

宝胜科技创新股份有限公司 关于对上海证券交易所 2019 年 年度报告的信息披露监管问询函回复

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任

2020 年 5 月 17 日，宝胜科技创新股份有限公司（以下简称本公司或公司）收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对宝胜科技创新股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函[2020]0514 号）（以下简称问询函），要求公司于 2020 年 5 月 22 日之前披露对《问询函》的回复。

公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关部门对《问询函》所涉问题进行认真核查落实，现将相关问题回复如下：

一、 关于主营业务与经营情况

（一）关于裸导体及其制品业务。2019 年年报显示，公司裸导体及其制品实现营业收入 203.33 亿元，占公司营业收入 61.5%，毛利率为 1.6%，毛利率较低。请公司补充披露：（1）结合公司裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况、与现有其他业务的关联性及协同效应等，说明上述业务毛利率较低的原因和商业合理性。（2）结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势。（3）近三年裸导体业务的前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。（4）近三年裸导体业务前五大供应商、采购内容、采

购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

回复：

1、结合公司裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况、与现有其他业务的关联性及协同效应等，说明上述业务毛利率较低的原因和商业合理性。

| | 营业收入（万元） | 净利润（万元） | 生产量（万吨） | 销售量（万吨） |
|------|--------------|----------|---------|---------|
| 2018 | 1,888,332.69 | 5,052.99 | 59.83 | 62.93 |
| 2019 | 2,033,328.89 | 4,552.04 | 61.31 | 67.85 |

公司裸导体及其制品产能共计 65 万吨，2019 年公司的裸导体及其制品的生产量为 61.31 万吨，销售量为 67.85 万吨，其中 25.19 万吨用于公司内部需要，其余用于外部销售；公司采用母公司及回笼款项用于购买现货铜，公司全为现款现货的销售方式，公司自订单生效从预付款支付到尾款回笼的平均周期为 11 天，每年的资金周转 31 次，其中精密导体为公司全资子公司，其日常经营由宝胜股份预付款、外部客户预付款及回笼账款完成日常经营。

①裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况

裸导体是指将精炼铜、铝、钢等金属材料经加工而制成线、带和扁型等的导体。裸导体产品可用于各类型的电线电缆和漆包线等。该业务属于金属加工类业务，公司基本上采用“原材料成本+生产加工费”的定价模式。公司根据金属期货市场的现货价格加上材料加工费作为最终的产品销售价格。裸导体的生产工序相对较少且技术相对成熟，工艺过程主要是实现电解铜的物理形状改变。由于工序较少且工艺相对成熟，使得裸导体的产品附加值相对较低，产品毛利率较低。

公司裸导体业务的主要原材料为电解铜，产品的原材料成本占比极高，一般在 98%以上，产品生产工序相对较少，人工成本和制造费用等的占比相对较低。

2019 年公司裸导体业务的成本构成情况如下：

| 成本构成项目 | 成本金额（万元） | 占总成本比例 |
|--------|--------------|--------|
| 原材料成本 | 1,978,051.50 | 98.86% |
| 人工成本 | 3,235.56 | 0.16% |

| 成本构成项目 | 成本金额（万元） | 占总成本比例 |
|--------|--------------|---------|
| 制造费用 | 8,965.66 | 0.45% |
| 水电费用 | 10,513.82 | 0.53% |
| 合计 | 2,000,766.53 | 100.00% |

由于裸导体生产工艺较为成熟，我国裸导体行业的产能相对过剩，导致市场供需较不平衡，加之市场竞争导致价格惨烈，公司销售毛利仅来自于生产加工费，由于原材料成本占比过高使得生产加工费占销售收入的比重较低，导致公司裸导体业务的毛利率较低。

2019年公司的裸导体及其制品的生产量为516,590吨、同比增长13.59%，销售量为514,947吨、同比增长13.23%。公司裸导体业务的产销较为平衡且总量保持稳定增长，虽然受行业影响使得业务毛利率较低，但业务发展情况良好。

②裸导体业务与现有其他业务的关联性及协同效应

裸导体是电线电缆产品制造的主要原材料，是上游供应端，公司裸导体业务为公司电线电缆业务的发展提供有力的供应保障和品质保障。公司自产裸导体产品约有76亿元用于内部线缆生产需要，在满足内部需求后，再将剩余部分对外销售给线缆行业及漆包线行业的其他客户。公司裸导体业务与公司电线电缆业务为产业链上下游关系，同参与公司电线电缆初期设计研发，协调关系紧密，使电线电缆生产具备较强的一致性，使电缆品质得到保障。虽然裸导体业务毛利率相对较低，但裸导体对线缆尤其是特种线缆的性能具有较大影响，公司通过积极做大做强特种高端线缆用精密导体业务，巩固与提高自身在航空航天等特种高端线缆细分市场的占有率，每年要向特种提供约为15亿元的裸导体。因此，公司经营裸导体业务具有战略意义和商业合理性。

经对比，同行业上市公司的裸导体业务毛利率一般也在2%左右，与公司裸导体业务毛利率无重大差异。

| 公司简称 | 披露业务类别 | 2019年该业务营业收入(万元) | 销售毛利率 |
|------|--------|------------------|-------|
| 精达股份 | 铜杆及铝杆 | 6,358.22 | 1.86% |
| 太阳电缆 | 铜加工 | 266,485.20 | 1.39% |

| | | | |
|------|---------|--------------|-------|
| 江西铜业 | 铜杆线 | 4,511,572.88 | 2.27% |
| 宝胜股份 | 裸导体及其制品 | 2,033,328.90 | 1.60% |

说明：上表中各家企业的披露业务类别在产品方面较为接近，但在具体产品范围及统计口径上可能存在差异。

综上所述，裸导体行业的竞争较为激烈且行业利润空间较小，行业通用的生产加工费定价模式决定了该项业务的毛利率相对透明且较低，公司的裸导体业务毛利率与同行业上市公司的业务毛利率不存在重大差异。公司裸导体业务的盈利能力相对较低，产销量较为均衡且维持稳定增长，与公司电线电缆制造业务属于产业链上下游关系，关联性较强且具备较强的产业协同效应，公司经营裸导体业务具备较强的商业合理性。

2、结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势

据安泰科统计数据，2017年约形成铜杆产能1,162万吨，拟建或在建的产能还有200万吨，总计形成产能要达到1,400万吨左右，而实际市场铜杆需求在500-600万吨，产能利用率不到50%，产能严重过剩。行业内大量中小企业的存在，使得铜杆产品中低端市场竞争非常激烈。但中高档产品市场相对发展平稳。

公司的裸导体业务规模较大，具有一定的规模效应，公司裸导体业务主要以中高端产品为主，截止2019年公司裸导体产能为51.65万吨，公司目前在该细分行业具有一定的规模优势和品牌优势，在中高端市场占比约为30%，与行业内中小企业相比，公司的综合实力及竞争力相对较强。

3、近三年裸导体业务的前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

裸导体业务近三年前五大客户、销售内容、销售金额情况表如下：

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2017 销售金额 (不含税.万元) |
|----|------|-------|-----------------------|
| 1 | 客户 A | 铜杆、铜丝 | 94,834.96 |
| 2 | 客户 B | 铜杆、铜丝 | 89,028.93 |
| 3 | 客户 C | 铜杆、铜丝 | 84,984.21 |
| 4 | 客户 D | 铜杆、铜丝 | 63,478.27 |
| 5 | 客户 E | 铜杆、铜丝 | 53,279.33 |
| 合计 | | | 385,605.70 |

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2018 销售金额 (不含税.万元) |
|----|------|-------|-----------------------|
| 1 | 客户 C | 铜杆、铜丝 | 101,921.36 |
| 2 | 客户 B | 铜杆、铜丝 | 87,096.62 |
| 3 | 客户 D | 铜杆、铜丝 | 58,965.28 |
| 4 | 客户 F | 铜杆、铜丝 | 52,053.92 |
| 5 | 客户 A | 铜杆、铜丝 | 48,611.05 |
| 合计 | | | 348,648.23 |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2019 销售金额 (不含税.万元) |
| 1 | 客户 C | 铜杆、铜丝 | 95,681.71 |
| 2 | 客户 B | 铜杆、铜丝 | 72,111.58 |
| 3 | 客户 A | 铜杆、铜丝 | 55,862.21 |
| 4 | 客户 G | 铜杆、铜丝 | 52,509.88 |
| 5 | 客户 E | 铜杆、铜丝 | 44,470.16 |
| 合计 | | | 320,635.54 |

备注：因常州金源于 2017 年 9 月 30 日完成股权转让，2019 年营业收入只并表了第四季度，因此 2017 年占营业收入比重较大。

上述客户均不是公司控股股东及关联方，交易定价公允。

4、近三年裸导体业务前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2017 采购金额 (不含税.万元) |
|----|------|-------|-----------------------|
| 1 | 供应商一 | 铜及铜制品 | 173,520.52 |
| 2 | 供应商二 | 铜及铜制品 | 147,197.60 |
| 3 | 供应商三 | 铜及铜制品 | 138,579.30 |
| 4 | 供应商四 | 铜及铜制品 | 118,089.68 |
| 5 | 供应商五 | 铜及铜制品 | 115,825.52 |
| 合计 | | | 693,212.62 |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2018 采购金额 (不含税.万元) |
| 1 | 供应商一 | 铜及铜制品 | 182,993.27 |
| 2 | 供应商二 | 铜及铜制品 | 174,763.33 |
| 3 | 供应商三 | 铜及铜制品 | 145,660.99 |
| 4 | 供应商四 | 铜及铜制品 | 114,560.26 |

| | | | |
|----|------|-------|-------------------------------|
| 5 | 供应商五 | 铜及铜制品 | 100,650.96 |
| 合计 | | | 718,628.81 |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2019 采购金额 (不含税.万元) |
| 1 | 供应商一 | 铜及铜制品 | 164,046.34 |
| 2 | 供应商二 | 铜及铜制品 | 132,028.49 |
| 3 | 供应商三 | 铜及铜制品 | 129,374.25 |
| 4 | 供应商四 | 铜及铜制品 | 112,282.43 |
| 5 | 供应商五 | 铜及铜制品 | 105,292.91 |
| 合计 | | | 643,024.42 |

裸导体业务近三年前五大供应商、采购内容、采购金额情况表如下：

上述供应商均不是公司控股股东及关联方，交易定价公允。

(二) 关于电缆业务。年报披露，报告期公司电线电缆业务合计实现营业收入 127.30 亿元，同比下降 2.33%，其中通信电缆业务收入同比增长 97.62%。此外，电力电缆、电气装备用电缆、通信电缆及光缆的毛利率分别为 13.48%、18.63%、18.33%，毛利率较去年同期波动较大。请公司补充披露：（1）报告期通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因；（2）结合细分电缆产品的具体用途、成本构成、定价策略说明公司各电缆产品毛利率相差较大的原因，各细分产品毛利率是否处于合理水平，与行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势；（4）分产品披露近三年前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允；（5）分业务板块披露近三年前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

回复：

1、报告期通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因；

2017 年下半年，公司为打开通信网络线缆市场，专门成立了通信网络项目部，部门成立后，市场开拓效果明显，公司通信电缆及光缆销售收入逐年增长，2017 年至 2019 年的销售收入分别为 8,478.52 万元、17,665.47 万元、34,910.89 万元。

2019年，公司通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因主要是销量大幅增长与产品均价上涨。随着公司积极拓展客户市场，2019年公司通信电缆及光缆的产品销量同比增长38.67%，带动业务收入大幅增长。报告期内公司持续优化产品结构，高单价产品的销售占比逐步提升，使得产品销售均价上涨。

2、结合细分电缆产品的具体用途、成本构成、定价策略说明公司各电缆产品毛利率相差较大的原因，各细分产品毛利率是否处于合理水平，与行业可比公司是否存在显著差异；

公司报告期内细分电缆产品的具体用途如下：

| 序号 | 电缆类型 | 电缆特点 |
|----|---------------|---|
| 1 | 电力电缆 | 指在电力系统的主干线路和分支配电线路中用以传输和分配大功率电能的电缆产品，主要用于发、配、变、供电线路中的强电电能传输 |
| 2 | 电气装备用 电线电缆 | 包括从电力系统的配电点把电能直接输送到各种用电设备、器具作为连接线路的电线电缆，以及电气装备内部的计测、信号控制系统中用的电线电缆 |
| 3 | 通信电缆与 光缆 | 指用于有线传输电话、电报、广播、传真、数据和其他电信信息的电缆产品，包括对称通信电缆和同轴通信电缆 |

公司2019年的细分电缆产品的成本构成如下：

| 项目 | 电力电缆 | | 电气装备用电线 | | 通信电缆与光缆 | |
|-------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 原材料成本 | 875,501.99 | 94.81% | 120,381.28 | 86.62% | 22,839.36 | 80.10% |
| 人工成本 | 16,628.35 | 1.80% | 7,909.91 | 5.69% | 2,524.98 | 8.86% |
| 制造费用 | 23,178.11 | 2.51% | 8,746.12 | 6.29% | 2,541.53 | 8.91% |
| 水电费 | 8,115.89 | 0.88% | 1,935.83 | 1.39% | 607.15 | 2.13% |
| 合计 | 923,424.34 | 100.00% | 138,973.14 | 100.00% | 28,513.03 | 100.00% |

公司各类电缆产品的成本构成存在一定差异，其中电力电缆的产品构造及生产工艺相对简单，并且，原材料成本占比相对较高，利润空间相对较小，毛利率相对较低。电气装备用电线、通信电缆与光缆的原材料成本占比相对较低，但是生产工艺相对复杂，其中设计工艺、产品结构及维修维护都相对复杂，同时此类产品的使用对象都相对精密，因此公司利润空间及毛利率相对较高。

关于定价策略，公司电缆产品销售时一般采用在当期原材料价格的浮动基础上加上目标毛利及其他必要费用从而组成最终价格的定价方式，但不同类别产品

的具体定价时也存在一定差异。

公司不同类别电缆产品的具体用途、成本结构、具体定价策略均存在一定差异，使得公司不同类别电缆产品的毛利率相差较大，各细分产品毛利率均处于合理水平。

电线电缆行业的产品种类繁多，各类产品的用途及细分领域竞争情况差异较大，使得不同类别产品的产品毛利率相差较大，同行业上市公司的不同类别电缆的毛利率差异也较大，公司的毛利率差异情况与行业可比公司不存在显著差异。公司与同行业上市公司的 2019 年各类别产品毛利率如下所示：

| 宝胜股份 | | 万马股份 | | 汉缆股份 | | 通鼎互联 | |
|---------|--------|------|--------|---------------|--------|------|--------|
| 产品类别 | 毛利率 | 产品类别 | 毛利率 | 产品类别 | 毛利率 | 产品类别 | 毛利率 |
| 电力电缆 | 13.48% | 电力产品 | 13.00% | 电力电缆 | 18.83% | 电力电缆 | 15.68% |
| 电气装备用电缆 | 18.63% | | | 电气装备用 电线电缆 | 27.12% | | |
| 通信电缆及光缆 | 18.33% | 通信产品 | 21.10% | 通信电缆和 光缆 | 16.45% | 通信电缆 | 23.00% |

3、结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势

(1) 行业规模及发展趋势

电线电缆产业是工业基础性行业，其产品广泛应用于能源、交通、通信、汽车、石化等领域，在我国国民经济中占有极其重要的地位。

根据《中国电线电缆行业“十三五”发展指导意见》，“十二五”期间，电线电缆行业经济总体实现了持续、平稳的增长，线缆铜导体用量由 2010 年的约 480 万吨增至 2015 年的约 660 万吨，线缆铝导体用量约 200 万吨。至“十二五”末，我国线缆五大类产品中主要品种的年产量为：各种架空导线约 150 万吨（含绝缘架空电缆）；高压及超高压电缆（66KV 及以上）约 1.5 万公里；中压电力电缆约 48 万公里（折算单芯计算）；各种光缆约 2 亿芯公里；各种绕组线约 160 万吨。

根据历年《中国工业统计年鉴》和《中国机械工业年鉴》，2012 年-2016 年，全国电线电缆的工业销售产值由 11,096.56 亿元增长到 12,822.27 亿元，年均复合增长率为 3.68%。我国电线电缆行业的发展势头良好，下游市场需求旺盛。

(2) 行业上下游情况

电线电缆行业的主要上游行业为铜材行业和橡胶及塑料等化工原料行业。由于电线电缆行业存在“料重工轻”的特点，以铜为代表的原材料在产品成本中占比较大，铜材的价格波动对本行业的产品成本与价格有较明显的影响。

电线电缆行业是配套行业，在国民经济的整个产业链中位于中游，下游产业的需求状况将直接影响到电线电缆行业的需求。目前与电线电缆行业密切相关的电力、通信、交通、石化等行业需求旺盛，但大型客户议价能力相对较强。

(3) 行业竞争格局

电线电缆的行业集中度偏低，企业实力差距明显。由于我国电线电缆企业有很强的趋同性，市场竞争同质化现象严重，电线电缆制造企业数量多、规模小、产业集中度低。参与竞争的企业实力差距明显：第一梯队为国外领先企业及其在国内的合资企业，如意大利普睿司曼集团、法国耐克森公司等，它们拥有先进的生产技术和设备，长期占据高端产品市场；第二梯队为具有国家电网招标资质和供货记录且具有一定生产规模的内资电线电缆生产企业，包括宝胜股份、智慧能源、中超控股、万马股份等，它们是电力系统的主要供应商；第一、二梯队以外的企业数量众多，主要集中在低端产品领域，以价格竞争为主要竞争方式。

(4) 公司行业地位

公司经过多年的发展，目前已发展成为全国规模最大、最具竞争力的电线电缆制造企业之一，是行业内为数不多的国有控股上市公司，在品牌影响、市场营销、装备水平、研发能力等方面确立了行业领先地位。

