证券代码:002925 证券简称:盈趣科技 公告编号:2019-074

厦门盈趣科技股份有限公司
关于对深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实,准确,完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

厦门盈趣科技股份有限公司(以下简称“盈趣科技”或“本公司”或“公司”)于2019年6月28日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对厦门盈趣科技股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第420号)(以下简称“《问询函》”),公司收到《问询函》后高度重视,立即组织相关部门及中介机构对《问询函》涉及的问题逐项认真核查,现就《问询函》回复说明如下:

问题一、报告期内,你公司实现营业收入27.79亿元,同比减少14.95%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)8.14亿元,同比减少17.30%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)7.27亿元,同比减少24.49%,公司本期整体业绩较上年同期有所下降。同时,你公司经营活动产生的现金流量净额为7.36亿元,同比减少21.96%。公司各季度经营活动产生的现金流量净额分别为2.67亿元,1.75亿元,2.45亿元,0.49亿元。

(1)请结合营业收入结构变化、成本费用变动情况、盈利能力、收入确认政策、同行业可比公司情况等因素,详细说明公司营业收入、净利润、扣非后净利润及经营活动产生的现金流量净额较上期减少的原因及合理性。

公司回复:

1、公司2017-2018年度主要财务数据及增减变化分析

单位:万元

项目	2018年度		2017年度		增长金额	增长比例(%)	占比增加(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)			
营业收入	277,872.95	100.00	326,719.57	100.00	-48,846.63	-14.95	-
营业成本	158,313.42	56.97	166,833.25	51.06	-8,519.83	-5.11	5.91
销售费用	4,822.39	1.74	4,671.27	1.43	151.12	3.24	0.31
管理费用	11,859.77	4.27	9,207.53	2.82	2,652.24	28.81	1.45
研发费用	19,739.07	7.10	18,322.34	5.61	1,416.73	7.73	1.50
财务费用	-4,314.47	-1.55	7,092.27	2.17	-11,406.74	-160.83	-3.72
非经常性损益净额	8,684.32	3.13	2,071.19	0.63	6,613.13	319.29	2.49
归属于上市公司股东的净利润	81,367.49	29.28	98,386.25	30.11	-17,018.76	-17.30	-0.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	72,732.45	26.17	96,323.39	29.48	-23,590.94	-24.49	-3.31
经营活动产生的现金流量净额	73,553.73	26.47	94,255.74	28.85	-20,702.01	-21.96	-2.38

报告期内,公司主营业务突出,智能控制部件及创新消费电子产品仍为公司主要收入来源,这两类产品销售收入占公司本年度营业收入的92.23%。公司本年度实现营业收入277,872.95万元,较上年同期下降14.95%,营业收入规模所下降,主要系上年占比较大的电子烟精密塑胶部件订单出现较大幅度下降的影响,本年度创新消费电子产品销售收入较上年下降。

公司本年度销售毛利率43.03%,较上年减少5.91%,报告期内销售毛利率下降主要系产品销售结构变化引起,公司创新消费电子产品本年度实现营业收入184,476.60万元,较上年下降22.55%,创新消费电子产品销售收入占公司本年度营业收入的比重从上年度的72.87%下降至本年度的66.39%,因创新消费电子产品毛利率较高,该产品收入金额及占营业收入的比例下降导致公司整体销售毛利率下降。

创新消费电子产品中,销售毛利率较高的电子烟精密塑胶部件销售收入本年度出现较大幅度的下降,家用雾化器及家用厨房用具新品家度清机产品业务则整体呈现增长态势,贡献业绩显著,受上述两种创新消费电子产品销售收入此增减变动的影响,公司本年度创新消费电子产品销售收入和销售毛利总体较上年度有所下降。

2)销售费用、管理费用及研发费用稳步增长,因募集资金到位等影响,财务费用降幅较大,导致整体期间费用下降

报告期内,公司发生的销售费用、管理费用、研发费用和财务费用四项期间费用合计32,106.76万元,较上年度减少7,186.65万元,期间费用下降18.29%,主要系财务费用较上年度减少11,406.74万元,下降160.83%。

