

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所
《关于对深圳奥特迅电力设备股份有限公司的年报问询函》
的专项说明

大华核字[2020]006210 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所
《关于对深圳奥特迅电力设备股份有限公司的年报问询函》
的专项说明

	目 录	页 次
一、	大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳 证券交易所《关于对深圳奥特迅电力设备股份 有限公司年报问询函》的专项说明	1-8

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所 《关于对深圳奥特迅电力设备股份有限公司的问询函》的 专项说明

大华核字[2020]006210号

深圳证券交易所：

贵部《关于对深圳奥特迅电力设备股份有限公司的年报问询函》（中小板年报问询函【2020】第228号）（以下简称“问询函”）已收悉，作为深圳奥特迅电力设备股份有限公司（以下简称“公司”或“奥特迅”）2019年财务报表审计的注册会计师，根据问询函的要求，在审慎复核的基础上答复如下：

一、问题1、年报显示，公司第四季度实现营业收入1.32亿元，较第三季度增长41.52%，占全年营业收入38.94%，公司第一至三季度均出现亏损，第四季度实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1,848.29万元，占全年净利润163.72%。请结合行业周期、市场竞争、公司自身经营特点、营业成本等详细分析公司各季度业绩不均衡及第四季度业绩大幅增长的具体原因，并说明第四季度销售收入确认与公司销售收入确认原则是否遵循一致性原则。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司回复：

（1）公司各季度业绩不均衡及第四季度业绩大幅增长的具体原因：

公司近四年度第四季度收入及净利润明细如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年	2016年
第四季度营业收入	13,153.71	15,239.50	15,140.35	12,308.93
全年营业收入	33,892.55	35,263.68	36,663.35	36,096.58
第四季度营业收入占全年营业收入比例	38.81%	43.22%	41.30%	34.10%
第四季度应收账款回款金额	13,743.08	10,608.19	16,190.08	17,362.59
全年应收账款回款金额	44,322.53	43,012.09	39,290.91	43,205.50
第四季度回款占全年回款比例	31.01%	24.66%	41.21%	40.19%
第四季度归属于上市公司股东的净利润	1,848.29	2,027.05	1,316.15	1,748.26
全年归属于上市公司股东的净利润	1,128.92	1,040.20	1,463.13	911.55
第四季度归属于上市公司股东的净利润占全年比例	163.72%	194.87%	89.95%	191.79%

近四年来公司第四季度收入占全年比重较大，保持着一贯性，符合公司业务的特点，第四季度一直是公司整个业务循环的高峰期。平均第四季度营业收入占全年营业收入比例近40%，平均第四季度回款占全年回款比例达34%，平均第四季度归属于上市公司股东的净利润占全年归属上市公司股东的净利润比例达160%。公司主要的客户主要是电网公司，第四季度也是客户验收集中的期间。

2019年度1-4季度收入、成本和毛利情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2019年度
营业收入	4,825.50	6,618.44	9,294.91	13,153.71	33,892.55
营业成本	2,945.85	4,717.76	6,325.01	8,609.95	22,598.57
毛利	38.95%	28.72%	31.95%	34.54%	33.32%

2019年度各季度毛利水平基本稳定，符合收入成本的配比原则。

公司各季度业绩不均衡及第四季度收入占比高的主要原因为：公司主营业务受行业特性及订制式非标产品特点的共同影响，公司产品一般要经过接单、设计、采购、生产、调试、交付、安装、验收环节才能完成产品所有权转移的全过程。通常情况下，上半年是生产、交付、验收、回款淡季，第一季度为低谷期；下半年是接单、生产、交付、验收、回款旺季，第四季度为高峰期。