(5) 公司竞争优势

同行业 2019 年电线电缆业务数据对比表如下所示：

| 序号 | 公司名称 | 线缆业务 | |
|----|------|--------------|--------|
| | | 营业收入(万元) | 毛利率(%) |
| 1 | 宝胜股份 | 1,273,004.55 | 16.81 |
| 2 | 智慧能源 | 1,519,730.53 | 17.57 |

| | | | |
|---|------|------------|-------|
| 3 | 汉缆股份 | 617,960.88 | 19.43 |
| 4 | 杭电股份 | 394,550.11 | 17.41 |
| 5 | 万马股份 | 610,801.00 | 15.55 |

根据上表所述，公司在电缆行业中营业收入位于前列，线缆毛利率较同行业也处于正常水平，目前公司正在向高端线缆市场发展，如航空航天电缆，海洋工程电缆等方向发展，此高端电缆将会对公司的盈利能力得到进一步提升。

公司经过数十年在电线电缆行业的耕耘，

4、分产品披露近三年前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允；

公司电力电缆近三年前五大客户情况如下所示：

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2017 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
|----|------|------|-----------------------|---------------|
| 1 | 客户 A | 电力电缆 | 81,045 | 6.68% |
| 2 | 客户 B | 电力电缆 | 53,704 | 4.43% |
| 3 | 客户 C | 电力电缆 | 14,056 | 1.16% |
| 4 | 客户 D | 电力电缆 | 11,723 | 0.97% |
| 5 | 客户 E | 电力电缆 | 11,478 | 0.95% |
| 合计 | | | 172,023 | 14.18% |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2018 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
| 1 | 客户 F | 电力电缆 | 61,648 | 5.65% |
| 2 | 客户 B | 电力电缆 | 54,549 | 5.00% |
| 3 | 客户 G | 电力电缆 | 33,157 | 3.04% |
| 4 | 客户 H | 电力电缆 | 30,680 | 2.81% |
| 5 | 客户 A | 电力电缆 | 25,702 | 2.35% |
| 合计 | | | 205,754 | 18.85% |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2019 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
| 1 | 客户 A | 电力电缆 | 63,779 | 10.50% |
| 2 | 客户 H | 电力电缆 | 50,287 | 9.41% |
| 3 | 客户 B | 电力电缆 | 44,344 | 8.12% |
| 4 | 客户 G | 电力电缆 | 41,237 | 7.76% |

| | | | | |
|----|------|------|----------------|---------------|
| 5 | 客户 I | 电力电缆 | 27,437 | 6.57% |
| 合计 | | | 227,103 | 21.28% |

公司电气装备用电缆近三年前五大客户情况如下所示：

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2017 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
|----|-----|---------|-----------------------|---------------|
| 1 | 客户一 | 电气装备用电缆 | 5,720 | 4.33% |
| 2 | 客户二 | 电气装备用电缆 | 5,158 | 3.90% |
| 3 | 客户三 | 电气装备用电缆 | 2,543 | 1.92% |
| 4 | 客户四 | 电气装备用电缆 | 1,244 | 0.94% |
| 5 | 客户五 | 电气装备用电缆 | 1,123 | 0.85% |
| 合计 | | | 15,788 | 11.94% |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2018 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
| 1 | 客户一 | 电气装备用电缆 | 3,809 | 1.96% |
| 2 | 客户二 | 电气装备用电缆 | 3,137 | 1.62% |
| 3 | 客户三 | 电气装备用电缆 | 1,890 | 0.97% |
| 4 | 客户四 | 电气装备用电缆 | 1,880 | 0.97% |
| 5 | 客户五 | 电气装备用电缆 | 1,853 | 0.95% |
| 合计 | | | 12,569 | 6.48% |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2019 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
| 1 | 客户一 | 电气装备用电缆 | 3,780 | 2.21% |
| 2 | 客户二 | 电气装备用电缆 | 2,157 | 1.26% |
| 3 | 客户三 | 电气装备用电缆 | 1,875 | 1.10% |
| 4 | 客户四 | 电气装备用电缆 | 1,333 | 0.78% |
| 5 | 客户五 | 电气装备用电缆 | 1,262 | 0.74% |
| 合计 | | | 10,407 | 6.09% |

公司通信电缆及光缆近三年前五大客户情况如下所示：

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2017 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
|----|-----|---------|-----------------------|---------------|
| 1 | 客户一 | 通信电缆及光缆 | 2,372 | 27.98% |
| 2 | 客户二 | 通信电缆及光缆 | 1,532 | 18.07% |
| 3 | 客户三 | 通信电缆及光缆 | 520 | 6.13% |
| 4 | 客户四 | 通信电缆及光缆 | 408 | 4.81% |
| 5 | 客户五 | 通信电缆及光缆 | 218 | 2.57% |
| 合计 | | | 5,050 | 59.56% |
| 序 | 客户 | 销售内容 | 2018 销售金额 | 占营业收入的比例 |

| 号 | | | (不含税.万元) | |
|----|-----|---------|-----------------------|---------------|
| 1 | 客户一 | 通信电缆及光缆 | 4,061 | 22.99% |
| 2 | 客户二 | 通信电缆及光缆 | 3,195 | 18.09% |
| 3 | 客户三 | 通信电缆及光缆 | 1,788 | 10.12% |
| 4 | 客户四 | 通信电缆及光缆 | 1,756 | 9.94% |
| 5 | 客户五 | 通信电缆及光缆 | 1,400 | 7.93% |
| 合计 | | | 12,200 | 69.06% |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2019 销售金额 (不含税.万元) | 占营业收入的比例 |
| 1 | 客户一 | 通信电缆及光缆 | 6,431 | 18.42% |
| 2 | 客户二 | 通信电缆及光缆 | 3,921 | 11.23% |
| 3 | 客户三 | 通信电缆及光缆 | 3,461 | 9.91% |
| 4 | 客户四 | 通信电缆及光缆 | 3,434 | 9.84% |
| 5 | 客户五 | 通信电缆及光缆 | 2,643 | 7.57% |
| 合计 | | | 19,890 | 56.97% |

公司电缆业务分产品的近三年前五大客户均不涉及公司控股股东及关联方，不涉及关联交易。

公司根据主营业务客户信用性质，将客户的分类分为五大组合（详情请见第9问的第2问），上述裸导体及电线电缆的客户中中央企业、地方国有企业、民营上市公司及大型企业合计占比约为70%左右。

5、分业务板块披露近三年前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

公司目前业务主要分为裸导体及其制品和电线电缆业务，其中裸导体及其制品业务的前五大供应商情况详见本问询函问题一的回复内容。

电线电缆业务板块的近三年前五大供应商（含合并范围内企业）情况如下所示：

| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2017 采购金额（不含税.万元） | 占营业成本的比例 |
|----|--------------|------|-------------------|----------|
| 1 | 江苏宝胜精密导体有限公司 | 裸导体 | 781,104.53 | 63.09% |
| 2 | 供应商二 | 裸导体 | 31,242.47 | 2.52% |
| 3 | 供应商三 | 电缆料 | 13,923.66 | 1.12% |

| 4 | 供应商四 | 电缆料 | 10,774.95 | 0.87% |
|----|----------------|------|-------------------|---------------|
| 5 | 供应商五 | 电缆料 | 9,328.92 | 0.75% |
| 合计 | | | 846,374.53 | 68.36% |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2018 采购金额（不含税.万元） | 占营业成本的比例 |
| 1 | 江苏宝胜精密导体有限公司 | 裸导体 | 808,350.48 | 71.30% |
| 2 | 供应商二 | 裸导体 | 33,251.55 | 2.93% |
| 3 | 供应商三 | 电缆料 | 12,391.00 | 1.09% |
| 4 | 供应商四 | 电缆料 | 10,195.84 | 0.90% |
| 5 | 宝胜（宁夏）线缆科技有限公司 | 裸导体 | 10,009.28 | 0.88% |
| 合计 | | | 874,198.15 | 77.11% |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2019 采购金额（不含税.万元） | 占营业成本的比例 |
| 1 | 江苏宝胜精密导体有限公司 | 铜导体 | 718,710.45 | 65.88% |
| 2 | 供应商二 | 铜导体 | 56,548.14 | 5.18% |
| 3 | 供应商三 | 电缆料 | 14,983.08 | 1.37% |
| 4 | 供应商四 | 铜导体 | 10,399.23 | 0.95% |
| 5 | 供应商五 | 电缆料 | 8,567.39 | 0.79% |
| 合计 | | | 809,208.29 | 74.18% |

说明：公司电线电缆业务的主材裸导体主要由合并范围内子公司供应，为体现采购明细的完整性，上表包含合并范围内子公司江苏宝胜精密导体有限公司和宝胜（宁夏）线缆科技有限公司，但相关采购金额在合并报表中已合并抵消。

除合并范围内企业外，公司电线电缆业务板块的近三年前五大供应商均不涉及公司控股股东及关联方，不涉及关联交易。

（三）分季度经营情况。年报显示，2019 年公司第一至第四季度营业收入保持稳定，前三季度净利润也较为平稳，但第四季度净利润亏损，净利润波动较大；同时各季度经营活动现金流量净额差异较大。请公司结合业务特点、结算情况、行业发展状况和同行业可比公司情况等，说明公司生产经营是否具有季节性特征，第四季度净利润由盈转亏、季度性经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性。

回复：

2019 年年度同行业分季度财务状况如下：

单位：元

| 宝胜股份 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 营业收入 | 7,038,549,408.48 | 7,667,914,388.44 | 9,233,064,683.70 | 9,343,393,351.84 |
| 净利润 | 41,170,409.94 | 62,699,152.82 | 61,333,197.03 | -11,177,155.76 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 670,653,202.95 | -133,964,445.93 | -619,328,058.31 | 130,116,445.83 |

单位：元

| 杭电股份 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 营业收入 | 981,693,715.51 | 1,169,274,369.33 | 1,217,759,360.27 | 1,540,470,388.94 |
| 净利润 | 23,277,788.18 | 37,521,265.56 | 36,591,631.53 | 18,875,645.17 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -174,569,569.73 | -513,719,187.00 | 2,102,286.04 | 694,476,003.08 |

单位：元

| 汉缆股份 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 营业收入 | 1,041,206,529.78 | 1,573,552,009.78 | 1,833,164,338.56 | 1,731,685,952.87 |
| 净利润 | 58,446,486.69 | 137,732,667.19 | 167,097,880.14 | 72,208,176.79 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 21,561,663.92 | -221,468,030.98 | 76,262,454.14 | 572,187,781.58 |

单位：元

| 万马股份 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 营业收入 | 2,064,037,742.1 | 2,632,778,904.11 | 2,481,042,805.49 | 2,567,549,332.45 |
| 净利润 | -15,937,756.03 | 113,869,522.67 | 72,293,470.74 | 50,654,121.94 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -194,856,887.70 | 568,600,080.53 | 83,914,546.93 | 414,509,933.76 |

公司生产经营具有一定的季节性特征。电线电缆的生产和销售通常与国民经济各行业的重大工程项目招投标及建设周期相关，主要下游行业如电力、通信、交通等通常会在第一季度进行年度招投标，并要求供应商于下半年交货，因此公司第一季度的现金流相对较高，公司在第二季度及第三季度为生产高峰期，原材料等投入较大，同时带来现金流出现净流出状态，第四季度订单交货量增加且按照公司“控两金”应要求，加强了应收账款的催收，因此第四季度的销售回款也有所增长，为保证年底资金需求，结合自身资金安排，增加了对供应商票据结算的比例，故导致第四季度的经营活动现金流较前两个季度有所好转。

公司2019年第四季度净利润由盈转亏，主要是（1）公司按照外部安监部门检查要求，在第四季度补提了总计2,529.19万元的安全生产费，进一步降低了公司的盈利水平。从而出现公司第四季度由盈利转为亏损；（2）第四季度公司

加强应收账款的催收，销售回款显著好与其他几个季度，故按照公司销售经营政策结算的市场开发费也随之增加，降低了公司第四季度的利润。

二、公司资产及负债项目

(四) 年报披露，2019 末公司有息负债为 91.47 亿元，其中短期借款 85.14 亿元，占公司总资产超 50%，流动比率与现金比率分别为 1.06、0.36，全年利息费用约为 5 亿元。近三年来公司有息负债增长较快，2017、2018 年公司有息负债同比增长率分别为 208.38%和 72.76%。请公司进一步补充披露以下信息：(1) 补充披露你公司主要有息负债的详细情况，包括债务类型、债务金额、利息、到期期限等，并说明相关资金的具体用途及流向。(2) 结合公司经营情况及资金需求等，说明近三年公司有息负债发生较大增长的原因及合理性，以及与公司业务规模是否匹配。(3) 结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施。请会计师核查并发表意见。

回复：

1、补充披露你公司主要有息负债的详细情况，包括债务类型、债务金额、利息、到期期限等，并说明相关资金的具体用途及流向。于 2019 年 12 月 31 日，本公司按债务类型的有息负债情况见下表：

金额单位：亿元

| 债务类型 | 期末余额 | 全年利息 |
|-----------------------|-------|------|
| 短期借款 | 85.05 | 4.32 |
| 其中：年利率 2.65%至 3.55%余额 | 46.22 | |
| 年利率 3.56%至 4.20%余额 | 14.05 | |
| 年利率 4.21%至 5.66%余额 | 24.78 | |
| 长期借款 | 7.57 | 0.34 |
| 其中：一年到内到期长期借款 | 1.23 | |
| 长期应付款 | 6.00 | 0.34 |
| 合计 | 98.62 | 5.00 |

于 2019 年 12 月 31 日，按法人口径的有息负债情况见下表：

金额单位：万元

| 借款单位 | 列报科目 | 利率 | 借款余额 | 资金用途 |
|------|------|--------------|------------|------|
| 宝胜科创 | 短期借款 | 2.65%至 3.55% | 462,230.70 | 购买铜杆 |
| 宝胜科创 | 短期借款 | 3.56%至 4.20% | 60,516.78 | 购买铜杆 |
| 宝胜科创 | 短期借款 | 4.21%至 5.66% | 199,726.20 | 购买铜杆 |

| 借款单位 | 列报科目 | 利率 | 借款余额 | 资金用途 |
|------|-----------|--------------|------------|-----------|
| 宝胜科创 | 一年内到期长期借款 | 4.75%至 5.05% | 10,450.00 | 并购贷款、工程项目 |
| 宝胜科创 | 长期借款 | 4.75%至 5.39% | 38,000.00 | 并购贷款、工程项目 |
| 宝胜科创 | 长期应付款 | 5.23% | 60,000.00 | 线缆业务 |
| 宝利鑫 | 长期借款 | 5.98% | 4,083.33 | 投资光伏 |
| 宝利鑫 | 一年内到期长期借款 | 5.98% | 1,000.00 | 投资光伏 |
| 宝胜海洋 | 长期借款 | 3.3%至 4.9% | 20,466.29 | 工程项目 |
| 宝胜企发 | 长期借款 | 5.70% | 766.67 | 工程款 |
| 宝胜山东 | 短期借款 | 4.33%至 4.45% | 7,000.00 | 线缆业务 |
| 宝胜四川 | 短期借款 | 4.8%至 5.6% | 17,550.00 | 线缆业务 |
| 常州金源 | 短期借款 | 3.85%至 4.35% | 85,000.00 | 购买铜杆 |
| 东莞日新 | 短期借款 | 4.52%至 5.66% | 4,500.00 | 线缆业务 |
| 宁夏线缆 | 短期借款 | 4.79% | 5,500.00 | 线缆业务 |
| 上海安捷 | 短期借款 | 4.79%至 5.22% | 4,472.98 | 线缆业务 |
| 上海安捷 | 一年内到期长期借款 | 5.23% | 900.00 | 购买设备 |
| 上海线缆 | 短期借款 | 4.78% | 4,000.00 | 线缆业务 |
| 合计 | | | 986,162.95 | |

本公司期末有息负债余额为 98.62 亿元,其中:短期借款余额为 38.83 亿元;票据融资借款余额为 46.22 亿元;长期借款余额为 7.57 亿元,从大股东处资金拆借款余额为 6.00 亿元。2019 年度全年发生利息费用 5.00 亿元,其中短期借款利息支出为 2.83 亿元,综合融资利率约为 4.66%;票据融资利息支出为 1.50 亿元,综合融资利率为 3.21%;长期借款利息支出为 0.34 亿,综合融资利率为 4.95%;大股东资金拆借利息支出为 0.34 亿元,融资利率为 4.75%。期末有息负债于 2020 年到期的余额为 86.29 亿元,于 2021 年及以后到期余额为 12.33 亿元。

期末本公司持有的有息负债用于生产经营的余额为 90.01 亿元,主要为用于裸导体业务购买原材料所使用,占用借款资金余额约为 78.85 亿元;用于工程项目及股权并购的有息负债余额为 8.61 亿元。

2、结合公司经营情况及资金需求等,说明近三年公司有息负债发生较大增长的原因及合理性,以及与公司业务规模是否匹配。

本公司主要从事裸导体铜杆加工及电线电缆生产销售业务,阴极铜为本公司生产经营的主要原材料,占生产成本的比重约在 90%以上,具有料重工轻的显著特点,以铜为代表的主要原材料价值较高且价格波动较为明显(2019 年度现货

铜算术平均价格为 4.78 万元/吨)，需要占用大量资金。按照市场惯例，本公司上游原材料供应商主要为铜铝等大宗商品生产商，通常要求预付或者现付形式进行结算；而下游客户主要集中在电力集团、房地产、通信运营商等在行业中具有垄断地位的大型企业集团，具有一定信用期，付款周期较长，电线电缆行业也属于典型的资金密集型企业。故公司除经营活动产生的现金流外还需要较大规模的带息负债保障公司生产经营所需流动资金，因此期末存在较大规模的带息负债。

