证券代码:300698　　证券简称:万马科技　　公告编号:2020-040

万马科技股份有限公司关于创业板年报问询函的回复公告

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,不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

万马科技股份有限公司(以下简称“公司”或“万马科技”或“万马科技公司”)于2020年5月26日收到深圳证券交易所发出的问询函(创业板年报问询函【2020】第350号)。根据《问询函》的来函要点,经公司自查和信永中和会计师事务所(普通合伙)(以下简称“公司年审会计师”)核查,现对问询事项答复如下:

1. 2019年8月,你公司披露公告称,拟出资5,087.25万元收购安华智能股份公司(以下简称“安华智能”)51%的股权,因安华智能股东杨剑波和姚美君转让股份受其董监高身份限制,你公司2019年度受让安华智能股份的数量可能达不到51%,差额部分由杨剑波和姚美君在2020年3月31日前完成转让。年报显示,你公司自2019年9月起将安华智能纳入合并财务报表范围,安华智能购买日至报告期末实现净利润1,459.65万元,占其全年净利润的160.05%,以51%持股比例计算公司享有的安华智能的净利润占上市公司归属于母公司净利润的188.77%。

(1)请补充说明安华智能51%股权是否全部过户至你公司名下。若是,请说明过户完成的时间,并提供相关证明材料;若否,请说明进展及未完成的具体原因。

答:

安华智能股份有限公司(以下简称“安华智能”)51%股权已全部过户至本公司名下。

2019年8月30日,安华智能召开第二届董事会第十八次会议选举董事并通过决议,董事会5名成员中的3名董事由本公司提名,另两名董事为杨剑波、姚美君。2019年9月14日,安华智能召开2019年第二次临时股东大会审议通过了改选董事会、监事会、变更公司章程等议案,变更后的公司章程明确规定安华智能股份总数为5,700万股,本公司持有2,907万股,占安华智能股份总数的51%。安华智能于2019年9月14日向武汉市市场监督管理局提交股东登记变更相关资料,并于2019年9月27日完成股东变更登记手续,获取了变更后的新营业执照。

本公司于2019年8月30日向安华智能其他小股东支付了全部股权收购款2,981.34万元,于2019年9月5日向杨剑波、姚美君支付了股权收购款1,086.33万元,于2019年9月30日向杨剑波、姚美君支付了剩余全部1,019.57万元股权收购款。

会计师核查意见:

我们核查了安华智能2019年8月30日第二届董事会第十八次会议的决议文件、2019年9月14日第二次临时股东大会审议通过的改选董事会、监事会、变更公司章程的议案文件,关于本次股东登记信息变更相关的工商资料,以及万马科技公司支付收购安华智能51%股权转让款的银行付款单据。

经过核查,我们认为安华智能51%的股权已全部过户至万马科技公司名下。

(2)请结合安华智能董事会和管理层构成等说明你公司能否对安华智能实施有效控制及判断依据。

答:

公司已于2019年8月末对安华智能实施有效控制,并将2019年9月1日确定为控股收购安华智能的合并购买日,自2019年9月1日起将安华智能纳入本公司合并财务报表范围内。

(1)公司收购安华智能51%股权事项的具体过程如下:

2019年8月2日,本公司与杨剑波、姚美君等安华智能原股东签订了《关于安华智能股份公司之股权收购协议》,拟以现金人民币5,087.25万元收购安华智能51%的股权。公司2019年8月2日第二届董事会第六次会议以及2019年8月19日第一次临时股东大会审议通过了本公司收购安华智能51%股权事宜。

为顺利促进完成收购事宜,安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及安华智能于2019年8月17日出具《承诺书》,共同承诺自本公司2019年第一次临时股东大会审议通过股权收购协议之日起,至安华智能2019年第二次临时股东大会审议完毕收购事宜止,安华智能的战略发展方向、主要经营决策、重要财务收支、重大人事安排交由本公司统一负责管理,并且杨剑波、姚美君将其股东表决权委托给本公司行使。2019年8月30日,安华智能召开第二届董事会第十八次会议选举董事并通过决议,董事会5名成员中的3名董事由本公司提名,另两名董事为杨剑波、姚美君。

本公司于2019年8月30日向安华智能其他小股东支付了全部股权收购款2,981.34万元,于2019年9月5日向杨剑波、姚美君支付股权收购款1,086.33万元。2019年9月14日安华智能召开2019年第二次临时股东大会审议通过改选董事会、监事会、变更公司章程等议案,变更后的公司章程明确规定安华智能股份总数为5,700万股,本公司持有2,907万股占安华智能股份总数的51%。安华智能于2019年9月14日向武汉市市场监督管理局提交股东登记变更相关资料,并于2019年9月27日完成股东变更登记手续,获取了变更后的新营业执照。本公司于2019年9月30日向杨剑波、姚美君支付了剩余1,019.57万元股权收购款。