(2) 第四季度确认收入的原则

公司第四季度确认收入时遵循一致性原则，收入确认原则未发生变化。公司销售商品收入确认原则的具体判断标准为：

① 根据合同约定需要安装、调试的商品，收入确认以获得客户对商品安装调试的验收证明为收入确认时点。

② 根据合同约定无需安装调试的商品，收入确认以商品发出收到客户签收单为收入确认时点。

会计师核查程序如下：

1、查验了商品的发出情况，获取了出库单据、运输凭证，查验商品的发出符合合同约定的标的要求、在收入确认的时点之前发出商品。

2、获取了收入确认的依据，如安装调试报告、验收报告等，查验收入确认的时点与验收报告、安装调试报告的日期是否相符，特别关注了第四季度收入确认的依据。

3、获取的相关销售合同清单，选取了部分销售合同进行查验，针对合同履行情况实施了函证程序，未回函的实施了替代程序。

4、对报告期和期后的收款情况进行了查验。

核查结论：

经核查，我们认为公司第四季度销售收入确认与公司销售收入确认原则一致。

二、问题 2、年报显示，公司期末应收账款余额 2.24 亿元，占总资产 17.54%，应收账款坏账准备计提比例为 18.86%。公司应收账款占营业收入 66.08%，近三年应收账款周转天数分别高达 264.88 天、268.60 天、255.50 天。公司期末三年以上账龄的应收款项（应收账款及其他应收款）合计 6,084.22 万元，占应收款项 20.46%。请结合公司信用政策、业务特点及同行业公司应收账款周转及坏账准备计提情况，分析近三年应收账款周转天数及三年以上应收款项占比较高的主要原因，并说明计提的应收账款坏账准备是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司回复：

（1）应收账款周转天数较高原因

受行业特征、下游客户特性及订制式非标产品特点的共同影响，公司主营产品一般需经过招投标、接单、设计、采购、生产、调试、交付、安装、验收才能完成商品所有权的主要风险和报酬转移。因客户多为电厂或变电站，建设周期长，付款周期长，同时合同均设定 1 至 3 年 5%~10%的质保金，需多种一、二次设备类的不同供应商均交付设备满足客户单个项目联调测试通过验收后，其上级管理单位则向其主管财务结算中心发起对设备供应商的付款申请，不同一、二次设备类供应商才能陆续收到货款，此行业设备供应商的铺底流动资金比例较高。公司交付的设备为该行业的二次设备类，且需在客户所有相关供应商设备进场前交付，现场安装、通电、调试、验收后，以此时点确认营业收入。至客户所有一、二次设备类完成交付并联调测试后发起付款时点，平均约有 3 至 9 个月时间的付款等待期，其中：变电站、电厂技改项目的等待期约为 4 个月，变电站新建项目的等待期约为 6 个月，光伏电站新建、风电厂新建、火电厂新建项目、水电厂新建项目的等待期约为 12 个月，核电项目的等待期约为 24 个月或以上；等待期结束后可收回 90%的货款，5%~10%的质保金则在等待期结束后的 1-3 年完成回款。

同行业应收账款周转天数对比表

单位：天

公司	2019 年	2018 年	2017 年
国电南瑞	203.07	204.51	216.37
国电南自	280.96	302.16	265.05
许继电气	292.74	384.49	294.82
上述三家平均	258.92	297.05	258.75
奥特迅	255.51	268.60	264.80

因产品行业特征，付款周期较长，对比同行业上市公司近三年平均应收款收账天数为

250~300天左右，公司近三年平均应收款收账天数为263天，与同行业实际情况和客户特性一致。

(2) 计提应收账款坏账准备

报告期末，公司应收账款账面余额为27,647.71万元，根据应收账款形成时间划分账龄，各期间账龄分别按固定比例计提应收账款坏账准备5,215.56万元，坏账准备计提比例为18.86%。我公司已按业务形态及会计政策，客观、真实、充分、审慎的计提了应收账款坏账准备。

与同行业应收账款坏账准备计提比例对比如下：

公司	2019年	2018年	2017年
国电南瑞	9.48%	9.73%	10.98%
国电南自	19.67%	17.04%	14.07%
许继电气	11.70%	10.12%	9.34%
奥特迅	18.86%	17.11%	13.00%

公司坏账准备计提比例已处于同行业较高水平，公司已按业务形态及会计政策，客观、真实、充分、审慎的计提了应收账款坏账准备。

会计师执行的审计程序如下：

1、获取了销售政策、信用条件等资料，结合了解的业务情况及客户特性，从整体层面对应收账款账龄进行分析复核。

2、获取了销售合同清单，选取部分合同进行查验，确认是否存在对应收款项的确认与计量产生重大影响的特殊合同条款，并对合同履行情况及合同条款执行了函证程序，结合对收入认定的审计情况，对账面余额准确性进行查验，未回函的实施了替代测试。

