(上接C62版)

土地使用权采用市场法评估测算其公允价值,其他无形资产采用重置成本法评估其公允价值,扣除适当的处置费用后确定评估值。

⑧其他非流动资产的评估方法

采用重置成本法评估得到其公允价值,扣除适当的处置费用后确定评估值。

2)有序清算假设下,陕西通家的资产和负债根据上述评估方法评估结果列示如下:

单位:万元

| 项目 | 账面价值 | 评估价值 | 增减值 | 增值率(%) |
|---|---|---|---|---|
| 一、流动资产合计 | 90,094.75 | 78,014.24 | -12,080.51 | -13.41% |
| 货币资金 | 5,649.79 | 5,649.79 | - | - |
| 应收账款净额 | 52,286.39 | 52,286.39 | - | - |
| 预付账款净额 | 948.58 | 948.58 | - | - |
| 其他应收款净额 | 1,328.78 | 1,328.78 | - | - |
| 存货净额 | 13,283.08 | 13,283.08 | - | - |
| 其他流动资产 | 16,598.13 | 4,517.62 | -12,080.51 | -72.78 |
| 二、非流动资产合计 | 37,171.16 | 60,132.12 | 22,960.97 | 61.72 |
| 固定资产净额 | 19,749.34 | 36,589.16 | 16,839.82 | 85.27 |
| 在建工程净额 | 9,069.13 | 8,148.13 | -921.00 | -10.16 |
| 无形资产净额 | 8,349.85 | 15,392.00 | 7,042.15 | 84.34 |
| 其他非流动资产 | 2.83 | 2.83 | - | - |
| 三、资产总计 | 127,265.91 | 138,146.36 | 10,880.45 | 8.55 |
| 四、流动负债合计 | 239,459.79 | 239,459.80 | - | - |
| 短期借款 | 9,136.76 | 9,136.76 | - | - |
| 应付票据 | 9,826.50 | 9,826.50 | - | - |
| 应付账款 | 120,192.35 | 120,192.36 | - | - |
| 预收账款 | 1,655.63 | 1,655.63 | - | - |
| 应付职工薪酬 | 2,261.83 | 2,261.83 | - | - |
| 应交税费 | 640.75 | 640.75 | - | - |
| 应付利息 | 9,748.94 | 9,748.94 | - | - |
| 其他应付款 | 73,635.30 | 73,635.30 | - | - |
| 一年内到期的非流动负债 | 4,330.82 | 4,330.82 | - | - |
| 其他流动负债 | 8,030.91 | 8,030.91 | - | - |
| 五、非流动负债合计 | 7,578.27 | 3,553.20 | -4,025.06 | -53.11 |
| 预计负债 | 3,553.20 | 3,553.20 | - | - |
| 其他非流动负债 | 4,025.06 | - | -4,025.06 | -100.00 |
| 六、负债总计 | 247,038.06 | 243,013.00 | -4,025.06 | -1.63 |

①流动资产账面价值为90,094.75万元,评估价值为78,014.24万元,减值额为12,080.51万元,减值率为13.41%。减值主要原因为增值税的进项税额在清算条件下,无法全额抵扣。

②固定资产账面价值为19,749.34万元,评估价值为36,589.16万元,增值额为16,839.82万元,增值率为85.27%。增值原因主要为固定资产按经济使用寿命估算的成新率高于公司按会计政策折旧后的净值。

③在建工程账面价值为9,069.13万元,评估价值为8,148.13万元,减值额为921.00万元,减值率为10.16%。减值原因为评估对主体完工的在建工程考虑了成新率影响所致。

④无形资产账面价值为8,349.85万元,评估价值为15,392.00万元,增值额为7,042.15万元,增值率为84.34%。增值原因主要为土地使用权按现行市价重估后增值。

⑤非流动负债账面价值为7,578.27万元,评估价值为3,553.20万元,减值额为4,025.06万元,减值率为53.11%。减值原因主要为已经取得补贴对应的递延收益,因实际无需偿还,导致减值。

3)按照上述各项资产和负债的评估结果,陕西通家偿债能力具体分析如下:

| 序号 | 项目 | 金额(万元) |
|---|---|---|
| A | 有序受偿状态下资产可收回金额 | 138,146.36 |
| B | 减:模拟清算处置费用 | 3,006.61 |
| C | 减:优先偿还部分债务 | 7,994.04 |
| C.1 | 其中:应付职工债务 | 2,261.83 |
| C.2 | 税费 | 640.75 |
| C.3 | 其他优先受偿的债务 | 5,091.46 |
| D | 有序受偿状态下需偿还的负债 | 243,013.00 |
| E | 清算状态下普通债权的清偿比例 | 54.10% |

注:上表中E=(A-B-C)/(D-C)

①处置费用的测算

假设陕西通家的实物资产(包括固定资产、在建工程、土地使用权)通过拍卖竞价的方式出售,考虑5%的拍卖手续费(根据西部产权交易所有限责任公司公布的收费文件)。

②职工债务、税费、其他优先受偿债务的测算

职工债务为经评估的应付职工薪酬账面余额,税费为经评估的应交税费账面余额,其他优先受偿债务主要为截止评估基准日已处于强制执行阶段的法院裁决金额。

经评估,陕西通家在上述假设清算前提下对一般债权人的偿债比率为54.10%。

公司根据上述评估测算的受偿比例折算合并报表层面应收陕西通家款项60,314.57万元所对应的预计可回收价值为人民币32,630.18万元。

3、坏账准备的计提依据及合理性:

截至2019年12月31日本公司应收陕西通家款项及坏账计提明细详见下表:

| 会计核算科目 | 期末账面余额(万元) | 单项坏账计提比例 | 期末累计计提坏账金额 |
|---|---|---|---|
| 应收账款 | 1,694.62 | 50% | 847.31 |
| 应收利息 | 2,673.73 | 50% | 1,336.87 |
| 其他应收款 | 51,615.40 | 50% | 25,807.70 |
| 一年内到期的非流动资产 | 4,330.82 | 50% | 2,165.41 |
| 合计 | 60,314.57 | | 30,157.29 |

陕西通家于2019年10月因现金流问题停产并向股东发送告知书,公司关注到陕西通家信用减值风险已显著增加,及时聘请银信评估就陕西通家债权的可回收情况进行评估,初步评估结果显示公司对陕西通家的债权存在较大减值风险,表明该部分债权的信用风险自初始确认后已显著增加。公司根据陕西通家评估结果、资产负债状况以及存在的诉讼事宜进行综合判断,通过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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率的考虑,基于谨慎性原则,对陕西通家应收款项按照账面余额60,314.57万元的50%进行单项坏账计提,累计计提坏账30,157.29万元,综上所述,公司对陕西通家应收款项坏账准备计提充分、合理。

4、陕西通家具体偿还计划、预计回款日期、你公司已采取和拟采取的保障措施。

2020年3月针对陕西通家欠款,公司向陕西通家发出了《关于偿还占用资金的提示函》,要求陕西通家根据自身资产情况制定具体的偿还计划,经公司了解,陕西通家尚在努力筹措资金恢复经营同时偿还相关款项,但目前尚未出具可行的偿还计划。

鉴于陕西通家拥有完善成熟的整车四大工艺生产线和公用配套设施,拥有较完整的整车生产资质,在新能源物流车尤其是微面领域具有一定的市场占有率,所处行业新能源汽车行业是国家七大战略性新兴产业之一,陕西通家具备资产盘活可能性,本公司正积极推进为陕西通家引进新的战略合作方,目前正处于谈判、磋商过程中,以便通过此种盘活资产的方式,促进陕西通家偿还公司款项。

如公司债权无法通过上述措施实现,公司不排除采用诉讼等方式追缴欠款,以保障公司及公司股东的合法权益。

5、报告期内,你公司由于重大会计差错更正,调减期初未分配利润合计-1.27亿元,同时对2017年和2018年的相关财务数据进行了调整,你公司解释原因为:(1)因陕西通家采购发票问题导致部分已销售汽车无法在销售当期确认国家补贴收入,前期会计差错更正当期营业收入;(2)2017年度IDC业务少记营业收入;(3)租入厂房会计科目核算错误。请说明:

(1)陕西通家新能源汽车补贴标准、发放形式、主要节点、核算过程及收入确认政策,上述因素是否发生重大不利变化,并说明你公司在编制2017年、2018年财务报表时是否已经合理使用当时已获取的可靠信息,确认补贴收入是否谨慎,是否符合企业会计准则的规定。年审会计师是否勤勉尽责,请年审会计师发表明确意见;

公司回复:

1、陕西通家新能源汽车补贴标准、发放形式、主要节点、核算过程及收入确认政策,上述因素是否发生重大不利变化

①陕西通家销售的车辆属于新能源货车,新能源货车以动力电池总储电量为依据,取分段超额累退方式给予补贴,各年度的具体补贴标准如下:

| 电池总电量(KWh)/EKg | 补贴标准(元/kWh) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2017-1-1至2018-2-11 | 2018-2-12至2018-6-11 | 2018-6-12至2019-3-25 | 2019-3-26至2019-6-25 | 2019-6-26至2020-4-22 |
| ≤30 | 1500 | 600 | 850 | 510 | 350 |
| 30-50 | 1200 | 480 | 750 | 450 | |
| 大于50 | 1000 | 400 | 650 | 390 | |

