

证券代码:002774 证券简称:快意电梯 公告编号:2019-049

快意电梯股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2018年年报问询函的回复公告

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

快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年6月3日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对快意电梯股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函[2019]第283号,以下简称“问询函”)。公司根据深圳证券交易所中小板公司业务管理部的要求,对问询函所列问题做出了书面说明。现将回复内容公告如下:

一、报告期内,你公司实现营业收入8.77亿元,同比增长17.05%,但实现扣除非经常性损益的净利润0.42亿元,同比下降27.25%。(一)请结合行业下游客户发展情况、公司新增客户来源(行业、地区)、同行业公司可比产品营业收入增长率等因素,详细说明你公司营业收入同比增长17.05%的原因及合理性。

回复 1、2018年营业收入增长主要来自于国内业务收入增长 2018年公司营业收入为87,671.43万元,同比增长17.05%,其中国内业务收入为22,515.75万元,同比增长0.14%,基本保持稳定;国内业务收入为65,155.70万元,同比增长24.30%。公司2018年营业收入的增长主要来自于国内业务收入增长。

2、2018年国内业务收入增长分析 (1)行业稳定增长,市场竞争格局调整带来新的市场机遇 2018年,国家经济政策稳定,地产投资增速有所回升,国内电梯行业仍处于增长趋势。根据中国电梯协会发布的数据,中国电梯行业在建筑业带动下实现了30年持续发展,中国已经成为全球第一电梯生产大国,2013年以来,中国电梯行业进入稳定发展期,2018年全年共生产电梯和自动扶梯85万台,同比增长5%;国内电梯和自动扶梯总保有量达到628万台。

电梯行业在增长的同时,市场竞争格局亦存在一定的变化,表现为:(1)受行业增速趋缓影响,行业竞争日趋激烈,电梯价格总体处于下降趋势,同时由于主要原材料采购成本等供给端改革影响,成本有所上升,电梯行业利润空间进一步压缩;(2)行业格局重塑加快,品牌集中度提升,部分中小型企业因不具备规模经济、技术储备不足、品牌影响力弱,逐步退出市场竞争,具有一定市场地位的“头部”电梯制造企业凭借规模优势、技术优势及品牌优势,得到进一步的发展;(3)巨大的电梯保有量使得电梯维保等“后市场”发展前景广阔,电梯行业正快速由制造业向服务型转变,由速度发展型向高质量发展型转变。中国电梯行业进入到一个新的发展时期。

同行业公司2018年与2017年可比产品收入对比如下: 单位:万元

Table with columns: 公司名称, 项目, 2018年金额, 2017年金额, 同比, 2017年金额. Rows include 康力电梯, 广日股份, 梅轮电梯.

从上表可以看出同行电梯公司2018年度电梯及相关产品收入较上年略有增长或持平;3家公司的主导产品直接销售收入均有所增长,其中广日股份增长22.40%,梅轮电梯增长12.13%,康力电梯增长0.31%。 2018年,公司电梯、扶梯产品销售收入同比增长14.22%,符合行业发展趋势;安装及维保业务一直是公司业务重点,投入较大,2018年公司该业务实现收入18,006.28万元,占收入比例为20.54%,同比增长31.03%。安装维保业务已经成为公司重要的收入来源及业务增长点。

(2)公司深耕国内市场,实现核心区域市场占有率大幅提升 面对国内电梯市场竞争格局的变化,一方面,公司2018年继续加大在全国市场的推广力度,尤其是将公司市场份额较高的华东、华南地区的三、四线城市作为公司的营销重点,针对“县城城市”电梯需求特点,重点推广高性价比电梯产品,并提高了经销商的考核、考核力度,提高公司在“县城城市”电梯市场的竞争力;另一方面,公司在2017年上市成功以后,除了给公司带来充足的营运资金,也进一步提升了公司的品牌知名度及影响力,缩小了与国外一线品牌企业的品牌差距,提高了公司的品牌知名度。此外,公司持续提升内部管理提升,并于2018年实施股权激励计划,提高了公司管理层、核心员工的业务积极性。

2018年公司新增大客户中湖南晋杰梯电有限公司、阳江汇鸿基业置业有限公司和惠州市华叶盛世投资有限公司等均为公司推出县域市场营销策略后的新客户。

2018年与2017年公司各区域销售情况如下: 单位:万元

Table with columns: 区域, 2018年, 2017年. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 华南地区, 华中地区, 西南地区, etc.

