证券代码:603023　证券简称:威帝股份　公告编号:2021-024

哈尔滨威帝电子股份有限公司关于《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》回复的公告

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。

哈尔滨威帝电子股份有限公司(以下简称“威帝股份”或“公司”)于2021年5月6日收到上海证券交易所《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函[2021]第0400号),(以下简称“《问询函》”),公司对《问询函》高度重视,积极组织相关各方对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实,现对《问询函》中的有关问题回复如下:

问询函问题1.关于业绩季度波动。年报显示,公司2020年第一至第四季度分别实现营业收入1,488.42万元、2,335.23万元、1,598.22万元、3,032.37万元,扣非后归母净利润分别为-282.17万元、214.02万元、-193.17万元、393.43万元,经营活动产生的现金流量净额分别为55.51万元、3,423.71万元、592.97万元、729.65万元。

请公司:(1)结合行业季节特征、主要产品的销量及价格波动、下游行业各季度业绩波动、可比公司经营情况,说明公司第三季度收入下滑发生亏损,第四季度收入大幅增长的主要原因,是否存在年末突击销售的情形。

公司回复:

1)我国客车行业近三年的生产、销售呈现一定的季节性特征。根据中国汽车工业协会发布的近三年大中型客车产量数据统计如下:

2018年-2020年大中型客车产量单位:台

年份	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2018年	24,474	39,465	33,345	49,336	146,620
2019年	23,676	31,307	34,559	41,146	130,688
2020年	12,492	25,381	23,977	36,467	98,317
三年平均值	20,214	32,051	30,627	42,316	125,208

由上表可见,客车行业具有季节波动性,第四季度为大中型客车企业的生产高峰期。

2)公司2020年度主要产品的销量及价格波动如下表:单位:元

产品名称	一季度		二季度		三季度		四季度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
总线仪表系类	4,020	1,213.02	5,928	1,174.33	4,310	1,120.38	5,442	1,223.14
全液晶仪表系列	139	3,314.82	105	3,443.47	367	3,314.91	1,057	3,409.41
总线模块系列	9,249	519.27	18,811	465.93	10,980	496.63	19,199	535.83
传感器系类	8,724	51.90	10,205	43.98	10,395	45.21	12,429	41.39
中央电器盒系类	2,770	453.55	2,716	597.23	1,867	399.61	1,933	371.85
功能控制器系类	675	430.82	4,425	459.29	1,314	506.08	6,254	555.76

2020年度,公司主要产品价格波动系由于产品系类内的结构变化引起,第四季度的销售收入增加是由于全液晶仪表系列和功能控制器系类的销售数量增加所致。

3)公司主要客户,下游客车厂的各季度营业收入情况:

2020年主要下游客车厂各季度营业收入单位:万元

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
金龙汽车(600686)	202,583.78	368,524.47	282,893.06	541,786.08
中通客车(000957)	104,099.79	131,107.77	90,150.13	115,401.94
宇通客车(600066)	280,795.03	480,350.46	600,296.44	809,062.91
安凯客车(000868)	27,272.05	57,069.14	54,724.33	186,925.03

注:上述上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

2020年主要下游客车厂各季度营业收入占比

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
金龙汽车(600686)	14.51%	26.40%	20.27%	38.82%
中通客车(000957)	23.62%	29.75%	20.45%	26.18%
宇通客车(600066)	12.94%	22.13%	27.66%	37.27%
安凯客车(000868)	8.37%	17.51%	16.79%	57.33%
平均值	14.86%	23.95%	21.29%	39.90%
本公司	17.61%	27.62%	18.90%	35.87%

福田汽车也是公司的主要客户,其生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车,轻型客车、大中型客车,以及核心零部件发动机、变速箱等。福田汽车2020年年报披露大中型客车的营业收入占总收入的比重7.83%,所以其分季度营业收入数据与大中型客车行业数据相关性较弱,表中没有列示。