公司最近三年销售规模、耗铜量及有息负债情况表如下：

| 项目 | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 |
|--------------|------------|------------|------------|
| 收入(亿元) | 206.91 | 321.84 | 332.83 |
| 收入增长率 | 36.79% | 55.55% | 3.41% |
| 全年累计耗铜量(吨) | 409,121.70 | 593,310.18 | 654,193.66 |
| 月均耗铜量(吨) | 34,093.47 | 49,442.52 | 54,516.14 |
| 平均采购单价(万元) | 4.28 | 4.46 | 4.25 |
| 月均购铜资金需求(亿元) | 14.60 | 22.03 | 23.16 |
| 期末有息负债余额 | 60.35 | 98.54 | 98.62 |
| 有息负债增长率 | 187.77% | 63.29% | 0.07% |

本公司 2017 年带息负债较 2016 年增加 39.38 亿元，主要原因为：（1）本公司于 2017 年非同一控制下企业合并常州金源，常州金源 2017 年末借款余额为 11.23 亿元；（2）本公司因业务规模扩大导致经营周转资金需求增加，新增带息负债约 25.74 亿元。

本公司 2018 年有息负债较 2017 年增加 38.19 亿元，主要原因为业务规模进一步扩大导致经营所需资金增加，新增带息负债 34.47 亿元。2019 年销售规模与 2018 年保持稳定，故有息负债也相对保持稳定。

本公司 2016 年至 2018 年期间，因新上产能及加强市场开拓营销，公司近年收入逐年上升，且增长幅度较大。同时受市场结算方式影响，公司所需的流动资产也逐年随之增加，故导致公司最近几年有息负债逐年上升。因此本公司认为，最近三年公司有息负债规模发生较大增幅是合理的，与公司业务规模相匹配。

3、结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施。

公司 2018 年末及 2019 年末有息负债占负债总额的比重分别为 77.66%与 76.72%；占资产总额的比重分别为 55.83%与 54.60%，均保持在稳定水平。公司有息负债到期情况如下：

金额单位：万元

| 按合同约定还款期 | 金额 |
|----------------------|------------|
| 1 年内到期 | 862,846.66 |
| 其中：1 季度（2020 年 3 月末） | 218,142.98 |
| 2 季度（2020 年 6 月末） | 47,464.07 |
| 3 季度（2020 年 9 月末） | 40,500.00 |
| 4 季度（2020 年 12 月末） | 556,739.61 |
| 1-2 年内到期 | 69,766.67 |
| 2-3 年到期 | 4,000.00 |
| 3-6 年内到期 | 49,549.63 |
| 合计 | 986,162.96 |

为维持公司生产经营所需流动资金，公司从如下几个方面进行保障：

(1) 公司短期债务分布较为合理

公司一年内需要偿还的借款分布较为合理，主要集中在一季度及四季度，于 2019 年 12 月 31 日，公司随时可动用货币资金余额为 12.43 亿元，配合销售回款及少量银行授信足以偿付一季度的借款本金及利息。截止 2020 年 5 月 30 日，公司均已足额偿付到期有息负债，无一笔逾期偿付或未付借款情况。按照行业惯例 4 季度为公司销售回款旺季，配合尚未使用的银行授信额度，办理短期借款续贷等措施，公司有足够现金流支撑 4 季度的到期债务还款。

本公司 2019 年收入规模及债务规模相比 2018 年保持稳定，未发生重大变化，近年公司通过加强客户信用管理，应收账款催收等措施，经营活动现金流逐步好转，在现有业务规模下，本公司无需新增增量贷款维持现有经营业务。

(2) 加强在外贷款的管理及催收

公司最近三年平均每季度销售商品收到现金情况如下表：

金额单位：万元

| 项目 | 2019 各季度平均回款 | 2018 各季度平均回款 | 2017 各季度平均回款 |
|-----------|--------------|--------------|--------------|
| 销售商品收到的现金 | 859,678.85 | 836,560.10 | 639,799.88 |

公司近年随着收入规模的增加，销售商品收到的现金也在逐年随之增加。近年，本公司亦加强了对应收账款的源头管控，在销售合同签订环节即对付款条件进行严格管控，加强销售客户的信用额度及信用期限管理，进行客户结构优化，力争在销售源头持续提高应收账款质量，保证应收账款后期顺利回款。2019 年度销售回款情况较 2018 年度有所增长。

公司将应收账款回款列入重点工作计划及作为重点考核指标，每月召开营销工作会例会及应收账款专题会议，制定货款清欠计划及落实应收账款清欠措施。

（3）未使用的授信储备充足

为生产经营和流动资金周转需要，满足公司未来发展的营运资金，提高资金使用效率、降低财务成本，同时缓解流动资金需求压力，公司与各大金融机构长期保持良好的合作，在各大金融机构拥有较为充足的授信额度。截止 2019 年 12 月 31 日，公司、全资及控股子公司在金融机构尚未使用的授信额度余额为 83.58 亿元。公司通过对原有借款还旧借新、新增贷款等方式以及适度扩大有息负债规模和周期，增强短期借款偿债能力，提高流动性，满足公司日常经营所需资金周转。

综上，公司不存在流动性风险，未来将通过对原有借款还旧借新、新增贷款、加强货款回收等方式，增强短期借款偿债能力。公司目前已有的货币资金、销售回款及储备的授信额度，能够满足公司正常生产经营所需要的流动资金。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- （1）我们了解和评价了公司与筹资活动相关的内部控制；
- （2）我们检查了公司相关融资合同，核对了借款期限，借款利率等信息，并对公司借款利息进行了重新计算；
- （3）我们检查了公司与借款相关的资金流水，对借款情况进行了函证。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

（五）年报显示，2019 年末公司货币资金为 27.73 亿元，较去年同期下降

12.99%，全年利息收入0.23亿元。报告期末，公司受限制货币资金中银行承兑汇票保证金期末余额近10亿元，而应付票据期末余额为2.25亿元。请公司补充披露：

(1) 列示2019年月度货币资金余额，并结合货币资金的存储、使用及限制性等情况，说明公司利息收入与货币资金规模的匹配性和合理性；(2) 请结合公司经营模式，说明货币资金余额较高的同时，存在较多有息借款的原因和合理性，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途；(3) 明确是否存在在大股东及其关联方旗下控制的机构存放资金的情况，如是，说明具体情况，包括利率水平、存放期限、实际使用情况等。(4) 逐笔列示报告期末公司开具的尚未承兑的银行承兑汇票的金额、对应保证金及保证金比率、承兑银行、应付对象、到期情况等，说明公司银行承兑汇票保证金与应付票据余额的匹配性与合理性。请会计师对上述问题逐项核查并发表意见，说明履行的审计程序是否审慎、充分。

回复：

1、列示2019年月度货币资金余额，并结合货币资金的存储、使用及限制性等情况，说明公司利息收入与货币资金规模的匹配性和合理性；

本公司期末货币资金余额为277,256.83万元，其中各类保证金金额为152,940.75万元，主要为票据、信用证及保函等保证金。开具银行承兑汇票及信用证保证金银行按照票据的期限作为定期存款结息，结息利率区间在1.35%至1.75%；除此之外本公司及下属子公司未开展定期存款业务，因公司业务规模体量较大，月均使用资金量较大，需保证资金的流动性，故未开展定期存款或其他理财业务。本公司持有的货币资金均为活期存款用于生产经营周转，银行按照活期进行结息，利率约为0.3%。本公司12月持有货币资金略低于全年平均货币资金余额，主要原因为4季度加大了供应商结算力度。2019年各月货币资金余额及全年利息收入测算如下表：

金额单位：万元

| 月份 | 货币资金余额 | 其中：银承及信用证保证金 | 其他活期存款 |
|----|------------|--------------|------------|
| 1月 | 331,252.12 | 83,011.35 | 248,240.77 |

| 月份 | 货币资金余额 | 其中：银承及信用证保证金 | 其他活期存款 |
|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 2月 | 352,961.91 | 81,300.11 | 271,661.80 |
| 3月 | 415,000.53 | 103,398.61 | 311,601.92 |
| 4月 | 347,737.42 | 101,996.94 | 245,740.48 |
| 5月 | 346,324.70 | 117,505.50 | 228,819.20 |
| 6月 | 427,185.87 | 130,492.88 | 296,692.99 |
| 7月 | 373,271.14 | 128,040.52 | 245,230.62 |
| 8月 | 278,942.40 | 111,617.74 | 167,324.66 |
| 9月 | 301,654.63 | 124,620.24 | 177,034.39 |
| 10月 | 283,487.38 | 130,629.47 | 152,857.91 |
| 11月 | 266,828.12 | 128,639.06 | 138,189.06 |
| 12月 | 277,256.83 | 134,689.09 | 142,567.74 |
| 算数平均数 | 333,491.92 | 114,661.79 | 218,830.13 |
| 存款利率 | | 1.50% | 0.30% |
| 测算全年利息收入 | 2,376.42 | 1,719.93 | 656.49 |

本公司 2019 年度合并利息收入为 2,334.70 万元，经按全年各月货币资金余额情况测算利息收入为 2,376.42 万元，与实际利息收入差异率为 1.79%。综上所述：本公司认为 2019 年度利息收入规模与全年货币资金余额情况相匹配。

2、请结合公司经营模式，说明货币资金余额较高的同时，存在较多有息借款的原因和合理性，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途；

(1) 公司保持货币资金余额较高原因

本公司 2019 年月均货币资金余额约为 333,491.92 万元，期末货币资金 277,256.83 万元，其中银行承兑汇票保证金、信用证保证金、保函保证金及期货保证金余额合计为 152,940.75 万元，实际可以随时动用的货币资金余额为 124,316.08 万元。本公司保有一定额度可自由支配的货币资金主要出于以下方面的考虑：

首先，因本公司月均耗铜量较大，且按照行业结算管理采购原材料铜均为现款结算，公司为保障正常生产经营需要提前储备购买采购资金；

其次，公司现有业务经营规模较大，需要储备足额营运资金以保障经营发展同时储备资金用于偿还未到期的借款本息，确保公司在金融环境发生变化时能有一定的风险承受能力。

（2）公司存在较高有息借款理由

本公司主要从事裸导体铜杆加工及电线电缆生产销售业务，阴极铜为本公司生产经营的主要原材料，占生产成本的比重约在 90%以上，具有料重工轻的显著特点，以铜为代表的主要原材料价值较高且价格波动较为明显（2019 年度现货铜算术平均价格为 4.78 万元/吨），需要占用大量资金。按照市场惯例，本公司上游原材料供应商主要为铜铝等大宗商品生产商，通常要求预付或者现付形式进行结算；而下游客户主要集中在电力集团、房地产、通信运营商等在行业中具有垄断地位的大型企业集团，具有一定信用期，付款周期较长，电线电缆行业也属于典型的资金密集型企业。故公司除经营活动产生的现金流外还需要较大规模的带息负债保障公司生产经营所需流动资金，因此期末存在较大规模的带息负债。

综上：为保证公司正常的生产经营运转，公司维持现有货币资金及有息负债余额具有合理性。

本公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况，亦不存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途，期末使用受到限制货币资金已经全部披露。

3、明确是否存在在大股东及其关联方旗下控制的机构存放资金的情况，如是，说明具体情况，包括利率水平、存放期限、实际使用情况等。

本公司 2019 年度不存在在大股东及其关联方旗下控制的机构存放资金的情况。

4、逐笔列示报告期末公司开具的尚未承兑的银行承兑汇票的金额、对应保证金及保证金比率、承兑银行、应付对象、到期情况等，说明公司银行承兑汇票保证金与应付票据余额的匹配性与合理性。

（1）本公司因向子公司精密导体采购铜杆采用开立的银行承兑汇票或信用证支付，精密导体将取得银行承兑汇票或信用证向银行贴现，于 2019 年 12 月

31日，已贴现未到期金额为473,780.00万元。在本集团合并层面，虽票据已经贴现但与票据相关的信用风险及偿付到期贴现款之义务仍在本集团内，故将票据贴现收到的款项在合并层面作为质押借款进行列报。在合并层面该部分应付票据已经转为质押借款，但票据保证金在本公司合并层面仍为受限资金，该部分银行承兑汇票及信用证对应的票据保证金金额为112,540.00万元。于2019年12月31日，本公司向精密导体已开具未到期的银行承兑汇票金额为346,730.00万元，该部分银行承兑汇票对应的保证金额余额为97,790.00万元，具体明细如下：

金额单位：万元

| 收票方 | 承兑人 | 票据金额 | 出票日 | 到期日 | 保证金比例 | 保证金余额 |
|------|-------------|-------------------|------------|------------|---------|------------------|
| 精密导体 | 浦发银行扬州分行 | 15,000.00 | 2019-2-22 | 2020-2-21 | 33.33% | 5,000.00 |
| 精密导体 | 民生银行上海分行 | 30,000.00 | 2019-3-14 | 2020-3-14 | 30.00% | 9,000.00 |
| 精密导体 | 光大银行宝应县支行 | 10,000.00 | 2019-3-26 | 2020-3-26 | 100.00% | 10,000.00 |
| 精密导体 | 稠州银行南京分行 | 26,700.00 | 2019-4-4 | 2020-4-4 | 25.09% | 6,700.00 |
| 精密导体 | 广发银行扬州江都支行 | 43,080.00 | 2019-4-25 | 2020-4-25 | 35.00% | 15,080.00 |
| 精密导体 | 广发银行扬州江都支行 | 33,800.00 | 2019-5-13 | 2020-5-13 | 35.50% | 12,000.00 |
| 精密导体 | 工商银行宝应县支行 | 8,000.00 | 2019-7-9 | 2020-1-9 | 10.00% | 800.00 |
| 精密导体 | 宁波银行南京下关支行 | 3,000.00 | 2019-7-24 | 2020-7-24 | 30.00% | 900.00 |
| 精密导体 | 宁波银行南京下关支行 | 1,200.00 | 2019-8-8 | 2020-8-8 | 30.00% | 360.00 |
| 精密导体 | 中国邮储银行宝应县支行 | 40,000.00 | 2019-9-11 | 2020-9-10 | 20.00% | 8,000.00 |
| 精密导体 | 兴业银行扬州分行 | 20,000.00 | 2019-9-24 | 2020-9-24 | 20.00% | 4,000.00 |
| 精密导体 | 中信银行扬州分行 | 1,000.00 | 2019-10-16 | 2020-4-16 | 100.00% | 1,000.00 |
| 精密导体 | 中信银行扬州分行 | 2,000.00 | 2019-10-16 | 2020-10-16 | 100.00% | 2,000.00 |
| 精密导体 | 广州银行南京分行 | 37,500.00 | 2019-10-24 | 2020-10-24 | 20.00% | 7,500.00 |
| 精密导体 | 中信银行扬州分行 | 19,200.00 | 2019-11-22 | 2020-11-22 | 21.88% | 4,200.00 |
| 精密导体 | 中国银行宝应县支行 | 11,250.00 | 2019-12-6 | 2020-6-6 | 20.00% | 2,250.00 |
| 精密导体 | 中信银行扬州分行 | 5,000.00 | 2019-12-18 | 2020-12-18 | 100.00% | 5,000.00 |
| 精密导体 | 中国建设银行宝应县支行 | 40,000.00 | 2019-12-19 | 2020-6-19 | 10.00% | 4,000.00 |
| 合计 | | 346,730.00 | | | | 97,790.00 |

(2) 除上述业务外，本公司已开具尚未承兑的银行承兑汇票情况如下：

金额单位：万元

| 收款人 | 承兑人 | 票据金额 | 出票日 | 到期日 | 保证金比例 | 保证金余额 | 备注 |
|-----|----------------|-------|------------|-----------|-------|-------|--------|
| 客户 | 长城华西银行德阳高新科技支行 | 85.22 | 2019/10/25 | 2020/4/24 | 30% | 25.57 | 银行承兑汇票 |

| | | | | | | | |
|----|--------------|-----------------|------------|------------|------|-----------------|-----------|
| 客户 | 中国光大银行上海分行 | 87.7 | 2019/8/12 | 2020/2/12 | 20% | 17.53 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 华夏银行常州支行 | 1,700.00 | 2019/12/23 | 2020/6/23 | 20% | 340 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 宁夏银行西城支行 | 694.4 | 2019/7/25 | 2020/1/26 | 30% | 208.32 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 宁夏银行西城支行 | 388.55 | 2019/8/19 | 2020/2/20 | 30% | 116.57 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 宁夏银行西城支行 | 509.64 | 2019/8/27 | 2020/2/28 | 30% | 152.9 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 宁夏银行西城支行 | 468.36 | 2019/9/30 | 2020/3/30 | 30% | 140.49 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 185.09 | 2019/8/8 | 2020/2/6 | 30% | 55.53 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 644.67 | 2019/8/28 | 2020/2/26 | 30% | 193.4 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 96.89 | 2019/8/28 | 2020/2/28 | 30% | 29.07 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 435.95 | 2019/9/26 | 2020/3/26 | 30% | 130.79 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 926.83 | 2019/11/29 | 2020/5/29 | 30% | 278.05 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 69.28 | 2019/11/28 | 2020/5/28 | 30% | 20.79 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 280.4 | 2019/12/27 | 2020/6/27 | 30% | 84.12 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 885.81 | 2019/12/25 | 2020/6/25 | 30% | 265.76 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 上海浦东发展银行泰安分行 | 327.15 | 2019/12/27 | 2020/1/5 | 30% | 98.14 | 银行承兑汇票 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 115.54 | 2017/9/13 | 2020/7/6 | 100% | 115.54 | 信用证 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 116.32 | 2017/9/13 | 2020/7/6 | 100% | 116.32 | 信用证 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 202.03 | 2017/10/13 | 2020/7/6 | 100% | 202.03 | 信用证 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 217.66 | 2017/11/10 | 2020/7/6 | 100% | 217.66 | 信用证 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 69.4 | 2018/9/18 | 2019/9/19 | 100% | 69.4 | 信用证单证未齐未付 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 85.97 | 2018/9/28 | 2019/11/30 | 100% | 85.97 | 信用证单证未齐未付 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 13.6 | 2019/2/22 | 2019/10/21 | 100% | 13.6 | 信用证单证未齐未付 |
| 客户 | 中国银行扬州分行邗江支行 | 70.42 | 2019/7/31 | 2019/11/1 | 100% | 70.42 | 信用证单证未齐未付 |
| 合计 | | 8,676.88 | | | | 3,047.97 | |