报告期内,公司销售费用较上年度增长3.24%,增长幅度较小,主要系销售人员增加导致职工薪酬费用增加,公司销售收入下降导致运输及港杂费下降的综合影响。

公司管理费用较上年度增加28.81%,主要因职系管理人员增加导致职工薪酬增加,本年度管理人员增加及因实施股权激励增加了股份支付费用等因素的影响。

公司研发费用较上年度增加7.73%,公司本年度增加了研发投入,研发费用主要投向与主营业务所处行业相关的基础性技术、前瞻性技术研发,客户产品生产实现的协同研发,产品生产过程的自动化制造体系和信息化体系的创新研发以及智能制造整体解决方案、智能家居等目有品牌产品的技术研发等方面。

报告期内,公司财务费用较上年度下降160.83%,主要因利息结余、本年度因募集资金及经营中积累的自有资金暂时闲置产生的银行存款利息收入明显增加;b.报告期内因人民币兑美元汇率贬值,公司产生较大额的汇兑收益。

3)非经常性损益

2018年,公司发生非经常性损益净额8,684.32万元,与上年同期相比增加6,613.13万元,增幅为319.29%。本年非经常性损益主要是政府补助和购买银行理财产品产生的收益,其中最大的影响因素是公司2018年使用自有资金和暂时闲置募集资金购买银行短期理财产品取得6,489.59万元以及远期外汇合约交割等实现投资收益-923.20万元,从非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润的比重来分析,2017年、2018年分别为2.11%及10.67%,对公司正常的生产经营活动及权益不会产生影响。

2.报告期内,公司收入确认政策未发生变化

报告期内,公司执行的收入确认方法与上年保持一致,不存在发生变更的情形。公司收入确认具体方法如下:

1)国内非寄售方式销售货物:公司根据客户的具体订单要求,将生产的相应产品及时送达客户指定地点,由客户签收后确认收入。

2)国内及出口寄售方式销售货物:公司根据客户的具体订单要求,将生产的相应产品及时送达客户指定地点,公司业务部门每月与客户确认实际领用数量,财务部门根据经客户确认的寄售物资结算清单确认销售收入。

3)出口非寄售销售货物:根据合同或订单完成生产后,将货物送至码头等海关报关指定地点,由公司报关人员按业务部门开具的提单、装箱单等原始单据报关出口,完成报关后,财务部门根据收到的税务发票、出口报关单或客户签收资料等凭证确认收入。

4)技术开发服务收入:本公司寄售产品的技术的技术开发服务费金额具有较大不确定性,因此本公司的技术研发服务收入在技术研发服务提供完毕并且收入金额取得客户认可后确认收入。

3.经营现金流变动分析

报告期内,公司经营活动现金流量净额较上年减少20,702.01万元,较上年度下降21.96%,主要原因系公司本年度净利润下降,报告期内,公司实现净利润81,195.22万元,较上年度减少17,000.87万元,本期经营活动现金流量净额与净利润的勾稽关系如下:

单位:万元

项目	2018年度	2017年度
净利润	81,195.22	98,196.09
加:资产减值准备	2,733.52	4,563.62
固定资产折旧	3,535.27	2,410.49
无形资产摊销	200.32	150.54
长期待摊费用摊销	508.12	210.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-32.73	-36.10
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	64.62	-
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	12.48	726.74
财务费用(收益以“-”号填列)	-1,763.12	3,701.59
投资损失(收益以“-”号填列)	-5,582.37	-159.33
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-86.12	-563.03
存货的减少(增加以“-”号填列)	-1,565.82	-12,071.11
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	15,732.07	-36,597.83
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-21,894.76	33,733.45
其他	487.03	-
经营活动产生的现金流量净额	73,553.73	94,255.74

4.同行业可比公司分析

报告期内,就公司的主营业务智能控制部件和创新消费电子的研发、生产与销售领域而言,随着行业国际化程度的深化,目前业内主要上市公司有和而泰、拓邦股份、和晶科技、雷柏科技、麦克韦尔及本公司等。

同时,由于公司主要向国际知名企业及科技型企业提供技术含量高、创新性强、市场定位较高端的智能控制部件及创新消费电子产品,该类产品多为高度定制化产品,因此与公司产品完全相同或相似的上市公司比较少,只能选取部分产品或业务与公司相近的上市公司进行对比分析。公司与同行业可比公司财务指标对比分析如下:

1)营业收入及毛利率分析

单位:万元

公司名称	2018年度		2017年度	
	销售收入	毛利率(%)	收入增长率(%)	销售收入	毛利率(%)
雷柏科技	47,460.41	19.45	-5.04	49,979.71	27.19
拓邦股份	340,669.75	19.95	26.99	268,256.84	23.97
和而泰	267,111.11	20.62	35.00	197,856.79	21.63
和晶科技	127,196.08	17.24	-11.02	142,948.08	22.74
麦克韦尔	343,389.06	36.57	119.33	156,569.71	29.68
本公司	277,872.95	43.03	-14.95	326,719.57	48.94
行业平均值	223,951.56	28.45	22.88	190,388.45	31.47

注:同行业公司数据来源于上市公司《2018年年度报告》,下同。

与同行业上市公司相比,受产品定位及客户结构的影响,公司整体的售毛利率高于行业平均值,报告期内,公司毛利率下降趋势与同行业公司整体趋势保持一致。公司销售毛利率较高主要得益于公司产品结构优良,公司智能控制部件及创新消费电子产品以创新型、高附加值、定位较高端、制造工艺及精密度要求高的产品为主,如网络监控器、家用厨房机及电子烟精密塑胶部件等产品均为创新性强、技术含量高、定位高端、市场竞争度低、终端售价较高的产品。优良的产品结构,是公司维持较高毛利率的重要保障。

报告期内,同行业上市公司销售收入整体上有所增加,公司受个别产品影响收入有所下降。

2)归属于上市公司股东的净利润

单位:万元

公司名称	归属于上市公司股东的净利润			归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润		
	2018年度	2017年度	增长率(%)	2018年度	2017年度	增长率(%)
雷柏科技	806.82	1,887.57	-57.26	-2,532.94	796.84	-417.87
拓邦股份	22,218.66	21,001.93	5.79	20,937.24	20,113.51	4.10
和而泰	22,193.96	17,810.37	24.61	21,274.18	14,821.84	43.53
和晶科技	-71,208.32	7,680.03	-1027.19	-71,877.85	3,646.03	-2071.40
麦克韦尔	78,474.75	21,966.90	257.24	77,233.19	21,151.11	258.37
本公司	81,367.49	98,386.25	-17.30	72,732.45	96,323.39	-24.49
行业平均值	22,308.89	28,121.28	-20.67	19,627.71	26,208.79	-25.11

与同行业上市公司相比,公司归属于上市公司股东的净利润及扣属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均明显高于同行业平均值,主要原因系公司优良的产品和客户结构带来的较高销售毛利率和公司对期间费用的严格控制。

3)经营活动产生的现金流量净额

单位:万元

公司名称	2018年度	2017年度	增长率(%)
雷柏科技	-2,200.68	31.57	-7069.85
拓邦股份	24,028.06	20,679.24	16.19
和而泰	29,158.84	18,582.97	56.91
和晶科技	9,388.86	-2,992.96	-413.70
麦克韦尔	96,764.67	41,948.84	130.67
本公司	73,553.73	94,255.74	-21.96
行业平均值	38,448.91	29,750.90	33.73

与同行业上市公司相比,公司经营活动产生的现金流量净额显著高于同行业平均值,主要受益于公司盈利能力较强且销售回款及时,但由于公司本年度收入规模的下降,导致经营活动产生的现金流量净额同时下降。

综上,受益于公司优良的产品及客户结构,公司整体盈利能力和现金流水平仍较高,但受个别产品需求的影响,公司营业收入、净利润和经营活动现金流量净额均有所下降。

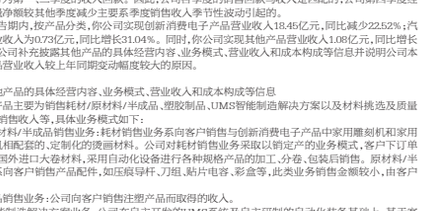
(2)请结合业务特点、行业季节性等因素说明第四季度经营活动产生的现金流量净额较其他季度减少的原因及合理性。

公司回复:

报告期内,公司第四季度经营活动现金流量净额低于其他季度,具体数据列示如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	98,514.02	62,835.99	71,230.81	50,178.83
购买商品、接受劳务支付的现金	60,054.33	37,709.09	40,584.91	31,284.92
经营活动产生的现金流量净额	26,665.04	17,520.56	24,495.70	4,872.43



根据上述数据,公司经营活动现金流量净额的波动与销售商品、提供劳务收到的现金及购买商品、接受劳务支付的现金变动趋势一致,公司主营业务的收入回款及采购付款是公司经营活动现金流量净额波动的主要因素因素。公司以销定产、以产定需,原材料采购实行按订单需求进行采购,且采购周期较短,采购业务与销售业务的发生周期基本一致。因此,公司主营业务的销售回款是公司经营活动现金流量净额波动的主要因素。

公司的销售终端客户主要集中在欧美地区,根据欧美地区消费者的消费习惯,产品销售集中在圣诞节等假期,因此一般下半年为公司终端产品的销售旺季,导致公司第三、四季度销售收入金额明显高于第一、二季度。但是,随着公司产品种类不断增加以及各自处于不同的生命周期,公司业务季节特性有不稳定的趋势。公司最近年度各季度销售收入情况列示如下:

单位:万元

会计年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2016年度	24,203.30	34,499.51	49,132.60	57,005.73	164,841.14
2017年度	59,860.14	71,492.37	99,812.42	95,564.64	326,719.57
2018年度	66,459.93	64,214.28	70,963.60	76,235.14	277,872.95

综合上述各季度销售收入和销售回款数据,销售回款时间较销售收入确认时间存在1-2个季度的滞后。

公司对主要客户给予从30天到90天不等的信用账期,另外,考虑到大部分客户采用付款方式为银行承兑汇票的情况,部分客户会提前背书贴现,因此,各年度销售(有出货日、各年度收货日或收到发票日期等不同口径),公司应收账款的实际账期一般长于销售合同约定的信用账期,导致公司销售回款时间与销售收入确认时间存在2-6个月的滞后。每季度收到的货款有来源于当季度和前2个季度的收入,并以前2个季度的收入为主。报告期内,公司第三、四季度的回款实际大部分为第一、二季度的收入款项。因此,公司各季度的销售回款与收入是匹配的,公司第四季度经营活动现金流量净额较其他季度减少主要系季度销售收入季节性波动引起的。

问题二、报告期内,按产品分类,你公司实现创新消费电子产品营业收入18.45亿元,同比减少22.52%;汽车电子产品营业收入为0.73亿元,同比增长31.04%。同时,你公司实现其他产品营业收入1.08亿元,同比增长248.79%。请你公司补充披露其他产品的具体经营内容、业务模式、营业收入和成本构成等信息并说明公司本期上述三类产品营业收入较上年同期变动幅度较大的原因。

公司回复:

1、公司其他产品的具体经营内容、业务模式、营业收入和成本构成等信息

公司其他产品主要为销售耗材/原材料/半成品、塑胶制品、UMS智能制造解决方案以及材料挑选及质量扣款收入、废品销售收入等,具体业务模式如下:

①耗材/原材料/半成品销售业务:耗材销售业务系向客户销售与创新消费电子产品中家用雕刻机和家用图标图案熨烫机相配套的、定制化的烫画材料。公司对耗材销售业务采取以销定产的业务模式,客户下订单后,公司组织以国外进口大卷材料,采用自动化设备进行各种规格产品的加工、分卷、包装后销售。原材料/半成品销售业务系向客户销售产品配件,如压痕导杆、刀组、贴片电容、彩盒等,此类业务销售金额较小,由客户按需购买。

②塑胶制品销售业务:公司向客户销售注塑产品而取得的收入。

③UMS智能制造解决方案业务:公司在自主开发的UMS系统及自主研制的自动化装备基础上,基于客户个性化需求,向客户提供以UMS系统为核心的、包含软件和硬件的智能制造解决方案服务。

④材料挑选及质量扣款收入:为使供应商提供的产品能符合公司产品质、成本、交期、服务的要求,促进供应商持续改善,当供应商的产品存在不合格品,且未能及时自行挑选出时,公司会安排人员进行挑选。当挑选出来的少量不合格品经过简单维修加工就能使用,且在生产急需的情况下,公司会安排人员进行维修加工。公司根据耗用的挑选和维修加工工时,收取材料挑选和质量扣款。

