证券代码:603321　　证券简称:梅轮电梯　　公告编号:2020-020

浙江梅轮电梯股份有限公司
关于对上海证券交易所2019年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2020年5月29日,浙江梅轮电梯股份有限公司(以下简称“梅轮电梯”或“公司”)收到上海证券交易所《关于浙江梅轮电梯股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0622号,以下简称“《问询函》”),根据《问询函》的要求,公司及中介机构就相关问题进行了逐项回复,现将回复的具体内容公告如下:

一、关于生产经营

1. 关于主营业务。公司于2017年9月上市,近三年年报显示,2017年至2019年,公司营业收入均为7.3亿元左右,毛利率从29.40%降至24.99%,当期归母净利润分别同比下降15.42%、34.58%、21.04%。

请公司:(1)结合行业发展形势、上下游情况、同行业公司经营情况、自身经营优劣势、订单价格和成本等,说明公司毛利率持续下滑的具体原因;(2)结合目前经营情况、盈利来源、未来发展战略和经营计划,说明主营业务盈利水平是否存在持续下滑风险,以及公司拟采取的应对措施。请年审会计师事务所就问题(1)发表意见。

【回答】

(1)结合行业发展形势、上下游情况、同行业公司经营情况、自身经营优劣势、订单价格和成本等,说明公司毛利率持续下滑的具体原因;

1、公司近三年主要销售数据如下:

单位:万元

项目	2019年		2018年		2017年		
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	
主营业务	73,264.20	55,179.82	73,436.69	56,369.97	72,969.54	51,635.23	
其他业务	431.46	101.52	325.19	114.82	220.52	38.95	
合计	73,695.66	55,281.34	73,761.88	56,484.79	73,190.06	51,674.18	

公司近三年毛利率数据列示如下:

毛利率	2019年	2018年	2017年
主营业务	24.68%	23.24%	29.24%
其他业务	76.47%	64.69%	82.34%
综合	24.99%	23.42%	29.40%

主营业务占总收入的99%以上,公司营业收入毛利率变动主要受主营收入毛利率变动,因此拟主要分析主营业务毛利率变动情况。

公司近三年毛利率持续下滑的原因分析如下:

原因一:产品售价、单位成本波动

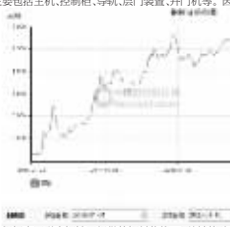
公司主要产品分为直梯、扶梯、人行道,直梯收入占主营业务收入比重在85%以上,因此拟对直梯进行单位定价和单位成本分析:

公司近三年直梯单位售价和单位成本如下:

直梯	2019年	2018年	2017年
主营业务收入(元)	573,071,547.72	588,684,825.81	525,019,953.45
主营业务成本(元)	423,872,566.59	444,335,026.53	351,204,203.78
毛利率	26.03%	24.52%	33.11%
数量(台)	6846.00	6765.00	5420.00
平均单价(元/台)	83,708.96	87,019.19	96,867.15
平均单位成本(元/台)	61,915.36	65,681.45	64,797.82

a.近年,房地产市场受到国家政策调控影响,增速放缓,对二三四线城市影响较大,而公司主攻市场在二三四线城市,本身客户定位即为追求性价比的客户,因此房地产增速放缓对公司所处电梯行业产生了较大的影响。市场的缩小进一步加剧了行业内部的竞争,价格竞争比较普遍且激烈。公司为了增强产品竞争力,降低了电梯的售价,最终反映在了电梯平均售价连续三年降低。

b.公司生产所需的主要直接材料包括原材料和外购件两大类,占总成本的90%以上。原材料主要包括钢板、角钢、槽钢、不锈钢等,外购件主要包括主机、控制柜、导轨、层门装置、开门机等。因此单位成本会随钢材价格波动而变动。



根据中国联合钢铁网提供的钢材价格,原材料钢材价格自2016年开始持续上涨,因此公司2017-2018年电梯单位成本也随之上升,2019年钢材价格趋稳,略有下降,故2019年电梯单位成本亦出现下降。

原因2、销售模式的结构变化

公司销售模式按是否为客户提供安装及维保服务,可分为大包模式和买断模式。近三年公司大包设备和买断设备的销售收入、数量及占比情况如下:

年份	2019年		2018年		2017年	
项目	收入(元)	数量(台)	收入(元)	数量(台)	收入(元)	数量(台)
大包设备	104,026,502.89	929	151,150,841.57	1,419	176,181,779.73	1,410
买断设备	576,113,596.17	6,984	545,751,209.46	6,430	458,016,938.63	5,136
合计	680,140,099.06	7,913	696,902,051.03	7,849	634,198,718.36	6,546

年份	2019年		2018年		2017年	
项目	收入占比	数量占比	收入占比	数量占比	收入占比	数量占比
大包设备	15.29%	11.74%	21.69%	18.08%	27.78%	21.54%
买断设备	84.71%	88.26%	78.31%	81.92%	72.22%	78.46%

由上表的三期变动可见,买断设备为主营业务收入的主要来源,近三年公司大包项目数量、收入占比逐年下降,由于大包项目同时提供安装服务,设备价格定价较高,毛利高于买断式销售,因此随着大包方式销售设备数量、收入占比逐年降低,公司总体毛利也呈现下降趋势。

2、根据同行业上市公司披露的定期报告,公司与同行业上市公司的经营情况比较如下:

单位:万元

同行业		2019年		2018年		2017年	
		收入	成本	收入	成本	收入	成本
快意电梯	主营业务	81,976.39	60,233.28	87,417.84	60,454.78	74,511.66	49,212.16
	其他业务	181.71	27.91	253.59	62.22	390.89	19.33
	合计	82,158.10	60,261.19	87,671.43	60,517.00	74,902.55	49,231.49
康力电梯	主营业务	362,537.66	254,896.29	306,453.50	227,281.17	324,207.23	225,003.81
	其他业务	3,775.37	1,998.18	2,730.08	1,425.62	3,786.27	1,648.85
	合计	366,313.03	256,894.47	309,183.58	228,706.79	327,993.50	226,652.66
远大智能	主营业务	78,717.32	57,250.81	120,055.76	89,566.40	115,965.36	77,119.43
	其他业务	2,257.54	1,117.49	3,425.31	1,756.20	1,966.10	970.75
	合计	80,974.86	58,368.30	123,481.07	91,322.60	117,931.46	78,090.18

同行业上市公司的毛利率变动情况如下:

毛利率		2019年	2018年	2017年
快意电梯	主营业务	26.52%	30.84%	33.95%
	其他业务	84.64%	75.46%	95.05%
	综合	26.65%	30.97%	34.27%
康力电梯	主营业务	29.69%	25.84%	30.60%
	其他业务	47.07%	47.78%	56.45%
	综合	29.87%	26.03%	30.90%
远大智能	主营业务	27.27%	25.40%	33.50%
	其他业务	50.50%	48.73%	50.63%
	综合	27.92%	26.04%	33.78%

同行业上市公司的毛利率2017年至2019年总体呈下降趋势,公司的情况与行业普遍情况不存在较大差异。

3.会计师核查情况及核查意见

核查情况:

对于营业收入,我们主要执行了以下核查程序:

(1)了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2)选取样本检查销售合同,识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(3)结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析,判断本期收入金额是否出现异常波动的情况;

(4)对本年记录的收入交易选取样本,核对发票、销售合同及出库单、检验合格报告,评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;

(5)就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对出库单、检验合格报告及其他支持性文档,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

核查意见:

对于营业收入,我们主要执行了以下核查程序:

(1)了解与成本核算相关的会计政策和核算方法,重点关注了成本核算是否合理并一贯执行;

(2)执行分析性复核程序,包括但不限于存货各项目的占比及其变化情况、结合主要产品的投入产出比及单位能耗情况分析主要产品的成本变动;

(3)执行存货计价测试。确认成本计价原则是否与其制定的会计政策保持一致、并保持了一贯性原则,以及成本核算计价结果是否准确;

核查意见:

基于实施的审计程序,我们认为,就财报表整体的公允反映而言,公司营业收入和营业成本的相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

(2)结合目前经营情况、盈利来源、未来发展战略和经营计划,说明主营业务盈利水平是否存在持续下滑风险,以及公司拟采取的应对措施。

公司主营业务为各类直梯、自动扶梯和自动人行道的研发、制造、销售以及相关安装、维保,改造服务,整机产品销售是公司目前主要盈利来源。公司近年来经营情况稳定,2017年至2019年销售收入分别为7.32亿元、7.38亿元和7.37亿元,销售规模稳定且保持在较高的水平。

