨制罐和武汉包装的净利率(扣除非经常性损益前且未经审计)分别为 3.41%、2.98%、6.77%和 5.10%。

(三) 补充披露各标的公司其他业务的具体情况

报告期内，各标的公司其他业务收入金额较小，主要为销售零星废纸板及废托盘等产生的收入。此外，佛山制罐还有少量由于将部分房屋和设备租赁给宝钢包装佛山印铁分公司所产生的收入和销售铝卷收入。

(四) 核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 访谈各标的公司财务部门和销售部门、采购部门、生产部门负责人，了解和测试各标的公司与收入确认、成本核算相关的内部控制设计和运行的有效性；
2. 了解报告期内收入结构及成本结构中的主要影响因素，包括所在市场区域、客户群体、产品结构（不同罐型）、产品价格、人工成本、材料成本、生产线设备情况及其运行情况等，分析各影响因素在报告期内不同年度、不同月份之间的变化情况；
3. 选取主要产品，分析其价格、成本、销量、产量、毛利率及其变动趋势是否与各影响因素的变动趋势相匹配；
4. 获取同行业主要可比公司的产品毛利率、净利率，比较各标的公司财务指标水平，分析差异原因；
5. 了解各标的公司其他业务内容，计算分析其盈利情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，各标的公司金属饮料罐(二片罐)相关产品的毛利率水平与主要同行业可比公司同类产品的毛利率水平整体相若，具有合理性；武汉包装的包装彩印铁产品的毛利率水平与嘉美包装、昇兴股份的包含印铁工序的三片罐产品的毛利率水平整体相若，具有合理性。

2. 报告期内，各标的公司相较于可比公司的净利率水平存在一定差异，主要是由于标的公司主要从事金属饮料罐(二片罐)业务，而可比公司除从事二片罐业务外，还从事毛利率水平较高的三片罐业务，同时叠加市场竞争、区域布局等因素的影响。

3. 报告期内，各标的公司其他业务收入金额较小，主要为销售零星废纸板及废托盘等产生的收入。此外，佛山制罐还有少量由于将部分房屋和设备租赁给

宝钢包装佛山印铁分公司所产生的收入和销售铝卷收入。

二、申请文件显示，报告期内，1) 河北制罐非经常性损益金额分别为 76.01 万元、100.70 万元和 84.75 万元，主要为政府补助，占净利润的比例分别为 82.90%、42.23%和 295.11%。2) 武汉包装非经常性损益金额分别为 107.38 万元、253.53 万元和 14.84 万元，主要为政府补助，非经常性损益占净利润的比例分别为 11.28%、13.24%、349.66%。3) 佛山制罐非经常性损益金额分别为 35.89 万元、92.91 万元和 2.39 万元，主要为政府补助，占净利润的比例分别为 36.89%、13.86%和 1.03%。请你公司结合上述标的公司报告期政府补助占当期利润总额比例较大的情况，补充披露政府补助收入的可持续性及其是否对其存在依赖，标的主营业务是否具备持续盈利能力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第 2 条）

（一）河北制罐、武汉包装及佛山制罐政府补助的可持续性及其是否对其存在依赖

1. 河北制罐

报告期内，河北制罐计入当期损益的政府补助均已取得政府部门相关批复文件，具有明确的资金渠道、补贴权属及补贴用途，具体情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
2019 年互联网与制造业融合发展试点项目政府补助		10.00	
代扣代缴个税手续费收入			0.37
企业稳岗补助	4.05	4.26	
2019 年省级工业转型升级（技改）专项资金	27.64	10.49	
房屋土地专项资金补助	25.26	75.78	75.78
收遵化市工业和信息化局汇入企业诊所、两化融合补助资金	65.00		
计入当期损益的政府补助合计	121.95	100.54	76.15
利润总额	28.72	238.48	91.69
计入当期损益的政府补助占利润总额的比例	424.62%	42.15%	83.05%

报告期内，河北制罐计入当期损益的政府补助金额分别为 76.15 万元、100.54 万元及 121.95 万元，占当期利润总额的比例分别为 83.05%、42.15%及

424.62%。

根据上述政府补助金额对应的相关文件,“2019年省级工业转型升级(技改)专项资金”和“房屋土地专项资金补助”为长期性政府补助,预计将分别持续至2034年和2041年。除上述两项外,相关政府补助均非持续性补助。

报告期内,河北制罐计入当期损益的政府补助金额占当期利润总额和净利润的比例较高主要是由于对应期间公司利润总额和净利润基数较低所致。然而,伴随着市场供需改善,河北制罐销量逐步提升、议价能力逐步增强,同时积极推行各项成本管控措施,运营效率逐步提升,成本和费用逐步优化,导致其利润总额与净利润逐步改善。

其中,2019年较2018年,河北制罐利润总额同比增加160.10%,计入当期损益的政府补助金额占利润总额及净利润的比例均大幅下降。2020年1-4月,受到新冠疫情影响,河北制罐盈利能力受到一定冲击,当期河北制罐取得的计入当期损益的政府补助金额超过2019年度及2018年度各年度政府补助总金额,导致2020年1-4月该等比例偏高,属于特定期间的偶发情况。

伴随新冠疫情影响的逐渐消退、行业供需情况的改善以及河北制罐自身业务实力的增强,政府补助对河北制罐的利润总额的影响预计将逐渐降低。2020年1-6月,河北制罐收到的计入当期损益的政府补助金额约141.66万元,同期河北制罐实现利润总额933.17万元,计入当期损益的政府补助金额占利润总额的比例为15.18%,已经出现明显改善。

因此,随着河北制罐盈利能力的持续提升,长期来看河北制罐对政府补助不存在重大依赖。

2. 武汉包装

报告期内,武汉包装计入当期损益的政府补助均已取得政府部门相关批复文件,具有明确的资金渠道、补贴权属及补贴用途,具体情况如下表所示:

单位:万元

项目	2020年1-4月	2019年度	2018年度
土地返还款摊销	6.97	20.92	24.09
高新资质复审市补助	5.00		
稳岗补贴	5.48		8.39

武汉市文化产业发展专项资金		10.00	
政府纳税奖励		10.00	8.03
区级科技项目（贷款贴息补贴）		15.00	
黄陂区罗汉寺财政所招商政策奖励		214.90	
高新奖励——武汉市知识产权局			10.00
高新技术产业配套奖励——武汉经济技术开发区			5.00
区级科技计划项目资金（研发中心）			30.00
中收 2018 年政府清洁生产审核通过发放补贴			10.00
计入当期损益的政府补助合计	17.45	270.82	95.51
利润总额	15.82	2,132.94	1,007.54
计入当期损益的政府补助占利润总额的比例	110.30%	12.70%	9.48%

报告期内，武汉包装计入当期损益的政府补助金额分别为 95.51 万元、270.82 万元及 17.45 万元，占当期利润总额的比例分别为 9.48%、12.70%及 110.30%。

根据上述政府补助金额对应的相关文件，“土地返还款摊销”为长期性政府补助，预计将持续至 2050 年。除此之外，相关政府补助均非持续性补助。

2018 年度及 2019 年度，武汉包装计入当期损益的政府补助占当期利润总额的比例相对较低。2020 年 1-4 月，上述比例偏高，主要是由于武汉包装处于疫情重灾区域，停工停产时间较长、利润总额较低所致。上述情况属于新冠疫情影响下的偶发性情况。伴随新冠疫情影响的逐渐消退、行业供需情况的改善以及武汉包装自身业务实力的增强，政府补助对武汉包装利润总额的影响预计将逐渐降低。2020 年 1-6 月，武汉包装收到的计入当期损益的政府补助金额约 19.72 万元，同期武汉包装实现利润总额 908.82 万元，计入当期损益的政府补助金额占利润总额的比例为 2.17%，已经出现明显改善。

综上，随着新冠疫情逐步得到全面控制，相关影响逐渐消除，长期来看武汉包装对政府补助不存在重大依赖。

3. 佛山制罐

报告期内，佛山制罐计入当期损益的政府补助均已取得政府部门相关批复文件，具有明确的资金渠道、补贴权属及补贴用途，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
社保局奖励的稳岗补贴额	3.09	18.54	
2017 年降低企业用气成本补贴		10.24	
佛山顺德区财政国库支付中心的 2018 年降低企用电成本补贴资金		42.28	
佛山顺德区财政国库支付中心的 2018 年工业企业变压器容量电费补贴		21.86	
佛山顺德区财政国库支付中心的智能制造/本质安全创建奖补补贴		44.00	
机器人及智能装备扶持补助			36.00
降低企业用气成本补贴			11.45
计入当期损益的政府补助合计	3.09	136.92	47.45
利润总额	320.05	911.46	150.78
计入当期损益的政府补助占利润总额的比例	0.97%	15.02%	31.47%