3、获取了应收款项减值准备政策，访谈相关管理层对应收款项减值计提的判断及相关依据情况，对管理层计提应收款项减值准备政策的合理性进行分析。

4、获取了应收款项账龄分析表，并根据应收款项明细记录，对应收款项账龄分析表实施了重新计算，对账龄的准确性进行查验。

5、针对应收款项的期后收款情况实施了查验，获取了相应的银行回单、银行流水等资金收入凭证。

核查意见：

经核查，我们认为公司计提的应收账款坏账准备充分。

三、问题3、年报显示，公司期末存货账面价值2.09亿元，占总资产16.30%，其中库存商品6,059.78万元，发出商品5,225.07万元，分别占期末存货29.06%、25.05%，库存商品及发出商品存货跌价准备的计提比例分别为3.32%、7.81%。发出商品期末余额较期初增长37.18%。

(1) 请补充说明发出商品的类别、数量、金额构成、发出商品未满足收入确认条件的

原因以及期末大幅增长的原因。

(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是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

公司回复:

(1) 发出商品的类别、数量、金额构成如下:

单位: 万元

类别	柜体数(台)	金额
电力用直流和交流一体化不间断电源设备	2,123	5,151.15
新能源电动汽车充电设备	38	478.24
电能质量治理设备	6	38.5

报告期末发出商品未满足收入确认条件的原因主要为暂未获得客户对商品安装调试的验收证明, 商品所有权的主要风险和报酬未全部转移。

发出商品期末余额大幅增长, 主要为公司2019年新签订单增长54%, 一批重点客户重点项目采购设备已发货, 但须根据现场的施工进度安装调试, 未达收入确认标准。

(2) 公司销售模式及发出商品内控制度有效性和执行情况

公司是电力电源设备、新能源充电设备和电能质量治理设备的专业制造商, 产品大部分为非标产品需定制生产, 公司销售模式未发生变化。

公司主营产品经过招投标、接单、设计、采购、生产、调试、交付、安装、验收才能完成商品所有权的主要风险和报酬转移。根据公司收入确认原则, 根据合同约定需要安装、调试的商品, 收入确认以获得客户对商品安装调试的验收证明为收入确认时点。发出商品为公司已生产, 出厂调试完成, 并已委托运输公司发送客户, 但还未取得客户签收或验收的货物。发出商品的计量均按生产该产品实际发生的料工费准确归集。

(3) 同行业公司存货跌价准备计提情况表:

公司	账面余额	跌价准备	计提比例
国电南瑞	596,646.69	17,018.08	2.85%
国电南自	88,407.99	13,205.19	14.94%
许继电气	195,389.18	176.82	0.09%
奥特迅	21,604.24	748.56	3.46%

对比同行业存货跌价准备计提比例, 公司的计提比例高于国电南瑞和许继电气。

存货跌价准备计提原则按照成本与可变现净值孰低计量。原材料和在产品根据库龄, 按此原则计提跌价准备; 库存商品和发出商品均已有对应签订的销售合同, 按照合同售价减去

估计的销售费用和相关税费后金额确定可变现净值，以此确定是否计提存货跌价准备。公司已充分计提存货跌价准备。

会计师核查程序如下：

1、获取了发出商品清单及其对应的客户明细，并对发出商品实施了函证程序，为回函的实施了替代测试。

2、对发出商品期后结转收入的情况进行了检查。

3、获取了发出商品相应的销售合同，询问了合同履行情况，并对合同履行进度进行了查验，对奥特迅认为尚未满足收入确认条件的合理性进行分析。

4、获取了销售政策、相关授权审批制度等内部控制制度，并执行了相应的穿行测试等控制测试程序，对与销售相关的内部控制是否有效执行进行查验。

5、获取了存货的库龄分析表，并对相关库龄进行查验，结合存货监盘情况，对存货的状况进行了解，确认记载的库龄准确。

6、获取了存货跌价准备的计提政策，访谈相关人员对存货减值计提的执行情况，了解相关存货的性质及市场情况，结合近年的销售业务情况，对计提存货跌价准备的合理性进行分析。

