

问询函专项说明

天健函〔2020〕764 号

深圳证券交易所：

由浙江威星智能仪表股份有限公司（以下简称威星智能公司或公司）转来的《关于对浙江威星智能仪表股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2020〕213 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、年报显示，报告期内，公司向关联方销售合计 3.6 亿元，关联方销售占营业收入 33.56%，其中向关联方中燃物资供应链管理（深圳）有限公司（以下简称“中燃物资”）销售智能燃气表 3.11 亿元，比去年同期增长 16.61%。公司期末应收账款中，应收中燃物资 1.62 亿元，占应收账款期末余额 25.49%，期末计提坏账准备 548.23 万元。（1）请结合销售产品情况及第三方销售价格，说明关联销售必要性、价格确定依据及公允性，并说明关联销售金额增长原因。（2）请结合近年来向中燃物资销售及回款情况，说明应收账款坏账计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见（问询函第 2 条）

（一）请结合销售产品情况及第三方销售价格，说明关联销售必要性、价格确定依据及公允性，并说明关联销售金额增长原因

1. 关联交易的必要性

（1）在成为关联方之前公司即与中国燃气控股有限公司（以下简称中国燃气）及其下属公司存在合作关系

中国燃气是中国境内最大的城市燃气运营商之一，在中国燃气成为公司关联方之前，作为公司的重要客户之一，公司与中国燃气即存在多年的合作关系，合

作关系稳定，合作基础扎实。根据2014年11月30日公司2014年第四次临时股东大会决议，中国燃气通过深圳市中燃科技有限公司出资3,456.00万元对公司进行增资，从而持有公司16.62%股份，成为公司关联方，双方加强了战略合作。公司智能燃气表产品技术先进、质量过硬，售后服务好，市场响应迅速，市场占有率持续提高，获得了中国燃气认可。

（2）城镇燃气市场具有一定的市场集中性

近年来，随着节能环保政策的推进以及燃气管道建设的加快，城镇燃气作为一种清洁能源，市场规模呈增长趋势。同时，随着2002年《关于加快市政公用行业市场化进程的意见》的发布，燃气市场加速对社会资本开放，一批具备较强实力的燃气公司在全国开拓市场，市场集中度逐渐提高。目前，国内城镇燃气形成了以中国燃气、华润燃气、港华燃气、新奥能源、昆仑燃气等企业为主导的市场格局。随着城镇燃气市场化体制改革的推进，未来城镇燃气的市场集中度将进一步提高。

由于公司的下游市场具有一定的市场集中性，公司对中国燃气销售符合行业的经营特点和企业的实际情况。

2. 关联销售价格确定依据及公允性

（1）公司通过招投标方式成为中国燃气合格供应商。中燃物资一般在年初与公司签订框架性协议，对于采购事项进行约定。采购价格以中燃采购网上的报价为准，同一型号的产品，规定了统一的采购价格。当中国燃气旗下的燃气公司有采购需求时，需要向中燃物资提出申请，中燃物资通过中燃采购网对供应商下订单，并由中燃物资对供应商进行结算。

（2）公司 2019 年度与中国燃气及其下属公司的销售具体情况如下：

交易内容	销售数量(单位：台)	销售金额(单位：元)
IC 卡智能燃气表	1,202,685.00	238,687,594.68
远传智能燃气表	299,782.00	89,807,880.09
电子式燃气表及其控制装置	50,368.00	23,325,946.37
其 他[注]	1,193,167.00	8,871,664.94
小 计	2,746,002.00	360,693,086.08

[注]：主要系燃气表配件。

（3）关联方主要产品销售价格及与第三方销售价格比较

在所有销售给中国燃气及其下属公司的产品中我们选取了 IC 卡智能燃气表和远传智能燃气表与同期相同情况下销售给其他非关联方的平均售价进行比较。IC 卡智能燃气表和远传智能燃气表 2019 年度销售额占同期向中国燃气及其下属公司销售总额的 91.07%，具体比较情况如下：

产品细分规格	向中国燃气及其下属公司销售情况			向其他非关联方企业销售单价 (单位：元/台)
	销售数量 (单位：台)	销售金额 (单位：元)	销售单价 (单位：元/台)	
IC 卡智能燃气表	1,202,685.00	238,687,594.68	198.46	174.08
远传智能燃气表	299,782.00	89,807,880.09	299.58	285.64

