证券代码:603333　　证券简称:尚纬股份　　公告编号:临2020-044

尚纬股份有限公司关于上海证券交易所对公司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。

尚纬股份有限公司(以下简称“公司”“尚纬股份”)于2020年6月8日收到上海证券交易所《关于尚纬股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0688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,现就《问询函》相关问题回复如下:

问题1.关于主营业务。根据年报,公司主要从事高端特种电缆的研发、生产和销售,主要产品包括核电站用电缆、轨道交通用电缆、中压交联电缆等。请公司补充披露:(1)按照应用领域,分产品列示营业收入、营业成本及与上年同比增减情况,说明近年来公司产品结构变化情况及对公司盈利能力的影响;(2)结合行业壁垒、产业链优势、核心技术、研发能力等情况,分析高端特种电缆的细分行业优势,以及公司的核心竞争力

【回复】

一、按照应用领域,分产品列示营业收入、营业成本及与上年同比增减情况,说明近年来公司产品结构变化情况及对公司盈利能力的影响

2017-2019年公司的主要盈利指标如下:

单位:万元

项 目	2019年度	2019年增幅(%)	2018年度	2018年增幅(%)	2017年度
营业收入	203,354.57	29.10	157,521.01	72.29	91,426.55
毛利率(%)	21.42	-	19.25	-	16.56
营业利润	10,464.36	81.62	5,761.65	192.52	1,969.64
利润总额	11,030.42	93.64	5,696.21	192.29	1,948.82
归属于上市公司股东的净利润	10,367.12	78.81	5,797.68	243.40	1,688.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,608.85	68.58	5,106.82	316.62	1,225.78
基本每股收益(元/股)	0.20	-	0.11	-	0.03
加权平均净资产收益率(%)	7.09	-	4.05	-	1.20
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	5.89	-	3.57	-	0.87

由上表可知,公司2017-2019年盈利能力的进一步增强,主要系主营业务收入的快速增长及毛利率的提升所致。

公司2017-2019年按应用领域划分的营业收入、毛利金额、毛利率及与上年变动情况如下:

单位:万元

应用领域	2019年					2018年					2017年				
	收入	收入占比(%)	毛利金额	毛利占比(%)	毛利率	收入	收入占比(%)	毛利金额	毛利占比(%)	毛利率	收入	收入占比(%)	毛利金额	毛利占比(%)	毛利率
电力工程	45632.55	22.44	10469.43	24.0	22.9	34879.79	22.14	6942.21	22.9	19.9	13872.76	15.17	2205.55	14.5	15.9
钢铁冶金	33242.53	16.35	7817.64	17.9	23.5	23100.28	14.66	4779.30	15.7	20.6	6220.76	6.80	954.63	6.30	15.35
轨道交通	26140.26	12.85	6013.47	13.8	23.0	15840.55	10.06	3694.61	12.1	23.3	3347.90	3.66	329.09	2.17	9.83
核电及新能源	24425.47	12.01	5864.69	13.4	24.0	18840.02	11.96	4226.63	13.9	22.4	16557.48	18.1	2539.30	16.7	15.3
石油化工	21985.80	10.81	4941.23	11.3	22.4	21409.15	13.59	4104.15	13.4	19.1	8888.21	9.72	1568.17	10.3	17.6
煤炭矿用	20099.40	9.88	4090.46	9.39	20.35	331.02	0.21	72.22	0.24	21.82	2820.14	3.08	672.31	4.44	23.84
建筑地产	14007.31	6.89	2150.63	4.94	15.35	16677.76	10.59	2086.79	6.88	12.51	19311.75	21.12	3180.08	21.00	16.47
其他行业	9299.84	4.57	1645.97	3.78	17.70	19962.90	12.67	4073.33	13.43	20.40	18851.76	20.62	3358.58	22.18	17.82
主营业务小计	194833.17	95.81	42993.52	98.7	22.07	151041.46	95.89	29979.26	98.88	19.85	89870.77	98.3	14807.71	97.79	16.48
其他业务	8521.40	4.19	556.25	1.28	6.53	6479.55	4.11	342.49	1.13	5.29	1555.78	1.70	334.70	2.21	21.51
合计	203354.57	100	43549.77	100	21.42	157521.01	100	30321.75	100	19.25	91426.55	100	15142.41	100	16.56