华南、华中两个地区一直是公司国内销售的重点区域,占公司国内收入的50%以上。华南地区为公司总部所在地,营销网络布局完善,是公司业务开拓较为成熟的地区;华中地区市场开拓较早,市场基础良好,销售占比亦较高。2018年公司在核心市场区域的重点推广,尤其是县域市场营销的策略实施,使得公司上述两个市场收入合计同比增长1.54亿元,是公司2018年收入增长的重要来源。

综合上,得益于行业的稳定发展,公司抓住了行业竞争格局调整带来的市场机遇,实现业务收入大幅增长。

(二)请结合生产成本、期间费用变化等因素,详细说明在营业收入同比增长的情况下,扣除非经常性损益的净利润下降明显的原因,以及你公司针对相关问题已采取或拟采取的应对措施。

回复 1、近两年,公司利润表、非经常性损益表的情况如下: 单位:万元

Table with columns: 项目, 2018年, 2017年. Rows include 营业收入, 营业成本, 销售费用, etc.

2、2018年公司营业收入增长主要来自于国内业务收入增长,扣除非经常性损益的净利润下降明显的原因,主要是国内业务收入增长,但营业成本、销售费用等期间费用增加,导致净利润下降。

扣除非经常性损益的净利润下降明显的原因

(1)受行业影响,公司主营业务毛利率有所下降 电梯行业竞争日趋激烈,产品价格处于下降趋势。受此影响,公司为保持产品的市场竞争力,2018年对产品价格进行了适当的调整,电梯平均单价由2017年13.06万元/台下降至12.28万元/台,同比下降6.03%。在本方成本方面,由于主要原材料企业去产能、去库存,治理环境污染等措施的影响,2018年主要原材料的价格持续上涨,部分外购外协部件的采购价格也有所上升,导致公司电梯的单位成本上升了1,680.18元/台,同比上升2.04%。

(2)期间费用控制较好,费用率保持稳定 2018年,公司销售费用等期间费用合计20,159.51万元,同比增加15.06%,与营业收入增长基本一致,费用率保持稳定。具体如下: A、销售费用增长较多,主要是由于公司加强国内市场的开拓力度,为保持产品的市场竞争力,提高了部分经销商的业务代理费。2018年公司业务代理费为5,369.65万元,同比增加23.80%。

B、得益于公司持续的管理提升,管理费用同比增长8.65%,管理的规模有所体现。

C、在研发方面,公司作为国家高新技术企业以“广东省企业技术中心”和“广东省节能环保工程技术研究中心”为依托,秉承“生产一代、储备一代、研究一代、构思二代”的研发思想,公司形成了较强的技术研发能力,保持了在产品、生产工艺方面一定的技术优势。2018年,公司研发投入为2,652.41万元,占收入的比例基本稳定,保证了研发投入的持续性、稳定性。

(3)资产减值损失增长,影响公司盈利能力 2018年公司的减值损失为1,142.63万元,同比增长78.24%。系计提的应收账款坏账准备(应收账款分析详见“问题三”的相关回复)、坏账准备计提的大幅增加,降低了公司2018年的净利润。

(4)投资收益等非经常性损益大幅增加,改善当期盈利 2018年,公司非经常性损益主要为投资收益以及收到的政府补助,投资收益、政府补助等非经常性损益的大幅增加,改善了公司当期盈利。

