

沈阳远大智能工业集团股份有限公司关于2023年年报问询函回复的公告

证券代码:002689 证券简称:远大智能 公告编号:2024-039

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

沈阳远大智能工业集团股份有限公司(以下简称“公司”或“远大智能”)于2024年5月17日收到深圳证券交易所《关于对沈阳远大智能工业集团股份有限公司2023年年报的问询函》(以下简称“问询函”)。公司于2024年5月17日,就问询函中涉及的问题,进行了认真、逐项的回复,现将回复内容公告如下:1.年报显示,你公司报告期内实现营业收入13.36亿元,同比增长25.16%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)3,101.31万元,同比增长12.28%,较上年同期增加;上市公司经营活动产生的现金流量净额(以下简称“经营活动现金流”)832.87万元,同比增长103.65%;上市公司经营活动产生的现金流量净额(以下简称“经营活动现金流”)逐季度递增,而非净利润呈现先增后减的趋势;本期发生销售费用1.63亿元,同比减少35.6%。

年报同时显示,你公司报告期内扶植产品收入为1.92亿元,占营业收入的比重为14.38%,而毛利率仅为0.02%,同比减少2.48个百分点,为五年最低水平。此外,你公司本期研发费用(扣除研发费用资本化减值准备)净增69.91万元,累计计提金额为1,488.40万元。

请贵公司:(1)结合各季度收入及成本费用构成等,说明报告期各季度经营现金流与扣非后净利润变动趋势不匹配的原因及合理性;(2)结合市场环境、业务模式、上下游供需变化(原材料采购成本及产品销售价格变动等)、同行业可比公司情况,说明扶植产品毛利率较低且持续下降的原因,并分析是否存在进一步下滑或毛利率为负的趋势,以及你公司拟采取的应对措施(如有);(3)对比经营现金流与扣非后净利润下降的原因及合理性;(4)对外披露研发费用资本化计提的方法和测试过程,说明扶植产品存货跌价准备的计提金额,在此基础上,进一步说明本期及以前年度存货跌价准备的计提是否充分、合理,是否符合《企业会计准则》的有关规定。

请年审会计师对上述问题(1)(3)(4)进行核查并发表明确意见。

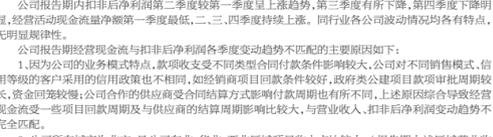
公司回复:一、结合各季度收入及成本费用构成等,说明报告期各季度经营现金流与扣非后净利润变动趋势不匹配的原因及合理性。

公司2023年度主要财务数据指标及变动情况如下:

| 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 2023年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 营业收入 | 18,390.08 | 32,597.76 | 43,362.03 | 39,277.44 | 133,576.01 |
| 营业成本 | 15,344.59 | 24,632.25 | 32,769.01 | 30,371.99 | 103,114.44 |
| 销售毛利 | 3,045.49 | 7,965.51 | 10,593.02 | 8,905.45 | 30,560.48 |
| 销售毛利率 | 16.59% | 24.43% | 24.43% | 22.66% | 22.89% |
| 期间费用 | 7,599.63 | 5,220.69 | 6,453.64 | 6,538.28 | 27,882.25 |
| 其他收益 | 12,044.41 | 4,085.89 | 5,256.56 | 5,891.12 | 2,747.99 |
| 投资收益 | 25.15 | 15.29 | 12.69 | 1,368.38 | 1,527.39 |
| 信用减值损失 | 2,279.05 | 28.97 | -2,322.00 | -1,023.38 | -1,097.66 |
| 资产减值损失 | 27.65 | 50.60 | 0.23 | 136.56 | 215.06 |
| 营业利润 | -2,242.22 | 2,912.00 | 2,146.30 | 1,201.47 | 4,010.56 |
| 营业外收入 | 11.08 | 37.32 | 37.22 | 28.74 | 116.36 |
| 营业外支出 | 36.07 | 66.12 | 27.67 | 76.24 | 207.00 |
| 利润总额 | -2,277.20 | 2,883.20 | 2,155.85 | 1,153.97 | 3,917.93 |
| 净利润 | -2,261.29 | 2,404.94 | 2,386.29 | 903.70 | 3,101.31 |
| 归属于母公司净利润 | -2,597.40 | 2,272.85 | 1,874.47 | -1,077.94 | 522.87 |
| 少数股东损益 | 1,302.94 | 2,376.66 | 2,422.35 | 4,063.96 | 10,697.80 |

