证券代码：300737　证券简称：科顺股份　公告编号：2020-078

科顺防水科技股份有限公司关于深圳证券交易所 2019 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

科顺防水科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 6 月 12 日收到深圳证券交易所发来的《关于对科顺防水科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 465 号），公司就前述问询函所涉及的有关问题逐项进行了认真核查，并向深圳证券交易所进行了回复，现将回复具体内容披露如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 46.52 亿元，同比增长 50.22%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）3.45 亿元，同比增长 96.39%。

（一）请详细说明报告期内营业收入大幅增长的原因，并定量分析扣非净利润增幅远高于收入增幅的原因及合理性，并说明扣非净利润在报告期内各季度的分布情况与 2018 年度存在明显差异的具体原因及合理性。

【答复】

1、报告期内营业收入大幅增长的原因

公司报告期内按产品分类的营业收入情况

单位：元

项目	2019 年度		2018 年度		变动率（%）
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
防水材料	4,092,258,449.04	87.97	2,632,178,088.28	85.00	55.47
防水卷材	3,168,858,422.43	68.12	2,044,176,307.51	66.01	55.02
防水涂料	923,400,026.61	19.85	588,001,780.77	18.99	57.04
防水工程施工	504,372,442.98	10.84	444,164,227.51	14.34	13.56
其他业务	55,326,119.98	1.19	20,406,974.90	0.66	171.11
合计	4,651,957,012.00	100.00	3,096,749,290.69	100.00	50.22

由上表可知，公司报告期内各项业务收入占比保持稳定，防水卷材和防水涂料销售收入均大幅增长，收入增速分别为 55.02%、57.04%。防水卷材和防水涂料销售收入大幅增长的主要原因系：①近年来，随着下游房地商及大型基建客户对防水质量要求愈加重视，越来越多的客户选择战略集采模式，并更倾向于选择产品质量过硬、产能全国布局、交付及时、资金规模较大且具有良好品牌形象的大型企业，因此包括公司在内的品牌防水企业均获得较多的商业机会，实现了快速增长（2019 年度同行业上市公司东方雨虹收入增长 29.25%，凯伦股份增长 88.11%，三棵树增长 66.64%），行业集中度加速提升；②公司 2019 年度生产能力提升，上市后品牌知名度进一步提升，综合竞争力显著增强，产销量大幅增加所致。

报告期内公司产能、产量及销售情况

项目	单位	2019 年	2018 年	同比增减
产能	平方米	260,000,000.00	180,000,000.00	44.40%
销售量	平方米	267,256,663.50	191,122,579.44	39.84%
生产量	平方米	267,828,371.08	181,425,917.62	47.62%
库存量	平方米	13,272,699.63	6,545,274.55	102.78%
外购量	平方米	15,229,208.47	13,324,614.64	14.29%

2、扣非净利润增幅远高于收入增幅原因及合理性

（1）公司利润情况两年对比如下：

单位：元

项目	本期数	上年同期数	变动额	变动率
营业收入	4,651,957,012.00	3,096,749,290.69	1,555,207,721.31	50.22%
营业成本	3,092,149,795.05	2,124,489,136.09	967,660,658.96	45.55%
净利润	363,361,515.09	185,267,247.31	178,094,267.78	96.13%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	345,037,392.17	175,689,812.66	169,347,579.54	96.39%
毛利率	33.53%	31.40%	-	2.13%
费用率	21.74%	22.97%	-	-1.23%

从上表可知，公司 2019 年营业收入增长 50.22%，而归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润增长 96.39%，主要原因系：①公司通过优化产品结构提高产品均价，以及通过优化配方工艺，同时部分原材料采购价格降低，综合导致 2019 年度销售毛利率较上年增长 2.13 个百分点；②随着公司生产规模不断扩大，管理更加精细化，规模效应开始显现，2019 年度公司期间费用率（包括管理费用、销售费用、研发费用、财务费用）为 21.74%，较 2018 年下降 1.23 个百分点。