通过上面的比较，公司与中国燃气及其下属公司的交易价格略高于公司与其他非关联方企业的交易价格，主要系中国燃气及其下属公司产品所用加密芯片由中国燃气指定，采购价格较高，相应成本也较高；同时燃气表的销售价格受基表、阀门、主控表、外壳组件和配件等原材料用料不同价格也会存在差异。

综上所述，公司与中国燃气及其下属公司的交易价格确定依据合理，价格公允。

3. 关联销售增长原因

(1) 智能燃气表市场整体呈现上升趋势

城镇燃气是一种清洁能源，城镇燃气的发展有利于优化能源结构、改善环境质量、促进城镇发展。随着近年来政府政策的鼓励、管网覆盖率的提高以及城镇化的推进，城镇燃气市场呈增长趋势。特别是煤改气政策的推广，作为上游行业的智能燃气表市场，也迎来了市场增长期。

(2) 中国燃气发展较快

根据中国燃气披露的年度报告，近年来，随着城镇燃气市场的发展，中国燃气在全国扩张较快，近几年中国燃气累计接驳家庭户数具体如下：

	2017-3-31 至 2018-3-31	2018-3-31 至 2019-3-31	2019-3-31 至 2019-9-30
项目总数（个）	495	542	582
累计户数（万户）	2,457.03	2,967.82	4,403.31

根据国家规定，燃气表的使用期限不超过10年。即使不考虑居民的更新改造需求，中国燃气每年对燃气表的需求量也较大。中国燃气的较快发展，导致其对智能燃气表的采购需求加大。

（3）中国燃气的燃气表采购模式

中国燃气作为中国最大的城市燃气运营商之一，集团内拥有众多的城市燃气运营公司。为加强对集团供应链的管理，提高采购效率，保证采购质量，控制采购成本，推动旗下燃气公司燃气表的智能化、信息化和远程管理控制改造，中国燃气于 2015 年 6 月底对其供应链流程进行改革，设立了中燃物资，作为中国燃气的集中采购中心，统一负责中国燃气控制的城市燃气公司的物资采购。合格供应商名录继续沿用之前的名单。中燃物资一般在年初与合格供应商签订框架性协议，对于采购事项进行约定。采购价格以中燃采购网上的报价为准，同一型号的产品，规定了统一的采购价格。当中国燃气旗下的燃气公司有采购需求时，需要向中燃物资提出申请，中燃物资通过中燃采购网对供应商下订单，并由中燃物资对供应商进行结算。

中国燃气供应链的改革有利于中国燃气旗下城市燃气公司传统膜式燃气表的更新换代，提升了智能燃气表市场容量，提高了旗下燃气公司的采购效率，释放了智能燃气表的需求，从而加大了对公司的智能燃气表采购量。

（4）公司拥有较强的研发实力及可靠的产品质量

公司向来注重研发，拥有较强的技术实力。截至目前，公司拥有多项发明专利、实用新型专利、软件著作权，是高新技术企业以及省级高新技术研究开发中心。公司推出的物联网燃气表、超声波燃气表，技术先进，受到客户的良好评价。

公司同时高度重视产品质量，制定了《供应商质量管理办法》、《物料紧急放行管理制度》、《质量处罚管理规定》、《来料不良处罚流程》、《风险放行管理流程》、《让步接收管理制度》等质控制度文件，从原材料采购、工艺过程控制、生产过程管理、质量检验等各个环节建立了完善的质量控制程序。

公司凭借较强的技术实力和可靠的产品质量，赢得了中国燃气的认可，是对中国燃气销售增长较快的主要原因。

（二）请结合近年来向中燃物资销售及回款情况，说明应收账款坏账计提是否充分

1. 近年来公司对中燃物资的销售及回收情况

金额单位：人民币元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
-----	------------------	------------------	------------------

销售金额	310,932,413.96	266,653,477.24	158,709,313.01
应收账款余额	162,043,591.15	124,060,567.95	65,124,881.20
期后一年回款金额	117,320,129.93[注]	124,060,567.95	65,124,881.20
期后一年回款占期末余额比例(%)	72.40	100.00	100.00

