证券代码：603023　　证券简称：威帝股份　　公告编号：2021-024

# 哈尔滨威帝电子股份有限公司 关于《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

哈尔滨威帝电子股份有限公司(以下简称"威帝股份"或"公司")于2021年5月6日收到上海证券交易所《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函[2021]第0400号)，(以下简称"《问询函》")，公司对《问询函》高度重视，积极组织相关各方对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现对《问询函》中的有关问题回复如下：

问询函问题1、关于业绩季度波动。年报显示，公司2020年第一至第四季度分别实现营业收入1,488.42万元、2,335.23万元、1,598.22万元、3,032.37万元，扣非后归母净利润分别为-282.17万元、214.02万元、-193.17万元、393.43万元，经营活动产生的现金流量净额分别为55.51万元、3,423.71万元、592.97万元、729.65万元。

请公司：(1)结合行业季节特征、主要产品的销量及价格波动、下游行业各季度业绩波动、可比公司经营情况，说明公司第三季度收入下滑发生亏损，第四季度收入大幅增长的主要原因，是否存在年末突击销售的情形。

公司回复：

1)我国客车行业近三年的生产、销售呈现一定的季节性特征。根据中国汽车工业协会发布的近三年大中型客车产量数据统计如下：

2018年-2020年大中型客车产量　　单位：台

| 年份 | 一季度 | 二季度 | 三季度 | 四季度 | 合计 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2018年 | 24,474 | 39,465 | 33,345 | 49,336 | 146,620 |
| 2019年 | 23,676 | 31,307 | 34,559 | 41,146 | 130,688 |
| 2020年 | 12,492 | 25,381 | 23,977 | 36,467 | 98,317 |
| 三年平均值 | 20,214 | 32,051 | 30,627 | 42,316 | 125,208 |

由上表可见，客车行业具有季节性波动性，第四季度为大中型客车企业的生产高峰期。

2)公司2020年度主要产品的销量及价格波动如下表：　　单位：元

| 产品名称 | 一季度 | | 二季度 | | 三季度 | | 四季度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 数量 | 单价 | 数量 | 单价 | 数量 | 单价 | 数量 | 单价 |
| 总线仪表系类 | 4,020 | 1,213.02 | 5,928 | 1,174.33 | 4,310 | 1,120.38 | 5,442 | 1,223.14 |
| 全液晶仪表系列 | 139 | 3,314.82 | 105 | 3,443.47 | 367 | 3,314.91 | 1,057 | 3,409.41 |
| 总线模块系列 | 9,249 | 519.27 | 18,811 | 465.93 | 10,980 | 496.63 | 19,199 | 535.83 |
| 传感器系类 | 8,724 | 51.90 | 10,205 | 43.98 | 10,395 | 45.21 | 12,429 | 41.39 |
| 中央电器盒系类 | 2,770 | 453.55 | 2,716 | 597.23 | 1,867 | 399.61 | 1,933 | 371.85 |
| 功能控制器系类 | 675 | 430.82 | 4,425 | 459.29 | 1,314 | 506.08 | 6,254 | 555.76 |

2020年度，公司主要产品价格波动系由于产品系类内的结构变化引起，第四季度的销售收入增加是由于全液晶仪表系列和功能控制器系类的销售数量增加所致。

3)公司主要客户、下游客车厂的各季度营业收入情况：

2020年主要下游客车厂营业收入　　单位：万元

| 公司简称 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 金龙汽车(600686) | 202,583.78 | 368,524.47 | 282,893.06 | 541,786.08 |
| 中通客车(000957) | 104,099.79 | 131,107.77 | 90,150.13 | 115,401.94 |
| 宇通客车(600066) | 280,795.03 | 480,350.46 | 600,296.44 | 809,062.91 |
| 安凯客车(000868) | 27,272.05 | 57,069.14 | 54,724.33 | 186,925.03 |

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

2020年主要下游客车厂各季度营业收入占比

| 公司简称 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 金龙汽车(600686) | 14.51% | 26.40% | 20.27% | 38.82% |
| 中通客车(000957) | 23.62% | 29.75% | 20.45% | 26.18% |
| 宇通客车(600066) | 12.94% | 22.13% | 27.66% | 37.27% |
| 安凯客车(000868) | 8.37% | 17.51% | 16.79% | 57.33% |
| 平均值 | 14.86% | 23.95% | 21.29% | 39.90% |
| 本公司 | 17.61% | 27.62% | 18.90% | 35.87% |

福田汽车也是公司的主要客户，其生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车、轻型客车、大中型客车、以及核心零部件发动机、变速箱等。福田汽车2020年年报披露大中型客车的营业收入占总收入的比重7.83%，所以其分季度营业收入数据与大中型客车行业数据相关性较弱，表中没有列示。

由上表可见，本公司第三季度收入下滑、第四季度收入大幅增长与下游客车厂收入变动趋势一致，符合行业特点。

4)公司是国内汽车电子控制产品供应商，主要生产CAN总线产品、控制器等客车车身电子产品，归属于汽车电子行业中的细分子行业客车车身电子行业。同行业公司主要有欧科佳(上海)汽车电子设备有限公司、宁波市海曙雪利曼电子仪表有限公司、汉纳森(厦门)数据股份有限公司等，因它们均为非上市公众公司，无法从公开渠道获取其2020年度业绩情况。因此，根据公司的产品类型及其所应用的具体行业、客户，选取了同为应用于大中型客车的汽车零配件生产企业的松芝股份(002454)、天迈科技(300807)、通达电气(603390)作为可比公司。可比公司2020年度分季度营业收入金额及占比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 松芝股份(002454) | 52,457.38 | 94,471.99 | 85,186.72 | 106,267.40 |
| | 15.50% | 27.92% | 25.17% | 31.41% |
| 天迈科技(300807) | 1,690.44 | 4,730.37 | 3,388.18 | 11,791.26 |
| | 7.83% | 21.90% | 15.69% | 54.58% |
| 通达电气(603390) | 7,528.67 | 19,107.02 | 11,450.15 | 27,300.92 |
| | 11.51% | 29.22% | 17.51% | 41.75% |
| 平均值 | 11.61% | 26.35% | 19.46% | 42.58% |
| 本公司 | 17.61% | 27.62% | 18.90% | 35.87% |

注：上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可见，公司第三季度收入下滑、第四季度收入大幅增长与同行业可比公司收入变动趋势一致。

