证券代码:002606　证券简称:大连电瓷　公告编号:2020-066

大连电瓷集团股份有限公司关于对深交所2019年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,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

大连电瓷集团股份有限公司(以下简称“公司”或“大连电瓷”)于近期收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《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“《问询函》”)。公司就《问询函》中所涉及事项逐一进行核实,现将有关情况说明如下:

问题一　年报显示,报告期内,公司营业收入同比增长22.02%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)同比增长345.30%,产生的经营活动现金流量净额同比下降52.55%。公司第四季度扣非净利润较2018年第四季度增长85.62%。请结合行业情况、产品销量及价格、成本费用等变化情况,并对比同行业公司,说明公司报告期内营业收入增速远低于净利润增速、第四季度扣非净利润同比大幅增长的主要原因,以及经营活动现金流量净额大幅下降的主要原因及合理性。

公司回复:

公司属于绝缘子行业,主营输电线路绝缘子。公司是国内最早从事高压线路悬式瓷绝缘子的设计开发和制造的企业,在高等级、高吨位悬式瓷绝缘子领域,尤其特高压绝缘子和直流绝缘子方面具有较大优势,该领域的市场环境、市场需求变化,对公司的经营业绩有着较大影响。2017年中开始,输电领域尤其是特高压项目建设规模大幅回落,导致绝缘子行业景气程度大不如前。国内特高压绝缘子招标用量显著下降,行业主要厂家产能闲置程度增加,进而加剧价格竞争,从而演化成量价齐降的市场局面,市场竞争尤为激烈。同时,行业生产原主材料、人工成本居高不下,导致公司利润空间受到挤压,盈利能力大幅下滑。2018年,国网有三条特高压交流输电工程组织绝缘子招标,总体规模不大,其中“临沂-石家庄”特高压交流工程项目规模较大,有一部分产品在2019年供货,对2018年业绩贡献率较低。2018年底开始,绝缘子行业形势逐渐转好,大项目推进加速,“蒙西-晋中”特高压交流工程,“青海-河南”特高压直流工程等项目开始组织招标,这些项目的产品交付主要在2019年和2020年,因此2019年公司经营业绩大幅上涨,一改上年亏损的颓势。

(1) 报告期主要财务数据变动情况如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	变动金额	变动比率
营业收入	73,685.01	60,389.17	13,295.84	22.02%
营业成本	47,148.61	45,365.16	1,783.46	3.93%
毛利率	36.01%	24.88%	–	11.13%
费用合计	19,719.54	16,238.22	3,481.32	21.44%
归属于母公司所有者的净利润	4,646.24	-1,894.14	6,540.38	345.30%
销量(吨)	43,444.82	38,259.18	5,185.64	13.55%
销售单价(元/吨)	16,960.60	15,784.23	1,176.37	7.45%

报告期内公司营业收入增速远低于净利润增速的主要原因系营业收入增加22.02%,毛利率上升11.13个百分点,同时营业成本和各项费用并未大幅上涨。

同时2018年因行业景气度较低,净利润为负且金额较低,因此导致以此为基数计算的变动比率较高。

公司2019年较2018年营业收入增加13,295.84万元,增幅较大。一方面是2019年度公司重大合同中标金额较2018年增加97.92%,另一方面,2018年度市场整体不景气,当年部分订单公司以最低价中标,2019年公司中标价格较2018年有所上升,且2019年新增销售的产品主要为高附加值产品。在数量增加、单价上升、产品差异的影响下,报告期内公司营业收入大幅上涨。公司2019年较2018年营业成本增加1,783.46万元,增幅较小。公司2019年较2018年各项费用增加3,481.32万元,主要是销售费用增加2,115.22万元,费用增幅与营业收入增幅基本一致。

(2)第四季度扣非净利润主要变动情况如下

单位:万元

项目	2019年	2018年	变动金额	变动比率
第四季度营业收入	22,977.52	16,417.09	6,560.43	39.96%
第四季度营业总成本	22,103.27	17,322.97	4,780.30	27.60%
第四季度归属于母公司所有者的净利润	249.02	-1,217.66	1,466.68	120.45%
非经常性损益合计	485.81	428.75	57.06	13.31%
第四季度扣非净利润	-236.79	-1,646.41	1,409.62	85.62%

第四季度扣非净利润同比大幅增长的主要原因是报告期内第四季度归属于母公司所有者的净利润上升120.45%。第四季度营业收入上升39.96%,营业总成本上升27.60%,营业收入增幅高于营业总成本增幅,引起第四季度归属于母公司所有者的净利润上升1,466.68万元。