[注]：截至 2020 年 5 月 31 日回款金额。

由上表可见，公司对中燃物资的销售回款情况较好。

2. 近三年中燃物资各期末余额及坏账准备计提情况如下：

金额单位：人民币元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	162,043,591.15	124,060,567.95	65,124,881.20
坏账准备	5,482,284.32	3,721,817.04	1,953,746.44
坏账计提比例(%)	3.38	3.00	3.00

公司各期末应收中燃物资账期较短，主要集中在 1 年以内(公司 1 年以内坏账计提比例为 3%)，且中燃物资回款良好未出现坏账情况，故以账龄组合计提坏账准备较充分。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 我们了解并评估了威星智能公司关于关联方关系及其交易的内部控制，查阅了相应的审批资料；获取了威星智能公司管理层提供的关联方及关联交易清单，将其与账面记录及从其他公开渠道获取的信息进行核对；

(2) 获取威星智能公司主要客户的工商信息等基本资料，了解该等公司的股东构成、法定代表人、董事会构成等情况，以判断该等公司是否与威星智能公司构成关联方关系；

(3) 访谈威星智能公司相关人员，了解与中燃物资关联交易的必要性和价格的公允性；

(4) 检查公司定价方法，与公司相同产品或类似产品的其他客户的价格进行比较，与中燃物资的其他供应商价格进行比较；

(5) 对关联交易和关联往来信息进行抽样函证确认；

(6) 结合中燃物资期末应收账款账龄结构，分析复核期末坏账准备计提情况；

(7) 获取中燃物资期后回款情况，并与账面余额进行比较。

2. 核查结论

经核查，我们认为公司与中国燃气及其下属运营公司关联交易具有必要性，关联销售增长具有合理性，关联交易定价依据合理，关联交易价格具有公允性。公司向中燃物资销售回款良好，坏账准备计提充分。

二、年报显示，公司应收账款期末余额 6.06 亿元，较期初增长 48.58%。公司应收账款占营业收入 56.43%，按欠款方归集的前五名应收账款期末余额 2.96 亿元，占比 46.56%，公司应收账款期末坏账准备计提比例为 4.41%。公司近三年应收账款周转天数分别为 133.66 天、146.51 天、169.93 天，呈逐年上升趋势。(1) 请结合报告期内销售及信用政策变化情况，说明应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性。(2) 请结合同行业公司应收账款坏账准备计提情况，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，并分析说明近三年应收账款周转天数逐年上升的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见（问询函第 3 条）

(一) 请结合报告期内销售及信用政策变化情况，说明应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性

1. 公司报告期内销售及信用政策

(1) 公司近三年应收账款及增长比例、营业收入及增长比例如下：

金额单位：人民币元

项 目	2019 年末/度	2018 年末/度	2017 年末/度
应收账款	606,102,407.88	407,934,236.43	233,919,783.67
应收账款增长率(%)	48.58	74.39	68.93
营业收入	1,074,105,621.01	788,547,409.92	501,500,787.20
营业收入增长率(%)	36.21	57.24	28.61
应收账款占营业收入比例(%)	56.43	51.73	46.64
应收账款前五名占应收余额比例(%)	46.56	46.43	40.42

报告期内，随着公司营业规模的扩大、业务收入的增长，应收款项总体呈增长趋势，近三年应收账款增长率高于当期营业收入增长率，主要系与公司信用政策中存在质保金等有关。

(2) 公司信用政策大致分为四类：

1) 通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后，客户支付 90%~95%的货款，时间通常在 3-6 个月，收货 1-2 年后再支付剩余 5%~10%；

2) 通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后，按批次结算货款；

3) 通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后，每三个月结算一次货款，首次支付总货款的 50%，6 个月后支付总货款的 40%，剩余的 10%待 12 个月后支付。

4) 通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后，满 6 个月后支付总货款的 30%，满 8-9 个月后支付至总货款的 60%，满 12 个月支付至总货款的 90%，剩余的 10%待 1 年后支付。

2. 应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性

2017-2019 年度，公司牢牢把握“煤改气”的政策脉搏，与燃气公司牵手“煤改气”项目，不断进行产品的迭代升级，营业收入大幅增长。公司应收账款增长速度大于营业收入增长速度主要系：

(1) 公司的主营业务产品智能燃气表为计量产品，公司产品实现销售后，客户一般会要求将应收账款的 5%~10%作为质保金，待质保期结束后再支付，质保期一般为 1-2 年。报告期内，随着公司营业收入的较快增长，这部分作为质保金的应收账款金额也逐渐增大；