注:其他行业主要包括零星项目工程,因涉及行业种类较多,以下分析收入、毛利率变化原因均不对其展开分析。

(1)2017-2018年,公司通过积极优化产品结构,新增轨道交通市场、核电及新能源、电力工程、钢铁冶金、石油化工等市场领域收入比重较大提升。上述5个市场领域营业收入合计同比增长133.33%,占收入比重合计同比提升18.94个百分点;2018-2019年,公司持续优化产品结构。收入比重向核电及新能源、轨道交通、电力工程、钢铁冶金、石油化工等5个市场领域集中,上述5个市场领域营业收入合计同比增长32.75%,占收入比重合计同比提升2.05个百分点。

(2)2017-2019年公司收入和毛利主要来源于核电及新能源、轨道交通、电力工程、钢铁冶金、石油化工5个市场领域。2017-2018年,上述5个市场领域毛利总额同比增加1.62亿元,毛利率合计同比提升5.28个百分点;2018-2019年,上述5个市场领域毛利总额同比增加1.14亿元,毛利率合计同比提升2.37个百分点。

综上所述,公司近三年盈利能力进一步增强,主要系核电及新能源、轨道交通、电力工程、钢铁冶金、石油化工等5个领域营业收入的快速增长及主营业务毛利率的提升所致。

二、结合行业壁垒、产业链优势、核心技术、研发能力等情况,分析高端特种电缆的细分行业优势,以及公司的核心竞争力

图片来源:中国电器工业协会电线电缆分会,标红字体为公司主要产品应用领域

公司主要产品包括核电站用电缆、轨道交通用电缆、中压交联电缆、超高压电力电缆、太阳能光伏发电用电缆、矿用电缆、船用电缆、风力发电用电缆、军工航天航空用电缆、海上石油平台用电缆等,并被广泛应用于核电、轨道交通、国网电力、光电、风电、化工、石油石化、军工、航天航空等诸多领域。由上图可知,公司主要产品均覆盖在中高附加值领域。

近年来,电线电缆行业竞争由粗放式成本价格竞争加速转向品牌质量竞争,下游客户对电线电缆产品提出更高的质量标准和要求。在高端特种电缆领域,由于需满足特殊场景要求,准入资质要求较高,存在较高的进入壁垒。公司产品聚焦特种电缆市场,通过在核电和轨道交通高端特种电缆领域大力研发建立起技术优势,拉动各领域市场收入的持续提升。公司主要特种电缆的细分行业优势如下:

1、核电市场领域

核电站用电缆是公司的核心产品,具备耐热性、耐辐照性、耐LOCA(冷却剂损失事故)性和使用寿命达60年等特性。公司自主知识产权的“华龙一号”核设施用电缆技术被认定为“国际先进水平”。公司拥有国家签发的《民用核安全设备设计许可证》和《民用核安全设备制造许可证》,许可活动范围全面涵盖第三代核电站用安全壳内(K1类)和安全壳外(K3类)电缆。

公司已成为中国广核集团战略供应商,并与中国核电工程有限公司保持密切的供应关系。据了解,国内仅有10家电缆企业具备设计制造核电站用电缆的能力,10家中仅有5家真正形成了供货。公司持续服务于太平岭、漳州、福清、霞浦、石岛湾等核电站项目,以及持续为其他核电配套设备厂家进行批次供货。截至本报告日,公司核电市场领域的在手存量订单约2亿元。

2、轨道交通市场领域

自“陕西奥凯电缆事件”后,国家质检总局加大电线电缆行业整顿和市场质量监督的力度,下游客户严格按照国家标准品质提高对轨道交通用电线电缆产品阻燃和耐火的技术要求。

面对新的市场竞争环境,公司引入欧盟EN13501-6:2014标准对电缆燃烧性能的分级,以材料和工艺为突破点,自主研发出轨道交通用高阻燃低释放B1类(阻燃1级)系列电缆,获得国家专利3项,总体技术达到“国内领先水平”,同步通过多家国家级权威检测机构检测。公司成为“陕西奥凯电缆事件”后,第一家进入西安地铁项目,并将该套技术应用市场的企业。