报告期内，佛山制罐计入当期损益的政府补助金额分别为 47.45 万元、136.92 万元及 3.09 万元，占当期利润总额的比例分别为 31.47%、15.02%及 0.97%。

根据上述政府补助金额对应的相关文件，相关政府补助均非持续性补助。

2019 年度及 2020 年 1-4 月，佛山制罐计入当期损益的政府补助占当期利润总额的比例相对较低。2018 年度，上述比例相对较高，主要是由于受到市场竞争等多重因素影响，佛山制罐 2018 年度盈利能力相对较弱所致。然而，伴随着市场供需改善，佛山制罐销量逐步提升、议价能力逐步增强，同时积极推行各项成本管控措施，运营效率逐步提升，成本和费用逐步优化，驱动其利润总额与净利润逐步改善，上述比例也相应降低。2020 年 1-6 月，佛山制罐收到的计入当期损益的政府补助金额约 4.09 万元，同期佛山制罐实现利润总额 943.00 万元，计入当期损益的政府补助金额占利润总额的比例为 0.43%。

综上，佛山制罐对政府补助不存在重大依赖。

（二）河北制罐、武汉包装及佛山制罐主营业务具备持续盈利能力

1. 报告期期初标的公司盈利能力相对较弱

近年来，标的公司所处的金属饮料罐行业经历了无序竞争、整合重组等发展阶段。

2012 年以来，多方竞争者进入金属饮料罐行业投建产能，导致 2014-2015 年新建产能集中释放，金属饮料罐供需关系失衡，行业进入无序竞争阶段，行业利润率也因此渐入低谷。2016 年以来，龙头企业积极推动行业整合、外资公司逐渐退出中国市场以及中小厂商逐步整合，行业集中度得到提升。2018 年以来，金属饮料罐行业逐步回暖，各标的公司经营情况逐渐改善。

受上述行业竞争情况影响，报告期初，标的公司金属饮料罐业务的盈利能力尚处于恢复的早期阶段，总体规模相对较小，盈利能力相对较低。

2. 标的公司主营业务具备持续盈利能力

从行业供给、下游需求及标的公司自身业务资源的角度出发，标的公司主营业务具备良好的持续盈利能力，具体分析如下：

(1) 行业供给方面，金属饮料罐(二片罐)行业逐渐步入有序竞争阶段，行业集中度呈现集中趋势，龙头企业之间的产能释放节奏趋于理性。

(2) 下游需求方面，随着国内罐化率的提升、环保政策趋严等多重因素的影响，预计金属饮料罐(二片罐)的市场需求将继续保持正增长。另外，金属饮料罐生产企业和下游主要客户已逐步形成稳定的供应保障关系。

(3) 业务资源方面，依托宝钢包装先进的技术水平、领先的市场地位、高效的成本管控能力及稳定的客户资源，同时伴随标的公司管理水平及治理结构的持续提升、完善，标的公司的盈利能力有望持续提升。

从上述标的公司的财务表现来看，2020 年上半年，河北制罐实现净利润 984.23 万元、武汉包装实现净利润 784.21 万元、佛山制罐实现净利润 707.25 万元。其中，除武汉包装的生产经营受到新冠疫情影响较为严重导致其盈利能力受到一定冲击，河北制罐、佛山制罐实现的净利润均已超过其 2019 年全年水平。伴随新冠疫情的影响逐渐消退，武汉包装也已经全面复产复工，盈利能力持续改善。

综上，长期来看标的公司主营业务具备持续盈利能力。

(三) 核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 访谈各标的公司财务部门、销售部门负责人，了解各标的公司客户群体、市场地位及竞争情况、业务规模及发展趋势，检查收入确认相关支撑性原始单据，分析其主营业务在报告期内变动的情况及原因；

2. 对报告期内各标的公司的政府补助事项逐项进行检查，检查与政府补助相关的申请、批复、验收资料、收款凭证等原始单据，判断获取政府补助的合规性和可持续性，并对各标的公司报告期内其他收益、营业外收入及递延收益的明细，与总账、明细账及报表核对是否一致，判断政府补助的性质，检查与资产相关或与收益相关的会计处理是否恰当；

3. 分析各标的公司在报告期内政府补助与利润总额的占比变动趋势及其原因。

经核查，我们认为：

1. 除房屋土地专项资金补助、土地返还款摊销等政府补助之外，报告期内，河北制罐、武汉包装及佛山制罐所享有的主要政府补助均有明确的到期期限，并非长期持续的政府补助。

2. 报告期内，河北制罐、武汉包装及佛山制罐在特定期间内计入当期损益的政府补助金额占同期利润总额或净利润的比例较高主要系偶发性新冠疫情影响或利润基数较低导致。随着市场供需改善、标的公司销量提升、议价能力增强、运营效率持续提升、成本费用逐步优化以及新冠疫情影响的逐渐消除，长期来看上述标的公司对政府补助不存在重大依赖。

3. 随着行业供需持续改善，依托宝钢包装的技术能力、市场地位、管控能力和客户资源，同时伴随标的公司管理水平及治理结构的持续提升、完善，标的公司的盈利能力有望持续提升，主营业务具备持续盈利能力。

三、请你公司补充披露：1) 各标的公司 2020 年最新经营业绩情况。2) 各标的公司受疫情影响的具体情况及应对措施，包括但不限于对日常生产经营，预测期收入、净利润的可实现性，量化分析疫情对资产周转的影响，以及对估值和交易作价的具体影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第 3 条）

（一）各标的公司 2020 年最新经营业绩情况

2020 年 1-6 月，四家标的公司的主要经营业绩情况如下表所示：

单位：万元

财务指标	河北制罐	哈尔滨制罐	佛山制罐	武汉包装
营业收入	28,874.27	23,201.43	23,771.50	15,369.25

营业成本	25,589.69	20,314.14	21,042.09	12,996.02
营业利润	970.32	1,764.53	1,065.49	1,402.36
净利润	984.23	1,571.51	707.25	784.21

注：以上数据未经审计

2020 年 1-6 月，河北制罐、哈尔滨制罐、佛山制罐及武汉包装分别实现营业收入 28,874.27 万元、23,201.43 万元、23,771.50 万元以及 15,369.25 万元，除河北制罐外，哈尔滨制罐、佛山制罐和武汉包装的营业收入较 2019 年同期均有一定幅度的下降，主要系受到新冠疫情对生产制造及销售的一定影响所致。河北制罐营业收入同比上升的原因主要系其进一步加大市场和客户拓展力度，通过外部采购进一步提高了对华北地区金属饮料罐(二片罐)的供应能力。

2020 年 1-6 月，河北制罐、哈尔滨制罐、佛山制罐及武汉包装分别实现净利润 984.23 万元、1,571.51 万元、707.25 万元以及 784.21 万元，较 2019 年同期均有上升，一方面因为各标的公司金属饮料罐(二片罐)产品售价稳中略升、原材料价格略有下降及各标的公司进一步优化生产管控措施提高生产效率使得营业成本同比下降，另一方面因为受到新冠疫情影响，人员活动减少导致销售费用、管理费用同比下降等因素综合作用所致。

(二) 各标的公司受疫情影响的具体情况及应对措施，包括但不限于对日常生产经营，预测期收入、净利润的可实现性，量化分析疫情对资产周转的影响，以及对估值和交易作价的具体影响

1. 新冠疫情对各标的公司日常生产经营的影响及应对措施

(1) 对生产经营的影响

1) 对采购的影响

从采购价格来看，标的公司的主要原材料为卷材(铝材)及马口铁，受到新冠疫情的影响，铝锭及马口铁价格出现一定程度的波动，公司的采购成本有所下降。

从原材料供应情况来看，哈尔滨制罐受到供应端及交通运输受到限制等因素，出现了原材料短期供应不足的情况，其他标的公司均保有一定的原材料储备，能够满足短期生产需求。随着全国疫情形势得到有效控制，标的公司主要原材料供应已经恢复正常水平。

2) 对生产的影响

在生产方面，各标的公司严格遵守各地政府一季度在防控疫情方面关于停工

与复产的相关规定。由于所在地区受到疫情严重程度、管控政策以及相关生产工人返城出行与隔离的限制要求等多方面均存在地域性差异，各标的公司停工时间长短也有所不同，但受益于宝钢包装及标的公司所采取的系列积极应对措施，总体上能够满足各自销售需求。截至目前，各标的公司均已复工，并处于正常生产状态。

