



## 关于《关于对新华都特种电气股份有限公司的年报问询函》的回复

众环专字(2023)0204006号

深圳证券交易所创业板公司管理部:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)作为新华都特种电气股份有限公司(以下简称“新特电气”或“公司”)2022年度财务报表的审计机构,于2023年4月20日出具了众环审字(2023)0204237号无保留意见审计报告。

2023年5月10日,深圳证券交易所创业板公司管理部下发《关于对新华都特种电气股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函(2023)第105号)(以下简称“问询函”),我们以对新特电气相关财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

### 问题一:

报告期内你公司实现营业收入、净利润分别为4.5亿元、9,754万元,同比分别增长10.75%、10.75%,经营活动现金流量净额为3,842万元,同比下降33.33%。你公司电抗器收入为1,803万元,毛利率为34.59%,毛利率较上年下降8.87个百分点,其他业务收入为354万元,毛利率为48.54%,毛利率较上年增长21.09个百分点。

(1) 请结合产品销售情况、信用政策、会计核算方法等,说明你公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因及合理性;

(2) 请说明电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因及合理性;

(3) 请结合你公司其他业务的具体内容,说明该其他业务毛利率较你公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因及合理性,与同行可比公司是否存在差异,是否具有合理性及可持续性。

(4) 请说明公司报告期内是否存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况，会计师对此类情形对应的收入所执行的审计程序，公司是否存在跨期确认收入的情况。

一、请结合产品销售情况、信用政策、会计核算方法等，说明你公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因及合理性；

**【公司回复】**

(一) 公司 2022 年产品销售情况、信用政策、会计核算方法情况说明

2022 年度公司的会计核算方法没有发生变化。

公司产品适用于多个下游应用领域，主要服务于电力行业、金属冶炼、石油化工、建材行业、市政建设、机械配套、储能系统等领域，2022 年随着公司经营规模进一步扩大，销售订单持续增长，销售额也随之增加，2022 年第四季度销售产生的应收账款，在 2023 年收回。公司给予客户一定的赊销额度以及账期，一般不超过 4 个月，报告期内公司信用政策与客户结算周期无变化，但由于客户的下游客户回款较慢，影响其及时向公司支付货款。

同时，公司主要材料，如硅钢片、有色金属采用备货采购模式，采购这些原材料需要预付货款或货到付款，另外，因国内经济下行，公司为保障正常经营，满足客户的订单交期需求，进行有效备货以及控制采购价格，针对以上情况，公司对部分主要供货商采用了付款周期缩短、变更付款方式的政策，相应增加了 2022 年度的经营活动现金流出。

(二) 公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势

营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动情况如下所示：

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
营业收入	451,839,449.07	407,994,883.97	43,844,565.10	10.75%
净利润	97,541,986.39	84,294,160.97	13,247,825.42	15.72%
经营活动产生的现金流量净额	38,416,322.79	57,619,459.47	-19,203,136.68	-33.33%

2022 年公司深耕高压变频调速领域，积极开拓新市场销，销售订单持续增长，营业收入较上年提高 10.75%。

2022 年，公司营业收入增加，毛利率较为稳定，使得净利润增加；首次公开发行股票募集资金到位，财务费用-利息收入相应增加，并且使用闲置募集资金

进行投资理财，资产得到保值增值，使得净利润增加。主要因上述情况，净利润本年较上年提高 15.72%。

2022 年公司经营活动现金流量净额较上年减少 33.33%，主要受“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到的税费返还”、“收到其他与经营活动有关的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”项目的变化影响。

经营活动现金流量净额的主要变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	373,659,384.83	291,594,406.03	82,064,978.80	28.14%
收到的税费返还	7,644,266.47	135,612.81	7,508,653.66	5536.83%
收到其他与经营活动有关的现金	13,283,380.29	6,487,513.96	6,795,866.33	104.75%
购买商品、接受劳务支付的现金	238,570,159.73	133,462,490.95	105,107,668.78	78.75%
支付其他与经营活动有关的现金	29,898,285.94	16,859,134.65	13,039,151.29	77.34%
经营活动产生的现金流量净额	38,416,322.79	57,619,459.47	-19,203,136.68	-33.33%

销售商品、提供劳务收到的现金项目本期增加 82,064,978.80 元，主要原因为本期票据到期承兑较多，背书情况减少，销售商品、提供劳务收到的现金增加。

收到的税费返还项目本期增加 7,508,653.66 元，主要原因为增值税留抵税费返还。

收到其他与经营活动有关的现金本期增加 6,795,866.33 元，主要原因为 2022 年度首次公开发行股票募集资金到账，利息收入增加，以及本期收到的政府补助略有增加。

购买商品、接受劳务支付的现金本期增加 105,107,668.78 元，主要原因为国内经济下行，公司为保障正常经营，满足客户的订单交期需求，进行有效备货以及控制采购价格，针对以上情况，公司对部分主要供货商采用了付款周期缩短、变更付款方式的政策，购买商品、接受劳务支付的现金本期大幅增加。