作为公司继核电产品之后的第二类核心产品,轨道交通用电缆满足轨道交通领域对电线电缆高安全性、可靠性和高阻燃性的要求,获得该市场领域客户的广泛认可。在轨道交通市场领域,公司服务于北京、西安、成都、上海、重庆、合肥等三十余个城市的地铁项目建设,沪通铁路、渝怀铁路、京源铁路等十余条铁路项目建设,以及昌赣客运专线、南海有轨电车等城际轨道项目建设。截至本报告日,公司轨道交通市场领域的在手存量订单约5亿元。

问题2. 根据年报,2017年至2019年公司营业收入增长率分别为63.72%、72.29%、29.10%;归母净利润增长率分别为121.76%、243.4%、78.82%;公司毛利率分别为16.48%、19.85%、22.07%;公司经营活动产生的现金流量净额分别为-0.84亿元、-2.16亿元、0.53亿元。公司近三年营业收入增速、归母净利润增速以及经营活动现金流量净额波动较为明显。请公司补充披露:(1)结合公司产品结构变化、客户变化、收入确认政策等,分析公司收入规模增长波动较大的原因;(2)对收入、成本、费用变动进行匹配性分析,说明近年来归母净利润增速高于营业收入增速的原因,并结合款项结算情况,说明经营活动现金流量净额持续低于归母净利润的原因及合理性;(3)结合同行业可比公司情况,进一步说明公司报告期内毛利率是否处于合理水平,与同行业可比公司是否存在重大差异,如是,请说明原因。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、结合公司产品结构变化、客户变化、收入确认政策等,分析公司收入规模增长波动较大的原因。

(一)2017年至2019年公司营业收入增长率分别为63.72%、72.29%、29.10%,大幅增长的原因主要有:

1、行业因素影响方面

电线电缆行业作为国民经济建设中必需的配套发展的产业,国家实施经济结构和发展模式调整,鼓励新兴产业发展,智能电网建设、城市配电网和农村电网改造、铁路和轨道交通的快速推进、清洁能源的大力推广等均有效拉动电线电缆的进一步发展,给行业带来了更多的市场发展空间;从竞争格局来看,电线电缆行业由粗放式成本价格竞争加速转向品牌质量竞争。行业分化加速,主要表现在产品同质化严重和流动资金短缺的中小企业加速被行业趋势淘汰;专业化的优秀大型企业市场占比将会大幅提升。

2、公司发展方面

在细分市场需求的升级下,一方面,公司坚持差异化产品竞争战略,以专业和品质为客户从前期设计咨询、技术交流、产品选型到安装数设指导、产品质量跟踪等售前、售中及售后方面提供差异化的优质服务。另一方面,公司通过不断加大研发投入,提高产品技术水平和工艺水平,积极优化产品结构,提升公司品牌影响力,以高质量的产品进一步提升市场占有,实现营业收入大幅提升。

2017-2019年,公司不断巩固并加强市场拓展,收入增长率波动较大的原因系公司2016、2017年收入规模基数较小,导致2017年、2018年收入增长率同比增长较高,随着2018年收入规模基数的变大,导致2019年收入增长率相对同比增长较小。

(二)进一步结合公司产品结构变化、客户变化、收入确认政策等具体分析如下:

1、产品结构变化情况

2017-2019年,公司分产品的营业收入情况如下:

单位:万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电力工程	45,632.55	22.44%	34,879.79	22.14%	13,872.76	15.17%
钢铁冶金	33,242.53	16.35%	23,100.28	14.66%	6,220.76	6.80%
轨道交通	26,140.26	12.85%	15,840.55	10.06%	3,347.90	3.66%
核电及新能源	24,425.47	12.01%	18,840.02	11.96%	16,557.48	18.11%
石油化工	21,985.80	10.81%	21,409.15	13.59%	8,888.21	9.72%
其他行业	43,406.55	21.35%	36,971.68	23.48%	40,983.65	44.84%
主营业务收入	194,833.17	95.81%	151,041.46	95.89%	89,870.77	98.30%
其他业务收入	8,521.40	4.19%	6,479.55	4.11%	1,555.78	1.70%
营业收入合计	203,354.57	100.00%	157,521.01	100.00%	91,426.55	100.00%