3、扣非净利润在报告期内各季度的分布情况

单位：元

项目	2019 年 Q1	2019 年 Q2	2019 年 Q3	2019 年 Q4
营业收入	650,193,642.31	1,324,125,926.77	1,351,987,159.12	1,325,650,283.80
营业收入占比	13.98%	28.46%	29.06%	28.50%
毛利率	33.88%	33.13%	34.16%	33.12%
净利率	6.45%	9.37%	7.65%	7.08%
归属于上市公司股东的净利润	41,958,410.24	124,057,037.16	103,461,797.56	93,884,283.17
归属于上市公司股东的净利润占比	11.55%	34.14%	28.47%	25.84%
非经常性损益	3,370,676.72	2,423,941.00	3,095,081.90	9,434,436.31
归属于上市公司股东的扣非后净利润	38,587,733.52	121,633,096.16	100,366,715.66	84,449,846.86
归属于上市公司股东的扣非后净利润占比	11.18%	35.25%	29.09%	24.48%

续上表

项目	2018 年 Q1	2018 年 Q2	2018 年 Q3	2018 年 Q4
营业收入	396,205,639.32	852,821,018.52	770,536,843.63	1,077,185,789.22
营业收入占比	12.79%	27.54%	24.88%	34.78%
毛利率	35.84%	33.52%	31.52%	27.99%
净利率	5.77%	12.50%	4.19%	2.18%
归属于上市公司股东的净利润	22,875,963.49	106,601,350.99	32,310,893.42	23,479,039.41
归属于上市公司股东的净利润占比	12.35%	57.54%	17.44%	12.67%
非经常性损益	3,601,251.42	7,548,249.32	12,829,127.39	-14,401,193.48
归属于上市公司股东的扣非后净利润	19,274,712.07	99,053,101.67	19,481,766.03	37,880,232.89
归属于上市公司股东的扣非后净利润占比	10.97%	56.38%	11.09%	21.56%

由上表可知，

（1）2019 年及 2018 年第一季度扣非后净利润占比均较小，主要原因系第一季度受项目冬季停工及春节假期影响，属于公司销售淡季；

（2）2018 年第三季度开始，原材料价格大幅上涨，导致生产成本增加，同时公司为未来发展储备了大量的销售和研发人员（2017 年末、2018 年末、2019 年末公司员工数量分别是 1992 人、2748 人、2913 人），导致费用率有所增加，因此 2018 年下半年扣非后净利润相对较低，故导致 2018 年第二季度扣非后净利润占比较高；

（3）2019 年第二、三、四季度的扣非后净利润占比相对较稳定，主要原因系 2019 年营业收入较稳定，原材料价格较平稳，生产成本保持稳定，因此各季度净利润占比较均衡。

（二）报告期内，你公司综合毛利率为 33.53%，同比增长 2.13 个百分点，其中，防水涂料销售收入为 9.23 亿元，销售毛利率为 34.33%，同比增长了 9.96 个百分点，系公司综合毛利率增长的主要原因。请结合你公司产品售价、成本结构及原材料价格变化等情况，说明防水涂料毛利率大幅增长的原因及合理性。

【答复】

1、防水涂料的销售单价和单位成本变动如下：

单位：元

项目	收入	成本	销售单价	单位成本	毛利率
2019 年	923,400,026.61	606,406,793.67	-	-	34.33%
2018 年	588,001,780.77	444,734,981.31	-	-	24.37%
变动	57.04%	36.35%	10.31%	-4.07%	9.96%

由上表可知，2019 年防水涂料毛利率增长主要原因系防水涂料销售单价上涨 10.31%，且单位成本降低 4.07%所致。销售单价上涨主要原因系公司调整了产品结构，销售单价较低的砂浆系列产品收入占比降低，销售单价较高的威固 929、939、911 系列产品销售占比增加所致；单位成本降低的主要原因系公司优化涂料配方工艺，单位配方成本降低，同时原材料采购价格降低共同作用所致。