公司所处电梯行业作为城市建设及房地产行业的配套产业,虽然受到国内经济结构调整、下游房地产市场调控政策等因素影响,下游需求增速趋缓,行业竞争日益激烈。但未来的十几年,中国的城市化进程仍将使得配套城市发展的电梯行业保持增长,供需矛盾、刚性需求和改善性需求仍有进一步的释放空间。同时,老旧电梯逐年增加,行业由以往的房地产、基建增量驱动正逐步转变为新梯、更新改造、既有建筑加装电梯的多轮驱动,电梯行业未来发展前景仍然向好。同时,随着市场竞争的加剧,部分中小型电梯制造企业因不具备成本规模及技术优势将逐步被市场淘汰,有利于拥有自主品牌、具有一定市场地位的电梯制造企业的发展,将进一步提高市场份额。

虽然电梯行业具有持续稳定的需求市场,但受宏观经济环境变化、未来公司开拓业务不达预期或公司经营计划实施不利等影响,公司的主营业务盈利水平可能存在下滑的风险。针对上述风险,公司拟采取如下应对措施:1)持续加大研发、创新力度,以市场和用户需求为导向,自主研发高品质、高性价比的产品,增强产品竞争力。建立并执行更高的技术标准,在加快研发新产品的同时,对现有产品的工艺进行持续改进和优化,进一步提升产品的舒适性、安全性、可靠性。同时将加强产品创新研发管理和外部技术合作,包括工业设计方面的技术合作及核心部件的技术储备,以逐步全面地提升设计研发能力,帮助提升产品和服务的竞争力。2)产能提升和产品结构调整计划。在保持传统电梯产品市场稳定的情况下,大力发展高性能、高附加值的节能环保型电梯、高速/超高速电梯系列以及大高度自动扶梯系列,优化产品结构,以拓展地铁项目为支点,大力拓展高铁、地铁等轨道交通项目;通过各种渠道或合作形式,进行产业互动、资源整合,进入大型房地产集团供应商帐队,深入布局高端房地产市场;紧抓老旧小区加装梯市场,创新思维,全力以赴抢占市场。3)高度重视电梯维保服务,加强安装维保部门的组织建设,优化安装维保业务流程和工艺,加强对安装维保人员的培训,加强对安装和维保的管理,建设以营销服务为主的全国服务网络,布局电梯维保市场,大幅度提高电梯维保量,将维保收入打造为公司新的效益增长点。同时提高用户满意度,实现制造和服务并重发展。4)营销网络建设计划　建设和加强公司营销网络和驻外地销售机构,增加销售队伍,细化销售岗位职能,加强销售的规范化管理,提高一、二线城市的电梯销售覆盖比率,加强三线城市大项目的销售,在高市场份额的地区,积极利用有利条件开展新用户和大项目用户的销售,争取实现有广泛影响力的重要项目的销售。　积极开发潜在海外市场的经销商,加快推进海外重点销售地区的市场渗透和扩展,培育和支持重点经销商,在重点销售国家考虑新建销售分支机构,扩大当地的市场份额。　加强品牌建设,积极开展品牌推广活动,选择合适的媒体推广品牌,深入研究和实践品牌推广的有效方法和途径。5)工程、售后服务提升培养高素质的安装维保管理和作业人员,提高对安装过程的管控力度和效果;增加分支机构的维保资质数量,加大维保业务开拓力度,大幅度增加质保期外维保合量,提升维保业务在公司收入中的占比;建立海外区域备件库,完善国内区域备件库管理,提高备件供应及时性,从而促进客户满意度提升。6)积极实施降本增效措施,提升公司的整体盈利水平。

未来,公司将继续保持主营业务方向,不断优化综合管理能力,同时,通过坚持以客户为导向的经营策略,强化内部管理,提高产品品质,为公司发展战略的实现而积极努力。

2.关于购买理财产品。年报显示,2019年度,公司实现归母净利润39,59.02万元,其中理财收益1648.60万元,占比41.64%。报告期内,公司累计使用5.99亿元自有资金、5600万元募集资金购买理财产品,金额合计占总资产的40.55%,期末未到期余额5.3亿元。