(2) 2019 年燃气表行业竞争趋向白热化，部分客户实际付款进度有所减缓。公司主要客户均为大型燃气公司，一般为国有企业或者上市公司，总体经济实力较强，资信较好，应收账款出现坏账损失的风险较小。

(二) 请结合同行业公司应收账款坏账准备计提情况，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，并分析说明近三年应收账款周转天数逐年上升的原因及合理性

1. 公司应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率与同行业可比公司比较情况

应收账款 预期信用损失率	威星智能公司	金卡智能(股票代码： 300349)	先锋电子(股票代码： 002767)
-----------------	--------	-----------------------	-----------------------

1 年以内（含，下同）	3.00%	3.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	20.00%	30.00%
3-5 年	50.00%	50.00%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率与同行业可比公司金卡智能相比，情况基本一致，与先锋电子相比，差异不大。

2. 应收账款周转天数

2017-2019 年度，公司应收账款周转天数情况如下：

金额单位：人民币元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初应收账款	407,934,236.43	233,919,783.67	138,472,777.74
期末应收账款	606,102,407.88	407,934,236.43	233,919,783.67
营业收入	1,074,105,621.01	788,547,409.92	501,500,787.20
应收账款周转天数(天)	169.93	146.51	133.66

公司应收账款周转天数逐年增加，应收账款周转率呈下降趋势，主要系公司应收账款的增长幅度高于营业收入增长幅度，公司销售实现后应客户要求保留 5%-10%的质保金于 1-2 年质保期结束后予以支付所致。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）了解公司所处行业总体情况，结合公司销售结构及主要客户情况，分析公司销售增长原因；

（2）了解公司信用政策、结算方式和结算周期情况，比较报告期内是否发生变化；

（3）查阅同行业公开数据，将公司应收账款账龄情况、预期信用损失率及整体坏账计提比例进行对比分析；

（4）根据公司应收账款周转天数变化情况，分析比较公司实际收款与信用政策匹配情况及应收账款质保金对期末收款的影响；

（5）对主要客户的应收账款余额及销售收入进行函证；

(6) 对应收账款进行期后收款测试。

2. 核查结论

经核查，我们认为公司应收账款增长速度高于营业收入增长具有合理性，应收账款坏账准备计提充分、谨慎，应收账款周转天数逐年上升具有合理性。

三、年报显示，公司期末存货账面价值 2.68 亿元，其中发出商品账面价值 1.5 亿元，占期末存货价值 55.87%。公司报告期内计提存货跌价准备 4.12 万元。

(1) 请补充说明发出商品的类别、数量、金额构成、收货方、发出商品未满足收入确认条件的原因以及未计提跌价准备的原因。(2) 请说明公司销售模式是否发生变化，关于发出商品内部控制制度的有效性和执行情况，并补充说明发出商品计量的真实性和准确性。(3) 请结合同行业公司存货跌价准备计提情况，说明公司存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师说明针对发出商品所执行的审计程序，就上述问题进行核查并发表明确意见（问询函第 4 条）

(一) 请补充说明发出商品的类别、数量、金额构成、收货方、发出商品未满足收入确认条件的原因以及未计提跌价准备的原因

1. 期末发出商品明细情况

收货方	IC 卡智能燃气表		远传智能燃气表		电子式燃气表及其控制装置	
	数量(单位: 台)	金额(单位: 元)	数量(单位: 台)	金额(单位: 元)	数量(单位: 台)	金额(单位: 元)
客户一	216,014.00	28,291,504.95	73,303.00	13,872,131.67	3,966.00	1,170,835.54
客户二	62,175.00	7,754,952.30	20,957.00	3,402,375.15	2,952.00	1,008,602.28
客户三	1,502.00	333,498.76	58,224.00	6,031,709.01	2,930.00	1,374,484.69
客户四	32,573.00	4,201,711.44	28,058.00	2,472,823.17	117.00	38,710.75
客户五	47,323.00	6,460,414.40	700.00	120,597.80	2.00	1,032.61
客户六			301.00	57,255.28	17,946.00	5,107,786.40
客户七	320.00	68,462.95	11,600.00	2,768,771.64	1.00	1,176.89
客户八	277.00	35,697.76	11,212.00	2,103,373.80	570.00	339,840.46
客户九					15,000.00	2,447,987.05
客户十	1,042.00	129,667.15	12,437.00	2,184,430.58	2.00	1,879.67
其 他	104,304.00	13,996,754.43	170,734.00	30,431,788.24	19,621.00	6,859,917.50
合 计	465,530.00	61,272,664.14	387,526.00	63,445,256.34	63,107.00	18,352,253.84