2、公司防水涂料营业成本构成如下：

单位：元

项目	2019 年		2018 年		同比增减
	金额	占比	金额	占比	
直接材料	547,315,726.19	90.26%	381,582,704.53	85.80%	43.43%
燃料动力	8,719,397.10	1.44%	3,939,548.57	0.89%	121.33%
直接人工	8,684,253.06	1.43%	6,004,141.75	1.35%	46.64%
制造费用	26,828,379.75	4.42%	19,139,556.23	4.30%	40.17%
外购产品	14,859,037.57	2.45%	34,069,030.23	7.66%	-56.39%

由上表可知，防水涂料营业成本构成中，直接材料占比最大，2019 年占比为 90.26%，且 2019 年直接材料金额较 2018 年增长 43.43%，低于防水涂料销售收入增长率。

3、防水涂料主要原材料采购情况

单位：元

原材料	占防水涂料营业成本比重	2019 年采购额	2018 年采购额	采购单价变动率
乳胶	26.59%	161,242,296.31	109,345,766.25	-8.70%
聚醚	19.13%	116,000,165.54	88,802,059.69	-13.79%
石蜡	7.14%	43,314,969.30	32,338,019.35	-0.49%
异氰酸酯	4.36%	26,417,268.89	40,115,690.91	-46.00%

由上表可知，2019 年防水涂料主要原材料采购单价均有不同幅度的降低，从而导致防水涂料单位生产成本有所降低。

综上所述，2019 年公司防水涂料毛利率上涨的主要原因系公司通过调整产品结构提高了销售均价，同时通过降低单位配方成本及原材料采购价格降低从而降低了单位生产成本。

（三）会计师将“收入确认”认定为关键审计事项，请会计师说明针对公司收入的真实性、完整性及准确性所实施的具体的审计程序、样本覆盖范围（如涉及）及结果；请会计师说明针对公司成本结转的准确性所实施的具体审计程序及结果。

【答复】

1、针对公司收入的真实性、完整性及准确性会计师所实施的具体的审计程序、样本覆盖范围及结果

（1）会计师核查程序

①了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，同时选取了 44 个样本进行控制测试，测试相关内部控制的运行有效性；

②检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

③取得公司采用完工百分比法确认收入相关制度，对公司高管、财务负责人员等进行访谈，了解完工进度确定的方法；

④对营业收入及毛利率按月度、产品、客户、经销直销等实施分析程序，并与同行业进行比较分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

⑤结合销项税清单，根据营业收入、固定资产清理等科目匡算销项税金额，分析营业收入发生额是否合理；

⑥分析营业收入与销售费用之间的关系是否存在异常并查明异常原因；

⑦关注关联方销售，了解交易的商业理由，评价交易价格是否合理，并检查相关支持性文件；

⑧核查主要客户工商登记信息，了解股东构成及实际控制人、经营状态、经营范围等信息，确认主要客户与公司是否存在关联关系，交易是否合理；

⑨对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单及客户签收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

⑩获取公司适用完工百分比法确认收入的销售合同，报告期内采用完工百分比法确认的收入统计表，核查其项目名称、收入类别、合同金额、开工日期、完工日期等信息；对于报告期未未完工的项目，核查报告期内的成本、累计成本、完工进度、收入确认金额和实际结算金额等；

11 核查公司工程施工收入确认时所依据的外部资料，抽查工程项目由发包方、总包方、工程监理等第三方确认完工工作量的单据；

12 根据报表整体重要性水平确定细节测试最低样本量，对收入执行细节测试的具体情况如下：

项目	账面金额（万元）	抽取的样本量（个）	测试的收入金额（万元）	测试收入占比
销售收入	465,195.70	217	39,890.93	8.58%
其中：防水工程施工收入	50,437.24	34	11,868.73	23.53%

13 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额，具体函证情况如下：

项目	账面金额（万元）	发函金额（万元）	回函金额（万元）	发函比例	回函比例
2019 年度销售额	465,195.70	192,701.31	125,120.31	41.42%	64.93%