⑤废品销售收入:公司将生产过程中产生的废渣、废包材等废品销售给有资质单位取得的收入。

⑥其他:主要系房租、物业费等收入。

公司其他产品收入、成本具体内容列示如下:

单位:万元

其他产品具体内容	2018年度		2017年度	
	收入	成本	收入	成本
耗材/原材料/半成品	7,109.62	5,144.29	1,574.83	1,009.66
塑胶制品	2,419.68	2,859.54	1,089.16	1,553.90
UMS智能制造解决方案	542.65	138.90	119.03	53.09
材料挑选及质量扣款	448.91	134.67	153.73	46.12
废品收入	219.75	-	129.96	-
其他	78.36	-	25.11	-
合计	10,818.97	8,277.40	3,101.82	2,662.77

公司其他产品的成本构成列示如下:

单位:万元

成本项目	2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
材料成本	6,561.73	79.27	1,721.48	64.65
直接人工	584.73	7.07	238.48	8.96
制造费用	1,130.93	13.66	702.81	26.39
合计	8,277.40	100.00	2,662.77	100.00

2.公司报告期内创新消费电子产品、汽车电子产品和其他产品营业收入较上年同期变动幅度较大的原因

报告期内,公司创新消费电子产品、汽车电子产品和其他产品营业收入变动情况如下:

单位:万元

产品类别	2018年度收入	2017年度收入	增长额	增长率(%)
创新消费电子产品	184,476.60	238,087.62	-53,611.02	-22.52
汽车电子产品	7,334.45	5,597.17	1,737.28	31.04
其他产品	10,818.97	3,101.82	7,717.15	248.79

报告期内,公司创新消费电子产品销售收入184,476.60万元,较上年度下降22.52%,主要系本年度电子烟精密塑胶部件订单出现较大幅度下降所致。

报告期内,公司汽车电子产品销售收入7,334.45万元,较上年度增加31.04%,主要系公司在商用车领域、乘用车领域以及在海外UDM业务多款新产品成功研发及规模量产所致。

报告期内,公司其他产品销售收入10,818.97万元,较上年度增长248.79%,主要系耗材/原材料、半成品销售收入增加所致。本年度家用雕刻机和家用图标图案熨烫机的耗材及配件的销售业务增长较多。

问题三、报告期内,按地区分类,你公司实现境外营业收入26.43亿元,同比减少15.61%,占本期营业收入比重为95.12%,境外营业收入为你公司主要收入来源。请结合中美贸易摩擦、市场行情、你公司进出口产品类别、同行业可比公司情况等因素说明当前宏观环境对你公司经营状况的影响,并说明公司在应对当前市场形势、贸易政策、关税政策等方面已采取和拟采取的措施。

公司回复:

1.当前宏观环境对公司经营状况的影响

1)公司进出口产品类别情况

公司以自主创新的UDM模式为基础,主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子等产品的研发、生产,并为中小型企业提供智能制造解决方案。公司产品以出口为主,近三年境外收入占营业收入的比例均为90%以上,同时公司也进口生产所需的原材料,具体主要进出口产品类别情况如下:

(一)出口产品类别		
1	智能控制部件	主要包括网络遥控器、演示器、有线/无线游戏控制器、咖啡机人机界面模组、有线/无线3D鼠标、水冷散热控制系统等
2	创新消费电子产品	主要包括电子烟精密塑胶部件、家用雕刻机、家用图标图案熨烫机等
3	汽车电子产品	主要包括OBD行车记录仪、车载显示器及车载播放器等
(二)进口产品类别		
1	电子类	主要包括IC、阻容、电感、二三极管、适配器、锂电池、马达、模组等
2	五金类	主要包括散热器、弹簧、弹片等
3	塑胶类	主要包括齿轮、支架、镜片等
4	包装耗材类	主要包括热转印膜、热敏纸等
5	辅材类	主要包括散热膏、冷却液、硅胶垫等