综上所述，本公司作为大中型客车的汽车电子配套厂商，营业收入随客车的订单变化而同向增减。同时部分长期合作的大型客车厂采用寄售销售模式，在产品上线后，本公司于每月收到客户提供的寄售清单或寄售结算通知单时，确认销售收入，所以有部分以前月度发出商品在四季度收到寄售结算通知单，确认销售收入的情况。

公司的营业收入增减变动符合行业及客户的营业收入波动趋势，不存在年末突击销售的情形。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，我们未发现公司存在年末突击销售的情形。

(2)结合公司主要业务开展情况、销售结算及回款模式，说明各季度公司经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配的主要原因。

公司回复：

1)公司2020年各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润比较如下：

单位：万元

| 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 经营活动产生的现金流量净额 | 55.51 | 3,423.71 | 592.97 | 729.65 |
| 扣非经常性损益后的净利润 | -282.17 | 214.02 | -193.17 | 393.43 |
| 差异 | 337.67 | 3,209.69 | 786.14 | 336.22 |

2)影响经营活动产生的现金流量的主要项目如下：

单位：万元

| 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 1,689.87 | 5,498.77 | 1,660.56 | 3,202.60 |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 527.10 | 62.88 | 21.33 | 117.97 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 984.97 | 1,104.37 | 385.80 | 1,908.73 |

3)各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配的主要原因如下：

①由于公司收到的政府补助，属于非经常性损益，但计入经营活动产生的现金流量，导致经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配；

②由于公司与大型客车厂的结算账期一般为2-3个月，主要采用银行承兑汇票结算，承兑汇票期限一般为6个月，因此，当季确认的营业收入金额与当季销售商品收到的现金不匹配；

③由于公司与供应商的结算账期为1-3个月，主要采用银行承兑汇票或电汇方式，承兑汇票结算一般是用公司现有的承兑汇票背书转让或者从银行开具6个月期限的银行承兑汇票。同时由于从原材料入库、领料、生产到产成品完工入库、销售需要一定周期，因此，当季度产品结转营业成本的金额与当季购买商品支付的现金不匹配；

由于上述原因，导致各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配，具体表现在：

①公司2020年第1季度收到的政府补助484.60万元计入经营活动现金流量，属于非经常性损益，导致经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配；

②2020年第2季度销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加主要是由于当期承兑汇票到期兑付金额为2933.38万元，同时2季度银行贴现息较低，公司银行承兑汇票2111.97万元提前贴现，收到现金款项2097.48万元，远超过当季经营活动现金流出金额，导致第2季度的经营活动产生的现金流量净额增加，与扣非后净利润不匹配；

③公司2020年第3季度购买商品的采购金额减少，同时本季度采用银行承兑汇票结算采购款金额增加，购买商品、接受劳务支付的现金相应减少，因此，导致第3季度的经营活动产生的现金流量净额增加，与扣非后净利润不匹配；

④公司2020年第4季度销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加，同时，本季度公司针对目前市场芯片供应紧张，进口元器件到货期延长的情况，增加了关键电子元器件的备货量，购买商品、接受劳务支付的现金相应增加，因此，导致第4季度的经营活动产生的现金流量净额增加，与扣非后净利润不匹配。

剔除2020年第2季度票据贴现偶发性因素后，各季度经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润不匹配未见重大异常。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

问询函问题2、关于应收账款。(1)年报显示，公司本年末应收账款账面余额5300.00万元，较年初同比下滑21.35%，本期营业收入同比下滑38.78%。请公司结合自身销售结算方式、结算周期变化、下游客户的经营业绩、同行业可比公司情况，说明本期公司应收账款下滑幅度低于营业收入的主要原因，应收账款回款情况是否发生恶化；

公司回复：

2020年受疫情影响，客车需求出现较大程度下降，订单减少，公司营业收入同比下滑38.78%。

1)销售结算方式及结算周期

本公司给予客户的销售结算政策具体如下：

① 公司对有稳定合作关系的大客户提供一定期限的信用期；

② 公司对信用度良好的客户，采取部分预付款，剩余货款有一定期限的信用期；

③对于其他零散采购客户，公司未提供信用期，采取款到发货的结算方式。

公司主要客户的回款周期一般在60天-90天，销售结算方式主要为银行承兑票据，本年度销售结算政策未发生重大变化。

公司2019年度、2020年度各季度的营业收入及占比情况：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | | 2019年度 | | 营业收入变动 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 占比 | 营业收入 | 占比 | |
| 第1季度 | 1,488.42 | 17.61% | 3,473.49 | 25.15% | -57.15% |
| 第2季度 | 2,335.23 | 27.62% | 2,572.30 | 18.63% | -9.22% |
| 第3季度 | 1,598.22 | 18.90% | 3,783.16 | 27.39% | -57.75% |
| 第4季度 | 3,032.37 | 35.87% | 3,981.06 | 28.83% | -23.83% |
| 合计 | 8,454.24 | 100.00% | 13,810.01 | 100.00% | -38.78% |

公司2020年度营业收入同比下滑38.78%，其中第4季度营业收入下滑23.83%。应收账款年末余额中的一年以内应收账款，主要由第4季度销售产生，2020年末应收账款同比下滑21.35%，与2020年第4季度营业收入下滑比例基本一致。

公司2020年第4季度收入占全年收入的比重较高，下滑幅度低于全年，从而导致应收账款下滑幅度低于营业收入。

2)下游客户的经营业绩

公司本期主要客户包括北汽福田汽车股份有限公司北京欧辉客车分公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司、中通客车控股股份有限公司、郑州宇通客车股份有限公司等，上述主要客户所属上市公司2020年度经营业绩同比变动比例如下：

| 上市公司简称 | 营业收入 | 归属于母公司股东的净利润 | 归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 |
|---|---|---|---|
| 金龙汽车 | -21.98% | -82.41% | -93.27% |
| 中通客车 | -34.62% | -28.87% | -186.17% |
| 宇通客车 | -28.82% | -73.43% | -103.56% |
| 安凯客车 | -3.44% | 196.19% | -329.61% |

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。福田汽车的生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车、轻型客车、大中型客车、以及核心零部件发动机、变速箱等。根据福田汽车披露的2020年年度报告，大中型客车的营业收入占总收入的比重7.83%，大中型客车营业收入下降31.56%。

大中型客车近几年受高铁、地铁、乘用车普及以及新能源补贴政策和提前消费的影响，大中型客车市场需求下滑，市场竞争激烈，2020年叠加新冠疫情的影响，行业整体业绩下滑。公司营业收入受此因素影响，2020年度同比下滑38.78%，与下游客户的经营业绩变动趋势基本一致。