（续上表）

项目	回函确认比例	替代测试确认金额（万元）	替代测试确认比例	合计比例
2019 年度销售额	26.90%	58,468.46	12.57%	39.46%

14 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（2）核查结论

经核查，会计师认为：公司收入真实、完整且准确。

2、针对公司成本结转的准确性会计师所实施的具体审计程序及结果

（1）核查程序

①对公司财务系统中销售收入确认和销售成本结转的时点、产品品种、产品数量等匹配情况进行了解，评价收入确认和成本结转的方式是否合理，前后期是否保持一致；

②结合销售收入情况，对销售成本按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

③获取销售清单，检查销售收入确认及销售成本结转对应的产品品种、规格型号、数量等口径是否一致，是否符合配比原则；

④编制销售成本倒轧表，并与相关科目交叉索引；

⑤对资产负债表日前后确认的营业成本实施截止测试，评价营业成本是否在恰当期间确认。

（2）核查结论

经核查，会计师认为：公司成本结转准确。

二、报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额为 5.41 亿元，占销售收入总额的比例为 11.62%。请说明前五名客户清单与上年度相比是否发生变化，与其合作是否具有可持续性，并向我部报备 2018-2019 年度前十名客户清单及销售金额。

【答复】

（一）2018-2019 年度前五名销售客户清单：

单位：元

序号	客户名称	2019 年销售额	占年度销售总额比例	客户名称	2018 年销售额	占年度销售总额比例
1	客户一	172,616,852.29	3.71%	客户一	130,909,370.33	4.23%
2	客户 A	123,764,865.72	2.66%	客户三	99,930,993.73	3.23%
3	客户三	92,151,523.87	1.98%	客户 C	90,891,454.40	2.94%
4	客户四	79,853,850.64	1.72%	客户四	56,573,911.72	1.83%
5	客户 B	72,401,599.83	1.56%	客户 D	45,521,906.85	1.47%
合计	--	540,788,692.35	11.62%	--	423,827,637.03	13.69%

1、相比较 2018 年，公司 2019 年前五大客户新增客户 A、客户 B，同时减少客户 C、客户 D，主要变动原因如下：

（1）公司于 2018 年 5 月与客户 A 签订为期两年的战略合同，根据其项目开工进展情况，公司在 2019 年向其供应的防水材料大幅增加，故 2019 年公司对客户 A 销售收入大幅增加，其收入排名也随之上升；

（2）公司于 2018 年 11 月与客户 B 签订为期两年的战略合同，主要销售期在 2019-2020 年，故 2019 年公司对客户 B 的销售收入大幅增长，其收入排名也随之上升；

（3）公司对客户 C 销售收入 2019 年较 2018 年下降 32.53%，主要原因系其 2018 年未应收款项余额较大，且其主要采用一年期商业承兑汇报结算，公司减少对其发货和工程施工服务，故其 2019 年销售收入未进入公司前五名；

（4）公司对客户 D 的销售收入 2019 年较 2018 年增长 34.86%，但由于公司前五大销售客户销售规模大幅上升，导致其未进入公司 2019 年前五大销售客户。

2、公司前五名销售客户均为大型地产开发商（包含其关联公司）、大型国有总承包商，其综合实力较强，随着地产及建筑行业融资成本快速提升，实力更强劲、融资成本更低的大型地产开发商将更容易实现拿地、扩张，而小房企、地方性房企将被逐步被淘汰，地产集中度将进一步提升，大型地产开发商和大型总包商业务规模不断扩大，而防水材料为建筑刚需产品，具有功能属性强、试错成本高等特点，因此大型房企、总包商更倾向于选择品牌企业。公司为国内建筑防水行业前三强企业，客户聚焦于大型房企、总包商，可为客户提供包括防水卷材、防水涂料两大类 100 多个品种，可以为下游客户提供“一站式”防水解决方案。因此公司与大型地产开发商及大型总承包商客户合作具有可持续性。