各标的公司上半年因疫情影响停机情况具体如下：

标的公司	停机时长
河北制罐	未停机
武汉包装	约 60 天
佛山制罐	约 25 天
哈尔滨制罐	约 15 天

3) 对销售的影响

销售方面，标的公司产品主要应用于食品饮料行业，具有较为明显的日常消费属性，标的公司及主要客户受到疫情影响存在不同程度的停工情况，导致下游市场需求及标的公司订单交付方面受到了一定影响。宝钢包装及标的公司与客户保持了持续积极沟通，并依托在全国的布局与统筹协调安排，积极降低销售方面受到的影响。

总体而言，除武汉包装受疫情影响较为严重外，河北制罐、佛山制罐及哈尔滨制罐一季度生产经营未受到重大影响。各标的公司于 3 月下旬逐步有序复工复产。随着国内疫情基本得到控制，至 4 月初各标的公司的生产经营水平已逐渐恢复到疫情爆发前的状态。

(2) 各标的公司应对新冠疫情所采取的措施

1) 疫情防控管理

宝钢包装成立了新冠疫情防控工作领导小组，支持配合新冠疫情防控工作。在宣传普及方面，宝钢包装向员工普及防治知识、增强防护意识；在疫情监测方面，宝钢包装执行每日疫情排查及报告制度，登记跟踪每位员工身体健康状态；在物资保障方面，宝钢包装紧急采购防护口罩、红外体温计、各类洗手液、消毒液等防疫物资，将各类疫情防控物资发放到相关岗位和职工；在安全生产方面，宝钢包装加强了复工人员安全培训和现场安全监督检查，确保生产工作安全有序。

2) 采购方面

为避免春运期间运输受影响，根据宝钢包装供应链统一部署，标的公司在春节前提高了安全库存水平，减少了交通运输限制对材料供应的影响；同时，结合生产计划，把握铝材等原材料价格下跌的窗口进行适度积极备货，保障各标的公司原材料供给充足的同时有效控制采购成本。

3) 生产及销售方面

宝钢包装及各标的公司根据所在地区关于停复工的相关规定，依托在全国范围内的产能布局与统筹管理，最大程度地保证生产的连续性；同时，时刻关注市场变化，主动对接主要客户的停复工安排、密切关注客户的销售及库存情况，根据客户需求及时滚动更新生产计划，快速精准地保证对客户的产品供应。

4) 物流方面

物流方面，国家采取有力的措施对正常货物运输进行保障，宝钢包装及标的公司亦积极与物流供应商进行沟通，关注物流运输商运力情况并提前准备应对备选方案，以尽量保证原材料及货物的正常运输。

2. 新冠疫情对各标的公司预测期收入及净利润的可实现性影响

新冠疫情影响下各标的公司预测期第一年相关指标的完成情况如下：

(1) 河北制罐

指标	2020 年 1-6 月	2020 年预测值	占比 (%)
生产经营天数 (天)	182	366	49.73
营业收入 (万元)	28,874.27	36,038.14	80.12
净利润 (万元)	984.23	568.36	173.17
产量 (亿罐)	7.85	9.94	78.97

注：为便于计算，生产经营天数均使用实际自然日数，2020 年 1-6 月生产经营天数=总自然天数 182 天-受疫情影响停工自然日天数 0 天=182 天，2020 年全年生产经营天数=366 天-受疫情影响停工自然日天数 0 天=366 天；以上财务数据为管理层数据及《评估报告》中收益法项下财务预测，未经审计

(2) 佛山制罐

指标	2020 年 1-6 月	2020 年预测值	占比 (%)
生产经营天数 (天)	157	341	46.04
营业收入 (万元)	23,771.50	58,457.27	40.66

净利润（万元）	707.25	921.78	76.73
产量（亿罐）	6.87	16.02	42.88

注：为便于计算，生产经营天数均使用实际自然日数，2020 年 1-6 月生产经营天数=总自然天数 182 天-受疫情影响停工自然日天数 25 天=157 天，2020 年全年生产经营天数=366 天-受疫情影响停工自然日天数 25 天=341 天；以上财务数据为管理层数据及《评估报告》中收益法项下财务预测，未经审计

(3) 武汉包装

指标	2020 年 1-6 月	2020 年预测值	占比（%）
生产经营天数（天）	122	306	39.87
营业收入（万元）	15,369.25	39,107.57	39.30
净利润（万元）	784.21	1,213.62	64.62
金属饮料罐产量（亿罐）	2.70	7.40	36.49
包装彩印铁（万吨）	1.28	2.80	45.71

注：为便于计算，生产经营天数均使用实际自然日数，2020 年 1-6 月生产经营天数=总自然天数 182 天-受疫情影响停工自然日天数 60 天=122 天，2020 年全年生产经营天数=366 天-受疫情影响停工自然日天数 60 天=306 天；以上财务数据为管理层数据及《评估报告》中收益法项下财务预测，未经审计

(4) 哈尔滨制罐

指标	2020 年 1-6 月	2020 年预测值	占比（%）
生产经营天数（天）	167	351	47.58
营业收入（万元）	23,201.43	55,176.99	42.05
净利润（万元）	1,571.51	2,442.47	64.34
产量（亿罐）	5.08	12.67	40.09

注：为便于计算，生产经营天数均使用实际自然日数，2020 年 1-6 月生产经营天数=总自然天数 182 天-受疫情影响停工自然日天数 15 天=167 天，2020 年全年生产经营天数=366 天-受疫情影响停工自然日天数 15 天=351 天；以上财务数据为管理层数据及《评估报告》中收益法项下财务预测，未经审计

2020 年 1-6 月，河北制罐、佛山制罐、武汉包装、哈尔滨制罐分别实现对应 2020 年收入预测值的 80.12%、40.66%、39.30%以及 42.05%。除河北制罐因进一步进行市场开拓导致营业收入增加相对较快外，佛山制罐、武汉包装、哈尔滨

制罐营业收入完成情况与各自生产经营天数、实际生产数量基本相匹配。随着新冠疫情的影响逐渐消退，各标的公司已经复工复产，社会经济活动亦逐渐恢复了正常状态，伴随着行业供需情况的持续改善以及各标的公司管理经营能力的持续提升，各标的公司预测期收入具有可实现性。

2020 年 1-6 月，河北制罐、佛山制罐、武汉包装、哈尔滨制罐分别实现对应 2020 年净利润预测值的 173.17%、76.73%、64.62%以及 64.34%。2020 年上半年，各标的公司均已完成了当年净利润预测金额 50%以上。总体而言，标的公司上半年净利润实现情况较好，一方面因为各标的公司金属饮料罐(二片罐)产品售价稳中略升、原材料价格略有下降及标的公司进一步优化生产管控措施提高生产效率使得营业成本同比下降，另一方面因为受到疫情影响，人员活动减少导致销售费用、管理费用同比下降等因素综合作用所致；此外，除前述因素外，河北制罐实现净利润情况好于其他三家标的公司且超过了预测数 100%，主要因为 2020 年其进一步加大市场和客户拓展力度，通过外部采购进一步提高了对华北地区金属饮料罐(二片罐)的供应能力。伴随着行业供需情况的持续改善、标的公司定价能力的增强以及各标的公司管理经营能力的持续提升，各标的公司预测期净利润具有可实现性。

3. 新冠疫情对各标的资产周转的影响

(1) 总资产周转率

单位：次

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度
河北制罐	1.05	0.97
哈尔滨制罐	0.65	0.94
佛山制罐	0.42	0.76
武汉包装	0.36	0.69
标的公司平均值	0.62	0.84
奥瑞金	0.62	0.67
昇兴股份	0.44	0.61
嘉美包装	0.34	0.73
可比公司平均值	0.47	0.67

注：总资产周转率=营业收入/总资产期初期末算术平均值，2020 年数据经

简单年化处理

2020 年上半年，除河北制罐外，各标的公司总资产周转率水平较 2019 年水平有所下降，与同行业可比公司总资产周转率变动趋势相同。哈尔滨制罐、佛山制罐和武汉包装由于受到新冠疫情影响，均有不同程度的停工停产。其中哈尔滨制罐停工停产时间较短，总资产周转率较 2019 年水平下降幅度相对较小；佛山制罐和武汉包装停工停产时间较长，总资产周转率较 2019 年水平下降幅度较大；相比之下，河北制罐则处于连续生产销售状态，同时公司进一步加强市场开拓、获取新客户，导致营业收入增加相对较快，总资产周转率较 2019 年水平略有上升。

与同行业可比公司相比，2020 年上半年，标的公司平均总资产周转率 0.62 次，略高于可比公司平均总资产周转率 0.47 次，主要是在宝钢包装统筹管理协调的模式下，各标的公司实施了一系列积极的应对策略以尽可能降低疫情影响，如主动对接客户的产品需求、保障生产连续性、多种运输替代方案等。