2018年,公司实现投资收益2,576.34万元,较2017年增长1,286.85万元,增幅为99.80%。投资收益系公司为提高资金使用效率,在资金安全的前提下进行闲置资金使用管理,购买理财产品实现的收益,此外,2018年公司因收到政府补助实现的非经常性损益为826.94万元,同比增长20.24%。增幅较大。

综上所述,受行业竞争加剧产品售价下降、单位成本上升的影响,公司2018年主营业务毛利率有所下降,加之资产减值损失的增加,虽然投资收益等非经常性损益改善了当期盈利,2018年实现净利润与去年基本持平,但扣除非经常性损益的净利润下降明显。

3、针对上述情形,公司拟采取下列措施以提高公司盈利能力: (1)加大市场营销力度,发挥公司产品在技术、性能、质量等方面的优势,增强品牌服务能力,进一步开拓电梯安装维保市场,抢抓老龄化社会即将来临的替代契机,积极开拓旧楼加装电梯市场,加大力度巩固县域城市的品牌及竞争力;同时紧跟“一带一路”战略机遇,积极拓展海外市场,不断提升公司产品品牌的市场知名度和用户满意度,进一步提升了公司在海外市场的竞争力。

(2)产品围绕现有产品,加强研发投入,进行产品创新、改进,提高产品技术优势,保持产品性价比,增强产品的竞争力。

(3)加强生产的管理,并通过工艺优化、技术改造等措施,减少不必要的浪费,降低生产成本,同时加大力度拓展新技术以降低因原材料价格上涨导致利润下降的影响。

(4)公司将充分利用公司的安装、维保专业经验,加大力度拓展安装维保业务,把后市场拓展为公司新的业务增长点。

二、报告期内,你公司第四季度实现营业收入3.45亿元,占全年收入的39.34%,第四季度实现扣除非经常性损益的净利润0.36亿元,占全年比例为85.71%。公司各季度扣除非经常性损益的净利润率分别为3.17%、-1.72%、2.66%和10.36%。

(一)请结合公司产品销售情况、订单完成情况等,详细说明你公司第四季度营业收入和扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高的原因及合理性。

回复 1、公司第四季度营业收入占全年比例较高的原因 公司主要产品为电梯。由于电梯是需要根据客户订单参数进行定制化生产的非标准化产品,公司需要根据客户订单所设定的不同需求进行产品设计、制造。一般的合同执行,需要经过客户需求调查、商业交流谈判获得订单、产品设计、排产、制造、产品交付等流程,周期较长。

尤其是需要由公司负责安装的电梯合同,产品运至客户指定场地后,尚需要配合客户其他工程的进度,根据客户安排,进行安装、调试。电梯是特种设备,电梯安装、调试后,必须由特种设备监督检验机构或者其他具有监督检验资格的第三方(以下简称监督检验机构)检验合格后方能确认公司电梯交付义务的完成。因此,公司负有安装义务的合同,在财务的收入确认方面,电梯只有在经监督检验机构验收合格时公司才能确认收入实现,验收进度会直接影响到收入确认进度。

公司合同的执行,不仅受设计、生产、物流、安装等生产周期客观因素的限制,也会受公司、客户一些主观因素的影响。由于合同签订、排产、发货、安装、验收等环节一般与客户的付款节点直接关联,除非客户工

程急需,客户一般不会过早的要求公司排产、发货、安装、验收,尤其是安装调试完的验收环节还涉及到“质保期”起算问题,往往需要客户较为有力督促,客户才会主动如期验收。因此,在合同顺利执行、发出商品安全、应收款项风险可控的前提下,公司在安装调试、督促验收、款项催收等合同执行进度方面也会进行适当的调整,以保证在国内电梯市场竞争日趋激烈的行业环境下,经销商、客户仍能保持较高的满意度。在操作习惯上,公司一般将第四季度作为合同执行的关键节点,督促客户完成合同当年的相关责任、义务,重点是安装、验收环节的完成。

综上,公司产品收入确认呈现明显的季节性,一般第一季度收入较低,第四季度收入较高。2018年、2017年各季度营业收入分布如下: 单位:万元

Table with columns: 季度, 2018年, 2017年. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 合计.

