

(上接B062页)

公司名称	主营业务收入(万元)			利息收入(万元)		
	2021年	2020年	2019年	2021年	2020年	2019年
桂林电容	72,021	57,682	69,620	15,406	4,559	9,722
山东德力	69,203	69,489	66,423	16,793	6,431	7,421
青岛海信	34,199	37,385	51,009	1,324	754	3,985
德源股份	27,800	38,187	45,400	266	904	4,039
西安西电	32,569	39,759	39,301	-3,560	-2,840	1,384
鼎北达	12,204	7,615	22,739	1,873	-6,088	814
合计	183,000	173,377	197,282	14,969	2,189	3,008

注:同行业数据来源来自《电力电容器行业年鉴(中国电器工业协会电力电容器分会编)》,因2021年行业年鉴未出,数据截止统计至2020年。
上述资料均取自桂林电容近年业绩情况波动较大,除此之外,桂林电容的经营情况并未发生重大变化,不会造成实质性、持续性影响。

(2)结合收入结构、毛利率水平,说明报告期内营业收入收入下降但利润增长的原因及合理性;桂林电容的收入结构及毛利率率水平的具体情况如上所述。2021年,桂林电容实现营业收入6.56亿元,同比减少13%,实现净利润892.7万元,同比增长12%,主要原因如下:
①2021年,桂林电容毛利率为36.79%,较同期增加2.26个百分点,主要原因是报告期内桂林电容加大市场开拓力度,支付了多个重大项目,并联合开发、建设成套装备的单价较同期分别提升为24.24%、23.47%。其中,各重大项目实现销售收入约为2,000万元至5,000万元之间,实现毛利率约为70%左右。
②2021年,桂林电容充分利用闲置资金,创造资金利息收入同比增加14.22万元。

科目	2021年合计	2020年合计	同比增长
财务费用-利息收入	1,503.91	589.69	814.22
财务费用-利息支出	18.02	20.02	-2.00
财务费用-汇兑损益	13.31	40.24	-26.94
财务费用-手续费	39.65	15.02	24.63
财务费用-其他	36.06	22.74	14.22
财务费用合计	-1,067.47	-227.16	-840.31

(3)结合业务模式、收入确认政策等,对照《企业会计准则》的相关规定,核实是否存在收入或成本费用跨期确认、跨期计提等情况。
①桂林电容业务模式
桂林电容主要生产、销售电力电容器装置,主要客户为电网类客户。主要采取直销模式向其销售产品,以投标的方式从电网公司获取订单,中标后凭中标通知书与电网公司、南网下属的各地方电力公司等项目建设单位签订产品销售合同,合同签订公司即开始履行合同,确定技术规格,然后由ERP系统主计划的订单,分解到销售各个部门,按照分计划逐单采购、物流配送、生产制造加工、入库和订单发货。

②与桂林电容收入确认相关的主要政策
本公司客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时,本公司会考虑下列迹象:
a.本公司就该商品享有现时收款权利,即客户就该商品负有现时付款义务;
b.本公司已将该商品的法定所有权转移给客户,即客户已拥有了该商品的法定所有权;
c.本公司已将该商品实物转移给客户,即客户已占有了该商品实物;
d.本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬;
e.客户已接受该商品。

③与桂林电容取得收入的主要流程相关的具体确认方法
根据合同约定的,销售需要安装调试的,在取得客户签字确认的安装调试合格单后,获取收款权利的,确认销售收入。
销售不需要安装调试的产品,将产品发货到指定地点,经接收后取得客户签字确认的送货单或客户开箱验收单,获取收款权利的,确认销售收入。

④桂林电容与销售相关的内部控制情况:
a.桂林电容建立了完善的销售内部控制管理制度,包括:《市场开发管理制度》《产品价格管理制度》《招投标管理制度》《订单管理制度》《销售服务管理制度》《售后服务管理制度》《成品出入库管理制度》《产品交付、质量及紧急事件应急响应管理制度》等。
b.桂林电容销售业务通过OracleERP系统按照内部控制制度执行,合同的签订、货物的发出、货物的签收、销售对账、除账等各环节均纳入ERP系统。

c.桂林电容销售业务通过OracleERP系统进行流程管理并控制,从订单的下达、产品的生产、货物的发出、销售的记录等均在OracleERP系统及货运清单上可以清晰的追溯到其执行日期,不存在跨期情形。
d.桂林电容销售相关人员与管理人员在分工上不存在兼营的情形,彼此能相互监督管控。
e.桂林电容不存在跨期销售情况。

a.桂林电容主要客户收入情况
单位:万元

年度	客户名称	销售额(万元)	占当年销售额比例
2021年	国家电网有限公司	28,387.15	43.91%
	中国南方电网有限责任公司	9,465.48	14.59%
	中国电力建设集团有限公司	1,760.01	2.67%
	广西电网有限责任公司	1,189.27	1.81%
	广西电网有限责任公司梧州分公司	803.84	1.23%
合计	38,315.65	58.28%	

