

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
关于无锡智能自控工程股份有限公司
2019 年年报问询函相关问题的专项核查意见

深圳证券交易所中小板公司管理部：

贵所中小板年报问询函【2020】第 106 号《关于对无锡智能自控工程股份有限公司 2019 年年报的问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）作为无锡智能自控工程股份有限公司（以下简称“公司”）的年审会计师，现就其中相关问题回复如下：

1、报告期内，公司主营业务-控制阀实现营业收入 4.11 亿元，同比增长 32.7%，毛利率 36.24%，同比增加 3.11%。公司控制阀销量 1.37 万台，同比增长 3.16%。

请你公司：

（1）结合控制阀销售单价情况，补充说明报告期内公司控制阀销量和销售收入增长的匹配性

答复：

报告期内，公司控制阀销量和销售收入情况如下：

项目	2019 年	2018 年	变动率（%）
控制阀销售收入（万元）	41,117.67	30,984.84	32.70
控制阀销售成本（万元）	26,215.57	20,092.27	30.48
控制阀销售量（台）	13,728	13,308	3.16
控制阀平均单价（元/台）	29,951.68	23,282.87	28.64
控制阀平均成本（元/台）	19,096.42	15,097.88	26.48

由上表可见，公司 2019 年度控制阀销售收入增长 32.70%。其中，控制阀销售量增长 3.16%，平均销售单价增长 28.64%。销售收入增长幅度大于销售量增长是由于公司实际生产的控制阀是为客户具体需要进行定制化设计的非标产品，具有“一单一议”的特点，不同规格、不同型号的控制阀售价自千元至百万余元不等。2019 年公司供给浙江石油化工有限公司、中国石油化工股份有限公司等客

户的阀门规格及技术要求较高，因此单价较高，从而使得公司销售收入的增长超过了销量的增长。

(2) 结合同行业可比公司产品毛利率情况，补充说明报告期内公司毛利率的合理性

答复：

报告期内，同行业可比公司产品毛利率与公司对比如下：

单位：%

毛利率	2019 年	2018 年
川仪股份（工业自动化仪表及装置）	33.06	32.47
纽威股份（阀门）	37.72	33.16
江苏神通（阀门）	33.58	30.42
行业平均毛利率	34.79	32.02
智能自控毛利率	36.24	35.15

如上表所示，公司控制阀的销售毛利率处在可比公司同类产品毛利率的区间范围内。公司 2019 年毛利率较 2018 年增加 1.09%，同行业可比公司 2019 年毛利率较 2018 年均不同程度增长，公司毛利率增加的趋势与同行业保持一致。

相比于同行业上市公司，川仪股份业务范围较广，包括仪器仪表、阀门。纽威股份主要业务是通用阀门，业务以出口为主。江苏神通经营业务包括阀门、法兰和节能服务等。公司的主要业务是控制阀产品，且是非标定制、小批量。专业化、高技术要求的原因也使得公司的销售毛利相对较高。

随着高规格、高技术要求的控制阀产品销量增加，公司的控制阀产品向更高的产品层级靠拢。2019 年公司销售的控制阀产品平均单价、平均成本较上年均有所上升，具体情况如下：

项目	2019 年	2018 年	变动率（%）
控制阀平均单价（元/台）	29,951.68	23,282.87	28.64
控制阀平均成本（元/台）	19,096.42	15,097.88	26.48
其中：原材料	17,411.06	13,614.16	27.89
直接人工	657.85	504.92	30.29
制造费用	1,027.51	978.80	4.98
毛利率	36.24	35.15	1.09

如上表所示，2019 年公司控制阀产品平均单价上升 28.64%，随着公司控制阀产品制造工艺与制造手段的改进，公司的生产效率得到进一步提升。2019 年公司控制阀产品的平均成本上升 26.48%，控制阀平均单价增长幅度略高于平均单位成本的增长幅度，在销售价格、料工费成本等共同影响下，2019 年公司毛利率较上期增加 1.09%。

年审会计师核查及发表意见情况：

年审会计师执行了如下核查程序：

1) 了解销售与收款循环的内部控制，对内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试；

2) 报告期内，对公司收入确认相关的销售合同、送货签收单、运输单、销售发票等单据进行检查；

3) 对本期主要客户交易发生额，期末往来余额等信息进行函证；

4) 对本期销售收入、毛利率分别与上年同期、同行业可比公司作对比，分析是否存在异常波动，分析公司产品成本与产量变动的合理性。

经核查，年审会计师认为：公司 2019 年的控制阀销量与销售收入可以匹配。报告期内公司收入确认真实准确，成本结转完整准确，毛利率与同行业可比公司相比具有合理性。

2、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 48.47%，较 2018 年增加十个百分点。前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 20.12%，较 2018 年减少七个百分点。请你公司：