请公司:(1)补充披露报告期内购买理财产品的具体情况,包括发行主体、产品名称、产品类型、投资期限、收益类型、结构化安排、既层资产、资金的实际去向、期后回收情况,说明是否在关联关系和未披露的利益安排,并就非保本类理财充分提示风险;(2)结合流动性需求、未来经营安排、投资及研发计划等,说明持续大额购买理财产品是否影响公司主营业务投入和发展。请年审会计师事务所就问题(1)发表意见。

【回答】

(1)补充披露报告期内购买理财产品的具体情况

报告期内,公司购买理财产品的具体情况列示如下:

单位:万元

发行主体	产品名称	产品金额	产品类型	理财生效日	理财到期日	收益类型	资金去向	期后回收情况	是否构成关联交易
广发银行	广发银行“薪加薪16号”人民币结构性存款XJXCKJ5850	2,000.00	保本浮动收益型	2019/2/1	2019/5/3	保本浮息	投资于货币市场工具20%-100%、债券0%-80%	2019/5/3,全额回收	否
浙江浙商证券资产管理有限公司	浙商汇金增强聚利集合资产管理计划	200.00	T+1	2019/4/9	2019/5/7	非保本浮息	权益类产品0%-20%、固定收益类产品0%-95%、权证0%-2%、现金类资产5%-100%	2019/5/10,全额回收	否
稠州银行	稠州银行“如意宝”RY190018期机构理财产品	3,000.00	保本浮动收益型	2019/1/18	2019/5/15	保本浮息	现金0-20%、货币市场工具20-100%、债券资产等0-80%	2019/5/15,全额回收	否
广发银行	广发银行“薪加薪16号”人民币结构性存款XJXCKJ6070	4,000.00	保本浮动收益型	2019/2/18	2019/5/15	保本浮息	投资于货币市场工具20%-100%、债券0%-80%	2019/5/15,全额回收	否
交通银行	交通银行蓝通财富结构性存款1个月	3,000.00	期限浮动型结构存款	2019/4/12	2019/5/17	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,银行提前结束理财合同,归还本息	2019/5/17,全额回收	否
交通银行	交通银行蓝通财富结构性存款1个月	5,000.00	期限浮动型结构存款	2019/4/12	2019/5/17	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,银行提前结束理财合同,归还本息	2019/5/17,全额回收	否
广发银行	广发银行“薪加薪16号”人民币结构性存款XJXCKJ7680	10,000.00	保本浮动收益型	2019/5/16	2019/8/15	保本浮息	投资于货币市场工具20%-100%、债券0%-80%	2019/8/15,全额回收	否
广发银行	广发银行“薪加薪16号”人民币结构性存款XJXCKJ8981	10,000.00	保本浮动收益型	2019/8/20	2019/11/18	保本浮息	投资于货币市场工具20%-100%、债券0%-80%	2019/11/18,全额回收	否
浙江浙商证券资产管理有限公司	浙商金惠瑞享聚利6号集合资产管理计划	200.00	集合资产管理计划	2019/5/29	2019/12/2	非保本浮息	债券0-100%、金融产品0-40%、现金资产类0-100%	2019/12/6,全额回收	否
瑞丰银行	瑞丰银行结构性存款产品19001期	20,000.00	保本浮动收益型结构性存款	2019/5/16	2020/5/15	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,企业将获得额外利息。	2020/5/15,全额回收	否
交通银行	交通银行蓝通财富结构性存款12个月	15,000.00	期限浮动型结构存款	2019/5/17	2020/5/15	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,银行提前结束理财合同,归还本息	2020/5/15,全额回收	否
交通银行	交通银行蓝通财富结构性存款12个月	3,000.00	期限浮动型结构存款	2019/5/20	2020/5/18	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,银行提前结束理财合同,归还本息	2020/5/18,全额回收	否
交通银行	交通银行蓝通财富结构性存款12个月	5,000.00	期限浮动型结构存款	2019/5/20	2020/5/18	保本浮息	与3M Shibor挂钩、条件触发时,银行提前结束理财合同,归还本息	2020/5/18,全额回收	否
广发银行	广发银行“薪加薪16号”人民币结构性存款XJX-CKJ12436	10,000.00	保本浮动收益型	2019/11/19	2020/2/17	保本浮息	投资于货币市场工具20%-100%、债券0%-80%	2020/2/17,全额回收	否
合计		90,400.00							