由上表可见,本公司第三季度收入下滑、第四季度收入大幅增长与下游客车厂营业收入趋势一致,符合行业特点。

4)公司是国内汽车电子控制产品供应商,主要生产CAN总线产品、控制器等客车车身电子产品,归属于汽车电子行业中的细分子行业客车车身电子行业。同行业公司主要有欧科佳(上海)汽车电子设备有限公司、宁波市海曙雪利曼电子仪表有限公司、汉纳森(厦门)数据股份有限公司等,因它们均为非上市公众公司,无法从公开渠道获取其2020年度业绩情况。因此,根据公司的产品类型及其所应用的具体行业、客户,选取了同为应用于大中型客车的汽车零配件生产企业的松芝股份(002454)、天迈科技(300807)、通达电气(603390)作为可比公司。可比公司2020年度分季度营业收入金额及占比如下:

单位:万元

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
松芝股份(002454)	52,457.38	94,471.99	85,186.72	106,267.40
	15.50%	27.92%	25.17%	31.41%
天迈科技(300807)	1,690.44	4,730.37	3,388.18	11,791.26
	7.83%	21.90%	15.69%	54.58%
通达电气(603390)	7,528.67	19,107.02	11,450.15	27,300.92
	11.51%	29.22%	17.51%	41.75%
平均值	11.61%	26.35%	19.46%	42.58%
本公司	17.61%	27.62%	18.90%	35.87%

注:上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可见,公司第三季度收入下滑、第四季度收入大幅增长与可比公司收入变动趋势一致。

综上所述,本公司作为大中型客车的汽车电子配套厂商,营业收入随客车的订单变化而同向增减。同时部分长期合作的大型客车厂采用寄售销售模式,在产品上线后,本公司于每月收到客户提供的寄售清单或寄售结算通知单时,确认销售收入,所以有部分以前月度发出商品在四季度收到寄售结算通知单,确认销售收入的情况。

公司的营业收入增减变动符合行业及客户的营业收入波动趋势,不存在年末突击销售的情形。

会计师意见:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,我们未发现公司存在年末突击销售的情形。

(2)结合公司主要业务开展情况、销售结算及回款模式,说明各季度公司经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配的主要原因。

公司回复:

1)公司2020年各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润比较如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营活动产生的现金流量净额	55.51	3,423.71	592.97	729.65
扣非经常性损益后的净利润	-282.17	214.02	-193.17	393.43
差异	337.67	3,209.69	786.14	336.22

2)影响经营活动产生的现金流量的主要项目如下:

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	1,689.87	5,498.77	1,660.56	3,202.60
收到其他与经营活动有关的现金	527.10	62.88	21.33	117.97
购买商品、接受劳务支付的现金	984.97	1,104.37	385.80	1,908.73

3)各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配的主要原因如下:

①由于公司收到的政府补助,属于非经常性损益,但计入经营活动产生的现金流量,导致经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配;

②由于公司与大型客车厂的结算账期一般为2-3个月,主要采用银行承兑汇票结算,承兑汇票期限一般为6个月,因此,当季确认的营业收入金额与当季销售商品收到的现金不匹配;

③由于公司与供应商的结算账期为1-3个月,主要采用银行承兑汇票或电汇方式,承兑汇票结算一般是用公司现有的承兑汇票背书转让或者从银行开具6个月期限的银行承兑汇票。同时由于从原材料入库、领料、生产到产成品完工入库、销售需要一定周期,因此,当季产成品转销营业成本的金额与当季购买商品支付的现金不匹配;

由于上述原因,导致各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配,具体表现在:

①公司2020年第1季度收到的政府补助484.60万元计入经营活动现金流量,属于非经常性损益,导致经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配;

②2020年第2季度销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加主要是由于当期承兑汇票到期兑付金额为2933.38万元,同时2季度银行贴现息较低,公司银行承兑汇票2111.97万元提前贴现,收到现金款项2097.48万元,远超过当季经营活动现金流出金额,导致第2季度的经营活动产生的现金流量净额增加,与扣非后净利润不匹配;

③公司2020年第3季度购买商品的采购金额减少,同时本季度采用银行承兑汇票结算采购款金额增加,购买商品、接受劳务支付的现金相应减少,因此,导致第3季度的经营活动产生的现金流量净额增加,与扣非后净利润不匹配;

④公司2020年第4季度销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加,同时,本季度公司针对目前市场芯片供应紧张、进口元器件到货周期延长的情况,增加了关键电子元器件的备货量,购买商品、接受劳务支付的现金相应增加,因此,导致第4季度的经营活动产生的现金流量净额增加,与扣非后净利润不匹配。

剔除2020年第2季度票据贴现情况等特殊因素后,各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配未见重大异常。