由上表可知,2019年和2018年,公司产品主要应用于电力工程、钢铁冶金、轨道交通、核电及新能源、石油化工等5个领域,其占营业收入比例分别为74.46%和72.41%,占比较为稳定,未发生重大变化。

2018年较2017年,公司产品收入结构变动较大,主要原因系2017年公司营收规模小,产品结构相对较为分散,随着公司加大对电力工程、钢铁冶金、轨道交通领域的市场开拓力度,2018年开始,公司产品领域逐渐集中。

2018年,公司在电力工程、钢铁冶金、轨道交通领域提供电缆产品的新中标项目主要有:

单位:万元

领域	客户名称	主要项目名称	营业收入
电力工程	客户1	神皖合肥庐江2*660MW发电机组工程项目	2,998.19
	客户2	莒南力源热电有限公司二期2×350MW热电联产项目	2,528.92
	客户3	河北建投遵化2×350MW热电联产工程EPC项目	2,063.60
	小计		7,590.71
钢铁冶金	客户4	俄罗斯MMK烧结项目2*300m2烧结项目	2,646.93
		安徽霍邱首矿“大昌铁矿”深加工项目	5,527.45
		阿尔及利亚项目	2,455.87
	小计		10,630.25
轨道交通	客户5	西安北至机场城际轨道项目低压无卤阻燃耐火电缆	4,743.79
	客户6	西安市地铁四号线D4AZZXSG-6标	1,239.83
	客户7	渝怀铁路涪陵至梅江段站后“四电”集成相关工程	1,082.41
	小计		7,066.03

2、客户变化情况

2017-2019年,公司前五大客户销售情况如下:

单位:万元

期间	客户名称	上期是否系前五客户	营业收入	占营业收入比例
2019年度	客户4	是	22,405.53	11.02%
	客户3	是	11,964.46	5.88%
	客户8	是	11,790.06	5.80%
	客户9	是	8,034.79	3.95%
	客户10	否	6,651.62	3.27%
	小计		60,846.46	29.92%
2018年度	客户4	是	12,753.95	8.10%
	客户8	否	11,055.87	7.02%
	客户3	是	9,268.79	5.88%
	客户9	是	7,380.38	4.69%
	客户11	否	5,109.07	3.24%
	小计		45,568.06	28.93%
2017年度	客户4	是	4,826.81	5.28%
	客户12	否	4,412.93	4.83%
	客户3	是	4,301.22	4.70%
	客户9	否	3,379.10	3.70%
	客户13	否	2,451.06	2.68%
	小计	/	19,371.12	21.19%

由上表可知,2017-2018年,公司前五大客户变动较大。变动较大的主要原因系公司向客户销售时,通常直接销售给客户的具体工程项目,受工程项目建设周期影响,导致公司前五大客户变化较大。2019年公司前五大客户变动不大,大客户相对集中,业务粘性提高,主要跟公司发展战略相关,具体分析如下:

(1)2017年度

客户12新进入前五,主要系该客户零星采购项目电缆需求增加4,412.93万元所致。

客户9新进入前五,主要系该客户兴义大秦光伏电站电缆需求增加1,118.2万元、攀枝花灰方苏20兆瓦光伏发电项目电缆需求增加491.27万元、成安渝高速公路机电工程电缆需求增加311.49万元、国家电网临沂换流站调相机应用工程电缆需求增加295.75万元所致。

客户13新进入前五,主要系该客户华能榆神榆林热电联产新建项目电缆需求增加2,451.06万元所致。

(2)2018年度

客户8新进入前五,主要系该客户西安北至机场城际轨道项目电缆需求增加4,743.79万元、西安市地铁四号线项目电缆需求增加1,239.83万元、渝怀铁路涪陵至梅江段站后“四电”集成相关工程电缆需求增加1,082.41万元所致。