公司报告年度共持有90,400.00万元理财产品,截止2019年末共有53,000.00万元理财产品因未到期原因仍未赎回,其他理财产品均按照合同已赎回,截止本回询函回复日,上述53,000.00万元理财产品也已全部如期赎回。公司所购买的理财产品中,部分结构性存款发行主体并未说明结构性存款的投资方向,但是提供了保本的承诺;其他结构性存款和其他理财产品除购买浙商证券资产管理有限公司400万元理财产品存在投资权益类产品外,其余均主要投资于债券、货币市场工具、现金等固定收益类产品,风险较小。公司与理财产品的发行主体、理财产品的投资去向之间不存在关联关系,也不存在其他利益安排。

会计师核查情况及核查意见

核查情况:

对于公司理财产品,我们主要执行了以下核查程序:

(1)查验理财合同及理财产品说明书,了解其产品类型、收益计算方式、投资方向以及可能存在的风险;

(2)与被审计单位沟通,了解公司购买理财产品的目的,分析其合理性;

(3)向理财产品的发行主体独立函证公司购买理财产品的余额,所有期末理财产品的发行主体已回函相符;

(4)补充查询了企业2019年末53,000.00万元的理财产品期后收回情况,复核回收日期与金额是否与原定到期日存在重大差异;

核查意见

基于实施的审计程序,我们未发现公司与理财产品的发行主体、理财产品的投资去向之间存在关联关系,或者未披露的利益安排。

(2)结合流动性需求、未来经营安排、投资及研发计划等,说明持续大额购买理财产品是否影响公司主营业务投入和发展。

由于近几年公司的经营现金流状况良好,自有资金相对充足,在保证公司未来规划及发展过程中正常经营所需流动资金的情况下,合理有序安排阶段性闲置资金购买理财产品,公司购买理财产品的原则系为提高目有闲置资金的收益。公司购买理财产品的主要以期限不超过12个月的保本理财产品为主,主要投资于债券、货币市场工具、现金等固定收益类产品,出现无法回收的风险较小。使用自有资金购买理财产品不影响公司主营业务投入和发展,有效提高了自有资金的收益和回报。

3.关于对外投资。根据相关公告,公司拟出资不超过25亿元受让台州杭绍台高铁投资管理合伙企业(以下简称合伙企业)不超过5%的份额,金额约占期末总资产的15.48%,本金及收益将在高铁项目运营期内逐步收回。合伙企业总认缴金额约47.65亿元,公司已于2019年10月协议受让3%的份额。年报显示,前述转让事项正在办理工商变更登记手续,公司2019年度、2020年一季度已合计出资1.05亿元。

请公司:(1)补充披露合伙企业各投资人是否均已实缴出资、公司出资金额的具体投向,并结合高铁项目建设及运营周期、合伙企业经营模式及盈利来源等,说明该项目预计实现收益的时间,并提示不确定性风险;(2)说明受让出资额尚未完成工商变更登记的原因、目前进展、是否存在实质性障碍及预计完成时间,是否影响公司已支付资金的安全性,并相应提示风险。

【回答】

(1)补充披露合伙企业各投资人是否均已实缴出资、公司出资金额的具体投向,并结合高铁项目建设及运营周期、合伙企业经营模式及盈利来源等,说明该项目预计实现收益的时间,并提示不确定性风险;

合伙企业各投资人出资根据合伙协议约定,以普通合伙人发出的缴款通知书为准,根据项目进度,在建设期四年内分期到位。截至本回复出具日,最执行事务合伙人回复,各投资人均按合伙人协议对应份额出资到位。公司出资投资于杭绍台铁路PPP项目,该项目建设期4年,运营期30年,目前已经开工两年半时间,投资过半,完成工程过半。合伙企业是作为项目的民营资本出资主体,合伙企业拥有杭绍台项目公司51%股权。项目进入运营期后,项目公司将委托中国铁路上海局集团有限公司作为运营主体运营,项目收入主要来源于线路使用费。该项目预计能够开始实现收益的时间为运营期开始,时间为30年运营期。