支付其他与经营活动有关的现金项目本期增加 13,039,151.29 元，主要原因为公司持续加大研发投入，上市中介费用等增加，支付其他与经营活动有关的现金项目大幅增加。

综上所述，公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致具有合理性。

## 二、请说明电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因及合理性；

### 【公司回复】

报告期内，公司电抗器产品的毛利率变化情况如下：

单位：元、kvar、元/kvar

年度	销售收入	销售成本	毛利率	容量
2022年	18,032,196.62	11,794,669.39	34.59%	317,753.20
2021年	11,902,248.76	6,729,637.22	43.46%	176,267.65
增减变动	6,129,947.86	5,065,032.17	-8.87%	141,485.55
增减变动比例	51.50%	75.26%	-20.41%	80.27%
2022年单位容量平均指标（元/kvar）	56.75	37.12		
2021年单位容量平均指标（元/kvar）	67.52	38.18		
增减变动	-10.77	-1.06		
增减变动比例	-15.96%	-2.78%		

公司2022年实现电抗器销售收入18,032,196.62元，同比增长51.50%，当年电抗器产品综合毛利率34.59%，与上年同期电抗器产品毛利率43.46%相比，下降8.87%，造成2022年电抗器收入增长但毛利率出现下滑的主要原因是由于市场竞争压力增大，公司出于稳定电抗器产品收入、布局电抗器产品进入储能市场的考虑，所以在产品价格上做出降价调整。

综上所述，公司电抗器收入增长但毛利率大幅下滑具有合理性。

三、请结合你公司其他业务的具体内容，说明该其他业务毛利率较你公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因及合理性，与同行可比公司是否存在差异，是否具有合理性及可持续性。

### 【公司回复】

（一）公司其他业务收入主要是出租收入、废料销售收入和外购商品销售收入，具体情况如下：

单位：元

项目	2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
出租收入	649,483.70	253,635.24	60.95%	595,360.01	225,229.46	62.17%
废料销售收入	1,105,150.07	72,382.84	93.45%	806,119.29	11,638.41	98.56%

项目	2022 年			2021 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
外购商品销售收入	1,780,601.77	1,493,135.64	16.14%	5,815,389.37	5,001,234.85	14.00%
快递柜租金收入				3,301.89		100.00%
合计	<b>3,535,235.54</b>	<b>1,819,153.72</b>	<b>48.54%</b>	<b>7,220,170.56</b>	<b>5,238,102.72</b>	<b>27.45%</b>

出租收入主要是公司全资子公司北京变频拥有的一套位于朝阳区利泽中一路 1 号院的办公用房用于经营性出租取得的收入，毛利率较高。

废料是铜线和铝线在挤压过程中产生的边角料以及少量产成品报废产生的废料回收等，公司根据外部废料收购价格变化进行集中销售，因此废料销售收入毛利率较大。

外购商品销售收入是公司根据客户需求，从其他企业采购的公司不生产的变频器、电机、配电变压器、工频变压器等产品销售给客户，外购商品销售收入具有偶发性、非连续性特点，外购商品销售收入毛利率较低。

与 2021 年相比，公司 2022 年出租业务、废料销售及外购商品销售毛利率未发生明显变化，但当年毛利率较低的外购商品销售下降约 70%，同时毛利率较高的废料销售收入增长约 37%，导致其他业务收入综合毛利率大幅增长。

综上所述，公司其他业务毛利率较公司主营业务毛利偏高且大幅增长具有合理性。

(二) 其他业务毛利率公司与同行业可比公司对比如下：

单位：元

项目	2022 年			2021 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
特变电工	1,713,816,054.60	1,104,707,730.07	35.54%	1,381,443,553.70	998,458,102.86	27.72%
中国西电	227,799,520.86	129,135,832.36	43.31%	379,496,550.90	376,412,565.96	0.81%
中能电气	9,184,670.40	2,899,007.35	68.44%	11,727,518.18	1,208,827.95	89.69%
国网英大	27,400,825.97	14,878,134.22	45.70%	32,270,546.96	22,555,696.80	30.10%
金盘科技	38,725,214.09	28,904,926.80	25.36%	18,192,200.09	9,849,585.58	45.86%
可比公司均值	<b>403,385,257.18</b>	<b>256,105,126.16</b>	<b>43.67%</b>	<b>364,626,073.97</b>	<b>281,696,955.83</b>	<b>38.84%</b>
新特电气	3,535,235.54	1,819,153.72	48.54%	7,220,170.56	5,238,102.72	27.45%

因各同行业上市公司未披露其他业务具体信息，无法按明细对其他业务毛利

率进行分析比较。2022 年其他业务毛利率公司高于同行业可比公司均值，2021 年其他业务毛利率公司低于同行业可比公司均值。同行业可比公司其他业务毛利率均存在差异。