3)同行业可比公司情况

与公司客户以及经营业务类似的可比上市公司2020年营业收入均出现下滑，详见下表：

单位：万元

| 项目 | 松芝股份 | |
|---|---|---|
| | 2020年度 | 与2019年度相比 |
| 营业收入 | 338,383.48 | -0.65% |
| 其中：大中型客车热管理产品 | 115,837.63 | -23.11% |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 24,690.74 | 39.97% |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 12,068.18 | -1.80% |

单位：万元

| 项目 | 天迈科技 | |
|---|---|---|
| | 2020年度 | 与2019年度相比 |
| 营业收入 | 21,600.25 | -53.93% |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 317.01 | -95.75% |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | -1,526.94 | -125.04% |

单位：万元

| 项目 | 通达电气 | |
|---|---|---|
| | 2020年度 | 与2019年度相比 |
| 营业收入 | 65,386.77 | -16.64% |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 4,670.81 | -67.51% |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 2,290.63 | -83.67% |

注：上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可知，公司2020年度营业收入同比下滑38.78%，与同行业可比公司类似业务的营业收入变动趋势一致。

公司的下游客户大部分为北汽福田、金龙汽车、郑州宇通等国有大型客车企业，具有良好的资金实力、市场知名度，综合实力较强，且信用良好，虽然受疫情影响业绩有所下滑，但本公司主要客户的应收账款回款周期未发生变化。

综上，公司受行业季节性波动影响，2020年第4季度营业收入占全年收入的比重较高，收入下滑幅度低于全年，因此，公司年末应收账款较年初同比下滑幅度低于营业收入，应收账款回款情况未发生恶化。

会计师意见：

公司对于应收账款下滑幅度低于营业收入的主要原因说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，未发现公司应收账款回款情况发生恶化。

(2)本年度，公司发生应收账款坏账损失-42.15万元，较上年减少220.69万元。请公司结合近两年前十名应收账款的明细内容，包括但不限于应收账款对象、金额、账龄、回款情况、核销情况、减值准备等，说明公司本期应收账款坏账损失较上年减少的主要原因及合理性，是否存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

公司回复：

1)公司近两年前十名应收账款明细情况如下：

2019年12月31日：　　单位：万元

| 客户名称 | 应收内容 | 2019/12/31金额 | 账龄 | 坏账准备 | 2020年收款金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 客户11(2019年末应收账款第1名) | 应收货款 | 759.17 | 1年以内、1-2年 | 148.79 | 700.00 |
| 客户3 | 应收货款 | 557.05 | 1年以内 | 27.85 | 557.05 |
| 客户12(2019年末应收账款第3名) | 应收货款 | 537.77 | 1年以内、1-2年 | 107.04 | 537.77 |
| 客户13(2019年末应收账款第4名) | 应收货款 | 431.46 | 1年以内 | 21.57 | 431.46 |
| 客户2 | 应收货款 | 321.07 | 1年以内 | 16.05 | 321.07 |
| 客户14(2019年末应收账款第6名) | 应收货款 | 322.37 | 1年以内 | 16.12 | 320.00 |
| 客户15(2019年末应收账款第7名) | 应收货款 | 291.69 | 1年以内、1-2年 | 17.74 | 268.66 |
| 客户4 | 应收货款 | 285.51 | 1年以内 | 14.28 | 285.51 |
| 客户6 | 应收货款 | 257.11 | 1-3年、3年以上 | 120.24 | – |
| 客户16(2019年末应收账款第10名) | 应收货款 | 245.99 | 1年以内 | 12.30 | 245.99 |
| 合计 | | 4,009.20 | | 501.98 | 3,667.51 |

2020年12月31日：　　单位：万元

| 客户名称 | 应收内容 | 2020/12/31金额 | 账龄 | 坏账准备 | 2021年收款金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 客户1 | 应收货款 | 744.80 | 1年以内 | 37.24 | 620.37 |
| 客户2 | 应收货款 | 511.91 | 1年以内 | 25.60 | 511.91 |
| 客户3 | 应收货款 | 381.08 | 1年以内 | 19.05 | 219.00 |
| 客户4 | 应收货款 | 371.27 | 1年以内 | 18.56 | 328.00 |
| 客户5 | 应收货款 | 359.45 | 1年以内、1-2年 | 19.53 | 294.44 |
| 客户6 | 应收货款 | 257.11 | 1-3年、3年以上 | 243.18 | – |
| 客户7 | 应收货款 | 210.89 | 1年以内、1-2年 | 12.75 | 87.51 |
| 客户8 | 应收货款 | 190.25 | 1年以内 | 9.51 | – |
| 客户9 | 应收货款 | 157.09 | 1年以内 | 7.85 | 157.09 |
| 客户10 | 应收货款 | 147.17 | 1年以内 | 7.36 | 87.41 |
| 合计 | | 3,331.02 | | 400.65 | 2,305.72 |

注：2021年收款金额统计至2021年5月8日。客户6已进入破产清算阶段，本公司已于2020年9月申报并确认了债权，债权(本金和利息)合计金额325.33万元。客户8系北汽福田的子公司，由于北汽福田的业务调整，其债务拟转由北汽福田汽车股份有限公司北京欧辉客车分公司承担。

2)公司2020年12月31日、2019年12月31日应收账款坏账准备计提情况

单位：万元

| 账龄 | 2020/12/31 | | 2019/12/31 | | 变动 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 应收账款 | 坏账准备 | 应收账款 | 坏账准备 | 应收账款 | 坏账准备 |
| 1年以内 | 4,123.52 | 206.18 | 4,374.27 | 218.71 | -250.76 | -12.54 |
| 1至2年 | 211.27 | 42.25 | 1,621.61 | 342.51 | -1,410.34 | -300.26 |
| 2至3年 | 261.47 | 142.11 | 503.74 | 340.04 | -242.26 | -197.93 |
| 3年以上 | 703.75 | 703.75 | 239.31 | 239.31 | 464.43 | 464.43 |
| 合计 | 5,300.00 | 1,094.28 | 6,738.93 | 1,140.58 | -1,438.93 | -46.30 |

本期应收账款坏账损失较上年减少，主要原因包括：(1)2020年末应收账款余额较年初余额减少1,438.93万元，坏账准备计提相应减少；(2)公司加大了对应收账款的催收力度，其中客户11、客户12的应收账款(账龄主要为1-2年)于2020年度已基本收回，1-2年的应收账款减少1,410.34万元，坏账准备计提相应减少300.26万元；(3)3年以上的应收账款同比增加464.43万元，其中由2-3年转入3年以上的、以前年度已全额计提坏账准备的应收账款为155.47万元，计提坏账准备金额实际增加308.96万元。由于上述因素的影响，并扣除坏账准备转销4.15万元，公司2020年度实际计提应收账款坏账损失-42.15万元。