2、第四季度扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高的原因 (1)2018年第四季度与前三季度销售毛利对比分析 单位:万元

Table with columns: 项目, 2018年10-12月, 2018年1-9月. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 营业收入, 营业成本, 销售毛利, 毛利率.

由于公司2018年第四季度营业收入占全年的39.4%,第四季度较前三季度毛利率增加4.22个百分点,致使第四季度销售毛利较高,占全年销售毛利的42.65%。

(2)公司第四季度毛利较前三季度毛利率高的原因 公司第四季度与前三季度分产品毛利及毛利率如下: 单位:万元

Table with columns: 项目, 2018年1-9月, 2018年10-12月. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 主营业务收入, 直梯, 扶梯, 安装维保及配件, 其他业务小计, 合计.

公司第四季度毛利较前三季度毛利率高原因主要为: A、安装维保及配件毛利率增加8.46个百分点,第四季度安装维保收入较高,而公司安装维保的成本主要为人工成本,人工成本部分为固定成本不随着收入的大幅增加而增加,故其成本增长幅度小于收入增长幅度。

B、直梯毛利率提升2.5个百分点,主要原因包括:1、下半年人民币贬值较大,公司按外币结算的外销产品换算为人民币价格及毛利率上升;2、国内直梯在第四季度直销占比增加,而直销项目价格较经销项目价格高,从而使国内直梯平均价格及毛利率上升,第四季度较前三季度国内直梯不同销售模式的销量如下:

Table with columns: 销售形式, 2018年1-9月, 2018年10-12月. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 直销, 经销, 合计.

(3)第四季度与前三季度期间费用对比分析 单位:万元

Table with columns: 项目, 2018年10-12月, 2018年1-9月. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 销售费用, 管理费用, 研发费用, 资产减值损失, 费用和减值损失合计, 合计.

在费用方面,除了与收入直接相关的业务人员奖金、业务代理费等,公司大部分费用2018年各季度发生较为均匀,2018年第四季度期间费用及减值损失合计为7,097.27万元,占全年的比例为32.85%,受第四季度收入确认较为集中影响,费用率为20.55%,显著高于前三季度。

综上,公司第四季度扣除非经常性损益的净利润占全年比例较高。(二)请结合各季度成本费用变化情况,详细说明你公司各季度扣除非经常性损益的净利润率波动较大的原因及合理性。

回复 2018年各季度收入、成本、费用、利润及占全年的比例情况如下: 单位:万元、%

Table with columns: 项目, 第四季度, 第三季度, 第二季度, 第一季度. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 营业收入, 营业成本, 营业税金及附加, 期间费用, 资产减值损失, 投资收益, 营业利润, 营业外收支, 净利润, 扣非后净利润, 扣非后净利润率.

公司各季度扣除非经常性损益的净利润率波动较大的原因有: 1、公司各季度销售量、产品结构及不同月份占比的不同,造成各季度综合毛利率有所波动。

公司各季度扣非后净利润率波动较大的原因有: (1)安装维保的成本主要为人工成本,人工成本部分不随着收入的大幅增加而增加,公司第四季度安装维保收入较高,导致公司第四季度的安装维保及配件的毛利率增加8.46个百分点;

(2)2018年各季度实际收入存在较大波动,费用发生在各期发生具有一定的平均性,收入波动会显著影响各期扣非后的净利润。

(三)根据公司2019年第一季度报告,公司在2019年第一季度实现营业收入0.92亿元,同比下降38.69%。请年审会计师进一步说明已采取的营业收入截止性测试流程以及已获取的审计证据,并对公司营业收入确认时点的准确性发表专项意见。