综上所述，公司其他业务毛利率与同行可比公司其他业务毛利率存在差异，相比于公司主营业务毛利偏高且大幅增长具有合理性，但毛利率升高不具有可持续性。

**四、请说明公司报告期内是否存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况，会计师对此类情形对应的收入所执行的审计程序，公司是否存在跨期确认收入的情况。**

**【公司回复】**

公司报告期内不存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况。

公司以发货回执单签收日期作为收入确认的判定条件，不存在跨期确认收入的情况。

**【会计师回复】**

**一、核查程序：**

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1、获取并查阅了 2022 年度财务报表，复核了 2022 年度现金流量表。了解公司现金流量表主表及附表的编制方法及过程，复核其编制准确性及恰当性，并对影响经营性现金流量的项目进行对比分析；

2、获取公司编制现金流量相关数据，分别同财务报表数据及账簿等核对，复核同相关会计科目数据勾稽是否一致和分类的合理性，关注公司现金流量表项目是否恰当列报；

3、通过对营业收入等相关科目分析，复核销售商品、提供劳务收到的现金的准确性；通过对营业成本等相关科目分析，复核购买商品、接受劳务支付的现金的准确性；

4、了解公司 ERP 系统及操作流程，了解销售收款循环、采购付款循环和货币资金循环等关键业务循环的业务内容并执行穿行测试，确认公司与主要客户、供应商在合同中约定的信用政策、结算方式、结算周期的变化；

5、对公司财务负责人和其他相关人员进行了解，了解经营活动产生的现金

流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配的原因，了解公司实际经营情况；

6、对应收款项、应付款项等项目执行检查、函证、分析性程序等审计程序，确认公司与客户、供应商交易的真实性；

7、抽取并查阅了公司与主要客户签署的合作框架协议或者合同、订单，核实公司与主要客户约定的信用政策、结算方式及结算周期，重点查看收款及付款条款，对重要收付款进行原始凭证的抽查，确认本期收付款的真实性；

8、向公司管理层了解报告期内电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因；

9、获取并查阅了公司销售明细，汇总分析电抗器产品容量、价格及其变动情况；

10、向财务总监了解新特电气 2022 年度其他业务毛利率增长的原因，查阅公司其他业务毛利率变动情况及明细，分析其他业务毛利变动的合理性；

11、查阅报告期内同行业上市公司定期报告及信息披露文件，与同行业可比公司进行对比；

12、取得新特电气与客户签订的合同及协议，识别合同及协议中约定的关键业务条款，识别收入确认时点及条件；

13、获取并查阅报告期内相关发货回执单、运输对账单及开票通知单、运输发票。

## 二、核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司 2022 年度营业收入、净利润和经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，企业已如实披露原因，此变动情况为公司 2022 年度实际经营状况，具有合理性；

2、2022 年电抗器收入增长但毛利率出现下滑的主要原因公司已如实披露说明，公司电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因具有合理性；

3、其他业务收入主要是出租收入、废料销售收入和外购商品销售收入，其他业务毛利率较公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因公司已如实披露，具有合理性；与同行可比公司对比情况已如实披露，其他业务毛利大幅增长不具有连续性；

4、公司报告期内不存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况。公司以发货回执单签收日期作为收入确认的判定条件，不存在跨期确认收入的情况。

**问题二：**

报告期内你公司前五名客户合计销售金额为 26,175 万元，占年度销售总额的 57.93%；公司前五名供应商合计采购金额为 10,666 万元，占年度采购总额的 41.78%。

(1) 请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户/供应商；

(2) 请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖，并提示相关风险；

(3) 请说明你公司是否存在向贸易商采购的情形，如有，请说明贸易商名称、具体内容、采购定价公允性，并说明原因及合理性。

一、请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户/供应商；

**【公司回复】**

(一) 补充说明报告期前五名客户的名称、销售涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及前五名客户之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户。



2022年，公司前五名客户情况如下：

单位：元

客户名称	2022年销售金额	销售涉及业务	定价方式	合作年限	业务模式	2022年销售回款	回款率
客户一	66,515,057.83	变压器、电抗器、维修及配件	报价	15年	直销	75,816,371.34	113.98%
客户二	56,739,515.14	变压器、电抗器、配件	报价	22年	直销	75,182,294.74	132.50%
客户三	52,070,498.79	变压器、电抗器、维修及配件	报价	12年	直销	33,758,182.87	64.83%
客户四	47,167,927.16	变压器、电抗器、维修及配件	报价、招标	15年	直销	52,826,022.50	112.00%
客户五	39,258,407.09	变压器、维修	报价	3年	直销	29,989,260.00	76.39%

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东与上表前五名客户之间仅存在供应商、客户间的业务关系，不存在关联关系或其他业务往来，相关业务真实、合理，具有商业实质；均为公司最终客户。