综上：本公司期末应付票据余额22,510.09万元,其中应付商业承兑汇票13,834.12万元，开具商业承兑汇票无需支付保证金；应付银行承兑票据余额为8,676.88万元，如上表所述，开具该部分票据存入的保证金为3,047.97万元。

公司其他货币资金中剩余银行承兑汇票保证金97,790.00万元，为宝胜股份向子公司精密导体采购铜杆而开具的银行承兑汇票346,730.00万元而存入。因该部分票据精密导体已贴现，但在合并层面宝胜股份将其作为质押借款，故该部分保证金无对应的应付票据，在合并层面对应本公司的票据融资借款。

因此本公司银行承兑汇票保证金与应付票据余额是匹配与合理的。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- (1) 对货币资金内部控制进行了解和测试；
- (2) 获取货币资金明细表并与银行存款对账单进行核对；
- (3) 计算银行存款累计余额应收利息收入，评估利息收入的合理性；
- (4) 计算银行存款累计余额应收利息收入，评估利息收入的合理性；
- (5) 对银行账户实施函证（同时函证长、短期借款及票据等信息），专人跟踪回函并编制银行函证结果汇总表；
- (6) 检查了开具银行承兑汇票合同进行了检查，票据台账，并对期末票据执行了监盘程序；
- (7) 结合银行承兑汇票协议，对开具票据需存放保证金情况执行了重新计算程序。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

（六）年报显示，公司固定资产规模不断增加，投资活动产生的现金流量净额持续为负。截至报告期末，公司固定资产原值约49.7亿元，账面价值为31.95亿元，其中机器设备12.21亿元，房屋及建筑物18.89亿元等。请公司补充披露：

- （1）结合公司业务及产品构成，分别列示各产品对应的固定资产分布区域和配置情况，并说明相关数据是否显著异于同行业公司；
- （2）自查并核实公司各固定资产的使用状态、产生的收益情况等，是否存在应减值未减值的情况；
- （3）结合公司主营业务发展、固定资产各明细项目的购置、在建工程转固等情况，说明公司固定资产持续大幅增长的合理性，以及与公司生产规模的匹配性；
- （4）结合投资活动现金流支出的具体流向、用途和会计科目的勾稽关系等，说明近两年大额投资的原因及合理性。请会计师对上述问题逐项核查并发表意见，说明履行的审计程序是否审慎、充分。

回复：

1、结合公司业务及产品构成，分别列示各产品对应的固定资产分布区域和配置情况，并说明相关数据是否显著异于同行业公司；

(1) 固定资产分布区域和配置情况

公司主要业务分为裸导体、电线电缆及其他三大板块，相关的固定资产分布区域及配置情况如下所示：

| 序号 | 业务板块 | 固定资产所处区域 | 固定资产原值（万元） | | 固定资产净额（万元） | |
|-----------|------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | | 机器设备 | 房屋建筑物 | 机器设备 | 房屋建筑物 |
| 1 | 裸导体 | 江苏 | 62,185.89 | 9,311.40 | 21,798.07 | 3,578.08 |
| 2 | 电线电缆 | 江苏、北京、宁夏、山东、上海、广东、四川 | 145,749.84 | 203,109.99 | 78,999.67 | 157,355.28 |
| 3 | 其他 | 上海、江苏 | 24,434.15 | 30,558.11 | 21,368.40 | 27,978.28 |
| 合计 | | — | 232,369.88 | 242,979.50 | 122,166.14 | 188,911.64 |

(2) 固定资产投入产出情况

1) 裸导体板块固定资产投入产出情况

| 项 目 | 固定资产账面价值 (万元) | | | 营业收入 (万元) | | | 固定资产占营业收入比 (%) | | | 净利润 (万元) | | |
|-------|---------------|-----------|-----------|------------|--------------|--------------|----------------|---------|---------|----------|----------|----------|
| | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 |
| 裸导体板块 | 32,593.95 | 28,463.75 | 25,889.74 | 890,073.09 | 1,670,578.97 | 1,741,570.78 | 3.66% | 1.70% | 1.49% | 1,837.71 | 5,052.99 | 4,549.58 |

由上表可见，2017 年固定资产占营业收入比与 2018 及 2019 年相比略高，主要因常州金源铜业有限公司于 2017 年 10 月非同一控制下纳入合并范围，2017 年公司只将其 10-12 月利润表纳入合并利润表导致该年度占比较其他年份相对较高；2019 年较 2018 年占比下降主要因裸导体板块营业收入小幅上升所致。

2) 电线电缆板块固定资产投入产出同行业比较情况

| 项 目 | 固定资产账面价值 (万元) | | | 营业收入 (万元) | | | 固定资产占营业收入比 (%) | | | 净利润 (万元) | | |
|------|---------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|----------------|---------|---------|-----------|-----------|------------|
| | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2017 年度 | 2018 年度 | 2019 年度 |
| 宝胜股份 | 251,320.85 | 278,867.45 | 293,657.66 | 1,179,043.31 | 1,547,861.44 | 1,586,721.41 | 21.23 | 18.02 | 18.51 | 6,759.62 | 9,615.88 | 14,457.56 |
| 智慧能源 | 226,210.20 | 303,176.84 | 330,588.67 | 1,726,023.76 | 1,751,156.02 | 1,715,539.17 | 13.11 | 17.31 | 19.27 | 8,945.46 | 18,339.79 | 5,477.21 |
| 中超控股 | 112,350.29 | 99,151.66 | 73,006.86 | 741,821.37 | 763,616.21 | 738,089.55 | 15.15 | 12.98 | 9.89 | 11,395.30 | 10,459.68 | -45,813.58 |
| 杭电股份 | 54,020.56 | 81,789.54 | 63,249.18 | 416,095.84 | 437,730.93 | 490,919.78 | 12.98 | 18.68 | 12.88 | 12,331.03 | 11,274.08 | 12,026.22 |
| 金杯电工 | 67,298.47 | 93,220.55 | 92,631.76 | 396,136.43 | 473,893.93 | 584,431.74 | 16.99 | 19.67 | 15.85 | 13,378.12 | 13,928.34 | 21,190.10 |

由上表比较可见，公司固定资产投入产出比净利润指标处于同行业上市公司较高水平。结合公司发展战略及产品类别，公司裸导体产品生产周期短，批量销售体量大，产品附加值相比电线电缆板块低，而电线电缆产品生产制造工艺相对复杂，生产周期长，根据

市场及产品更新研发需要持续投入固定资产较多；以上两个业务板块的生产制造及产品附加值特点导致固定资产单位投入指标差异较大。公司综合分析同行业内比较情况不存在异常差异。

2、自查并核实公司各固定资产的使用状态、产生的收益情况等，是否存在应减值未减值的情况；

公司于每年年终组织对固定资产的全面盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废。经本年盘点自查，年末各项固定资产使用状态良好。

公司 2019 年度各项产品销售取得的营业收入均能够覆盖为该项产品生产经

营服务的固定资产净值，各项产品未出现市场价格异常大幅下跌、工艺水平未出现落后面临被淘汰的情形，资产收益情况良好。

综上，通过公司自查盘点，除因拟处置的部分固定资产计提减值准备 17 万元，其余固定资产于本年末未出现减值迹象，不存在应减值未减值的情况。

3、结合公司主营业务发展、固定资产各明细项目的购置、在建工程转固等情况，说明公司固定资产持续大幅增长的合理性，以及与公司生产规模的匹配

公司 2019 年较 2018 年主要固定资产原值增加 41,109.48 万元，其中房屋建筑物增加 20,039.00 万元，机器设备增加 18,468.57 万元；主要系公司近两年销售规模稳步增长，产品多元化发展以及市场占有率的提高导致原有资产产能饱和，不足以支撑现有销售订单，公司根据业务发展规划目前在江苏及宁夏地区新建了生产车间以加强核心竞争力。

2019 年固定资产增长率综合高于营业收入增长率，主要系公司 2019 年部分主要固定资产处于试生产或新转固投产使用阶段，尚未产生大幅的销售收入增长，固定资产的持续增加除了满足新技术及市场订单的需求外，提升生产效率、降低固定资产维护护理成本而新增购置新设备用以替换旧设备也是新增主要原因之一，固定资产的持续投入与公司经营计划及长期战略发展目标相一致，与公司未来生产规模的增长相匹配。

(4) 近两年大额投资的原因及合理性

“十三五”以来，公司的总体发展规划是稳步落实“国际化、高端化、产业化、信息化、服务化”的“五化”战略部署，通过培育企业核心能力、增强资本整合力度、深化管理机制创新，努力将公司打造成为国内领军、国际著名且能同

国际电线电缆巨头并肩竞争的，国内外民用、军用线缆主要供应商。因此，近年来，公司加大了在全国的产业布局，加强了对航空航天、军工、核电、海洋工程、通信网络等高端线缆产品的研发和投入，先后实施了新设中航宝胜海洋工程电缆有限公司项目、新设宝胜（宁夏）线缆科技有限公司项目、智能网络线缆项目、铝合金电缆项目等一批产业布局项目。其中 2019 及 2018 年，公司投资支付大额支出主要用于中航宝胜海洋工程电缆有限公司项目、宝胜（宁夏）线缆科技有限公司项目及公司本部新厂区建设项目工程及购置设备款，2019 及 2018 年投资活动现金流出分别为 82,987.66 万元及 63,509.40 万元，2019 年较 2017 年固定资产及在建工程合计净增加 163,164.85 万元，长期资产入账与现金流支出不存在重大差异，结合公司行业发展趋势与经营策略，近两年的大额投资支出与公司的资本支出安排及长期发展战略相一致。

单位：万元

| 项目名称 | 预算数 | 开始施工时间 | 在建工程增加额 | | 截止 2019 年未完工程进度 (%) | 截止 2019 年末累计转固金额 | 2019 年末余额 |
|-----------------------|---------|------------|-----------|-----------|---------------------|------------------|-----------|
| | | | 2018 年 | 2019 年 | | | |
| 宝胜海洋一期项目 | 165,382 | 2016/8/15 | 46,374.92 | 23,885.96 | 47.80 | | 86,397.80 |
| 宝胜股份智能网络电缆 | 67,420 | 2016/11/1 | 11,666.43 | 5,417.61 | 73.28 | 22,902.33 | 8,107.33 |
| 宝胜宁夏工程 | 75,000 | 2016/9/10 | 6,906.63 | 9,824.61 | 66.25 | 33,776.75 | 15,909.91 |
| 宝胜科技电缆城 | 30,000 | 2012/12/28 | 840.22 | 1,214.10 | 85.74 | 22,365.99 | 3,044.16 |
| 精密导体 22.5 万吨连铸连轧生产线项目 | 23,000 | 2019/3/15 | 1,774.54 | 2,429.57 | 20.00 | 68.93 | 4,174.07 |
| 东莞日新新建厂房 | 11,600 | 2018/12/23 | 81.55 | 4,951.24 | 43.39 | | 5,032.79 |
| 30 万吨连铸连轧深加工项目转固 | 11,000 | 2012/12/28 | 1,692.93 | 81.00 | 88.00 | 8,500.33 | 620.36 |
| 宝胜山东特种装备线缆项目 | 6,500 | 2018/10/10 | 1,142.42 | 1,775.73 | 44.90 | 2,696.87 | 238.70 |
| 精密导体乳化液项目 | 3,848 | 2017/10/15 | | 677.88 | 27.96 | 459.88 | 1,075.74 |

公司近几年固定资产投资涉及的项目主要为海洋工程电缆、铝合金电缆、智能网络电缆等特种电缆。作为国内大型综合性电缆生产商，公司在电线电缆方面已具备较强的品牌影响力，但是目前公司的产品结构以电力电缆和裸导体等传统产品为主，产品附加值不高。因此，公司着力调整产品结构，瞄准产业链高端产品，加强对海洋电缆等特种电缆的固定资产投资及研发投入，加快产品结构转型，提高公司创新能力和盈利能力。因此，公司近两年大额投资具备必要性和合理性。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- (1) 对固定资产相关的内部控制进行了解和测试；
- (2) 对固定资产进行了实地监盘，检查固定资产运行使用状态；
- (3) 对各生产线对应产品销售情况进行了检查；
- (4) 对新购置的固定资产，检查公司相关决策文件，资产购置合同，资产入账相关的原始凭证；
- (5) 对公司投资活动相关现金流情况执行了分析性程序。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(七) 公司在建工程期末余额14.1亿元，期初10.15亿元，金额较大且多个项目建设周期长，转固进度缓慢，且工程进度前后不一致。其中，智能网络电缆项目从2016年开始建设，预计总投入6.74亿元，至今工程进度仅为46%；宝胜宁夏一期工程项目预计投入4亿元，2018年工程进度为90%，2019年年度报告显示仅为85%；30万吨深加工项目从2013年开展至今，预计投入1.1亿元，2017年工程进度已达99%，而2018年工程进度为69.58%，2019年为88%。请公司进一步补充披露以下信息：(1) 结合在建工程的建设周期、预计竣工时间、项目资金来源明细、工程进度、预计产能、历史转固情况，说明对在建工程核算相关数据是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定；(2) 公司多个在建工程项目投入较大、进展较慢，结合目前产线、产能、开工率、产品订单和销量等情况以及实际投资比例，明确公司是否存在延期转固的情形。(3) 结合前述问题，明确公司

实际资金投入及形成资产情况，核实相关资产的实际状态，并说明形成的在建工程是否存在减值迹象，是否充分计提减值准备。请会计师对上述问题逐项核查并发表意见，说明履行的审计程序是否审慎、充分。

回复：

1、结合在建工程的建设周期、预计竣工时间、项目资金来源明细、工程进度、预计产能、历史转固情况，说明对在建工程核算相关数据是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定；

公司前十大在建工程情况表如下：

金额单位：万元

| 项目名称 | 预算数 | 年初余额 | 本年增加金额 | 本年转入固定资产金额 | 年末余额 | 工程累计投入占预算比例(%) | 工程进度(%) | 利息资本化累计金额 | 其中：本年利息资本化金额 | 本年利息资本化率(%) | 截止2019年末累计转固金额 | 资金来源 |
|---------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|----------------|----------|-----------------|-----------------|-------------|------------------|----------------|
| 宝胜海洋一期项目 | 165,382 | 55,166.92 | 23,885.96 | | 79,052.87 | 47.80 | 47.80 | 967.38 | 667.95 | 3.30 | | 自有资金及专项借款 |
| 宝胜股份智能网络电缆 | 67,420 | 10,957.81 | 5,417.61 | 8,268.09 | 8,107.33 | 46.00 | 46.00 | 768.71 | 525.71 | 4.35 | 22,902.33 | 募集资金、自有资金及专项借款 |
| 宝胜宁夏工程项目 | 75,000 | 7,389.02 | 9,824.61 | 1,303.72 | 15,909.91 | 85.00 | 85.00 | | | | 33,776.75 | 自有资金 |
| 宝胜科技电缆城 | 30,000 | 6,074.64 | 1,214.10 | 4,244.58 | 3,044.16 | 85.74 | 85.74 | | | | 22,365.99 | 自有资金 |
| 精密导体22.5万吨连铸连轧生产线项目 | 23,000 | 1,813.42 | 2,429.57 | 68.93 | 4,174.07 | 20.00 | 20.00 | | | | 68.93 | 自有资金 |
| 东莞日新新建厂房 | 11,600 | 81.55 | 4,951.24 | | 5,032.79 | 43.39 | 43.39 | 144.21 | 144.21 | 5.09 | | 自有资金及短期借款 |
| 精密导体30万吨深加工项目 | 11,000 | 2,950.81 | 81.00 | 2,411.45 | 620.36 | 88.00 | 88.00 | | | | 8,500.33 | 自有资金 |
| 宝胜山东特种装备线缆项目 | 6,500 | 1,159.84 | 1,775.73 | 2,696.87 | 238.70 | 44.90 | 44.90 | | | | 2,696.87 | 自有资金 |
| 精密导体乳化液项目 | 3,848 | 853.99 | 677.88 | 456.13 | 1,075.74 | 27.96 | 27.96 | | | | 459.88 | 自有资金 |
| 合计 | 393,750 | 86,448.01 | 50,257.69 | 19,449.77 | 117,255.93 | — | — | 1,880.30 | 1,337.87 | — | 90,771.08 | — |

注：上表中“智能网络电缆项目、宝胜宁夏工程项目”年报中完工进度由于财务人员疏忽披露有误，现已重新更正。

综上所述列示，主要工程项目情况如下：

(1) 智能网络电缆项目 2016 年立项并于同年启动建设，项目总预算 67,420 万元，其中固定资产投资 42,320 万元，流动资金投资 25,100 万元。项目累计发生支出 31,010.02 万元，结转固定资产 22,902.33 万元，2019 年报披露完工进度为 46%，是以累计工程投入支出与工程总预算比得出，如根据总预算扣除铺底流动资金预算后计算实际完工进度为 73.28%。

项目建设共分为三个周期，截止 2019 年末一期及二期均已竣工投入生产，相关工程支出已经转入固定资产；三期项目（主要为 5G 通信用网络电缆）处于在建状态，预计 2020 年 12 月底竣工投产，项目建设完成后预计可形成年产 5G 通信用高速网络电缆 80 万箱的生产能力，以及超六类、八类通信用网络电缆及光电复合缆等产品。

(2) 宝胜宁夏工程项目于 2016 年 6 月立项，2016 年 9 月开工建设，总预算投资金额为 75,000.00 万元，其中一期建设预算 40,000.00 万元，二期建设预算 35,000.00 万元，项目累计已发生支出 47,322.32 万元，结转固定资产 33,776.75 万元；因 2019 年二期项目投资增加了导致 2019 年完工进度较 2018 年存在下降的情形，公司根据一期和二期项目占总投资预算比重新计算综合完工进度为 66.25%。