②主要节点及发放形式:

工信部对有运营里程要求的车辆,完成销售上牌后即预拨一部分资金,满足里程要求后可按程序申请清算。清算审核分为两次,分别为补助资金清算审核初审和补助资金清算审核终审。初审主要是对申报文件及资料进行审核,终审为现场审核。终审通过后才能获得新能源汽车补贴,并在清算时扣回预拨资金,余款通过银行转账形式发放。

③核算过程:

新能源汽车销售出库时确认应收账款和营业收入,收到预拨资金时确认银行存款并冲减应收账款,终审通过并收到新能源汽车补贴时确认银行存款并冲减应收账款。

④新能源汽车补贴收入确认政策:销售出库后确认整车收入的同时确认新能源汽车补贴收入。

⑤2018年4月19日财政部、工信部、科技部、国家发改委联合发布《关于开展2017年及以前年度新能源汽车推广应用补助资金清算申报的通知》(财办建[2018]76号),规定:"提交本地汽车生产企业2017年度(行驶证注册日期为2017年1月1日至12月31日)中央财政补助资金清算申报报告,包括车辆销售发票、注册登记信息、产品技术参数、运行情况以及零部件采购发票等",首次明确要求在申报时提交零部件采购发票。另外,工信部每年会发布新能源汽车补贴标准,各年补贴标准会有变化。除上述因素外,其他因素如发放形式、核算过程及收入确认政策均无重大变化。

2、编制2017年、2018年财务报表时是否已经合理使用当时已获取的可靠信息,确认补贴收入是否谨慎,是否符合企业会计准则的规定

公司查阅了以前年度关于"一致性"的政策及因关键零部件发票信息与推荐目录不一致而未通过工信部审核的情况:

①一致性要求文件:2015年4月22日财政部、工信部、科技部、国家发改委联合发布《关于2016—2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》(财建[2015]134号),规定:"中央财政补助的产品是纳入"新能源汽车推广应用工程推荐车型目录"的纯电动汽车、插电式混合动力汽车和燃料电池汽车","新能源汽车生产企业应及时向社会公开车辆基本性能信息,并保证所销售的新能源汽车与《车辆生产企业及产品公告》及"推荐车型目录"内产品一致。"

②一致性概念:2010年6月14日,工信部发布的《车辆生产企业及产品生产一致性监督管理办法》(工产业[2010]第109号)第三条规定,车辆生产企业应保证车辆产品一致性,即保证实际生产销售的车辆产品的有关技术参数、配置和性能指标,与《车辆生产企业及产品公告》批准的车辆产品、用于试验的车辆样品、产品《合格证》及出厂车辆上传信息中的有关技术参数、配置和性能指标一致。

③首次要求提交零部件采购发票:2018年4月19日财政部、工信部、科技部、国家发改委联合发布《关于开展2017年及以前年度新能源汽车推广应用补助资金清算申报的通知》(财办建[2018]76号),规定:"提交本地汽车生产企业2017年度(行驶证注册日期为2017年1月1日至12月31日)中央财政补助资金清算申报报告,包括车辆销售发票、注册登记信息、产品技术参数、运行情况以及零部件采购发票等"。

④首次因发票不一致核减:2018年5月25日,工信部网站发布《关于2017年及以前年度新能源汽车推广应用补助资金初步审核情况的公示》,有汽车企业出现申报核减,原因为:驱动电机发票企业名称不符。

陕西通家存在较多因公告的电机供应商没有生产能力而由其他厂家生产供货的情况,其采购发票由实际生产厂家提供。陕西通家未获取公告的电机供应商所提供的采购发票,该部分无法申报新能源汽车补贴,但陕西通家确认了该新能源汽车补贴收入。一致性是新能源汽车补贴一直以来的要求,2018年4月19日财政部、工信部、科技部、国家发改委联合发布《关于开展2017年及以前年度新能源汽车推广应用补助资金清算申报的通知》(财办建[2018]76号)明确自2017年起车企申领国补时,必须如实填报驱动电机的生产企业及发票,文件附件《2017年度新能源汽车推广应用车辆补助资金清算信息明细表》已经新增了驱动电机的生产企业及发票号的填列。且2018年存在其他车企因发票不一致而无法通过工信部审核的情况。

陕西通家管理层由于疏忽等原因,未及时研究并掌握国家发布的关于新能源汽车补贴申报政策文件,直到2019年申报2017年、2018年新能源补贴时,管理层才知晓补贴申报需要关键零部件发票信息与推荐目录一致。导致其在编制2017年、2018年财务报表时,未合理并正确使用当时工信部已经发布的政策文件及公告信息。

根据《企业会计准则第14号--收入》(财会[2006]3号)第四条销售商品收入同时满足下列条件的,才能予以确认:(一)企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;(二)企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;(三)收入的金额能够可靠地计量;(四)相关的经济利益很可能流入企业;(五)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。由于关键零部件发票信息与推荐目录不一致是无法申报国补的,陕西通家在2017年、2018年仍确认关键零部件发票信息与推荐目录不一致的新能源汽车补贴收入是不谨慎的,并不符合企业会计准则中确认收入需满足相关的经济利益很可能流入企业要求,属于前期会计差错。

年审会计师回复:

2017年度审计机构:华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)[后更名为容诚会计师事务所(特殊普通合伙)]

陕西通家在编制2017年度财务报表时已合理使用已获取的可靠信息,补贴收入确认谨慎,符合企业会计准则相关规定。

根据中国注册会计师审计准则规定,对陕西通家2017年度销售收入执行了恰当审计程序,并获取了充分审计证据,我们对新海宜2017年度财务报告的审计意见是正确的。

2018年度审计机构:大信会计师事务所(特殊普通合伙)

根据中国注册会计师审计准则规定,对陕西通家新能源补贴收入实施了审计,获取了充分适当的审计证据,其会计处理符合企业会计准则的规定,我们对新海宜发表的审计意见恰当,已经勤勉尽责。

(2)本期会计差错发现过程及决策程序,相关会计处理的依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定,各期会计差错累计净利润影响数对你公司当期经营成果的影响,包括但不限于盈亏性质变化、占净利润和净资产的比例等。请年审会计师表明意见,并说明获取审计证据的充分性和恰当性。

公司回复:

1、本期会计差错发现过程及决策程序,相关会计处理的依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定

①2019年11月29日,工信部发布关于2018年度新能源汽车推广应用补助资金初审结果的公示结果。公示结果显示,陕西通家新能源汽车车型STJ5024XXYEV7有128台被核减,被核减原因为:关键零部件发票信息与推荐目录不一致。该车型公告的电机供应商为陕西通家汽车股份有限公司。陕西通家由于无电机生产能力而委托其他厂家生产,采购发票由实际生产厂家提供,因而在申报时无法提供公告的电机供应商采购发票,导致无法通过审核。

陕西通家发现上述新能源汽车被核减的情况后,立即开展自查。通过查阅工信部历年发布的新能源汽车补贴政策文件,并检查公司的车型公告以及历年电机采购发票,发现2017年、2018年有3.5亿元新能源汽车补贴由于未获取已公告的电机供应商采购发票而无法申报,因此不能在车辆销售时确认新能源汽车补贴收入,需对前期已确认的收入及应收账款进行差错更正。该项前期会计差错更正业经陕西通家董事会决议通过。

公司组织人员对陕西通家上述前期会计差错更正事项进行了核查,确认其会计处理符合企业会计准则的规定。公司持有陕西通家35.82%股份,采用权益法核算。因此,公司需相应的对前期投资收益的确认进行差错更正。该项前期会计差错更正业经公司董事会审议通过。

根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》,前期差错是指由于没有运用或错误运用下列两种信息,而对前期财务报表造成省略漏或错报。(一)编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。(二)前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。企业应当采用追溯重述法更正重要的前期差错,但确定前期差错累积影响数不切实可行的除外。

一致性是新能源汽车补贴申报的前提条件。陕西通家由于内部管理原因,在2017、2018年度未及时发现关键零部件发票信息与推荐目录不一致,从而导致该部分车辆对应的新能源汽车补贴无法申报,不应该在该年度确认补贴收入。陕西通家在2019年发现该问题的存在,从而对前期会计差错进行更正,符合企业会计准则的相关规定。公司在陕西通家前期会计差错更正后的财务报表上重新计算以前年度投资收益,并进行前期会计差错更正,也符合企业会计准则的相关规定。

②公司在年度结账时对数据进行复核时,发现IDC业务收入在2018年存在跨期情况。公司检查了IDC业务合作协议、销售发票、双方往来对账单及台账,确认2018年度IDC业务少记营业收入。另外,公司发现向子公司租赁的厂房在2018年合并报表错误列示为投资性房地产。公司对此进行前期会计差错更正,符合企业会计准则的相关规定。

2、各期会计差错累计净利润影响数对公司当期经营成果的影响

各期会计差错累计影响净利润-12,690.62万元,占公司当期净利润的-225.79%,累计差错金额如放在2019年公司将由盈利变为亏损,具体如下:

| 项目 | 净资产 | 净利润 | 归属于母公司所有者的净利润 |
|---|---|---|---|
| 前期会计差错更正累计金额 | -12,690.62 | -12,690.62 | -12,690.62 |
| 期末余额/发生额 | 136,568.82 | 5,620.49 | 6,323.61 |
| 调整占当期比重 | -9.29% | -225.79% | -200.69% |