同行业其他公司情况均各有特点,无明显规律性,相关数据及波动情况如下:

| 公司 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 2023年度 |
|------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 远大智能 | 销售毛利率 | -2,697.40 | 2,272.85 | 1,874.47 | -1,077.94 | 522.87 |
| | 经营现金流 | 1,802.84 | 2,376.66 | 2,422.35 | 4,063.96 | 10,697.80 |
| 格力电器 | 销售毛利率 | 5,422.14 | 13,474.47 | 11,599.21 | 1,267.70 | 33,151.52 |
| | 经营现金流 | -2,404.88 | 38,144.06 | 21,497.29 | 26,460.70 | 83,660.48 |
| 美的集团 | 销售毛利率 | 6,560.00 | 3,479.09 | 3,494.03 | 3,912.27 | 11,337.39 |
| | 经营现金流 | 466.00 | 6,801.39 | 6,705.23 | 6,153.20 | 19,491.21 |
| 海尔电器 | 销售毛利率 | 382.79 | 2,474.73 | 2,463.21 | 1,682.29 | 6,812.54 |
| | 经营现金流 | 1,526.34 | 6,200.67 | 7,174.63 | 10,722.00 | 20,156.00 |



公司报告期内扣非后净利润第二季度较第一季度呈上升趋势,第二季度有所下降,第四季度下降明显,经营活动现金流量净额第一季度最低,二、三、四季度持续上升,同行业公司波动情况均各有特点,无明显规律性。

公司报告期经营现金流与扣非后净利润各季度变动趋势不匹配的主要原因如下:

1. 因为公司的业务模式特点,收款受不同客户信用条件及付款条件的影响较大,公司对不同销售模式、信用等级客户采用的信用政策不同,如经销商项目回款条件较好,政府类基建项目款项回收期较长,资金回笼较慢,公司合作的供应商采用赊销方式影响付款周期也较长,上述原因综合导致经营现金流受一些项目回款周期及与供应商的结算周期影响波动较大,与营业收入、扣非后净利润变动趋势不完全匹配。

2. 公司所在城市为北方,且公司东北、华北、西北地区营业收入占比比较大,(报告期内上述区域营业收入占国内营业收入比重为58.5%,占营业收入比重为42.9%)季节性影响较大,第一季度为销售旺季,1-2月份,占全年营业收入11.02%,营业收入为1.8,占营业收入的12.7%,加之公司为重资产公司,土地、房产、设备购置制定投入较大,折旧摊销费用均较大,导致第一季度毛利率仅为16.59%,比上年全年平均毛利率22.88%,净利润、扣非后净利润均为负数,随着发货量增加,营业收入增加,扣非后净利润呈现增加趋势。

3. 受部分毛利较低项目影响明显,第四季度毛利率为22.86%,较第二季度24.39%、第三季度24.43%有所下降,同时为更好的完成全年任务及增加对次年布局,第四季度销售费用有所增加(如差旅费、业务宣传费等),导致第四季度净利润、扣非后净利润下降。另外,信用减值损失对扣非后净利润有一定影响,一些拖欠款项的回收导致各季度信用减值损失波动较大,也导致扣非后净利润的波动。

综上所述,受不同客户信用、销售模式、业务分布、毛利率、费用波动等因素影响,公司经营现金流、扣非后净利润各季度变动均有的变化规律,同行业公司其他公司情况均各有特点,无明显规律性,公司各季度经营现金流与扣非后净利润变动趋势不匹配是合理的。

二、结合市场环境、业务模式、上下游供需变化(原材料采购成本及产品销售价格变动等)、同行业可比公司情况,说明扶植产品毛利率较低且持续下降的原因,并分析是否存在进一步下滑或毛利率为负的趋势,以及你公司拟采取的应对措施(如有)。

公司近三年扶植产品毛利率情况

| 项目 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2020年 | 2019年 |
|------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| 营业收入 | 19,255.19 | 13,184.80 | 4,799.05 | 5,287.77 | 3,528.17 |
| 营业成本 | 19,201.16 | 13,562.38 | 4,774.13 | 4,866.49 | 3,153.46 |
| 毛利率 | 0.02% | 25.0% | 0.31% | 7.73% | 10.62% |

2023年同行业公司扶植产品毛利率情况对比

| 项目 | 远大智能 | 康力电梯 | 快意电梯 | 梅柳电梯 |
|------|-----------|-----------|----------|----------|
| 营业收入 | 19,255.19 | 68,056.04 | 5,504.54 | 6,490.74 |
| 营业成本 | 19,201.16 | 64,648.65 | 4,364.01 | 7,118.04 |
| 毛利率 | 0.02% | 31.76% | 20.72% | 16.28% |