续上表

收货方	其他		合计	
	数量[注]	金额(单位: 元)	数量	金额(单位: 元)
客户一	1, 178, 363. 00	554, 467. 68	1, 471, 646. 00	43, 888, 939. 84
客户二	241, 492. 00	670, 088. 16	327, 576. 00	12, 836, 017. 89
客户三	255, 991. 00	717, 611. 64	318, 647. 00	8, 457, 304. 10
客户四	78, 102. 00	270, 451. 31	138, 850. 00	6, 983, 696. 67
客户五	152, 082. 00	258, 171. 17	200, 107. 00	6, 840, 215. 98
客户六	130, 921. 00	69, 795. 05	149, 168. 00	5, 234, 836. 73
客户七	8, 210. 00	17, 303. 07	20, 131. 00	2, 855, 714. 55
客户八	43, 842. 00	48, 398. 71	55, 901. 00	2, 527, 310. 73
客户九	20, 011. 00	5, 544. 42	35, 011. 00	2, 453, 531. 47
客户十	13, 510. 00	35, 511. 17	26, 991. 00	2, 351, 488. 57
其 他	1, 577, 711. 00	4, 218, 771. 10	1, 872, 370. 00	55, 507, 231. 27
合 计	3, 700, 235. 00	6, 866, 113. 48	4, 616, 398. 00	149, 936, 287. 80

[注]: 主要系配件辅料等, 客户领用结算后确认收入, 数量计量单位种类较多。

2. 发出商品未满足收入确认条件的原因

公司智能燃气表属于计量产品, 公司根据客户订单发出商品后, 除运输时间影响外, 产品还需经过客户所在地质量技术监督管理部门的检验合格并交付客户确认后方可确认收货数量和金额。在未获得质监部门检验合格前, 尚不满足销售收入的确认条件。客户所在地质量检验部门强制性检验的时间一般在 1-2 个月内, 个别情况有所延长。因此部分四季度发出商品因未完成检验程序及客户确认而尚未确认收入, 从而形成期末的发出商品。

此外, 公司需向大部分客户提供周转表, 在客户未使用前该备表不符合收入确认条件, 从而形成期末的发出商品。

3. 发出商品未计提跌价准备的原因

(1) 经检查, 公司报告期末不存在大额长库龄发出商品。期末发出商品余额中大部分系四季度发往质量技术监督管理部门尚未完成检验的产品, 小部分库龄大于 3 个月的发出商品主要系发给客户且尚未被领用的备表, 未见长期挂账且

预计无法正常变现的发出商品。

(2) 经减值测试，期末结存的发出商品不存在可变现净值明显低于账面成本的情况，故无需计提存货跌价准备。

(二)请说明公司销售模式是否发生变化,关于发出商品内部控制制度的有效性和执行情况,并补充说明发出商品计量的真实性和准确性

1. 公司的销售模式

公司国内销售采取以直销为主、经销为辅的销售模式，直销客户主要为国内城市燃气运营商，公司同时通过国内经销商将产品销售给城市燃气运营商。在实际操作过程中，一般由客户组织送达当地质量技术监督部门检验，由质量技术监督部门在每只燃气表上贴上强制检验合格证书，才能被安装使用，因此内销业务以经质量技术监督部门检验合格且客户确认的时点作为销售收入确认的时点。

外销主要采取经销方式进行销售，双方只对公司产品出厂质量作出约定，未要求第三方或政府部门的检验，具体销售收入确认政策如下：公司根据国外客户的订单情况，完成相关产品生产，然后向海关报关出口，取得报关单和提单。公司以提单日期作为收入确认时点，营业收入的金额以报关单上的离岸价（FOB）为基础确认。

2019 年公司的销售模式未发生变化。

2. 发出商品内控制度及执行情况

根据公司《发货实施细则》：“仓储主管根据物流跟踪表上预计到货的时间，及时打电话给客户，确认货物是否收到，如未收到，及时电话询问货运公司，追查货物运送情况，确认到货时间。”货物到达客户指定的地点后，销售员将跟踪货物的质检情况和客户的验收入库情况，及时将相关信息反馈给公司。