年审会计师回复:

针对公司的前期会计差错事项,我们执行了以下程序:

1、我们对陕西通家层面的前期会计差错更正实施专门的审计程序,包括但不限于:

①获取并检查了企业计提新能源汽车补贴的明细表,以及电机采购发票不一致的明细表;

②查阅了国家历年发布的与新能源汽车补贴相关的政策文件;

③核查了陕西通家新能源汽车补贴的申报、审核、发放等情况;

④核查了陕西通家新能源汽车的车型公告、车辆出厂合格证、电机采购发票和入库单等;

⑤根据历年新能源汽车补贴政策及车辆销售情况,对陕西通家新能源汽车补贴进行重新测算;

⑥访谈了工信部有关人员,证实了关键零部件采购发票与公告的电机供应商不一致无法申报新能源汽车补贴;

⑦检查了陕西通家关于前期会计差错更正的董事会决议;

2、根据差错更正后的陕西通家财务报表对公司的投资收益进行重新计算;

3、检查了厂房租赁合同并向管理层访谈;

4、检查了IDC业务合作协议、销售发票、双方往来对账单及台账,重新测算IDC业务收入;

5、检查了公司关于前期会计差错更正的董事会决议;

我们通过执行以上程序,对公司前期会计差错更正事项获取了充分、适当的审计证据,认为公司前期会计差错更正符合企业会计准则的规定。

6、请年审会计师说明针对长期股权投资科目实施的审计程序、各项审计程序涵盖范围及实施结果,并详细说明对保留意见涉及事项已执行的审计程序和已获取的审计证据,进一步说明认为根据上述程序、证据无法判断公司相关事项的主要原因及对财务报表的影响程度,重点说明相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性,出具保留审计意见的依据是否充分、恰当。上市公司对以前年度进行会计差错更正的理由是否充分,是否与前任会计师进行沟通,是否存在配合上市公司规避股票暂停上市的情形。

年审会计师回复:

1、请年审会计师说明针对长期股权投资科目实施的审计程序、各项审计程序涵盖范围及实施结果:

截至2019年12月31日,公司的投资项目如下:

| 序号 | 被投资单位 | 持股比例 | 期末余额(万元) | 减值准备期末余额(万元) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 陕西通家汽车股份有限公司 | 35.82% | 19,181.62 | 19,181.62 |
| 2 | 江西迪比科股份有限公司 | 17.86% | 20,012.55 | 12,778.42 |
| 3 | 苏州赛安电子技术有限公司 | 45.00% | 9,709.43 | - |
| 4 | 苏州市吴中区甪直农村小额贷款有限公司 | 30.00% | 6,325.21 | - |
| 5 | 苏州氟特电池材料股份有限公司 | 10.71% | 549.87 | - |
| 6 | 株洲能翔瑞家新能源汽车租赁有限公司 | 33.00% | 368.94 | - |
| 7 | 张家港苏工能源科技有限公司 | 36.00% | 164.25 | 164.25 |

针对第1、2、3项投资,我们对其实施的审计程序、审计程序涵盖范围及实施结果如下:

| 被投资单位 | 审计程序 | 审计程序涵盖范围 | 实施结果 |
|---|---|---|---|
| 陕西通家汽车股份有限公司 | 执行全面审计程序 | 截止2019年12月31日资产、负债类科目;2019年度收入、成本、费用;其他与财务报表相关的事项 | 经审计,陕西通家截止2019年12月31日的净资产小于0,公司对其长期股权投资账面价值已按权益法核算减至0 |
| 江西迪比科股份有限公司 | 执行全面审计程序 | 截止2019年12月31日资产、负债类科目;2019年度收入、成本、费用;其他与财务报表相关的事项 | 经审计,江西迪比科收入及成本真实性和完整性无法核实、应收款项和存货等资产减值计提合理性无法判断 |
| 苏州赛安电子技术有限公司 | 执行全面审计程序 | 截止2019年12月31日资产、负债类科目;2019年度收入、成本、费用;其他与财务报表相关的事项 | 经审计,赛安电子的财务报表能公允反映其财务状况及经营成果,公司根据持投比例计算其投资收益是合理的 |

针对第4、5、6、7项投资,其期末余额占长期股权投资余额的29.95%,不具有重要性,我们对此部分投资以执行分析性程序为主,具体情况如下:

| 被投资单位 | 审计程序 | 审计程序涵盖范围 | 实施结果 |
|---|---|---|---|
| 苏州市吴中区甪直农村小额贷款有限公司 | 分析性复核程序 | 1、取得被投资单位经审计的财务报表;对财务报表执行分析性复核程序;<br>2、对被投资单位所在的行业进行了解;<br>3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。 | 经复核,甪直小额贷公司于2019年经营稳定,财务状况良好,其经审计后的财务报表能公允反映其财务状况及经营成果,公司根据持投比例计算其投资收益是合理的 |
| 苏州氟特电池材料股份有限公司 | 分析性复核程序 | 1、取得被投资单位经审计的财务报表;对财务报表执行分析性复核程序;<br>2、对被投资单位所在的行业进行了解;<br>3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。 | 经复核,氟特公司于2019年经营稳定,财务状况良好,其经审计后的财务报表能公允反映其财务状况及经营成果,公司根据持投比例计算其投资收益是合理的 |
| 株洲能翔瑞家新能源汽车租赁有限公司 | 分析性复核程序 | 1、取得被投资单位经审计的财务报表;对财务报表执行分析性复核程序;<br>2、对被投资单位所在的行业进行了解;<br>3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。 | 经复核,能翔瑞家公司于2019年经营稳定,财务状况良好,其财务报表能公允反映其财务状况及经营成果,公司根据持投比例计算其投资收益是合理的。 |
| 张家港苏工能源科技有限公司 | 分析性复核程序 | 1、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解;<br>2、对被投资单位进行公开信息查询了解。 | 经复核,被投资单位已被吊销,公司已于2016年全额计提减值。 |

2、请年审会计师详细说明对保留意见涉及事项已执行的审计程序和已获取的审计证据,进一步说明认为根据上述程序、证据无法判断公司相关事项的主要原因及对财务报表的影响程度。

年审会计师核查程序:

我们对迪比科进行全面审计,在审计过程中,我们保持职业怀疑态度,充分考虑可能存在导致财务报表发生重大错报的情形,主要通过询问、检查、观察、函证和重新执行等审计程序获取证据,在审计过程中我们发现以下事项无法获取充分适当的证据:

①迪比科存货出入库的财务账面数据与ERP系统数据存在差异,对其营业收入和营业成本产生一定影响;

②迪比科在进行存货跌价测试时,部分存货单位预计售价缺乏合理依据,其存货跌价准备计提是否充分存在疑虑;

③2018年成本核算资料不勾稽不完整,成本计算表与账面记录不符,影响2019年期初存货余额,并对2019年存货期末余额产生一定影响;

④迪比科关联方应收账款项余额较大,截至2019年末,应收款项中对关联方应收款项合计余额2.81亿元,迪比科已对上述款项按照预期信用损失计提了坏账准备,但由于该坏账准备计提涉及较大的不确定性,无法确定相关应收款项的可回收金额以及减值准备计提的合理性。

根据上述程序、证据,我们无法对迪比科的财务状况和经营成果及以股东权益的公允价值获取进一步的审计证据,以合理确定其对公司该项长期股权投资价值、投资收益的影响。

3、请年审会计师重点说明相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性,出具保留审计意见的依据是否充分、恰当。

根据《中国注册会计师审计准则第1502号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定,当存在下列情形之一时,注册会计师应当发表保留意见:(一)在获取充分、适当的审计证据后,注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大,但不具有广泛性;(二)注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础,但认为未发现的错报(如存在)对财务报表可能产生的影响重大,但不具有广泛性。

公司对迪比科持股比例为17.86%,因对其生产经营产生重大影响,公司对其按照权益法核算。该项长期股权投资的价值为7,234.13万元,占总资产的比例为2.84%。因对迪比科收入及成本真实性和完整性无法核实、应收款项和存货等资产减值计提合理性无法判断,以及其他可能影响迪比科财务报表公允反映等事项,我们无法判断公司对迪比科长期股权投资账面价值以及当期确认投资收益的恰当性。

迪比科作为公司的联营企业,公司对其采用权益法核算,不合并其财务报表,

该事项仅对公司的长期股权投资和投资收益两个科目的产生影响,不会对其他报表项目产生影响。

因此,我们认为相关事项对财务报表的影响不具有广泛性。根据审计准则的相关规定,我们对公司2019年度财务报表出具保留意见的审计报告是恰当的。

4、上市公司对以前年度进行会计差错更正的理由是否充分,是否与前任会计师进行沟通,是否存在配合上市公司规避股票暂停上市的情形

陕西通家由于内部管理的问题,2017年和2018年出现新能源汽车采购发票与车型公告的供应商不一致的情况,该部分新能源汽车无法申报补贴而不能确认补贴收入,陕西通家对该部分收入进行了前期会计差错更正。