从出口方面来看,若相关出口国家和地区的政治环境、经济景气度、购买力水平、关税政策、汇率以及行业标准等因素发生变化,公司产品出口规模以及增长速度则可能受到影响。同时,随着国际市场竞争日趋激烈,发达国家利用安全标准、质量标准、环境标准等非关税壁垒,制约包括中国在内的发展中国家相关产业,贸易摩擦日益增多。一旦未来我国出口政策发生重大变化,或者主要出口国和地区出现政治经济形势恶化,贸易政策发生重大变化,与我国发生重大贸易争端等,会对公司出口产品需求造成不利影响,公司将面临销售收入及盈利水平下降的风险。

从进口方面来看,由于我国集成电路产业的核心技术相对薄弱,国内高性能芯片厂商较少,电子产品所用的IC等核心元器件基本由美国、欧洲、日本、韩国等国外少数企业供应。如果原材料出口国家或地区的政治环境、经济环境、贸易政策等发生重大不利变化或发生贸易壁垒、政治风险,将可能对公司部分产品的重要原材料的供给保障产生不利影响。

2)市场行情及中美贸易摩擦的影响

随着国家政策的支持、全球经济的发展、科学技术的进步及健康、环保、个性、创意等新消费理念的兴起,在办公、家居、娱乐、汽车、工业等行业及领域,机械化转化成电子化、非电子化转化成电子化的趋势明显,智能化产品层出不穷,促进了新兴消费电子产品的不断诞生及发展,公司智能控制部件及创新消费电子等产品所处行业市场行情良好。

公司客户主要为国际知名企业和科技型企业客户,产品销售以出口为主,公司产品消费市场主要为美国、瑞士等北美、欧洲国家及地区。美国是公司目前主要的产品出口国,出口占比较大。2018年度,公司直接出口至美国的产品收入合计123,196.61万元,占公司营业收入的比例为44.34%。公司出口至美国的产品基本已被纳入征税清单范围内,尽管公司产品具有高度定制化、创新创意度高等特点,但是相关产品确认被列入征税清单范围,则有可能增加客户的采购成本,增加终端产品的销售价格;若终端市场无法接受产品的价格调整,客户将有可能采取要求上游供应链降价、承担部分税率、在其他国家和地区选择替代供应商等方式予以应对。

3)同行业可比公司情况

2018年度,公司与同行业可比公司的营业收入及境外营业收入占比对比如下:

单位:万元

公司名称	营业收入	境外营业收入	境外营业收入占比(%)
雷柏科技	47,460.41	13,034.43	27.46
拓邦股份	340,669.75	190,181.34	55.83
和而泰	267,111.11	156,160.73	58.46
和晶科技	127,196.08	4,397.07	3.46
麦克韦尔	343,389.06	302,548.70	88.10
本公司	277,872.95	264,309.32	95.12
同行业平均	233,951.56	155,105.27	66.30

除雷柏科技、和晶科技营业收入主要来源于境内市场外,其余的同行业可比公司营业收入均主要来源于境外,从公开披露信息来看,上述各家公司不同程度地都受到外部宏观环境变化的影响,当前境内外宏观环境有较多的不确定性,特别是目前中美贸易摩擦,这个系列于国际政策协调和经济全球化进程,不利于贸易自由化、资本和劳动力流动,企业经营的风险和挑战随之加大。

2.公司在应对当前市场形势、贸易政策、关税政策等方面已采取和拟采取的措施

1)聚焦全球,推进国际化战略布局进程

为更好地服务国际客户,贴近客户生产,满足客户日趋增长的业务需求,参与产业链全球布局,公司从2016年就开始实施国际化战略布局,以提高公司国际市场影响力及核心竞争力。

公司国际化战略布局分为两个方向:一是智能制造体系国际化布局,二是技术研发、市场开拓等全球网络的建设。

在智能制造体系国际化布局方面,公司加大力快对Intretech (Malaysia) Sdn. Bhd.(以下简称“马来西亚盈趣”)和Intretech Hungary Kft.等境外子公司的投资力度,扩大海外生产经营规模及提升其生产制造能力,积极推进智能制造生产基地全球布局。目前公司在马来西亚规模化产以来,公司的多款受中美贸易摩擦影响的产品已在马来西亚盈趣顺利实现量产;另外,随着Intretech Hungary Kft.第一期工程在2019年下半年投入使用,盈趣智能制造装备本身成在中国、东南亚和欧洲三地同时投产,分工生产、系统共建、体系共享的格局。另外,为快速在东南亚和欧洲成形具有竞争优势的产业链,公司一方面大力开发和建设当地供应链,另一方面积极策划集合中国区域的成熟、优质供应商一起到海外共建智能制造产业园的模式。