一期项目主体于 2018 年初基本完工并转入固定资产投入使用，2019 年二期项目建设已启动，二期项目预计 2020 年底竣工完成；该项目主要产品为高强度耐热铝合金导线、高端装备用特种电线电缆、低压电力电缆、控制电缆、航空电缆、高强度铝杆等产品。

(3) 公司 30 万吨连铸连轧及深加工项目于 2012 年 12 月起施工建设，分年逐步投资，生产线由 30 万吨连铸连轧机及为铜杆深加工而购置的各类拉丝机等机器设备构成，30 万吨连铸连轧机产线于 2015 年完工并转入固定资产，截至 2019 年末该项目总完工进度 88%，未完工工程主要是根据市场需求增加购置的深加工拉丝机设备投资。

(4) 宝胜海洋项目公司于 2015 年成立，2016 年 8 月启动施工建设，项目总预算投资 165,382 万元，截止 2019 年末项目一期累计支出 79,052.87 万元，建筑工程项目已封顶，项目采购设备除局放试验设备外均已调试完成并开始联动试车，一期项目新建主体为：立塔、悬链楼各一座，13 万平方米的主厂房一座、35kV 配电房一座、屏蔽大厅一座和码头一座。

项目建成后主要产品为海底电力电缆、海底光缆、中压电缆、高压超高压电缆。

(5) 宝胜科技电缆城项目是公司对于原有资产按照市场需求实施产能扩能技改，项目总投资 3 亿元，该项目自 2012 年底启动，先后实施了塑力缆、中压电缆、电线、橡胶套电缆、信号电缆的扩能改建，预计 2020 年 6 月底完工。项目建设完工后，预计合计销售收入增加 52.5 亿元。

(6) 精密导体 22.5 万吨连铸连轧生产线项目，项目于 2019 年 3 月份启动，计划投入 2.3 亿元，引进 1 条年产 22.5 万吨铜杆连铸连轧生产线，配套 8 台拉丝机、30 台绞线机及智能物流运输设备。目前项目进口设备合同已签订，厂房处于施工阶段，预计于 2021 年 6 月完工。项目建成后预计可形成年产 22.5 万吨铜杆和 10 万吨铜深加工产品。

(7) 东莞日新新建厂房项目于 2016 年立项，2018 年 12 月底启动建设，项目总预算 1.16 亿，截止 2019 年末累计工程支出 5,032.79 万元，项目已完成主体建设，预计 2020 年 12 月底竣工完成。项目建成后，预计年生产规模 5.7143 亿米，年销额为 6.3 亿元，铜线加工 6000 吨、电线辐照 21100 万米、新能源汽车充电桩 35 万套。

综上：公司严格按照在建工程会计政策进行会计核算，符合企业会计准则的相关规定。

2、公司多个在建工程项目投入较大、进展较慢，结合目前产线、产能、开工率、产品订单和销量等情况以及实际投资比例，明确公司是否存在延期转固的情形

公司主要在建工程产线及使用情况如下：

| 在建工程名称 | 生产线 | 2019 年开工率 | 2019 年订单总额 (万元) | 2019 年销售额 (万元) |
|-----------------------|--|------------------------------|--------------------|-------------------|
| 宝胜海洋一期项目 | 4 条交联生产线, 2 条立式成缆机线 | 项目建设中 | —— | —— |
| 智能网络电缆项目 | 智能网络项目共三期情况如下: 一期四条生产线, 已投入生产; 二期三条生产线, 已投入生产; 三期四条生产线, 在建状态。 | 一期开工率 80% 二期开工率 75% | 26,500.00 | 22,000.00 |
| 宝胜宁夏工程项目 | 电线电缆生产线 6 条; 连铸连轧铝杆生产线 3 条; | 80% | 109,774.06 | 99,457.81 |
| 宝胜科技电缆城 | 大力缆: 6 条大拉机、8 条挤出机, 中压: 6 条交联生产线 | 90% | —— | —— |
| 精密导体 22.5 万吨连铸连轧生产线项目 | 22.8 万吨连铸连轧铜生产线 1 条, 配套 8 台拉丝机、30 台绞线机及智能物流运输设备 | 项目建设中 | —— | —— |
| 东莞日新新建厂房 | 新能源产线 5 条; | 项目建设中 | —— | —— |
| 30 万吨连铸连轧深加工项目 | 三镀生产线四条, 大拉线 6 条, 中拉线 8 条, 多头线 7 条, 绞线 80 条, 退镀线 15 条 | 75% | —— | —— |
| 宝胜山东特种装备线缆项目 | 8 条挤出生产线, 2 台加速器及智能物流运输设备 | 调试中 | —— | —— |
| 精密导体乳化液项目 | 15000 吨废乳化液生产线 1 条 | 项目建设中 | —— | —— |

注: 以上“宝胜科技电缆城及 30 万吨连铸连轧深加工项目”部分已投产使用, 但因其与其他同类产线共同生产, 导致不能将订单总额及销售额明确到具体项目中。

根据上表可知, 公司部分在建工程会分为 2-3 期分步实施, 导致项目整体建设周期较长。公司根据《企业会计准则》及其相关规定, 购入需要安装或自行建造的资产在达到预计可使用状态时转入固定资产, 在建厂房及车间工程转固依据为工程竣工验收报告, 整体产线在联动试车合格后转入固定资产, 单项安装设备转固依据为设备调试验收报告; 对于已达到固定资产预计可使用状态、但尚未办理竣工决算手续的在建工程, 按暂估价值计入固定资产, 并及时按月计提折旧, 竣工决算后根据实际成本再调整固定资产原值。

综上, 公司自查期末在建项目的实施情况与披露一致, 不存在延期转固的情形。

3、结合前述问题，明确公司实际资金投入及形成资产情况，核实相关资产的实际状态，并说明形成的在建工程是否存在减值迹象，是否充分计提减值准备。

截止 2019 年末，公司回复七“1”中提及的主要项目累计投入资金 213,366.07 万元，其中：90,771.07 万元已由在建工程转为固定资产，122,595.00 万元仍在在建状态。

公司于 2019 年末按照年度盘点计划对所属在建工程等长期资产进行现场盘点，在建工程均处于正常建设中、资产状态良好，其预定用途未发生改变，未来将用于公司的主营业务，预计将产生良好的现金流量，且公司所处的市场环境未发生重大不利变化；故该等在建工程无明显减值迹象，无需计提减值准备。

会计师回复：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- (1) 对在建工程相关的内部控制进行了解和测试；
- (2) 对在建工程执行了实地监盘程序，现场观察工程建设及完工进度情况；
- (3) 检查与工程项目相关的可行性研究报告，与施工方的工程结算报告；
- (4) 检查了与工程相关的施工合同，工程入账的结算报告及相关原始凭证；
- (5) 检查了在建工程验收报告，试运行相关记录，判断公司转固时点是否合理；
- (6) 检查了与工程支出相关的银行流水，访谈了解与工程项目对应的销售情况并检查了相关的销售合同。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(八) 报告期末，公司存货账面净值为 16.38 亿元，占合并报表流动资产总额 14.5%，且较期初减少 1.41 亿元，计提存货跌价准备 1104 万元。2019 年公司存货周转率为 18.21。请公司进一步补充披露以下信息：(1) 分业务板块列示存货的具体构成、数量及对应的金额、库龄及周转率情况。(2) 结合公司营运模式、同行业可比公司相关数据说明公司存货周转率是否与同行业存在差异，并说明原因及合理性。(3) 结合存货类型、库龄、相关产品及原材料价格变动等，分析

公司存货准备计提的充分性。请会计师对上述问题逐项核查并发表意见，说明履行的审计程序是否审慎、充分。

1、分业务板块列示存货的具体构成、数量及对应的金额、库龄及周转率情况。

| 项目 | 类别 | 计量单位 | 数量 | 金额（万元） | 库龄 | 存货周转率 |
|------|-----|-------------------|---------------------|------------------|------------------|-------|
| 裸导体 | 原材料 | 吨 | 1,646.64 | 7,284.73 | 1年以内 | 42.58 |
| | | | 38,212.00 | 115.77 | 1-2年 | |
| | | | 157,676.71 | 1,220.54 | 2年以上 | |
| | 小计 | 197,535.35 | 8,621.04 | — | | |
| | 在产品 | 吨 | 4,626.00 | 18,619.44 | 1年以内 | |
| | | | 小计 | 4,626.00 | 18,619.44 | |
| | 产成品 | 吨 | 3,440.45 | 14,875.35 | 1年以内 | |
| | | | 小计 | 3,440.45 | 14,875.35 | |
| 电线电缆 | 原材料 | 吨 | 446,194.60 | 9,335.82 | 1年以内 | 10.12 |
| | | | 279.04 | 119.58 | 1-2年 | |
| | | | 2,849.74 | 262.99 | 2年以上 | |
| | | 小计 | 449,323.38 | 9,718.39 | — | |
| | 在产品 | KM | 5,852,530.75 | 55,145.11 | 1年以内 | |
| | | | 1,281.31 | 694.85 | 1-2年 | |
| | | | 1,924.37 | 524.70 | 2年以上 | |
| | | 小计 | 5,855,736.43 | 56,364.66 | — | |
| | 产成品 | KM | 79,231.75 | 44,444.84 | 1年以内 | |
| | | | 3,315.57 | 1,255.37 | 1-2年 | |
| | | | 3,705.61 | 1,936.74 | 2年以上 | |
| | | 小计 | 86,252.92 | 47,636.95 | — | |
| | 其他 | 其他 | | 7,930.12 | 1年以内 | |
| 小计 | | | 7,930.12 | — | | |

备注：上表中原材料中1年以内均为裸导体，因此金额较高；1年以上的为其他原材料如绝缘材料等，此类产品价格较低。

2、结合公司营运模式、同行业可比公司相关数据说明公司存货周转率是否与同行业存在差异，并说明原因及合理性。

公司存货周转率同行业对比情况如下：

| 公司名称 | 2019年 |
|------|-------|
| 宝胜股份 | 10.12 |
| 万马股份 | 10.51 |
| 中超控股 | 5.40 |
| 汉缆股份 | 4.39 |
| 金杯电工 | 5.37 |

如上表，为使存货周转率具有较合理的可比性，公司使用电线电缆板块存货周转率与同行业对比，公司在行业中处于较高水平，体现了良好的存货周转能力，主要系公司与主要供应商维持较好的合作关系，供应商供货及时，同时通过高效的存货管控，科学的管理水平，使公司存货周转率处于较高水平。

3、结合存货类型、库龄、相关产品及原材料价格变动等，分析公司存货准备计提的充分性

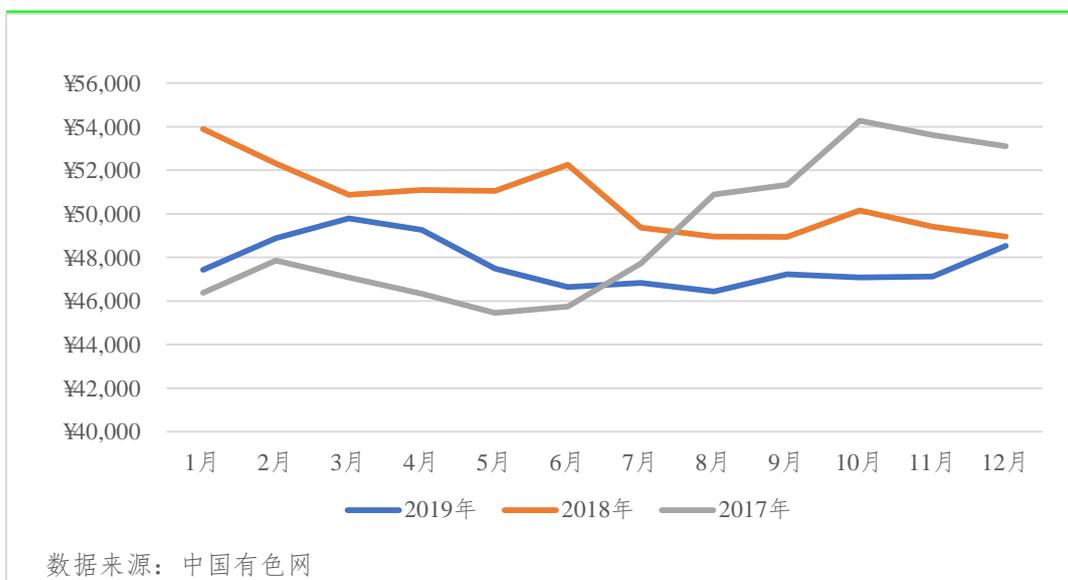
1) 存货类型、库龄、相关产品及原材料价格变动情况

存货按类别、库龄明细情况如下表：

| 类别 | 库龄 | 金额(万元) | 减值准备(万元) | 各库龄段结构比(%) |
|-----|------|-----------|----------|------------|
| 原材料 | 1年以内 | 16,620.55 | 842.17 | 90.63 |
| | 1-2年 | 235.35 | | 1.28 |
| | 2年以上 | 1,483.53 | | 8.09 |
| 在产品 | 1年以内 | 73,764.55 | 183.25 | 98.37 |
| | 1-2年 | 694.85 | | 0.93 |
| | 2年以上 | 524.7 | | 0.70 |
| 产成品 | 1年以内 | 59,320.19 | 1,199.64 | 94.89 |
| | 1-2年 | 1,255.37 | | 2.01 |
| | 2年以上 | 1,936.74 | | 3.10 |

公司业务模式主要采取以销定产，所生产产品基本均已签订销售订单，从上表可以看出公司库龄在一年以上的存货较少；公司产品结构中电解铜所占比重较大，结构比均超过90%，其他材料主要由绝缘材料、护套材料及铝材构成。

近三年电解铜平均价格变动情况如下：



根据上表可以看出，2017-2018年电解铜价格波动变化较大，2019年全年价格波动幅度较小，同比较为稳定，公司裸导体2019年平均存货周转率为42.58，结合公司存货减值测试程序，该类存货不存在异常减值迹象。

近两年其他主要原材料平均单价变动情况：

| 序号 | 主要原材料名称 | 计量单位 | 2019年平均采购单价 | 2018年平均采购单价 | 变动金额 | 变动率 |
|----|---------|------|-------------|-------------|---------|--------|
| 1 | 绝缘材料 | 吨 | 10,525.30 | 10,581.04 | -55.75 | -0.53% |
| 2 | 护套材料 | 吨 | 8,324.50 | 8,355.41 | -30.91 | -0.37% |
| 3 | 铝材 | 吨 | 11,714.55 | 12,474.01 | -759.46 | -6.09% |

由上表可知，报告期内绝缘材料、护套材料的平均单价较上年略有下降但变动较小；铝材2019年采购价格有所下降，但对产品的整体不构成主要因素，对总体不具有重要影响；以上存货均未存在异常减值迹象。

2019年度存货减值计提情况与同行业其他公司对比情况如下：

| 公司名称 | 2019-12-31 | | |
|------|------------|------------|---------|
| | 账面余额（万元） | 存货跌价准备（万元） | 计提比例（%） |
| 宝胜股份 | 165,991.01 | 2,225.05 | 1.34 |
| 智慧能源 | 274,091.17 | 14,335.53 | 5.23 |
| 中超控股 | 98,775.97 | 1,858.47 | 1.88 |
| 杭电股份 | 133,699.90 | 408.25 | 0.31 |
| 金杯电工 | 96,556.35 | 909.32 | 0.94 |

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例在同行业中处于中上游水平，与同行业上市公司对比分析未发现明显异常。

公司综合考虑上述因素，依据谨慎性原则，以取得的确凿证据为基础，于本期末计提了相应的存货跌价准备，以合理保证存货跌价准备计提的依据合理、充分，保证了存货跌价准备计提的充分性。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

(1) 对与存货相关的内部控制进行了解及测试；

(2) 对存货执行了全面监盘程序，核实存货的记录情况，注意存货的状态，识别过时、毁损或陈旧的存货，并编制监盘报告；

(3) 对存货执行了分析性程序，计算存货周转率，与上期进行比较或与其他同行业的企业进行比较；比较前后各期及各月份存货余额及其构成，以判断期末余额及其构成的总体合理性；

(4) 对存货收发存情况执行了计价测试；

(5) 检查与原材料采购相关的合同，原始入账凭证，并对各期材料采购单价情况执行了分析性程序；

(6) 对存货跌价准备情况执行了重新计算程序。

(7) 对期末存货出入库情况执行了截止性测试。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(九) 年报显示，2019年末公司应收账款账面价值44.42亿元，占总资产比重为26.16%，根据应收账款组合分类计提坏账准备，2019年新增计提坏账准备-2286.23万元，坏账准备余额为3.86亿元。2019年末应收票据为10.34亿元，其中商业承兑票据期末余额8.30亿元，同比增加19.08%；2019年期末已背书或贴现且尚未到期的应收票据共计10.41亿元，全部终止确认。2019年末应收款项融资为4.53亿元。请公司补充披露：(1) 分业务板块列示应收账款前五大对象及金额、交易事项、账龄、减值准备等，说明减值准备计提是否充分及依据，并说明应收对象是否涉及公司控股股东及其关联方；(2) 补充说明应收账款组合的分类依据，减值准备计提的计算过程和主要参数，并结合各组合的信用风险特征等，

说明公司坏账准备计提是否充分以及报告期计提坏账准备为负的具体原因及依据；（3）分业务板块列示前五大商业票据开票人、开票日期及兑付时间，说明回收是否存在风险，是否应计提减值准备及依据；（4）披露报告期公司已背书或贴现且尚未到期的应收票据明细，包括终止确认应收票据的原因及交易背景、承兑人、到期日、贴现或背书情况、是否带追索权，并说明是否符合终止确认的条件。请会计师对上述问题逐项核查并发表意见，说明履行的审计程序是否审慎、充分。