公司扶植产品毛利率较低主要有以下几个原因:

1. 压缩利润空间,加强品牌宣传

公司销售的扶植产品主要为地铁、地铁等轨道交通类公建项目。报告期内公司扶植销售总量626台,其中高铁地铁412台,占比65.81%,收入占比超87.7%。高铁项目评标方法均为最低价中标法,公司为加强品牌宣传及推广,树立品牌形象,加大非招标采购类项目在招投标过程中的投入有所增加,虽然增加了采购成本,但通过建立完善的售后服务体系,维护与客户长期稳定的合作关系,后续公司可通过销售条件、售后服务等方面提升公司竞争力。

2. 成本费用较高

公司扶植产品多为定制产品,根据客户需求设计制造的非标定制产品,标准化程度低,且公司为重资产公司,固定资产投入较大,采购量较少,导致单位产品成本费用金额较大,原材料采购来源与其他电梯产品一致,非标准件采购渠道成本较高,综合导致扶植产品成本较高,毛利率较低。

3. 部分项目影响

公司报告期扶植产品毛利率为0.02%,由于扶植产品销售量相对较少,受部分项目盈亏情况影响较大,大、报告期公司为开拓北方区域市场,打造区域标志性项目,以较低的价格中标某轨道交通项目(74台),对报告期内扶植产品毛利率影响较大,剔除该标志性项目,报告期内扶植产品毛利率为20.5%。

由于上述影响明显,公司毛利率呈现逐年持续下降,低于同行业电梯产品的毛利率水平,公司采取多种措施提高盈利空间,如通过加强与供应商近年持续谈判,保持合理的采购价格以降低原材料价格;通过工艺优化、技术改造等措施提升产品性能,提高生产效率以降低生产成本;通过开拓新市场,增加扶植项目以降低固定销售费用等,截止上半年在手订单预计在2024年内的扶植量约400台,包括沈阳地铁4号线续建、沈阳地铁13号线续建项目、新建济南高速铁路等项目等,未来随着扶植产量的增加,摊薄成本费用,毛利率会有所提升。

三、说明营业收入增长和销售费用下降的原因及合理性

(一)公司营业收入增长主要原因

1. 加强销售团队开发维护,经营模式业务量增加

公司通过市场拓展,采取“统一营销战略,加强对外经销商的跟踪开发及维护,并坚持以客户为中心,以优质的服务、高效的管理、快速响应客户需求,通过多渠道全方位提供售前、售中和售后服务,持续提升客户的客户满意度,从而促进经营业绩持续增长。报告期内,公司销售团队下辖收入7,523.94万元的客户151个,191.05万元的客户25个,增幅49.23%,占营业收入58.04%,较上年52.44%增加5.60个百分点。

2. 出口收入增加显著

全球经济增长和复苏为电梯出口提供了良好的市场环境。随着各国基础设施建设和城市化进程的推进,对电梯的需求增加,为公司提供了更多的出口机会。据海关数据统计,2023年全年我国电梯出口量40.02万台,同比增长12.49%,相比2022年同期数据出口量75,067台同比增长13.96%。

“一带一路”倡议推动:“一带一路”倡议的深入推进,与沿线国家开展深度合作,推动了电梯等机电产品的出口。公司积极把握“一带一路”建设带来的机遇,加大对外开拓,积极走出去,在俄罗斯、新加坡等海外市场开展更广泛、更深入的交流与合作,增强客户粘性,在沙特、越南、老挝等新兴经济体国家,细分市场基层组织架构,提升产品区域市场竞争力,积极有序地开拓,开拓新的市场,提升品牌影响力;加强区域覆盖并重点区域,推进重大项目落地,进一步推动公司国外收入增长。

报告期内,公司国外收入实现突出,销售收入1,208.26万元,较上年32,542.42万元增加18,665.84万元,增幅57.36%,占营业收入38.35%,较上年32.93%上升5.42个百分点。

3. 产品品质和技术进步

公司在产品品质和技术方面取得了显著进步,能够满足不同国家和地区的市场需求,同时,随着智能化、绿色化电梯技术的发展,公司产品在性能、安全、节能等方面表现优异,吸引了更多客户的关注。

4. 销售团队技术结构化,效能提升

定期对销售人员进行多维度考核(如销售额、销售成本、发货数量、客户满意度、新客户开发合作深度、专业知识储备等方面),并对考核数据进行深入分析,了解销售人员优势和不足,识别出高绩效和低绩效的销售人员,分别制定,针对长期业绩不佳的销售人员进行岗位调整或优化,全面提升销售人员效能,提升了人均销售产出。