(2)本公司对安华智能已实施有效控制的判断依据

本公司已对安华智能实施有效控制,将2019年9月1日确定为控股收购安华智能的合并购买日,自2019年9月1日起将安华智能纳入本公司合并财务报表范围内。具体依据如下:

1)安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及安华智能于2019年8月17日出具《承诺书》,共同承诺自本公司2019年第一次临时股东大会审议通过股权收购协议之日起,至安华智能2019年第二次临时股东大会审议完毕收购事宜止,安华智能的战略发展方向、主要经营决策、重要财务收支、重大人事安排交由本公司统一负责管理,并且杨剑波、姚美君将其股东表决权委托给本公司行使。公司2019年8月30日,安华智能召开第二届董事会第十八次会议选举董事并通过决议,董事会5名成员中的3名董事由本公司提名,另两名董事为杨剑波、姚美君。

2)本公司于2019年8月30日至2019年9月5日期间向安华智能原股东支付了全部股权收购款2,981.34万元,于2019年9月5日向杨剑波、姚美君支付股权收购款1,086.33万元,于2019年9月30日向杨剑波、姚美君支付了剩余全部1,019.57万元股权收购款。

根据安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及安华智能于2019年8月17日出具的《承诺书》,以及安华智能2019年8月30日第二届董事会第十八次会议决议通过董事会成员构成,本公司自2019年9月1日起控制安华智能董事会,进而对安华智能实施有效控制。公司于2019年8月30日至2019年9月5日期间,向安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及其他小股东支付大部分股权转让款。

综上,本公司认为已对安华智能实施有效控制,并将2019年9月1日确定为控股收购安华智能的合并购买日,自2019年9月1日起将安华智能纳入本公司合并财务报表范围内,符合安华智能实际情况以及企业会计准则和相关法律法规的规定。

会计师核查意见:

我们核查了上述万马科技公司收购安华智能51%股权涉及的相关文件,包括:《关于安华智能股份公司之股权收购协议》、2019年8月2日万马科技第二届董事会第六次会议决议、2019年8月19日万马科技2019年第一次临时股东大会审议通过议案、安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及安华智能于2019年8月17日出具的《承诺书》、2019年8月30日安华智能第二届董事会第十八次会议决议、2019年9月14日安华智能2019年第二次临时股东大会审议通过议案、万马科技向安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君和原小股东支付股权转让款的银行汇款凭据,以及安华智能关于本次股东登记信息变更的工商登记变更资料。

经过核查,我们认为,根据安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及安华智能于2019年8月17日出具《承诺书》,安华智能2019年8月30日第二届董事会第十八次会议决议通过董事会成员构成,且万马科技公司于2019年8月30日至2019年9月5日期间,向安华智能原实际控制人杨剑波、姚美君以及其他小股东支付大部分股权转让款,万马科技公司已对安华智能实施有效控制,万马科技公司将2019年9月1日确定为控股收购安华智能的合并购买日,自2019年9月1日起将安华智能纳入万马科技公司合并财务报表范围内,符合安华智能实际情况以及企业会计准则和相关法律法规的规定。

(3)请结合安华智能业务季节性及历史业绩情况等说明其利润集中在9月份及以后实现的原因和合理性,是否存在跨期结转收入成本的情形。请会计师核查并发表意见。

答:

(1)安华智能业务季节性产生的主要原因

安华智能业务收入较多实现在2019年9-12月期间呈现季节性,主要由于安华智能业务模式以及客户类型的综合影响而形成的。

安华智能属于软件和信息技术服务业,主要从事数据中心整体解决方案的集成业务和智能化信息集成系统的相关业务。业务涵盖数据中心技术环境整体解决方案,为大数据产业链打造存储、交换、应用的技术环境;智能化集成系统的咨询、规划设计、相关系统及接口软件的定制开发、设备提供、施工管理、系统集成及系统运维、改造等增值服务。

安华智能数据中心整体建设工程总承包和智能化信息集成系统业务,主要通过招投标、商业谈判两种方式开展,大中型项目主要通过招投标方式取得。安华智能中标或通过商业谈判取得项目订单后,与业主签订工程项目总承包合同,由安华智能负责项目包括系统设计、设备采购及安装、工程施工及验收等一揽子合同服务。