3)应收账款坏账准备计提的充分性

①本公司金融资产减值的测试方法及会计处理方法

本公司于2019年1月1日起适用新金融工具准则，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(债务工具)和财务担保合同等的预期信用损失进行估计。

本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。通常逾期超过30日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。对于由《企业会计准则第14号——收入》(2017)规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

本公司按客户的风险信用特征划分外部客户组合，本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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于外部客户组合，本公司认为相同账龄的客户具有类似预期损失率，本公司综合考虑各项因素影响得出的预期信用损失率如下表所示：

| 账龄 | 应收账款预期信用损失率(%) |
|---|---|
| 1年以内(含1年) | 5 |
| 1-2年 | 20 |
| 2-3年 | 50 |
| 3年以上 | 100 |

②公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比上市公司比较情况

| 上市公司简称 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 |
|---|---|---|---|---|
| 松芝股份 | 5% | 10% | 30% | 100% |
| 天迈科技 | 6.66% | 20.31% | 28.56% | 47.59% |
| 通达电气 | 5% | 20% | 50% | 100% |
| 平均值 | 5.55% | 16.77% | 36.19% | 82.53% |
| 本公司 | 5% | 20% | 50% | 100% |

注：上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由上表可知，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款中，一年以上采用账龄分析法计提坏账准备的比例均高于同行业可比上市公司比例，公司应收账款的计提比例合理谨慎。

综上，公司本期应收账款计提坏账准备的金额较上年减少主要由于应收账款期末余额减少，不存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致；公司应收账款期后收款的说明，与我们本次问询回复中获取的相关信息在所有重大方面一致。我们认为，就2020年度财务报表整体公允反映而言，我们未发现公司存在应收账款坏账准备计提不充分的情形。

问询函问题3、关于存货跌价损失。(1)年报显示，2018至2020年，公司存货账面余额分别1.02亿元、1.09亿元、0.99亿元，请公司结合近三年营业业绩，以销定产的生产模式、存货涉及的原材料及库存商品构成、库龄等，说明在收入持续下滑的情况下，公司存货余额变动不大的主要原因，相关商品是否存在滞销；

公司回复：

1)公司近三年营业收入、存货主要构成

单位：万元

| 报表项目 | 2020年度/2020年12月31日 | 2019年度/2019年12月31日 | 2018年度/2018年12月31日 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 8,454.24 | 13,810.01 | 20,199.80 |
| 存货 | 9,325.42 | 10,290.43 | 9,632.48 |
| 其中：原材料 | 5,616.02 | 5,553.93 | 5,148.99 |
| 库存商品 | 1,594.78 | 1,569.90 | 1,326.59 |

客车行业受新能源补贴政策和提前消费、新冠疫情的影响，近两年产销量连续下滑，导致公司经营业绩也相应下滑。由于公司的生产模式是以销定产，多品种、小批量、个性化定制的特点，导致存货年末余额较高。

① 原材料　　单位：万元

| 项目 | 2020年12月31日账面余额 | 库龄 | | 跌价准备 | 2020年12月31日账面价值 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 二年以下 | 二年以上 | | |
| 电子元器件 | 5,365.75 | 3,904.46 | 1,461.28 | 75.62 | 5,290.12 |
| 结构件 | 150.59 | 104.12 | 46.47 | 23.00 | 127.58 |
| 印制板 | 106.01 | 58.37 | 47.65 | 44.84 | 61.17 |
| 化工材料 | 60.26 | 41.43 | 18.83 | 8.72 | 51.54 |
| 金属材料 | 31.30 | 10.91 | 20.39 | 15.18 | 16.12 |
| 辅助材料 | 29.04 | 20.82 | 8.22 | 3.31 | 25.74 |
| 标准件 | 19.21 | 9.67 | 9.54 | 3.69 | 15.52 |
| 总成件 | 13.09 | 2.24 | 10.85 | 4.06 | 9.03 |
| 其他 | 21.93 | 18.09 | 3.84 | 2.73 | 19.20 |
| 合计 | 5,797.19 | 4,170.11 | 1,627.08 | 181.16 | 5,616.02 |

原材料年末余额较高的原因主要有：

a、客户需求及产品特点导致原材料库存较高：客车车身电子行业具有多品种、小批量、个性化定制的特点，配套企业需根据客户的特定订单或需要对产品进行个性化设计、试制和生产。为满足客户的需求，2020年公司生产销售的产品规格型号达600余种，同时公司产品是由一系列电子控制单元、嵌入式软件共同构成的复杂产品，不同的电子控制单元应用不同的功能模块，因此公司生产应用的原材料种类众多，每年公司采购的原材料种类平均在1,100种左右，为保证生产，公司必须保证各种原材料均有一定的安全库存，种类多导致原材料整体规模较大。

b、大部分原材料采购周期较长导致原材料需要一定的安全库存：公司产品使用电子元器件较多，公司营业成本的原材料成本中电子元器件的占比均在80%以上，其中芯片等集成电路占75%以上，而公司生产所使用的电子元器件大部分需从国外进口，目前自下单至到货一般在22-26周左右，最长可达52周；即使国内采购的电子元器件，如彩色液晶等也需要3个月左右，定制的线路板等需要20天左右，可见大部分原材料采购周期较长，且有可能遇到市场供应短缺，因此亦需要对原材料进行较多备货。综合考虑疫情和国际芯片短缺的影响，公司对进口电子元器件储备6个月用量的安全库存，以防止短缺，保证生产。

② 库存商品　　单位：万元

| 项目 | 2020年12月31日账面余额 | 库龄 | | 跌价准备 | 2020年12月31日账面价值 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 二年以下 | 二年以上 | | |
| CAN总线系统 | 1,784.52 | 1,475.52 | 309.00 | 306.24 | 1,478.28 |
| 传感器 | 37.50 | 17.61 | 19.88 | 18.47 | 19.03 |
| 控制器 | 51.01 | 43.67 | 7.34 | 5.31 | 45.70 |
| 其他 | 55.33 | 51.55 | 3.78 | 3.56 | 51.78 |
| 合计 | 1,928.35 | 1,588.35 | 340.00 | 333.57 | 1,594.78 |

