

## (上接 C106版)

6.在手订单情况  
截至2019年12月31日,公司在手未确认收入订单金额为72,958.97万元。  
综上,公司下游汽车行业整车产销2018年和2019年持续下滑,2020年叠加新冠疫情影响,延续下滑趋势,但从2020年4月开始呈现环比大幅增长,同比增长的态势,公司所处行业由于下游客户放缓了新增固定资产投资的节奏,2018年以来市场竞争愈发激烈,2020年以来,汽车市场有转暖的迹象,公司接触或参与招投标的项目明显较2018年和2019年增多,截至2019年12月31日,公司未确认收入的手订单金额为72,958.97万元。

综上,会计师认为:公司目前在手订单金额为72,958.97万元,虽受疫情影响,2020年以来新签合同订单好于去年同期,汽车行业投资回暖明显,公司如果不能持续加大新项目订单的承揽力度,通过降本控费等提高毛利率水平,尤其是焊装业务的毛利率水平,开拓优质客户,注意防范行业周期性波动对客户带来的持续经营风险,则公司持续盈利能力将会面临一定的不确定性,敬请投资者充分关注投资风险。

综上,保荐机构认为:公司目前在手订单金额为72,958.97万元,虽受疫情影响,2020年以来新签合同订单好于去年同期,汽车行业投资回暖明显,但公司如果不能持续加大新项目订单的承揽力度,通过降本控费等提高毛利率水平,尤其是焊装业务的毛利率水平,开拓优质客户,注意防范行业周期性波动对客户带来的持续经营风险,则公司持续盈利能力将会面临一定的不确定性,敬请投资者充分关注投资风险。

10.关于公司毛利率:年报披露,公司本期智能制造装备行业毛利率为21.46%,较上年减少6.31个百分点。请公司补充披露:(1)公司焊装自动化生产线、新能源自动化装配线业务是否为新增业务,其中焊装自动化生产线毛利率为-3.12%的原因; (2)华北、华南地区业务毛利率同比下降超过90个百分点的原因与合理性。

回复:  
(一)公司焊装自动化生产线、新能源自动化装配线业务是否为新增业务,其中焊装自动化生产线毛利率为-3.12%的原因;  
回复:

1.公司进入焊装自动化生产线、新能源汽车自动化生产线业务领域的时间  
2015年公司进入焊装自动化生产线业务领域并获取焊装自动化生产线项目订单,2018年公司进入新能源汽车自动化生产线业务领域并获取项目订单。

2.焊装自动化生产线业务毛利率为负的原因  
(1)公司进入焊装自动化生产线业务领域时间较晚,业务技术与项目经验需要积累  
公司自2015年开始进入焊装自动化生产线业务领域并获取焊装自动化生产线业务领域合同订单,前期客户主要为北汽银翔和重庆长安等,焊装自动化生产线项目实施周期较长,一般在合同签订到通过验收需要12个月至15个月左右的时间,公司焊装自动化生产线项目在2017年开始逐渐通过验收并确认收入,作为行业新进入者,在业务技术及项目经验需要积累的情况下,公司获取利润率高的项目或者优质客户的难度较大。

(2)2019年公司确认收入的焊装自动化生产线业务项目,项目合同主要签订在2017年和2018年,客户为北汽银翔、吉利、东风小康等,客户较为优质,公司在进入焊装自动化生产线业务领域时间较晚,业务技术与项目经验需要积累的情况下,作为新进入上述优质客户供应链体系的供应商,必然出现相关项目的中标价格和商务谈判价格较低的情况。

(3)焊装自动化生产线业务项目的特点  
对于焊装自动化生产线业务,由于下游整车厂商推出新车型的速度越来越快,产品生命周期越来越短,更新换代速度较快,故在新建生产线时一般要充分考虑产能和相对生产线的柔性设计,同时,焊装自动化生产线业务竞争激烈,尤其是2018年、2019年我国汽车整车市场产销同比下滑的不利背景下,市场竞争更为激烈,行业整体毛利率水平较低,而行业新进入者的毛利率水平就更低。

(5)公司的价格策略  
为了拓展在汽车智能装备制造领域的整体市场占有率,在边际贡献为正和产能允许的前提下,公司会签订该项目订单,一方面可提高产品市场占有率,一方面可分摊部分固定成本。