安华智能的客户主要包括银行、医院、公安、政府机构、智能化楼宇建设单位等建设或改造信息化数据中心项目的企事业单位。银行、医院、公安、政府机构等事业单位招标及项目施工进程具有较为明显的季节性特征,通常是在上年四季度制定项目预算、当年上半年申请立项,开始招标、签订合同,然后进入建设施工阶段,当年四季度完成项目。

安华智能数据中心工程总承包营业收入确认原则适用企业会计准则第十五号-建造合同,具体确认政策为:①对于工程施工期超过6个月、合同总金额超过2,000万元的项目,在工程完工进度能够可靠确定并取得业主或第三方监理机构的确认文件时,按完工百分比法确认工程承包合同收入;②其余的工程项目收入于工程全部完工通过验收时确认收入。安华智能收入确认原则以及具体政策符合企业会计准则的相关要求。

安华智能的业务模式以及客户主要为银行、医院、公安、政府机构等事业单位的特征,使得完工验收的工程项目比较集中在每年9-12月期间,相应在9-12月期间确认的项目收入占全年比重较高。

综上,安华智能的业务模式及客户类型的综合影响,使得9-12月期间确认的项目占全年比重较高,业务呈现季节性,是合理的,符合安华智能的实际经营情况。安华智能收入确认原则以及具体政策符合企业会计准则的相关要求。

(2)安华智能2019年9-12月利润实现情况与上年同期情况基本相符

安华智能2019年9-12月利润实现情况与上年同期数据如下(单位:万元):

项目	2019年9-12月	占全年比例	2018年9-12月	占全年比例
营业收入	10,726.52	75.03%	11,951.14	81.17%
营业成本	8,639.42	76.26%	9,578.13	81.91%
期间费用	551.51	29.58%	987.31	46.45%
营业利润	1,516.46	154.11%	1,260.28	110.92%
净利润	1,459.65	160.05%	1,095.31	105.52%

从上述二期比较结果可见,安华智能本年及上年度实现利润均主要集中在9-12月份,主要是由于该期间实现项目收入金额较高所致。2018年9-12月期间费用较高,主要是由于“新乡市大数据产业园1#数据中心L1层机电设备采购及安装工程”项目于2018年12月完成竣工验收全部确认收入,该项目合同总额1.97亿元,根据预计未来期间的维保费用计提预计负债444.44万元计入2018年9-12月期间的销售费用。

2018年9-12月期间实现收入主要是三个项目,具体如下:

序号	项目简称	合同金额	不含税金额	9-12月收入	9-12月成本	完工验收日期	确认完工比率
1	新乡大数据中心工程	19,750.93	17,793.63	11,565.86	9,399.84	2018年12月	100%
2	福建农村信用社南平分中心数据工程	256.98	231.51	231.51	90.18	2018年12月	100%
3	武汉政府大院出入ETC系统建设工程	157.21	153.77	153.77	88.11	2018年10月	100%
合计		-	-	11,951.14	9,578.13	-	-

综上,从历史业绩情况看,安华智能年度实现利润均主要集中每年9-12月份。

(3)安华智能利润主要集中在9-12月期间实现的合理性

2019年9-12月实现净利润占全年比例较大,主要因为安华智能的业务模式及客户类型的综合影响,使得该期间实现营业收入金额占全年比例较高。安华智能收入确认原则和具体政策符合企业会计准则的相关要求,具体如下:

1)数据中心工程总承包营业收入确认原则适用企业会计准则第十五号-建造合同,具体确认政策:①对于工程施工期超过6个月、合同总金额超过2,000万元的项目,在工程完工进度能够可靠确定并取得业主或第三方监理机构的确认文件时,按完工百分比法确认工程承包合同收入;②其余的工程项目收入于工程全部完工通过验收时确认收入。

2)产品销售收入在产品交付并通过验收时点确认收入实现。

3)运维项目主要是公司向客户提供数据中心及信息系统中心的维修保障服务,运维项目的收入按照合同金额在约定服务期间内平均分摊确认。

2019年9-12月期间主要项目确认营业收入成本的情况如下(单位:万元):