会计师意见:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

问询函问题2.关于应收账款。(1)年报显示,公司本年末应收账款账面余额5300.00万元,较年初同比下滑21.35%,本期营业收入同比下滑38.78%。请公司结合自身销售结算方式、结算周期变化、下游客户的经营业绩、同行业可比公司情况,说明本期公司应收账款下滑幅度低于营业收入的主要原因,应收账款回款情况是否发生恶化;

公司回复:

2020年受疫情影响,客车需求出现较大程度下降,订单减少,公司营业收入同比下滑38.78%。

1)销售结算方式及结算周期

本公司给予客户的销售结算政策具体如下:

①公司对有稳定合作关系的大客户提供一定期限的信用期;

②公司对信用度良好的客户,采取部分预付款、剩余货款有一定期限的信用期;

③对于其他零散采购客户,公司未提供信用期,采取款到发货的结算方式。

公司主要客户的回款周期一般在60天-90天,销售结算方式主要为银行承兑票据,本年度销售结算政策未发生重大变化。

公司2019年度、2020年度各季度的营业收入及占比情况:

单位:万元

项目	2020年度		2019年度		营业收入变动
	营业收入	占比	营业收入	占比	
第1季度	1,488.42	17.61%	3,473.49	25.15%	-57.15%
第2季度	2,335.23	27.62%	2,572.30	18.63%	-9.22%
第3季度	1,598.22	18.90%	3,783.16	27.39%	-57.75%
第4季度	3,032.37	35.87%	3,981.06	28.83%	-23.83%
合计	8,454.24	100.00%	13,810.01	100.00%	-38.78%

公司2020年度营业收入同比下滑38.78%,其中第4季度营业收入下滑23.83%。应收账款本余额中的一年以内应收账款,主要由第4季度销售产生,2020年末应收账款同比下滑21.35%,与2020年度第4季度营业收入同比下滑比例基本一致。

公司2020年第4季度收入占全年收入的比重较高,下滑幅度低于全年,从而导致应收账款下滑幅度低于营业收入。

2)下游客户的经营业绩

公司本期主要客户包括北京福田汽车股份有限公司北京欧辉客车分公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司、中通客车股份有限公司、郑州宇通客车股份有限公司等,上述主要客户所属上市公司2020年度经营业绩同比变动比例如下:

上市公司简称	营业收入	归属于母公司股东的净利润	归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润
金龙汽车	-21.98%	-82.41%	-93.27%
中通客车	-34.62%	-28.87%	-186.17%
宇通客车	-28.82%	-73.43%	-103.56%
安凯客车	-3.44%	196.19%	-329.61%

注:上述上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。福田汽车的生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车、轻型客车、大中型客车、以及核心零部件发动机、变速箱等。根据福田汽车披露的2020年年度报告,大中型客车的营业收入占总收入的比重7.83%,大中型客车营业收入下降31.56%。

大中型客车近几年受高铁、地铁、乘用车普及以及新能源补贴政策和提前消费的影响,大中型客车市场需求下滑,市场竞争激烈,2020年叠加新冠疫情的影响,行业整体业绩下滑。公司营业收入受此因素影响,2020年度同比下滑38.78%,与下游客户的营业收入变动趋势基本一致。

3)同行业可比公司情况

与公司客户以及经营业务类似的可比上市公司2020年营业收入均出现下滑,详见下表:

单位:万元

项目	松芝股份	
	2020年度	与2019年度相比
营业收入	338,383.48	-0.65%
其中:大中型客车热管理产品	115,837.63	-23.11%
归属于上市公司股东的净利润	24,690.74	39.97%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,068.18	-1.80%

单位:万元

项目	天迈科技	
	2020年度	与2019年度相比
营业收入	21,600.25	-53.93%
归属于上市公司股东的净利润	317.01	-95.75%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,526.94	-125.04%

单位:万元

项目	通达电气	
	2020年度	与2019年度相比
营业收入	65,386.77	-16.64%
归属于上市公司股东的净利润	4,670.81	-67.51%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,290.63	-83.67%

注:上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可知,公司2020年度营业收入同比下滑38.78%,与同行业可比公司类似业务的营业收入变动趋势一致。