(1) 说明公司客户及供应商管理、销售及采购相关的内部控制制度、业务流程是否严格按照相关制度执行

答复：

公司建立了完善的客户与供应商管理制度、内部控制制度及业务流程，包括《供应商管理作业指导书》，《客户管理作业指导书》，《采购与付款管理内控制度》，《销售与收款管理内控制度》。

公司客户管理制度内容包括：市场信息调研管理、客户开发管理、客户评估管理、客户维护管理、客户档案管理等。

公司供应商管理制度内容包括：供应商开发管理、认证管理、资质审查管理、现场评审管理、供应商档案管理、供应商跟踪评价管理等。

公司采购与付款管理内控制度内容包括：职责分工与授权批准、采购与委外业务管理、采购价格管理、应付账款管理、监督与检查内控等。

公司销售与收款管理制度内容包括：风险评估、职责与权限、销售合同与订单管理、销售发货管理、应收账款管理内控等。

公司采购与销售业务流程如下：

1、采购模式

公司生产经营模式的特点决定了采购模式，公司在执行采购时，依据生产计划及 BOM 清单来组织制订采购计划。公司对采购和委外加工分别制定了《采购控制管理程序》和《委外作业指导书》和其他相关配套制度，对采购和委外加工过程中涉及的各环节均制定了相应的作业指导书等制度与文件，各责任部门严格按照制度文件的要求执行采购管理程序，具体采购模式与流程如下：

（1）由采购部负责组织技术、质量等部门做好供应商的开发、考察、审核工作，并在此基础上编制《合格供应商名录》。同时，采购部定期对供应商进行评估，据此调整《合格供应商名录》。

（2）采购部按照《新物料认证作业指导书》要求对新物料订单进行管理，填写《新物料认证表》，进行申请、验收和记录。

（3）研发部根据销售要货单设计产品并编制产品物料清单（BOM）。

（4）技术部负责制订采购物料技术要求与协议，编制《采购物料分类明细表》，明确采购物资的采购规范。

（5）物流部按照 BOM 表，结合库存情况进行物料需求分析，编制《请购单》和《委外计划》下达给采购部。

（6）采购部按照《采购作业指导书》和《委外作业指导书》的工作流程，对物流部提供的采购需求进行分析，确认具体的供应商和价格后编制相应的采购订单和委外订单，审批后下达给供应商执行。

（7）采购部联合质量部负责进行订单进程和质量管控，通过订单进程信息管理和现场跟踪等形式进行供应商交期跟踪和质量检查，有效进行供应商交期和质量管控。

(8) 供应商按照订单交期约定将货物送至公司库房，由库房进行接收报检，质量部负责按照技术要求与图纸进行验收入库，质量异常物料由采购部负责跟踪处理。

(9) 每月采购部业务员负责和供应商进行对账，根据账期进行付款流程审批，由财务部具体安排付款。

2、销售模式

由于公司主要产品品种多、专业性强、技术含量高、定制化程度高，必须建立快速、高效的市场反应机制才能满足用户的差异化需求。公司通过为客户提供全方位的控制阀解决方案及其服务来维系彼此间的良好合作关系。在销售模式上采取直销模式，在客户较为集中的区域建立营销导向型区域服务中心，通过提供产品和零部件销售、售后服务支持、信息反馈等综合销售服务模式，建立全新的市场营销格局。公司销售部负责根据公司经营目标制定营销计划、落实计划执行、搜集客户及市场信息并对客户建立管理档案。

(1) 营销策略

公司推行以客户为中心的营销总体方针，通过优质的产品及为客户提供全方位的个性化服务来提高客户满意度，以获得订单，并努力通过现有客户带动新客户的开发。

①对于最终用户，公司通过为其提供全方位的服务和技术支持，来提升其满意度，以获取其新订单；

②设计院、工程公司位于智能控制阀供应链的上游，公司加强与设计院、工程公司的技术交流、新产品推介，实时分析下游行业的发展动向与技术需求，不断研发适合新技术、新工艺、新装置的新产品，开拓新的市场，挖掘潜在客户；

③公司依托产品、质量、技术的优势，与各大装备制造、系统集成商建立了良好的合作关系，为提高公司产品市场占有率奠定基础。

(2) 销售流程

公司销售业务的具体流程主要包括：

收集市场信息→信息跟踪处理→技术支持→制作标书→商务投标→签订销售合同→研发设计→生产装配→及时供货→对方验收入库→开票收款→售后跟踪

(3) 产品定价

公司产品大多为非标产品，在市场上较难取得相同产品的参考价格，公司产品定价根据工艺技术难度、成本费用估算，最终以合同谈判确定产品价格。

公司严格按上述客户供应商管理制度及相关采购销售流程进行。

(2) 向我部报备前五大客户、前五大供应商名称，并说明公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配