(3)公司经营活动现金流量主要变动情况如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	变动金额	变动比率
销售商品、提供劳务收到的现金	75,822.58	77,593.10	-1,770.52	-2.28%
经营活动现金流入小计	78,483.59	80,379.15	-1,895.56	-2.36%
购买商品、接受劳务支付的现金	41,186.89	37,185.07	4,001.82	10.76%
支付给职工以及为职工支付的现金	17,342.29	15,072.72	2,269.56	15.06%
支付的各项税费	3,871.81	7,325.20	-3,453.39	-47.14%
支付其他与经营活动有关的现金	10,309.57	8,629.60	1,679.97	19.47%
经营活动现金流出小计	72,710.56	68,212.60	4,497.96	6.59%
经营活动产生的现金流量净额	5,773.03	12,166.56	-6,393.52	-52.55%

本报告期内公司经营活动现金流量净额下降52.55%的主要原因是经营活动现金流入减少2.36%和经营活动现金流出增加6.59%。

本报告期经营活动现金流入减少2.36%主要系公司销售商品、提供劳务收到的现金减少1,770.52万元所致。公司销售收款节点一般分为预付款、到货款、投运款和质保金,投运款在整体项目完成、正式使用后才到收款节点,因此应收账款收回较营业收入的实现有一定滞后性,公司2018年收到2017年昌吉-古泉±1100kV特高压直流输电工程回款金额较大。

本报告期经营活动现金流出增加6.59%,其中购买商品、接受劳务支付的现金增加4,001.82万元,主要系2019年公司产量同比增长48.48%引起原材料采购款增加所致;支付给职工以及为职工支付的现金增加2,269.56万元,主要系2018年计提盛宝停产发生的职工安置费在2019年支付和报告期内公司调薪所致;支付的各项税费减少3,453.39万元,主要系2017年销售收入和净利润均较高,因此2018年初支付2017年增值税和所得税金额较大所致;支付其他与经营活动有关的现金增加4,497.96万元,主要系2019年销售收入同比增长22.02%,支付的运费、代理费也同步增长所致。

(4)同行业对比

项目	大连电瓷	苏州电瓷(834410)	金利华电(300069)
营业收入变动率	22.02%	12.43%	7.43%
归属于母公司所有者的净利润变动率	345.30%	66.32%	109.71%
第四季度扣非净利润变动率	85.62%	无法取得	105.71%
经营活动现金流量净额变动率	-52.55%	39.80%	88.54%

报告期内,本公司营业收入变动率与已公告行业内上市公司变化趋势相同,随着输电领域绝缘子行业形势的变化而波动。 2018年,输电领域项目建设规模大幅回落,行业积累产能较大,市场竞争尤为激烈。2019年,随着行业形势逐渐转好,大项目推进加速,可比公司的营业收入均有所上涨。但由于各家产品结构不同,增长幅度有所不同。2019年本公司新增销售的产品主要为高附加值产品,因此营业收入涨幅较大。

报告期内,本公司归属于母公司所有者的净利润变动率与已公告行业内上市公司变化趋势相同,均有所上升,由于本公司2018年度亏损,所以增幅较大。

报告期内,本公司第四季度扣非净利润变动率与已公告行业内上市公司变化趋势相同,主要是由于可比公司第四季度归属于母公司所有者的净利润较2018年均有所上升。

报告期内,本公司经营活动现金流量净额变动率与已公告行业内上市公司变化趋势相反。本公司2019年经营活动现金流量净额下降52.55%,主要是由于销售商品、提供劳务收到的现金减少2.28%,购买商品、接受劳务支付的现金增加10.76%,支付给职工以及为职工支付的现金增加15.06%,支付其他与经营活动有关的现金增加19.47%;苏州电瓷2019年经营活动现金流量净额上升,主要是由于该公司销售商品、提供劳务收到的现金增加2.82%;金利华电经营活动现金流量净额上升,主要是由于该公司玻璃绝缘子部炉本期处于停产期,与生产相关的采购支出相应下降所致。行业内各公司销售采购模式和客户结构不完全相同,因此现金流量的变化不完全一致。

问题二　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:

(1)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;

(2)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;

(3)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;

(4)结合对应收账款的审计,选择主要客户函证本期销售额;

(5)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。

问题三　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%,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:

(1)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。

(2)公司业务目前可能存在的风险

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,公司会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。

(3)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%;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%。

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。

(4)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:

(1)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;

(2)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;

(3)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;

(4)结合对应收账款的审计,选择主要客户函证本期销售额;