核查意见：

经核查，我们认为公司销售模式未发生变化，发出商品内部控制制度是有效的，发出商品计量的真实、准确，公司存货跌价准备充分。

四、问题年报显示，公司报告期内发生销售费用 4,232.40 万元，同比增长 16.83%，其中业务费 1,314.75 万元，同比增长 51.65%。公司报告期内营业收入同比下降 3.89%。请结合公司销售及同行业公司销售费用率变动情况，分析说明在营业收入增长同比下滑的情况下，公司销售费用尤其是业务费用大幅增长的主要原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司回复：

本报告期内，公司管理层统筹部署，积极倡导现存市场的良性竞争与发展。一方面积极拓展传统产品的市场份额，加快推进新领域、新行业的外部市场开拓，提高外部市场份额和订单质量；一方面加强对应收账款的催收与管理，降低资金风险，提高资金使用效率。

因公司行业特性和定制式产品的特点，当年新签合同额将在未来 3~5 年内完成交付，收入确认时点与合同签订时点跨期比例达 60%或以上。因此，销售费用与营业收入不完全同方向或同比例的增减。

2018-2019 年新签订单及回款对比情况如下：

单位：万元

项目	2019	2018	变动比例
新签订合同额	35,723.10	23,163.90	54.22%
应收账款回款额	44,322.53	43,012.09	3.05%
销售费用	4,232.4	3,622.6	16.83%
业务费	1,314.75	866.95	51.65%

销售费用特别是业务费用的大幅增长，与报告期内新签订单的增长直接相关。

核查程序：

1、获取了业务费的支出清单，获取了费用报销凭证、资金支付凭证等相关资料，对费用的真实性和合理性进行分析。

2、对业务事项发生的期间、资金支付的期间进行了复核，判断是否存在费用跨期现象。

核查意见：

经核查，我们认为公司销售费用及业务费用增加合理。

五、问题 5、年报显示，公司报告期内经营活动现金流出中“支付其他与经营活动有关的现金” 8,929.40 万元，占经营活动现金流出 22.39%，其中“付现费用” 5,883.24 万元，占“支付其他与经营活动有关的现金” 65.89%。请补充说明付现费用的具体内容，以及“支付其他与经营活动有关的现金”占比较高的具体原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司回复：

(1) 付现费用的具体内容

公司报告期内经营活动现金流出中“支付其他与经营活动有关的现金” 8,929.40 万元，其中“付现费用” 5,883.24 万元，“付现费用”的主要构成为：

单位：万元

类别	金额
差旅费	1,379.14
租金	984.02
水电费	346.03
物管费	249.09
运输费	480.45
审计、律师等中介机构费	131.69
技术服务费	256.50
会员费	109.86
金融机构手续费	94.60
日常经营业务费用	1,851.85
合计	5,883.24

(2) 支付其他与经营活动有关的现金占比较高的具体原因

支付其他与经营活动有关的现金包含付现费用,投标保证金和往来款项,其中本报告期付现费用 5,883.24 万元,占“支付其他与经营活动有关的现金”65.89%。付现费用涵盖了公司日常经营的销售费用,管理费用,研发费用,制造费用中除工资折旧之外的大部分当期支出。

近三年支付其他与经营活动有关的现金占比对比情况如下:

单位:万元

项目	2019	2018	2017
支付其他与经营活动有关的现金	8,929.40	11,481.26	13,324.96
经营活动现金流出小计	39,871.85	41,941.94	44,931.15
支付其他与经营活动有关的现金占经营活动现金流出百分比	22.40%	27.37%	29.66%

支付其他与经营活动有关的现金/经营活动现金流出小计近三年一直在 20%-30%的区间,具有一惯性,符合公司现金流态势。

会计师的核查程序如下:

- 1、针对费用支付获取了相应的银行回单等资金支付凭证,确认了费用支付的真实性。
- 2、查验了费用支付项目的发票、合同等报销凭证,确认费用发生的合理性。
- 3、根据发生费用支付的性质,确认计入了相应的费用科目。
- 4、对公司现金流量表的编制过程进行了复核。

核查意见:

经核查,我们认为公司“支付其他与经营活动有关的现金”占比较高合理。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师: _____

(项目合伙人)

张朝铖

中国·北京

中国注册会计师: _____

刘国平

二〇二〇年七月四日