(二) 补充说明报告期前五名供应商的名称、采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式，并说明公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及前五名之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终供应商。

2022 年，公司前五名供应商情况如下：

单位：元

客户名称	采购金额	采购涉及业务	定价方式	合作年限	业务模式
供应商一	32,155,876.23	铜杆	铜价(期货月均价或订货日价)+加工费	4 年	直采
供应商二	21,073,279.74	铁心	报价	3 年	直采
供应商三	20,822,637.62	硅钢片	终端供应商报价+服务费	5 年	贸易商采购
供应商四	18,346,153.13	铜杆、铜线、铜排	铜价(期货月均价或订货日价)+加工费	20 年	直采
供应商五	14,262,906.96	硅钢片	报价	3 年	直采

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上表前五名客户之间仅存在供应商、客户间的业务关系，不存在关联关系或其他业务往来，相关业务真实、合理，具有商业实质；除供应商三不是公司最终供应商，其他均为公司最终供应商。

二、请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖，并提示相关风险；

**【公司回复】**

（一）请说明报告期前五名客户是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售模式等说明客户集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户的依赖，并提示相关风险；

2021 年度、2022 年度向前五名客户及其关联客户销售情况如下：

单位：元

时间	序号	客户名称	销售金额	占比
2022 年	1	客户一	66,515,057.83	14.72%
	2	客户二	56,739,515.14	12.56%
	3	客户三	52,070,498.79	11.52%
	4	客户四	47,167,927.16	10.44%
	5	客户五	39,258,407.09	8.69%
	合计			<b>261,751,406.01</b>
2021 年	1	客户二	62,308,144.33	15.27%
	2	客户三	58,223,204.47	14.27%
	3	客户一	43,447,670.96	10.65%
	4	客户六	35,109,996.11	8.61%
	5	客户四	33,364,668.16	8.18%
	合计			<b>232,453,684.03</b>

2022 年较 2021 年，公司前五大客户总体保持稳定，2022 年新增的前五大客户为客户五。

公司与客户五合作产品应用领域为车载油气压裂设备，是近年发展的新兴市场，2019 年下半年公司开始与客户五接触沟通，2020 年下半年开始正式合作。该市场应用领域特殊，有较高的技术要求，公司产品质量符合客户五的标准，2021 年底双方确立战略合作关系，公司成为客户五该类产品主要供应商。客户五在车载油气压裂设备市场增长较快，公司做为主要供方，对应的订单交付也出现大幅

增长，导致 2022 年对客户五的销售额大幅增加，并成为公司 2022 年新增主要客户。公司与客户五已有 3 年的业务合作关系。

客户六 2022 年较 2021 年销售减少，因客户采购价格较低，回款较慢，2022 年调整了对客户六的销售份额。

公司下游客户主要为高压变频器制造商。高压变频器行业具备较高的行业壁垒，终端用户对产品性能、质量、稳定性及服务能力有较高要求。因此，高压变频器主要市场份额由技术领先、实力较强的国内外知名高压变频器制造商占据，行业内具有一定规模的企业相对较少，行业集中度较高。公司与主要下游客户建立了长期、稳定、良好的合作关系。受高压变频器行业集中度较高的影响，公司 2021 年、2022 年对前五大客户销售收入占主营业务收入的比例超过 50%，保持稳定，未发生较大变化，客户集中度相对较高，但不存在严重依赖于少数客户的情况。

公司虽不存在严重依赖于少数客户的情况，但若主要客户流失、主要客户因各种原因大幅减少对公司采购量或要求大幅下调产品价格，将对公司收入及盈利水平构成不利影响。

(二) 请说明报告期前五名供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、采购模式等说明供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要供应商的依赖，并提示相关风险；

2021 年度、2022 年度向前五名供应商及其关联供应商采购情况如下：

单位：元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
2022 年	1	供应商一	32,155,876.23	12.59%
	2	供应商二	21,073,279.74	8.25%
	3	供应商三	20,822,637.62	8.16%
	4	供应商四	18,346,153.13	7.19%
	5	供应商五	14,262,906.96	5.59%
			合计	106,660,853.68

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
2021年	1	供应商三	57,099,443.56	24.92%
	2	供应商一	31,769,286.19	13.86%
	3	供应商二	15,936,535.37	6.95%
	4	供应商四	12,688,793.60	5.54%
	5	供应商六	10,481,907.85	4.57%
		合计	127,975,966.57	55.84%

2022 年较 2021 年，公司前五大供应商总体保持稳定，2022 年新增的前五大供应商为供应商五。

供应商五为公司主要原材料有取硅钢片的供应商，公司 2022 年生产使用有取硅钢片作为原材料的产品增加，使得有取硅钢片 2022 年的采购量大幅增加，供应商五生产的有取硅钢片能较好地实现公司的采购要求；公司的主要原材料无取硅钢片、铁心、铜等均采用分散采购的模式；公司所处的行业基本上为“以销定产”的生产模式，对于大宗物料按照市场行情进行采用备货采购模式，公司在备货时采取分散采购的模式，各类原材料均有不同的供应商，根据比价、交货周期等进行选择，不存在对单一供应商重大依赖的情形。