陕西通家为公司的联营公司,根据企业会计准则规定,公司对联营企业的投资采用权益法核算,在取得长期股权投资后,应按投资比例享有的被投资企业实现的净损益的份额确认投资收益,在陕西通家进行了前期差错更正的前提下,公司依据陕西通家调整后的2017年度、2018年度财务报表对公司层面的长期股权投资及投资收益等报表项目进行了前期会计差错更正。

因此,我们认为公司对以前年度进行会计差错更正的理由是充分的。

针对上述前期会计差错更正已与前任注册会计师进行了充分沟通。

我们认为,我们对上市公司的前期会计差错更正进行了专项审计,并取得充分、适当的审计证据,不存在配合上市公司规避股票暂停上市的情形。

7、报告期内,你公司实现营业收入2.65亿元,同比减少65.41%;按产品列示,IDC数据中心实现营业收入6,245.64万元,毛利率为31.8%,较上年增加42个百分点;LED产品实现营业收入3,669.39万元,毛利率为-160.1%,较上年大幅下滑;此外,你公司主营通信网络产品、锂电材料产品当年毛利率分别为2.7%和1.63%。请说明:

(1)LED毛利率为负数的原因及合理性,并结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程说明收入与成本是否配比;

1、LED毛利率为负原因及合理性

新纳晶2019年主营业务收入3,669.39万元,主营业务成本9,544.15万元,毛利为-5,874.77万元,毛利率为-160.10%。主营业务收入由外延部、芯片部和照明事业部产生构成,分别为2.12万元、3,643.26万元和24.01万元。成本主要由原材料、人工工资、折旧及其他制造费用构成,其中原材料502.08万元,人工工资205.61万元,折旧4,461.77万元,其他制造费用4,374.70万元。

新纳晶2019年主营收入中99.29%为LED芯片销售收入,造成2019年LED芯片毛利率为负的主要原因如下:

①产品售价低于产品成本;

②产能低单位分摊成本大幅增加,拉高产品单位成本。

具体情况如下:

| 项目 | 2018年 | 2019年 | 变动幅度 |
|---|---|---|---|
| 销售均价 | 4.92 | 2.79 | -43.29% |
| 单位成本 | 5.26 | 8.92 | 69.58% |
| 单品分摊的折旧等固定成本 | 1.46 | 4.21 | 188.74% |

受LED芯片市场价格持续下跌影响,2018年6月LED芯片市场价格开始低于新纳晶生产成本(如上表所列示:销售价格4.92元/K,产品的单位成本为5.26元/K),新纳晶将产能减少到总产能的35%,至2019年6月,LED照明芯片市场价格已低于新纳晶LED芯片生产的现金流成本(如上表所列示,单品成本8.92元/K-单品中固定费用4.21元/K,单品的变动费用4.71元/K,单位变动成本已经低于销售价格,销售产品的现金流已经为负数),公司开始停止LED芯片投片,逐步消化生产线上的剩余物料。2019年公司全年累计投产LED芯片19.81万片(以2寸片核计),仅为新纳晶芯片产线理论产能的8.3%,产能偏低导致单位产品上固定费用摊销大幅增加,单品分摊的固定成本同比增幅达到188.74%,产品的最终单片制造成本达到8.92元/K,高出当期的销售价格6.13元/K。

2、结合业务模式,收入确认及成本归集及结转过程说明收入与成本是否配比

关于收入的确认:LED产品接到订单后,业务部门组织发货,对方在收货单签字后,财务依此作为确认收入的条件,并记入账务,相关的会计处理为:借:应收账款贷:主营业务收入和应交税金。

关于成本的归集,企业按照分批法核算产品成本。业务部门接到客户订单后,由生产部依据客户订单给生产车间下对应的生产订单,并给出相应的产品批次,车间按照生产订单和相应批次领料(相关会计处理:借:生产成本 贷:材料),产品入库当期财务部按照生产订单和相应批次归集成本数据(相关会计处理:借:库存商品 贷:生产成本)。产品发出并确认收入后,财务部按照对应的批次,结转相应的库存商品(借:主营成本 贷:库存商品)

收入和成本按照订单、批次的方式进行匹配,由客户订单关联生产订单,在有由生产订单关联产品批次;收入和业务订单相匹配,主营成本由产品批次相匹配;由前所述,客户订单是最终关联到产品批次,因此在本公司的财务核算中收入和成本是相配比的。

(2)你公司IDC数据中心业务的详细情况,包括但不限于业务介绍、上下游情况、主要应用场景、主要客户群体、业务模式、收入确认及结算政策、业务的可持续性,产品营业成本构成及驱动因素、营业成本——其他项的具体内容,对比说明你公司IDC数据中心产品毛利率与行业同类产品是否存在重大差异,当年营业收入及毛利率大幅提升的原因及合理性;

回复:

1、IDC数据中心行业景气上行,未来可期

新海宜于2016年开始涉足互联网数据中心业务,利用自有土地与建筑物改建成国际T4标准的IDC数据中心,项目一期投建了2000个IDC机柜,项目二期正投建2000个IDC机柜,项目三期拟投建6000个IDC机柜。目前主要以出租机柜的方式为互联网用户提供服务器等网络设备的托管服务、代理维护、系统配置及管理服务。

在信息技术快速发展的背景下,数据中心作为关键基础设施以及为5G赋能的必须载体,是我国经济转型升级的重要支撑。自2014年以来,国内IDC市场规模整体保持着双位数高速增长趋势,尤其是2017年以来开始进入爆发式增长:2017年中国数据中心机架数量为166.2万台,同比增长了34.1%;2018年中国数据中心机架数量为203.4万台,2019年中国数据中心机架数量约为246万台。在此期间全球以IaaS/PaaS/SaaS为代表的公有云市场规模正在迅猛发展,我国也不例外,且发展速度更快。据预测:2020年中国互联网数据流量将达到8806EB,国内数据中心机架将至少增长至327万台以上。2019年我国的IDC业务市场规模已超过1400亿元,到2022年将超过2000亿元,后续五年内仍会持续增长。

2020年3月4日中共中央政治局常务委员会召开会议,明确强调要加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度,推动中国IDC行业客户需求充分释放,拉升IDC业务市场规模增长。预计2019-2022年,中国IDC业务市场规模复合增长率为27%以上,在未来很长一段时间内将保持稳定增长态势。

2、新海宜云数据中心介绍

2014年底,新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司签署了合作建设运营"新海宜云数据中心"的发展合作协议,2017年坐落在苏州工业园区国家自贸区CBD中心区的"新海宜云数据中心"正式运营,提供托管空间租用、托管带宽租用、托管服务以及企业级互联网通信整体解决方案等服务。该数据中心占地219亩,批复建筑面积30万平方米,总体建设一次性规划,采取分阶段建设的方式,目前已建成6万平方米,2019年该项目的利润率为31.8%。新海宜云数据中心在未来可持续经营发展中的优势:

2.1"新海宜数据中心"坐落于沪宁线上的苏州工业园区,东邻上海;南连浙江省杭州、嘉兴;西傍太湖;北枕长江。距苏州园区城铁站5.4公里;距省会南京约200公里,距上海市区仅68公里,紧邻中国最大的金融与贸易现代化城市上海,处在上海的紧密联系圈层,该数据中心还是沪宁线上为数不多的"三线机房",同时接进了中国电信、中国移动、中国联通的带宽网络。便利的交通和便利的带宽资源对吸引大型的、著名的互联网企业入驻有着天然的优势;同时苏州工业园区经过二十多年的工业配套大发展,已然成为中国智能制造的新兴工业聚集地,世界500强中有超过50%的企业在苏州设点设厂,众多的智能制造企业对工业互联网有着天然的必须的需求。该数据中心2017年~2018年开通的一期机房目前已全部满员,公司将在未来二年内按照国际T4标准采取自建和合建的模式继续完成二期机房、三期机房建设,提供10,000个高配置的IDC数据机柜,力争三年内新海宜数据中心产值达6.5亿元。

2.2新海宜数据中心在建设初期就引进了国内外的先进技术,从建筑、空调、电力等诸多方面进行了节能环保重点设计,确保该项目工程成为江苏省数据机房的绿色节能标杆项目,充分体现了绿色数据中心的节能性、环保性、合规性、可用性、高安全性等特点。数据中心网络保障采用IDC流量汇聚专网设计,与本地、异地连接路径均达到最短最优,使用H3C 12510数据中心核心交换机支撑IDC核心层。该数据中心按国际T4标准建设,能效比PUE达到1.43,较低的PUE值反映了公司较强的设计能力与运维能力,是数据中心核心竞争力的体现之一。

3、公司数据中心业务模式

"新海宜数据中心"采取自建、客户定制的方式建设数据中心基础设施,与电信运营商合作运营的模式发展数据中心业务。

数据中心的业务根据客户规模和需求可分为批发型和零售型业务,"新海宜云数据中心"业务定位为以批发型数据中心服务为主,零售型数据中心服务为辅,

面向电信运营商或大型互联网公司提供定制化的服务器托管服务,电信运营商或大型互联网公司提出具体的数据中心运营服务等级要求和业务要求,"新海宜云数据中心"按照要求投资建设数据中心基础设施,最终用户将其服务器及相关设备托管于数据中心内,并由"新海宜云数据中心"按照最终用户要求的运营服务等级和服务内容对数据中心系统进行技术保障、维护和管理,确保数据中心系统安全有效运行,确保用户服务器及相关设备安全稳定运行。