1、分业务板块列示应收账款前五大对象及金额、交易事项、账龄、减值准备等，说明减值准备计提是否充分及依据，并说明应收对象是否涉及公司控股股东及其关联方；

金额单位：万元

| 业务板块 | 前五大对象 | 交易事项 | 应收账款 余额 | 账龄 | 坏账准备 余额 |
|------|---------------------|--------|------------|------|------------|
| 裸导体 | 埃赛克斯电磁线(苏州)有限公司 | 裸导体销售 | 3,818.64 | 1年以内 | 267.30 |
| 裸导体 | 长春福斯汽车电线有限公司 | 裸导体销售 | 3,015.98 | 1年以内 | 211.12 |
| 裸导体 | 福州大通机电有限公司 | 裸导体销售 | 2,557.91 | 1年以内 | 179.05 |
| 裸导体 | 新远东电缆有限公司 | 裸导体销售 | 2,359.07 | 1年以内 | 165.14 |
| 裸导体 | 铜陵精达里亚特种漆包线有限公司 | 裸导体销售 | 2,167.75 | 1年以内 | 151.74 |
| 电线电缆 | 广州恒大材料设备有限公司 | 电线电缆销售 | 40,817.59 | 1年以内 | 2,040.88 |
| 电线电缆 | 深圳恒大材料设备有限公司 | 电线电缆销售 | 18,969.46 | 1年以内 | 948.47 |
| 电线电缆 | 上海鹰族实业发展有限公司 | 电线电缆销售 | 11,096.07 | 1年以内 | 776.72 |
| 电线电缆 | 国家电力投资集团有限公司物资装备分公司 | 电线电缆销售 | 9,190.01 | 1年以内 | 367.60 |
| 电线电缆 | 中国电子系统工程第四建设有限公司 | 电线电缆销售 | 7,780.03 | 1年以内 | 311.20 |
| 其他 | 国网河南省电力公司新乡供电公司 | 光伏发电 | 514.42 | 1年以内 | 15.43 |
| 其他 | 国网河北省电力有限公司清河县供电公司 | 光伏发电 | 251.93 | 1年以内 | 7.56 |
| 其他 | 国网河南省电力公司洛阳供电公司 | 光伏发电 | 251.49 | 1年以内 | 7.54 |
| 其他 | 高密三阳光伏科技有限公司 | 光伏发电 | 184.25 | 1-2年 | 9.21 |
| 其他 | 国网安徽省电力有限公司芜湖供电公司 | 光伏发电 | 168.22 | 1年以内 | 5.05 |

公司本年度执行新金融工具准则，减值准备计提方法详见回复（九）“2”，公司已根据新金融工具相关会计准则的要求对应收账款计提坏账准备，坏账准备的计提金额是充分、合理的。上表应收对象无公司控股股东及其关联方。

2、补充说明应收账款组合的分类依据，减值准备计提的计算过程和主要参数，并结合各组合的信用风险特征等，说明公司坏账准备计提是否充分以及报告期计提坏账准备为负的具体原因及依据；

应收款项坏账准备计提的充分性与合理性

(1) 划分应收账款组合分类

公司根据主营业务客户信用性质分部，分类确定组合的依据如下：

| 项 目 | 确定组合的依据 | |
|------|----------------------|--|
| 组合 1 | 应收中央企业款项的电线电缆货款 | 由国资委、国家部委等直属控股的中央企业名录中的客户款项分类为本组合下； |
| 组合 2 | 应收地方国有企业的电线电缆货款 | 由省、市国资委、事业单位及地方政府直属控股的客户款项分类为本组合下； |
| 组合 3 | 应收民营上市公司及大型企业的电线电缆货款 | 由民营上市公司及大型、知名且公开信息显示信用状况较好客户款项分类为本组合下； |
| 组合 4 | 应收其他企业款项的电线电缆货款 | 上述三组合以外客户款项分类为本组合下； |
| 组合 5 | 应收光伏业务款项 | 主要为子公司宝利鑫光伏类客户款项分类为本组合下； |
| 组合 6 | 应收合并范围子公司款项 | |

(2) 2019年1月1日起，公司执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。根据个别方式和组合评估减值损失。其中，当运用组合方式评估应收账款的减值损失时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出，减值损失金额是根据具有类似信用风险特征的应收账款（包括以个别方式评估未发生减值的应收账款）的以往损失经验，并根据反映当前经济状况的可观察数据进行调整确定。公司按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法为账龄分析法。

具体计算过程如下：

第一步：确定历史数据集

公司根据近5年的应收账款不同账龄下的余额分布情况，剔除该期间划分为单项计提客户的账龄影响因素，选取2014年—2018年末应收账款逾期账龄数据

作为测算迁徙率的账龄并计算历史损失率。

第二步：计算各组合平均历史损失率如下

A. 2017-2018年各组合迁徙率

| 账 龄 | 组合 1 | 组合 2 | 组合 3 | 组合 4 | 组合 5 |
|-------|---------|---------|---------|---------|-------|
| 1 年以内 | 12.63% | 18.59% | 8.92% | 13.56% | 2.40% |
| 1-2 年 | 54.33% | 32.99% | 56.31% | 44.31% | |
| 2-3 年 | 44.38% | 21.04% | | 56.25% | |
| 3-4 年 | 60.49% | 61.81% | 60.96% | 50.68% | |
| 4-5 年 | 14.89% | 49.67% | 23.72% | 66.60% | |
| 5 年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | |

B. 2016-2017年各组合迁徙率

| 账 龄 | 组合 1 | 组合 2 | 组合 3 | 组合 4 |
|-------|---------|---------|---------|---------|
| 1 年以内 | 16.10% | 20.93% | 2.80% | 16.11% |
| 1-2 年 | 65.13% | 47.09% | 55.62% | 36.69% |
| 2-3 年 | 45.46% | 78.23% | 45.43% | 53.10% |
| 3-4 年 | 66.70% | 53.18% | 70.40% | 42.34% |
| 4-5 年 | 70.02% | 40.99% | 44.14% | 65.74% |
| 5 年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

C. 2015-2016年各组合迁徙率

| 账 龄 | 组合 1 | 组合 2 | 组合 3 | 组合 4 |
|-------|---------|---------|---------|---------|
| 1 年以内 | 25.49% | 18.02% | 10.00% | 20.12% |
| 1-2 年 | 49.78% | 56.24% | 28.37% | 42.67% |
| 2-3 年 | 58.24% | 56.38% | 89.41% | 49.29% |
| 3-4 年 | 52.25% | 81.38% | 45.95% | 47.87% |
| 4-5 年 | 65.17% | 50.97% | 99.82% | 65.92% |
| 5 年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

D. 2014-2015年各组合迁徙率

| 账 龄 | 组合 1 | 组合 2 | 组合 3 | 组合 4 |
|-------|---------|---------|---------|---------|
| 1 年以内 | 17.70% | 16.27% | 7.08% | 18.21% |
| 1-2 年 | 47.75% | 47.33% | 35.27% | 43.44% |
| 2-3 年 | 37.95% | 60.19% | 36.19% | 55.12% |
| 3-4 年 | 63.57% | 58.14% | 54.12% | 85.15% |
| 4-5 年 | 17.18% | 39.13% | 100.00% | 66.02% |
| 5 年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

注：公司根据各组合迁徙率账龄计算近五年迁徙率，迁徙率的上限为100%；

迁徙率=(1-实际回收率)；

组合5历史应收账款回款情况较好，2016、2017年应收账款较少且当年全部收回，2018年、2019年存在部分应收账款，大部分为1年以内，本年计算该组合时历史信息较少。

第三步：计算各组合平均历史损失率如下所示：

组合1-历史损失率：

| 账龄 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 2015年 | 平均历史损失率 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1年以内 | 0.27% | 2.23% | 2.52% | 0.35% | 1.34% |
| 1-2年 | 2.17% | 13.83% | 9.87% | 1.98% | 6.96% |
| 2-3年 | 4.00% | 21.23% | 19.83% | 4.14% | 12.30% |
| 3-4年 | 9.01% | 46.70% | 34.05% | 10.92% | 25.17% |
| 4-5年 | 14.89% | 70.02% | 65.17% | 17.18% | 41.81% |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

组合2-历史损失率：

| 账龄 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 2015年 | 平均历史损失率 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1年以内 | 0.40% | 1.68% | 2.37% | 1.05% | 1.38% |
| 1-2年 | 2.13% | 8.03% | 13.15% | 6.48% | 7.45% |
| 2-3年 | 6.46% | 17.05% | 23.39% | 13.69% | 15.15% |
| 3-4年 | 30.70% | 21.80% | 41.48% | 22.75% | 29.18% |
| 4-5年 | 49.67% | 40.99% | 50.97% | 39.13% | 45.19% |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

组合3-历史损失率：

| 账龄 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 2015年 | 平均历史损失率 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1年以内 | | 0.22% | 1.16% | 0.49% | 0.47% |
| 1-2年 | | 7.85% | 11.64% | 6.91% | 8.80% |
| 2-3年 | | 14.12% | 41.01% | 19.59% | 18.68% |
| 3-4年 | 14.46% | 31.07% | 45.86% | 54.12% | 36.38% |
| 4-5年 | 23.72% | 44.14% | 99.82% | 0.00% | 55.89% |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

组合4-历史损失率：

| 账龄 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 2015年 | 平均历史损失率 |
|------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 1年以内 | 1.14% | 0.87% | 1.34% | 2.45% | 1.45% |
| 1-2年 | 8.41% | 5.42% | 6.64% | 13.46% | 8.48% |
| 2-3年 | 18.98% | 14.78% | 15.55% | 30.99% | 20.08% |

| | | | | | |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 3-4年 | 33.75% | 27.84% | 31.56% | 56.21% | 37.34% |
| 4-5年 | 66.60% | 65.74% | 65.92% | 66.02% | 66.07% |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

组合5-历史损失率：

| 账龄 | 2019年 | 2018年 | 平均历史损失率 |
|------|--------|-------|---------|
| 1年以内 | 4.44% | 2.40% | 3.42% |
| 1-2年 | 10.00% | | 5.00% |
| 2-3年 | | | |
| 3-4年 | | | |
| 4-5年 | | | |
| 5年以上 | | | |

注：根据各组合历史迁徙率计算各账龄下的历史损失率，历史损失率的上限为100%；本账龄段历史损失率=（1-本账龄段迁徙率）*下一账龄段迁徙率；平均历史损失率为各年度历史损失率合计的平均值。

第四步：对各组合平均历史损失率进行前瞻性因素调整

| 账龄 | 前瞻性因素调整后预期信用损失率（%） | | | | |
|------|--------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 组合1 | 组合2 | 组合3 | 组合4 | 组合5 |
| 1年以内 | 4.00 | 5.00 | 5.00 | 7.00 | 3.00 |
| 1-2年 | 9.00 | 11.00 | 13.00 | 14.00 | 5.00 |
| 2-3年 | 15.00 | 19.00 | 23.00 | 26.00 | 10.00 |
| 3-4年 | 28.00 | 33.00 | 41.00 | 43.00 | 30.00 |
| 4-5年 | 44.00 | 49.00 | 60.00 | 72.00 | 50.00 |
| 5年以上 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的平均历史损失率做出调整，以反映历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。出于谨慎性的考虑，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，主要考虑了目前的宏观经济增速放缓，对应收账款回收情况产生一定的负面影响，在考虑前瞻性信息时，主要依据客户类别分别考虑，组合1及组合2中受宏观经济影响较小，公司在历史损失率的基础上分别进行了3%和4%的前瞻性信息调整，组合3及组合4中受国内外经济形势的影响相对较大，公司在历史损失率的基础上分别进行了5%和6%的前瞻性信息调整；组合5中主要为光伏电站建设及电站运营业务应收款项，因历史数据最长账龄段为1-2年，公司在计算历史损失率时1-2年以内的按照历史

损失率基础上进行了3%的前瞻性信息调整后计算得出，2年以上的结合未来谨慎预测预估比例得出。

报告期计提坏账准备为负的具体原因及依据

公司按照上述应收款项坏账准备计提方法分别测算计提，2019年度坏账准备计提金额为-2,915.89元，其中主要为应收账款组合按账龄计提部分转回影响-2,402.18万元，系公司加大了应收款项的催收力度，加强了应收账款管理，整体账龄结构变化所致。

2019期末较期初应收款项账龄明细如下：

| 账龄 | 2019-12-31 | 2019-1-1 | 变动率(%) |
|------|------------|------------|--------|
| 1年以内 | 420,317.97 | 391,282.06 | 7.42 |
| 1-2年 | 32,164.80 | 48,888.35 | -34.21 |
| 2-3年 | 14,609.90 | 17,267.90 | -15.39 |
| 3-4年 | 6,685.20 | 6,159.89 | 8.53 |
| 4-5年 | 2,455.15 | 3,068.40 | -19.99 |
| 5年以上 | 6,551.48 | 7,984.83 | -17.95 |

2019期末较期初各组合计提情况如下：

| 账龄 | 2019-1-1 (万元) | | | | | | 2019-12-31 (万元) | | | | | | 差额 | 变动率(%) |
|------|---------------|----------|----------|-----------|-------|-----------|-----------------|----------|----------|-----------|-------|-----------|-----------|--------|
| | 组合1 | 组合2 | 组合3 | 组合4 | 组合5 | 小计 | 组合1 | 组合2 | 组合3 | 组合4 | 组合5 | 小计 | | |
| 1年以内 | 6,099.92 | 1,366.70 | 4,418.28 | 8,361.97 | 44.80 | 20,291.67 | 6,428.67 | 1,788.77 | 5,510.12 | 7,816.21 | 57.87 | 21,601.64 | 1,309.98 | 6.46 |
| 1至2年 | 2,137.19 | 660.80 | 321.11 | 2,443.75 | 1.80 | 5,564.64 | 1,723.02 | 161.35 | 512.81 | 987.01 | 9.21 | 3,393.41 | -2,171.23 | -39.02 |
| 2至3年 | 1,517.82 | 344.90 | 61.13 | 1,354.53 | | 3,278.38 | 1,087.54 | 80.37 | 339.41 | 1,348.90 | | 2,856.22 | -422.16 | -12.88 |
| 3至4年 | 1,349.81 | 45.01 | 0.40 | 509.94 | | 1,905.16 | 1,070.33 | 294.30 | 2.69 | 745.49 | | 2,112.81 | 207.65 | 10.90 |
| 4至5年 | 392.61 | 251.33 | | 1,197.50 | | 1,841.44 | 886.31 | 12.14 | 0.59 | 296.74 | | 1,195.77 | -645.66 | -35.06 |
| 5年以上 | 982.55 | 1,669.46 | 162.69 | 3,904.17 | | 6,718.86 | 1,361.24 | 911.59 | 85.97 | 3,679.31 | | 6,038.10 | -680.77 | -10.13 |
| 合计 | 12,479.90 | 4,338.18 | 4,963.61 | 17,771.84 | 46.60 | 39,600.14 | 12,557.10 | 3,248.52 | 6,451.59 | 14,873.66 | 67.08 | 37,197.95 | -2,402.18 | — |

注：上表差额为坏账准备期末小计减期初小计得出。

由以上表可见，应收款项2019年末较年初1年以上体现出明显的下降趋势，坏账准备的变动与账龄同比例变动，结合公司坏账准备的计提方法及计提比例，导致本期坏账准备计提为负。

3、分业务板块列示前五大商业票据开票人、开票日期及兑付时间，说明回收是否存在风险，是否应计提减值准备及依据；

| 业务板块 | 开票人 | 开票日期 | 兑付时间 | 金额 |
|------|------------|------------|-----------|----------|
| 裸导体 | 震雄铜业集团有限公司 | 2019-12-27 | 2020-1-31 | 2,500.00 |

| 业务板块 | 开票人 | 开票日期 | 兑付时间 | 金 额 |
|------|----------------|------------|------------|-----------|
| | 中航宝胜电气股份有限公司 | 2019-12-30 | 2020-12-30 | 980.28 |
| | 震雄铜业集团有限公司 | 2019-12-31 | 2020-1-7 | 976.56 |
| | 国网吉林省电力有限公司 | 2019-11-26 | 2020-5-28 | 30.00 |
| | 国网吉林省电力有限公司 | 2019-10-23 | 2020-4-28 | 20.00 |
| 电线电缆 | 深圳恒大材料设备有限公司 | 2019-6-27 | 2020-6-27 | 12,821.06 |
| | 深圳恒大材料设备有限公司 | 2019-8-27 | 2020-8-27 | 5,348.96 |
| | 广州恒大材料设备有限公司 | 2019-8-27 | 2020-8-27 | 5,030.81 |
| | 广州恒大材料设备有限公司 | 2019-11-12 | 2020-11-12 | 2,603.56 |
| | 广州恒大材料设备有限公司 | 2019-11-26 | 2020-11-26 | 2,260.61 |
| 其他 | 宝胜系统集成科技股份有限公司 | 2019-12-22 | 2020-5-22 | 300.00 |
| | 宝胜系统集成科技股份有限公司 | 2019-12-22 | 2020-5-22 | 300.00 |
| | 宝胜系统集成科技股份有限公司 | 2019-12-22 | 2020-5-22 | 267.85 |
| | 宝胜系统集成科技股份有限公司 | 2019-12-22 | 2020-5-22 | 249.46 |
| | 浙江荣鑫纤维有限公司 | 2019-12-24 | 2020-6-24 | 15.00 |

本公司应收票据余额为149,865.50万元(含执行新准则重分类至应收款项融资的银行承兑汇票45,322.46万元)，其中裸导体业务应收票据余额为54,469.35万元，电线电缆及其他业务应收票据余额为95,396.15万元。裸导体业务应收票据中银行承兑汇票金额为49,947.51万元，商业承兑汇票余额为4,521.84万元，商票余额占比为8.30%。