公司通过不断优化和调整、增加合格供应商，来降低对单个供应商的依赖，目前公司不存在对单个供应商的采购依赖性，不存在相应风险。

**三、请说明你公司是否存在向贸易商采购的情形，如有，请说明贸易商名称、具体内容、采购定价公允性，并说明原因及合理性。**

**【公司回复】**

公司存在向贸易商采购的情形。公司 2022 年前二十大供应商占全年采购金额的 73.91%，公司前二十大供应商中属于贸易商仅有青岛佰盈钢材有限公司（以下简称“佰盈钢材”），均为采购的钢材；采购价格为“终端供应商报价+服务费”。佰盈钢材成立于 2013 年，公司股东为武付文、蔡霜霜，经营范围主要为金属结构销售；金属材料销售；建筑材料销售。首钢股份是国内大型钢铁生产和销售企业之一，对客户采购的连续性有较高的要求，而公司采取按订单生产的业务模式，更适合灵活的采购模式，连续采购不利于公司生产及成本控制。2018 年 12 月前，公司主要向首钢股份直接采购钢材；2018 年 12 月起，经与首钢股份协商，公司转为通过贸易商佰盈钢材继续采购首钢股份生产的硅钢片，因贸易商服务于多个

客户，即便单一客户不具备采购连续性，也可通过汇集不同客户在各月的差异需求，形成月度持续的采购订单，便于首钢股份进行客户管理、实现了首钢股份对连续采购的要求，亦符合公司大宗物料采用备货采购的业务模式。公司主要通过佰盈钢材采购首钢股份的期货产品，公司向佰盈钢材采购，与佰盈钢材向首钢股份采购的价格差异为留存的服务费，为公司向佰盈钢材采购与佰盈钢材向首钢股份采购的价格差异，价格差异公允、合理。此外，通过对不同客户的订单汇总，贸易商对钢材供应商的采购规模较大、议价能力较强，并可为客户提供更灵活的结算方式及交期安排，通过贸易商而非直接向钢材供应商采购的情况在行业内较为普遍，具备业务合理性。

### **【会计师回复】**

#### **一、核查程序：**

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- 1、了解与收入和采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，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、获取记账凭证对应的采购订单、发票、验收单、入库单等等支持性文件，抽取样本并核查文件内容与账面记录的一致性；
- 3、获取公司销售清单、采购清单，通过管理层了解主要客户、供应商变动情况及原因；
- 4、获取记账凭证对应的合同、订单、出库单、发票、签收单等支持性文件，抽取样本并核查文件内容与账面记录的一致性；
- 5、对公司期末应收款余额进行期后回款核查，核对收款凭证的付款人与客户信息是否一致，付款金额与账面记录是否一致；
- 6、对客户、供应商执行函证程序，对发函及回函情况进行统计分析；针对未回函的客户、供应商执行替代测试；
- 7、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息查询网站获取并查阅了主要客户、供应商的工商背景、经营情况及业务规模等信息，核查是否存在关联关系或经营异常情况；
- 8、核查了公司报告期内涉及贸易性质的主要供应商，了解贸易商采购模式的形成原因；

9、查阅同样具备钢材采购需求的上市公司或拟上市公司公开披露的信息，了解并核实贸易商采购模式的真实性及普遍性。

## 二、核查意见：

1、公司已补充说明说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况。公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上述客户、供应商之间不存在关联关系或其他业务往来，报告期前五名客户均为最终客户，报告期前五名供应商中除供应商三外，均为最终供应商；

2、公司如实披露了报告期前五大客户、供应商的变化情况及原因，未发现公司对主要客户及供应商存在重大依赖风险，但如果主要客户流失、主要客户因各种原因大幅减少对公司采购量或要求大幅下调产品价格，将对公司收入及盈利水平构成不利影响；

3、公司存在向贸易商采购的情形，公司如实披露了向贸易商采购的基本情况及其原因，具备业务合理性。

## 问题三：

报告期末，你公司应收账款账面余额为 24,709 万元，同比增长 16.62%，占公司营业收入的 54.69%，计提坏账准备 1,979 万元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 16,191 万元，占应收账款期末余额合计数的 65.53%。请说明你公司期末应收账款前五大欠款方情况，包括但不限于客户资信情况、主要销售产品、近五年你公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性，前期收入确认是否真实、准确，并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

一、请说明你公司期末应收账款前五大欠款方情况，包括但不限于客户资信情况、主要销售产品、近五年你公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性，前期收入确认是否真实、准确，并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