4、公司数据中心的主要客户、收入确认和结算政策

2014年7月,新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司签《IDC业务合作协议》,确定双方合作经营"新海宜云数据中心",借助双方的市场信誉共同拓展市场,积极引入客户,保证"新海宜云数据中心"有固定和稳定的业务收入。

目前"新海宜数据中心"的主要终端客户均为双方共同开发的著名的云计算公司、互联网公司、工业互联网平台等(客户情况见附件)。

按照《IDC业务合作协议》约定入驻新海宜数据中心的客户均与苏州电信签订业务合同,再由苏州电信与新海宜公司按照项目内容逐一结算,新海宜数据中心的收入确认对象为中国电信股份有限公司苏州分公司,苏州电信与新海宜公司按合同约定对当月机柜的租赁托管费用以及各项服务费用于次次月结算。

5、公司数据中心业务的可持续性

5.1"新海宜数据中心"的地理优势和带宽优势可吸纳大中型互联网公司和大量的工业互联网优质客户:在未来相当长的一段时间内IDC行业主要面对的客户是云计算公司、金融企业、大中型互联网公司、高端智能制造,而这类企业往往对一线城市的IDC资源的需求明显更多、更喜好、更迫切,长三角和珠三角两个地区的IDC市场业务量占比高达全国IDC市场业务量的60%。而与此同时由于高能耗限制的问题,一线城市的IDC资源稀缺性不断凸显。苏州作为中国最大的现代化城市上海的近邻以及在苏州周边分布着全国近二分之一的高端智能制造企业,使得新海宜数据中心有着天然的地理优势可以持续性吸纳和留住优质客户。

5.2具备充足的扩容空间可以规模化运营:新海宜数据中心现有地块及建筑物为自有物业,分段建设的一期数据中心6万平米机房仅占用了自有场地的1/5,剩余场地目前规划容纳30000台高配置的IDC数据机柜,该自有物业为新海宜数据中心向着规模化方向扩展提供了场地保障。

5.3行业深耕,专业沉淀,自建自营,成本控制力强:新海宜公司历史上是一家专业的通信设备研发制造供应商,有着长达二十五年的通信产品研发制造经验积累,有着超过十五年的数据机房设备制造和数据机房集成建设经验积累,新海宜参与了国内第一批IDC数据机房的建设,参与了奥运数据机房的建设,此后新海宜为中国电信、中国移动、中国联通提供了大量的IDC机柜和各类数据中心机房专用设备,过去十多年对数据中心建设的专业性与熟悉程度使得新海宜在建造数据中心方面有着得天独厚的经验与成本控制能力。这将为自建自运营的数据中心后续的运行维护及可持续盈利能力创造良好的条件。

5.4快速扩容,满足现有入驻客户的增容需求,提升盈利水平:公司针对数据中心业务的自有机柜扩容做了充分的资金储备计划----2020年度下半年公司预计可收回4亿现金,具体构成:a).新海宜和江西迪比科已签订框架协议,由迪比科公司回购新海宜所持有的迪比科股权,标的金额不低于2亿元,约定2020年底迪比科支付给新海宜1亿现金。b).按公司的年度经营规划,本年度拟出售新纳晶的部分闲置设备预估回收金额0.5~0.8亿元。c).本年度拟出售新海宜的闲置楼产增加经营性现金流,按目前市场价格,预估可回收金额1亿元。d).收回出售易思博股权转让款尾款1.6亿元。公司计划在现有基础设施完善的机房里快速扩容2000台~3000台IDC机柜,建设成本单价约8万/台,2000台机柜所需资金总额约1.6亿元,根据公司2020年下半年的资金筹措计划,完全可以保障新增2000台机柜所需的建设资金无虞。到2021年新海宜数据中心可有4000台~5000台自有IDC机柜出租运营(可有2.6亿元~3.3亿元的销售收入,毛利率约40%),初步形成规模效益。

5.5合作共建,稳定客户,扩大业务规模,实现长久可持续经营

综合市场因素及自身能力及条件优势,目前公司确定了将数据中心作为未来的核心业务来持续发展。为争取更多更优质的市场份额,公司在适当的条件下将考虑对新海宜数据中心的建设由完全自建转向部分的合建,利用资源互补,稳定优质客户。目前公司正在洽谈与合适的合作方合建新的数据机房(6万平米,可容纳6000个高配IDC机柜)用以固定定制型客户,快速建设和扩容IDC机柜,利用双方优势资源,达到规模运营,保障新海宜数据中心的可持续经营。

目前进驻"新海宜数据中心"的终端客户主要集中在云计算公司和大型互联网公司,一方面公司不断提升综合技术水平和运维管理能力以增加与现有客户的粘性,另一方面公司积极拓展与运营商及国内知名互联网企业的共建合作。

新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司于2014年签署了《IDC业务合作协议》,此后鉴于新海宜数据中心的机柜出租率不断上升,双方又签订了合作共营的《补充协议》,约定进一步扩大双方合作规模与合作范围,一致同意将互相合作的IDC机柜资源增加至6000台机柜,并协商延长合作期为15年。

新海宜与中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司签署了《深化互联网数据中心战略合作协议》。

6、公司数据中心的平均成本结构

IDC数据中心运营成本要素有下面几大项:水电费、设备折旧费、人工费、其他费用。在所有配套设施满负荷运转的情况下,"新海宜数据中心"的水电费占成本的比率约56.3%、折旧费占成本的比率约25.2%,人工费占成本的比率约2.2%,其他费用占成本比率约16.3%。

A、2018年~2021年营业收入(含预估):

| | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年 |
|---|---|---|---|---|
| 开通机柜数(架) | 820 | 1,230 | 2,000 | 4,000(预估) |
| 单机柜租金(月) | 5,500元(平均) | 5,500元(平均) | 5500元(平均) | 5,500元(平均) |
| 全年营业收入(万元) | 3869(不含税) | 6246(不含税) | 12,000.00万元(预估) | 26,400.00万元(预估) |
| 备注 | | | 预估到2020年底可开通2000架 | 预估到2021年底可开通4000架 |

B、2019年成本分析:

| 单位(万元) | 金额 | 占收入比 | 备注 |
|---|---|---|---|
| 其他(水电费为主) | 2954.19 | 47.29% | |
| 折旧 | 1,206.86 | 19.32% | 按照10年折旧计算 |
| 人工工资 | 98.75 | 1.58% | |
| 毛利率 | | 31.81% | |

C、未来三年新海宜数据中心的稳定盈利能力预估:

| 年份 | 开通机柜数 | 营业收入 | 备注 |
|---|---|---|---|
| 2020年 | 2,000架 | 12000万元 | 2020年按每月2000台*11个月测算(部分机柜上架时间不足12个月),按均价0.55万元/架/月计算 |
| 2021年 | 4,000架 | 26400万元 | 2021年按每月4000台*12个月测算,按均价0.55万元/架/月计算 |
| 2022年 | 10,000架 | 66000万元 | 2021年按每月10000台*12个月测算,按均价0.55万元/架/月计算 |

"新海宜数据中心"的成本构成中,水电费占总成本的比率近56%,此项成本为变动成本;折旧费占总成本的比率近25%,此项成本为固定成本;其他费用占总成本的比率近16%,此项成本为变动成本;人工费用占总成本的比率近3%,此项成本为变动成本。随着上架机柜的升降,对应的单耗成本将上下变动,对产品的毛利产生影响。结合公司2019年度成本和2020年度营收,可看出,随着机柜上架率提高,成本结构中固定成本均摊到单体机柜的折旧和其他费用的摊分支出渐低。营收的上涨和资源利用率的提升,将为数据中心的稳定盈利起到提升的作用---2019年的毛利为31.8%;2020年的毛利将约为40.08%;2021年达到标准成本后毛利将约为45.48%,详见如下测算表:

成本核算示意(标准成本、2019年实际成本、2020年预测成本)

| 核算明细 | 单位 | 标准成本 | 2019年实际成本 | 2020年预测成本 | 说明 |
|---|---|---|---|---|---|
| 出租机柜 | 台次/年 | 24,000.00 | 12,754.00 | 19800.00 | ①标准成本按照每月2000台次*12个月测算。②2020年按照全年2000台递增式上架计算。 |
| 出租单价 | 元/台/年 | 62,264.15 | 58,764.11 | 58764.11 | 按照本年度出租单价均价计算,市场趋势向好。 |
| 成本及费用明细(未税): | | 33946.91 | 40,079.66 | 35212.12 | |
| 水电费 | 元/台/年 | 19096.91 | 21,931.83 | 20606.06 | 按照实际发生额计算 |
| 折旧费 | 元/台/年 | 8550.00 | 11,355.14 | 9696.97 | 按照投资分10年摊销 |
| 人工费 | 元/台/年 | 750.00 | 929.11 | 909.09 | 按照19年、20年实际发生数计算 |
| 其他费用 | 元/台/年 | 5550.00 | 5,863.58 | 4000.00 | |
| | | | | - | |
| 单位成本(未税) | 元/台/年 | 33946.91 | 40,079.66 | 35212.12 | |
| 毛利 | 元/台/年 | 28317.24 | 18,684.45 | 23551.98 | |
| 毛利率 | | 45.48% | 31.80% | 40.08% | |