库存商品年末余额较高的原因主要有：

a、产品种类型号众多决定了一定的备货规模：为保证对客户及时足量供货，以及防止因客户临时增加采购量等而产生的产品短缺，公司排产量通常会大于订货量，而公司生产销售的产品种类型号众多，每年达600余种，因此即使每种仅做少量的备货和售后库存，都会使得期末产成品具有一定规模。

b、有少部分按订单已生产完成入库的产成品，尚未到交付期形成的库存商品。

综上所述，公司已与国内大型客车厂建立长期稳定的合作方式，常规产品交货期一般15天左右。为保障及时供货，以及受目前国内芯片短缺的影响，且由于电子元器件为通用件，其应用范围广，质量稳定可靠，符合公司产品功能的设计要求，因此，公司增加了部分电子元器件的备货量，导致原材料的库存未明显下降。同时为保证产品交付的及时性，公司增加了通用产成品的备货，导致库存商品的库存未明显下降，公司相关产品不存在滞销。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

(2)本年末，公司累计计提存货跌价准备575.97万元，本年仅发生存货跌价损失7.02万元，较上年下滑89.15%。请公司结合主要产品的在手订单、价格走势，存货周转率变化等，详细说明存货跌价准备计提的过程和步骤，说明公司本年度是否存在存货跌价准备计提不充分的情形。

公司回复：

1)主要产品的在手订单情况

客车行业是以销定产的个性化生产，客车厂的订单具有批量小、下单频繁，交货周期短的特点。每年年初公司和厦门金龙、郑州宇通、中通客车等各大客车厂签订年度框架采购合同，具体订单根据客车厂的生产进度随时下单。目前，尚未交付的订单金额预计1150万元，还有部分订单因客户还没有排产计划没有统计在内。公司每日都会接到客户的订货单，销售订单具有可持续性。同时公司积极参与客车厂样车的试制和研发，2020年样车的样件87台，2021年样车的样件41台，此数量不含直接批量生产的样车。样车的推广和批量化生产需要一定的转化时间，其订单需求后期会逐渐释放。

2) 原材料价格的变动情况

单位：元

| 类别 | 单位价格 | |
|---|---|---|
| | 2020年度 | 2021年1-3月 |
| 电子元器件 | 0.78 | 1.20 |
| 标准件 | 0.03 | 0.11 |
| 辅助材料 | 0.76 | 0.81 |
| 金属材料 | 1.53 | 3.56 |
| 其他化工产品 | 26.31 | 35.38 |
| 总成件 | 23.29 | 24.19 |
| 结构件 | 0.59 | 0.77 |
| 印制板 | 13.77 | 12.02 |

注：以上数据根据公司当期实际采购金额除以采购数量计算而来，受类别内的原材料结构影响，产品单位价格可能略有偏差，价格整体趋势在上涨。目前受中美贸易战导致的"汇率波动、芯片禁令"等因素叠加疫情导致元器件市场供需失衡，国内芯片短缺，到货期延长，最长可达52周，芯片等集成电路价格上涨。同时根据国家统计局关于有色金属材料类和化工原料类的PPIRM(月)环比数据整理算出2020年6月-2021年3月间涨幅分别为17.49%、20.74%。通过以上数据分析，公司的主要原材料整体价格波动与市场的价格趋势一致。

3)存货周转率

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 期初存货(万元) | 10,889.38 | 10,172.22 | 7,300.24 |
| 期末存货(万元) | 9,901.39 | 10,889.38 | 10,172.22 |
| 主营业务成本(万元) | 5,031.14 | 7,169.85 | 9,210.02 |
| 存货周转率 | 0.48 | 0.68 | 1.05 |
| 平均周转天数(天) | 754.17 | 536.10 | 346.22 |

公司存货周转率下降主要受客车行业整体业绩下滑影响，公司的经营业绩下滑，存货周转率也随之下降；备货金额未随销售下滑而同比减少，始终保持一定的备货量。公司产品的多样化、定制化以及原材料采购周期长的特点决定了存货周转率较低。

4)存货跌价准备计提

首先，公司对期末存货减值迹象的判断

①该存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望；

公司原材料主要有标准件、金属材料、电子元器件、结构件等，当期原材料的市场采购价格无明显下跌且未来存在一定程度的上涨趋势。

②企业使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格；

公司将原材料主要用于产品生产，通过对历史数据的分析，公司的毛利率为正，即销售价格大于产品成本。

③企业产品更新换代，原有库存原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本；

公司产品存在更新换代现象，其少数专属材料已不适应新产品的需要，已对该部分原材料全额计提跌价准备。

④因企业所提供的产品过时而使市场的需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌；

公司产品更新换代，市场需求逐渐下降，对过时产品已全额计提跌价准备。

⑤其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形。

公司原材料主要有标准件、金属材料、电子元器件、结构件等，基本属于通用件，不存在霉烂变质。但辅助材料有过期且无转让价值、生产中不再需要且无使用价值的情形已全额计提跌价准备。

其次，本公司对呆滞存货进行个别认定计提跌价准备，包括：

①由于已改进、被淘汰及无后续订单的配套产品存在跌价风险，公司对产品改型升级而跌价的原材料、自制半成品和产成品计提存货跌价准备。

②公司在研发过程中，部分自制的研发试制件并没有最终市场，公司对此部分自制半成品全额计提了存货跌价准备。

③老化变质的原材料，影响产品可靠性，全额计提跌价准备。

④外购原材料有质量问题，影响到产成品的质量，公司对此部分原材料和生产的产成品全额计提了跌价准备。

⑤对长期呆滞的售后件计提跌价准备。

截止2020年12月31日，公司存货跌价准备余额明细如下：

单位：万元

| 项目 | 原材料 | 半成品 | 产成品 |
|---|---|---|---|
| 情形1 | 179.36 | 55.97 | 42.02 |
| 情形2 | | 1.88 | |
| 情形3 | 0.30 | | |
| 情形4 | 1.50 | 3.39 | |
| 情形5 | | | 291.55 |
| 合计 | 181.16 | 61.23 | 333.57 |