(2) 应收票据及应收账款周转率

单位：次

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度
河北制罐	4.73	5.12
哈尔滨制罐	2.50	3.88
佛山制罐	2.77	4.38
武汉包装	1.94	3.38
标的公司平均值	2.99	4.19
奥瑞金	3.48	4.22
昇兴股份	3.32	4.35
嘉美包装	4.12	7.88
可比公司平均值	3.64	5.48

注：应收票据及应收账款周转率=营业收入/应收票据及应收账款合计账面价值期初期末算术平均值，2020 年数据经简单年化处理

2020 年上半年，各标的公司应收票据及应收账款周转率水平较 2019 年水平均有所下降，与同行业可比公司应收票据及应收账款周转率变动趋势相同。河北制罐应收票据及应收账款周转率高于其他三家标的公司主要是由于疫情期间其

他三家标的公司均有不同程度的停工停产，河北制罐则保持了连续生产及持续销售，同时公司加大市场开拓的力度，获取新客户，导致营业收入增加相对较快。除各标的公司停工停产时间不同外，各标的公司应收票据及应收账款周转率变动还与各标的公司 2020 年上半年对主要客户采取的账期调整策略不同有关。

(3) 存货周转率

单位：次

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度
河北制罐	13.95	10.73
哈尔滨制罐	12.35	12.81
佛山制罐	9.76	14.55
武汉包装	5.84	7.61
标的公司平均值	10.48	11.43
奥瑞金	8.16	9.47
昇兴股份	4.78	6.42
嘉美包装	3.72	7.75
可比公司平均值	5.55	7.88

注： 存货周转率=营业成本/存货账面价值期初期末算术平均值，2020 年数据经简单年化处理

2020 年上半年，除河北制罐外，各标的公司存货周转率水平较 2019 年水平有所下降，与同行业可比公司存货周转率变动趋势相同。各标的公司存货周转率水平高于可比公司主要是因为标的公司受益于宝钢包装“统一协调，分区供应”经营模式下获得较高的产能利用率及产销率。同时，标的公司严格执行宝钢包装“高速周转”的运营策略，通过提高采购频率、降低原材料安全库存、提高库存商品发货速度和结算速度等精细化管理措施，使得存货较可比公司保持相对较低水平所致。

2020 年上半年，河北制罐因连续生产未停工，同时加大市场开拓、获得新客户订单等原因，营业收入及成本上升幅度较快，存货周转率较 2019 年有所增长。哈尔滨制罐、佛山制罐及武汉包装存货周转率较 2019 年水平有所下降。其中，哈尔滨制罐受疫情影响程度较轻，停工停产时间较短，存货周转率水平较 2019 年水平下降幅度相对较小；佛山制罐、武汉包装因疫情影响较为严重，停

工停产时间较长，存货周转率水平较 2019 年水平下降幅度相对较大。

4. 新冠疫情对估值和交易作价的具体影响

本次交易经交易双方协商以经有权国有资产监督管理机构备案的评估结果作为交易作价依据，该备案评估结果对标的公司采用的评估方法为资产基础法。新冠疫情是 2020 年初偶发的不可抗力事件，疫情对各标的公司生产经营的影响为短期因素(影响期间主要为 2020 年 1 月至 3 月，各标的公司 2020 年 4 月以来生产经营活动已逐步恢复至疫情发生前水平)，对标的资产的长期资产价值影响甚小。

另外，为确保本次交易的顺利推进，综合考虑春节后的复工复产、市场供需等多方面因素，标的公司管理层对本次评估涉及的收益预测已适当考虑了疫情对标的公司经营业绩可能造成的负面影响，下调了本次评估涉及的收益预测，并在评估结果中予以反映。

(三) 核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 获取各标的公司 2020 年 1-6 月财务数据，分析营业收入、营业成本及毛利率与 2019 年度的变动情况；结合对财务部门、销售部门的访谈，了解最新的生产、销售等业务情况，分析经营业务波动的具体原因；

2. 检查国家及各标的公司所在地与防控疫情相关的文件规定，了解各标的公司应对新冠疫情所采取的措施，分析疫情对采购、生产、销售各环节的影响；

3. 对各标的公司管理层进行访谈，了解各标的公司针对疫情对预测期收入、净利润的实现的考虑，分析其调整的预测数据是否合理；检查《重组报告书》中相关披露是否与了解的内容匹配；

4. 获取各标的公司最新的采购、生产、存货、销售等业务和财务数据，计算 2020 年 1-6 月的总资产周转率、存货周转率、应收票据及应收账款周转率，与 2019 年进行比较分析。

经核查，我们认为：

1. 上市公司已在《重组报告书》中补充披露了各标的公司最新经营业绩情况。

2. 各标的公司已积极开展应对新冠疫情的措施且取得良好成效，目前均已

复工，并处于正常生产状态，受新冠疫情的影响基本可控；各标的公司预测期营业收入及净利润具有可实现性；除河北制罐因处于连续生产销售状态，且公司加大市场开拓力度、获得新客户订单等原因导致资产周转相对较快以外，其余标的公司资产周转变动趋势与同行业可比公司相近，新冠疫情对各标的公司资产周转的影响基本可控；本次交易以资产基础法评估结果作为作价依据，鉴于新冠疫情对各标的公司生产经营的影响为短期因素（影响期间主要为 2020 年 1 月至 3 月，各标的公司 2020 年 4 月以来生产经营活动已逐步恢复至疫情发生前水平），故对标的资产的长期资产价值影响甚小，同时本次交易的收益法评估结果中已适当考虑了疫情对标的公司经营业绩可能造成的负面影响。

四、申请文件显示，1) 各标的公司资产主要为应收票据、应收账款及存货。2) 河北制罐应收账款周转率分别为 7.19 次、5.12 次和 1.45 次。3) 河北制罐报告期应付票据分别为 6,823.88 万元、12,812.72 万元和 3,420.90 万元，应付账款分别为 4,150.11 万元、2,655.00 万元和 15,783.50 万元，2020 年 4 月末河北制罐的应付账款较 2019 年末增加 13,128.51 万元，主要系由于扩大生产规模导致采购增加以及使用票据进行结算的比例降低所致。请你公司：1) 结合结算模式、结算政策和账期，补充披露各标的公司报告期应收票据及应收账款水平的合理性，与收入变动的匹配性。2) 结合期后回款情况，补充披露各标的公司应收账款坏账准备计提的充分性。3) 结合报告期原材料及产成品的价格变化趋势，补充披露各标的公司存货跌价准备的计提比例水平的合理性。4) 结合收入变动幅度、同行业相关指标，补充披露河北制罐报告期末应收账款周转率下降的具体原因及合理性，及各项减值损失报告期大幅上升的原因。5) 结合报告期内采购情况、应付账款信用周期等，补充披露河北制罐应付票据和应付款项金额合理性、与业务生产规模的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第 4 条）

（一）结合结算模式、结算政策和账期，补充披露各标的公司报告期应收票据及应收账款水平的合理性，与收入变动的匹配性

1. 河北制罐

（1）结算模式、结算方式和账期

报告期内，河北制罐对主要客户的结算模式、结算方式及账期情况具体如下表所示：

主要客户	结算模式			结算方式			账期		
	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月
可口可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2 个月	1-2 个月	1-2 个月
雪花啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
百事可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-4 个月	1-4 个月	1-4 个月
青岛啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2 个月	1-3 个月	1-3 个月
燕京啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1 个月	1 个月	1 个月

如上表所示，河北制罐报告期内对上述客户的主要结算模式为发货后按月以银行转账方式进行结算，销售账期因前期谈判、客户资质、合作历史、销售规模等多方面因素综合影响在不同客户之间有所差异。总体而言，报告期内河北制罐上述主要客户在结算模式、结算方式及账期方面保持相对稳定，其中对青岛啤酒的账期自 2019 年开始有所延长。

(2) 应收票据及应收账款水平的合理性，以及与收入变动的匹配性分析

报告期内，河北制罐应收票据、应收账款账面价值和营业收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
应收票据	3,455.67		
应收账款	9,392.69	9,886.98	5,389.12
合计	12,848.36	9,886.98	5,389.12
营业收入	13,991.31	39,096.58	30,947.88
应收票据及应收账款周转率（次）	3.69	5.12	7.19

注：2020 年 1-4 月应收票据及应收账款周转率经简单年化处理，下同

如上表所示，报告期各期末，河北制罐的应收票据及应收账款账面价值分别为 5,389.12 万元、9,886.98 万元及 12,848.36 万元，应收票据及应收账款账面价值伴随收入规模的增长而增长，部分中小客户在 2020 年新增以票据方式结算。报告期内，河北制罐应收票据及应收账款的周转率分别为 7.19 次、5.12 次及 3.69