7、公司IDC数据中心产品毛利率与行业同类产品是否存在重大差异

"新海宜数据中心"的产品毛利率与行业同类产品不存在重大差异。通过下列表格中的数据可以分析比较出公司数据中心产品与同行业同类产品的毛利率无重大差异,详见下表:

| 同行业同业务的毛利率水平(摘自2019年上市公司公开年报)公司名称 | 营业收入(元) | 营业成本(元) | 毛利率 | 备注 |
|---|---|---|---|---|
| 光环新网(300383) | 1,560,767,510.37 | 710,773,444.48 | 54.46% | |
| 数据港(603881) | 700,008,982.86 | 436,797,755.69 | 37.60% | |
| 鹏博士(600804) | 1593644351.83 | 925083993.48 | 41.95% | |
| 新海宜(002089) | 62456449.85 | 42597995.38 | 31.80%(上架1230台) | 上架达到2000台后毛利可达到45.48%; |

光环新网营业成本构成

| 项目 | 金额 | 本期占总成比例 |
|---|---|---|
| 人工成本 | 35,356,317.18 | 5.0% |
| 带宽使用费 | 47,022,974.71 | 6.6% |
| 物料消耗 | 20,534,255.07 | 2.9% |
| 服务费 | 36,243,966.13 | 5.1% |
| 电费 | 318,278,747.85 | 44.8% |
| 水费 | 5,945,140.26 | 0.8% |
| 房租及物业费 | 13,240,201.55 | 1.9% |
| 折旧摊销 | 219,150,482.09 | 30.8% |
| 设备租赁 | 14,929,522.52 | 2.1% |
| 其他 | 71,837.12 | 0.0% |

数据港营业成本构成

| 项目 | 金额 | 本期占总成比例 |
|---|---|---|
| 电费 | 199,060,938.34 | 45.6% |
| 房屋设备租赁及折旧 | 187,004,496.23 | 42.8% |
| 其他 | 50,732,321.12 | 11.6% |

新海宜营业成本构成(2019年)

| 成本构成项目 | 金额 | 本期占总成本比例(%) |
|---|---|---|
| 折旧 | 12,068,620.00 | 28.3% |
| 人工工资 | 987,485.62 | 2.3% |
| 其他(主要为水电费、房租、维护费用等) | 29,541,889.76 | 69.4% |

新海宜数据中心产品成本构成中,其他费用占总成本的比率为69.4%,其中水电费占总成本比率54.72%。与同行业光环新网的45.6%、数据港的45.6%比较稍高出9%,主要因素为机房内部分设备为公司内部自产自销自用,成本相对较低,使得折旧成本较其他企业较低,导致水电费比例较其他企业较高,如剔除该部分的影响因素,新海宜公司的成本结构与同行业其他企业大致相同。

毛利率方面,公司2019年的毛利率为31.8%,利润率将随着业务规模扩大继续提高,与行业同类产品相比无重大差异。

8、2019年营业收入和毛利率大幅提升的原因及合理性

从数据中心营收数据来看一:2018年全年开通上架的机柜台次为7987台次到2019年上涨到12754台次,营业收入从2018年的3869万元上涨到2019年的6246万元,同比增长约60%。

从数据中心成本角度来看二:首先2019年机柜上架数量同比增长约60%,均摊到单台机柜的折旧费同比下降40%,折算到2019年每台机柜单位成本下降11.2%。其次数据中心初期投入使用时,为了满足机房运行的基本要求,基础设施产生的固定水电费支出较高,机柜上架量偏少时,固定水电费分摊到开通机架上的成本较高,而随着机柜上架数量的增多,除机柜本身产生的电费会有所增长,但基础设施产生的固定水电费用支出会随着上架数量的增加而摊销费用逐渐下降。

营收增长和资源利用率的提升,分摊到机柜的折旧及固定水电支出费用的降低促成公司2019年毛利较2018年有大幅提升。

以公司现在的销量,对比光环新网(300383)、数据港(603881)。鹏博士(600804)的利润水平,公司数据中心2019年31.81%的毛利率是切合实际、充分、合理的。

(3)结合所处行业毛利率水平,说明你公司通信网络产品和锂电材料产品毛利率低的原因,分析说明低毛利经营的可持续性,你公司生产经营环境是否发生重大不利变化,充分揭示相关风险及拟采取提升毛利率的具体措施;

回复:

1、公司通信网络产品低毛利原因分析

公司通信网络产品在2019年毛利为2.7%(这是公司所有通信类产品总和的毛利),其中通信网络产品中的光跳纤产品在2019年产量较低的情况下其毛利率为5.4%。根据公司以往的设备使用率达标后的标准成本来看:公司光跳纤产品在年产量2100万根的情况下,毛利率为18%。2019年度公司该产品的产量为230万根,只有计划产量的11%,产品的折旧费和其他费用高于标准成本404.67%,导致了光跳纤产品2019年度的毛利率只有5.4%。

公司的标准毛利率18%相比同行业上市公司的水平,没有差异,相信在公司产量上升后,公司的该产品毛利率亦将达到同行业的平均水平。

通信网络产品同行业上市公司毛利率情况

| 通信设备同行业公司 | 股票代码 | 毛利率(%) |
|---|---|---|
| 华脉科技 | 603042 | 21.81% |
| 科信技术 | 300565 | 21.15% |
| 天邑股份 | 300504 | 18.95% |
| 亨通光电 | 600487 | 25.64% |

2、经营的持续性,公司提升毛利率的具体措施。

公司有订单保障,使公司的设备产能基本达到满负荷的运作,可导致2019年度低毛率的因素消除,预计2020年度公司产品的毛利率可恢复达到18%,可以持续性经营,具体的说明如下:

相关订单的情况简要说明:

①2018年公司中标中国移动集团股份有限公司跳纤项目,与中国移动各省公司签署了具体金额的框架协议,加上追加签署的增补协议,仅该产品公司获得的3年的市场份额超过1亿元。2018年、2019年由于公司战略方向转移至新能源产业,大量的人力物力资源均往新能源方向偏移,对于运营商客户的服务范围大幅度缩小,就ODN系列产品中的软跳纤产品来看,在2018年、2019年两年内仅使用了2000多万元的份额,公司仅执行了中标份额的20%。2020年还可以在框架范围内继续执行剩余的8000多万元订单。

②2020年度毛利率分析:

| | 单位 | 2020年毛利率 | 2019年毛利率 | 备注 |
|---|---|---|---|---|
| 月产量 | 万根 | 176.80 | 19.20 | 标准产能按16条线每天产量8500头来计算。 |
| 材料成本 | 元/根 | 1.6022 | 1.6022 | |
| 人工费 | 元/根 | 0.7322 | 0.7322 | |
| 折旧及其他固定分摊费用 | 元/根 | 0.0920 | 0.4643 | |
| 单位成本(含税) | 元/根 | 2.4264 | 2.7987 | |
| 销售单价(含税) | 元/根 | 2.96 | 2.96 | |
| 毛利率 | | 18.00% | 5.4% | |

按照目前公司现有的订单量,预计2020年度公司的产量将达到2100万根/年,对应的固定成本单耗将大幅下降,产品的单位成本预测为2.4264元/根,毛利率将达到18.00%。

2、锂电材料产品

①低毛利的原因简述:产量低,设备利用率严重不足,反映在产品单位折旧上,导致了产品成本较高。具体详见下表:

| 成本项目 | 核算明细 | 单位 | 标准成本 | 2019年实际成本 |
|---|---|---|---|---|
| 月产量 | | 万只 | 6,500.00 | 740.00 |
| 产品单价 | 18650镀镍钢壳 | 元/万只 | 1,858.41 | 1,858.41 |
| 成本及费用明细: | | | 1,409.76 | 1,828.0898 |
| 主材 | 材料 | 元/万只 | 621.21 | 710.59 |
| 加工费(变) | 电镀费 | 元/万只 | 542.66 | 542.66 |
| 人工 | 人工 | 元/万只 | 117.00 | 136.27 |
| 动力 | 动力合 | 元/万只 | 39.54 | 39.54 |
| 费用 | 制费 | 元/月 | 33.17 | 331.98 |
| 不良摊销(变) | 损耗 | 元/万只 | 126.18 | 137.04 |
| 废品回收(变) | 变卖收入冲减成本 | 元/万只 | -70.00 | -70.00 |
| 单位成本(未税) | | 元/万只 | 1,409.76 | 1,828.0898 |
| 毛利 | | 元/万只 | 448.64 | 30.32 |
| 毛利率 | | | 24.14% | 1.63% |

说明:公司的标准产量是6500万只/月,标准成本为1409.76元/万只,标准的毛利率为24.14%。2019年度公司实际的产量只有740万只/月,设备利用率只有11%,导致产品的制造费用单位成品为331.98元/万只,高出标准成本近300元/万只,最终2019年度该产品单位成本为1828.09元/万只,毛利只有30.32元/只,对应的毛利率1.63%。