公司的下游客户大部分为北汽福田、金龙汽车、郑州宇通等国有大型客车企业,具有良好的资金实力、市场知名度,综合实力较强,且信用良好,虽然受疫情影响业绩有所下滑,但本公司主要客户的应收账款回款周期未发生变化。

综上,公司受行业季节性波动影响,2020年第4季度营业收入占全年收入的比重较高,收入下滑幅度低于全年,因此,公司年末应收账款较年初同比下滑幅度低于营业收入,应收账款回款情况未发生恶化。

会计师意见:

公司对于应收账款下滑幅度低于营业收入的主要原因说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,未发现公司应收账款回款情况发生恶化。

(2)本年度,公司发生应收账款坏账损失-42.15万元,较上年减少220.69万元。请公司结合近两年前十名应收账款的明细内容,包括但不限于应收账款对象、金额、账龄、回收情况、核销情况、减值准备等,说明公司本期应收账款坏账损失较上年减少的主要原因及合理性,是否存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

公司回复:

1)公司近两年前十名应收账款明细情况如下:

2019年12月31日:

单位:万元

客户名称	应收内容	2019/12/31金额	账龄	坏账准备	2020年收款金额
客户11(2019年末应收账款第1名)	应收货款	759.17	1年以内、1-2年	148.79	700.00
客户3	应收货款	557.05	1年以内	27.85	557.05
客户12(2019年末应收账款第3名)	应收货款	537.77	1年以内、1-2年	107.04	537.77
客户13(2019年末应收账款第4名)	应收货款	431.46	1年以内	21.57	431.46
客户2	应收货款	321.07	1年以内	16.05	321.07
客户14(2019年末应收账款第6名)	应收货款	322.37	1年以内	16.12	320.00
客户15(2019年末应收账款第7名)	应收货款	291.69	1年以内、1-2年	17.74	268.66
客户4	应收货款	285.51	1年以内	14.28	285.51
客户6	应收货款	257.11	1-3年、3年以上	120.24	-
客户16(2019年末应收账款第10名)	应收货款	245.99	1年以内	12.30	245.99
合计		4,009.20		501.98	3,667.51

2020年12月31日:

单位:万元

客户名称	应收内容	2020/12/31金额	账龄	坏账准备	2021年收款金额
客户1	应收货款	744.80	1年以内	37.24	620.37
客户2	应收货款	511.91	1年以内	25.60	511.91
客户3	应收货款	381.08	1年以内	19.05	219.00
客户4	应收货款	371.27	1年以内	18.56	328.00
客户5	应收货款	359.45	1年以内、1-2年	19.53	294.44
客户6	应收货款	257.11	1-3年、3年以上	243.18	-
客户7	应收货款	210.89	1年以内、1-2年	12.75	87.51
客户8	应收货款	190.25	1年以内	9.51	-
客户9	应收货款	157.09	1年以内	7.85	157.09
客户10	应收货款	147.17	1年以内	7.36	87.41
合计		3,331.02		400.65	2,305.72

注:2021年收款金额统计至2021年5月8日。客户6已进入破产清算阶段,本公司已于2020年9月申报并确认了债权,债权(本金和利息)合计金额325.33万元。客户8系北汽福田的子公司,由于北汽福田的业务调整,其债务拟转由北汽福田汽车股份有限公司北京欧辉客车分公司承担。

2)公司2020年12月31日、2019年12月31日应收账款坏账准备计提情况

单位:万元

账龄	2020/12/31		2019/12/31		变动	
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备
1年以内	4,123.52	206.18	4,374.27	218.71	-250.76	-12.54
1至2年	211.27	42.25	1,621.61	342.51	-1,410.34	-300.26
2至3年	261.47	142.11	503.74	340.04	-242.26	-197.93
3年以上	703.75	703.75	239.31	239.31	464.43	464.43
合计	5,300.00	1,094.28	6,738.93	1,140.58	-1,438.93	-46.30

本期应收账款坏账损失较上年减少,主要原因包括:(1)2020年末应收账款余额较年初余额减少1,438.93万元,坏账准备计提相应减少;(2)公司加大了对应收账款的催收力度,其中客户11、客户12的应收账款(账龄主要为1-2年)于2020年度已基本收回,1-2年的应收账款减少1,410.34万元,坏账准备计提相应减少300.26万元;(3)3年以上的应收账款同比增加464.43万元,其中由2-3年转入3年以上的、以前年度已全额计提坏账准备的应收账款为155.47万元,计提坏账准备金额实际增加308.96万元。由于上述因素的影响,并扣除坏账准备转销4.15万元,公司2020年度实际计提应收账款坏账损失-42.15万元。