序号	项目简称	合同金额	不含税金额	9-12月营业收入	9-12月营业成本	验收单或签收单日期	注释
1	XX数据中心设备配套销售	1,832.88	1,622.02	1,622.02	1,487.27	2019年11月	设备销售业务,合同设备已全部交付验收
2	工行XX分行智能化中心项目	1,498.03	1,374.34	1,374.34	1,005.85	2019年11月	11月竣工验收确认收入
3	XX公安分局智能化工程项目	418.97	384.37	384.37	237.65	2019年12月	12月竣工验收确认收入
4	XX水务局水源监控工程项目	4,202.26	3,740.71	1,197.03	1,026.69	2019年12月	按完工百分比确认收入,9-12月期间确认32%项目收入
5	百度XX数据中心项目	353.09	323.94	323.94	255.14	2019年12月	12月竣工验收确认收入
6	XX市中心医院智能化工程项目	10,487.97	9,621.99	4,329.89	3,413.26	2019年12月	按完工百分比确认收入,9-12月期间确认45%项目收入
7	XX市综合管廊附属智能设施项目	2,399.30	2,201.19	1,012.55	824.32	2019年12月	按完工百分比确认收入,9-12月期间确认46%项目收入
8	武汉农村商业银行XX数据中心	6,088.95	5,485.54	330.56	255.85	2019年12月	以前年度竣工项目,按决算报告确认增补项收入
9	运维项目			151.82	133.39		
	合计			10,726.52	8,639.42		

安华智能2019年9-12月实现营业收入10,726.52万元、占全年营业收入比例75.03%,营业成本8,639.42万元、占全年营业成本比例76.26%,实现营业毛利2,087.10万元、占全年营业毛利比例70.36%。

2019年9-12月期间费用551.51万元、占全年期间费用比例29.58%。由于安华智能的期间费用绝对值远低于营业毛利,2019年9-12月实现营业毛利2,087.10万元金额较大且占全年比重达到70.36%,使得2019年实现利润主要集中在了9-12月期间。

综上,安华智能实现利润主要集中在9-12月,主要是由于安华智能业务模式及客户类型的综合影响,使得该期间工程项目收入确认金额较大且占全年比重较高,实现营业毛利绝对值也较大且占全年比重较高,而期间费用的绝对值远低于营业毛利,综合影响使得安华智能实现利润主要集中在9-12月期间。安华智能2019年9-12月收入成本费用的确认符合企业会计准则的相关要求,实现利润主要集中在9-12月的情况是合理的,符合安华智能的实际经营情况,2019年9-12月不存在跨期结转收入成本的情形。

公司认为,由于业务模式及客户类型的综合影响,安华智能业务存在季节性特点,与历史业绩情况相符合,安华智能利润集中在9月份及以后实现具有合理性,不存在跨期结转收入成本的情形。

会计师核查意见:

我们核查了安华智能业务模式以及收入确认原则及具体政策、了解复核安华智能业务季节性情况及其主要原因,分析复核2019年9-12月以及历史业绩情况,逐项核查2019年9-12月以及上年同期的项目收入确认依据以及项目收入成本确认金额,检查复核2019年9-12月以及上年同期的期间费用核算情况。

经过核查,我们认为安华智能业务收入较多实现在2019年9-12月,主要由于其业务模式以及客户类型的综合影响,使得2019年9-12月期间确认的项目收入占全年比重较高,业务呈现季节性与其历史业绩情况相符。安华智能2019年实现利润主要集中在9-12月的情况是合理的,符合其实际经营情况,2019年9-12月不存在跨期结转收入成本的情形。

2. 年报显示,报告期内你公司通信行业相关收入为23,428.07万元,毛利率为25.2%;医疗行业相关收入为14,380.93万元,毛利率为24.28%。而分产品收入显示,ODN产品收入为5,975.52万元,毛利率为26.55%;医疗信息化产品收入为3,187.28万元,毛利率为55.42%。请补充说明除ODN产品和医疗信息化产品外,医疗行业和通信行业的其他产品或业务类型,医疗行业信息化产品毛利率远高于医疗行业毛利率的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

答:

(1)除ODN产品和医疗信息化产品外,医疗行业和通信行业的其他产品或业务类型如下(单位:万元):

产品类别	营业收入	营业成本	毛利率
通讯行业:			
ODN产品	5,975.52	4,389.29	26.55%
机柜产品	4,942.57	3,138.19	36.51%
无线接入产品	2,993.94	2,275.72	23.99%
光器件	1,916.27	1,719.84	10.25%
其他	7,599.77	6,000.93	21.04%
通讯行业小计	23,428.07	17,523.97	25.20%
医疗行业:			
医疗信息化产品	3,187.28	1,421.05	55.42%
医疗贸易类及其他	11,193.65	9,468.27	15.41%
医疗行业小计	14,380.93	10,889.32	24.28%