客户11新进入前五,主要系该客户延长石油轻烃综合利用项目电缆需求增加4,671.15万元所致。

(3)2019年度

客户10新进入前五,主要系该客户150万吨/年乙烯工程项目电缆需求增加5,668.25万元、250万吨PTA-5工程项目电缆需求增加736.03万元所致。

3、收入确认政策

公司收入确认政策为:内销商品本公司在商品已发出,且经客户验收并取得客户签收单据时确认收入;外销商品本公司在办理完出口报关手续、取得报关单,且货物实际放行并取得装船单或提单时确认收入。

2017-2019年,公司收入确认政策未发生变化。

二、对收入、成本、费用变动进行匹配性分析,说明近年来归母净利润增速高于营业收入增速的原因,并结合款项结算情况,说明经营活动现金流量净额持续低于归母净利润的原因及合理性。

(一)对收入、成本、费用变动进行匹配性分析,说明近年来归母净利润增速高于营业收入增速的原因

2017-2019年,公司主要利润表项目情况如下:

单位:万元

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	203,354.57	157,521.01	91,426.55
营业成本	159,804.80	127,199.26	76,284.14
税金及附加	1,755.34	1,623.40	1,602.08
销售费用	12,535.87	9,681.80	6,386.85
管理费用	7,642.12	6,379.78	4,472.86
研发费用	8,079.01	3,292.45	1,701.44
财务费用	4,061.97	2,257.00	972.96
其他收益	1,222.19	429.73	459.24
投资收益	-349.00	156.39	81.23
信用减值损失	267.61	-	-
资产减值损失	-156.61	-1,949.68	1,423.00
资产处置收益	4.70	37.89	-0.04
营业外收入	802.21	116.54	42.78
营业外支出	236.15	181.98	63.60
所得税费用	813.72	-101.46	260.51
归属于母公司所有者的净利润	10,367.12	5,797.68	1,688.32

公司2017-2019年营业收入增速超过营业总成本(营业成本、期间费用等)的增速,导致归母净利润增速高于营业收入增速。具体表现为:

2017-2019年,公司主要利润表项目与收入匹配情况如下:

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
毛利率	21.42%	19.25%	16.56%
税金及附加占收入比例	0.86%	1.03%	1.75%
销售费用率	6.16%	6.15%	6.99%
管理费用率	3.76%	4.05%	4.89%
研发费用率	3.97%	2.09%	1.86%
财务费用占收入比例	2.00%	1.43%	1.06%
归属于母公司所有者的净利率	5.10%	3.68%	1.85%

由上表可见,2017-2019年,影响公司归母净利润增速高于营业收入增速的指标中表现较为明显的有:毛利率逐年上升,税金及附加占收入比例逐年下降,销售费用率、管理费用率呈下降趋势。造成上述情形的原因分析如下:

1、毛利率逐年上升

2017-2019年,公司毛利率分别为16.56%、19.25%及21.42%,呈逐步上升趋势。主要原因有:

(1)公司向客户销售时,通常直接销售给客户的具体工程项目,随着公司对产品结构的持续优化,公司轨道交通、核电及新能源以及钢铁冶金收入占比上升。

(2)随着公司产量逐年加大,以及公司持续推行精益生产以及信息化管理,规模效应及生产效率的提高导致公司产品单位成本逐年下降。

2、税金及附加占收入比例逐年下降

2017-2019年,公司税金及附加率分别为1.75%、1.03%、0.86%,呈逐年下降趋势。主要原因系公司营收规模逐年扩大,但公司税金及附加中房产税、土地使用税等相对固定的税费占比较高,规模效应导致税金及附加占收入的比例逐年下降。

3、销售费用率、管理费用率呈下降趋势

2017-2019年,公司销售费用率分别为6.99%、6.15%及6.16%。其中,2018年较2017年降幅明显,主要原因系2018年较2017年收入增长72.29%,但销售费用中职工薪酬、房租、折旧费等相对固定的费用增长比例仅为10.76%。

2017-2019年,公司管理费用率分别为4.89%、4.05%及3.76%,呈逐年下降趋势。主要原因系公司营收规模逐年扩大,但公司管理费用以相对固定的费用为主,规模效应导致管理费用增长率小于收入增长率,进而导致公司管理费用率逐年下降。

综上,近年来归母净利润增速高于营业收入增速的原因合理。

(二)说明经营活动现金流量净额持续低于归母净利润的原因及合理性

2017-2019年,将净利润调节为经营活动现金流量情况表如下:

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
净利润	10,216.69	5,797.68	1,688.32
加:资产减值准备	-111.00	1,949.68	-1,423.00
固定资产折旧、投资性房地产折旧	4,224.21	4,422.98	5,020.15
无形资产摊销	176.17	173.42	174.44
长期待摊费用摊销	2.28	6.94	20.18
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)	-4.70	-37.89	17.45
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	19.00	30.48	-
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	4,072.67	1,900.32	912.82
投资损失(收益以“-”号填列)	97.69	-156.39	-81.23
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	12.39	-312.21	232.67
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	378.42	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	-3,758.14	-7,988.30	-1,357.64
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-37,908.54	-47,210.23	-17,687.68
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	29,180.19	20,084.01	5,351.44
其他	-1,252.36	-286.02	-1,313.19
经营活动产生的现金流量净额	5,344.97	-21,625.55	-8,445.28
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	-4,871.72	-27,423.23	-10,133.59

由上表可知,2017-2019年公司经营活动现金流量净额分别低于净利润10,133.59万元、27,423.23万元、4,871.72万元。经营活动现金流量净额持续低于净利润,主要原因为:

1、存货增加的影响

2017-2019年,公司存货余额分别增加1,357.64万元、7,988.30万元、3,758.14万元,主要原因系随着公司营收规模持续增长,导致公司存货余额持续增长,影响经营活动产生的现金流量减少,但不影响净利润。

2、经营性应收项目增加大于经营性应付项目增加的影响

2017-2019年经营性应收项目(主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资、预付账款、其他应收款及其他经营性应收项目)和经营性应付项目(主要包括应付票据、应付账款、预收账款、应付职工薪酬、其他应付款及其他经营性应付项目)均有所增加,但是经营性应收项目增加金额大于经营性应付项目的增加金额,大于金额分别为12,336.24万元、27,126.22万元、8,728.35万元,影响经营活动产生的现金流量相应减少,但不影响净利润。

产生上述差异的主要原因为:公司业务主要为央企、国企、上市公司及外资客户的工程施工项目需求为主,由于央企、国企、上市公司及外资客户综合实力较强,公司通常给予其6-12个月的信用期;同时工程施工项目通常按节点、分阶段付款,付款流程较一般货物销售多、付款周期较长较一般货物销售长,综合导致公司销售回款周期通常需要6-12月;但经营性应付项目方面,公司采购主要原材料铜基本无信用期,付款周期较短。

综上,经营活动现金流量净额持续低于归母净利润合理。

三、结合同行业可比公司情况,进一步说明公司报告期内毛利率是否处于合理水平,与同行业可比公司是否存在重大差异

结合实际业务情况,选取了以下上市公司作为可比公司,就销售毛利率对比分析如下:

公司简称	2019年度	2018年度	2017年度
智慧能源	17.57%	15.51%	11.69%
万马股份	15.55%	14.45%	14.20%
杭电股份	17.14%	15.52%	15.89%
中超控股	13.00%	15.80%	16.04%
可比公司平均	15.82%	15.32%	14.46%
尚纬股份	22.07%	19.85%	16.48%

注:可比上市公司毛利率为可比上市公司在报中电线电缆业务的毛利率。

由上表可知,公司毛利率高于同行业可比公司。主要原因系:

(一)产品结构不同

证券简称	电缆产品的应用领域
智慧能源	产品主要用于智能电网、清洁能源、智能交通、新能源汽车、绿色建筑、智能制造等领域,其中以智能电网为主。
万马股份	产品大类主要包括电力电缆(500kV及以下的超高压交联聚乙烯绝缘电缆、6kV-35kV的中压电缆、低压电缆),防火耐火电缆、特种电缆、民用建筑线缆、光纤光缆、同轴电缆、数据通信电缆、高端智能装备线缆等系列产品。
杭电股份	主要产品为高压、超高压、中低压各类电力电缆、导线、民用线缆及特种电缆。 电力电缆是其最主要的产品,具体包括500KV、220KV、110KV、66KV高压超高压交联电力电缆,35KV及以下中低压交联电力电缆,轨道交通电缆、风电电缆、矿用电缆、防火电缆等特种电缆。
中超控股	产品涵盖从超高压到低压的各类电力电缆、导线及民用电缆。电力电缆是公司最主要的产品,具体包括35kV及以下塑料绝缘电力电缆、交联聚乙烯绝缘电力电缆、10kV交联聚乙烯绝缘架空电缆、中高压交联电缆及适用于各类特殊场合的特种电缆等。
尚纬股份	公司主要产品包括核电站用电缆、轨道交通用电缆、中压交联电缆、高压电力电缆、太阳能光伏发电用电缆、矿用电缆、船用电缆、风力发电用电缆、军工航天航空用电缆、海上石油平台用电缆等,并被广泛应用于核电、轨道交通、国网电力、光电、风电、化工、石油石化、军工、航天航空等诸多领域。