桂林电容主要客户为电力电网企业,采购流程较为规范严格,不存在跨期结算情形。

b.收入跨期确认情况
公司组织财务人员,对桂林电容2020年12月、2021年1月、2021年12月、2022年1月的人员情况进行检查,对单笔业务收入超过100万元的业务进行了一一对比,对单笔业务少于100万元的进行了随机抽查核对,核对该业务占当期收入金额比例超过80%。经核实,桂林电容不存在跨期确认收入的情形。

c.桂林电容客户OracleERP系统严格执行产品的送货日期,出库日期,验收收入与收入确认日期,销售收入的内部控制程序均严格执行,不存在提前或延期确认收入的情形。
⑥桂林电容成本费用不存在跨期情况
a.桂林电容销售费用主要构成明细情况
单位:万元

项目	2021年	2020年	同比增加
销售费	3,288.04	1,979.68	1,438.37
职工薪酬	2,480.21	1,868.24	1,868.24
办公费	7,714.86	6,139.66	21,210.20
差旅费	411.34	613.96	-102.22
招待费	393.21	433.86	-31.27
办公费	89.04	83.24	8.80
其他	2,272.34	1,804.34	16,467.47
合计	9,474.07	6,203.28	2,202.89

报告期内,桂林电容的销售费用为6,008.76万元,较同期增加1,969.54万元,主要是营销业务费随职工薪酬的增长,桂林电容销售费用扩大了新市场的开拓与营销费用的投入,基于市场拓展规划,加大了两大电网类企业的市场推广力度,在出口、冶金、新能源及化工等行业领域取得了良好的销售成绩,其中,2021年桂林电容在工业及终端市场的订单金额同比增长60%,电力客户订单金额同比增长336%。桂林电容业务结构调整的调整为及开拓新的市场规定了与之相适应的市场管理政策,导致报告期内销售费用增长,不存在跨期费用的情形。

b.桂林电容销售费用主要构成明细情况
单位:万元

项目	2021年	2020年	同比增加
职工薪酬	4,088.99	2,361.28	1,727.71
折旧摊销	628.04	675.99	-50.95
办公费	297.04	99.79	1,600.00
福利费	227.87	282.22	-208.88
差旅费	225.22	62.64	219.28
招待费	103.15	69.37	35.78
其他	88.04	72.88	15.24
其他	19,922	6,000	-39,411
合计	6,008.76	4,039.22	1,969.54

报告期内,桂林电容的管理费用为6,008.76万元,较同期增加1,969.54万元,主要是营销业务费随职工薪酬的增长,桂林电容销售费用扩大了新市场的开拓与营销费用的投入,基于市场拓展规划,加大了两大电网类企业的市场推广力度,在出口、冶金、新能源及化工等行业领域取得了良好的销售成绩,其中,2021年桂林电容在工业及终端市场的订单金额同比增长60%,电力客户订单金额同比增长336%。桂林电容业务结构调整的调整为及开拓新的市场规定了与之相适应的市场管理政策,导致报告期内销售费用增长,不存在跨期费用的情形。

c.成本费用跨期核实情况
公司组织财务人员,对桂林电容2020年12月、2021年1月、2021年12月、2022年1月的成本费用情况进行核实,主要是对单笔成本费用超过10万元的业务进行了全部核实,对单笔业务少于10万元的进行了随机抽查核对,核对该业务占当期收入金额比例超过80%。经核实,桂林电容不存在跨期确认收入的情形。

d.本年主要客户实施函证程序,确定应收账款余额的真实性;
①针对资产负债表日前后确认的销售收入,核对出库单及其他支持性文件,以评估收入是在恰当的会计期间确认,针对资产负债表日后确认的成本费用,核对原始发生凭证,以评估成本费用在恰当的会计期间确认。
②经核实,会计师认为桂林电容收入确认符合《企业会计准则》的相关规定,不存在收入或成本费用跨期确认、跨期计提等情况。