再次，剔除已个别认定全额计提跌价准备的存货，公司对其余存货的可变现净值进行测试：

单位：万元

| 项目 | 账面余额 | 继续加工的成本 | 预计销售费用 | 预计税金 | 预计售价 | 可变现净值 | 可变现净值-账面余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 原材料 | 5,616.02 | 1,358.13 | 1,523.94 | 201.79 | 11,719.26 | 8,635.40 | 3,019.37 |
| 产成品 | 1,594.78 | – | 348.48 | 46.14 | 2,679.84 | 2,285.22 | 690.44 |
| 在产品 | 345.48 | 83.55 | 93.75 | 12.41 | 720.94 | 531.23 | 185.74 |
| 发出商品 | 304.40 | – | 66.52 | 8.81 | 511.51 | 436.19 | 131.79 |
| 自制半成品 | 1,456.27 | 352.17 | 395.17 | 52.32 | 3,038.87 | 2,239.21 | 782.94 |
| 委托加工物资 | 3.56 | 0.86 | 0.97 | 0.13 | 7.43 | 5.47 | 1.91 |
| 低值易耗品 | 4.90 | 1.19 | 1.33 | 0.18 | 10.23 | 7.54 | 2.64 |
| 合计 | 9,325.42 | 1,795.90 | 2,430.15 | 321.78 | 18,688.08 | 14,140.26 | 4,814.84 |

近两年公司收入下滑，存货周转率下降，但目前公司在手订单充足，电子元器件等原材料普遍上涨，公司通过上述分析，存货跌价准备计提是充分的。

会计师意见：

公司就存货跌价准备计提的过程和步骤说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，我们认为，就2020年度财务报表整体公允反映而言，我们未发现公司存在存货跌价准备计提不充分的情形。

问询函问题4、关于固定资产减值。公告显示，公司前期使用募集资金1.14亿元投资汽车CAN总线控制系统产能扩建项目，该项目已于2019年10月结项并全部转入固定资产。2018至2020年，公司固定资产期末账面价值分别为2443.06万元、1.30亿元、1.24亿元，近三年公司均未计提固定资产减值准备。请公司结合下游行业的发展变化，主要固定资产的使用状态、产生的收益、产能利用率等，说明公司在收入持续下滑的情况下，主要固定资产是否出现减值迹象，本期未计提固定资产减值准备的原因及合理性。

公司回复：

(1)2018年12月31日、2019年12月31日、2020年12月31日公司固定资产账面价值分类如下：

单位：万元

| 固定资产类别 | 2018年12月31日 | 2019年12月31日 | 2020年12月31日 |
|---|---|---|---|
| 房屋建筑物 | 844.71 | 8,488.31 | 8,150.52 |
| 运输设备 | 128.99 | 104.57 | 97.34 |
| 电子设备 | 376.48 | 1,276.99 | 1,151.89 |
| 机器设备 | 1,090.86 | 3,148.24 | 2,958.64 |
| 其他设备 | 2.02 | 1.14 | 1.14 |
| 合计 | 2,443.06 | 13,019.25 | 12,359.53 |

(2)截至2020年12月31日公司主要固定资产按用途列示：

①办公用固定资产

单位：万元

| 固定资产名称 | 数量 | 开始使用日期 | 使用年限(月) | 资产原值 | 累计折旧 | 账面价值 | 使用状态 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 办公楼 | 1 | 2009.06.25 | 240 | 498.86 | 274.20 | 224.66 | 在用 |
| 综合楼 | 1 | 2009.06.25 | 240 | 264.38 | 145.87 | 118.52 | 在用 |
| 其他办公用房 | 1 | 2001.11.30 | 240 | 172.54 | 160.81 | 11.73 | 在用 |
| 合计 | 3 | | | 935.78 | 580.88 | 354.90 | |

②仓储用固定资产

单位：万元

| 固定资产名称 | 数量 | 开始使用日期 | 使用年限(月) | 资产原值 | 累计折旧 | 账面价值 | 使用状态 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 自动化立体库 | 1 | 2019.12.31 | 180 | 521.32 | 33.16 | 488.16 | 在用 |
| 自动化立体仓库配件 | 1 | 2019.11.29 | 120 | 81.56 | 8.48 | 73.08 | 在用 |
| 其他仓储用房 | 1 | 2002.12.30 | 240 | 50.39 | 45.22 | 5.17 | 在用 |
| 合计 | 3 | | | 653.27 | 86.86 | 566.41 | |

③生产用固定资产

单位：万元

| 固定资产名称 | 数量 | 开始使用日期 | 使用年限(月) | 资产原值 | 累计折旧 | 账面价值 | 使用状态 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 厂房2 | 1 | 2019.03.31 | 416 | 7,739.14 | 329.75 | 7,409.39 | 在用 |
| 贴片机 | 6 | 2019.11.29 | 120 | 618.80 | 64.35 | 554.45 | 在用 |
| 厂房1 | 1 | 2009.06.25 | 240 | 702.94 | 385.83 | 317.11 | 在用 |
| 选择性波峰焊台 | 2 | 2020.09.21 | 120 | 132.97 | 3.19 | 129.78 | 在用 |
| 贴片机SIPLACE D1i及附件 | 2 | 2016.12.31 | 120 | 208.09 | 79.47 | 128.62 | 在用 |
| 锡膏印制机 | 3 | 2019.11.29 | 120 | 120.13 | 12.49 | 107.64 | 在用 |
| 变电箱 | 1 | 2019.03.31 | 120 | 85.03 | 14.29 | 70.74 | 在用 |
| 无铅热风回流焊 | 4 | 2019.11.29 | 120 | 56.41 | 5.87 | 50.54 | 在用 |
| 全自动印刷机 | 1 | 2017.03.31 | 120 | 27.35 | 9.85 | 17.50 | 在用 |
| 三星高精密自动贴片机 | 1 | 2011.11.30 | 120 | 53.77 | 46.89 | 6.88 | 在用 |
| 贴片机 | 1 | 2009.06.30 | 120 | 58.34 | 56.01 | 2.33 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2009.04.30 | 120 | 44.92 | 43.91 | 1.01 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2009.04.30 | 120 | 44.92 | 43.91 | 1.01 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2011.03.31 | 120 | 45.65 | 42.73 | 2.92 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2011.03.31 | 120 | 45.65 | 42.73 | 2.92 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2011.03.31 | 120 | 45.65 | 42.73 | 2.92 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2011.03.31 | 120 | 45.65 | 42.73 | 2.92 | 在用 |
| 三星高精度贴片机 | 1 | 2011.03.31 | 120 | 45.65 | 42.73 | 2.92 | 在用 |
| 无铅回流焊机 | 1 | 2011.04.30 | 120 | 18.80 | 17.45 | 1.35 | 在用 |
| 合计 | 31 | | | 10139.86 | 1326.91 | 8812.95 | |