3)应收账款坏账准备计提的充分性

①本公司金融资产减值的测试方法及会计处理方法

本公司于2019年1月1日起适用新金融工具准则,以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(债务工具)和财务担保合同等的预期信用损失进行估计。

本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息,以发生违约的风险为权重,计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额,确认预期信用损失。

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加,本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备;如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加,本公司按照相当于该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险,以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化,以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。通常逾期超过30日,本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加,除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低,本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值,则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。对于由《企业会计准则第14号——收入》(2017)规范的交易形成的应收款项和合同资产,无论是否包含重大融资成分,本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

本公司按客户的风险信用特征划分外部客户组合,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。对于外部客户组合,本公司认为相同账龄的客户具有类似预期损失率,本公司综合考虑各项因素影响得出的预期信用损失率如下表所示:

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含1年)	5
1-2年	20
2-3年	50
3年以上	100

②公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比上市公司比较情况

上市公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
松芝股份	5%	10%	30%	100%
天迈科技	6.66%	20.31%	28.56%	47.59%
通达电气	5%	20%	50%	100%
平均值	5.55%	16.77%	36.19%	82.53%
本公司	5%	20%	50%	100%

注:上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可知,公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款中,一年以上采用账龄分析法计提坏账准备的比例均高于同行业可比上市公司比例,公司应收账款的计提比例合理谨慎。

综上,公司本期应收账款计提坏账准备的金额较上年减少主要由于应收账款期末余额减少,不存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

会计师意见:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致;公司应收账款期后收款的说明,与我们本次问询回复中获取的相关信息在所有重大方面一致。我们认为,就2020年度财务报表整体公允反映而言,我们未发现公司存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

问询函问题3.关于存货跌价损失。(1)年报显示,2018至2020年,公司存货账面余额分别1.02亿元、1.09亿元、0.99亿元,请公司结合近三年经营业绩、以销定产的生产模式、存货涉及的原材料及库存商品构成、库龄等,说明在收入持续下滑的情况下,公司存货余额变动不大的主要原因,相关商品是否存在滞销;

公司回复:

1)公司近三年营业收入、存货主要构成

单位:万元

报表项目	2020年度/2020年12月31日	2019年度/2019年12月31日	2018年度/2018年12月31日
营业收入	8,454.24	13,810.01	20,199.80
存货	9,325.42	10,290.43	9,632.48
其中:原材料	5,616.02	5,553.93	5,148.99
库存商品	1,594.78	1,569.90	1,326.59

客车行业受新能源补贴政策和提前消费、新冠疫情的影响,近两年产销量连续下滑,导致公司经营业绩也相应下滑。由于公司的生产模式是以销定产,多品种、个性化定制的特点,导致存货年末余额较高。

①　原材料

单位:万元

项目	2020年12月31日账面余额	库龄		跌价准备	2020年12月31日账面价值
电子元器件	5,365.75	3,904.46	1,461.28	75.62	5,290.12
结构件	150.59	104.12	46.47	23.00	127.58
印制板	106.01	58.37	47.65	44.84	61.17
化工材料	60.26	41.43	18.83	8.72	51.54
金属材料	31.30	10.91	20.39	15.18	16.12
辅助材料	29.04	20.82	8.22	3.31	25.74
标准件	19.21	9.67	9.54	3.69	15.52
总成件	13.09	2.24	10.85	4.06	9.03
其他	21.93	18.09	3.84	2.73	19.20
合计	5,797.19	4,170.11	1,627.08	181.16	5,616.02