2019年度,公司华北地区业务毛利率为2.12%,2018年度,公司华北地区业务毛利率为23.13%,2019年度与2018年度相比,华北地区业务毛利率下降幅度较大,主要是因为2019年度公司华北地区实现营业收入4,994.96万元,其中对北汽新能源的焊装业务实现营业收入4,885.43万元,占比为97.81%,而北汽新能源为公司焊装业务新增客户,由于上述提及的原因,该等焊装业务毛利率仅为0.50%,从而导致华北地区业务毛利率较低,与2018年相比下降幅度较大。

2019年度,公司华南地区业务毛利率为1.91%,2018年度,公司华南地区业务毛利率为51.05%,2019年度与2018年度相比,华南地区业务毛利率下降幅度较大,主要原因如下:因受市场等多种因素影响,2019年5月,公司与柳州上汽欧 DCT360变速器装配线项目签订补充协议,不含税合同金额调减437.93万元,公司调减原已确认的收入,加之公司2019年度华南地区实现营业收入总额仅为1,771.13万元,上述调减对华南地区毛利率影响较大。

11.关于客户稳定性:年报显示,本期公司前五名客户销售额22,442.66万元,占年度销售总额47.76%。请公司补充披露:(1)公司本期前五大客户名称和销售金额;(2)分别列示公司前五年前五大客户,相关客户与公司是否存在关联关系,近三年客户变动的原因与合理性;(3)前述客户向公司采购产品的平均间隔期;(4)请公司结合上述情况,说明公司是否存在稳定的客户群体。请持续督导保荐机构发表意见。

回复:  
(一)公司本期前五大客户名称和销售金额;  
2019年,公司前五大客户名称及销售金额如下:  
单位:万元

编号	客户名称	销售金额	占比
1	哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司	6,280.96	13.37%
2	上海柴油机股份有限公司	5,615.38	11.95%
3	江西腾动动力有限公司	3,880.34	8.26%
4	青岛奥泰新能源汽车零部件产业基地建设有限公司	3,066.84	6.68%
5	安徽江淮汽车集团股份有限公司	3,059.14	6.51%
	合计	22,442.66	47.76%

(二)分别列示公司前五年前五大客户,相关客户与公司是否存在关联关系,近三年客户变动的原因与合理性;  
1.最近五年公司前五大客户如下:

编号	客户名称
2015年	
1	北汽福田汽车股份有限公司
2	上海柴油机股份有限公司
3	宁波远致汽车零部件有限公司
4	江苏东菱智慧农业科技股份有限公司
5	柳州五菱柳机动力有限公司
2016年	
1	上海汽车集团股份有限公司
2	江苏三能动力总成有限公司
3	昆明云内动力股份有限公司
4	上海汽车变速器有限公司
5	常柴股份有限公司
2017年	
1	东风汽车集团股份有限公司
2	哈尔滨东安汽车动力股份有限公司
3	内蒙古耿德发动机有限公司
4	北汽银翔汽车有限公司
5	上海成功海发动力机械有限公司
2018年	
1	柳州上汽汽车变速器有限公司
2	南京汽车集团股份有限公司
3	北汽福田汽车股份有限公司
4	重庆小康动力有限公司
5	(德商)莱柴油机有限公司
2019年	
1	哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司
2	上海柴油机股份有限公司
3	江西腾动动力有限公司
4	青岛奥泰新能源汽车零部件产业基地建设有限公司
5	安徽江淮汽车集团股份有限公司

上述历年前五大客户均与公司不存在关联关系。  
2.近五年公司客户变动的原因及合理性  
客户是一家智能型自动化生产线和智能型自动化装备的集成供应商,所服务的客户主要为汽车厂商和汽车动力总成制造厂商,为客户提供的产品主要为动力总成自动化装配线、为非标定制化大型成套设备,是下游客户购买的用于其产品生产的固定资产,因此,客户通常根据汽车市场情况、固定资产投资预算、新产品推出计划等一系列因素综合考虑是否采购动力总成装配线,除大型企业企业集团外,客户很少持续进行新增生产线的采购投资,因此,历年与客户新签订单的情况存在较大波动。