④研发用固定资产

单位：万元

| 固定资产名称 | 数量 | 开始使用日期 | 使用年限(月) | 资产原值 | 累计折旧 | 账面价值 | 使用状态 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 数据中心 | 1 | 2019.12.31 | 120 | 1,288.37 | 123.68 | 1,164.69 | 在用 |
| 汽车零部件电磁兼容试验室及测试系统 | 1 | 2016.09.20 | 120 | 402.31 | 164.14 | 238.17 | 在用 |
| ISO7637电磁敏感度测试系统 | 1 | 2016.12.31 | 120 | 152.99 | 58.75 | 94.24 | 在用 |
| 合计 | 3 | | | 1,843.67 | 346.57 | 1,497.10 | |

⑤检测用固定资产

单位：万元

| 固定资产名称 | 数量 | 开始使用日期 | 使用年限(月) | 资产原值 | 累计折旧 | 账面价值 | 使用状态 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 在线三维锡膏检测设备 | 3 | 2019.11.29 | 120 | 68.72 | 7.15 | 61.57 | 在用 |
| 在线三维锡膏检测系统 | 2 | 2017.03.31 | 120 | 48.51 | 17.31 | 31.20 | 在用 |
| 在线自动光学检测仪AOI | 1 | 2019.11.29 | 120 | 45.69 | 4.75 | 40.94 | 在用 |
| 离线型自动光学检查机及操作系统 | 1 | 2009.04.30 | 60 | 13.68 | 13.13 | 0.55 | 在用 |
| 全自动光学检测设备及操作系统 | 1 | 2010.08.31 | 60 | 12.99 | 12.47 | 0.52 | 在用 |
| 全自动光学检测设备及操作系统 | 1 | 2011.04.30 | 120 | 12.82 | 11.90 | 0.92 | 在用 |
| 全自动光学检测设备及操作系统 | 1 | 2011.04.30 | 120 | 12.82 | 11.90 | 0.92 | 在用 |
| 全自动光学检测设备及操作系统 | 1 | 2011.04.30 | 120 | 12.82 | 11.90 | 0.92 | 在用 |
| 全自动光学检测设备及操作系统 | 1 | 2011.04.30 | 120 | 12.82 | 11.90 | 0.92 | 在用 |
| 在线三维锡膏检测设备 | 1 | 2017.07.28 | 120 | 23.76 | 7.79 | 15.97 | 在用 |
| 合计 | 13 | | | 264.63 | 110.2 | 154.43 | |

由上表可知，公司的主要固定资产是房屋建筑物、研发设备和生产设备。其中生产设备主要是2019年组装完成，设备先进，固定资产成新率较高。

(3)2020年公司主要产品生产销售情况如下：

| 销售类别 | 销售量(个) | 销售收入(万元) | 销售成本(万元) | 毛利润(万元) |
|---|---|---|---|---|
| CAN总线类 | 1,757,471.00 | 6,913.61 | 4,325.15 | 2,588.46 |
| 传感器类 | 41,753.00 | 188.59 | 96.45 | 92.14 |
| 控制器类 | 123,250.00 | 1,162.08 | 550.82 | 611.26 |

(4)2020年公司主要生产线生产情况如下：

| 生产线名称 | 资产原值(万元) | 累计折旧(万元) | 固定资产减值准备 | 账面价值(万元) | 可生产产品 | 预计产能(个) | 实际产能(个) | 产能利用率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| SMT生产线(注1) | 939.53 | 101.44 | – | 838.09 | 总线仪表类、传感器类、电器盒类、控制器类、组合仪表类等其他产品 | 42,500 | 20,265 | 47.68% |
| SMT1生产线(注2) | 883.80 | 642.69 | – | 241.11 | 总线仪表类、传感器类、电器盒类、控制器类、组合仪表类等其他产品 | 217,500 | 119,340 | 54.87% |

注1：SMT生产线主要包括贴片机、在线三维锡膏检测设备、无铅热风回流焊、锡膏印制机，预计产能已根据实际投产时间折算。

注2：SMT1生产线主要包括贴片机SIPLACE D1i及附件、三星高精密自动贴片机、在线三维锡膏检测系统、全自动印刷机

SMT生产线于2019年底组装完成，2020年新生产线投入使用时需要根据产品要求进行生产工艺路线的优化，生产设备的编程，工装器具的配置，从小批量生产逐步到大批量生产，产能逐步提升，所以2020年SMT产能利用率较低。2020年生产设备的产能利用率未大幅下降，产品的毛利率较高，营业利润未大幅下降，未出现减值迹象。

(5)固定资产减值迹象判断情况

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。有确凿证据表明资产存在减值迹象的，应当在资产负债表日进行减值测试，估计资产的可收回金额。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，本期末公司对固定资产的以下情况进行了对比检查判断：

| 检查事项 | 实际情况 | 检查结论 |
|---|---|---|
| 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌 | 公司生产经营用房屋建筑物，位于哈尔滨经开区和哈尔滨市南岗区，账面价值约8,150.52万元，占固定资产的65.95%。参考周边房产价格，并结合目前人工、建筑材料的价格(钢铁、水泥、玻璃等价格在上涨)，经测算房屋建筑物的重置价格未出现市价下跌情况。公司电子设备和机器设备账面价值合计4,110.53万元，占固定资产的33.26%，其中研发实验设备1,632.93万元(主要包括数据中心1164.69万元于2019年12月建设完成、进口的实验设备及进口材料实验室333.75万元，其他实验设备多数为2017年之后购置)、生产设备1,595.07万元(其中SMT生产线1079.20万元，生产线中关键设备贴片机为国外进口，其余设备多数为2019年购置)、自动化仓储设备561.24万元(于2019年12月安装完成，设备属于国内先进水平)，其余为办公设备等。以上设备现均正常使用，且多为近三年采购，部分为国外进口设备(汇率、价格上涨)，设备先进，成新率较高，账面价值低于重置成本，未出现技术革新等原因导致价格下跌情况。 | 未发现减值迹象 |
| 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响 | 大中型客车2020年度销量同比下滑24.94%，主要受新冠疫情影响，属于偶发情况，公司认为下滑幅度未达到重大标准，同时预计2021年随着疫情的控制，市场有逐步回暖的趋势，所以客车行业未发生重大变化。公司属于国家发改委《战略新兴产业指导目录》中的智能制造装备产业，同时根据国家发改委联合11部委下发的发改产业【2020】202号关于印发《智能汽车创新发展战略》的通知，汽车智能化、网联化是汽车行业的发展趋势，汽车电子技术是未来汽车发展和创新的一个方向。公司CAN总线控制系统及车联网云模块等产品在市场上保持一定技术竞争优势。目前公司正在开拓卡车市场，拓展产品的应用领域。综上所述，企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化，对企业未构成重大不利影响。 | 未发现减值迹象 |
| 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量的折现率，导致资产可回收金额大幅度降低 | 2020年度，市场利率及投资报酬率未出现明显提高的情况 | 未发现减值迹象 |
| 主要生产设备是否陈旧过时或实体已损坏 | 2020年年末，公司对生产性设备进行了清查盘点，未发现存在陈旧过时或损坏的情况 | 未发现减值迹象 |
| 资产已经或者将闲置，终止使用或者计划提前处置 | 2020年度，公司两条主要生产线的产能利用率为54.87%、47.68%，产品的销售毛利为3,291.86万元，产品盈利能力较强；于报告期末，公司固定资产未闲置，公司无终止使用或者计划提前处置的情况 | 未发现减值迹象 |