原材料年末余额较高的原因主要有:

a、客户需求及产品特点导致原材料库存较高:客车车身电子行业具有多品种、小批量、个性化定制的特点,配套企业需根据客户的特定订单或需要对产品进行个性化设计、试制和生产。为满足客户的需求,2020年公司生产销售的产品规格型号达600余种,同时公司产品是由一系列电子控制单元、嵌入式软件共同构成的复杂产品,不同的电子控制单元应用不同的功能模块,因此公司生产应用的原材料种类众多,每年公司采购的原材料种类平均在1,100种左右,为保证生产,公司必须保证各种原材料均有一定的安全库存,种类多导致原材料整体规模较大。

b、大部分原材料采购周期较长导致原材料需要一定的安全库存:公司产品使用电子元器件较多,公司营业成本的原材料成本中电子元器件的占比均在80%以上,其中芯片等集成电路占75%以上,而公司生产所使用的电子元器件大部分需从国外进口,目前自下单至到货一般在22-26周左右,最长可达52周;国使国内采购的电子元器件,如彩色液晶等也需要3个月左右,定制的线路板等需要20天左右,可见大部分原材料采购周期较长,且有可能遇到市场供应短缺,因此亦需要对原材料进行较多备货。综合考虑疫情和国际芯片短缺的影响,公司对进口电子元器件储备6个月用量的安全库存,以防止短缺,保证生产。

②　库存商品

单位:万元

项目	2020年12月31日账面余额	库龄		跌价准备	2020年12月31日账面价值
		二年以下	二年以上		
CAN总线系统	1,784.52	1,475.52	309.00	306.24	1,478.28
传感器	37.50	17.61	19.88	18.47	19.03
控制器	51.01	43.67	7.34	5.31	45.70
其他	55.33	51.55	3.78	3.56	51.78
合计	1,928.35	1,588.35	340.00	333.57	1,594.78

库存商品年末余额较高的原因主要有:

a、产品种类型号众多决定了一定的备货规模:为保证对客户及时足量供货,以及防止因客户临时增加采购量等而产生的产品短缺,公司推产量通常会大于订货量,而公司生产销售的产品种类型号众多,每年达600余种,因此即使每种仅做少量的备货和售后库存,都会使得期末产品品种总量具有一定规模。

b、有少部分按订单已生产完成入库的产成品,尚未到交付期形成的库存商品。

综上所述,公司已与国内大型客车厂建立长期稳定的合作方式,常规产品交货期一般15天左右。为保障及时供货,以及受目前国内芯片短缺的影响,且由于电子元器件为通用件,其应用范围广,质量稳定可靠,符合公司产品功能的设计要求,因此,公司增加了部分电子元器件的备货量,导致期末存货余额较上年增加。同时为保证产品交付的及时性,公司增加了通用产成品的备货,导致库存商品的库存未到呈下降,公司相关产品不存在滞销。

会计师意见:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

(2)本年末,公司累计计提存货跌价准备576.97万元,本年仅发生存货跌价损失7.02万元,较上年下滑89.15%。请公司结合主要产品的在手订单、价格走势,存货周转率变化等,详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤,说明公司本年度是否存在存货跌价准备计提不充分的情形。

公司回复:

1)主要产品的在手订单情况

客车行业是以销定产的个性化生产,客车厂的订单具有批量小、下单频繁、交货周期短的特点。每年年初公司和厦门金龙、郑州宇通、中通客车等各大客车厂签订年度框架采购合同,具体订单根据客车厂的生产进度随时下单。目前,尚未交付的订单金额预计1150万元,还有部分订单因客户还没有排产计划没有统计在内。公司每日都会接到客户的订单,销售订单具有可持续性。同时公司积极参与客车厂样车的试制和研发,2020年样车的样件37台,2021年样车的样件41台,此数量不含直接批量生产的样车。样车的推广和批量化生产需要一定的转化时间,其订单需求后期会逐渐释放。

2)原材料价格的变动情况

单位:元

类别	单位价格	
	2020年度	2021年1-3月
电子元器件	0.78	1.20
标准件	0.03	0.11
辅助材料	0.76	0.81
金属材料	1.53	3.56
其他化工产品	26.31	35.38
总成件	23.29	24.19
结构件	0.59	0.77
印制板	13.77	12.02

注:以上数据根据公司当期实际采购金额除以采购数量计算而来,受类别内的原材料结构影响,产品单位价格可能略有偏差,价格整体趋势在上涨。目前受中美贸易战导致的“汇率波动、芯片禁令”等因素叠加疫情导致元器件市场供需失衡,国内芯片短缺,到货期延长,最长可达52周,芯片等集成电路价格上涨。同时根据国家统计局关于有色金属材料类和化工原料类的PPIRM(月)环比数据整理算出2020年6月-2021年3月期间涨幅分别为17.49%、20.74%。通过以上数据分析,公司的主要原材料整体价格波动与市场的价格趋势一致。3)存货周转率