次，2019 年应收票据及应收账款周转率下降，一是因为 2019 年 12 月销售金额较 2018 年同期增加导致应收账款规模增加(2020 年春节在 1 月，较往年的 2 月有所提前，驱动金属包装行业的旺季提前到 12 月)，二是因为河北制罐对青岛啤酒的账期较 2018 年延长；2020 年 1-4 月应收票据及应收账款周转率进一步下降，主要系受到新冠疫情影响导致部分客户回款速度有所下降所致。

2. 武汉包装

(1) 结算模式、结算方式和账期

报告期内，武汉包装对主要客户的结算模式、结算方式及账期情况具体如下表所示：

主要客户	结算模式			结算方式			账期		
	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月
雪花啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
王老吉	先货后款	无变化	无变化	票据	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
青岛啤酒	先货后款	无变化	无变化	票据	无变化	无变化	1-2 个月	1-3 个月	1-3 个月
天地壹号	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2 个月	1-2 个月	1-2 个月
奥瑞金	先货后款	无变化	无变化	银行转账/票据	票据	票据	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
宏胜饮料	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1 个月	1 个月	1 个月
可口可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2 个月	1-2 个月	1-2 个月

如上表所示，武汉包装报告期内对上述客户的主要结算模式为发货后按月以银行转账或票据方式进行结算，销售账期因前期谈判、客户资质、合作历史、销售规模等多方面因素综合影响在不同客户之间有所差异。总体而言，报告期内武汉包装主要客户在结算模式、结算方式及账期方面保持相对稳定，其中对青岛啤酒的账期自 2019 年开始有所延长。

(2) 应收票据及应收账款水平合理性，以及与收入变动的匹配性分析

报告期内，武汉包装应收票据、应收账款账面价值和营业收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
应收票据	5,216.46	6,674.95	6,272.57

应收账款	5,137.05	9,741.92	4,898.32
合计	10,353.51	16,416.87	11,170.89
营业收入	7,094.91	46,596.60	44,847.80
应收票据及应收账款周转率（次）	1.59	3.38	4.33

如上表所示，报告期各期末，武汉包装的应收票据及应收账款账面价值分别为 11,170.89 万元、16,416.87 万元及 10,353.51 万元，应收票据及应收账款账面价值伴随收入规模的增长而增长。报告期内，武汉包装应收票据及应收账款的周转率分别为 4.33 次、3.38 次及 1.59 次，2019 年应收票据及应收账款周转率下降，主要系 2019 年 12 月销售金额较 2018 年同期增加导致应收账款规模增加所致（2020 年春节在 1 月，较往年的 2 月有所提前，驱动金属包装行业的旺季提前到 12 月）；2020 年 1-4 月应收票据及应收账款周转率下降，主要系武汉处于新冠疫情重点区域，收入下降幅度较大且部分客户回款速度变慢所致。

3. 佛山制罐

(1) 结算模式、结算方式和账期

报告期内，佛山制罐对主要客户的结算模式、结算方式及账期情况具体如下表所示：

主要客户	结算模式			结算方式			账期		
	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月
百事可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-4 个月	1-4 个月	1-4 个月
雪花啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
王老吉	先货后款	无变化	无变化	票据	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
天地壹号	先货后款	无变化	无变化	票据	无变化	无变化	1-2 个月	1-2 个月	1-2 个月
可口可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2 个月	1-2 个月	1-2 个月
青岛啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
燕京啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-3 个月
嘉士伯啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-5 个月	1-5 个月	1-5 个月

如上表所示，佛山制罐报告期内对上述客户的主要结算模式为发货后按月以银行转账或票据方式进行结算，销售账期因前期谈判、客户资质、合作历史、销

售规模等多方面因素综合影响在不同客户之间有所差异。总体而言，报告期内佛山制罐主要客户在结算模式、结算方式及账期方面保持稳定。

(2) 应收票据及应收账款水平合理性，以及与收入变动的匹配性分析

报告期内，佛山制罐应收票据、应收账款账面价值和营业收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
应收票据	2,094.42	2,718.58	3,336.30
应收账款	10,042.80	14,370.12	10,304.96
合计	12,137.22	17,088.70	13,641.26
营业收入	11,572.92	67,264.93	61,390.44
应收票据及应收账款周转率（次）	2.38	4.38	4.65

如上表所示，报告期各期末，佛山制罐的应收票据及应收账款账面价值分别为 13,641.26 万元、17,088.70 万元及 12,137.22 万元，应收票据及应收账款账面价值伴随收入规模的增长而增长，票据结算体量方面有所下降。报告期内，佛山制罐应收票据及应收账款的周转率分别为 4.65 次、4.38 次及 2.38 次，2019 年应收票据及应收账款的周转率较 2018 年略有下降，主要系 2019 年 12 月销售金额较 2018 年同期增加导致应收账款规模增加所致（2020 年春节在 1 月，较往年的 2 月有所提前，驱动金属包装行业的旺季提前到 12 月）；2020 年 1-4 月应收票据及应收账款周转率下降，主要系受到新冠疫情影响收入下降且部分客户回款速度变慢所致。

4. 哈尔滨制罐

(1) 结算模式、结算方式和账期

报告期内，哈尔滨制罐对主要客户的结算模式、结算方式及账期情况具体如下表所示：

主要客户	结算模式			结算方式			账期		
	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-4 月
雪花啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3 个月	1-3 个月	1-4 个月
百威啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-4 个月	1-5 个月	1-5 个月

百事可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-4个月	1-4个月	1-4个月
可口可乐	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-2个月	1-2个月	1-2个月
青岛啤酒	先货后款	无变化	无变化	银行转账	无变化	无变化	1-3个月	1-3个月	1-3个月

如上表所示，哈尔滨制罐报告期内对上述客户的主要结算模式为发货后按月以银行转账方式进行结算，销售账期因前期谈判、客户资质、合作历史、销售规模等多方面因素综合影响在不同客户之间有所差异。总体而言，2018-2019年，哈尔滨制罐主要客户在结算模式、结算方式及账期方面保持相对稳定；2020年1-4月，由于受到新冠疫情的影响，哈尔滨制罐综合考虑多方面因素对不同客户采取了不同程度的账期延长政策。

(2) 应收票据及应收账款水平合理性，以及与收入变动的匹配性分析

报告期内，哈尔滨制罐应收票据、应收账款账面价值和营业收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-4月	2019年度	2018年度
应收票据	300.00		
应收账款	9,809.78	17,848.74	12,242.43
合计	10,109.78	17,848.74	12,242.43
营业收入	11,196.45	58,413.98	43,822.91
应收票据及应收账款周转率（次）	2.40	3.88	3.88

如上表所示，报告期各期末，哈尔滨制罐的应收票据及应收账款账面价值分别为12,242.43万元、17,848.74万元及10,109.78万元，应收票据及应收账款账面价值伴随收入规模的增长而增长。报告期内，哈尔滨制罐应收票据及应收账款的周转率分别为3.88次、3.88次及2.40次，相较于其他标的公司，哈尔滨制罐2018年及2019年应收票据及应收账款的周转率较为稳定，主要系第四季度为东北地区传统销售旺季，因此受到春节提前的影响相对较小；2020年1-4月哈尔滨制罐考虑新冠疫情影响对不同客户采取了不同程度的账期延长政策导致应收票据及应收账款周转率有所下降。

（二）结合期后回款情况，补充披露各标的公司应收账款坏账准备计提的充分性

截至本说明回复出具之日，各标的公司应收账款坏账计提及期后回款情况具体如下：

单位：万元

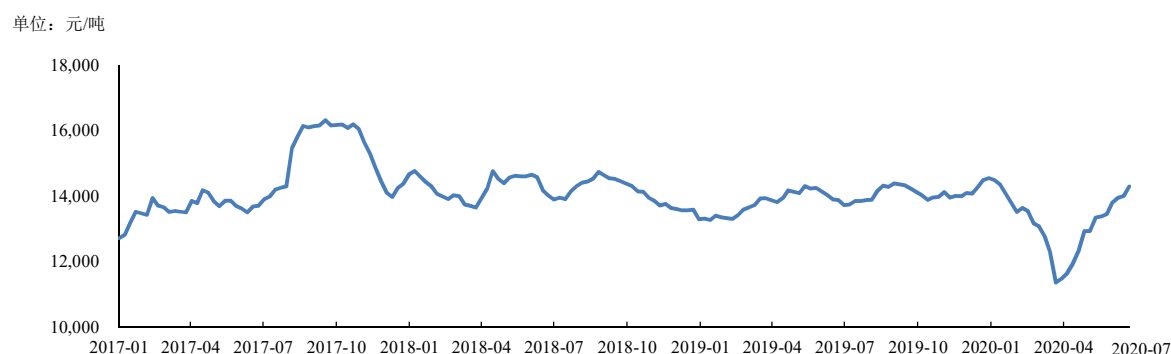
标的公司	2020年4月30日 应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例 (%)	回款百分比(%)
河北制罐	9,498.89	106.20	1.12	100.00
武汉包装	5,161.48	24.43	0.47	100.00
佛山制罐	10,053.45	10.66	0.11	100.00
哈尔滨制罐	9,828.48	18.69	0.19	100.00