由上表可知,公司产品主要为工程施工项目所需特种电缆为主,该产品主要为适应特殊的使用环境、使用条件和使用方式而设计生产,采用特殊的材料和工艺以满足客户的需求,产品附加值较高。公司销售特种电缆定价模式为“材料成本+必要费用+目标毛利”,特种电缆对外报价时,会在材料成本及必要费用的基础上充分考虑增加目标毛利,从而导致特种电缆销售单价高于普通电缆,但不同类别电缆产品在具体定价时也存在一定差异。由于公司不同类别特种电缆产品的具体用途、成本结构、具体定价策略均存在一定差异,使得公司不同类别电缆产品的毛利率相差较大,各细分产品毛利率均处于合理水平。同行业上市公司的产品结构中,国家电网产品占比相对较高,由于国家电网统一平台采购,采购数量大单产品种类较为单一,该领域的电缆毛利率相比较低。

(二)公司销售回款周期长、资金占用时间长,导致产品定价高

2017-2019年,公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下:

公司简称	2019年度	2018年度	2017年度
智慧能源	3.06	3.06	3.29
万马股份	3.28	3.10	3.08
杭电股份	2.81	2.72	2.72
中超控股	2.30	2.07	2.09
可比公司平均	2.86	2.74	2.80
尚纬股份	1.71	1.82	1.52

由上表可知,公司应收账款周转率低于同行业可比公司,主要原因系公司业务主要为新能源发电、钢铁冶金、轨道交通和电力工程等工程施工项目需求为主。2019年,公司央企、国企、上市公司及外资客户的营业收入占比为83.61%,应收账款占比为83.76%。由于央企、国企、上市公司及外资客户综合实力较强,公司通常给予其较长的信用期;同时工程施工项目通常按节点、分阶段付款,付款流程较一般货物销售多、付款周期较长较一般货物销售长,综合导致公司销售回款周期通常需要6-12月。进而导致公司资金被占用的时间较长,相应的销售定价较高、毛利率较高。

【年审会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序

(一)了解和评价公司与销售相关的内部控制的设计,并测试其关键内部控制运行的有效性。

(二)抽查主要客户的销售合同或订单、出库单、销售发票、客户签收单、装船单及提单等原始凭证。

(三)函证主要客户和新增客户的交易额和应收账款余额,并对重要的客户进行了走访。

(四)对收入执行分析程序,包括收入构成,收入月度变动,收入、成本、费用匹配性,毛利率波动等。

(五)对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止性测试。

二、核查意见

经核查,我们认为,公司上述回复说明与我们在执行公司2019年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

问题3.关于季度财务数据。年报披露,2019年第一至第四季度分别实现收入4.36亿元、4.73亿元、5.15亿元和6.11亿元,实现归母净利润分别为1918.78万元、4365.88万元、3192.66万元、889.81万元,实现经营活动现金流量净额分别为-1.16亿元、3530.87万元、175.69万元、1.33亿元。公司各季度营业收入、归母净利润、经营活动现金流量净额变动趋势存在一定差异。请公司补充披露:(1)结合公司产品销售情况、收入及费用确认等,说明公司季度间尤其是第四季度营业收入与净利润趋势变动不一致的原因及合理性;(2)结合公司客户特征、采购安排及销售回款等,说明公司各季度经营活动现金流变动较大的原因及合理性,及与归母净利润的匹配性。