③2021年,桂林电容2021年前三季度实现营业收入3.3613亿元,同比增长16%;期末应收账款余额为21.04亿元,同比增长43.1%,高于收入增速。报告期内,公司对应收账款逾期信用损失率进行了会计估计变更。其中,对账龄1年以内的应收账款逾期信用损失率由70%调整至81%,由81%调低至66.49%。2020年、2021年,公司账龄1年以内的应收账款逾期信用损失率均高于70%,而显著低于2019年81%的水平。
请公司:(1)分析业务定价分析近两年应收账款占收入占比提升的具体原因,结合销售政策,对客户信用期的信用、收入确认政策等逾期影响变化情况及合理性;(2)说明调整应收账款逾期信用损失率的具体依据及合理性,相关资产与以前年度相比发生的主要变化及对预期信用损失的影响;对(3)补充披露会计估计变更对当期财务报表的具体影响及对未来期间的预期影响,并回溯测算变更前三年,如使用变更前会计估计对客户各年度利润、净资产或总资产等的影响,说明是否存在通过变更会计估计调节期间利润、进行不当盈余管理的情形,请年审会计师发表意见。

公司回复:
(1)分业务定价分析近两年应收账款占收入占比提升的具体原因,结合销售政策,对客户信用期的信用、收入确认政策等逾期影响率变化情况及合理性;
2021年,公司实现营业收入3.3613亿元,同比增长16.00%。截至2021年12月31日,公司应收账款净额为21.04亿元,同比增长43.11%,高于营业收入的增幅,主要原因如下:
①公司设备主要用于轨道交通、电网、大型工业企业等领域,投标方式为参与市场竞争,项目货款结算一般为:签订合同后客户10%-30%货款;设备交付后,支付30%-40%货款;通电验收合格后支付30%-40%货款;设备正常运行7-12年后支付5%-15%的质量保证金。该结算方式导致公司的应收账款余额较大。
②公司根据合同约定,销售需要安装调试的产品,在取得客户签字确认的安装调试合格单后,获取收款的权利,确认销售收入,销售不需要安装调试的产品,将产品发货到指定地点,经接收后取得客户签字确认的送货单或客户开箱验收单,获取收款的权利,确认销售收入。

近年来,公司收入结构发生了一定程度的调整,轨道交通、电网占比,通讯类客户的收入增加较大,该类客户的项目投资规模较大,建设周期长,在货款结算上,上述客户一般要求设备调试运行后才向供应商支付总款,同时,这类行业客户的付款程序一般比较复杂,回款时间较长。但由于这些客户的业务实力雄厚,信誉度高,公司通常给予其较为宽松的信用政策,存在跨年结算货款的情形,从而导致应收账款余额的增幅较大。

a.公司近两年分业务收入增长具体情况如下:
单位:万元

年份	轨道交通	电网	其他	合计
2021年	62,162.89	39,314.49	3,146.16	104,623.54
2020年	77,264.64	35,261.49	11,993.27	124,519.40
增长率	-24.66%	11.08%	26.47%	-15.25%

b.公司近两年分业务应收账款余额增长具体情况如下:
单位:万元

年份	轨道交通	电网	其他	合计
2021年	30,984.88	22,800.00	2,799.88	56,584.76
2020年	40,961.22	46,793.00	7,508.43	95,262.65
增长率	30.08%	41.47%	11.02%	24.77%

c.公司近两年分业务应收账款占营业收入的比重情况如下:
单位:万元

年份	轨道交通	电网	其他	合计
2020年	37.11%	106.70%	10.02%	63.30%
2021年	60.19%	137.61%	67.28%	41.74%

d.其他类客户主要为通信、机电、化工等工程类客户,近两年,前五十大客户的销售收入、交易内容如下:
单位:万元

年份	客户名称	收入金额	占比	交易的主要内容	关联关系
2020年	中国兵器装备集团有限公司	7,221.26	6.67%	电容器	非关联方
	中国兵器装备集团有限公司	1,976.62	1.81%	高压变频器设备	非关联方
	桂林电子科技大学	1,677.26	1.53%	变频器	非关联方
	广西电网有限责任公司	1,027.28	0.95%	高压变频器设备	非关联方
	广西电网有限责任公司梧州分公司	1,027.28	0.95%	高压变频器设备	非关联方
合计	7,802.08	7.16%			