截至2020年4月末，各标的公司应收账款坏账计提比例在0.11%-1.12%。截至本说明回复出具之日，各标的公司2020年4月末的应收账款均已实现100.00%回款，不存在无法收回的款项，各标的公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）结合报告期原材料及产成品的价格变化趋势，补充披露各标的公司存货跌价准备的计提比例水平的合理性

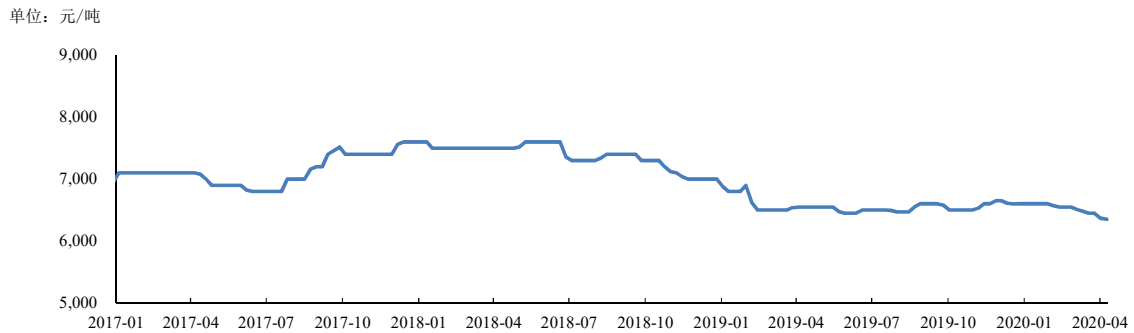
1. 报告期内各标的公司原材料的价格变化趋势

金属饮料罐业务的主要原材料为卷材（主要为铝卷）。2017年以来，国内铝价有一定波动，2020年1-4月铝卷价格呈现了显著的下降态势，2020年4月以后铝卷价格反弹回升。2017年以来铝锭价格走势如下图所示：



资料来源：Wind

包装彩印铁的主要原材料为马口铁。2017年以来，马口铁价格受市场供需影响在波动中有所下降。2017年以来镀锡铁皮价格走势如下图所示：



资料来源：Wind

2. 报告期内各标的公司主要产成品的价格变化趋势

标的公司的金属饮料罐和包装彩印铁产品皆为根据客户要求定向印刷的产品，具有以销定产、定向销售的特征，一般情况下不存在无客户指向的订单生产和成品库存。同时，为了保持长期的互惠合作关系，在宝钢包装的统筹安排与协助下，标的公司和战略客户达成了产品价格随原材料价格变动而变动的动态定价机制，以最大程度上保证产品具有合理的、较为稳定的回报。

报告期内，尽管原材料价格存在一定的波动，但各标的公司主要金属饮料罐（二片罐）罐身产品始终维持较为稳定的毛利。具体情况如下表所示：

单位：元

标的公司	产品类别	单罐毛利		
		2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
哈尔滨制罐	500ml 罐身/个	0.044	0.047	0.040
河北制罐	330ml 罐身/个	0.028	0.024	0.015
佛山制罐	330ml 罐身/个	0.028	0.023	0.023
武汉包装	330ml 罐身/个	0.024	0.026	0.028

3. 各标的公司存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，各标的公司的存货主要为原材料及库存商品。各标的公司在各个资产负债表日对库存材料及产品的减值情况进行测试，对于因生产成本、销售费用、销售价格等因素导致可变现净值低于成本的原材料及产品计提减值准备；同时针对残次损坏或库龄较长导致无法使用的原材料及/或正常出售的库存商品，各标的公司会对预计处置收益低于成本的部分计提存货跌价准备。

报告期各期末，标的公司平均存货跌价准备计提比例分别为 1.63%、2.50% 及 3.11%，行业可比公司的平均存货跌价准备计提比例分别为 2.45%、3.96% 及

3.84%。标的公司平均存货跌价准备计提水平较行业可比公司平均水平略低，主要因为(1) 标的公司与主要客户形成了一套成熟的与原材料价格波动勾稽的动态定价机制，最大程度上平滑了原材料价格波动对公司产品盈利性影响；(2) 标的公司采取以销定产、定向销售的销售模式，一般情况下不存在无客户指向的订单生产和成品库存，不存在库存积压情况；(3) 作为行业领军企业的子公司，各标的公司已经形成了成熟稳定的购销体系与生产能力，主营产品聚焦金属饮料罐（二片罐），具有显著的规模效应优势；(4) 在宝钢包装体系化管理理念的驱动下，各标的公司注重产品创新及各项营运措施改善，持续优化成本费用管控水平。

综上所述，各标的公司能够最大程度上保证库存原材料及库存商品盈利的可实现性，存货跌价准备计提充分。

（四）结合收入变动幅度、同行业相关指标，补充披露河北制罐报告期末应收账款周转率下降的具体原因及合理性，及各项减值损失报告期大幅上升的原因

1. 河北制罐应收账款周转率下降

报告期内，河北制罐应收票据及应收账款周转率分别为 7.19 次、5.12 次及 3.69 次。其中，2019 年应收票据及应收账款周转率较 2018 年下降，一是因为 2019 年 12 月销售金额较 2018 年同期增加导致应收账款规模增加所致（2020 年春节在 1 月，较往年的 2 月有所提前，驱动金属包装行业的旺季提前到 12 月），二是因为河北制罐对青岛啤酒的账期较 2018 年延长；2020 年 1-4 月应收票据及应收账款周转率下降，主要系受新冠疫情的影响部分客户回款速度有所下降所致。

2018 年、2019 年，同行业可比公司的平均应收票据及应收账款周转率分别为 6.03 次、5.48 次，同样处于下降态势。河北制罐的应收票据及应收账款周转率变动情况与同行业可比公司平均变动趋势相同。

此外，报告期内，河北制罐应收账款周转率分别为 7.19 次、5.12 次及 4.35 次，2020 年 1-4 月由于部分客户采取票据结算方式，因此应收账款周转率高于应收票据及应收账款周转率。

2. 各项减值损失大幅上升的原因

报告期内，河北制罐资产减值损失的计提情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
存货跌价损失			-67.35
固定资产减值损失		-161.42	
合 计		-161.42	-67.35

2019 年，河北制罐资产减值损失较 2018 年末增加 94.07 万元，主要系计提固定资产减值损失 161.42 万元所致。计提固定资产减值损失是由于宝钢包装于 2019 年年中对下属公司进行资产清查，对部分综合性能不佳、使用效率下降的设备进一步计提减值准备所致。

报告期内，河北制罐坏账减值损失的计提情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-4 月	2019 年	2018 年
坏账减值损失	-85.97	-20.23	
合 计	-85.97	-20.23	

2020 年 1-4 月，河北制罐坏账减值损失较 2019 年增加 65.74 万元，主要系由于新冠疫情的影响，部分客户的回款超过公司信用期导致公司按照坏账计提政策计提了一定坏账准备。截至本说明回复出具之日，该等逾期应收款项均已回款。

（五）结合报告期内采购情况、应付账款信用周期等，关于河北制罐应付票据和应付款项金额合理性、与业务生产规模匹配性的分析

报告期内，河北制罐采购的内容主要包括生产金属饮料罐（二片罐）所需要的铝卷、油墨等主要原辅材料、瓶盖、以及少量由于宝钢包装产能调配导致的内部产成品结转等；同时，2020 年初河北制罐因加大市场拓展力度、获得新客户订单，原辅材料采购有所增加，进一步提高了对新增市场需求的供应。报告期内河北制罐的应付票据、应付账款及其周转情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 4 月 30 日/ 2020 年 1-4 月	2019 年 12 月 31/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度
应付票据	3,420.90	12,812.72	6,823.88
应付账款	15,783.50	2,655.00	4,150.11
合计	19,204.40	15,467.72	10,973.99

营业成本	12,731.88	35,741.92	28,881.77
应付票据及应付账款周转率（次）	2.20	2.70	2.93

2020 年 1-4 月，河北制罐经简单年化处理后的营业成本较 2019 年全年增长 6.87%，应付票据及应付账款价值合计较 2019 年末增长 24.61%。2019 年，河北制罐营业成本较 2018 年增长 23.75%，应付票据及应付账款价值合计较 2018 年增长 40.95%。