(2)医疗行业信息化产品毛利率远高于医疗行业毛利率的原因及合理性

本公司的医疗信息化产品主要包括各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能更衣管理系统、诊间报道工作站、医用手持终端PDA、信息化管理系统和RFID等产品,是集前期客户需求调研、应用场景设计布局、研发、生产、售后服务于一体的医疗信息化定制产品。

本公司医疗贸易类及其他产品主要包括CT、超声设备、腹腔镜、电子肠镜、胃镜、胆道镜、疝气修补片、一体化手术室等相关软硬件产品及小件易耗品,如活检钳等。公司自2017年开始经营医疗贸易类产品,客户主要为各大医院,如浙江大学医学院附属XX医院、浙江大学医学院附属XX医院、XX医院等;另有少量产品是销售给医疗贸易类公司,如苏州XX医疗科技有限公司、上海XX贸易商行等。

本公司目前在售的医疗信息化产品是通过技术、销售、客服人员的全流程跟进、产品安装调试与售后服务的定制化医用专有产品,产品集成了软件、硬件及设计于一体的一整套综合解决方案,因相关嵌入式软件系本公司自主开发,只需在已开发软件上根据客户需求进行简单的定制化调整修改,成本较低,因此本公司医疗信息化产品毛利率远高于本公司医疗行业其他产品的毛利率。在竞争激烈的市场环境下,公司将继续加大研发投入,陆续推出更贴近不同用户需求的高定制化产品,降低可模仿及替代性,保持行业优势和地位。行业内以软件为主的上市公司软件开发业务毛利率大约在60%-80%,以硬件为主的上市公司系统集成业务毛利率大约在10-30%,公司产品系软硬件结合,毛利率处于中间区域。

本公司认为,本公司医疗行业信息化产品毛利率较高的原因主要系该类产品定制化程度较高且有嵌入式软件要求。本公司医疗信息化产品毛利率较高但其营业收入占医疗行业总营业收入比例较低、仅为22.16%,而占医疗行业总营业收入比例较高的医疗贸易类及其他产品毛利率较低,从而拉低了医疗行业总体毛利率,导致本公司医疗信息化产品毛利率远高于医疗行业总体毛利率。医疗行业信息化产品毛利率远高于医疗行业毛利率是合理的。

会计师核查意见:

我们核查了公司收入成本明细表,复核了公司通信和医疗行业的平均销售单价、公司主要原材料的平均采购单价,分析医疗行业信息化产品成本结构、销售单价等。

经过核查,我们认为,万马科技公司医疗行业信息化产品毛利率较高的原因主要系该类产品定制化程度较高且有嵌入式软件要求,该类产品毛利率远高于医疗行业毛利率是合理的。

3. 年报显示,你公司光纤活动连接器和钣金箱体产品2019年外购数量占产品整体销量的76.75%和72.49%。请结合公司相关产品产能利用率以及外购和自产成本对比等说明公司大量外购产品进行销售的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

答:

(1) 光纤活动连接器和钣金箱体产品产能利用率及外购数量情况如下:

产品类别	项目	2019年
光纤活动连接器	产量(只/套)	501,018.00
	外购量(只/套)	1,274,816.00
	销量(只/套)	1,660,896.00
	外购量占销量比(%)	76.75%
	产能利用率(%)	41.75%
	外购金额(万元)	351.79
钣金箱体	产量(只/套)	37,334.00
	外购量(只/套)	173,280.00
	销量(只/套)	239,044.00
	外购量占销量比(%)	72.49%
	产能利用率(%)	96.11%
	外购金额(万元)	2,064.16

(2) 光纤活动连接器外购和自产成本对比情况如下:

规格型号	外购单位成本(元/只)	自产单位成本(元/只)	差异额(元/只)
1米	2.54	2.46	0.08
2米	2.75	4.34	-1.59
3米	2.88	2.97	-0.09
5米	3.24	3.40	-0.16
6米	3.40	3.87	-0.47
10米	4.18	4.80	-0.62
15米	5.14	5.51	-0.37
20米	6.00	7.32	-1.32

光纤活动连接器主要包括跳纤和尾纤两种产品,外购数量占产品整体销量的76.75%,产能利用率为41.75%,外购金额为351.79万元,主要原因是外购单价低于自产单位成本。该产品整体订单量较小,全年合计形成销售仅有770.84万,自产主要受订单量间歇性、发货时间急迫等因素影响,暂无法常态化日常性规模生产,公司为了生产整体效益优先安排工人生产附加值更高的其他产品,故外协采购占比较高,但外协采购金额也仅有351.79万元。