三、报告期末，你公司应收账款账面余额为 20.57 亿元，相比期初数增加 32.24%，期末应收账款坏账准备余额为 1.77 亿元，整体坏账计提比例为 8.61%。

（一）报告期末，你公司对 3,334.55 万元应收账款全额计提了坏账准备，请结合相关应收账款的账龄分布情况及前期坏账计提情况，说明本期末需全额计提坏账准备的具体原因及合理性。

【答复】

公司单项计提坏账准备情况如下：

单位：元

账 龄	单项计提坏账账面余额	其中：已涉诉	其中：客户资金困难无法回款	其中：账龄长且无合作意向
1 年以内	7,154,804.59	6,882,338.50	272,466.09-	-
1-2 年	10,220,958.98	7,651,114.95	2,569,844.03	-
2-3 年	6,689,284.79	4,386,055.77	2,303,229.02	-
3-4 年	2,627,132.28	602,346.00	358,800.00	1,665,986.28
4-5 年	2,708,838.87	58,090.00	1,081,500.00	1,569,248.87
5 年以上	3,944,496.37	756,947.57	-	3,187,548.80
小 计	33,345,515.88	20,336,892.79	6,585,839.14	6,422,783.95

2019 年度，公司加强应收账款催收力度，积极通过催收、诉讼等措施清减逾期欠款，报告期末公司针对客户逾期欠款而提起法律诉讼且初步判断无法收回涉及的款项达 2,033.69 万元，由于客户资金困难暂无法回款的款项有 658.58 万元，除此以外长期挂账达 3 年以上且客户无继续合作意向的款项有 642.23 万元，由于其可收回性可能性不大，报告期内对该等款项全额计提坏账准备。

（二）报告期末，你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计占总额的比例为 21.64%，请说明前五名应收款的账龄分布情况，并说明与报告期内销售金额前五名客户的重合情况。

【答复】

1、公司前五名应收账款的账龄分布情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
应收客户一	13,790.86	10,641.56	2,520.92	532.36	38.06	-	57.95
应收客户二	10,646.38	7,193.28	2,911.46	255.62	199.04	54.00	32.97
应收客户三	9,267.12	8,567.90	690.51	8.71	-	-	-
应收客户四	5,970.84	3,812.76	2,020.32	137.22	0.54	-	-
应收客户五	4,828.04	4,688.16	131.94	-	-	-	7.94
合计	44,503.25	34,903.67	8,275.14	933.92	237.65	54.00	98.87

2、公司前五名应收账款客户与销售金额前五名客户情况如下：

序号	应收账款前五名	销售收入前五名
1	应收客户一（客户一）	客户一
2	应收客户二（客户三）	客户 A
3	应收客户三（客户 A）	客户三
4	应收客户四	客户四
5	应收客户五	客户 B

公司前五名应收账款客户和销售金额前五名客户中前三名存在重合，第四名和第五名存在差异。其中应收客户四在 2019 年的销售收入排名第八名，应收客户五在 2019 年的销售收入排名第十二位；客户四 2019 年未应收账款余额排名第六名，客户 B2019 年未应收账款余额排名第十一位。

应收账款前五名客户为报告期期末前销售形成的应收款项，属于期末正常发货形成的应收账款，而销售收入前五名客户主要为报告期内累计发生的销售额产生的，两者之间因公司客户发货频率、客户交货周期和结算账期的原因，会有所不同。因此，应收账款前五名客户与销售收入前五名客户存在一定差异属正常情况。

（三）请通过定量测算说明执行新金融工具准则所确定的预期信用损失率与以往年度坏账计提比例相同的原因及合理性

2019 年 1 月 1 日起，公司根据《企业会计准则 22 号——金融工具确认和计量》（2017）的相关规定，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。新金融工具准则规定，“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对纳入减值范围的金融工具进行减值会计处理并确认损失准备。”公司认为不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异（除非客户出现破产等特殊情况），相同账龄的客户具有类似预期损失率，因此以账龄为依据划分应收账款组合。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。具体计算过程如下：