答复：

公司对前五大客户进行了工商信息查询，查询到的经营范围、人员规模等如下所示：

客户名称	经营范围	是否具有业务资质	人员规模
浙江石油化工有限公司	液化石油气、柴油、丙烷、苯等；甲苯、丙酮的批发与仓储；石油制品的生产、销售、储运、原油进出口贸易，石油化工原辅材料和设备及其零部件销售；本企业的水、电销售；机械设备制造、安装；技术及信息的开发、咨询、服务；码头装卸；一般货物仓储等	是	1000-4999 人
中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	石油石化原辅材料、设备及零部件、化工产品的采购、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。	是	50-99 人
陕西精益化工有限公司	兰炭、电力、热力（供热）、硅铁、化工产品生产及销售（不含危化品），煤炭经营。	是	100-499 人
浙江逸盛石化有限公司	精对苯二甲酸、精间苯二甲酸的生产；自营和代理各类商品和技术的进出口；其他危险化学品的票据贸易；普通货物仓储服务。	是	100-499 人
中国石化仪征化纤有限责任公司	危险化学品的生产；化纤、化工产品及其原辅材料、纺织机械的生产；纺织技术开发与技术服务；机械设备安装检修；普通货物运输；货物专用运输；电力的生产；工业、生活用水加工供应；港口经营；房屋租赁；机械设备租赁；检测服务等	是	5000-9999 人

公司对前五名供应商进行了工商信息查询，查询到的经营范围、人员规模等如下所示：

供应商名称	经营范围	是否具有业务资质	人员规模
无锡市卫星铸造有限公司	铸件制造、金属切削加工；普通货运	是	50-99 人
苏州康气通自动化科技有限公司	工业自动化仪表、阀门、定位器、控制器、压力指示器的设计、研发、组装、销售；科技成果转化、成套工程技术服务代理；五金机电设备、化工原料（不含危险化学品、监控化学品、易制毒化学品）、纺织原料、服装、金属材料的销售。	是	少于 50 人
浙江正工阀门有限公司(永嘉县正工球阀有限公司)	阀门生产、销售；管道配件销售	是	少于 50 人
廊坊展鹏达仪表有限责任公司	自动化控制系统工程开发、咨询、服务、安装、调试；自动化系统控制设备仪器、仪表、机械电子设备、五金交电的销售；货物及技术进出口。	是	少于 50 人
上海拓懋自动化设备有限公司	工业自动化设备，实验室设备（除医疗器械），化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），金属制品，机电设备及配件，机械设备及配件，不锈钢制品，制冷设备，气动液压设备，电子产品，电子元件，电气设备，电子设备，仪器仪表，水性涂料，橡胶制品，塑料制品，五金交电，五金工具，照明器材，灯具灯饰，电线电缆，通信设备及相关产品，环保设备，水管阀门，泵，管道配件，轴承，压缩机及配件销售，从事货物进口及技术进口业务，机电设备（除特种设备）安装维修。	是	少于 50 人

公司对前五名客户及供应商的销售与采购均有真实的业务背景，具有完整的实物流单据、合同文本与资金往来凭证，经工商信息查询，相关销售与采购也与其经营范围和业务类型相匹配，与其生产经营能力相匹配。

年审会计师说明情况：

（1）说明报告期对公司前五大客户及供应商函证的具体情况，包括但不限于函证对象、函证金额、回函情况、是否采取替代测试等

答复：

报告期内对公司前五大客户函证情况如下：

单位：万元

客户名称	函证 销售额	函证 期末余额	是否回 函
浙江石油化工有限公司	16,500.03	3,845.67	是
中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	2,524.37	1,485.85	是
陕西精益化工有限公司	1,808.20	765.30	是
浙江逸盛石化有限公司	1,240.45	540.20	是
中国石化仪征化纤有限公司	1,028.21	343.30	是
合计	23,101.26	6,980.32	

公司收入确认方法为：在同一合同项下的所有产品全部交付并经客户签收后确认收入。由于公司应收账款确认时点与客户单位应付账款确认时点存在差异，导致应收账款回函不符。会计师已针对回函不符情况，执行替代程序，获取公司编制的往来余额调节表及相应的销售合同、销售发票、发货回签单、收款单据等资料，调节后核对一致。

报告期内对公司前五大供应商函证情况如下：

单位：万元

供应商名称	函证采购额	函证 期末余额	是否回函
无锡市卫星铸造有限公司	1,035.65	256.33	是
苏州康气通自动化科技有限公司	1,017.85	327.07	是
浙江正工阀门有限公司	864.44	496.44	是
廊坊展鹏达仪表有限责任公司	816.10	9.31	是
上海拓懋自动化设备有限公司	655.66	12.98	是
合计	4,389.69	1,102.14	