公司近五年的客户中,上海柴油机股份有限公司、常柴股份有限公司、昆明云内动力股份有限公司、哈尔滨东安汽车动力股份有限公司、哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司、北汽福田汽车股份有限公司、南京汽车集团股份有限公司等大客户与公司合作较为稳定且持续性较好,同时,部分客户由于受生产经营规模较小,行业地位不突出的影响,持续进行新增生产线的固定资产投资,故公司与其合作具有持续性,合作周期间隔较长,此外,公司不断拓展品牌及行业地位较高的新客户,获取新客户的大额订单,因此,公司客户中有所变动。

3.前述客户向公司采购产品的平均间隔期  
在下游客户产品不升级换代的前提下,公司用于客户产品装配或生产的智能生产线使用寿命较长,但实践中,公司产品的使用寿命受客户下因素的影响:下游产品的生命周期较长;国家环保排放标准的提高;下游客户产品升级换代速度;新产

型推出的速度;生产线的柔性和兼容性设计水平高低;生产线更新改造成本与新建生产线的经济性等因素等。  
一般来讲,新建生产线的使用寿命一般在五年以上,更新改造周期相对较短,且体现出如下特点:新生产线投入使用年限越长,更新改造频率越快;主要由于自主配套的产品,更新改造需求及频率较低,产品用于向各主机厂配套的更新改造需求及频率高,整体而言向更新改造周期短则一年,长则两三年。

公司主要客户向公司采购产品的持续性除受上述新增生产线项目使用寿命及更新改造项目的使用寿命的影响外,还受客户的行业地位及生产线数量多寡的影响,行业地位高、生产规模大及生产线数量多的客户,采购间隔短,公司与上汽集团及其子公司如南京上汽、上柴等、北汽福田、北汽集团等合作良好,采购间隔短,部分年份未出现在前五大客户名单中,是因为销售金额较低,未进入前五。

4.请公司结合上述情况,说明公司是否存在稳定的客户群体。请持续督导保荐机构发表意见。

经核查公司主要客户情况,保荐机构认为:随着近年来汽车市场环境的变化,公司的主要客户中稳定有,近五年内,公司的客户主要为国内的汽车整车厂商和动力总成制造厂商,其中,与上海柴油机股份有限公司、南京汽车集团股份有限公司、上海汽车变速器有限公司、上汽集团(600104)等上汽系公司、福田汽车(600166)、东安动力(600178)、云内动力(009093)等国内实力较强的上市公司合作较为稳定,同时,公司不断在市场拓展新客户,新增青岛奥泰新能源汽车零部件产业基地建设有限公司、江淮汽车(600418)。

12.关于售后服务:年报显示,本期公司销售费用2041.95万元,同比增长31.24%。其中,售后服务费为975.47万元,同比增长75.75%。且公司近两年售后服务费用均大幅增长,2018年售后服务费较2017年增长277.55%。请公司补充披露:(1)公司近两年售后服务费用连续大幅增长的原因;(2)售后服务的主要内容、属性、相关政策和约定,包括服务年限、服务范围、费用标准等;(3)请公司结合售后服务政策和约定,与产品售后服务相关的会计处理,并解释一直未就其售后服务费用计提预计负债的会计政策是否恰当、审慎;(4)请公司结合产品销售增长情况、售后服务政策、产品质量等情况,说明售后服务费是否会持续大幅增长,是否会对公司持续盈利能力形成重大不利影响。请年审会计师发表意见。

回复:  
(一)公司近两年售后服务费用连续大幅增长的原因;  
公司近3年售后服务费用情况:

年度	营业收入	售后服务费	售后维修增长额	增长率
2019年	46,993.63	975.44	420.34	75.72%
2018年	50,606.48	555.10	408.07	277.54%
2017年	42,394.09	147.03	—	—

公司售后服务费主要为在质保期内为客户生产提供维修、保养和配件更换等材料费用,以及售后服务的技术人员的差旅费等构成,公司产品均为非标定制化产品,不同客户的项目以及同一客户的不同项目之间差异较大,售后服务费发生的金额差异较大,且难以准确估计金额。公司近两年售后服务费连续大幅增长,具体有以下几个原因:

1.公司所生产的定制设备,质保期一般为12或24个月,因此售后服务费增长一般滞后于销售增长1-2年,因此当年发生的售后服务费多为前两年交付的项目所产生,与当期收入不具备相关性。

2.由于汽车整车厂商的市场主导地位,近两年整车行业进行下行期间,公司为了更好的维系客户,致力为客户提供更好的售后服务以达到更好的口碑和后续市场,客户在非标产品在使用过程中发现需要更换零部件提供免费更换,由此增加了部分超出合同约定的售后服务费用。