该项目收益时间较长,具有较大不确定性,同时可能因为政策或者宏观经济等因素的影响,高铁项目的运营效益不及预期,对应收益也不及预期。

(2)说明受让出资份额尚未完成工商变更登记的原因、目前进展、是否存在实质性障碍及预计完成时间,是否影响公司已支付资金的安全性,并相应提示风险。

因合伙企业牵涉主体较多,各主体审批流程时间较久,再加上疫情影响,工商变更周期较长,截至目前,据执行事务合伙人回复,工商变更相关材料相关主体的签字盖章都已完成,办理该手续不存在实质性障碍,预计2020年第三季度完成。公司受让出资份额已取得浙江省发改委同意的批复,并且项目均在有序建设中,截至目前未发现有影响公司已付资金安全性的情况,但是也可能存在不能如期完成工商变更手续的风险,公司会持续跟进,积极催促办理相关手续。

二、关于财务信息

4.关于应收账款。年报显示,公司报告期末应收账款账面余额2.61亿元,其中1年以上应收账款1.52亿元,占比58.09%。除42.34万元应收账款按单项全额计提坏账准备外,其余应收账款均按账龄组合计提,报告期内合计计提坏账准备889.67万元。

请公司:(1)结合主要客户情况、信用销售政策、收入确认政策及可比公司情况,说明应收账款账龄较长的原因及合理性;(2)补充披露1年以上应收账款期末余额前五名的具体情况,包括欠款方名称、金额、款项形成原因、信用期、账龄及坏账准备,并说明是否存在关联关系;(3)说明按账龄计提的应收账款中,是否存在逾期情形。如是,补充披露具体情况,说明相关坏账准备是否充分考虑了逾期、客户信用变化等因素,并对比同行业公司坏账计提政策,说明计提是否充分、合理。请年审会计师事务所发表意见。

【回答】

(1)结合主要客户情况、信用销售政策、收入确认政策及可比公司情况,说明应收账款账龄较长的原因及合理性;

1.主要客户情况

公司客户比较分散,选取2019年末应收账款余额大于300万以上的客户列示如下:

单位:万元

序号	客户	应收余额	模式	客户类型	
1	淮安高新置业有限公司	1,231.97	直销大包	政府主导项目	
2	绍兴柯北新农村建设投资开发有限公司	839.85	直销大包	政府主导项目	
3	淮安市淮安区城投置业有限公司	541.42	直销大包	政府主导项目	
4	武汉汉口北商贸市场投资有限公司	512.38	直销买断	政府主导项目	
5	江苏天明电梯有限公司	479.21	经销模式	经销商	
6	中铁十四局集团第一工程发展有限公司	474.25	直销买断	政府主导项目	
7	首天建设集团有限公司	452	直销大包	房地产企业	
8	新疆恒兴乌进出口贸易有限公司	435.83	经销模式	经销商	
9	卓尔发展(天津)有限公司	424.43	直销大包	民营企业	
10	湖北鸿艺投资有限公司	411.2	直销大包	政府主导项目	
11	安徽省麦道电梯有限公司	396.47	直销买断	经销商	
12	淮安越商置业有限公司	393.74	直销大包	政府主导项目	
13	永利地产集团有限公司	328.89	直销大包	房地产企业	
14	新疆利安伟业机电有限公司	321.49	直销买断	经销商	
15	绍兴柯岩建设投资有限公司	307.07	直销大包	政府主导项目	
	合计	7,550.20			
	应收账款总额	26,141.78			
	占比	28.88%			

公司主要客户为以国有企业、和房地产企业、经销商为主要客户,国有企业和房地产企业一般对应的建设项目时间跨度大、工期长。同时,此外,国有企业内部付款审批流程较长严格,较一般企业回款慢。房地产企业未预售房前资金不充裕,因此多存在对应项目开始销售后再回款情形,导致公司应收账款回款较慢,由于公司客户信用良好,运营正常,预计有能力将款项付清。

2.信用销售政策

①外销一般信用政策:

公司外销客户均为境外经销商,公司针对外销客户一般约定:签订销售合同后的一定期限内,要求客户按合同约定支付一定比例的定金(通常为合同价款的10%),发货后根据提单日期1个月内客户支付剩余合同款项。

②内销整机一般信用政策:

a.直销模式下公司需要负责产品安装的大包合同方式,公司的信用政策如下:

公司签订销售合同后的一定期限内(3-10日左右),要求客户支付一定比例的定金(合同价款或分批次发货设备价款的5%-30%不等);发货前要求客户支付部分货款(合同价款或分批次发货设备价款的20%-60%不等);安装调试合格并取得质检部门验收合格报告时或之后的一段时间内,要求客户支付除质保金外的剩余货款及安装款;质保金一般为合同价款的5%-10%,在免费保修期结束后支付,免费维保期一般为交付使用后的12个月或18个月,合同较大的客户要求质保期为2-3年。

b.直销模式下公司不需要负责产品安装的设备买断模式以及经销模式下,公司的信用政策如下:

公司与客户签订销售合同后的一定期限内(3-7日左右),要求客户按合同约定支付一定比例的定金(合同价款或分批次发货设备价款的5%-30%不等);发货前要求客户支付部分货款(合同价款或分批次发货设备价款的20%-60%不等);公司给予一定的信用政策,一般金额不超过合同价款的20%,期限不超过一年。

3.收入确认政策:

①外销:

公司将出口电梯运送至港口获得提货单后,公司已完成合同约定的销售义务,电梯的所有权已转移给客户,公司不再承担电梯毁损、减值风险和享有增值收益,公司不再对电梯进行任何管理和有效控制,由于报关手续完成时电梯所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方,产品销售收入金额已确定,能够可靠地计量销售收入,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量,因此在报关手续完成后确认收入实现,收入确认的依据为双方签署的合同、发货单及报关单、提货单。

②内销:

a.直销大包合同模式(公司为客户提供安装):

公司为客户买购的电梯需要进行安装并且调试合格,由于电梯是特种设备,必须由特种设备监督检验机构或者其他具有监督检验资格的第三方(以下简称监督检验机构)检验才能确定电梯是否安装调试合格,在获得监督检验机构颁发的检验合格报告后,公司已完成合同约定的除免费维保期内的维保服务的销售、运输义务,电梯的所有权已转移给客户,公司不再承担电梯毁损、减值风险和享有增值收益,除免费维保期内的维保服务外不再对电梯进行其他日常管理和有效控制。由于监督检验机构验收合格时电梯所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方,产品销售收入金额已确定,能够可靠地计量销售收入,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量,因此在报关手续完成后确认收入实现,收入确认的依据为双方签署的合同、发货单及报关单、提货单。

b.直销设备买断模式(客户自行安装电梯或委托第三方安装电梯),经销模式:

在客户自提的情况下,客户一般会委托第三方物流公司提货,公司获得客户委托第三方物流公司提货说明并与客户确认委托无误后将电梯交付给第三方物流公司并获得第三方物流公司的签收单,在获得第三方物流公司的签收单后,公司已完成合同约定的销售义务,电梯的所有权已转移给客户,公司不再承担电梯毁损、减值风险和享有增值收益,公司不再对电梯进行任何管理和有效控制,由于获得第三方物流公司签收单时电梯所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方,产品销售收入金额已确定,能够可靠地计量销售收入,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠地计量,因此在将电梯运至指定地点且客户签收后确认收入实现,收入确认的依据为双方签署的合同、发货单及客户签收单。

4.同行业可比公司账龄情况列示如下:

单位:万元

账龄	公司		康力电梯		远大智能		快意电梯		同行业平均占比	本公司差异	
	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)			
1年以内	10,955.62	41.91%	48,857.46	52.02%	20,146.50	22.63%	13,145.19	59.04%	44.56%	-2.65%	
1-2年	5,480.18	20.96%	22,592.39	24.05%	32,886.00	36.94%	5,743.44	25.80%	28.93%	-7.97%	
2-3年	4,383.91	16.77%	12,666.76	13.49%	12,698.72	14.27%	1,787.88	8.03%	11.93%	4.84%	
3-4年	2,336.32	8.94%	3,518.85	3.75%	4,839.76	5.44%	450.55	2.02%	3.74%	5.20%	
4-5年	1,518.17	5.81%	1,958.56	2.09%	4,591.52	5.16%	368.41	1.65%	2.97%	2.84%	
5年以上	1,467.58	5.61%	4,334.33	4.61%	13,856.35	15.57%	768.43	3.45%	7.88%	-2.26%	
小计	26,141.78	100.00%	93,928.34	100.00%	89,018.84	100.00%	22,263.88	100.00%	100.00%		