(5)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,以确定销售是否在跨期现象。

(6)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。

问题四　年报显示,公司报告期内向第一大客户销售1.48亿元,占比20.10%,公司向前五大客户销售占比43.20%。请结合公司所处行业、业务特点及可比公司情况,说明公司销售较为集中的原因及合理性,以及对第一大客户是否存在重大依赖;请结合第一大客户销售回款情况,说明对该类应收账款的减值计提情况。

公司回复:

(1)公司销售较为集中的原因及合理性

公司的绝缘子产品主要应用于电网领域,而我国的电网行业呈现寡头垄断格局,公司国内主要客户为国家电网、南方电网以及下属的电力公司。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制竞争性谈判等方式。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。公司大客户随每年中标情况和项目执行电力公司的变化而变化。公司报告期内第一大客户为国网山东省电力公司物资公司,2018年第一大客户为国网安徽省电力有限公司,均为国家电网系统内的电力公司。由于公司的行业特性,导致公司的销售较为集中。

(2)第一大客户销售回款情况

截至2019年末,国网山东省电力公司物资公司的应收货款余额为9,191.61万元,其中1年以内6,820.37万元,占比74.20%,1年至2年470.14万元,占比5.12%,2年以上1,901.10万元,占比20.68%。账龄2年以上货款为质保金,主要涉及项目有扎鲁特-青州特高压直流输电工程、上海庙-山东特高压直流输电工程和榆横-潍坊特高压交流输电工程济南-潍坊1000kV一般线路工程,因特高压项目行业惯例,项目投运后设有1-3年质保期,上述项目尚在质保期内。该客户销售回款情况良好,截至2020年4月27日,已期后回款2,449.69万元。对该客户的应收货款已按账龄组合足额计提坏账准备。

(3)大客户应收账款的减值计提情况

公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,参考历史信用损失经验,结合当前状况并考虑前瞻性信息,在组合基础上估计预期信用损失,确定组合的依据如下:

组合名称	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款
关联方组合	应收本公司合并范围内子公司款项

按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款,计提比例如下

账龄	应收账款计提比例(%)
1年以内	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	20.00%
3-4年	30.00%
4-5年	50.00%
5年以上	100.00%

截至2019年末,公司前五大客户期末应收账款余额及坏账计提情况如下:

单位:万元

项 目	应收账款余额	坏账计提金额	坏账计提比例
1年以内	11,167.27	558.36	5%
1年至2年	514.15	51.42	10%
2年至3年	1,370.17	274.03	20%
3年至4年	563.82	169.15	30%
4年至5年	22.74	11.37	50%
5年以上	14.74	14.74	100%
合 计	13,652.89	1,079.07	

截至2019年末,公司前五大客户的应收货款余额为13,652.89万元,其中1年以内11,167.28万元,占比81.79%,1-2年514.15万元,占比3.77%,2年以上1,971.47万元,占比14.44%。账龄两年以上货款主要为应收国网山东省电力公司物资公司质保金,尚在质保期内。如上表所示,公司对前五大客户的应收货款已按账龄组合足额计提坏账准备。

问题五　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。

问题六　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:

1、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。

(2)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制竞争性谈判等方式,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。

(3)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:

(1)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;

(2)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;

(3)对发出商品执行监盘、函证等程序;

(4)对发出商品执行分析程序,进行同期、上期波动分析;

(5)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;

(6)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。

问题七　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	变动比率
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%	9.11%

(1)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。

(2)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。

(3)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。

(4)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:

(1)了解和测试销售费用相关的内部控制;

(2)检查销售费用相关的发票、合同、银行单据等原始单据;

(3)对销售费用执行截止测试;

(4)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。

问题八　年报显示,公司全资子公司瑞航(宁波)投资管理有限公司(以下简称“瑞航投资”)主营投资与资产管理,并于2018年2月取得私募基金管理人牌照,其作为普通合伙人及执行事务合伙人参与变更设立的嘉兴真灼新驰投资合伙企业(有限合伙)已完成私募基金备案登记。报告期内,瑞航投资本产生营业收入,并亏损771.56万元。请结合公司出资设立瑞航投资的目的,以及瑞航投资目前的经营情况,说明其还未获得收入并亏损的主要原因,以及未来的改善计划。

公司回复:

(1)设立瑞航投资的目的

瑞航投资设立初衷为促进公司产业发展,加快公司外延式发展的步伐,实现公司与股东收益的最大化。

(2)瑞航投资目前的经营情况

瑞航投资2017年04月12日依法在中国境内设立,注册资金实缴到账,2018年02月11日取得私募股权、创业投资基金管理人资格。瑞航投资遵守《基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》《私募投资基金信息披露管理办法》等行业法律法规,自登记成为私募基金管理人后合规开展投资业务,2018年06月29日,“嘉兴真灼新驰投资合伙企业(有限合伙)”完成基金产品备案。截至2019年12月31日公司运营正常,合规展业,有效存续。