## 【公司回复】

(一) 2022 年末公司应收账款前五大欠款方情况包括但不限于客户资信情况、主要销售产品

2022 年末公司前五大应收账款相关情况如下：

单位：元

单位名称	客户资信情况	主要销售产品	2022 年末应收账款
第一名	正常经营	变压器、电抗器	82,951,523.72
第二名	正常经营	变压器、电抗器	26,735,262.59
第三名	正常经营	变压器、电抗器	22,523,681.69
第四名	正常经营	变压器、电抗器	14,878,966.25
第五名	正常经营	变压器、电抗器	14,815,960.00
合计			<b>161,905,394.25</b>

(二) 近五年公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备

1、2018 年-2023 年对第一名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	52,070,498.79	58,223,204.47	38,720,783.15	31,242,849.35	30,880,243.28
应收账款余额	82,951,523.72	58,010,389.13	49,606,463.14	40,428,233.53	42,285,886.11
坏账准备	6,532,216.21	2,920,519.46	3,077,511.97	3,302,334.69	2,551,798.62
2023 年 4 月 30 日前回款金额		5,643,800.00			
2022 年回款金额		29,822,090.28	3,936,092.59		
2021 年回款金额			45,670,370.55	11,558,270.45	
2020 年回款金额				28,869,963.08	
2019 年回款金额					42,285,886.11
应收账款回款总额		<b>35,465,890.28</b>	<b>49,606,463.14</b>	<b>40,428,233.53</b>	<b>42,285,886.11</b>

2、2018 年-2023 年对第二名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	18,110,873.57	35,109,996.11	25,630,500.89	1,178,812.39	
应收账款余额	26,735,262.59	24,365,246.77	21,969,674.00	1,323,868.00	
坏账准备	1,964,339.38	1,243,762.34	1,098,483.70	66,193.40	
2023 年 4 月 30 日前回款金额	1,193,235.50	6,275,762.50			



项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
2022 年回款金额		18,089,484.27			
2021 年回款金额			21,969,674.00		
2020 年回款金额				1,323,868.00	
2019 年回款金额					
<b>应收账款回款总额</b>	<b>1,193,235.50</b>	<b>24,365,246.77</b>	<b>21,969,674.00</b>	<b>1,323,868.00</b>	

### 3、2018 年-2023 年对第三名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	66,515,057.83	43,447,670.96	23,579,642.06	13,987,836.68	2,090,160.17
应收账款余额	22,523,681.69	23,385,071.89	9,032,308.97	7,747,131.73	1,683,459.99
坏账准备	1,126,184.09	1,169,253.59	451,615.45	387,356.59	84,173.00
2023 年 4 月 30 日前回款金额	22,523,681.69				
2022 年回款金额		23,385,071.89			
2021 年回款金额			9,032,308.97		
2020 年回款金额				7,747,131.73	
2019 年回款金额					1,683,459.99
<b>应收账款回款总额</b>	<b>22,523,681.69</b>	<b>23,385,071.89</b>	<b>9,032,308.97</b>	<b>7,747,131.73</b>	<b>1,683,459.99</b>

### 4、2018 年-2023 年对第四名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	16,151,308.73	16,815,294.68	14,337,855.75	8,376,737.57	9,121,828.49
应收账款余额	14,878,966.25	12,227,987.25	12,226,704.25	8,526,417.85	8,161,013.85
坏账准备	743,948.31	611,399.36	611,335.21	426,320.89	408,050.69
2023 年 4 月 30 日前回款金额	5,000,000.00				
2022 年回款金额		12,227,987.25			
2021 年回款金额			12,226,704.25		
2020 年回款金额				8,526,417.85	
2019 年回款金额					8,161,013.85
<b>应收账款回款总额</b>	<b>5,000,000.00</b>	<b>12,227,987.25</b>	<b>12,226,704.25</b>	<b>8,526,417.85</b>	<b>8,161,013.85</b>

### 5、2018 年-2023 年对第五名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	39,258,407.09	633,274.35	3,451,327.40		
应收账款余额	14,815,960.00	443,220.00	638,620.00		
坏账准备	740,798.00	46,023.00	31,931.00		
2023 年 4 月 30 日前回款金额	5,662,100.00				
2022 年回款金额		443,220.00			
2021 年回款金额			638,620.00		
2020 年回款金额					
2019 年回款金额					
<b>应收账款回款总额</b>	<b>5,662,100.00</b>	<b>443,220.00</b>	<b>638,620.00</b>		

(三)并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性，前期收入确认是否真实、准确，并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

1、2022 年末，公司前五大客户逾期金额、账龄及回款相关情况如下：

单位：元

债务人名称	应收账款余额	逾期应收账款余额	账龄	逾期应收账款回款金额 (2023 年 1-4 月)
第一名	82,951,523.72	69,004,410.12	1 年以内 59,105,123.46 元； 1-2 年 23,846,400.26 元	5,643,800.00
第二名	26,735,262.59	17,985,129.26	1 年以内 20,459,500.09 元；1-2 年 6,275,762.50 元	7,468,998.00
第三名	22,523,681.69	811,919.81	1 年以内	811,919.81
第四名	14,878,966.25	7,343,077.25	1 年以内	5,000,000.00
第五名	14,815,960.00	12,841,640.00	1 年以内	5,662,100.00
合计	161,905,394.25	107,986,176.44		24,586,817.81