报告期内，河北制罐营业成本伴随营业收入的增长而呈现相应的增长，应付票据及应付账款伴随营业成本的上升而上升，应付票据及应付账款周转率有所下降。2019 年应付票据及应付账款增幅高于营业成本增幅，主要系河北制罐原材料(铝卷)主要由宝钢包装统筹采购，宝钢包装基于其品牌及集中采购等优势，较直接面向供应商结算能够获得更加优惠的账期条件。2020 年应付票据及应付账款增幅高于营业成本增幅，主要系河北制罐春节及疫情期间保持连续生产，但产成品受疫情影响发货变慢，导致营业成本结转速度慢于采购及生产速度，导致公司期末存货同比增加。

（六）核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 对各标的公司财务部门、销售部门负责人访谈，了解报告期内主要客户的结算模式、政策、账期；检查主要客户的合同原件、应收账款余额及账龄、收款银行流水，对主要客户的应收账款余额执行函证，分析回函情况；

2. 检查各标的公司坏账准备计提政策，了解应收款项的历史损失情况，计算应收票据、应收账款周转率，分析其变动合理性；获取并检查报告期应收账款期后回款的银行单据，分析坏账准备计提的合理性；

3. 获取存货收发存明细表，与总账核对一致；复核原材料的分类及账龄、采购金额及采购、主要供应商分布及变化；获取市场原材料价格变动趋势，与各标的公司情况对比分析；计算存货周转率、存货周转天数等指标，并与上期和其他同行业企业进行比较，分析其波动。获取存货跌价准备明细表，结合主要产品毛利变动情况，检查企业管理层对存货跌价的计算估计是否合理准确；

4. 计算河北制罐报告期应收账款周转率，结合同行业相关指标，分析其下降的原因及合理性；编制河北制罐资产减值损失明细表，分析各项减值损失计提

的依据是否充分；

5. 了解河北制罐主要供应商的付款周期，并检查应付账款余额及货款支付单据；了解原材料采购、存货存量、生产规模、营业成本，复核应付账款余额变动与相关影响因素的匹配性。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，各标的公司的主要结算模式为发货后按月以银行转账或票据方式进行结算，销售账期因前期谈判、客户资质、合作历史、销售规模等多方面因素综合影响在不同客户之间有所差异。总体而言，报告期内各标的公司主要客户在结算模式、结算方式及账期方面保持稳定，2020 年 1-4 月份受新冠疫情影响客户回款速度变慢导致应收票据及应收账款周转率有所下降。各标的公司整体应收款项与收入具有匹配性。

2. 截至本说明回复出具之日，各标的公司 2020 年 4 月末的应收账款均已实现 100.00%回款，不存在无法收回的款项，各标的公司应收账款坏账准备计提充分。

3. 报告期内，各标的公司实施“以销定产”的经营模式，一般不存在无客户指向的订单生产和成品库存，不存在无效库存积压的情况；在宝钢包装的统筹管理下，各标的公司与主要客户按照与原材料价格波动勾稽的动态定价机制进行结算，最大程度平滑原材料价格波动风险，同时各标的积极实施产品创新及各项运营效率改善措施，最大程度上保证了销售盈利的可实现性，并且报告期内各标的公司主要产品保持了较为稳定的毛利水平，各标的公司存货跌价准备计提充分。

4. 报告期内，河北制罐应收票据及应收账款周转率下降主要系 2019 年年末应收款项结算同比增加、部分主要客户账期调整及新冠疫情导致回款速度变慢所致，应收票据及应收账款规模与生产经营规模具有匹配性；报告期内，河北制罐的资产减值损失主要包括坏账减值损失、固定资产减值损失，其中 2019 年资产减值损失上升较多主要系宝钢包装于 2019 年年中对下属公司进行资产清查，对部分综合性能不佳、使用效率下降的设备进一步计提减值准备所致；2020 年 1-4 月资产减值损失上升主要系受到疫情影响，部分客户回款超过信用期导致公司按照政策计提坏账准备所致，截至目前该等款项均已收回。

5. 应付票据及应付账款规模伴随经营规模上升而上升，2019 年应付票据及应付账款增幅高于营业成本的增幅主要系河北制罐原材料（铝卷）主要由宝钢包

装统筹采购，宝钢包装基于其品牌及集中采购等优势，较直接面向供应商结算能够获得更加优惠的账期条件。2020 年应付票据及应付账款增幅高于营业成本增幅，主要系河北制罐春节及疫情期间保持连续生产，但产成品受疫情影响发货变慢，导致营业成本结转速度慢于采购及生产速度，导致公司期末存货同比增加。整体而言，应付票据及应付账款的规模与生产经营规模具有匹配性。

五、申请文件显示，各标的公司主要产品的产销率、产能利用率均有超过 100%的情形。请你公司补充披露各标的公司中产销率、产能利用率超过 100%的原因及是否可持续。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见（反馈意见第 5 条）

报告期内，标的公司的主要产品为金属饮料罐，武汉包装亦生产包装彩印铁。标的公司金属饮料罐及包装彩印铁的产能利用率及产销率具体情况如下表所示：

业务种类	标的公司	2020 年 1-4 月		2019 年度		2018 年度	
		产能利用率 (%)	产销率 (%)	产能利用率 (%)	产销率 (%)	产能利用率 (%)	产销率 (%)
金属饮料罐	河北制罐	98.22	109.49	98.94	107.38	99.70	98.27
	武汉包装	43.96	97.45	99.19	98.22	99.36	102.33
	佛山制罐	68.31	73.94	99.50	103.54	88.12	102.14
	哈尔滨制罐	93.86	60.10	96.81	105.21	88.83	94.62
包装彩印铁	武汉包装	57.48	100.00	103.87	103.54	93.61	96.09

注：产能利用率=产量/产能；产销率=销量/产量

（一）公司产能的计算依据

标的公司的年度标准产能是根据标的公司自有设备的理论设计速度，结合设备运行状态、运行时间、成品率等因素决定的。标的公司通过优化设备运行状态、精细化管理等措施可以使实际产能利用在合理范围内超过标准产能。同时，检修的频次与时间、罐型种类的多少、罐型切换所需时间、客户印刷品种版面的多少、订单批量等因素亦可能影响公司的设备效率和时间效率等指标。

（二）标的公司主要产品的产能利用率超过 100%的原因及是否可持续

报告期内，若不考虑新冠疫情因素的影响，各标的公司主要产品的产能利用率均维持在较高水平，主要是因为：（1）金属饮料罐行业整体竞争格局在报告期内持续改善，行业景气程度较高，各标的公司均保持了较高的开机率；（2）宝钢

包装实施“统一协调、分区供应”的经营模式，各标的公司系宝钢包装在华北、华中、华南和东北地区的重要生产基地，宝钢包装综合考虑标的公司产能利用率、物流成本、库存水平等多方面因素，统一协调各生产基地产能，从而达到标的公司产能充分利用的效果。

2019 年武汉包装包装彩印铁业务产能利用率较标准产能略高，主要原因系公司通过一体化销售、优化设备管理、提高设备效率、多基地统一协调、订单集中生产等精细化运营措施，提升开机率、设备效率和时间效率所致。

随着公司精细化运营水平的提升、经营模式的成熟与完善以及行业竞争格局的持续改善，标的公司的产能利用率有望保持在较高水平。同时，目前公司正在有计划地通过购置设备、新建产线等措施有序扩张产能。

（三）标的公司主要产品的产销率超过 100%的原因及是否可持续

标的公司实施“以销定产”的生产销售模式导致标的公司报告期内产销率均处于较高水平。同时，受客户用罐采购节奏与标的公司的生产节奏之间可能存在一定错配，在相应年度中，标的公司的产销率水平围绕 100%上下波动。

2018 年，标的公司产销存数量情况如下：

单位：亿罐/万吨

标的公司	期初存货	产量	销量	期末存货
河北制罐	0.83	8.47	8.33	0.98
武汉包装				
金属饮料罐	0.53	8.45	8.64	0.34
包装彩印铁	0.14	3.00	2.88	0.26
佛山制罐	1.50	15.86	16.20	1.16
哈尔滨制罐	0.50	9.77	9.25	1.02

注：河北制罐、佛山制罐、哈尔滨制罐的主要产品均为金属饮料罐，下同

2019 年，标的公司产销存数量情况如下：

单位：亿罐/万吨

标的公司	期初存货	产量	销量	期末存货
河北制罐	0.98	8.90	9.56	0.32
武汉包装				

金属饮料罐	0.34	8.43	8.28	0.49
包装彩印铁	0.26	3.32	3.44	0.14
佛山制罐	1.16	17.91	18.54	0.53
哈尔滨制罐	1.02	10.65	11.20	0.47

