

关于大连电瓷集团股份有限公司 2019 年年报的问询函专项说明

中汇会专[2020]5093 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

贵部《关于对大连电瓷集团股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第 384 号）（以下简称“年报问询函”）奉悉，作为大连电瓷集团股份有限公司（以下简称“大连电瓷公司”或“公司”）的审计机构，中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“我们”）已对年报问询函提及的事项进行了审慎核查，现回复如下：

一、年报显示，报告期内，公司主要产品悬瓷绝缘子实现销售收入 6.03 亿元，占营业收入 81.78%，同比增长 28.45%，销售数量 36,090 吨，同比增长 12.77%，毛利率同比上升 12.72%。请结合悬瓷绝缘子销售价格、销售数量变动情况，以及同行业上市公司同类产品销售单价及数量变动情况，分析报告期内悬瓷绝缘子销售收入大幅增长的主要原因，以及毛利率同比上升的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（1）收入大幅增长

2017 年度和 2018 年度，全国电网工程投资放缓，导致绝缘子行业产能过剩，2019 年度全国电网工程投资回暖，国家电网绝缘子招标需求大幅增加，2019 年度公司重大合同中标金额较上期增加 97.92%。因电力建设周期较长，公司中标合同随电力工程建设进度陆续交付，悬瓷绝缘子为公司主要产品，上述合同中标

带动公司悬瓷绝缘子 2019 年度收入大幅增长。

（2）毛利率同比上升

本期毛利率同比上升主要系产品结构变化、产品平均售价提高、单位生产成本下降等综合影响。

1) 产品结构变化

因各电网建设项目需求不同,2019 年销售的主要产品与 2018 年有较大变化,2019 年度增加高吨位高毛利率产品。

2018 年度、2019 年度公司前十大悬瓷类产品销售情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年度	2018 年度
销售收入	34,561.83	27,986.03
占悬瓷类收入比例	57.35%	59.65%
销售成本	18,067.62	18,488.52
毛利率	47.72%	33.94%

公司前十大悬瓷类产品 2019 年度毛利率同比大幅提升,主要系前十大产品中有 4 项产品为本期新增产品,销售收入占比 20.65%,其毛利率较悬瓷类产品平均毛利率高 8.42%。另公司本期悬瓷类第一大产品销售收入占比 25.29%,毛利率为 47.47%,而 2018 年度悬瓷类第一大产品销售收入占比 31.12%,而毛利率仅为 38.39%。

2) 销售价格变化

2019 年度、2018 年度悬瓷类产品销售价格变化情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比率
销售收入	60,260.01	46,914.34	13,345.67	28.45%
销售数量(吨)	36,090.00	32,002.00	4,088.00	12.77%
销售单价(元/吨)	16,697.15	14,659.81	2,037.34	13.90%

如上表所示,2019 年度悬瓷类产品销售单价同比上涨 13.90%,主要系 2019 年度电力建设投资回暖,招投标项目增加,市场竞争缓解,部分产品中标价格提高,且公司产品结构调整,高吨位产品销售增加所致。

3) 单位成本变化

2019 年度、2018 年度悬瓷类产品单位成本变化情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比率
销售成本	34,545.26	32,861.65	1,683.61	5.12%
销售数量（吨）	36,090.00	32,002.00	4,088.00	12.77%
单位成本（元/吨）	9,571.98	10,268.63	-696.65	-6.78%

单位成本稍有下降，主要系部分材料采购价格下降，且产量上涨 58.48%致工资、动力、制造费用等单位固定成本大幅下降。

公司未能从公开渠道查询到同行业悬瓷类绝缘子产品销售单价及数量，故对同行业悬瓷类绝缘子产品不做比较。

会计师核查程序及结论：

我们在对大连电瓷公司 2019 年度财务报表的审计过程中已经充分关注上述事项，针对悬瓷绝缘子销售收入，我们执行的审计程序主要包括：

（一）检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致；

（二）执行实质性分析程序：从产品维度、客户维度对本期及上期的销售金额、销售数量、单价以及毛利率等进行比较分析；

（三）细节测试：选取样本对本期收入执行检查程序，包括对合同、发票、出库单、到货验收单、提单等原始单据的查验；

（四）结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额；

（五）销售的截止测试：通过测试资产负债表日前后且金额较大的到货验收单和货运提单，将其与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后且金额较大的记账凭证，与到货验收单和货运提单进行核对，以确定销售是否存在跨期现象。