在技术研发、市场开拓等全球网络的建设方面,公司加大了在增内的研发投入和增外的市场和研发中心的建设和布局,借助于陆上、美国和加拿大等地的子公司,公司将进一步加强研发力量,公司将进一步知近客户,更快获得市场需求,就近提供前期研发服务,加快实现公司全球研发、全球营销网络建设,并积极导入新客户、新产品到三地的智造基地进行大批量生产。

另外,基于公司在智能控制部件和创新消费电子、智能制造解决方案等领域的多年耕耘,储备了足够的人才和技术,公司也在大力推进“民用物联网”和“工业互联网”等目有品牌产品的研发和市场拓展。

2)主动应对,缓解贸易政策风险

国际市场形势、贸易政策、关税政策等方面的变化,与公司产品的出口及原材料的进口息息相关。公司主动采取措施,应对因贸易政策变化导致的进、出口业务风险。

从出口方面,公司将密切关注国外相关国家和地区的政治经济形势、贸易政策、关税政策等,及时分析和跟进展情况,一旦发现存在可能的风险因素,及时采取相应措施;同时,公司将及时做好进口国家和地区对电子产品要求的相关质量环境保护标准体系认证、环保体系认证及社会责任体系认证等认证工作,保证公司产品符合进口国家和地区的相关要求。

从进口方面,目前中美贸易摩擦对公司进口产品影响有限。如将来中美贸易政策发生重大变化,以致于对IC等核心元器件的进口产生重大影响,公司将通过全球范围内寻找相关替代产品和转移生产制造基地等方式予以应对。

3)审时度势,积极解决境外投资困难

公司将密切关注境外投资所在地国家或地区的政治经济政策、外商投资政策、汇率政动等方面,充分利用投资所在地国家或地区的有利条件,开展外资业务;同时,公司将加强境外子公司内控管理及信息化建设,明确规定其经营决策权限,完善员工激励机制,互惠技术、管理人员加强双方的企业文化融合,并逐步将母公司优秀的管理经验融合到境外子公司的经营管理中,加强母公司及各分子公司的资源整合和协同发展,积极推动公司的国际化战略布局,提高国际市场影响力和核心竞争力。

问题四、报告期末,你公司应收票据及应收账款余额为74亿元,较期初余额减少11.50%,其中,应收账款期末余额7.25亿元,较期初余额减少11.58%;其他应收款期末余额0.58亿元,较期初余额增加56.86%。本期,你公司计提-12.24万元坏账损失。请结合你公司各类应收款项的信用政策、账龄、坏账准备计提政策、回款情况等,分析应收款项的可收性并说明坏账准备计提的合理性和充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

公司基于对客户的信用政策、应收账款账龄分布和整体回款情况制定公司的应收账款坏账准备计提政策,坏账准备计提充分、合理。具体说明如下:

1.公司应收款项坏账准备计提政策及年末应收款项坏账准备计提情况

截至2018年末,公司应收款项及坏账准备计提情况如下:

单位:万元

项目	2018年末余额	坏账准备	2018年末净额
应收票据	1,597.69	-	1,597.69
应收账款	73,530.14	1,059.69	72,470.45
其他应收款	5,979.24	279.86	5,699.38

公司应收账款坏账准备计提政策如下:

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准:期末余额达到1000万元(含1000万元)以上的应收账款、期末余额达到100万元(含100万元)以上的应收其他应收款为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法:对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,有客观证据表明发生了减值,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项,再按组合计提坏账准备。

②单项金额重大不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

③按组合计提坏账准备的应收款项

经单独测试后未减值的应收款项(包括单项金额重大和不重大的应收款项)以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项,按以下信用风险特征组合计提坏账准备:

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法
应收出口退税款	资产类型	不计提坏账准备
关联方组合	资产类型	不计提坏账准备
应收票据组合	承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险	其他方法