项目	2020年度	2019年度	2018年度
期初存货(万元)	10,889.38	10,172.22	7,300.24
期末存货(万元)	9,901.39	10,889.38	10,172.22
主营业务成本(万元)	5,031.14	7,169.85	9,210.02
存货周转率	0.48	0.68	1.05
平均周转天数(天)	754.17	536.10	346.22

公司存货周转率下降主要受客车行业整体业绩下滑影响,公司的经营业绩下滑,存货周转率也随之下降;备货金额未随销售下滑同比减少,始终保持一定的备货量。公司产品的多样化、定制化以及原材料采购周期长的特点决定了存货周转率较低。

4)存货跌价准备计提

首先,公司对期末存货减值迹象的判断

①该存货的市场价格持续下跌,并且在可预见的未来无回升的希望;

②公司原材料主要有标准件、金属材料、电子元器件、结构件等,当期原材料的市场采购价格无明显下跌且未来存在一定程度的上涨趋势。

③在业绩使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格;

公司将原材料主要用于产品生产,通过对历史数据的分析,公司的毛利率为正,即销售价格大于产品成本。

③在业绩品更新换代,原有库存原材料已不适应新产品的需要,而该原材料的市场价格又低于其账面成本;

公司产品存在更新换代现象,其少数专属材料已不适应新产品的需要,已对该部分原材料全额计提跌价准备。

④因企业所提供的产品过时而使市场的需求发生变化,导致市场价格逐渐下跌;

公司产品更新换代,市场需求逐渐下降,对过时产品已全额计提跌价准备。

⑤其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形。

公司原材料主要有标准件,金属材料,电子元器件,结构件等,基本属于通用件,不存在霉烂变质。但辅助材料有过期且无转让价值,生产中不再需要且无使用价值的情形已全额计跌价准备。

其次,本公司对呆滞存货进行个别认定计提跌价准备,包括:

①由于已改进、被淘汰及无后续订单的配套产品存在跌价风险,公司对产品改型升级而跌价的原材料、自制半成品和产成品计提存货跌价准备。

②公司在研发过程中,部分自制的研发试制件并没有最终市场,公司对此部分自制半成品全额计提了存货跌价准备。

③老化变质的原材料,影响产品可靠性,全额计提跌价准备。

④外购原材料有质量问题,影响到产成品的质量,公司对此部分原材料和生产的产成品全额计提了跌价准备。

⑤对长期呆滞的售后件计提跌价准备。

截止2020年12月31日,公司存货跌价准备余额明细如下:

单位:万元

项目	原材料	半成品	产成品
情形1	179.36	55.97	42.02
情形2		1.88	
情形3	0.30		
情形4	1.50	3.39	
情形5			291.55
合计	181.16	61.23	333.57

再次,剔除已个别认定全额计提跌价准备的存货,公司对其余存货的可变现净值进行测试:单位:万元

项目	账面余额	继续加工的成本	预计销售费用	预计税金	预计售价	可变现净值	可变现净值-账面余额
原材料	5,616.02	1,358.13	1,523.94	201.79	11,719.26	8,635.40	3,019.37
产成品	1,594.78	-	348.48	46.14	2,679.84	2,285.22	690.44
在产品	345.48	83.55	93.75	12.41	720.94	531.23	185.74
发出商品	304.40	-	66.52	8.81	511.51	436.19	131.79
自制半成品	1,456.27	352.17	395.17	52.32	3,038.87	2,239.21	782.94
委托加工物资	3.56	0.86	0.97	0.13	7.43	5.47	1.91
低值易耗品	4.90	1.19	1.33	0.18	10.23	7.54	2.64
合计	9,325.42	1,796.90	2,430.15	321.78	18,688.08	14,140.26	4,814.84

近两年公司收入下滑,存货周转率下降,但目前公司在手订单充足,电子元器件等原材料普遍上涨,公司通过上述分析,存货跌价准备计提是充分的。

会计师意见:

公司就存货跌价准备计提的过程和步骤说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,我们认为,就2020年度财务报表整体公允反映而言,我们未发现公司存在存货跌价准备计提不充分的情形。

问询函问题4.关于