2020 年 1-4 月，标的公司产销存数量情况如下：

单位：亿罐/万吨

标的公司	期初存货	产量	销量	期末存货
河北制罐	0.32	2.95	3.23	1.08
武汉包装				
金属饮料罐	0.49	1.23	1.20	0.52
包装彩印铁	0.14	0.61	0.61	0.14
佛山制罐	0.53	4.10	3.03	1.60
哈尔滨制罐	0.45	3.44	2.07	1.84

注：2020 年 1-4 月的河北制罐的销量及期末存货中包含了外部采购的部分产品

报告期内，各标的公司主要产品的产销率维持在较高水平主要是由于宝钢包装实施“以销定产”的生产模式，各标的公司根据其覆盖区域的客户订单安排生产所致。各标的公司在特定期间存在产销率超过 100%的情况，主要是对应期间相关标的公司根据市场供需情况调整生产与销售的节奏所致，总体仍处于合理范围内。此外，河北制罐 2020 年加大市场拓展力度，通过外部采购进一步提高了对华北地区金属饮料罐（二片罐）产品需求的供应能力，2020 年 1-4 月的销量统计包含了外部采购贡献。

综上，相关标的公司特定期间产销率超过 100%，系对应期间市场供需情况驱动的正常波动。基于宝钢包装“以销定产”生产模式的持续实施，各标的公司相应年度的产销率将持续处于较高水平，并围绕 100%上下波动。

（四）核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 实地走访了各标的公司生产现场，与管理层进行了访谈，了解其生产模式、产品生产流程、设备状态以及工艺技术情况等；
2. 结合各类产品标准耗电量的相关数据、运费合同等相关资料，分析收入

与产能的合理性。

经核查，我们认为：

标的公司特定期间内主要产品的产能利用率、产销率超过 100%是由行业趋势、标的公司的生产经营模式、运营效率改善及销售增加等多种因素导致的，标的公司的产能利用率和产销率有望维持在较高水平。

六、申请文件显示，1) 武汉包装增资金额为 32,409.61 万元，剔除上述因素影响后，两次评估结果差异为 9.84%。2) 哈尔滨制罐增资金额为 19,609.64 万元，剔除上述因素影响后，两次评估差异为 12.84%。请你公司结合增资时点上述标的公司的具体业绩情况，进一步补充披露前次增资与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见（反馈意见第 7 条）

（一）武汉包装前次增资与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性

1. 前次增资与本次交易作价之间的差异

武汉包装前次增资与本次交易作价均以经有权国有资产监督管理机构备案的评估结论为基础，评估结论均采用了资产基础法评估结果，评估基准日分别为 2018 年 9 月 30 日与 2019 年 9 月 30 日。武汉包装两次交易作价之间的差异即评估结论之间的差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	前次增资	本次交易	本次交易 (剔除前次增资影响 ^注 后)
评估机构	中企华评估	中企华评估	
报告编号	中企华评报字〔2019〕 第 3073 号	中企华评报字〔2020〕第 3061-03 号	
评估基准日	2018 年 9 月 30 日	2019 年 9 月 30 日	
评估基准日账面净资产	27,432.26	61,196.34	28,786.73
评估结论(资产基础法)	32,409.61	68,007.59	35,597.98
评估增值率	18.14%	11.13%	23.66%

注：武汉包装前次增资金额为 32,409.61 万元

2. 存在差异的具体原因及合理性

由上表可知，两次评估结论之间的差异主要因前次增资所致。剔除前次增资影响后，两次评估结论之间的差异为 3,188.37 万元，差异率为 9.84%，差异的主要原因为：

(1) 伴随着行业竞争格局改善、销售价格稳中有升，同时积极推进实行各项成本管控及营运改善措施，成本和费用得以持续优化，武汉包装经营业绩向好；两次评估基准日之间，即 2018 年 10 月至 2019 年 9 月，武汉包装实现净利润 1,466.90 万元，应收账款、应收票据、应付账款、应付票据等科目的账面价值由于业务经营相应发生变化；

(2) 固定资产评估增值额增加 921.11 万元，主要原因是本次评估时点，部分设备的关税较上一次评估有所变化，此次评估采用新的关税政策对设备价值进行测算；

(3) 无形资产评估增值额增加 617.91 万元，主要原因是武汉包装在上次评估基准日后，新增了制罐相关的专利无形资产导致其评估价值有所提升。

上述差异为两次评估基准日之间武汉包装日常业务经营获得的利润增长和相关资产评估增值额上涨导致，具备合理性。

3. 加期评估情况

为保护上市公司及全体股东的利益，公司聘请资产评估机构以 2020 年 4 月 30 日为加期评估基准日，对武汉包装进行了加期评估，以确认标的资产价值未发生不利于上市公司及全体股东利益的变化。武汉包装 47.51% 股权的加期评估结果为 32,762.28 万元，较本次交易作价增加 449.75 万元，未出现减值情况。加期评估结果仅为验证前次评估结果未发生减值，不涉及调整本次交易标的资产的作价，亦不涉及调整本次交易方案。

(二) 哈尔滨制罐前次增资与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性

1. 前次增资与本次交易作价之间的差异

哈尔滨制罐前次增资与本次交易作价均以经有权国有资产监督管理机构备案的评估结论为基础，评估结论均采用了资产基础法评估结果，评估基准日分别为 2018 年 9 月 30 日与 2019 年 9 月 30 日。哈尔滨制罐两次交易作价之间的差异即评估结论之间的差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	前次增资	本次交易	本次交易 (剔除前次增资影响 ^注 后)
评估机构	中企华评估	中企华评估	
报告编号	中企华评报字(2019)第 3076 号	中企华评报字(2020)第 3061-04 号	
评估基准日	2018 年 9 月 30 日	2019 年 9 月 30 日	
评估基准日账面净资产	16,751.11	38,119.12	18,509.48
评估结论(资产基础法)	19,609.64	41,738.05	22,128.41
评估增值率	17.06%	9.49%	19.55%

注：哈尔滨制罐前次增资金额为 19,609.64 万元

2. 存在差异的具体原因及合理性

由上表可知，两次评估结论之间的差异主要因前次增资所致。剔除前次增资影响后，两次评估结论之间的差异为 2,518.77 万元，差异率为 12.84%，差异的主要原因为：

(1) 伴随着行业竞争格局改善、销售价格稳中有升，同时积极推进实行各项成本管控及营运改善措施，成本和费用得以持续优化，哈尔滨制罐经营业绩向好；两次评估基准日之间，即 2018 年 10 月至 2019 年 9 月，哈尔滨制罐实现净利润 1,833.05 万元，应收账款、应付票据、应付账款等科目的账面价值由于业务经营相应发生变化；

(2) 哈尔滨制罐 2019 年获取了新增多笔政府补助，未来无实际的资金流出，本次评估按照零值进行评估，进而导致此次评估较上一次评估，负债评估增值额减少 926.91 万元。

上述差异为两次评估基准日之间哈尔滨制罐日常业务经营获得的利润增长和新获得的政府补助导致，增值具备合理性。

3. 加期评估情况

为保护上市公司及全体股东的利益，公司聘请资产评估机构以 2020 年 4 月 30 日为加期评估基准日，对哈尔滨制罐进行了加期评估，以确认标的资产价值未发生不利于上市公司及全体股东利益的变化。哈尔滨制罐 47.51%股权的加期评估结果为 21,083.16 万元，较本次交易作价增加 1,252.10 万元，未出现减值情况。加期评估结果仅为验证前次评估结果未发生减值，不涉及调整本次交易标

的资产的作价，亦不涉及调整本次交易方案。

(三) 核查程序及意见

针对前述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 了解两次评估的所采用评估基础方法以及导致两次交易作价之间的差异具体原因，并执行相关程序进行检查复核；
2. 获取与增资有关的董事会决议、股东会决议、合同、协议、公司章程及营业执照等相关性文件，并检查与投入资本有关的原始凭证、会计记录；
3. 针对进口设备涉及的关税，检查其涉及的合同、关税发票、增值税发票等相关原始资料；
4. 检查新增的无形资产的权属证书原件、非专利技术的持有和保密状况等，并获取有关协议和董事会决议等文件、资料；
5. 检查政府补助相关文件，包括政府出具的补助文件和标的公司已获得相关资产的凭据，并进行分析相关政府补助收入的可持续性；

经核查，我们认为：

武汉包装及哈尔滨制罐的前次增资与本次交易作价均以经有权国有资产监督管理机构备案的评估结论为基础，评估结论均采用了资产基础法评估结果，评估基准日分别为2018年9月30日与2019年9月30日，两次评估结论之间的差异主要因为前次增资以及两次评估基准日之间日常业务经营获得的利润增长、相关资产评估增值额上涨或新获得的政府补助所致，且经加期评估结论验证，评估基准日为2019年9月30日的评估结果未发生减值，具备合理性。

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：

中国注册会计师：

王健
杨国杰



二〇二〇年九月三十日