报告期内，前五大供应回函均相符。

(2) 说明对销售与收入循环、采购与成本循环执行的内部控制测试的具体情况；

答复：

年审会计师对销售与收款循环的内部控制测试执行了如下核查程序：

1) 通过访谈相关人员、查看公司销售管理制度的方式，了解和评价公司管理层对销售流程中的内部控制的设计的有效性；

2) 实施了穿行测试, 测试程序包括询问、观察、检查等, 以了解评价相关内部控制设计的有效性以及确定内部控制是否得到有效执行;

3) 将客户信用管理、销售合同/订单管理、销售发货、开票与收入确认、应收账款管理作为关键控制点, 执行了控制测试以评价关键控制执行的有效性。

年审会计师对采购与付款循环的内部控制测试执行了如下核查程序:

1) 通过访谈相关人员、查看公司采购管理制度的方式, 了解和评价公司管理层对采购流程中的内部控制的设计的有效性;

2) 实施了穿行测试, 测试程序包括询问、观察、检查等, 以了解评价相关内部控制设计的有效性以及确定内部控制是否得到有效执行;

3) 将请购审批、采购合同/订单管理、验收入库、应付/预付款管理作为关键控制点, 执行了控制测试以评价关键控制执行的有效性。

经核查, 年审会计师认为: 公司销售、采购真实可靠, 往来交易额、余额核算准确; 对前五大客户、供应商的函证均已回函, 对回函不符的均已执行替代程序, 未见异常。公司销售与收款循环、采购与付款循环的内部控制设计合理并得到了有效执行。

5、报告期内, 你公司在建工程-年产 1 万套高性能智能控制阀建设项目期初余额 2,403 万元, 本期增加 8,255 万元, 转入固定资产 2,214 万元, 期末余额 8,444 万元。请你公司结合性能智能控制阀项目报告期内实现营业收入情况、报告期末实际完工情况、是否达到投产条件等, 补充说明在建工程结转固定资产的时间是否恰当。

答复:

年产 1 万套高性能智能控制阀项目主要包括厂房基建、相关设备及其安装工程。2019 年该项目实现收入 609.05 万元, 系已转固的厂房和设备已陆续进入投产状态, 形成了部分控制阀产能, 开始小批量试投产。

报告期内, 年产 1 万套高性能智能控制阀项目主要明细情况如下:

单位: 万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
----	------	------	------	------

基建工程	1,081.96	4,248.02	-	5,329.98
其中：1#车间附属工程	1,081.96	1,253.85	-	2,335.81
2#车间附属工程	-	1,914.21	-	1,914.21
配电工程	-	1,079.97	-	1,079.97
机器设备	1,321.28	4,006.56	2,214.38	3,113.46
其中：制腊线	177.71	1,346.61	504.83	1,019.49
加工设备	222.41	1,351.82	644.00	930.24
电炉设备	669.77	193.72	-	863.49
熔炼设备	-	151.97	-	151.97
表面处理设备	17.67	275.89	293.56	-
热处理设备	-	532.81	532.81	-
其他辅助设备	233.71	153.74	239.18	148.27
合计	2,403.24	8,254.59	2,214.38	8,443.44

1-2#车间附属工程系 2019 年优化厂房二层扩建项目，及其附属设备基础的安装工程，厂房主体及一层部分已于 2018 年末结转至固定资产。配电工程主要系 35KV 外线工程，受厂房二层扩建的影响，待重新改进升级。因此，截至 2019 年末，1-2#车间附属工程和配电工程尚未建设完毕，不具备转固条件。

公司 2018 年机器设备购置较少，年产 1 万套高性能智能控制阀项目主要设备系公司在 2019 年采购。受项目推进程度密切相关的厂房建设、配电工程及其他配套设施尚未完工的影响，部分资产尚未安装调试，尚未达到预定可使用状态，不具备转固条件。至 2020 年 5 月，公司已根据相关机器设备实际情况，相应结转至固定资产核算。

如上述，公司严格按照在建工程的核算要求，根据资产的实际可使用状态结转固定资产，符合企业会计准则的要求。

年审会计师核查过程与核查结论

年审会计师执行了如下核查程序：

- 1) 对报告期内新增的大额工程，检查与其相关的采购及其安装合同、增值税发票、工程进度和验收记录等支持性文件；
- 2) 向主要供应商和承包方询证相关工程设备采购和工程建设的情况；

3) 对工程项目实施现场勘查, 获取外部监理单位的工程形象进度, 与账面进度情况进行对比;

经核查, 年审会计师认为: 公司期末在建工程未达到预计可使用状态, 结转固定资产的时间恰当。

6、报告期内, 你公司资产处置收益 1,597 万元, 2018 年为 795 万元, 主要是厂房拆迁处置收益。处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额为 527 万, 2018 年为 2,276 万。请你公司补充说明上述资产处置的背景情况, 具体会计处理, 相关处置是否达到临时报告披露标准, 你公司是否存在以定期报告替代临时报告的情形。