3.2018年、2019年主要是个别项目产生的售后服务费较高。2019年,部分客户项目如北汽银翔项目、上汽SGE项目,上述项目对应的客户均为公司的优质客户,一般对生产线的技术指标要求及售后服务要求较高,上述项目售后服务费的发生金额较大,本条原因与上述2所述原因结合,导致公司上述两个项目分别发生售后服务费260.89万元和179.68万元,金额较大。2018年,部分客户项目如东风乘用车项目、东安T系列装配线改造项目,发生售后服务费191.11万元和94.36万元,金额较大。公司出于维护大客户关系并开拓后续市场的考虑,在项目终验收完成后,因公司生产的产品为非智能装配线,大客户服务在验收后的使用过程中,提出部分功能追加、备品赠送等需求,由此导致售后服务费增加。

(二)售后服务的主要内容、属性、相关政策和约定,包括服务年限、服务范围、费用标准等:  
公司质保期为12或24个月,质保期内提供免费维修和配件,对部分客户质保期检查等增值服务,质保期外公司会继续提供维修服务,但可按合同约定收取相应费用,报告期售后服务的相关政策没有差异。

公司部分项目售后服务条款列示如下:

项目	服务年限	服务范围	费用标准
潍柴发动机装配线	质保期内,质保期为24个月	质保期内出现故障,2小时内响应,24小时内到达现场解决问题/费用损失超出预期,更换材料质保期为1年,免费提供软件升级	质保期内免费提供服务,质保期外可收取材料费用
海马DCT	质保期为合同签署/项目验收之日起12个月	质保期内每月3名派1-2名技术人员到甲方现场对设备进行检查、维修,出现故障后,2小时内响应,24小时内对客户免费技术支持到达现场维修故障	质保期内免费提供服务,如使用甲方备件需补充,质保期外按优惠价提供维修服务
成都焊装自动化线	设备的质保期为24个月,自终验收合格之日起	质保期内出现故障后,4小时内响应,24小时内到达现场解决问题/费用损失超出预期,更换材料质保期5年保持不变	质保期内免费提供服务,质保期外可收取材料费用,5年保持不变

(三)请公司结合售后服务政策和约定,说明与产品售后服务相关的会计会计处理,并解释一直未就其售后服务义务计提预计负债的会计政策是否恰当、审慎;

1.公司售后服务政策和约定  
公司售后服务政策:公司质保期一般为12或24个月,质保期内提供免费维修服务,对部分客户提供现场检查等增值服务,质保期外公司会继续提供维修服务,但可按合同约定收取相应费用。

公司售后服务义务:公司一直致力于为客户提供更好的售后服务已达到更好的口碑,在项目通过验收后质保期内配置有专人陪产,解决生产过程中的技术与工艺问题,一方面及时响应客户需求,另一方面对研发设计工艺及项目实施实际效果进行总结反馈以进一步提高。

2.售后服务发生时具体的会计处理  
公司在给客户提供的材料更换后售后服务完成后,其会计分录如下:  
借:销售费用—售后服务费—材料费  
贷:存货—原材料  
公司在给客户提供的技术人员上门服务后,其会计分录如下:  
借:销售费用—售后服务费—差旅费  
贷:其他应收款—员工备用金

3.一直未就其售后服务义务计提预计负债的会计政策是否恰当、审慎  
根据企业会计准则—基本准则,负债在“满足未来流出的经济利益的金额能够可靠计量”时可确认为负债。或有事项准则规定,确认为预计负债需满足“该义务的金额能够可靠地计量”。

新设计、不同产品之间差异较大,难以通过以前期间其他产品维修费用对未来期间所需维修费做出合理预计,未来期间售后服务业务产生的经济资源流出在每一资产负债表日不满足负债确认条件,无法确认为预计负债。

可比公司售后服务费的会计处理

公司	会计政策	是否计提预计负债	备注
先导智能	在实际发生时计入当期费用	否	
机器人	在实际发生时计入当期费用	否	
华昌达	在实际发生时计入当期费用	否	
福祿科技	在实际发生时计入当期费用	否	
天奇股份	在实际发生时计入当期费用	否	
三丰智能	在实际发生时计入当期费用	否	
智云股份	计提预计负债,实际发生时冲预计负债	是	智云股份业务分为3C智能装备制造及汽车及新能源汽车装备制造板块,汽车自动装配设备收入占18年约为12.0%,19年约为46.18%,可比性相对较小。
克来机电	在实际发生时计入当期费用	否	
永创智能	在实际发生时计入当期费用	否	