(3)钣金箱体外购主要是光纤分配箱和光缆分纤箱,属于小型箱体,规格一般是340*245*115mm;自产包括大型机柜和小型箱体,其中大型机柜主要是列头柜和网络柜,规格一般是2200*600*1000mm。本公司产能主要集中于大型箱体,如列头柜、网络柜、OCC、ODF,该部分已占产能95%以上,如果增加自制小型箱体,会挤占大型箱体产能,受到产能限制;其次小型箱体人均产量不高,分摊的固定成本较大,因此自产成本高于外购成本。本公司外购钣金箱主要为小型箱体,数量占外购比例在95%以上。小型箱体外购平均单位成本为59.18元/只,自产平均单位成本为87.78元/只,外购平均单位成本低于自产平均单位成本。

本公司认为,大量外购光纤活动连接器的主要原因是外购成本低于自产成本,外购钣金箱体的主要原因是外购产品与自产产品的不同型号需求及小型箱体外购成本低于自产成本。本公司外购产品进行销售具有合理性。

会计师核查意见:

我们核查了相关产品主要供应商的采购合同、入库单和发票等入账凭证,获取成本计算单,重新核算自产品的单位成本,从型号和成本结构方面进行比较分析。

经核查,我们认为公司大量外购光纤活动连接器和钣金箱体进行销售的原因合理,公司外购相关产品进行销售具有合理性。

4. 年报显示,你公司应收账款期末余额为31,315.69万元,比期初增加97.2%,高于主营业务收入同比增长率。此外,你公司应收票据中新增信用级别一般的银行承兑汇票865.5万元。请补充说明报告期内应收账款增幅较大的原因,截至回函日应收账款实际回款及应收票据实际兑付情况,以及应收账款和应收票据坏账准备计提的充分性和合理性。请会计师核查并发表意见。

答:

(1)补充说明报告期内应收账款增幅较大的原因

1) 应收账账款变动情况表如下(单位:万元):

公司名称	2019.12.31	2018.12.31	变动额	变动率
万马科技(母公司)	17,631.82	15,879.95	1,751.87	11.03%
子公司-安华智能	13,683.87		13,683.87	
合计	31,315.69	15,879.95	15,435.74	97.20%

2) 主营业务收入变动情况表如下:

公司名称	2019年度	2018年度	变动额	变动率
万马科技(母公司)	37,206.15	29,284.24	7,920.91	27.05%
子公司-安华智能	9,104.50		9,104.50	
合计	46,309.65	29,284.24	17,025.41	58.14%

3)应收账款增长率与主营业务收入同比增长率分析

从前述应收账款变动情况表及主营业务收入变动情况表可以看出,本公司合并财务报表应收账款期末较期初大幅增长的主要原因是本公司本期新增非同一控制下企业合并安华智能股份公司,合并基准日为2019年8月31日。

① 本公司母公司应收账款期末较期初增加1,751.87万元、增长率11.03%,本期主营业务收入较上期增加7,920.91万元、增长率27.05%,应收账款增长率低于主营业务收入同比增长率。

本公司母公司的客户主要分为通信类与医疗类两类客户。本公司通信产品主要客户为三大通信运营商、中国铁塔、广电和铁路通信公司等,本公司医疗产品主要客户为医院,医院的信息化设备由医院委托当地政府招标办公室统一招标或直接采购。公司通信类产品和医疗类产品前十大客户情况如下:

通信类产品前十大客户:

序号	客户名称	销售收入(万元)
1	武汉XX数据科技有限公司	3,106.01
2	上海铁路XX有限公司	2,101.18
3	通号工程局集团XX工程有限公司	1,550.42
4	中国电信股份有限公司XX分公司	991.35
5	烽火XX科技股份有限公司	614.64
6	中国铁塔股份有限公司XX省分公司	530.09
7	中国电信股份有限公司XX分公司	529.08
8	X国SPC公司	453.00
9	XX广电物资有限公司	401.46
10	中国电信股份有限公司XX分公司	344.41
合 计		10,621.64

医疗类产品前十大客户:

序号	客户名称	销售收入(万元)
1	XX医院	1,650.44
2	浙江大学医学院附属XX医院	1,607.96
3	浙江大学医学院附属XX医院	1,388.99
4	XX市中医院	1,289.38
5	台州市XX人民医院	654.69
6	温州医科大学附属XX医院	602.23
7	绍兴市XX医院	548.67
8	瑞安市XX医院	503.86
9	XX华迪医疗科技有限公司	324.39
10	XX弘图网络科技中心	323.05
合 计		8,893.66