(3)未获得收入并亏损的原因

基金“嘉兴真灼新驰投资合伙企业(有限合伙)”成立后,采取的投资策略较为保守,投向较为单一,成立至今仅投资了中惠创智无线供电技术有限公司和中惠创智(深圳)无线供电技术有限公司两家企业,持股比例分别1.91%和1.74%。两家企业均属于电气设备行业,受制于行业特性,产品技术复杂且研发周期较长,以及其公司治理结构的影响,至今仍然处于亏损状态,故导致本报告期瑞航未取得收益。

报告期内瑞航投资未取得收入但管理费用支出增加了766.00万元, 导致亏损771.56万元, 管理费用主要包括工资性费用460.45万、房屋租赁费150.02万和装修费用摊销55.35万。瑞航投资成立之初,办公地址在上海市,2019年公司对瑞航投资进行全面调整,将办公地址搬迁至杭州。报告期内工资性费用支出金额较大的原因一方面是工作交接期间两地员工同时发放工资,另一方面是支付上海员工离职补偿费;装修费用摊销是由于办公地址搬迁,办公室重新装修所致。

(4)未来的改善计划

瑞航投资未来的发展方向主要是服务于公司相关产业布局和战略规划,对产业链上下游企业进行投资活动,以及提供投资顾问、投资管理和财务顾问等服务。瑞航投资将从资金端和项目端两方面着手推进业务,促进相关资源拓展和匹配,实现业务联动。资金端将积极走访各大银行和投资机构,就共同设立产业投资基金事项进行磋商筹备,项目端则主要围绕公司相关业务产业链企业进行投资调研,丰富项目储备,争取早日扭亏为盈。

大连电瓷集团股份有限公司董事会

二〇二〇年七月十五日

证券代码:002606　证券简称:大连电瓷　公告编号:2020-067

大连电瓷集团股份有限公司2020年半年度业绩预告

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。

一、本期业绩预计情况

1.业绩预告期间:2020年1月1日 — 2020年6月30日。

2.预计的业绩:□亏损 □扭亏为盈 √同向上升 □同向下降

项 目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	盈利:5200万元 — 7200万元	盈利:1295.55万元
基本每股收益	盈利:0.1276元/股 — 0.1767元/股	盈利:0.0318元/股

二、业绩预告预审计情况

本次业绩预告未经注册会计师审计。

三、业绩变动原因说明

1、受新冠疫情及欧亚经济联盟反倾销影响,公司2020年上半年出口业务较上年同期下降较大,导致2020年上半年营业收入及净利润较上年同期大幅下滑。

2、2020年1-6月非经常性损益对公司净利润的影响金额约为200万元,主要为政府补助。

四、其他相关说明

本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果,具体财务数据以公司披露的2020年半年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

大连电瓷集团股份有限公司董事会

二〇二〇年七月十五日

证券代码:603885　证券简称:吉祥航空　公告编号:临2020-037

上海吉祥航空股份有限公司2020年6月主要运营数据公告

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。

上海吉祥航空股份有限公司(以下简称“吉祥航空”或“公司”)及所属子公司九元航空有限公司(以下简称“九元航空”)2020年6月份合并主要运营数据:

(一)新增国内外主要航线

2020年6月,吉祥航空及所属子公司九元航空均未新增航线。

(二)运力情况

指标	2020年6月	同比增长	当年累计	同比增长
运力				
可用吨公里(ATK)(万吨公里)	28,117.14	-24.49%	145,501.52	-35.82%
国内	25,609.94	-17.00%	119,033.23	-36.53%
国际	2,385.83	-57.99%	25,324.15	-27.08%
地区	121.37	-82.66%	1,144.14	-74.15%
可用座位公里(ASK)(万人公里)	231,455.73	-29.01%	1,203,166.42	-39.78%
国内	226,441.46	-17.14%	1,064,632.54	-35.98%
国际	3,936.79	-91.73%	129,856.40	-56.83%
地区	1,077.48	-78.93%	8,677.48	-74.60%
可用货运吨公里(AFTK)(万吨公里)	7,571.55	-4.06%	35,850.55	-23.53%
国内	6,462.31	3.27%	26,320.64	-30.50%
国际	1,084.84	-22.20%	9,166.75	19.75%
地区	24.40	-89.83%	363.16	-73.12%
载运量				
收入吨公里(RTK)(万吨公里)	16,376.25	-38.20%