通过执行以上审计程序，我们认为公司销售收入增长及毛利率上升合理。

二、年报显示，报告期内，公司海外业务实现销售收入 1.76 亿元，占比 23.93 亿元，同比增长 17.56%。公司期末按单项计提坏账准备应收账款的应收对象均为海外客户，并全额计提坏账准备。请结合公司发展计划等，说明海外业务收入大幅增长的主要原因及可能存在的风险，应收境外客户坏账准备计提是否充分，并分析新冠疫情对公司境外销售的影响。请年审会计师说明对公司境外销售所执行的审计程序，核查前述事项并发表明确意见。

公司回复：

（一）海外业务增长原因

国家“一带一路”战略对输变电行业“走出去”带来重大契机。中国“一带一路”倡议提出5年来，已有103个国家和国际组织与中国签署118份“一带一路”方面的合作协议。这些都会对绝缘子行业“走出去”带来深远影响和重大发展机遇。公司海外市场销售主要依托于高压市场，并积极开拓低压市场。公司不断加强售后服务，以夯实老用户群，同时着眼于东南亚等新兴市场，挖掘新客户，大力推进相关市场资质认证以及信息收集，从技术商务以及绝缘子行业发展，竞争对手发展等多方面综合进行市场布局。2019年公司加大了巴基斯坦、孟加拉、柬埔寨等国际市场的认证工作，并成功供货。

（二）海外业务可能存在的风险

1、市场风险。公司重点市场相对比较集中，如重点市场需求量出现大幅波动会对公司经营业绩产生一定的影响。未来公司将借助国家一带一路政策，密切跟踪国际重点电力项目，依靠长期建立的合作经验，拓宽沟通渠道，利用品牌优势和同一品牌下不同产品的相互引领作用深耕成熟市场、开拓新兴市场。

2、信用风险。国际客户如出现拖延付款的情况，公司将面临较高的催收难度和催收成本。为了规避此类风险，公司未来将进一步完善客户风险评估以及财务风险管控，全面覆盖出口信用保险，从而提高应收账款周转率，降低坏账损失率。

3、汇率风险。长期以来国际市场一直是公司整体销售的重要一环，由于公司出口业务结算货币以美元为主，汇率波动将直接影响产品定价，从而影响产品竞争力，给公司带来风险；同时汇率波动也将有可能给公司带来汇兑损失。对此，公司将积极利用各种结汇工具，尽量规避风险损失，同时继续加强各业务部门联动，加强与金融机构的合作，跟踪汇率变化，选择合适的币种，推进境外人民币结算，约定报价的有效期、采用远期外汇交易以控制汇率风险。

（三）境外客户坏账准备计提

截至2019年末，公司境外客户应收账款余额8,012.77万元，坏账准备计提金额3,483.38万元，计提比例43.47%，其中：按单项计提坏账准备的应收账款金额2,259.84万元，计提比例100%；按组合计提坏账准备的应收账款金额

5,752.93 万元，坏账准备计提金额 1,223.54 万元，计提比例 21.27%。

公司境外客户坏账准备计提比例 43.47%，远高于境内客户的坏账准备计提比例 11.93%，公司已根据境外客户信用风险充分计提坏账准备。

（四）新冠疫情对公司境外销售的影响

截至目前，新冠疫情对公司国际业务影响存在一定的影响，主要包括物料周转运输不畅、海外市场发货和验收推迟、国际市场开拓受到一定限制、国际客户回款可能会延后等，未来国际市场可能会出现需求量减少和放缓的迹象。公司已积极采取应对措施以降低疫情的影响，其中包括：与客户保持实时沟通、积极推进线上验货、加大发货频次、增加主要原材料储备量等。

会计师核查程序及结论：

我们在对大连电瓷公司 2019 年度财务报表的审计过程中已经充分关注上述事项，针对境外销售收入，我们执行的审计程序主要包括：

（一）检查出口业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致；

（二）检查以非记账本位币结算的主营业务收入的折算汇率及折算是否正确；

（三）对于主要的境外销售业务，将销售记录与销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对，获取银行回单检查回款情况；

（四）结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额；

（五）销售的截止测试：通过测试资产负债表日前后且金额较大的出口报关单和货运提单，将其与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后且金额较大的记账凭证，与出口报关单和货运提单进行核对，以确定销售是否存在跨期现象。