回复 公司严格执行收入确认的会计政策,不存在跨期确认收入的情形。大信会计师事务所(特殊普通合伙)已出具“大信备字[2019]第5-00008号”专项说明,对公司营业收入确认时点准确性发表专项意见。

2、你公司营业收入期末余额为2.88亿元,较期初余额增长43.77%,而报告期内营业收入同比增长17.05%,应收账款坏账准备期末余额为0.51亿元,计提比例为17.76%,较期初计提比例下降3.75个百分点。

(一)请结合订单完成时点、新增客户回款政策等因素,详细说明应收账款期末余额较期初增长幅度较大的原因及合理性。

回复 近年来,随着国内电梯市场竞争的日趋激烈,加之国内房地产市场持续的宏观调控导致部分客户回款变慢,为保证客户、经销商满意度以及公司的市场竞争力,在应收账款回收安全的前提下,公司适当延长了对部分客户、经销商应收账款的信用周期,付款进度慢于合同约定。

2018年与2017年营业收入与应收账款按季度情况如下

Table with columns: 季度, 2018年, 2017年. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 合计.

公司销售政策无重大变化,公司2018年第四季度收入34,544.26万元,同比增加13,024.49万元,因此当期确认的应收账款增加也较多,但按合同约定需经过一段时间才到付款时间,这部分收入一般在下一年度收取。

因此,截至2018年末公司应收账款余额为23,694.96万元,同比增加7,899.01万元,增幅50%,增加的应收账款来源于第四季度,增加的应收账款与第四季度的收入增长相匹配。

总体而言,虽然行业竞争加剧,国内房地产市场增速放缓导致部分客户回款变慢,但公司最终客户主要为房地产开发商、国内城市建设投资公司、政府部门及事业单位等,这些客户一般资金实力较为雄厚,并且电梯采购款占相应项目投资额占比较低,因此公司应收账款发生坏账的风险较小、总体风险可控。

(二)请结合应收账款期后回款情况,详细说明你公司应收账款坏账准备计提的充分性。

回复 截至2018年末,公司应收账款坏账准备计提情况如下: 单位:万元

Table with columns: 类型, 账面余额, 占账面余额比例, 坏账准备, 坏账计提比例。 Rows include 单项金额重大单项计提, 其他不重大单项计提, 按风险特征计提, 合计.

单项金额重大单项计提的应收账款是指金额超过100万元的单个客户,经个别认定及账龄分析法认定后,其账面价值已经低于预计未来现金流量现值的应收款项,2018年末该部分款项涉及8家客户,合计1,809.27万元,其中3家客户进入诉讼程序,5家客户应收账款回收存在重大不确定性,公司根据会计政策计提了相应的坏账准备。

2018年末,单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款为1,167.05万元,主要为应收账款回收存在重大不确定性的客户,公司根据会计政策计提了相应的坏账准备。

截至2018年末,公司按风险特征计提坏账准备的应收账款账龄情况如下: 单位:万元

Table with columns: 账龄, 2018-12-31, 2017-12-31. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 1年以内, 1至2年, 2至3年, 3至4年, 4至5年, 5年以上, 合计.

公司2018年末按组合账龄法计提坏账准备的比例低于2017年末2.68个百分点,主要是因为公司2018年末按组合账龄法计提坏账准备的应收账款金额虽较期初增加了8,985万,但主要是1年内的应收账款增加,2018年末1年以内的应收账款占比为78.08%较期初增加了7.33个百分点,而1年内应收账款计提比例较低,故2018年末按组合账龄法计提坏账准备的应收账款增加531万元,计提比例略有下降。

总体而言,公司2年内以内应收账款占比在80%左右,账龄结构较为合理,符合行业特点。公司已根据应收账款账龄计提坏账准备的坏账准备。

公司2018年末应收账款为28,813万,2019年1-5月应收账款共回款11,023万元,占2018年末应收账款的比例为38.26%,其中前十十大客户2018年末应收账款合计为9,349万,2019年1-5月共回款4,596万,占2018年末应收账款的比例为49.17%。公司应收账款期后回款良好。