因该部分质保金无法合理预计,只能实际发生时才能知道具体金额,且公司参考同行业上市公司,大部分同行业公司没有计提预计负债,故公司与同行业公司保持口径一致,待实际发生时计入当期损益。因此公司认为,售后服务义务计提预计负债的会计政策恰当、审慎。

(四)请公司结合产品销售增长情况、售后服务政策、产品质量等情况,说明售后服务费是否会持续大幅增长,是否会对公司持续盈利能力形成重大不利影响。

1.公司产品销售增长情况  
单位:万元

分产品	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
发动机自动化装配线	21,721.71	38,330.84	30,657.24	34,088.81
变速箱自动化装配线	12,853.86	12,182.77	4,444.44	3,796.68
焊装自动化生产线	9,823.69	—	6,927.90	—
新能源自动化装配线	2,257.41	—	—	—
其他	336.96	92.87	364.50	265.56
合计	46,993.63	50,606.48	42,394.08	38,151.05

从销售额来看,公司2016年度至2018年度持续增长,受汽车行业整体下行影响,汽车整车厂商更换固定资产意愿降低,2019年收入略有降低。公司售后服务费大多为前两年交付的项目所产生,公司产品为非自动化生产线,不同产品之间设计差异较大,因此售后服务费增长与收入不完全具备相关性。扣除部分长期客户提出的超出合同约定的售后服务后,售后服务费落在合理范围内。

2.公司售后服务政策和约定  
公司售后服务政策:公司质保期一般为12或24个月,质保期内提供免费维修服务,对部分客户提供现场检查等增值服务,质保期外公司会继续提供维修服务,但可按合同约定收取相应费用。公司售后服务政策将保持一致性,未发生变化。

产品质量情况:公司报告期内严格执行国家有关质量、计量方面的法律法规,产品符合国家有关产品质量、标准和质量监督的要求,没有发生质量、计量方面的行政处罚,也没有收到客户关于产品质量的投诉请求。公司受生产、售后服务等原因出现产品质量情况,主要为汽车整车厂商的市场主导地位,公司为了更好的维系客户,并为后续市场开拓奠定基础,客户提出部分功能追加、备品赠送的需求,由此增加了部分超出合同约定的售后服务费用。

综上所述,公司产品均为非标定制化产品,不同客户的项目以及同一客户的不同项目产品之间差异较大,售后服务费发生的金额差异较大,售后服务费的增长与销售收入的增加不完全具备相关性。

(五)会计师回复  
我们针对售后服务费主要执行了如下的审计程序:

(1)了解公司售后服务政策,将天水智能对售后服务费的会计处理与同行业公司进行比较分析,判断会计政策是否恰当、审慎;

(2)了解公司售后服务管理相关的业务流程;

(3)获取售后服务项目明细表,分析售后服务费变动的原因;

(4)对于报告期售后服务费发生额较大项目,检查领料单、售后服务费报告单;

(5)对售后服务费计入重要性水平抽查,检查领料单、售后服务费报告单、费用支出情况,检查费用计入的会计期间是否正确。

经实施上述审计程序后,会计师认为:天水智能产品为非标自动化生产线,不同产品之间差异较大,难以通过以前期间其他产品维修费用对未来期间所需维修费做出合理预计,未来期间售后服务业务产生的经济资源流出在每一资产负债表日不满足负债确认条件,无法确认为预计负债。通过对售后服务费的会计处理与同行业公司可比,进行比较分析,我们认为天水智能售后服务费的会计政策是恰当、审慎的。同时,通过抽查企业为客户提供的售后服务报告等相关证据,我们认为天水智能售后服务费的增长具有合理性。

3.关于财务数据  
13.关于预付款项:年报显示,本期公司预付款项为8,599.26万元,同比增长41.24%。其中,账龄超过1年且金额重要的预付款项未及结算,主要系与青岛宇方机器人工业股份有限公司的预付款项未到期结算。请公司补充披露:(1)本期公司预付款项大幅增长的主要原因,是否存在交易实质;(2)前五大预付对象及账龄、形成背景,是否与公司存在关联关系;(3)公司与青岛宇方机器人工业股份有限公司签订采购合同的具体情况,包括采购内容、预付比例、结算模式、结算周期等,是否具有真实交易背景。请年审会计师发表意见。