1、收集与分析应收账款历史回收率

单位：万元

账龄	2018 年末应收账款余额（A）	2018 年末应收账款于 2019 年度实际收回金额（B）	2019 年实际回收率（C=B/A）	2017 年末应收账款余额（D）	2017 年末应收账款于 2018 年度实际收回金额（E）	2018 年实际回收率（F=E/D）
1 年以内	129,208.67	104,773.84	81.09%	82,490.95	64,167.75	77.79%
1-2 年	18,323.20	11,055.19	60.33%	11,130.03	6,399.61	57.50%
2-3 年	4,730.41	2,359.84	49.89%	3,630.91	1,983.93	54.64%
3-4 年	1,646.98	345.31	20.97%	1,611.26	475.69	29.52%
4-5 年	1,135.57	171.18	15.07%	267.95	0.04	0.01%
5 年以上	494.11	251.50	50.90%	408.91	182.71	44.68%
合计	155,538.94	118,956.87	-	99,540.00	73,209.73	-

注：应收账款余额系全部账面余额，包含单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备的应收账款。

2、结合前瞻性因素，调整 2019 年末应收账款的预期回收率

由于销售规模扩大，应收账款金额相应增长，为谨慎起见，预期 2019 年末形成的应收账款回收率较 2018 年度回收率下降 15%。

3、结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定违约损失率

账龄	2019 年实际回收率	2018 年实际回收率	2020 年预期回收率[注 1]	迁徙率[注 2]		预期损失率	预期损失率计算方式
1 年以内	81.09%	77.79%	67.52%	32.48%	F	2.30%	L=F*K
1-2 年	60.33%	57.50%	58.92%	41.08%	E	7.08%	K=E*J
2-3 年	49.89%	54.64%	52.26%	47.74%	D	17.23%	J=D*I
3-4 年	20.97%	29.52%	25.24%	74.76%	C	36.08%	I=C*H
4-5 年	15.07%	0.01%	7.54%	92.46%	B	48.27%	H=B*G
5 年以上	50.90%	44.68%	47.79%	52.21%	A	52.21%	G=A

注 1：1 年以内的应收账款预期回收率为 2018 年和 2019 年实际回收率的平均值乘以 85%。1 年以上的应收账款预期回收率为 2018 年和 2019 年实际回收率的平均值。

注 2：迁徙率=1-预期回收率。

4、根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失对比

单位：万元

账龄	2019 年末应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期坏账损失		公司目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	账龄分析法	坏账准备
1 年以内	169,105.97	2.30%	3,886.67	5.00%	8,455.30
1-2 年	24,434.83	7.08%	1,729.20	10.00%	2,443.48
2-3 年	7,268.01	17.23%	1,251.94	30.00%	2,180.40
3-4 年	2,370.57	36.08%	855.40	50.00%	1,185.29
4-5 年	1,301.67	48.27%	628.31	80.00%	1,041.34
5 年以上	1,207.00	52.21%	630.15	100.00%	1,207.00
合计	205,688.05	-	8,981.68	-	16,512.80

根据上表可以看出，结合历史款项回收率运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。因此，目前采用的预期信用损失计提方式更合理。

（四）请会计师说明针对公司期末应收账款的存在性、完整性、计价和分摊的适当性所实施的具体审计程序、样本覆盖范围（如涉及）及结果

1、会计师核查程序

（1）了解与应收账款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，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）检查非记账本位币应收账款的折算汇率及折算是否正确；

（3）获取或编制应收账款账龄分析表，检查账龄计算的准确性；

（4）选取应收账款期末余额或者发生额较大的客户实施函证程序，本期发函金额占应收账款期末余额的比例为 39.69%，回函金额占应收账款期末余额的比例为 19.24%。

（5）实施替代测试，测试项目包含未函证账户、未回函账户等，针对测试项目的期末余额构成，检查相关支持性文件，如销售合同、销售订单、销售出库单、发货单、客户验收单、销售发票、银行回单、期后回款等相关原始资料。本期替代测试应收账款占应收账款期末余额的比例为 33.34%；