上述逾期应收账款的主要原因是其下游客户回款较慢，影响其及时向公司支付货款。

上述公司均在正常经营，未有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，公司已按照应收账款坏账准备计提政策对不同账龄的应收账款计提了相应比例的坏账准备，坏账准备计提充分。

2、前期收入确认是否真实、准确

公司主营业务收入分为内销和外销。

内销确认的具体方法，分为以下两种情况：（1）如销售合同中未约定验收时间，产品发货到客户指定地点且客户签收发货许可书即确认收入。（2）如销售合同中另行约定了验收时间，产品发货到客户指定地点且客户签收发货许可书，若在验收期内客户提供验收合格文件或证明，则以取得验收合格文件或证明即确认收入；若在验收期内客户不提供验收合格文件或证明，则以验收期满客户未提出异议即确认收入。

外销确认的具体方法为：采用 FOB 条款，当产品报关离境时即确认收入；采用 CIF 条款，当产品报关离境时即确认收入。

2022 年，公司收入确认会计政策及相关依据与之前保持一致。2018-2022 年公司严格按照上述会计政策确认收入，前期收入真实、准确。

上述客户均为公司长期稳定客户，公司收入确认会计政策未发生变动，交易真实、准确，且与公司不存在关联关系或其他利益关系。

### **【会计师回复】**

#### **一、核查程序：**

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- 1、获取并查阅新特电气关于前五大应收账款逾期应收账款客户、金额和账龄情况，对应坏账准备计提情况和，分析逾期应收账款未收回的原因；
- 2、通过企业信用信息网、天眼查、企查查、客户披露的定期报告等查询了前五大应收账款客户的经营情况及资信状况，判断逾期应收账款是否存在回收风险；
- 3、获取新特电气销售清单，并核查应收账款余额前五大客户的收入情况；
- 4、取得新特电气与客户签订的合同及协议，识别合同及协议中约定的关键业务条款，识别收入确认时点及条件；
- 5、获取并查阅报告期内相关发货回执单、运输对账单及开票通知单、运输发票；
- 6、对主要客户实施函证交易及往来金额等核查程序。

#### **二、核查意见：**

新特电气已如实披露期末应收账款前五大欠款方资信情况、主要销售产品、近五年公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，说明了截至

期末应收账款逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性。上述客户与新特电气交易真实、准确，且与新特电气不存在关联关系或其他利益关系。

**问题四：**

报告期末，你公司存货账面余额为 6,416 万元，同比增长 30.97%，计提存货跌价准备 63 万元，均为库存商品跌价准备。公司在产品、库存商品账面余额分别为 1,702 万元、2,437 万元，分别同比增长 142.45%、21.67%。

(1) 请说明你公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，并说明库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提是否充分，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

(2) 请说明在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，说明你公司未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因及合理性；

(3) 请你公司结合进一步加工费用（如需）、销售费用、相关税费等，综合考虑存货品类、库龄、预计销售计划、周转天数等，说明存货跌价准备的测算过程。

一、请说明你公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，并说明库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提是否充分，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

**【公司回复】**

公司 2022 年末在产品、库存商品的具体构成及库龄结构如下：

单位：元

项目	账面余额	库龄	
		1 年以内	1 年以上
<b>在产品</b>	<b>17,021,006.57</b>	<b>17,021,006.57</b>	
其中：变压器	16,676,856.93	16,676,856.93	
电抗器	344,149.64	344,149.64	
<b>库存商品</b>	<b>24,372,490.47</b>	<b>19,875,496.70</b>	<b>4,496,993.77</b>
其中：变压器	23,517,918.58	19,138,182.00	4,379,736.58
电抗器	854,571.89	737,314.70	117,257.19
<b>合计</b>	<b>41,393,497.04</b>	<b>36,896,503.27</b>	<b>4,496,993.77</b>

(一) 公司存货跌价计提政策

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。具体如下：

1、库存商品等直接用于出售的存货：在正常生产经营过程中，可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费。公司采取高度定制化、“以销定产”的生产模式，根据客户订单需要生产，因此可以获得合理的估计售价，据此计提存货跌价准备。

2、需要经过加工的原材料及在产品：由于公司采用“以销定产”的备货原则，若库存商品未出现减值，通常相应的原材料也不会跌价。公司以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

## （二）公司库龄在 1 年以上库存商品存货跌价准备计提情况

公司主要产品为变压器、电抗器等，采取高度定制化的生产模式，根据客户订单需要生产，对于有对应订单的库存商品估计售价来源于合同价格，对于没有对应订单的库存商品估计售价是根据该库存商品存货拆卸二次利用、试验、变卖废品等确定。