回复:  
(一)本期公司预付款项大幅增长的主要原因,是否存在交易实质;  
报告期末,公司预付款项金额为8,599.26万元,较上年增加41.24%,增长的主要原因系预付白车身焊装自动化生产线业务所需外购件及服务费用,以及预付业务外购和分包款。

2019年末,公司在手未确认收入的焊装自动化生产线业务较多且单项合同项目金额较大,相比动力总成自动化装配线业务,焊装自动化生产线业务有如下特点:

(1)焊装自动化生产线业务所需采购物料类别较多,相对标准化程度高,夹具、机器人等单项价值较大,供应商集中,相应供应商的议价能力较强,所需预付款比例及金额较大;

(2)焊装自动化生产线项目,行业普遍将机器人调试、电气控制系统等业务外包,对于合同金额较大的焊装自动化生产线业务,甚至会出现分包的情况,而业务分包情况下,与公司向客户按阶段收款相匹配,公司需要按照合同进度向分包商支付进度款,因此部分款项在项目通过验收之前列示在预付款项,而公司既有的动力总成自动化装配线业务预付款较少;

(3)焊装自动化生产线业务,部分客户会指定供应商或者指定供应商品牌,尤其是金额较大的焊装自动化生产线业务,该部分客户指定的供应商,通过需要及预付付款项;

公司在手未确认收入的焊装自动化生产线业务较多且单项合同金额较大,兼之焊装自动化生产线的上述特点,导致公司2019年末预付款项比2018年末末同比增长较大。

公司原先主要产品为动力总成自动化装配线,公司长期在该领域经营,与该领域供应商建立了信赖关系,可获得供应商提供较为宽松的信用政策,本报告期,公司大力开拓白车身焊装自动化生产线项目,焊装项目收入占比由上期0%增加至本期20.96%,公司作为行业新进入者,在该领域处于追赶者的地位,与供应商建立信用需要一定的时间,较少能获得供应商提供的信用期,采购零配件需预付较多货款。

公司预付款项均按采购原材料款,公司对相关供应商按内控流程履行相应的准入程序,签订采购合同,按照合同约定进行付款,预付付款项均存在交易实质。

综上,报告期末公司预付款项增长合理,存在交易实质。

(二)前五大大预付对象及账龄、形成背景,是否与公司存在关联关系;  
报告期末预付款项前五大大合计金额1,139.52万元,账龄均不超过2年,为预付焊装项目下货款,公司与相关供应商签订采购合同,不存在关联关系,具体情况如下:

单位名称	账龄	期末金额	形成背景	采购内容	是否存在关联关系
合肥合创智能制造股份有限公司	2年以内(含2年)	884.8	预付成都DCT项目原材料货款,为甲方指定供应商	液压边焊机6台及导轨系统	否
青岛宇方机器人工业股份有限公司	1-2年(含2年)	733.4	预付北汽新能源焊装项目	项目用机器人45台及其夹具	否
上海新源机电股份有限公司	2年以内(含2年)	667.7	预付成都DCT项目分包款	焊装门架线分包	否
上海平吉贸易有限公司	1年以内(含1年)	440.2	预付成都DCT项目分包款,为甲方指定供应商	涂装系统分包	否
上海南德自动化工程有限公司	1年以内(含1年)	413.3	预付北汽新能源焊装项目材料款	七轴	否
合计		3,139.52			

(三)公司与青岛宇方机器人工业股份有限公司签订采购合同的具体情况,包括采购内容、预付比例、结算模式、结算周期等,是否具有真实交易背景。  
预付青岛宇方机器人工业股份有限公司(以下简称“青岛宇方”)款为采购机器人款,机器人用于北汽新能源焊装项目,公司与青岛宇方签订了采购合同,明确双方权利义务,交易具有真实交易背景,具均采购合同情况如下:

项目名称	采购内容	预付比例	结算模式、结算周期	是否具有真实交易背景
北汽新能源焊装项目	机器人45台	95%	合同生效后支付30%,发货前支付65%,项目终验收后支付5%	是