②经营的持续性、公司提升毛利率的具体措施

2020年度公司下半年的订单预计达到2800万只/月,具体的明细如下:

| 客户 | 月销量/万只 |
|---|---|
| 广西卓能 | 900 |
| 湖南斯盛 | 200 |
| 安徽众禾 | 500 |
| 江西汇亿 | 400 |
| 泉州因泰 | 400 |
| 天翼联动 | 400 |
| 小计 | 2800 |

按照2800万只/月的产量,公司设备利用率将达到45%,产品的成本将大幅下降,预测毛利率为25.06%,详见下表:

| 成本项目 | 核算明细 | 单位 | 2019年实际成本 | 2020年预测成本 |
|---|---|---|---|---|
| 月产量 | | 万只 | 740.00 | 2,800.00 |
| 产品单价 | 18650镀镍钢壳 | 元/万只 | 1,858.41 | 1,858.41 |
| 成本及费用明细: | | | 1,828.0898 | 1,392.6326 |
| 主材 | 材料 | 元/万只 | 710.59 | 546.52 |
| 加工费 | 电镀加工费 | 元/万只 | 542.66 | 542.66 |
| 人工 | 人工 | 元/万只 | 136.27 | 136.27 |
| 动力 | 动力合 | 元/万只 | 39.54 | 39.54 |
| 费用 | 制费 | 元/月 | 331.98 | 77.00 |
| 不良摊销(变) | 损耗 | 元/万只 | 137.04 | 120.64 |
| 废品回收(变) | 变卖收入冲减成本 | 元/万只 | -70.00 | -70.00 |
| 单位成本(未税) | | 元/万只 | 1,828.0898 | 1,392.6326 |
| 毛利 | | 元/万只 | 30.32 | 465.77 |
| 毛利率 | | | 1.63% | 25.06% |

公司的该产品产量达到2800万只/月后,预测其单位固定成本将下降到77元/万只,同比2019年度下降255元/万只;同时2020年度公司采购的主材—电池钢单价同比去年下降近2000元/吨(低于标准成本中的主材1000元/吨),同比降低单位成本164元/万只。以上因素,最终导致2020年度毛利同比去年增加419元/万只,毛利率将达到25.06%。

3、公司生产经营环境是否发生重大不利变化

公司生产经营环境未发生重大不利变化

(4)结合你公司产品架构、各类产品销售价格及订单情况,说明你公司营业收入下滑的原因,对你公司未来的持续经营能力进行详细论证,并结合行业发展及竞争环境分析说明你公司主营产品是否具有市场竞争力和持续盈利能力。

回复:

1、结合公司产品架构、各类产品销售价格及订单情况,说明营业收入下滑的原因

①主营业务收入来源

2018年度公司主营业务有8大产品系列收入来源,实现营业收入7.66亿,2019年度公司主营业务为7大产品系列收入来源。

| 产品系列 | 2019年 | | 2018年 | | 同比增减 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占营业收入比重 | 金额 | 占营业收入比重 | |
| 专网通信产品及贸易收入 | 0 | 0.00% | 420,293,965.68 | 54.84% | -100.00% |
| 软件开发 | 1,871,469.39 | 0.71% | 5,814,205.92 | 0.76% | -67.81% |
| LED产品 | 36,693,857.34 | 13.84% | 141,032,363.09 | 18.40% | -73.98% |
| 通信网络产品 | 41,305,669.46 | 15.58% | 50,259,422.58 | 6.56% | -17.82% |
| IDC数据中心 | 62,456,449.85 | 23.56% | 27,257,662.17 | 3.56% | 129.13% |
| 锂电材料产品 | 18,521,597.08 | 6.99% | 7,317,095.40 | 0.95% | 153.13% |
| 其他 | 104,194,779.06 | 39.31% | 114,361,869.79 | 14.92% | -8.89% |
| 营业收入合计 | 265,043,822.18 | 100% | 766,336,584.63 | 100% | -65.41% |

②营业收入下滑的原因

2019年度,公司实现营业收入2.65亿,同比下降-65.41%,其中专网通信产品及贸易收入、软件开发、LED产品、通信网络产品的营业收入都有明显下滑;但IDC数据中心、锂电材料产品的营业收入提升较快。主要原因为近两年公司处于战略转型阶段,受此影响,2019年度公司主动放弃了部分盈利能力一般、收款期相对偏长的业务项目,公司对盈利较少或对资金投入需求量较大的业务项目采取放弃策略导致了公司营业收入下滑。

专网通信产品及贸易收入

该类业务由新海宜的孙公司电子技术公司负责生产及销售。从2019年度开始,公司失去对电子技术的控制权,仅对其有重大影响,按照相关会计准则,从2019年度开始需要将电子技术公司从合并报表中剔除,对其按照权益法进行核算。因此,从2019年度开始,电子技术公司的主营收入将不会合并入公司的报表中。对比去年同期,公司的专网通信产品收入减至零。

软件开发收入

该类业务由新海宜的子公司易思博公司负责,软件开发业务趋势利薄,软件开发人工费用相对难以控制,纵观过去三年的软件业务利润情况,基本无利或者仅微利。加上受公司战略转型的影响,2019年公司开始逐步剥离相关业务,2019年软件业务收入187.14万元,较2018年下降67.81%。

LED产品收入

该类业务由新海宜的子公司新纳晶公司负责生产及销售,产品包括LED外延片、芯片、光源和灯具等。2018年以来,LED行业出现了产能严重过剩,各厂商库存居高不下,市场出现了严重供大于求的情况。各大厂商竞争激烈,行业巨头普遍采用低价倾销的手段,市场上频频出现低于各自生产成本价格的倾销,导致LED产品市场价格不断下滑,中小规模企业面临更严峻的生存考验,越做越亏,大多选择停产观望。报告期内,新纳晶公司60%的产线开工不足,2019年度销量较2018年度下降73.98%。公司已在考虑对新纳晶公司进行转产或剥离处理。

通信网络产品

主要在新海宜母公司生产,客户为中国移动通信集团、中国电信股份有限公司、中国联合网络通信有限公司、中国铁通集团有限公司。产品主要包括光跳线、光缆接头盒、综合配线箱、机房电源分配柜、各类型网络机柜等通信产品。受到公司战略转型的影响,公司主动放弃了对服务周期较长、服务流程较为繁琐、服务能力要求较高的部分通信网络产品订单,另外随着4G网络建设基本完成,某些市场需求量开始出现饱和状态,导致2019年度公司通信网络产品收入继续下降17.82%。

2、结合行业发展及竞争环境分析说明你公司主营产品是否具有市场竞争力和持续盈利能力。

2.1公司的主营业务—传统通信产品说明:

2.1.1行业发展分析

2019年6月,工信部正式向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放5G商用牌照,中国正式进入5G商用元年。5G商用牌照的发放将有助于增强国内5G网络建设速度并增大投资规模,带动5G产业链发展。运营商公开数据显示,2019年三大运营商资本开支约为3020亿元,同比提升5%,实现触底反弹。2020年三大运营商资本开支预算合计为3348亿元,增长11.64%,继续保持增长态势。

2020年3月4日召开的中央政治局常务委员会会议上,提出加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度,为新型基础设施建设按下快进键。作为新基建的重要部分,政府鼓励5G建设和数据中心建设,出台相关财政政策支持5G建设和数据中心建设。5G网络建设的起步阶段随着新一轮的资本支出增涨,行业需求旺盛,产品利润率较高,ODN产品的需求量会得以释放,利润率也能维持在较高水品。

2.1.2竞争环境分析

通信产品制造行业经过多年发展,已形成了包括安全生产、资质管理、建设管理、质量监督和设计规范在内的成熟规范的体系。运营商对合格通信技术服务商的甄选有着极其严格规范的流程与要求,我司自1995年服务运营商以来,一直耕耘在通信设备制造和服务领域,长期以来与运营商建立了密切的合作关系,通过长期的项目积累和经验积累,对电信运营商的业务具有深入的了解,掌握了各类通信网络技术、精通各种网络,熟悉多家设备厂商的设备,与运营商建立了长期、紧密、稳定的合作关系。同时新海宜在管理人员配置、行业经验、产能设备配置以及技术水平等方面也达到了较高的水准,而三大运营商的招投标模式这些条件都使得新海宜在通信行业具有相应的市场竞争力和持续盈利能力的有力保障。

2.1.2.1进入运营商供应商体系存在技术壁垒。

通信行业系通信、建筑施工、物理、电子信息等诸多学科的综合性领域,工作流程复杂、专用性强、技术水平高,是典型的技术密集型行业。该行业对管理人员素质、行业经验、设备配置以及技术水平等具有较高要求,主要体现为通信技术服务商不仅要全面掌握不同电信运营商的网络系统、技术平台,同时还必须掌握多家通信设备厂商的设备规格、参数设置,并能通过合理、有效的工作流程来实施制定的工作方案,这些构成了新进企业及小规模企业在短期内难以解决的技术障碍。由于目前我国通信业处于转型升级的阶段,随着5G网络运行,"三网融合"、"物联网"和"云计算"等这些新兴业态的出现,我国通信网络的制式和架构将更加复杂,这些因素都增加了潜在进入者进入本行业的技术壁垒。