【回复】

一、结合公司产品销售情况、收入及费用确认等,说明公司季度间尤其是第四季度营业收入与净利润趋势变动不一致的原因及合理性。

2019年1-4季度公司主要利润表项目情况如下:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	2019年度
营业收入	43,554.91	47,292.47	51,450.55	61,056.64	203,354.57
营业成本	35,566.75	36,156.05	40,406.32	47,676.68	159,804.80
税金及附加	341.92	448.22	487.31	477.89	1,755.34
销售费用	1,979.71	2,492.05	2,916.77	5,147.33	12,535.86
管理费用	1,657.50	1,609.27	1,503.61	2,871.74	7,642.12
研发费用	891.49	1,732.90	2,161.14	3,293.48	8,079.01
财务费用	1,012.53	1,061.46	1,150.68	837.29	4,061.96
其他收益	71.04	390.36	143.20	617.60	1,222.20
投资收益	-11.32	14.85	-67.97	-284.56	-349.00
信用减值损失	-	-131.65	238.45	160.81	267.61
资产减值损失	-290.51	145.43	-4.65	-6.88	-156.61
资产处置收益	5.09	-0.05	-0.35	-	4.69
营业外收入	54.00	2.00	23.48	722.74	802.22
营业外支出	40.05	0.39	13.14	182.57	236.15
所得税费用	-25.52	-97.34	64.46	872.13	813.73
净利润	1,918.76	4,310.42	3,080.28	907.24	10,216.70

2019年1-4季度公司主要利润表项目与收入匹配情况如下:

项目	一季度占收入比例	二季度占收入比例	三季度占收入比例	四季度占收入比例	2019年度占收入比例
毛利率	18.34%	23.55%	21.47%	21.91%	21.42%
税金及附加占收入比例	0.79%	0.95%	0.95%	0.78%	0.86%
销售费用率	4.55%	5.27%	5.67%	8.43%	6.16%
管理费用率	3.81%	3.40%	2.92%	4.70%	3.76%
研发费用率	2.05%	3.66%	4.20%	5.39%	3.97%
财务费用占收入比例	2.32%	2.24%	2.24%	1.37%	2.00%
其他收益占收入比例	0.16%	0.83%	0.28%	1.01%	0.60%
净利率	4.41%	9.11%	5.99%	1.49%	5.02%

由上表可知,公司2019年度1-4季度的营业收入整体呈上升趋势,毛利率在各季度之间有所不同,销售费用率和管理费用率等期间费用率在各季度之间呈现波动情形,由此导致各季度的营业收入与净利润趋势变动不一致。公司2019年净利率为5.02%,一季度、二季度、三季度、四季度净利率分别为4.41%、9.11%、5.99%、1.49%。其中,一季度和三季度与年度净利率相比差异较小,一季度和三季度营业收入与净利润趋势变动是一致的。二季度净利率显著高于年度净利率,四季度净利率显著低于年度净利率,二季度和四季度营业收入与净利润趋势变动不一致。具体原因如下:

1、二季度分析

二季度净利率高于2019年度4.09个百分点,主要原因系:公司二季度销售给呼市轨道交通、盛隆炼钢等项目的毛利较高,导致二季度毛利额比年度平均毛利额增加1007.33万,二季度毛利率比2019年度高2.13个百分点。

2、四季度分析

公司四季度毛利率为年度的平均毛利率水平,但所承担的费用率水平显著高于其他各季度,由此导致四季度净利率低于年度3.53个百分点。造成四季度费用率水平高的主要原因系计提年终奖所致。

公司第四季度会根据当年业绩情况及员工全年考核指标的完成情况计提相应的年终奖,四季度销售费用、管理费用及研发费用中共计提年终奖及评优奖金2559.81万元。导致第四季度销售费用率比2019年度高2.27个百分点、管理费用率比2019年度高0.94个百分点、研发费用率比2019年度高1.42个百分点。

综上,公司季度间尤其是第四季度营业收入与净利润趋势变动不一致,主要系公司正常经营活动所致,符合公司经营的实际情况。

二、结合公司客户特征、采购安排及销售回款等,说明公司各季度经营活动现金流变动较大的原因及合理性,及与归母净利润的