注:“应收票据”组合指未逾期的应收票据。公司将逾期的应收票据转入应收账款,根据应收账款的政策计提坏账,账龄应连续计算。

④对账龄组合,采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下:

单位:万元

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
6个月以内(含6个月)	1.00	1.00
7-12个月	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	20.00	20.00
3-4年	30.00	30.00
4-5年	50.00	50.00
5年以上	100.00	100.00

⑤对应收票据组合、坏账准备计提方法如下:结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险,银行承兑汇票不计提坏账准备,商业承兑汇票根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2.公司应收票据坏账准备计提的合理性和充分性分析

公司2018年末应收票据按类别示如下:

单位:万元

种类	2018年末余额	2017年末余额
银行承兑汇票	836.81	527.49
商业承兑汇票	760.88	1,208.50
合计	1,597.69	1,735.99

报告期内,公司未计提应收票据坏账准备,公司年末应收票据余额由银行承兑汇票和商业承兑汇票构成,公司年末持有的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑,信用风险和延期付款风险很小,因此未计提坏账准备。公司年末持有的商业承兑汇票由经付能力较强的国有企业承兑,其体明细列示如下:

单位:万元

出票人	年末应收票据余额
厦门金龙联合汽车工业有限公司	744.00
金龙联合汽车工业(苏州)有限公司	8.50
厦门金龙联合汽车工业有限公司	8.38
合 计	760.88

公司2018年末持有的商业承兑汇票主要由厦门金龙联合汽车工业有限公司开具,该公司信用状况良好,历史也未出现票据违约情形,经公司评估,年末应收商业承兑汇票余额未发现减值迹象,故未计提坏账准备。截至2019年6月末,上述应收票据已到期承兑。

3.公司应收账款坏账准备计提的合理性和充分性分析

1)公司2018年末应收账款账龄及坏账准备计提情况

单位:万元

账龄	金额	比例(%)	坏账准备	计提比例(%)	净额
6个月以内	72,896.27	99.49	728.97	1.00	72,167.30
7-12个月	16.83	0.02	0.84	5.00	15.99
1至2年	172.89	0.24	17.29	10.00	155.60
2至3年	99.83	0.14	19.97	20.00	79.86
3至4年	60.77	0.08	18.23	30.00	42.54
4至5年	18.32	0.03	9.16	50.00	9.16
5年以上	3.49	-	3.49	100.00	-
合计	73,268.40	100.00	797.95	1.09	72,470.45

注:本期申项金额不重大但单项计提坏账准备金额的应收款项26175万元,未在上述账龄组合中列示。

公司2018年末应收款项账龄占比为99.49%,账龄超过6个月的应收账款占比不足1%,公司应收账款整体账龄较短,因此坏账计提比例较低。

2)公司对客户的信用政策情况

公司对于境外客户和新开发客户,建立了较为严格的信用保证制度。公司在与客户合作初期一般会对客户收取预收款项,进入量产阶段后的前期会采用比较严格的信用政策,后续随着合作加深,信用政策会略有放宽,但是信用期基本控制在2个月以内,考虑实际业务中账期更短,付款申请流程等因素影响,除远远等特殊情形外,客户在6个月以内基本能全部回款。因此,公司合理估计6个月以内款项无回收风险,对账龄6个月以内应收账款按1%计提坏账准备。

3)公司年末应收账款的期后回款情况

公司2018年末应收账款账面余额73,530.14万元,截至2019年6月30日累计回款72,328.73万元,占2018年末应收账款账面余额的98.37%。其中,公司2018年末前五大客户应收账款账面余额在2019年1-6月的累计回款情况如下:

单位:万元

客户名称	期末账面余额	占比(%)	账龄	2019年1-3月回款金额	2019年1-3月回款比例(%)	2019年1-6月回款金额	2019年1-6月回款比例(%)
第一名	31,851.84	43.32	6个月以内	31,811.94	99.87	31,851.84	100.00
第二名	14,750.62	20.06	6个月以内	10,020.55	67.93	14,750.62	100.00
第三名	5,105.99	6.94	6个月以内	5,105.99	100.00	5,105.99	100.00
第四名	4,479.02