综上,公司2018年期末应收账款坏账准备计提充分性、合理。

(一)请披露国际市场营销业务收入来源地区及各地区收入情况,并列示相关地区较2017年的变化情况。

回复 公司历来重视国际市场的开拓,海外业务已经成为公司的重要收入来源之一,公司深耕东南亚市场,沿着“一带一路”和全球战略思路,通过与国际中企的战略合作,在国际电梯市场竞争日趋激烈的环境下,基本实现国际市场的平稳发展。2018年国际市场实现业务收入22,515.75万元,与去年基本持平。

Table with columns: 国家, 2018年, 2017年. Sub-columns for amount and percentage. Rows include 新加坡, 马来西亚, 印度尼西亚, 菲律宾, 印度尼西亚, 其他国家, 合计.

在结构构成方面,新加坡市场一直是公司最重要的海外市场,收入占国际业务比重一般在40%以上,2018年该市场经营正常,不存在重大不利变化。2018年印度市场增长较快,主要是由印度北部中央车站和印度新德里地铁轨道交通项目实现收入较多。

(二)请进一步说明国际市场业务的具体模式。

回复 目前,公司在海外全球有7家直属海外子公司,40多个经销网点。公司海外经营业务模式包括海外经销商经销模式和海外子公司直销模式,并以海外经销商经销模式为主。除了负责少数海外直销客户以外,公司海外子公司的主要职责包括配合海外经销商客户开拓、项目投标、电梯安装过程中提供技术指导以及后续产品服务等工作。

公司海外市场的营销流程如下:



五、请说明河南中原快意电梯有限公司、快意电梯香港有限公司、快意印度电梯有限公司和快意电梯澳大利亚有限公司等4家子公司在报告期内未实现营业收入的原因。

回复 1、河南中原快意电梯有限公司成立于2013年09月25日,是公司布局北方生产基地的业务平台,即是公司募投项目“北方生产制造中心”的实施主体。该项目正在推进中,目前已获得土地使用权、用地规划许可,已完成施工图审查及建设,工程规划许可、施工许可证正在办理中,目前该项目尚未达到可使用状态,因此报告期内未实现营业收入。

2、快意电梯香港有限公司、快意印度电梯有限公司和快意电梯澳大利亚有限公司三家子公司主要职责是,配合当地经销商进行客户开拓、项目投标,电梯安装过程中提供技术指导以及后续产品服务等工作。相关项目销售合同由经销商(或客户)直接与公司总部签订,因此上述子公司报告期内均未实现营业收入。

(1)公司销售收入政策及确认时点符合《企业会计准则》等法律法规的要求,与同行业公司保持一致;(2)我们执行上述相关审计程序,我们认为公司营业收入确认时点准确。

其他说明事项 本专项说明是根据证券监管机构的要求出具,不得用作其他用途。由于使用不当所造成的后果,与执行本业务的注册会计师及其所在会计师事务所无关。

大信会计师事务所(特殊普通合伙) 中国注册会计师:李焯 中国·北京 中国注册会计师:陈晋 二〇一九年六月十日

快意电梯股份有限公司关于公司实际控制人部分股份解除质押的公告

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

快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)近日接到公司实际控制人罗爱文女士函告,获悉罗爱文女士所持本公司部分股份解除质押事项,具体事项如下:

一、实际控制人罗爱文女士解除质押的基本情况

Table with columns: 股东名称, 解除质押股份数量, 解除质押起始日期, 解除质押到期日期, 质权人, 本次解除质押占其所持股份比例。 Rows include 罗爱文, 合计.