（六）根据账龄分析表，选取余额较大、账龄较长的外销客户，复核账龄划分的准确性，与公司相关负责人员讨论其可回收性，测试所选客户期后收款情况。

通过执行以上审计程序，我们认为公司海外业务增长合理，应收境外客户坏账准备计提充分。

三、年报显示,公司期末应收账款账面余额 4.38 亿元,占营业收入 59.47%,应收账款占总资产 26.71%,期末计提的坏账准备余额 7,756.54 万元,计提比例 17.70%。公司按组合计提坏账准备-730.32 万元。请结合同行业公司坏账计提情况,说明公司按组合计提坏账准备否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

同行业上市公司账龄组合应收账款计提坏账准备情况如下:

单位:万元

单位简称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
苏州电瓷(834410)	20,436.95	3,456.24	16.91%
金利华电(300069)	10,333.02	1,822.01	17.63%
大连电瓷	41,560.04	5,496.70	13.23%

已公告行业内上市公司应收账款按组合计提坏账准备比例平均值 17.27%,本公司比例 13.23%,较同行业公司整体水平略低。

公司本期应收账款按组合计提坏账准备比例较低主要系根据公司第四届董事会第四次会议本期对截止 2019 年 12 月 31 日共计 934.66 万元应收账款进行核销。本次核销的坏账形成的主要原因是账龄均超过 5 年,且经公司销售、财务、法务部门等多方催收、全力追讨,确认已无法收回。

将本期应收账款坏账核销金额 934.66 万元还原后,公司本期应收账款按组合计提坏账准备比例 15.13%,与同行业公司整体水平不存在较大差异。

会计师核查程序及结论:

我们在对大连电瓷公司 2019 年度财务报表的审计过程中已经充分关注上述事项,针对按组合计提坏账准备,我们执行的审计程序主要包括:

(1) 了解与应收账款减值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) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况,评价管理层过往预测的准确性;

(3) 对于采用组合为基础计量预期信用损失的应收账款,评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性;评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性;测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确;

(4) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

通过执行以上审计程序，我们认为公司按账龄组合计提坏账充分。

四、年报显示，公司期末存货账面余额 3.15 亿元，占总资产 22.69%，其中库存商品 1.22 亿元，发出商品 9,170.75 万元，分别占期末存货 38.65%、29.08%，库存商品及发出商品的存货跌价准备计提比例分别为 5.99%、1.64%。发出商品期末余额较期初增长 232.26%。

(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。

公司回复：

(一) 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大幅增长的原因

1、发出商品的类别、数量、金额构成如下：

单位：万只/万元

类别	数量	账面余额
悬瓷绝缘子	95.4667	8,965.61
复合绝缘子	0.0762	35.42
支柱绝缘子	1.2207	169.71
合计	96.7636	9,170.75

2、公司收入确认具体政策为：国内销售，公司交货后，需要先经现场开箱验收，经客户确认合格后确认收入；国外销售，按客户要求发货，报关装船后确认收入。

上述发出商品尚未开箱验收或尚未报关装船，商品所有权的主要风险和报酬尚未转移，故不满足收入确认条件。

3、公司发出商品大幅增长主要系公司 2019 年度合同中标金额同比大幅增长。2019 年度公司重大合同中标金额较上期增加 97.92%；并且部分以前年度中

标合同按电网施工进度在本年度发货。

(二) 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) 公司销售模式未发生变化, 具体如下:

公司国内主要客户为国家电网、南方电网以及其附属公司, 目前两大电网基本采用集中招标方式选择供应商, 分为公开竞争性招标及有限竞争性谈判等方式, 授标依据投标者的报价、历史供货业绩、生产能力和技术评分等因素综合评定。国际市场, 主要有地区代理和国内厂家分包两种渠道, 公司参与竞标报价, 获得订单后安排生产。

(2) 公司制定了《销售管理制度》、《产成品发运管理制度》、《收入管理制度》, 上述发出商品相关的内部控制制度有效, 并得到一贯执行。

(3) 公司库存商品按实际发生的料工费归集, 发出存货采用月末一次加权平均法计价, 公司发出商品计量真实准确。

(三) 公司存货跌价准备是否充分

与同行业上市公司 2019 年存货跌价准备比较情况如下:

单位: 万元

公司名称	存货余额	存货跌价准备余额	计提比例
大连电瓷	31,533.46	896.88	2.84%
苏州电瓷(834410)	16,794.74	952.82	5.67%

公司存货跌价准备计提比例低于苏州电瓷, 主要系公司产品结构有别于苏州电瓷, 公司 2019 年度综合毛利率为 36.01%, 而苏州电瓷 2019 年综合毛利率为 27.28%, 公司毛利率亏损产品较少, 且综合毛利率高于苏州电瓷, 从而影响存货跌价准备计提比例。

综上所述, 与同行业上市公司相比, 公司存货跌价准备计提未见异常。

会计师核查程序及结论:

我们在对大连电瓷公司 2019 年度财务报表审计过程中已经充分关注上述事项, 并执行了以下的审计程序:

(一) 了解与发出商品相关的内部控制, 评价该控制的设计, 确定其是否得到执行, 并测试相关内部控制的运行有效性;

(二) 检查发出商品有关的合同、协议、发货通知单、客户验收单等支持性文件，并从公开渠道（如国家电网有限公司电子商务平台、相关新闻资讯）查询项目中标情况，验证项目真实性；

(三) 对发出商品执行监盘、函证等程序；

(四) 对发出商品执行分析程序，进行同期、上期波动分析；

(五) 对发出存货实施计价测试，发出商品数量、金额增加与库存商品转出勾稽一致，结合营业收入截止测试，发出商品的结转与对应的销售合同、协议、发货通知单、到货验收单、销售发票勾稽一致；

(六) 对存货跌价准备进行测试，并与同行业进行比较。

通过执行上述审计程序，我们认为发出商品相关的内部控制制度有效并得到执行，发出商品的计量真实、准确，存货跌价准备计提充分。

五、年报显示，公司报告期内发生销售费用 6,285.15 万元，同比增长 50.73%，其中运费、代理费分别为 2,584.92 万元、1,459.57 万元，同比增长 50.36%、252.64%。请说明销售费用增速远大于销售收入增速，以及运费、代理费大幅增长的主要原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

销售费用主要包括运费、代理费、工资性费用、标书、中标费等，变化情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	变动
运费	2,584.92	1,719.11	50.36%
代理费	1,459.57	413.90	252.64%
工资性费用	1,052.42	960.74	9.54%
标书、中标费	607.03	310.70	95.37%
小计	5,703.94	3,404.44	67.54%
销售费用总额	6,285.15	4,169.94	50.73%
占比	90.75%	81.64%	

(一) 运费

运费系公司将产品从工厂运输至客户项目地所产生的运输费用。本期运费大幅增加 50.36%，主要系本期营业收入及期末发出商品较上年增加 31.30%，并且本期中标的主要合同项目地运输距离较远，2019 年度中标重大合同项目地为西

北、西南、华中区域，而 2018 年度中标重大合同项目地为华北区域。

（二）代理费

代理费主要系公司支付境外代理商佣金费用。境外代理商协助公司与境外客户沟通，合同订立、供货及货款催收等事宜。为督促境外及时回款，降低境外坏账比例，公司支付代理费需考核境外客户销售额、回款金额、回款时效等因素，故一般在合同收款后与代理商结算代理费。因需支付代理费的境外销售合同在 2019 年度完成合同收款量较 2018 年度大幅增加，故结算的代理费同步增加。

（三）工资性费用

工资性费用系支付销售人员薪酬及相关福利支出，本期较上期增加主要系 2019 年度公司调薪和销售业绩增长，销售部绩效工资上升。

（四）标书、中标费

标书、中标费主要系标书制作费，及中标后支付的招标代理服务费。

2019 年度公司重大合同中标金额较上期增加 97.92%，故本期标书、中标费较上期增加 95.37%。

会计师核查程序及结论：

我们在对大连电瓷公司 2019 年度财务报表审计过程中已经充分关注上述事项，对销售费用执行了以下的审计程序：

- （一）了解和测试销售费用相关的内部控制；
- （二）检查销售费用相关的发票、合同、银行单据等原始单据；
- （三）对销售费用执行截止测试；
- （四）对主要费用执行分析性程序，分析同期、上期波动合理性。

通过执行上述审计程序，我们认为大连电瓷公司销售费用增长合理。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师： 汤洋

中国·杭州

中国注册会计师： 夏桥锋

报告日期：2020年7月13日