② 本期新增非同一控制下企业合并安华智能股份公司合并基准日为2019 年8月31日。其期初应收账款不在合并范围内,期末应收账款为13,683.87万元,2019年9-12月主营业务收入为9,104.50万元。

安华智能主要业务为信息化技术集成服务,其项目施工进度以及完工情况具有较为明显的季节性特征,主要在年中进入建设施工阶段,并且当年第四季度完工验收的项目较多,相应确认项目收入金额较大。事业单位的项目工程款结算主要按照合同约定,并经过工程审价以及财政审批后,才能办理结算收款,导致安华智能项目完工验收至结算收款的间隔时间较长,项目应收账款特别是一些合同金额较高项目的应收账款余额较大。2020年上半年受到疫情的影响,期后回款金额也比较少。安华智能主要客户的资信情况良好,应收账款回收不存在重大不确定性。安华智能前十大客户情况如下:

序号	客户名称	销售收入	截止2019年12月31日应收账款余额
1	XX市中心医院	5,773.19	3,610.56
2	XX市城市建设投资有限公司	1,672.91	1,213.77
3	中国工商银行股份有限公司XX省分行	1,374.34	340.46
4	北京大唐XX数据网络技术有限公司	1,197.03	1,334.78
5	中国建设银行股份有限公司	932.06	673.38
6	XX农村商业银行股份有限公司	471.62	1,308.40
7	荆门市公安局XX分局	384.37	201.96
8	百度云计算技术(XX)有限公司	323.94	259.15
9	武汉XX置业有限公司	179.80	195.98
10	河南XX投资有限公司	130.27	3,255.12
合计		12,439.53	12,393.56

(2)截至回函日应收账款实际回款及应收票据实际兑付情况

截至回函日本公司应收账款实际回款5,921.23万元,占应收账款期末余额比例为18.91%;本公司应收票据中新增信用级别一般的银行承兑汇票865.50万元,截止回函日实际兑付应收票据216.78万元,已背书未到期应收票据492.72万元,尚未到期应收票据156.00万元。

(3)应收账款和应收票据坏账准备计提的充分性和合理性

1)应收账款

本公司于2019年1月1日执行新金融工具准则,根据新金融工具准则衔接规定,对应收款项坏账准备计提政策变更为预期信用损失方式。本公司实务中对应收款项坏账准备同时采用“预期信用损失模型—迁移率模型”以及原“账龄分析法—账龄计提比例”两种方式测算应收账款坏账准备的计提金额,按照谨慎性原则,在两种方式测算结果中以计提金额孰高原则确定应收账款坏账准备的最终计提金额。

截止2019年12月31日,本公司应收账款余额为31,315.69万元,坏账准备余额为1,443.93万元;应收账款坏账准备期末较期初增加842.50万元。本公司应收账款期末坏账准备已按会计政策充分计提。

2)应收票据

本公司基于应收票据的承兑人信用风险作为共同风险特征,将其划分为不同组合,并确定预期信用损失会计估计政策:信用级别较高的银行承兑汇票,管理层评价该所持有的银行承兑汇票不存在重大的信用风险,不会因银行违约而产生重大损失,因此无需计提坏账准备;信用级别一般的银行承兑汇票,按照预期信用损失计提坏账准备,与应收账款的组合划分相同;商业承兑汇票按照预期信用损失计提坏账准备,与应收账款的组合划分相同。

本公司应收票据中新增信用级别一般的银行承兑汇票865.50万元,期末已计提坏账准备金额0.30万元,期末应收票据坏账准备计提金额较小,主要原因是根据坏账计提政策,对信用级别一般的银行承兑汇票按照预期信用损失计提坏账准备,与应收账款的组合划分相同,因此对6个月以内账龄的应收票据坏账准备计提比例为零。本公司应收票据期末坏账准备已按会计政策充分计提。

本公司认为,应收账款期末较期初增幅较大且高于主营业务收入同比增长率,主要系本期新增非同一控制下企业合并安华智能股份公司形成;截至回函日应收账款实际回款及应收票据实际兑付合理;期末应收账款和应收票据坏账准备已按本公司会计政策充分计提,计提金额合理。

会计师核查意见:

我们核查了应收账款及主营业务收入明细情况,分析增长原因;我们核查了截止回函日应收账款实际回款及应收票据实际兑付情况,并抽样检查相关银行回单;我们核查了公司应收账款期末坏账准备的计提政策,复核坏账准备计提金额的准确性。