2021年,桂林电容营业收入下降,使用会计估计变更,与2020年增加净资产与净利润3,267.69万元,2019年增加净资产与净利润5,980.18万元,2020年增加净资产与净利润4,251.64万元。
④4年经营业绩,占比1%,本期计提存货跌价准备不足7000元。
请公司:(1)结合收入确认政策及账龄情况,说明对发出商品计提存货跌价准备的具体依据及原因,是否存在已发出商品但客户长期未验收的情况;(2)期末发出商品的前五大客户名称、产品类型、金额、期后收入确认情况,说明公司与其是否存在关联关系或其他利益安排,请年审会计师发表意见。
公司回复:
(1)结合收入确认政策及账龄情况,说明对发出商品计提存货跌价准备的具体依据及原因,是否存在已发出商品但客户长期未验收的情况;
①公司收入确认政策
公司主要销售成套开关设备、变压器、电容器等产品,具体收入确认政策为:根据客户与客户合同约定,销售不需要安装调试的产品,将产品发货到指定地点,经接收后取得客户签字确认的送货单或客户开箱验收单,获取收款的权利,确认销售收入,销售需要安装调试的产品,在取得客户签字确认的安装调试合格单后,获取收款的权利,确认销售收入。

近两年,前五十大客户的应收账款余额如下:

年份	客户名称	应收账款余额(万元)	占应收账款余额比例	交易的主要内容	关联关系
2020年	贵州兴发铝业有限公司	2,796.89	14.1%	高压变频器设备	非关联方
	山西晋能集团有限公司	2,520.23	12.7%	变频器	非关联方
	山西省工业设备安装有限公司	1,931.01	10.0%	变频器	非关联方
	山西晋能集团有限公司	1,789.79	9.6%	变频器	非关联方
	广西电网有限责任公司	1,670.11	8.8%	高压变频器设备	非关联方
	广西电网有限责任公司梧州分公司	1,670.11	8.8%	高压变频器设备	非关联方
	合计	10,600.03	53.0%		
	日月光(越南)集团有限公司	4,166.26	21.3%	变频器、变频器	非关联方
	广东东明集团有限公司	4,500.38	23.0%	高压变频器设备	非关联方
	晋能集团有限公司	2,796.89	13.6%	高压变频器设备	非关联方
山西晋能集团有限公司	1,789.79	9.6%	变频器	非关联方	
广西电网有限责任公司梧州分公司	1,027.00	4.7%	高压变频器设备	非关联方	
合计	35,644.44	68.8%			

从各业务应收账款余额占营业收入的比重来看,经营周期较长的轨道交通与央企占营业收入的应收账款余额占营业收入的比重增幅明显,是公司应收账款增幅高于营业收入增幅的主要原因。
③公司大型客户的货款结算,需要业务员到项目现场去请款资料,办理结算手续。近年来由于受新冠疫情影响人员流动受限,现场请款手续的办理延期,实际付款进度放缓。
受新冠疫情影响及宏观经济环境综合因素的影响,公司实际执行的可比应收账款余额占营业收入的比重有所提升。

根据可比上市公司的年度报告资料显示,2020-2021年应收账款净额占营业收入比重的行业平均值分别为55.91%、61.74%,2021年较2020年增加了7.83个百分点。公司2020-2021年应收账款净额占营业收入比重分别为55.78%、63.58%,2021年较2020年增加7.80个百分点,仍在同行业可比上市公司的范围之内。具体情况如下表所示:

企业名称	2020年	2021年	2021年占比增幅
白云电器	309,218	402,408	66.89%
汇川技术	103,105	152,256	53.91%
“中电电气”	66,113	105,209	62.31%
思源电气	106,485	149,431	64.84%
思源电气	46,522	68,133	54.57%
中研股份	35,882	60,442	50.77%
长电科技	129,166	206,473	62.21%
中研股份	107,760	147,787	68.21%
德业科技	31,396	43,811	71.95%

资料来源:上市公司年报
针对应收账款净额占营业收入比重上升的情况,公司不断完善管理制度与措施:
①成立专项小组,持续优化收款。
②公司设立销售专项部门,根据公司已制定的《销售合同管理管理制度》与《应收账款管理制度》,实行负责销售活动的全程监管,按照上述流程,会同监管部门在项目实施前、实施中、实施后三个阶段,围绕业务真实性、项目利润与现金流变化三个方面进行综合全面管控,以确保所实现的收入和利润具有较好的质量保障。
③完善客户分账授信管理体系,合理赊销,预防坏账
公司积极收集客户资料,建立客户档案,定期维护更新,并根据客户行业背景、资产规模、财务状况、信誉、关联方业务往来和信用记录,对客户进行分类管理。对历年合同履约率增长且回款周期良好未发生逾期的,评价为A类客户,按照合同约定条款与客户进行货款回收;对于资金实力一般的B类客户,工程预付款比例不得低于50%;对于高信用C类客户与信用等级小于等于A类客户之间的客户,原则上采用现款现货的销售模式,从源头上控制应收账款发生坏账的风险。
④专项培训,专人专职负责合同的履行及服务支持工作。
公司设立专项培训与专人负责培训每个合同执行情况,按合同约定的时间前办理收款手续,交齐发票及账目资料的设备使用情况,并由售后服务部对客户定期培训指导使用操作使用,出现问题及时反馈,防止客户因设备使用问题拖欠公司货款。采用管理信息化,有利于为客户提供售后服务,维护与客户的良好关系,且有利于公司将应收账款的及时回收落实到使用设备的各个环节,从而更有效的控制应收账款风险。此外,公司还利用信息管理系统开发到应收账款自动提醒功能,通过短信系统自动项目进度提醒信息,敦促项目经理及时跟进账款回收情况。