公司《营销中心销售财务管理制度》对收入确认和开票流程进行了规定，并在财务管理中严格执行。根据公司《销售财务管理制度》的规定，“销售产品一经发出，业务员必须跟踪产品的强制检验和客户入库检验情况。一旦确认事项完成后，确认收入并及时跟客户沟通开票事宜。”

上述与发出商品相关的内控制度设计合理，且经测试执行有效。

3. 发出商品计量的真实性和准确性

(1) 公司发出商品对应客户主要系公司常年客户，且发出商品主要集中形

成于四季度，与公司业务模式相匹配；

（2）发出商品数量、金额的增加与库存商品的转出勾稽一致；

（3）发出商品的结转与对应的销售合同订单、销售发票、发货单（包括但不限于客户名称、品名、数量、单价等）相匹配；

（4）客户发出商品发函及回函情况：

金额单位：人民币元

项 目	金 额
期末发出商品余额	149,936,287.80
发出商品回函确认金额	80,610,135.04
回函确认金额占发函金额比例	66.74%

综上所述，发出商品的计量真实、准确。

（三）请结合同行业公司存货跌价准备计提情况，说明公司存货跌价准备计提是否充分

1. 公司存货跌价准备的计提依据和方法

根据《企业会计准则》规定，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对不同存货，确认期末可变现净值的方法不同：

（1）对产成品和用于出售的材料等直接用于销售的商品存货，以该存货的预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

（2）对需要经过加工的原材料、在产品、委托加工物资，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时预计需要继续发生的成本费用、预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

预计售价的确定，公司按照如下原则确定：已签订合同的，按照合同约定的售价作为预计售价；尚未签订合同的存货，以报表日同类产品市场价格并考虑报表日后市场价的变动为依据对预计售价进行测算。

需继续加工的存货成本，公司按照预计加工成为产成品所需的材料成本、制造费用和人工费用等，以公司材料成本、制造费用和人工费用占整个生产成本的百分比为预计依据进行测算；预计销售费用以历史销售费用占营业收入的百分比预计；预计销售税金以历史营业税金及附加占营业收入的百分比预计。

我们依据相关会计政策对存货可变现净值的计价方法、库龄进行了复核，经检查，正常库龄的存货不存在可变现净值明显低于账面成本的情况，长库龄材料存在小额跌价且已合理计提。

2. 同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况比较

金额单位：人民币元

项目	威星智能公司	金卡智能(股票代码： 300349)	先锋电子(股票代码： 002767)
期末存货余额	268,494,030.74	230,487,619.70	58,586,766.00
存货跌价准备	126,518.42	619,539.32	705,458.63
存货跌价计提比例(%)	0.05	0.27	1.20

经对比分析，同行业可比公司金卡智能 2019 年末存货跌价准备余额占存货账面余额的比例为 0.27%，2019 年末新增计提存货跌价准备，存货跌价准备余额系以前积压原材料及滞销库存商品所致。可比公司先锋电子报告期末存货跌价准备余额占存货账面余额的比例为 1.20%，系其部分发出商品因产品的技术更新等已难以收回销售，故针对该部分存货予以全额计提存货跌价准备，其余存货未计提跌价准备。公司期末存货跌价主要系长期未耗用原材料跌价，其余存货不存在可变现净值明显低于账面成本的情况。

综上，与同行业上市公司相比，公司存货跌价准备计提未见异常。

(四)执行的审计程序

1. 了解与存货发出商品核算管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 检查销售合同主要合同条款或条件，了解国家相应政策，评价公司发出商品的合理性；

3. 检查与发出商品有关的合同、协议、出库单、货运单及客户签收确认单据等支持性文件；

4. 对发出商品结存时间、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在长期挂账情况，与客户业务及产品需求是否相匹配；

5. 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期发出商品余额；

6. 结合营业收入截止测试，评价公司发出商品是否在恰当期间进行结转。

经核查，我们认为公司针对发出商品的内部控制设计合理，执行有效，期末发出商品真实、准确，存货跌价准备计提合理、充分。

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·杭州

中国注册会计师：

二〇二〇年六月二十九日