1、针对营业收入截止性测试,我们执行以下程序:(1)获取资产负债表日前后一个月明细账,随机抽取若干笔凭证,抽取比例占当月销售收入的90%,对凭证进行查验、交易确认、报关单等单据取得,以验证销售是否存在跨期现象。

(2)取得资产负债表日后所开具的销售退回记录,检查是否存在提前确认收入的情况;

(3)结合对资产负债表日应收账款的函证程序,检查有无未取得对方认可的金额销售。

2、根据我们执行的上述审计程序,我们已获取的主要审计证据包括:(1)获取销售收入明细表;

(2)获取电梯验收报告、交货确认函、报关单、销售发票;

(3)对本期销售客户前十大、内销客户前三十大进行函证,函证内容包括应收账款余额及当期销售收入金额,取得三十一份回函,其他未回函客户执行相关替代测试;

3、公司营业收入确认时点准确性的说明:(一)公司的收入确认会计政策

(1)销售模式 公司销售,扶梯等主要产品在内外销模式下的收入确认。

①内销收入 结合合同约定为客户安装电梯(或签订安装协议),内销收入可分为“客户安装电梯”和“客户自行安装电梯或委托第三方安装电梯”两种模式,其销售收入的确认方式如下:

A、为客户安装电梯 在这种情况下,公司要为客户采购的电梯进行安装并且调试合格,由于电梯是特种设备,必须由特种设备监督检验机构或者其他具有监督检验资格的第三方(以下简称监督检验机构)检验合格才能确定电梯是否安装调试合格,故在经监督检验机构验收合格时确认收入实现。

B、客户自行安装电梯或委托第三方安装电梯 客户不负责为客户安装、调试电梯,根据客户提供的不同可分给客户自理和客户非自理;在客户自理的情况下,客户将电梯送至指定地点,客户一般会向合同中要求公司将电梯运至指定地点(多数为安装现场),故将以电梯运至指定地点且客户签收后确认收入实现。

②外销收入 确认原则

公司出口电梯以报关手续完成点为确认收入时点。

(2)提供劳务 公司提供安装劳务和维保劳务,根据《企业会计准则》的规定并结合企业实际情况,安装和维保劳务收入确认的原则具体如下: ①安装收入 公司为客户安装、调试在销售合同中注明安装条款或者在销售合同外签订安装协议,安装收入能够区分且企业单独核算,由于电梯销售收入需以安装调试合格且经监督检验机构验收合格时作为收入确认条件,故安装收入也以经监督检验机构验收合格时作为收入确认条件。

②维保收入 维保收入是指为维修保养电梯而收取的款项。在维保期间内分期确认收入。(3)让渡资产使用权 本公司在让渡资产使用权相关的经济利益很可能流入且收入的金额能够可靠地计量时确认让渡资产使用权收入。

关于对深圳证券交易所出具的中小板年报问询函【2019】第283号函所述事项的专项说明

深圳证券交易所: 我们接受委托,审计了快意电梯股份有限公司(以下简称“公司”)2018年12月31日合并及母公司资产负债表和2018年度合并及母公司利润表、股东权益表和现金流量表以及财务报表附注,并于2019年3月27日出具了大信审字【2019】第5-00046号标准无保留意见审计报告。

根据贵所对快意电梯股份有限公司2018年度报告出具的创业板年报问询函【2019】第283号函所述事项,现作如下说明:

一、问询函中第二、第三、第四问所述内容 根据公司于2019年3月30日公告,公司在2019年第一季度实现营业收入0.92亿元,同比下降38.69%。请年审会计师进一步说明已采取的营业收入截止性测试流程以及已获取的审计证据,并对公司营业收入确认时点的准确性发表专项意见。

回复: 1、针对营业收入截止性测试,我们执行以下程序:(1)获取资产负债表日前后一个月明细账,随机抽取若干笔凭证,抽取比例占当月销售收入的90%,对凭证进行查验、交易确认、报关单等单据取得,以验证销售是否存在跨期现象。

(2)取得资产负债表日后所开具的销售退回记录,检查是否存在提前确认收入的情况;

(3)结合对资产负债表日应收账款的函证程序,检查有无未取得对方认可的金额销售。