答复:

因无锡市新吴区江溪街道南丰工业园区建设需要, 公司有两处厂房需纳入拆迁范围, 2018 年 7 月, 公司与相关拆迁部门签订拆迁补偿协议, 双方约定两栋厂房应分别于 2018 年 10 月底、2019 年 3 月底前搬迁完毕。按照协议要求, 公司已分别于 2018 年和 2019 年对两栋厂房进行搬清并予以交付。

公司两栋厂房处置具体情况如下:

单位: 万元

项目	A 区 42 号厂房 (2019 年拆迁)	A 区 18 号厂房 (2018 年拆迁)	合计
厂房拆迁补偿款	1,220.66	1,292.01	2,512.68
增补拆迁补偿款	272.49	235.28	507.76
迁补偿合计	1,493.15	1,527.29	3,020.44
房屋账面价值	269.01	120.00	389.01
应缴相关税费(注)	-508.65	611.61	102.96
支付 42 号厂房拆除及土地平整费用	137.38	-	137.38
资产处置损益	1,595.41	795.68	2,391.10

注: 2018 年, 公司对 A 区 18 号厂房进行处置并按相关规定计提了税费。2019 年 5 月, 整体拆迁完成后, 公司根据当地拆迁补偿政策向相关部门递交了拆迁厂房土地增值税免税申请, 并于当月获批公司于 2019 年冲回 A 区 18 号厂房 2018 年已计提的土地增值税等 508.65 万元。

公司 2018 年 8 月 14 号公告，A 区 18 号地块预计收益为 700-850 万，其 2018 年实际处置收益为 795.68 万元，与前期公告预计内容不存在重大差异。

根据征收协议，征收方应于签订协议后预付 50% 款项，余款待搬清交地让房后一次性付清。公司 2018 年收到 18 号厂房款项 1,527.29 万，42 号厂房 50% 预付款 746.58 万，计 2,273.87 万元，2019 年收到 42 号厂房余款 746.57 万元，合计 3,020.44 万元。各期处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	合计
当期收到的厂房拆迁补偿款	746.57	2,273.87	3,020.44
当期收到的其他资产处置款项	20.72	1.80	22.52
减：支付的厂房拆除、土地平整费用及相关税费	240.34	-	240.34
合计	526.95	2,275.67	2,802.62
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	526.95	2,275.67	2,802.62
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额与现金收款是否匹配	是	是	

具体会计处理：依据企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营的规定，相关非流动资产（投资性房地产和固定资产）满足划分为持有待售资产条件，2018 年已按账面净值整体划分为持有待售资产，在厂房搬清交付完成后，扣除相关税费后的实际补偿金额与持有待售资产账面余额的差额确认为资产处置损益入账金额。

关于厂房拆迁补偿交易事项，公司已于 2018 年 8 月 14 日及 15 日在相关消息确定时已经做了公告，公告号分别为：2018-073 与 2018-074，不存在以定期报告替代临时报告情形。

年审会计师核查及发表意见情况：

年审会计师检查了相关厂房拆迁补偿协议、第三方资产评估报告、银行回单等原始资料，并对拆迁资产进行了现场勘查，观察及了解其拆除进度。

经核查，年审会计师认为：公司上述资产处置具有合理性，会计处理符合企业会计准则的要求；公司已就厂房拆迁补偿交易事项发布临时报告，不存在以定期报告替代临时报告情形。

7、2018 年、2019 年，你公司购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1.69 亿元、1.26 亿元，请你公司结合 2018 年、2019 年固定资产、无形资产新增情况，补充说明固定资产、无形资产和其他长期资产报告期内新增情况与现金支付的匹配性。

答复：

报告期内，公司购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
固定资产本期增加额	10,363.11	13,263.06
无形资产本期增加额	258.86	2,132.55
在建工程本期增加额	26,982.95	8,385.48
应付账款支付的设备、工程项目款（期初-期末）	-7,579.58	449.69
应付票据支付的设备、工程项目款（期初-期末）	1,939.91	-1,467.47
预付账款支付的设备、工程项目款（期末-期初）	-4,913.45	6,389.35
减：在建工程本期转入固定资产、无形资产	6,887.59	11,736.71
应收票据支付的购买固定资产、无形资产和其他长期资产款项	7,159.49	497.98
计入在建工程的资本化利息	397.69	-
相关长期资产增加额扣除往来及票据支付后合计	12,607.03	16,917.97
购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	12,607.03	16,917.97
固定资产、无形资产和其他长期资产报告期内新增情况与现金支付是否匹配	是	是