公司通过上述制度和措施的实施,分别从事前、事中和事后的三个阶段对应收账款进行管理,加快应收账款回收速度。截至2021年12月31日,公司2021年度前五大客户的期后回款情况如下:

单位名称	2021年度应收账款期末余额(万元)	期后回款(万元)
广西电网有限责任公司	22,650.09	16,307.96
中国南方电网有限责任公司	14,436.30	6,970.07
中国电力建设集团有限公司	7,330.06	1,668.89
广西电网有限责任公司梧州分公司	6,008.26	3,130.54
合计	50,424.71	28,077.55

说明:前五大客户为央企国企,期后回款较少,主要原因是央企国企未收到业主的货款而不支付我司货款。
(2)说明调整应收账款逾期信用损失率的具体依据及合理性,相关资产与以前年度相比发生的主要变化及对预期信用损失的具体影响;
随着业务的发展和外部经营环境的变化,公司不断加强客户应收账款信用风险的精细化管理,应收账款信用风险特征也趋于不断变化,根据公司上市公司的年度报告披露,公司应收账款逾期信用损失率与自身实际经营情况和同行业可比公司存在较大差异,公司信用损失政策与同行业上市公司对比如下:

企业名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
桂林电容	5%	20%	100%	70%	70%	70%
汇川技术	3.43%	6.07%	19.37%	30.7%	60.0%	60.0%
思源电气	1%	5%	10%	30%	50%	50%
长电科技	2%	7%	10%	30%	50%	100%
德业科技	3%	10%	21%	34%	54%	59%
中研股份	5%	10%	30%	50%	85%	100%
德业科技	5%	10%	30%	30%	50%	100%
德业科技	5%	10%	30%	30%	50%	100%

资料来源:上市公司年报
根据应收账款逾期信用损失率明显高于同行业上市公司,因此,公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定,对应收账款逾期信用损失进行了复核,根据调整的结构特征进一步细化应收账款逾期信用损失率组合类别,对应收账款逾期信用损失率进行调整,采用浮动信用损失率计提应收账款减值准备,符合公司的实际情况,更加客观公允地反映公司的财务状况及经营成果。

公司根据应收账款组合对截至2021年12月31日预期信用损失率测算过程如下:
①公司3个坏账损失组合计提坏账准备比例(含应收账款坏账准备)的情况如下:
单位:万元

组合	2020年12月31日	2020年12月31日	2020年12月31日
账龄组合	175,250.01	162,368.00	177,264.00
1-2年	22,309.04	46,177.07	26,143.77
2-3年	6,158.89	11,797.73	10,442.83
3-4年	3,472.28	3,408.00	4,056.29
4-5年	1,049.02	2,415.88	1,524.44
5年以上	2,188.56	2,762.71	4,747.29
合计	39,378.07	29,439.44	26,448.28
其中:1年内为不含以账龄为基础计提坏账准备的组合	145.11	1,615.06	3,279.89

②公司应收账款迁徙率迁徙情况如下:
单位:万元

账龄	2020年12月31日	2020年12月31日	2020年12月31日
1年以内	20.0%	73.6%	60.0%
1-2年	40.0%	54.0%	61.0%
2-3年	1.5%	5%	10%
3-4年	3%	7%	10%
4-5年	2%	10%	21%
5年以上	5%	10%	30%
合计	5%	10%	30%

资料来源:上市公司年报
根据应收账款逾期信用损失率明显高于同行业上市公司,因此,公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定,对应收账款逾期信用损失进行了复核,根据调整的结构特征进一步细化应收账款逾期信用损失率组合类别,对应收账款逾期信用损失率进行调整,采用浮动信用损失率计提应收账款减值准备,符合公司的实际情况,更加客观公允地反映公司的财务状况及经营成果。

③2021年度末预期信用损失率的确定:
a.2021年度末预期信用损失率的影响因素:
单位:万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
应收账款				