综上所述，公司库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提充分，不存在应计提减值准备为计提的情形。

**二、请说明在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，说明你公司未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因及合理性；**

### **【公司回复】**

公司的生产过程包括：铁心卷料剪切、铁心叠装、导线加工、线圈绕制及压装、浸漆固化、器身装配、成品试验。公司按照直接生产人员的当月薪酬归集直接人工；公司按照当月车间管理人员等辅助人员的工资和福利、车间房屋建筑物

和机器设备的折旧费、租赁费、办公费、水电费、物料消耗费及修理费等归集制造费用。以上加工费用将按产品的标准工时进行分摊结转，除此以外无其他特殊加工费用成本。由于主要产品变频用变压器是高度定制化产品，每台产品的性能、参数、指标、结构的要求均不相同，变频用变压器的设计与生产周期为 15 天左右，电抗器的设计与生产周期为 10 天左右。

公司主要产品为变压器、电抗器等，采取高度定制化的生产模式，根据客户订单需要生产，所以在产品中均有对应的生产订单。所以在产品均可在完工时获取确定的估计售价，公司本题回复“一、（一）公司存货跌价计提政策”的计提方法进行测算，未发现在产品存在可变现净值低于估计售价的情况，发现个别已取消订单的库存商品可变现净值高于估计售价的情况，按照测算结果公司相应的计提了存货跌价准备。

综上所述，公司未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备具有合理性。

三、请你公司结合进一步加工费用（如需）、销售费用、相关税费等，综合考虑存货品类、库龄、预计销售计划、周转天数等，说明存货跌价准备的测算过程。

**【公司回复】**

（一）存货库龄明细表

单位：元

项目	账面余额	库龄		周转天数
		1年以内	1年以上	
原材料	20,080,633.53	18,812,494.81	1,268,138.72	71 天
在产品	17,021,006.57	17,021,006.57		
库存商品	24,372,490.47	19,875,496.70	4,496,993.77	
发出商品	2,619,513.16	2,619,513.16		
合同履约成本	68,743.95	68,743.95		
<b>合计</b>	<b>64,162,387.68</b>	<b>58,397,255.19</b>	<b>5,765,132.49</b>	

注：同行业可比公司金盘科技（与公司生产经营状况最为相似）的平均周转天数 150 天，数据来源巨潮资讯

公司的存货的库龄集中在 1 年以内，不存在大量存货积压的情况，而公司存

货的周转天数为 71 天，优于同行业可比公司周转天数。公司的在产品完工后会根据对应订单陆续发货实现销售；公司的库存商品中有对应订单的会根据对应订单陆续发货实现销售，取消订单的库存商品会尽快安排拆卸二次利用、试验。

## （二）存货跌价计提方式、可变现净值测算过程

截止 2022 年末，公司各类存货均按照《企业会计准则》及公司会计政策的规定，合理进行减值测试并充分计提存货跌价准备。公司的存货跌价准备的测算过程如下：

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

（1）库存商品等直接用于出售的存货：在正常生产经营过程中，可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费。公司采取高度定制化、“以销定产”的生产模式，根据客户订单需要生产，因此可以获得合理的估计售价，据此计提存货跌价准备。

（2）需要经过加工的原材料及在产品：由于公司采用“以销定产”的备货原则，若库存商品未出现减值，通常相应的原材料也不会跌价。公司以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

（3）资产负债表日，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司的存货的周转天数明显优于同行业可比公司，存货周转较快；公司采用高度定制化的生产模式，公司根据客户订单组织生产，公司有明确的销售计划；所以公司在在测算存货跌价准备时未考虑库龄、预计销售计划、周转天数对存货跌价准备的影响。

综上所述，公司在报告期按照《企业会计准则》的规定，对存货进行减值测试，当存在存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损

失。公司存货跌价的计提、转回、核销情况具有合理性。

### 【会计师回复】

#### 一、核查程序：

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1、获取企业采购、生产、仓储等方面的管理制度，了解内控制度执行情况；了解公司产品生产环节等情况；

2、了解、评价并测试存货与存货跌价准备相关内部控制的设计与执行的有效性；获取年末存货库龄明细表，对库龄的准确性进行测试，对存货结构、库龄等方面进行分析；

3、获取存货跌价准备的明细表，复核加计是否正确，根据成本与可变现净值孰低的计价方法，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值，检查其合理性；

4、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货周转天数与公司的差异情况。

#### 二、核查意见：

1、公司已如实披露公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，库龄在1年以上的库存商品减值准备计提充分，不存在应计提减值准备未计提的情形；

2、公司已如实披露在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，已说明未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因，具有合理性。

3、公司在报告期按照《企业会计准则》的规定，对存货进行减值测试，当存在存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损失。公司存货跌价的计提、转回、核销情况具有合理性。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2023年5月18日