（6）实施控制测试，我们追查相关销售订单、销售增值税发票、销售出库单、收入记账凭证、银行回单等，核实客户应收账款余额是否存在；

（7）检查本期收款，将发票核对至收款单据。检查期后收款情况，测试主要客户的货款回收记录，核对银行对账单和银行日记账，以及抽取部分收款回单，核对回款单位与销售客户的名称是否一致，期后回款金额占应收账款期末余额的比例为 41.05%；；

（8）针对期后入账的应收账款，结合销售截止测试，检查支持性文件，确定是否存在应于资产负债表日前入账的应收账款；

（9）检查截止审计日尚未入账的销售发票、出库单等，并结合存货盘点，询问是否存在其他未处理的销售发票、出库单等，确定是否存在应于资产负债表日前入账的应收账款；

（10）获取企业的信用政策，同时与主要销售合同进行核对，了解主要客户的信用期及结算周期。通过分析报告期内应收账款明细账，检查主要客户的信用政策执行情况，计算整体应收账款的周转天数并与企业信用政策进行比较；

（11）与同行业可比上市公司东方雨虹和凯伦股份对比分析应收账款增长率、营业收入增长率、应收账款周转率、应收账款占营业收入的比例等各项指标是否存在重大不一致；

（12）复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

（13）复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

（14）对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

（15）对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

2、会计师核查结论

经核查，会计师认为：公司应收账款是真实、完整和准确的。

四、报告期末，你公司应收票据科目中存在应收商业承兑汇票账面余额 5.38 亿元，相比期初数增长了 158.05%，计提的坏账准备余额为 3,405.87 万元。

（一）请结合报告期内收入增长、应收账款增长及客户结算方式变化情况，说明商业承兑汇票余额大幅增长的原因及合理性，并向我部报备按客户归集的应收商业承兑汇票金额前十名清单。

【答复】

报告期内公司营业收入 46.52 亿元，较上年增长 50.22%，报告期末应收账款余额 20.57 亿元，较期初增长 32.24%，应收商业承兑汇票余额 5.38 亿元，较期初增长 158.05%。公司商业承兑汇票的应收余额大幅增长主要原因系：①公司对直销模式下的大型地产开发商客户销售收入大幅增长，而地产客户受融资渠道影响要求增加商业承兑汇票结算；②部分客户使用商业承兑汇票结算的比例有所提高。

公司收到的商业承兑汇票开具方多为大型上市地产开发商或其关联公司，综合实力较强，且历史违约率极低，总体而言，公司收到的商业承兑汇票有较为可靠的信用保证，回款风险较低。

（二）请说明报告期末应收商业承兑汇票坏账准备的具体测算过程及依据。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，应收票据应当根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，公司应按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

公司报告期末应收商业承兑汇票根据账龄法计提坏账准备，其中由应收账款转为商业承兑汇票的部分已将其账龄还原至收入确认时的账龄再计算坏账准备，符合账龄连续计算的原则。

（三）请会计师说明针对公司期末应收票据的存在性、完整性、计价和分摊的适当性所实施的具体审计程序、样本覆盖范围（如涉及）及结果。

1、会计师核查程序

(1)取得应收票据的明细账和票据备查簿，核对记账内容与票据备查簿内容是否一致，并检查是否存在逾期应收票据；

(2)对库存票据进行监盘，监盘比例为 100%，同时检查票据的种类、出票日期、票据到期日、票面金额、票据号、付款人、承兑人、背书人等信息并与票据备查簿中的相关内容进行核对；

(3)对于大额票据，获取并检查相应的交易合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单及客户签收单等，关注其交易的真实性，检查是否存在无真实交易背景的票据往来；