年审会计师核查及发表意见情况：

年审会计师对公司报告期内购买固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流量的计算过程及逻辑关系进行复核，将相关数据与公司账面记录、财务报表进行比对，核对相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符、与公司实际业务情况是否一致。

经核查，年审会计师认为：报告期内，公司购买固定资产、无形资产和其他

长期资产与现金支付金额匹配。

8、报告期末，你公司账龄在一年以上的应收账款账面余额为 5,362 万元，请你公司向本部报备账龄在一年以上的前五大应收账款客户名称，结合你公司信用政策、客户信用情况及期后回款情况，补充说明长账龄应收账款的合理性，坏账准备计提是否充分。

答复：

1) 简述信用政策

公司普遍采取的销售结算方式如下：第一阶段，销售合同生效后客户预付部分货款，通常占合同总金额的 10%至 30%；第二阶段，设备到货、公司开票后客户立刻或在短期内支付到货款，通常占 30%-60%；第三阶段，客户根据自己的工程建设进度与生产安排，将公司设备与整个生产线共同调试合格后再支付除质保金外的剩余货款；第四阶段，质保期满产品无质量问题，客户支付产品质量保证金。质保期通常为设备安装验收合格之日起 12 个月，或货到现场 18 个月，质保金比例通常为合同总价的 5%至 15%。

上述销售结算模式下的付款方式，本身会导致公司应收账款余额较高。同时，随着客户固定资产项目安装调试放缓导致的公司安装调试款和质保金回收放慢，进一步造成了公司出现长账龄应收账款。

2) 客户信用

公司主要应收账款客户为大型国企、合资企业或上市集团等，客户信用较好。

3) 公司账龄在一年以上的应收账款前五大明细如下：

单位：万元

客户名称	报告期期末余额	其中账龄一年以上余额	期后回款金额	信用政策	是否逾期
北京三聚环保新材料股份有限公司	1,116.14	1,116.14	470.25	30%预付款，30%到货款（货到现场三个月支付），设备运行三个月或货到现场验收合格十二个月支付 30%，设备投运 12 个月支付 10%的质保金	否
恒力石化（大连）炼化有限公司	462.55	459.19	3.36	预付 10%，发货款 20%，到货款 40%，安装、调试合格/货到 6 个月支付 20%的验收款，验收合格 18 个月/货到 2 年支付 10%的质保金。	否

中石化宁波工程有限公司	274.04	168.59	84.04	货到票到验收合格支付 80%的到货款；安装、调试完成，设备运行正常（货到 6 个月）支付 10%的考核款；货到验收合格 18 个月/试车合格 12 个月支付 10%的质保金。	否
山东润银生物化工股份有限公司	270.47	270.47	-	合同生效 10 日内付 30%；货到三周内付 20%；调试合同后付 40%；调试、验收合格，投入正常使用 12 个月/货到 18 个月支付 10%质保金	是
寿光金玉米生物科技有限公司	223.73	223.73	-	货到付 60%，运行 3 个月后支付 30%，10%质保金一年后支付	否
合计	2,346.93	2,238.12	557.65		

截至 2019 年 12 月 31 日止，账龄在 1 年以上的应收款项主要是尚未到期的质保金，款项逾期情况如上表所示。逾期未收回款项主要是山东润银生物化工股份有限公司货款，公司安排专人催收，并在 2019 年依然在持续回款。截止报告期末，公司已按照即定政策计提了坏账准备，计提金额为 135.42 万元，计提充分。

对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项中的组合 2，公司以账龄作为信用风险特征组合。根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本期各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本期应计提的坏账准备。

公司应收账款已按照上述会计政策计提坏账准备。报告期末账龄在 1 年以上的应收款项 5,362 万元，计提坏账准备金额为 1,141.69 万元，计提充分。

4) 期后回款

公司应收账款期后回款质量较高。截至2020年4月30日止，公司报告期末应收账期后已收回7,002.08万元，占报告期末应收账款的31.46%。

年审会计师核查及发表意见情况

年报会计师执行了如下核查程序：

- 1) 了解和评价公司对销售和收款流程中对客户信用管理、应收账款管理的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；
- 2) 对应收账款进行分析，分析变动是否合理；
- 3) 对本期主要客户交易发生额，期末应收/预收账款等信息进行函证；

4) 检查账龄在一年以上的应收账款, 获取对应的销售合同, 了解客户未回款原因, 检查客户经营状态, 确认款项是否逾期以及是否存在坏账风险;

5) 复核公司预期损失率, 分析坏账准备计提是否充分。

经核查, 年审会计师认为: 公司的长账龄应收账款符合公司实际经营情况, 具有合理性, 对应的坏账准备计提充分。

9、报告期末, 公司存货-发出商品账面余额 4,009 万元, 占存货账面余额 18.92%, 占报告期内营业收入 8.41%, 请你公司:

(1) 结合同行业可比公司存货-发出商品情况, 销售合同发货约定条款等, 补充说明公司存货-发出商品账面余额占比较高的原因及合理性;

答复:

公司收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下:

公司	收入确认政策
川仪股份	内销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品交付给购货方, 取得用户对货物的签收单或货物发运单, 且产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品报关、离港, 取得报关单、提单, 且产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。
纽威股份	根据和客户约定的合同条款, 将商品运达合同指定的地点, 并经客户签收或验收, 且商品销售收入金额已确定, 退货的可能性极低, 相关的经济利益很可能流入, 商品相关的成本能够可靠地计量
江苏神通	将货物发送给客户, 客户验收无误通知开票后确认收入。
智能自控	将同一合同项下所有的控制阀和配件交付客户并取得其签收回执时确认收入。

如上表所示, 公司将同一合同项下的所有产品全部交付并取得客户签收回执作为收入确认时点。该收入确认方法与同行业可比公司相比较为谨慎。但该收入确认方法因较同行业公司更为靠后, 因此使得公司需将尚未全部发货结束的合同项下客户已签收商品全部作为发出商品核算, 因此公司发出商品与同行业可比公司相比较为高。

(2) 结合存货-发出商品期后结转情况, 补充说明你公司关于销售收入期末截止性测试的有效性, 是否存在收入跨期的情形;

答复：

公司报告期末发出商品 4,009 万元，已全部发货并取得客户签收单据。截至 2020 年 4 月 30 日止，账面已结转收入的发出商品金额为 3,267.97 万元，占报告期末发出商品的 81.52%。公司严格按照销售流程管理制度执行，期后发出商品正常结转收入，不存在收入跨期情形。

(3) 请年审会计师说明就发出商品所执行的审计程序及获取的审计证据；

答复：

年审会计师对发出商品所执行的审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 获取并编制发出商品明细表，复核加计是否正确，并与总账数、明细账合计数核对是否相符；

(2) 检查与发出商品有关的合同和协议、出库单、运输单、送货验收清单等资料，确认期末发出商品余额与合同发货情况是否一致；

(3) 了解被审计单位对发出商品结转的计价方法，并抽取主要发出商品，进行计价测试，检查其计价金额是否准确；

(4) 对期末发出商品执行函证程序；

(5) 对销售收入的确认执行截止测试，检查收入的确认期间是否正确；

(6) 检查期末发出商品期后结转收入情况，检查期后发出商品结转是否存在异常情形。

经核查，年审会计师认为：公司存货-发出商品占比与同行业可比公司相比较高的情况与公司收入确认政策相匹配，具有合理性。公司严格按照销售流程管理制度执行，期后发出商品正常结转收入，不存在收入跨期情形。

10、报告期内，你公司销售费-业务招待费、销售服务费、管理费用业务招待费分别为 1,212 万元、819 万元、339 万元，同比分别增长 105%、50%、70%。你公司研发费用-职工薪酬 642 万，同比减少 24%，而你公司研发人员较去年增加 3 人。你公司支付的其他与经营活动有关的现金-销售费用、管理费用、研发费用分别为 2,621 万元、1,413 万元、248 万元。请你公司补充说明：

(1) 上述费用增长的原因及合理性

答复：

报告期内，公司销售费用—业务招待费、销售服务费占总销售费用的两期对比情况如下：

单位：万元

销售费用	2019 年发生额	占费用比例(%)	2018 年发生额	占费用比例(%)	变动额	变动比例
销售费用总额	3,954.96		2,890.77		1,064.19	
其中：业务招待费	1,211.82	30.64	592.56	20.50	619.26	10.14
销售服务费	818.83	20.70	547.14	18.93	271.69	1.78
小计	2,030.65	51.34	1,139.69	39.43	890.95	11.92
管理费用总额	4,501.40		3,484.18		1,017.22	
其中：业务招待费	338.92	7.53	199.61	5.73	139.31	1.80

2019 年度公司上述费用占费用总额比例有所增长，主要系公司收入规模增长，为拓展销售业务，短期投入较大，导致销售费用和管理费用总额随之增长。其中销售服务费主要包括售后服务维修费用、招标服务标书费用、售后第三方现场吊装、整理等费用。报告期内公司销售收入增长，销售服务费用也有所增加，符合公司费用实际情况。

销售费用—业务招待费、销售服务费、管理费用—业务招待费占营业收入的两期对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年发生额	占营业收入比例(%)	2018 年发生额	占营业收入比例(%)	变动额	变动比例(%)
营业收入	47,661.38		37,605.11		10,056.27	-
销售费用总额	3,954.96	8.30	2,890.77	7.69	1,064.19	0.61
其中：业务招待费	1,211.82	2.54	592.56	1.58	619.26	0.97
销售服务费	818.83	1.72	547.14	1.45	271.69	0.26
小计	2,030.65	4.26	1,139.70	3.03	890.95	1.23
管理费用总额	4,501.40	9.44	3,484.18	9.27	1,017.22	0.18
其中：业务招待费	338.92	0.71	199.61	0.53	139.31	0.18