本公司针对重点客户基于长期稳定合作的考虑，会收取部分商业承兑汇票回款，如震雄铜业集团有限公司为本公司裸导体业务的重点客户之一，主要从事各类铜导体深加工新材料的开发生产，为行业内知名企业；电缆业务业务中恒大公司及恒力为本公司电线电缆业务的大客户，其2019年提供商票总额分别为6.2亿元及1.6亿元，本公司对收取商业承兑汇票有较为严格的控制措施，会根据客户信用情况判断是否收取商业票据。该类公司信誉度较高，回款情况良好，过往年度支付的商业票据，未出现过逾期无法兑付情况，故本公司认为收取的商业承兑汇票不存在回收风险。

针对应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备，公司历史上商业票据出现逾期无法兑付的情况较少。公司综合当前状况以及对前瞻性信息的考虑，对商业承兑汇票组合按照1%计提减值准备。本公司已经对商业承兑严格按照本公司制定的相关会计政策足额计提减值损失。

4、披露报告期公司已背书或贴现且尚未到期的应收票据明细，包括终止确认应收票据的原因及交易背景、承兑人、到期日、贴现或背书情况、是否带追索权，并说明是否符合终止确认的条件。

回复：

于2019年12月31日，本公司已背书或贴现尚未到期的应收票据均为银行承兑汇票，已背书或贴现尚未到期前十名情况如下：

金额单位：万元

| 出票人/前手方 | 承兑人（全称） | 汇票金额 | 出票日 | 到期日 | 票据状态 | 交易背景 |
|------------------|------------------|----------|------------|-----------|------|--------|
| 铜陵精达里亚特种漆包线有限公司 | 农行铜陵开发区支行 | 4,500.00 | 2019-9-20 | 2020-3-20 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司 | 交通银行股份有限公司泰安新泰支行 | 3,850.00 | 2019-11-25 | 2020-5-25 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司 | 兴业银行股份有限公司泰安分行 | 3,420.00 | 2019-10-17 | 2020-4-17 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司 | 兴业银行股份有限公司泰安分行 | 3,282.70 | 2019-7-19 | 2020-1-19 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司 | 交通银行股份有限公司泰安新泰支行 | 3,135.28 | 2019-9-24 | 2020-3-23 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 特变电工山东鲁能泰山电缆有限公司 | 中国银行股份有限公司新泰支行 | 2,533.48 | 2019-11-14 | 2020-5-13 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 广东精达里亚特种漆包线有限公司 | 招行佛山大沥支行 | 2,500.00 | 2019-11-22 | 2020-6-22 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 上海海立（集团）股份有限公司 | 民生上海分行 | 2,371.95 | 2019-9-26 | 2020-3-25 | 贴现 | 裸导体业务 |
| 五矿营口中板有限责任公司 | 浦发银行营口分行营业部 | 2,000.00 | 2019-9-19 | 2020-3-18 | 贴现 | 电线电缆业务 |
| 广东精达里亚特种漆包线有限公司 | 农行南海大沥支行 | 2,000.00 | 2019-7-2 | 2020-3-1 | 背书 | 裸导体业务 |

按照《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年）第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了

对金融资产的控制，分别下列情形处理：1. 企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2. 企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”及《企业会计准则第23号——金融资产转移》应用指南(2018年修订)：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)、权益价格风险等。”

公司已背书或贴现未到期的承兑票据面临的主要风险为逾期未付风险，由于公司已将风险转移给后手或贴现银行，且公司已背书或已贴现未到期票据如上表所述主要为大型商业银行及上市股份制银行承兑汇票，其信用等级亦较高，未来被追索可能性极小，公司以往年度未发生因承兑人无法承兑导致持票人向发行人行使追索权的情形。

综上，本公司将金额为人民币10.41亿元的应收银行承兑票据背书给供货商以支付货款及向银行进行贴现，因出票人及承兑人资信状况优良，出现违约概率较低，本公司认为该等背书应收票据所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移予供货商或贴现银行，因此终止确认该等背书或贴现应收票据符合企业会计准则相关规定。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

(1) 对与应收账款及应收票据相关的内部控制进行了解及测试；

(2) 获取账龄明细表，抽取部分账龄核对至相关合同，根据逾期账龄计算的历史损失率评估管理层预期信用损失率的合理性，并对坏账准备进行重新计算评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(3) 抽选部分应收账款及应收票据客户执行函证程序，并对应收账款账龄情况进行了复核；

(4) 检查与客户之间的销售合同，与收入确认相关的出库单、客户签收的签收单等原始凭证；

(5) 对期末票据执行了监盘程序，并检查了与了票据贴现相关的协议合同，注意票据的种类、号数、出票日、到期日、票面金额、交易合同号、付款人、承兑人、背书人姓名或单位名称，以及利率、贴现率、收款日期、收回金额等是否与应收票据登记簿的记录相符。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(十) 其他非流动资产大幅增加。年报显示，公司预付工程设备款、预付购房款等期末余额为1.07亿元，较期初228万元大幅增加。请公司补充说明预付工程设备款、预付购房款的形成原因、具体内容、后续付款安排及形成资产情况、预付对方是否涉及公司控股股东及其关联方。请会计师对上述问题核查并发表意见。

回复：

本公司其他非流动资产中预付的购房款 1,075.45 万元为下属子公司中航宝胜海洋工程电缆有限公司（以下简称宝胜海洋）于 2019 年支付的购买专家楼公寓及车位支付的款项。宝胜海洋已于 2019 年 7 月 15 日与扬州市广能房地产开发有限公司签订商品房买卖合同，宝胜海洋已经付清全款，按照合同约定，预计 2020 年 12 月 31 日前交付该商品房。该预付款项不涉及控股股东及其关联方。

其他非流动资产中预付工程设备款为宝胜海洋预付的海底电缆项目 101 号电缆车间施工建设工程及室内地坪及设备基础工程施工的工程款。具体明细如下：

单位：万元

| 单位名称 | 项目合同 | 合同总价 | 2019 年年底 | | | 期末预付工程款余额 | 截止 2020 年 4 月 30 日余额 | 是否关联方 |
|----------------|-----------------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|----------------------|-------|
| | | | 已完工工程量 | 已办理完结算金额 | 未办理完结算金额 | | | |
| 宝胜系统集成科技股份有限公司 | 101 号电缆车间施工建设工程 | 21,928.70 | 18,200.82 | 8,289.31 | 9,911.52 | 6,000.00 | | 是 |
| 江苏宝胜建筑装璜 | 101 号电缆车 | 3,943.16 | 3,943.16 | 1,182.95 | 2,760.21 | 1,997.39 | | 是 |

| | | | | | | | | |
|----------|----------------|--|--|--|--|--|--|--|
| 安装工程有限公司 | 间室内地坪及设备基础工程施工 | | | | | | | |
|----------|----------------|--|--|--|--|--|--|--|

报告期末宝胜海洋预付上述两家工程预付款原因为 2019 年底上述两家施工单位已经完成相关工程量，但由于相关工程结算手续未办理完毕，考虑年底施工单位需要支付劳务工工资等原因，故按照其已完工未办理结算工程量一定比例进行预付工程款。因工程进度报量计算手续未办理妥当，故将预付项目的工程款计入其他非流动资产。截止 2020 年 4 月 30 日，相关结算手续已经办理妥当，已将预付工程款转入在建工程，期末其他非流动资产无余额。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

(1) 检查了与其他非流动资产预付工程设备及购房款相关的合同文件，付款凭证等；

(2) 与公司相关人员访谈了解预付款项的交易背景及目的；

(3) 检查了与预付工程款项相关的工程结算资料及相关原始凭证。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(十一) 年报披露，报告期末公司其他应收款账面余额 4.47 亿元，主要包括押金保证金 1.37 亿元、往来款 2.61 亿元。请公司补充披露：分类列示其他应收款的具体明细，包括交易对方名称、金额、交易内容、账龄，截至目前是否收回等，核实交易对方是否涉及公司控股股东及关联方。请会计师核查并发表意见。

1、本公司其他应收款中押金及保证金前五大明细如下：

金额单位：万元

| 单位名称 | 期末余额 | 账龄 | 款项内容 | 是否收回 | 是否关联方 |
|-----------------|----------|-------|-----------------|------|-------|
| 北京登记结算有限公司 | 2,136.00 | 1 年以内 | 收购常州金源股权投资交易保证金 | 否 | 否 |
| 南方电网物资有限公司 | 660.00 | 1 年以内 | 投标保证金 | 否 | 否 |
| 中航贵州飞机有限责任公司 | 600.00 | 1-2 年 | 风险保证金 | 否 | 是 |
| 中铁物贸集团有限公司成都分公司 | 396.13 | 1-2 年 | 投标保证金 | 否 | 否 |

| 单位名称 | 期末余额 | 账龄 | 款项内容 | 是否收回 | 是否关联方 |
|------------|-----------------|------|-------|------|-------|
| 中海地产集团有限公司 | 215.59 | 1-2年 | 投标保证金 | 否 | 否 |
| 合计 | 4,007.72 | | | | |

2、本公司其他应收款中往来款前五大明细如下：

根据公司制定的《经营政策》、《销售业务管理制度》等销售管理制度，公司销售人员从其实现的销售收入中按照一定比例获得业绩奖励，但如销售收入的回款超过合同账期，则按照一定比例计提罚息。因此，当销售收入实现回款时，结算销售人员的业绩奖励，贷记“其他应付款——往来款”；当计提销售罚息时，借记“其他应付款——往来款”。每年年末，公司会将其他应付款的借方金额重分类至其他应收款。

上述销售员作为区域销售负责人，均拥有丰富的市场开拓经验、长期稳定合作的大客户，其业绩奖励、回款罚息随其实现的销售金额及回款情况动态变化，相应其他应收款余额也动态变化。于2019年12月31日，按照公司销售管理制度，根据尚未回款的销售金额、合同毛利、回款期限等测算，预计销售员A、销售员B、销售员C、销售员D、销售员E未来销售回款后可结算的业绩奖励分别为856.59万元、1,054.67万元、1,693.47万元、473.38万元、1,051.71万元，于2020年1-5月，销售员A、销售员B、销售员C、销售员D、销售员E新增销售额分别为1,746.74万元、4,509.64万元、6,630.87万元、4,318.22万元、5,175.75万元，新增销售额对应的可结算业务费分别为55.86万元、102.92万元、244.69万元、224.91万元及118.13万元。

截止2020年5月31日，销售员A、销售员B、销售员C、销售员D、销售员E尚可结算的业务费金额合计为912.46万元、1,157.60万元、1,938.16万元、698.29万元、1,169.83万元，除销售员A外，其余销售员可结算业务费基本可以覆盖其欠款，其他应收款欠款将在业务员所承揽合同对应收账款回笼后进行结算清理。业务员A尚需通过加强市场开拓获取新增订单来冲抵欠款。销售员业务提成加上公司根据其历史销售情况留存的个人风险抵押金、抵押资产，基本可覆盖各自对应的其他应收款余额，其他应收款未来可收回性较强。

综上，前述欠款方或为公司销售人员，或为公司正常业务开展过程中的往来单位，与公司不存在关联关系。同时公司严格执行会计准则及公司制度，严格按照账龄计提其他应收款坏账准备，从过往历史看，其他应收款往来款形成坏账的风险较小。

会计师意见：

年报审计中，我们对该事项主要执行了以下程序：

(1) 检查公司与其他应收款相关的业务合同，交易的原始凭证及资金支付凭证；

(2) 检查公司经营政策文件，核实往来款项挂账金额的准确性；

(3) 对其他应收款挂账单位执行函证程序；

(4) 对其他应收款账龄情况进行了分析性程序及重新测试；

(5) 对期末计提的坏账准备进行了重新计算。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

(十二)关于销售费用与管理费用。年报显示，报告期内公司销售费用为5.77亿元，同比增长23.64%，管理费用为3.99亿元，同比增长26.58%，而同期营业收入仅上涨3.41%。请公司补充披露：在公司营业收入变动不大的情况下，销售费用、管理费用大幅上涨的具体原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

本公司本年度销售费用较上年增加11,039.52万元，主要增加原因为(1)市场开发费用增加约8,013.65万元，公司2019年度深入推进“2236”企业营销战略，摒弃“奴仆式”营销，积极转变营销策略，加大营销风险管控，提升签订合同质量，虽2019年收入较2018年度增幅较小，但公司合同订单平均毛利率有所上升，故2019年当年结算的市场开发费有所增长；(2)运输费用较上年增加约1,513.10万元，公司2019年因受铜价下行影响，导致收入增长幅度较小，但2019年度耗铜量较2018年度上升约6万吨，公司运输费用结算方式主要以重量及公里数作为计

算标准，在运输重量上升情况下，公司的运输费用也将随之上升，由此导致公司运输费用较上年有所增长。

本公司本年度管理费用较上年增加约8344万元，主要原因为（1）安全生产费用增加3478.34万元，本公司本年度接受外部安监部门检查，虽本公司并非高危行业，但被要求严格按照财政部安监总局关于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知（财企[2012]16号）计提安全生产费用，本年度公司按照文件规定足额计提安全生产费用；（2）工资薪酬增加约2090万元，主要原因为受海缆项目开始准备试生产及宝胜宁夏全面投产，新增管理人员有所增加，故2019年度管理费用工资薪酬较上年增幅明显。宝胜海洋尚在试生产准备阶段，未形成销售；宝胜宁夏因2019年一期项目全面投产新增收入3.78亿元，因仍处于新产线投产，新增毛利为1432万元。

综上：本公司认为在公司营业收入变动不大的情况下，销售费用、管理费用大幅上涨原因具有合理性。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- （1）对公司与费用相关的内部控制进行了解及测试；
- （2）对费用变化情况执行分析性程序，核实费用变化原因；
- （3）检查与费用相关的经营政策文件，合同及费用列支的原始凭证；
- （4）对费用是否存在跨期情况执行截止性测试程序。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

（十三）商誉减值。年报显示，报告期公司计提商誉减值准备1090.02万元，主要系子公司上海安捷防火电缆业务业绩未达预算目标所致。上海安捷2016年经并购成为公司全资子公司，2016-2018年实际实现业绩分别为2452.67万元、2875.84万元、3476.54万元，踩线完成业绩承诺，前期未计提商誉减值准备。2019年业绩承诺期届满，公司业绩即出现大幅下滑，仅实现净利润711.39万元。请补充披露：（1）请结合上海安捷的经营情况、所处行业的内外部环境变化等，说

明其踩线完成业绩承诺后业绩立即大幅下滑的具体原因及合理性，承诺期内业绩是否真实、准确。（2）请补充披露商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程，说明本期减值准备的合理性及以前年度商誉减值准备的充分性。请会计师核查并发表意见。

回复：

1、请结合上海安捷的经营情况、所处行业的内外部环境变化等，说明其踩线完成业绩承诺后业绩立即大幅下滑的具体原因及合理性，承诺期内业绩是否真实、准确。

单位：万元

| 上海安捷防火智能电缆有限公司 | | | | | | |
|----------------|-----------|----------|--------|--------|----------|----------|
| 年份 | 营业收入 | 净利润 | 毛利率 | 固定资产投资 | 应收账款 | 应收账款净额 |
| 2016 | 19,462.32 | 2,447.28 | 22.80% | 318.48 | 3,074.39 | 2,918.25 |
| 2017 | 22,647.87 | 2,888.06 | 20.53% | 203.93 | 4,214.06 | 4,000.66 |
| 2018 | 29,209.99 | 3,476.54 | 19.42% | 203.37 | 7,576.80 | 7,152.43 |
| 2019 | 20,145.28 | 711.39 | 15.30% | 117.22 | 6,170.47 | 5,627.58 |

安捷智能2017年至2019年前五大客户：

| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2017 销售金额 (不含税. 万元) |
|----|-----------------|------|------------------------|
| 1 | 久盛电气股份有限公司 | 防火电缆 | 1,553 |
| 2 | 安捷智能（深圳）科技有限公司 | 防火电缆 | 955 |
| 3 | 成都招商远康房地产开发有限公司 | 防火电缆 | 612 |
| 4 | 上海荷超电气科技有限公司 | 防火电缆 | 557 |
| 5 | 呼和浩特市金昇商贸有限公司 | 防火电缆 | 505 |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2018 销售金额 (不含税. 万元) |
| 1 | 安捷智能（深圳）科技有限公司 | 防火电缆 | 869 |
| 2 | 上海乾郁安装工程有限公司 | 防火电缆 | 741 |
| 3 | 上海亚龙电缆有限公司 | 防火电缆 | 675 |
| 4 | 江苏南通二建集团有限公司 | 防火电缆 | 581 |

| | | | |
|-----------|----------------|-------------|--------------------------------|
| 5 | 上海同懋置业有限公司 | 防火电缆 | 533 |
| 序号 | 客户 | 销售内容 | 2019 销售金额 (不含税. 万元) |
| 1 | 青岛志达晋商贸有限公司 | 防火电缆 | 1,146 |
| 2 | 上海双工商贸有限公司 | 防火电缆 | 965 |
| 3 | 昆明森佳科技有限公司 | 防火电缆 | 775 |
| 4 | 福建胜捷机电设备有限公司 | 防火电缆 | 718 |
| 5 | 安捷智能（深圳）科技有限公司 | 防火电缆 | 677 |