(二)销售费用下降主要原因

1. 职工薪酬下降:报告期内薪酬2,463.76万元,较上年1,952.82万元下降26.06%,降幅5.78%,职工薪酬下降主要原因系销售人员数量减少,报告期内销售人员数量230人,较上年206人减少24人,公司通过设立明确的考核标准,提成激励机制,加强培训,多角度的考核及结果分析,实现销售人员优化,人均绩效提高。

2. 销售服务费下降:报告期内销售服务费3,377.88万元,较上年4,125.57万元下降19.67万元,降幅18.16%,销售服务费下降主要原因系报告期内,公司经营规模收入占比提高,由于该类产品合同款项多为约定为固定金额,发生的相关服务费用较低,使报告期销售服务费较上年下降。

综上,公司通过加大市场开发,提升产品品质和技术进步,销售团队结构优化等策略实现营业收入增长,通过销售人员提升效率,加强营销管控等方式实现销售费用的降低,从而全面提升公司市场竞争力,营业收入增长而销售费用下降,通过降低销售费率提升公司利润率,说明公司销售管理及营销策略取得成效,符合逻辑。

四、补充说明存货跌价准备的计提方法和测试过程,说明扶植产品存货跌价准备的计提金额,在此基础上,进一步说明本期及以前年度存货跌价准备的计提是否充分、合理,是否符合《企业会计准则》的有关规定

根据《企业会计准则》,公司在资产负债表日,在对存货进行全面清查的基础上,按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。可变现净值,是指在日常活动中,存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。

对于原材料,公司生产所需的主要材料等,用生产的产品成本的可变现净值高于成本的,该材料仍按成本计量;材料价格的下降表明成本的可变现净值低于成本的,该材料应当按照可变现净值计量。

对于在产品,公司根据合同订单金额及预期的与销售相关的费用来预计完工成本并和相关税金,结合产成品库存成本,综合确定可变现净值并计提存货跌价准备。

对于发出商品,公司依据合同订单金额、发出时间、项目执行进度以及预收客户货款情况,综合预估

其可变现净值并识别是否出现减值迹象。

基于上述原则,公司对扶植在产品计提存货跌价准备507.23万元,对扶植发出商品计提存货跌价准备2.39万元,合计509.62万元。

公司与同行业公司本期及以前年度存货跌价准备计提情况进行了对比,具体情况如下:

| 年度 | 项目 | 远大智能 | 康力电梯 | 梅柳电梯 | 快意电梯 |
|--------|------|-----------|------------|-----------|-----------|
| 2023年度 | 账面余额 | 36,341.29 | 123,763.31 | 31,438.79 | 14,138.26 |
| | 减值准备 | 1,488.40 | 2,072.54 | 368.09 | 103.07 |
| | 计提比例 | 33,292.89 | 121,688.82 | 31,070.70 | 14,432.27 |
| | 计提率 | 4.25% | 1.7% | 1.16% | 0.72% |
| 2022年度 | 账面余额 | 50,277.14 | 108,699.29 | 39,115.19 | 18,976.69 |
| | 跌价准备 | 1,411.49 | 1,600.44 | 241.13 | 312.34 |
| | 计提比例 | 48,085.65 | 107,091.34 | 32,874.06 | 18,664.26 |
| | 计提率 | 2.81% | 1.48% | 0.73% | 1.65% |
| 2021年度 | 账面余额 | 49,943.22 | 110,488.64 | 32,797.92 | 28,130.07 |
| | 跌价准备 | 396.23 | 1,377.33 | 262.44 | 494.23 |
| | 计提比例 | 49,547.00 | 109,111.31 | 32,535.47 | 27,635.84 |
| | 计提率 | 0.71% | 0.07% | 0.77% | 1.72% |

2022年度存货跌价准备计提金额较2021年度上升1,065.27万元,主要原因是公司于报告期内沈阳远大智能机器人股份有限公司部分存货计提减值准备980万元;2023年度存货账面余额较2022年度减少15,038.85万元,共计提发出商品跌价1,142.78万元,在产品减值5,137.06万元。

2021年度同行业存货跌价准备计提比例0.71%-1.72%,公司计提比例为0.71%,与快意电梯、康力电梯计提比例相近;2022年度同行业存货跌价准备计提比例0.73%-2.81%,公司与快意电梯、康力电梯,高于其他三家公司;2023年同行业存货跌价准备计提比例在0.72%-4.22%,公司计提比例为4.22%,高于其他三家公司。