(4)比较公司销售金额与票据交易金额，关注公司是否存在票据收款金额大于当期销售总额等异常情况；

(5)对于贴现的应收票据，复核贴现息的金额是否正确并检查相关会计处理是否恰当；

(6)获取已贴现和已转让但未到期的商业承兑汇票清单，并检查是否存在贴现保证金；

(7)获取应收票据坏账准备计算表，评价坏账准备依据的资料和计提方法是否合理，复核坏账准备计提金额的准确性，并与信用减值损失科目勾稽；

(8)结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证应收票据余额，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	账面金额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
应收票据	53,818.31	22,766.07	10,052.46	42.30%	44.16%

（续上表）

项目	回函确认比例	替代测试确认金额	替代测试确认比例	合计比例
应收票据	18.68%	24,880.24	46.23%	64.91%

(9) 检查资产负债表日应收票据余额期后收款情况，2019 年末公司应收票据余额为 53,818.31 万元，期后收款、贴现或背书金额为 35,055.35 万元，期后收款比例为 65.14%。

2、核查结论

经核查，会计师认为：公司期末应收票据存在且完整、计价和分摊准确。

五、报告期内，你公司防水工程施工收入为 5.04 亿元，同比增长 13.56%，报告期末，你公司存货中建造合同形成的已完工未结算资产为 2.98 亿元，较期初增长 193.27%，未计提存货跌价准备。

（一）请结合行业特点及可比公司情况，说明建造合同形成的已完工未结算资产大幅增长的原因及合理性，是否与收入增长情况匹配，是否与行业可比公司一致，如不一致，请说明原因及合理性。

【答复】

根据企业会计准则的相关规定及公司会计政策，报告期内，公司按照完工进度确认合同收入和合同成本，将累计已发生的建造合同成本和累计已确认的合同毛利大于已办理结算价款的差额计入存货（已完工未结算资产）。公司已完工未结算资产情况符合建筑施工行业一般特点和公司业务经营模式。

公司 2019 年度的防水工程施工收入较 2018 年度增长 13.56%，建造合同形成的已完工未结算资产报告期末较期初增长 193.27%。公司存货中建造合同形成的已完工未结算资产较期初大幅增长，且增速大于防水工程施工收入增速，主要原因系：

1、公司 2019 年度防水工程业务增长较快，新签订项目较多且分散，2019 年末的项目数量为 1,125 个，2018 年末的项目数量为 753 个，新增项目 372 个，项目数量较上年同期增加 49.40%，新开工项目一般有 3 至 5 个月的施工确认产值期限；

2、公司会计核算已经完成的合同工作量根据甲方/监理方确认工程进度与施工进度孰低确定，因此会形成较多已完工未结算资产；

3、公司工程施工项目多为大型地产开发项目或大型基建项目，项目整体建设时间较长，相应审核结算周期较长。

公司与同行业上市公司东方雨虹、凯伦股份以及三棵树 2018 年、2019 年的期末建造合同形成的已完工未结算资产与防水工程施工收入情况如下：

单位：万元

单位名称	建造合同形成的已完工未结算资产账面余额		防水工程施工收入		建造合同形成的已完工未结算资产账面余额/防水工程施工收入	
	2019 年末	2018 年末	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
科顺股份	29,763.75	10,148.95	50,437.24	44,416.42	59.01%	22.85%
东方雨虹	80,328.97	116,330.50	234,798.65	195,099.71	34.21%	59.63%
凯伦股份	1,044.09	-	1,454.09	475.54	71.80%	0.00%
三棵树	23,610.85	9,216.33	69,250.32	16,991.09	34.09%	54.24%

由上表可知，2018 年及 2019 年，公司同行业上市公司建造合同形成的已完工未结算资产期末账面余额占当年防水工程施工收入的比例区间为 22.85%-71.80%，公司该比例处于同行业区间，与同行业上市公司基本保持一致。

（二）请说明报告期末防水工程合同金额与项目施工存货余额的匹配性和覆盖度，并说明无需计提存货跌价准备的测算过程及判断依据是否足够谨慎充分。

公司报告期末在建防水工程合同金额为