公司采购青岛宇方机器人工业股份有限公司为外协件,外协件于产线上调试验收合格后转入存货。合同约定采购由青岛宇方负责安装调试,调试完成之前,机器人尚处于青岛宇方控制下,最终需由出公司和最终客户北京新能源汽车股份有限公司验收,截至2019年12月31日,机器人处于调试阶段,尚未通过验收,公司尚未取得机器人控制权,风险报酬未发生转移。

(四)会计师回复  
针对预付款项,我们主要执行了如下的审计程序:

(1)了解天水智能采购与付款循环的内部控制,识别关键控制点,并进一步测试与财务报告相关的内部控制关键控制点的设计和运行。

(2)我们获取并检查了与上述供应商签订合同,并就合同约定的付款进度与预付款项期末余额进行核对。

(3)对天水智能于2019年12月31日的预付款项余额执行函证程序。对于回函有差异的情况,我们要求管理层解释原因并提供相应的支持性文件;对于未回函样本,我们执行了相应的替代性测试程序。

(4)对预付款项单位与天水智能公司是否存在关联关系进行了调查及了解。经实施上述审计程序后,会计师认为:1.公司预付款项增长符合公司实际经营情况,相关交易存在交易实质;2.前五大预付对象及账龄、形成背景披露正确,与公司不存在关联关系;3.公司与青岛宇方采购合同具有真实交易背景。

14.关于应收账款、应收款项融资:年报显示,公司期末应收账款和应收款项融资占营业收入比分别为100%,且与公司营业收入下滑的趋势不一致。其中,应收账款融资余额为20,239.27万元(全部为银行承兑汇票),同比增长365.35%。请公司补充披露:(1)公司期末应收账款和应收款项融资增长的原因,并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化;(2)结合银行承兑汇票承兑人的信用情况,说明银行承兑汇票是否存在兑付风险。请年审会计师发表意见。

回复:  
(一)公司期末应收账款和应收款项融资增长的原因,并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化;  
1.公司期末应收账款和应收款项融资增长的原因  
报告期内应收账款和应收款项融资变动情况如下所示:  
单位:万元

项目	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	变动金额	变动比例
应收账款原值	37,640.15	36,261.86	1,378.29	3.80%
应收款项融资	20,239.27	4,349.17	15,890.10	365.36%
主营业务收入	46,993.63	50,606.48	-3,612.85	-7.14%

由上表可知报告期内,应收账款较去年小幅增长3.80%,应收款项融资增长幅度较大,增长365.36%。

在收入略有下降的情况下,公司应收账款原值略有上升,主要原因系下游客户整车行业整体低迷,回款能力减弱,因此部分整车厂商推迟付款。

公司应收款项融资全部为银行承兑汇票,主要系整车行业整体低迷部分车企更多的选择银行承兑汇票进行付款,导致公司应收款项融资较上期增加较多。天水智能银行承兑汇票的承兑银行全部为信用等级较高的银行,票据变现能力强,兑付风险低,应收款项融资增长具有一定的合理性。

2.公司销售政策  
公司生产的智能型自动化生产线和智能型自动化装备系统均为非标设备,采用订单生产模式,根据销售合同订单安排生产,一般为研发设计、加工制造、厂内装配调试集成、初验收、客户现场装配调试集成、终验收、售后服务等阶段。公司产品客户一般在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行终验收调试集成,通过终验收后确认销售收入的实现。公司2019年度业务性质未发生重大变化,因此公司销售政策保持了一贯性原则。

3.公司信用政策  
为降低信用风险,确保公司资金安全,在内部控制体系内,公司制定了专门的财务管理规定,以加强对应收账款的管理和催收工作,并执行其他催账程序以确保采取必要的账回收收。

公司于每个资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查,如有客观证据表明其发生减值的,计提减值准备。公司2019年度业务性质未发生重大变化,因此公司信用政策保持了一贯性原则。

4.合同价款结算模式  
合同价款的结算一般按照3331的模式执行,即合同签订收取合同价款的30%,项目初验收发货前收取合同价款的30%,项目安装调试完毕并通过终验收收取合同价款的30%,预留10%的质量保证金待质保期满后收取,而与客户收入确认一般需项目通过终验收后二次性确认收入,加之客户项目周期较长,一般为两年左右时间(白车身焊装和新能源汽车生产线业务执行周期相对较短),在项目终验收前通过应收票据和承兑汇票