由上表可知,公司应收账款账龄结构与同行业可比上市公司账龄结构基本一致,1年以上应收账款比例与行业情况相符,没有明显差异,符合行业特征。

5.应收账款账龄较长的原因及合理性分析:

①虽然公司合同条款约定有信用期,由于政府主导项目资金审批环节多、结算周期较长、回款周期慢,房地产开发商则受房屋销售进度的影响,资金回笼进度存在一定不确定性,导致在实际付款时通常不会按照合同约定的信用期执行。

②经销模式客户由于临时资金紧缺,也有出现应收账款超过信用期的情况,但大多在信用额度内。

③从行业来看,由于电梯行业市场竞争激烈,下游房地产客户、政府主导项目客户较为强势,因此,即使电梯生产企业与客户签订的合同中对货款回收情况明确约定了信用期,下游客户因资金审批流程、资金周转等方面的因素,应收款回款实际均超过合同约定的信用期,电梯生产企业的应收款项普遍存在超过合同信用期而逾期最终形成长账龄,属于行业内的普遍存在的情况。

(2)补充披露1年以上应收账款期末余额前五名的具体情况,包括欠款方名称、金额、款项形成原因、信用期、账龄及坏账准备,并说明是否存在关联关系:

公司报告期末1年以上应收账款期末余额前五名列示如下:

单位	1-2年	2-3年	3-4年	合计	已提坏账	信用期	是否存在关联关系
绍兴柯北新农村建设投资开发有限公司	300,686.24	8,097,833.76		8,398,520.00	2,459,418.75	设备款:发货前7天内支付设备总价10%,验收合格后2个月内支付设备总价40%,质保满一年后7天内支付设备总价40%,满2年后7天内付清设备款。安装款:取得使用许可证后2个月内支付75%安装费,余款25%在主体工程竣工验收完毕后10天内付清(凭票收款)	否
淮安市淮安区城投置业有限公司	4,276,525.05	317,708.86		4,594,233.91	522,965.16	2018年:设备运至现场开始安装后5日内支付总价款的50%,安装完毕经政府部门验收合格后5日内支付至95%,验收合格满一年5%;2019年:设备进场开始安装支付50%,验收合格支付50%	否
武汉汉口北商贸市场投资有限公司	4,359,626.71			4,359,626.71	435,962.67	通知排产支付10%,发货前支付70%,安装完成支付20%	否
卓尔发展(天津)有限公司	1,644,309.68	2,539,990.32		4,184,300.00	926,428.06	合同签订支付全部设备价10%,发货前支付设备价80%,验收合格支付5%,质保期满支付5%(凭票收款)安装达到90%支付安装50%,验收合格15个工作日支付至95%,余下5%作为质保金	否
湖北鸿艺投资有限公司			4,112,000.00	4,112,000.00	2,056,000.00	签订合同后,支付定金100万,安装调试后7日内支付至96%,余款作为质保金	否

(3)说明按账龄计提的应收账款中,是否存在逾期情形。如是,补充披露具体情况,说明相关坏账准备是否充分考虑了逾期、客户信用变化等因素,并对比同行业公司坏账计提政策,说明计提是否充分、合理。请年审会计师事务所发表意见。

根据公司与客户签订的销售合同所约定的信用期,公司2019年末应收账款余额中超过信用期而逾期的情况如下:

单位:万元

类型	2019年末		
	余额	占比%	
应收账款余额	26,141.78	100	
其中:逾期金额	21,266.34	81.35	

从客户的信用情况来看,公司的客户主要为房地产客户、政府主导项目客户、经销商,其中,政府主导型项目和大型房地产项目一般合同金额较大且项目实施周期、结算周期较长,同时客户资金实力、规模及信誉度相对较高,因此,该等客户虽然资金审批流程长、回款较慢,但总体应收款回款风险不大。经销商客户方面,公司的应收账款主要是对一些规模大、长期合作、信誉良好的客户,根据其订单数量给予其一定金额的滚动信用额度,总体回款风险也不大。而对于一般房地产客户,公司在与其交易时,会充分考察其业务规模和资金实力,严格控制应收账款的回收,尤其是项目存在居间商的情况下,由于公司向居间商支付业务费时通常会与项目应收款项的回收密切挂钩,因此,居间商为获取业务费也会协助公司向客户单位积极催收货款,减少公司的回款风险。因此,从客户的信用情况