备注：上述企业与安捷智能均无关联关系。

安捷智能2017年至2019年前五大供应商：

| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2017 采购金额（不含税. 万元） |
|----|---------------|-------|--------------------|
| 1 | 宁波金田电材有限公司 | 铜管、铜棒 | 4,508 |
| 2 | 浙江海亮股份有限公司 | 铜管 | 1,557 |
| 3 | 河南龙辉铜业有限公司 | 铜管 | 975 |
| 4 | 上海海臻控制设备有限公司 | 电缆附件 | 394 |
| 5 | 上海华慧线缆有限公司 | 电力电缆 | 362 |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2018 采购金额（不含税. 万元） |
| 1 | 宁波金田电材有限公司 | 铜管、铜棒 | 6,176 |
| 2 | 河南龙辉铜业有限公司 | 铜管 | 2,480 |
| 3 | 浙江海亮股份有限公司 | 铜管 | 932 |
| 4 | 上海欧伯尔新材料有限公司 | 铜管、铜棒 | 463 |
| 5 | 江西金品铜业科技有限公司 | 铜带 | 418 |
| 序号 | 供应商 | 采购产品 | 2019 采购金额（不含税. 万元） |
| 1 | 宁波金田电材有限公司 | 铜管、铜棒 | 2,199 |
| 2 | 江苏鸿开有色金属有限公司 | 铜管、铜棒 | 1,018 |
| 3 | 河南龙辉铜业有限公司 | 铜管 | 792 |
| 4 | 湖北精益高精铜板带有限公司 | 铜带 | 597 |
| 5 | 江苏兴荣兆邦金属有限公司 | 铜管 | 401 |

备注：上述企业与安捷智能均无关联关系。

上海安捷主要从事防火电缆的生产与销售。公司在并购上海安捷后，巩固了公司在矿物绝缘电缆这一细分市场的占有率，形成了一定规模优势。

上海安捷2019年度业务下滑主要有以下几个方面原因：

(1) 受国家政策影响，近年来部分电缆纷纷拓展防火电缆业务，因防火电

缆附加值较高，但技术壁垒及资金和规模壁垒相对较低，导致市场竞争加剧，公司产品的毛利率及市场份额均有所降低。

(2) 上海安捷于2018年度完成业绩对赌后，原创始股东管理团队陆续离职，新接手管理团队需要时间理顺公司经营业务，交接过程中出现部分客户流失，导致2019年度收入较2018年度有所下滑。

(3) 为防控风险，本公司加强了新签订合同的信用管理政策，销售合同付款方式必须是款到发货，或有账期的合同必须有相应的防控措施，导致与公司原合作的部分代理商客户流失。

上海安捷2019年度业绩下滑主要受外部市场环境变化及内部管理层调整，导致2019年度合同量减少，销售收入降低，从而业绩出现下滑。本公司认为，上海安捷2019年度业绩因受内外部因素影响，业绩下滑属于合理情况，承诺期业绩是真实、准确的。

2020年上海安捷强化企业研发体系和营销体系建设，加大防火新产品开发力度，全力开拓防火系列各类市场，高标准培育企业核心竞争力和发展后劲，实现企业的高质量发展高效益增长。将从如下几个方面提振公司业绩：

(1) 加强技术创新能力，围绕防火电缆市场需求、及其新材料、新工艺、新标准、新规范等发展方向，开发耐火、防火系列研发新产品，形成系列化、高端化、独有化，不断地推出适应和引领市场的新产品，增加可持续发展能力。

(2) 强化营销团队力量，营销机制转型，建立多元化营销模式。积极推动营销机制转型，构建代理商营销、自主营销、团队营销等多种形式的立体式营销网络，本公司2020年新委派两名市场营销总监到上海安捷公司担任营销副总经理，强化内部管理和市场开拓，为2020年度销售合同的增长增加管理力量。

2、请补充披露商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程，说明本期减值准备的合理性及以前年度商誉减值准备的充分性。

本年度因受上海安捷业绩下滑影响，经测算对商誉计提减值1090.02万元。本公司聘请了中发国际资产评估有限公司对上海安捷资产组的可收回金额进行了评估，并出具了《宝胜科技创新股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的上

海安捷防火智能电缆有限公司相关资产组可回收价值评估项目资产评估报告》
（中发财评字[2020]第008号）。商誉减值测试情况如下：

（1）资产组的认定及商誉分摊

资产组的确定依据为：商誉所在的资产组生产的产品存在活跃市场，可以带来独立的现金流，可将其认定为一个单独的资产组。为减值测试的目的，本公司将商誉分摊至1个资产组，即为防火电缆资产组。截止2019年12月31日，分配到此资产组的商誉的账面价值及相关减值准备如下：

金额单位：万元

| 资产组的构成 | 防火电缆资产组 |
|-------------------|-----------|
| 资产组在合并层面账面价值 | 12,088.48 |
| 分摊至本资产组的商誉账面价值 | 8,301.53 |
| 包含商誉的资产组在合并层面账面价值 | 20,390.01 |

（2）所选用的关键参数及假设

| 关键参数及假设 | 指标 |
|---------|---------------|
| 收入增长率 | 0-39.29% |
| 毛利率 | 18.91%-19.67% |
| 预测期 | 5年 |
| 折现率 | 11.28% |

上海安捷预测期为2020年至2024年，预测期的销售增长率分别为39.29%、16.67%、4.98%及2.95%；折现率选取加权平均资本成本(WACC)模型确定。

（3）测算过程

2019年期末对与商誉相关的资产组进行了减值测试，首先将该商誉账面价值加上各公司资产组的账面价值，然后将包含整体商誉的资产组公允价值与其可收回金额进行比较，以确定各资产组（包括商誉）是否发生了减值。

A上海安捷税前现金流量预测数据如下：

| 项目 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 稳定增长年度 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 28,060.70 | 32,737.49 | 34,368.92 | 35,384.04 | 35,384.04 | 35,384.04 |
| 减：营业成本 | 22,965.02 | 26,579.65 | 27,870.41 | 28,691.90 | 28,425.46 | 28,425.46 |
| 销售税金及附加 | 61.75 | 68.87 | 71.35 | 72.48 | 72.64 | 72.64 |
| 销售费用 | 603.97 | 702.57 | 737.54 | 759.68 | 760.27 | 760.27 |
| 管理费用 | 883.07 | 979.93 | 1,060.55 | 1,110.79 | 1,134.94 | 1,134.94 |
| 研发费用 | 489.49 | 561.44 | 588.67 | 606.89 | 602.94 | 602.94 |

| | | | | | | |
|----------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 营业利润 | 3,057.40 | 3,845.03 | 4,040.39 | 4,142.31 | 4,387.80 | 4,387.80 |
| 加：营业外收入 | - | - | - | - | - | - |
| 减：营业外支出 | - | - | - | - | - | - |
| 利润总额 | 3,057.40 | 3,845.03 | 4,040.39 | 4,142.31 | 4,387.80 | 4,387.80 |
| 加：折旧及摊销 | 1,002.15 | 1,048.61 | 1,099.02 | 1,118.78 | 798.08 | 798.08 |
| 减：资本性支出 | 450.00 | 500.00 | 520.00 | 570.00 | 570.00 | 798.08 |
| 营运资金追加额 | 17,757.41 | 2,898.92 | 1,023.60 | 645.08 | -30.53 | - |
| 资产组现金流净值 | -14,147.85 | 1,494.72 | 3,595.80 | 4,046.00 | 4,646.41 | 4,387.80 |

B根据前述对预期收益的预测与折现率的估计分析，将各种预测数据与估测数据代入收益法模型，计算得出经营性资产价值，详见下表：

| 项目 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 稳定增长年度 |
|---------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 自由现金流量 | -14,147.85 | 1,494.72 | 3,595.80 | 4,046.00 | 4,646.41 | 4,387.80 |
| 企业终值 | | | | | | 38,898.91 |
| 年期 | 1.00 | 2.00 | 3.00 | 4.00 | 5.00 | |
| 折现率 | 11.28% | 11.28% | 11.28% | 11.28% | 11.28% | |
| 折现系数 | 0.8986 | 0.8075 | 0.7257 | 0.6521 | 0.5860 | |
| 折现值 | -12,713.74 | 1,207.05 | 2,609.42 | 2,638.50 | 2,722.90 | 22,795.64 |
| 营业性资产价值 | 19,300.00 | | | | | |

C商誉减值计算过程

| 项目 | 金额 |
|--------------------|-----------|
| 包含商誉的资产组在合并层面账面价值① | 20,390.01 |
| 资产组的可回收金额② | 19,300.00 |
| 差额(③=②-①) | -1,090.01 |

综上，受上海安捷本年内外部因素影响，2019年度业绩出现下滑，公司调整了商誉涉及公司的未来预期，根据以上测算，对上海安捷形成的商誉计提相应的商誉减值准备。

本公司2017年度及2018年度均进行了商誉减值测试，经测试无减值。2018年的减值测试过程如下：

A上海安捷税前现金流量预测数据如下：

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 稳定增长年度 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 30,572.28 | 33,629.51 | 34,060.00 | 34,060.00 | 34,060.00 | 34,060.00 |
| 营业成本 | 25,044.46 | 27,301.09 | 27,592.74 | 27,556.05 | 27,562.25 | 27,562.25 |
| 销售税金及附加 | 45.10 | 94.49 | 144.48 | 194.46 | 244.45 | 244.45 |
| 销售费用 | 283.97 | 304.84 | 307.51 | 308.12 | 308.90 | 308.90 |

| | | | | | | |
|---------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 管理费用 | 879.84 | 950.37 | 956.69 | 956.69 | 932.56 | 932.56 |
| 营业利润 | 4,318.91 | 4,978.72 | 5,058.58 | 5,044.48 | 5,011.84 | 5,011.84 |
| 利润总额 | 4,318.91 | 4,978.72 | 5,058.58 | 5,044.48 | 5,011.84 | 5,011.84 |
| 所得税 | | | | | | |
| 净利润 | 4,318.91 | 4,978.72 | 5,058.58 | 5,044.48 | 5,011.84 | 5,011.84 |
| 折旧 | 914.26 | 781.79 | 728.05 | 683.24 | 681.55 | 681.55 |
| 摊销 | 126.54 | 126.54 | 126.54 | 124.84 | 98.86 | 98.86 |
| 资本性支出 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 780.40 |
| 营运资金追加额 | 18,212.66 | 1,782.00 | 254.66 | 4.04 | 11.10 | |
| 净现金流量 | -12,857.95 | 4,100.05 | 5,653.51 | 5,843.72 | 5,776.15 | 5,011.84 |

B根据前述对预期收益的预测与折现率的估计分析，将各种预测数据与估测数据代入收益法模型，计算得出经营性资产价值，详见下表：

金额单位：万元

| 项目 | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 永续 |
|---------|------------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| 自由现金流量 | -12,857.95 | 4,100.05 | 5,653.51 | 5,843.72 | 5,776.15 | 5,011.84 |
| 企业终值 | | | | | | 43,543.94 |
| 年期 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 折现率 | 11.56% | 11.56% | 11.56% | 11.56% | 11.56% | |
| 折现系数 | 0.8964 | 0.8035 | 0.7202 | 0.6456 | 0.5787 | |
| 折现值 | -11,525.87 | 3,294.39 | 4,071.66 | 3,772.71 | 3,342.66 | 25,089.55 |
| 营业性资产价值 | 28,045.10 | | | | | |

C商誉减值计算过程

金额单位：万元

| 项目 | 金额 |
|--------------------|-----------|
| 包含商誉的资产组在合并层面账面价值① | 21,350.72 |
| 资产组的可回收金额② | 28,045.10 |
| 差额(③=②-①) | 6,694.38 |

2017年的减值测试过程如下：

A上海安捷税前现金流量预测数据如下：

金额单位：人民币万元

| 项目 | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 稳定增长年度 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 25,375.29 | 26,135.20 | 26,566.19 | 26,566.19 | 26,566.19 | 26,566.19 |
| 营业成本 | 19,617.78 | 20,169.18 | 20,487.34 | 20,493.67 | 20,500.62 | 20,500.62 |
| 销售税金及附加 | 96.24 | 98.00 | 99.65 | 99.62 | 99.67 | 99.67 |
| 销售费用 | 439.21 | 460.44 | 478.87 | 493.39 | 509.28 | 509.28 |
| 管理费用 | 697.25 | 767.06 | 790.44 | 790.44 | 790.44 | 790.44 |

| 项 目 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年 | 稳定增长年度 |
|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 营业利润 | 4,080.52 | 4,239.33 | 4,332.22 | 4,311.41 | 4,288.51 | 4,288.51 |
| 利润总额 | 4,080.52 | 4,239.33 | 4,332.22 | 4,311.41 | 4,288.51 | 4,288.51 |
| 所得税 | 612.08 | 635.90 | 649.83 | 646.71 | 643.28 | 643.28 |
| 净利润 | 3,468.44 | 3,603.43 | 3,682.39 | 3,664.69 | 3,645.24 | 3,645.24 |
| 折旧 | 913.95 | 907.29 | 907.29 | 907.29 | 907.29 | 907.29 |
| 摊销 | 136.31 | 136.31 | 136.31 | 136.31 | 136.31 | 136.31 |
| 资本性支出 | 6.24 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 1,043.60 |
| 营运资金追加额 | -464.98 | 430.03 | 243.67 | 4.67 | 5.14 | 0.00 |
| 净现金流量 | 4,977.44 | 4,212.00 | 4,477.31 | 4,698.62 | 4,678.70 | 3,974.76 |

B根据前述对预期收益的预测与折现率的估计分析，将各种预测数据与估测数据代入收益法模型，计算得出经营性资产价值，详见下表：

金额单位：万元

| 项 目 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年 | 稳定增长年度 |
|---------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| 自由现金流量 | 4,977.44 | 4,212.00 | 4,477.31 | 4,698.62 | 4,678.70 | 3,974.76 |
| 企业终值 | | | | | | 34,500.24 |
| 年期 | 11.52% | | | | | |
| 折现率 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 折现系数 | 0.8967 | 0.8041 | 0.7210 | 0.6465 | 0.5797 | 5.0319 |
| 折现值 | 4,463.23 | 3,386.69 | 3,228.11 | 3,037.70 | 2,712.33 | 20,000.45 |
| 营业性资产价值 | 36,828.51 | | | | | |

C商誉减值计算过程

金额单位：万元

| 项 目 | 金额 |
|--------------------|-----------|
| 包含商誉的资产组在合并层面账面价值① | 21,990.85 |
| 资产组的可回收金额② | 36,828.51 |
| 差 额 (③=②-①) | 10,612.87 |

综上，本公司认为本期对商誉计提减值准备的是合理的，根据以前年度商誉减值测试结果，以前年度商誉减值测试是充分的。

会计师意见：

我们对该事项主要执行了以下程序：

- (1) 复核管理层对资产组的认定以及如何将商誉分配至各资产组；
- (2) 了解各资产组的历史业绩情况及未来发展规划，以及宏观经济和所属行业的发展趋势；

(3) 评价管理层在预计未来现金流量现值时采用的假设和关键判断，对管理层选用的收入增长率、毛利率及折现率等关键指标与过往业绩及行业水平进行比较；

(4) 了解和评价管理层利用其估值专家的工作，包括商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

(5) 评估管理层对于商誉的相关列报和披露是否恰当和完整。

经核查，我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

三、其他事项

(十四) 少数股权收购。在股权投资方面，2017年公司通过重大资产重组向日本JX金属株式会社（以下简称JX金属）收购常州金源（裸导体业务）51%股权，采用资产基础法交易作价2.57亿元，增值率14.25%。2019年10月，公司董事会审议再次受让JX金属持有的常州金源21.2055%股权，交易价格为1.2亿元。同时，董事会审议通过北京产权交易所公开竞价方式受让五矿有色金属股份有限公司所持有的常州金源12.5257%的股权。请结合标的公司经营及业务情况，对公司业绩及利润贡献情况，补充说明公司在已经实现对常州金源控制权的情况下进一步收购少数股东股权的主要考虑及商业合理性。

回复：

2017年1月16日，公司召开了第六届董事会第十四次会议，审议通过了《关于〈股权转让框架协议〉签署的议案》及《关于收购常州金源铜业有限公司51%股权并签署〈股权转让协议〉及附属文件的议案》。

其中《股权转让框架协议》中约定将JX金属及五矿的股权分为三个步骤转让，第一次转让收让JX金属所持有标的公司51%的股权；第二次转让五矿金属依法通过产权交易所的公开挂牌转让其持有的目标公司的23.7656%股权，JX金属及宝胜股份参与该公开挂牌转让手续并提交股权受让申请，其受让比例为JX金属受让10.7656%、宝胜股份受让13%；第三次转让JX金属向宝胜股份转让其于宝胜股份，

五矿金属依法通过产权交易所的公开挂牌转让其于宝胜股份。并且此约定为公司与转让方的约定的前提条件，同时约定第三次股权转让最迟应于2019年12月末前完成交割。下表为2018-2019年常州金源铜业有限公司主要财务数据：

单位：万元

| 年度 | 营业收入 | 净利润 | 净资产 |
|------|--------------|----------|-----------|
| 2018 | 1,203,468.28 | 4,118.29 | 49,077.37 |
| 2019 | 1,254,326.98 | 3,542.72 | 52,649.98 |

下表为2017-2019年宝胜股份主要财务数据：

单位：万元

| 年度 | 营业收入 | 净利润 | 净资产 |
|------|--------------|-----------|------------|
| 2017 | 2,069,116.40 | 8,623.73 | 364,289.78 |
| 2018 | 3,218,440.40 | 11,769.40 | 366,226.17 |
| 2019 | 3,328,292.18 | 15,402.56 | 381,858.37 |

根据上表所述，常州金源自并购结束后业绩平稳，并为公司在销售规模及净利润方面带来有效帮助，同时常州金源凭借其优良的企业品质每年以极低的成本向银行贷款约10 亿元人名币，公司自订单生效从预付款支付到尾款回笼的平均周期为9天，资金周转能力突出。本次收购完成后，常州金源的先进的技术力量将极大的增加公司低氧光亮铜杆产能，同时常州金源可向公司提供约5万吨的高端原材料，同时能使公司原有的裸导体技术力量的到有效提升，使公司迅速进入高端电磁线、漆包线等高端特种精密导体领域。同时，依托标的公司多年的铜杆生产经验、技术及高质量产品，有助于公司发展航空航天导线等特种高端线缆业务，进一步巩固与提高公司在航空航天等特种高端线缆细分市场的占有率。

宝胜科技创新股份有限公司

二零二零年六月十九日