经过核查,我们认为万马科技公司应收账款期末较期初大幅增长的主要原因是公司本期新增非同一控制下企业合并安华智能股份公司,增长原因合理;截至回函日万马科技公司应收账款实际回款及应收票据实际兑付情况合理;万马科技公司应收账款和应收票据坏账准备已充分并合理计提。

5. 年报显示,你公司其他应收款期末余额为3,354.21万元,比期初增加119.32%,主要系外部单位业务往来增加。请补充说明外部单位往来款发生的原因、往来单位、是否为关联方、截至目前收回情况,是否按约定进度回收,是否属于对外提供财务资助。若是,请说明履行的审议程序和披露情况。请会计师核查并发表意见。

答:

公司其他应收款期末余额构成及外部单位往来主要构成:

截止2019年12月31日,本公司其他应收款期末余额3,354.21万元,包括保证金1,621.05万元、外部单位业务往来1,296.63万元、备用金436.53万元,其中外部单位业务往来主要构成如下(50万元以上):

序号	往来单位	款项性质	是否关联方	期末余额	截至目前收回情况	是否对外资助
1	XX建筑劳务有限公司	往来款	否	601.43	449.93	否
2	新疆XX科技发展有限公司	往来款	否	322.11		否
3	待报解预算收入-电子支付海关税款	进口关税及增值税	否	89.62	89.62	否
4	XX软件(中国)有限公司	软件实施费及租赁费	否	51.85	48.99	否
小计				1,065.01	588.54	

1) XX建筑劳务有限公司:该单位系安华智能的业务合作单位,双方主要在市场开拓、项目招标、项目管理及施工建设等方面开展业务合作。年末余额主要是安华智能与该单位合作数据中心建设工程项目的结算往来款,期后已收回449.93万元。

2) 新疆XX科技发展有限公司往来款:该单位是安华智能在新疆地区的长期业务合作单位,年末余额系安华智能支付给该合作单位的合作项目成本,具体包括乌鲁木齐水务局水源监控工程项目、乌鲁木齐银行弱电项目、乌鲁木齐市房地产弱电项目等在建项目及尚未审价决算项目。安华智能将于相关项目完工结算时与该单位办理结算结清余额。

3) 待报解预算收入-电子支付海关税款:系2019年底进口采购单光子发射断层及X射线计算机体层摄影成像系统缴纳的进口关税及增值税,截止目前已全部结转。

4) XX软件(中国)有限公司软件实施费及租赁费:系本公司与XX软件(中国)有限公司签订《销售合同》,合同总金额为100.00万元。截止2019年12月31日,本公司实际支付金额61.71万元,2019年已摊销金额9.86万元。截止目前,期后已摊销金额48.99万元。

本公司认为,本公司外部单位来款往来对象非本公司关联方,发生原因合理,截止目前按约定进度回收,无对外提供财务资助。

会计师核查意见:

我们核查了公司期末其他应收款中外部单位业务往来明细余额、抽样检查了付款凭据;了解往来发生的原因、期后收回的凭据等文件单据。

经过核查,我们认为,万马科技其他应收款中外部单位业务往来发生原因合理,截止目前按约定进度回收,无对外提供财务资助。

6. 年报显示,你公司报告期内各项业务收入同比均有所增加,但销售费用中运输费、业务费、差旅费等同比大幅减少。请结合公司业务结构、销售模式变化情况等说明相关费用明细与收入变动方向不一致的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

答:

(1)业务结构:本公司营业收入构成如下:

产品类别	2019年度	2018年度	变动额	变动率
主营业务	46,309.65	29,284.24	17,025.41	58.14%
其中:通信产品	23,316.29	16,097.53	7,218.76	44.84%
医疗产品	13,888.85	13,186.71	702.14	5.32%
信息化技术集成服务	9,104.50		9,104.50	
其他业务	603.86	570.73	33.13	5.81%
营业收入合计	46,913.50	29,854.97	17,058.54	57.14%

本公司主营业务为通信与信息化设备的研发、生产、系统集成与销售,主要包括通信网络配线及信息化机柜产品和医疗信息化及相关产品两大业务板块,并提供部分产品的整体服务方案。本公司生产的通信类产品广泛用于IDC机房、云平台建设、通讯网络、国家高铁、轨道交通等众多领域。本公司的医疗信息化产品主要有各类移动医疗护理工作站、移动医生工作站、床前移动结算工作站、手术室智能更衣管理系统、诊间报道工作站、医用手持终端PDA、信息化管理系统和RFID等产品,并在各省市的三甲医院使用取得较好