2.1.2.2进入运营商供应商体系存在人才储备壁垒。

随着通信行业的日益发展、通信技术的更新换代以及"三网融合"和"物联网"等新兴业态的出现,通信技术服务业对人才的综合素质要求越来越高,人才短缺问题将成为制约通信技术服务业快速发展的主要因素之一。通信技术服务人员除了需要具备通信网络技术理论基础外,还需要丰富的工作经验,才能掌握各类通信网络技术、精通各种网络、熟悉多家设备厂商的设备。只有配备足够经验丰富的管理和技术人才,通信技术服务商才能向电信运营商提供专业化的、高质量的技术服务,此类人才数量及其技术水平的高低已经成为通信技术服务商的重要竞争力之一。从事通信技术服务行业的企业,必须要具有一定数量、一定水平的技术人才,而培养一名高端的管理或技术人才需要几年的时间,这些因素也增加了潜在进入者进入本行业的难度。

2.1.2.3运营商对入围的供应商具有严格的甄选流程

通信网络的安全、稳定运行,对于电信运营商而言至关重要,关系到整个信息网的正常运转。因此,通信行业相关资质的取得要求通信技术服务商必须具备规定的从业年限和项目经验才能从事诸如核心网这种技术水平要求高的项目。运营商一般会选择技术能力强、行业经验丰富、过往业绩突出、品牌知名度高、综合实力强的通信技术服务商合作。运营商在选择通信技术服务商时会通过招投标方式,其中通信技术服务商以历年产品的业务业绩情况、运营商对服务商历年服务的后评估评分作为重要的评标指标,这对于潜在新进入者是无法完成的指标。

2.1.3持续盈利能力说明

2.1.3.1我司软跳纤产品的市场份额还有8000多万元

明细见"2018年至2020年软跳纤框架协议及增补框架签订金额汇总"。

2018年至2020年软跳纤框架协议及增补框架签订金额汇总

单位:元

| 客户名称 | 2018年初始框架协议金额 | 截止2020年4月的增补协议 | 2018年使用份额 | 2019年使用份额 | 2020年可执行剩余订单 |
|---|---|---|---|---|---|
| 客户1 | 3786615.00 | | 522830.85 | 174849.68 | 3088934.47 |
| 客户2 | 5254370.21 | | 729761.1 | 78539.1 | 4446070.01 |
| 客户4 | 3984763.02 | | 424750.14 | 239490.72 | 3320522.16 |
| 客户5 | 6444317.30 | 4524000.00 | 2042480.17 | 263177.7 | 8662659.43 |
| 客户6 | 8860000.00 | | 1728213.21 | 2663689.42 | 4468097.37 |
| 客户7 | 6440000.00 | | 391421.96 | 768674.15 | 5279903.89 |
| 客户8 | 10000000.00 | | 1087317.26 | 140900.49 | 8771782.25 |
| 客户9 | 3108288.00 | | 1297347.04 | 1306186 | 504754.96 |
| 客户10 | 1700000.00 | | 215397.43 | 0 | 1484602.57 |
| 客户11 | 12004776.96 | | 3750.8 | 32100.27 | 11968925.89 |
| 客户12 | 3702195.00 | 3702195.00 | | 26805.09 | 7377584.91 |
| 客户13 | 1423755.84 | | 424510.99 | 1487.11 | 997757.74 |
| 客户14 | 12390000.00 | 21597700.00 | 570657.52 | 128680.94 | 33288361.54 |
| 客户15 | 1494353.25 | | 667675.82 | 99360.04 | 727317.39 |
| 客户16 | 2306028.00 | | 1410858.41 | | 895169.59 |
| 客户17 | 按分配份额执行 | | 853270.57 | | |
| 客户18 | 按分配份额执行 | | 173662.25 | 196958.04 | |
| 客户19 | 按分配份额执行 | | 1871309.94 | 932103.19 | |
| 客户20 | 按分配份额执行 | | 465.46 | | |
| 合计 | 79099081.33 | 29823895 | 14415680.92 | 7053001.94 | 87454293.47 |
| 备注:数据来源详见附件合同 | | | | | |

2.1.3.2 2020年上半年软跳纤订单同比2019年上半年增加158%

2020年度公司战略转型,重新回归通信业务,对传统通信业务给予大力支持,开放全国区域接单窗口,加大ODN产品的接单力度。在此战略导向下,2020年软跳纤订单金额大幅增长,一季度受新冠肺炎的影响,销售额也有增长,2020年一季度软跳纤销售额为210万元,仍比2019年同期增长104%;二季度开始各项生产销售活动趋于正常,软跳纤订单即稳步上升,二季度软跳纤订单销售额为515万元,同比2019年二季度订单金额增加189%。2020年上半年软跳纤订单同比2019年上半年增加158%具体数据见"2018-2020年度软跳纤订单金额汇总"。

2019-2020年度软跳纤订单金额汇总

| 期间 | 2019年 | 2020年 | 同比增加 |
|---|---|---|---|
| 1季度 | 1033576.62 | 2105415.74 | 104% |
| 2季度 | 1781102.18 | 5151942.69 | 189% |
| 上半年小计 | 2814678.8 | 7257358.43 | 158% |
| 3季度 | 1831193.79 | -- | |
| 4季度 | 2407129.35 | -- | |
| 总计 | 7053001.94 | 7257358.43 | |

2.1.3.3我司具备ODN系列产品的大订单生产能力,,以软跳纤为例:

1、基础设施保障:我司具备3000平米的封密式恒温恒湿软跳纤生产产房,16条软跳纤生产流水线,年产量超过3000万头。

2、人员保障:我司软跳纤产品生产经理具备20多年丰富的生产管理、组织协调经验;技术支持保障人员具备相关专业硕士研究生学历,近10年的专业从业经历。同时与劳务外派公司保持良好的合作关系,保障了软跳纤一线生产人员的及时输送,

3、生产设备保障:我司前期投入大量全自动设备,进口设备,在保证软跳纤产品产出的同时,保障了产品质量满足我司质量管理体系目标。

| 设备名称 | 单位 | 数量 |
|---|---|---|
| 生产流水线 | 条 | 16 |
| 全自动SC型连接器组装机 | 台 | 1 |
| 全自动FC型连接器组装机 | 台 | 1 |
| 全自动插针压接机 | 台 | 1 |
| 全自动注胶机 | 台 | 1 |
| 自动采缆机 | 台 | 6 |
| 进口3D干涉仪 | 台 | 12 |
| 进口插回损检测仪 | 台 | 4 |
| 国产插回损检测仪 | 台 | 24 |

4、从我司历年软跳纤订单来看:

我司软跳纤订单与铠装跳纤订单共用相同的生产检测设备,从历年跳纤产出情况来看软跳纤订单生产产能:

| 年份 | 软跳纤销售金额 | 铠装跳纤销售金额 | 销售金额合计 |
|---|---|---|---|
| 2013年 | 68,926,202.31 | 11,148,353.07 | 80,074,555.38 |
| 2014年 | 20,571,800.11 | 9,285,704.06 | 29,857,504.17 |
| 2015年 | 22,269,141.31 | 7,766,171.83 | 30,035,313.14 |
| 2016年 | 19,005,416.49 | 21,388,535.45 | 40,393,951.94 |
| 2017年 | 113,271.84 | 28,739,731.93 | 28,853,003.77 |
| 总计 | 130,885,832.06 | 78,328,496.34 | 209,214,328.40 |

2.1.3.4随着2020年软跳纤订单量的增加,产品毛利得以提升

我司2019年通信网络产品的毛利为2.70%,其中主要的产品软跳纤产品的毛利率也仅为5.4%。主要原因是母公司因上年度战略方向转移,主动放弃部分软中订单,导致报告期内业务量大幅度萎缩,管理费用高,固定的设备成本和半固定的人工等成本难以有效分摊,单位成本进一步推高。2020年公司回归通信行业,软跳纤产品完成8000多万订单,相比较2019年700多万的软跳纤订单,相应的管理费用、设备折旧、水电、间接人工费等固定费用得以更加合理的分摊。同时,由于批量生产,批量采购,原材料的价格也会得到一定比例的下浮。软跳纤产品的毛利水平可恢复至接近行业平均水平。

综合上述情况,我司传统通信业务具有市场竞争力和持续盈利能力。

2.2公司的主营业务——锂电材料产品说明:

2.2.1钢壳盖帽的市场规模及行业需求

根据近期高工锂电网站发布信息

2.2.1.1动力电池需求上升,带动锂电池需求增加

近年来,我国锂电池总出货量逐年增加,主要受益于新能源汽车和动力电池出货量增长。数据显示,2018年中国锂电池总出货量102GWh,同比增长27%,2019年中国锂离子电池出货量达到131.6Gwh,同比增长29.02%。

2015-2019年中国锂离子电池出货量统计及增长情况

我国锂电池广泛应用于手机、笔记本电脑、电动自行车、电动汽车、电动工具、数码相机等众多下游领域,可归为主要三类:储能、消费及动力锂电池。随着我国新能源汽车规模的扩大,预计未来我国电动汽车对锂离子电池需求比例将会进一步提高。

(下转C64版)