综上所述,公司本期以前年度存货跌价准备计提充分、合理,符合《企业会计准则》的有关规定。会计师回复:一、核查意见

1. 报告期各季度经营现金流与扣非后净利润变动趋势不匹配的主要原因主要为经营现金流为收付实现制,扣非后净利润相关影响因素为权责发生制,且影响扣非后净利润及经营现金流的因素较多,二者发展的各自的影响,变动趋势不是完全一致的,故报告期各季度经营现金流与扣非后净利润变动趋势不完全匹配是合理的;

2. 营业收入增长主要原因系公司销售业务量增加,销售费用下降的主要原因为销售人员数量减少导致职工薪酬下降,公司销售费用率占比,占比提高,由于该类合同款项多为约定为固定金额,发生的相关服务费用比例较低,使报告期销售服务费较上年下降,故公司营业收入增长而销售费用下降是合理的;

3. 公司本期及以前年度存货跌价准备的计提充分、合理,符合《企业会计准则》的有关规定;

二、核查程序

1. 通过访谈与收付内部控制循环测试,了解销售与收入确认相关的内部控制制度的有效性,并测试关键控制执行的有效性;

2. 获取收入、成本和期间费用项目构成及明细账,对营业收入、成本、期间费用变动进行合理性分析;

3. 获取公司现金流量项目构成及对现金流流入账目明细,分析现金流量表的编制是否符合《企业会计准则》规定;

4. 获取公司存货跌价准备明细表,复核加计是否正确,并与总账、明细账会计数进行核对是否相符;

5. 检查计提存货跌价准备是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性;

6. 检查计提存货跌价准备的方法,方法是否恰当一致;

7. 根据成本与可变现净值孰低的原则,评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法的合理性,考虑是否有确凿证据表明计提减值准备的事项真实,检查其合理性;

8. 抽查计提存货跌价准备的明细,判断后值是否合理;原因为:

9. 检查存货跌价准备的计算和会计处理是否正确,本期计提或转销是否与有关损益科目金额核对一致。

二、年报显示,你公司存在符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2023年修订)》中列举的非经常性损益项目认定为经常性损益的情况,具体为:报告期内增值3243.61万元,利润总额810.9万元。此外,你公司期末投资收益1,072.70万元,同比增长88.59%,期末已背书或贴现且金额未超过19.19万元,本期计提坏账准备1,033.70万元。

请贵公司:(1)补充披露票据贴现对应的应收票据明细,以及你公司享受增值税即征即退优惠政策的具体情况及政策依据,报告期内增值税即征即退金额变动过程及依据,以及截至报告期末日款退回的情况;(2)结合最近三年增值税即征即退金额变化情况分析,影响因素及可持续性等情况,说明增值税即征即退金额与公司业务体量、收入规模的匹配度及合理性;

(3)说明期末已背书或贴现且未终止确认应收票据的具体情况及会计处理,以及报告期内应收票据大幅增长的原因;

(4)详细列明应收账款坏账计提比例、结合主要客户资信情况、销售及信用政策等,说明报告期内计提1,033万元信用减值准备的合理性,是否符合《企业会计准则》的有关规定;

(5)对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2023年修订)》,详细列明报告期内增值3,243.61万元、利润总额810.9万元、此外,你公司期末投资收益1,072.70万元,同比增长88.59%,期末已背书或贴现且金额未超过19.19万元,本期计提坏账准备1,033.70万元。

请贵公司:(1)补充披露票据贴现对应的应收票据明细,以及你公司享受增值税即征即退优惠政策的具体情况及政策依据,报告期内增值税即征即退金额变动过程及依据,以及截至报告期末日款退回的情况;(2)结合最近三年增值税即征即退金额变化情况分析,影响因素及可持续性等情况,说明增值税即征即退金额与公司业务体量、收入规模的匹配度及合理性;

(3)说明期末已背书或贴现且未终止确认应收票据的具体情况及会计处理,以及报告期内应收票据大幅增长的原因;

(4)详细列明应收账款坏账计提比例、结合主要客户资信情况、销售及信用政策等,说明报告期内计提1,033万元信用减值准备的合理性,是否符合《企业会计准则》的有关规定;

(5)对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2023年修订)》,详细列明报告期内增值3,243.61万元、利润总额810.9万元、此外,你公司期末投资收益1,072.70万元,同比增长88.59%,期末已背书或贴现且金额未超过19.19万元,本期计提坏账准备1,033.70万元。