同行业可比公司销售费用占营业收入比两期对比情况如下：

公司	销售费用占营业收入的	销售费用—业务招待	销售费用—销售服务
----	------------	-----------	-----------

	比例（%）		费占营业收入的比例（%）		费占营业收入的比例（%）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
川仪股份	13.87	12.46	1.66	1.24	-	-
纽威股份	10.36	10.27	0.09	0.09	1.52	2.08
江苏神通	9.93	10.32	0.47	0.48	2.43	1.62
行业平均	14.58	11.01	0.74	0.60	1.32	1.23
智能自控	8.30	7.69	2.54	1.58	1.72	1.45

同行业可比公司管理费用占营业收入比两期对比情况如下：

公司	管理费用占营业收入的比例（%）		管理费用—业务招待费占营业收入的比例（%）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
川仪股份	6.60	6.95	0.03	0.02
纽威股份	4.55	4.70	0.04	0.04
江苏神通	5.16	6.03	0.24	0.22
行业平均	6.63	5.89	0.10	0.09
智能自控	9.44	9.27	0.71	0.53

由上表可见，同行业可比公司 2019 年相关费用指标较 2018 年均有所不同程度增长，公司相关费用指标变动趋势与同行业保持一致。

从费用总额占营业收入比例看，公司管理费用占营业收入比两期均高于行业平均，这主要系公司营业收入规模与同行业公司相比较小所致。公司销售费用占营业收入比两期均低于行业平均。从结构上看，其中业务招待费、销售服务费高于行业平均，主要系 2019 年公司营业收入 47,661.38 万元，较上期增长 26.74%，随着公司收入规模的不断增长，销售费用中业务招待费和销售服务费等销售相关的费用也上升较快。同时为将来新增的产能所需开辟新的市场，公司加大销售力度，在更多的销售人员、更大的销售资源投入下，2019 年底公司在手订单达到 2.86 亿元，争取到了可以在未来形成订单的大型战略性客户。报告期内，公司的市场拓展有针对性地提高客户多元化，降低对主要客户的依赖性，对公司销售费用增长也有一定的影响。公司管理费用中招待费呈上升趋势，主要系随着公司品牌效应得到提升，公司销售规模和生产规模进一步扩大，管理成本上升。因此，2019 年业务招待费和销售服务费较上年同期有所增长。

(2) 在研发人员增加的情形下，研发费用-职工薪酬同比减少的原因及合理性

答复：

报告期内，公司研发费用-职工薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	变动额	变动比例（%）
研发费用-职工薪酬	641.91	844.54	-202.62	-23.99

公司研发费用-职工薪酬的核算较为严格，仅将各期间专职从事研发具体项目人员的薪酬计入研发费用。2018 年 12 月，公司研发项目—P 系列单座调节阀项目结束，新的研发项目—R1 系列高频程控球阀研发项目自 2019 年 7 月立项后实施，公司将 2019 年 1-6 月未专职从事研发项目的人员薪酬，归集在管理费用—职工薪酬核算，未计入研发费用，从而导致研发费用-职工薪酬同比减少，符合企业会计准则对研发费用核算的要求。

(3) 请测算当期公司职工平均薪酬及与当地职工平均薪酬的对比情况

答复：

单位：元

项目	2019 年
无锡智能人均薪酬	114,911.03
无锡城镇居民人均可支配收入	61,915.00

注：无锡智能人均薪酬=2019 年短期薪酬计提数/年报人数

公司产品较为高端，对员工综合素质要求较高，因此人均薪酬较无锡本地居民人均可支配收入更高。

年审会计师核查及发表意见情况：

年审会计师执行了如下核查程序：

1) 检查报告期发生的业务招待费、销售服务费相关单据，包括报销单、发票及相关合同等；

2) 检查公司研发项目立项文件和研发人员工资表，评价各研发项目实际执行情况和费用归集的合理性；

3) 查询第三方机构公布的当地居民收入数据，与公司人均薪酬进行对比，判断是否合理。

经核查，年审会计师认为：随着销售规模的扩大，2019 年公司相关费用增长属于正常情况，具有商业合理性；公司研发费用-职工薪酬同比减少符合公司实际情况，具有合理性；当期员工平均薪酬高于当地职工平均薪酬的对比，符合公司实际经营情况。

（此页无正文，为《容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于无锡智能自控工程股份有限公司 2019 年年报问询函相关问题的专项核查意见》之签字盖章页）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国 北京

中国注册会计师：

2020 年 6 月 16 日