根据会计准则相关规定，企业在考虑固定资产减值问题时首先判断固定资产是否存在减值迹象，经判断，公司经营所处的经济、技术及法律等环境未发生重大变化，同时未发现公司存在损坏、闲置或终止使用的固定资产，因此截至2020年末固定资产不存在明显的减值迹象，因此公司未计提固定资产减值准备具有合理性。

会计师意见：

公司就固定资产是否出现减值迹象及本期未计提固定资产减值准备的原因说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，我们认为，公司未计提固定资产减值准备对2020年度财务报表整体公允反映未构成重大影响。

问询函问题5、关于其他非流动资产列报。年报显示，本年末公司其他非流动资产账面价值306.11万元，同比增长51.66%，其中本期新增预付定制软件款274.72万元。请公司结合该笔预付定制软件款的业务内容、付款对象、研发进度，说明公司将预付定制软件款列为其他非流动资产是否符合会计准则的相关要求，是否存在推迟确认成本费用的情形。

请公司结合该笔预付定制软件款的业务内容、付款对象、研发进度，说明公司将预付定制软件款列为其他非流动资产是否符合会计准则的相关要求，是否存在推迟确认成本费用的情形。

公司回复：

(1)2020年度新增的预付定制软件款274.72万元，明细如下：　　单位：万元

| 业务内容 | 付款对象 | 合同名称 | 合同有效期 | 合同金额(含税) | 预付款金额 | 项目进度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 基于i.MX6D平台开发液晶仪表产品 | 大连致胜科技有限公司 | 威帝液晶仪表项目技术开发(委托)合同以及HMI开发工具授权价单 | 2019年11月1日至2020年9月30日 | 130.85 | 82.24 | 注1 |
| 基于i.MX8QM平台开发智能座舱产品 | 大连致胜科技有限公司 | 威帝智能座舱项目技术开发(委托)合同 | 2020年12月2日至2021年7月30日 | 242.32 | 115.44 | 注2 |
| 车联网大数据分析软件系统新增功能 | 哈尔滨思派科技有限公司 | 车联网大数据分析软件系统研发补充协议 | 2019年10月25日至2021年12月31日 | 76.60 | 68.94 | 注3 |
| 车联网分布式数据解析软件系统开发 | 哈尔滨思派科技有限公司 | 车联网分布式数据解析软件系统研发技术开发(委托)合同 | 2020年6月28日至2021年8月31日 | 9.00 | 8.10 | 注4 |
| 合计 | | | | 458.76 | 274.72 | |

注1：威帝液晶仪表项目技术开发分为三个阶段，截至2020年12月31日，已完成了第一阶段开发任务，包括：UI设计、QNX系统及驱动开发、HMI应用开发、通信层应用开发。因疫情原因，该项目未按期完成，预计2021年6月完成。

注2：威帝智能座舱项目技术开发分为三个阶段，截至2020年12月31日，第一阶段正在进行中，已经完成的开发任务包括：核心板原理图设计，核心板PCB设计完成部分，基于imx8的QNX系统启动，12.1寸显示器原理图设计，UI的初步布局设计。

注3：车联网大数据分析软件系统新增功能开发分为四个阶段，截至2020年12月31日，已完成至第三阶段。

注4：车联网分布式数据解析软件系统开发分为三个阶段，截至2020年12月31日，第二阶段已经完成。

液晶仪表和智能座舱项目委外开发原因：

1)该产品需要基于QNX操作系统开发，目前公司的研发队伍不具备基于此系统的开发能力；

2)大连致胜是国内QNX操作系统的代理商，具备基于QNX操作系统的开发能力，具有相关产品的开发经验。

车联网大数据软件委外开发原因：该产品计算机前端后端软件开发，目前公司研发队伍不具备基于此系统的开发能力。

(2)公司将预付定制软件款列为其他非流动资产的依据

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的相关规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足5个条件的，才能确认为无形资产。

本公司在完成对项目的可行性研究后，总经理办公会决定是否予以立项。威帝液晶仪表项目、威帝智能座舱项目、车联网大数据分析软件系统新增功能开发项目、车联网分布式数据解析软件系统开发项目均经过本公司总经理办公会立项通过。

本公司在上述项目研究阶段所发生的支出，均于发生时计入当期损益。

由于人员、时间、技术等原因，公司委托第三方根据我司设计需求进行定制开发，并签订技术开发(委托)合同。合同约定的技术开发的风险，按酬由双方共同承担，研发完成后研究成果的收益分配是共同所有，本公司认为受托方有足够的技术、财务资源和其他资源支持，能够完成技术的开发，达到公司委托的要求和结果，因此，本公司将委托第三方进行开发技术作为外购技术，根据《企业会计准则第6号——无形资产》第十二条，按照成本对无形资产进行初始计量。在该项资产达到预定用途前所发生的支出计入预付账款，在其他非流动资产列报。

会计师意见：

我们认为，公司将预付定制软件款列为其他非流动资产符合会计准则的相关要求，不存在推迟确认成本费用的情形。

问询函问题6、关于期间费用确认。年报显示，本年度公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用分别为1,144.72万元、687.89万元、1,263.00万元、361.98万元，较上年分别减少710.56、478.43、265.95、911.76万元。(1)请公司列表披露销售费用、管理费用、研发费用、财务费用下滑前五名的明细项目名称、下降金额、主要原因。

公司回复：

1)销售费用　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 销售费用 | 1,144.72 | 1,855.28 | -710.56 | -38.30% |
| 其中：职工薪酬 | 435.09 | 714.99 | -279.91 | -39.15% |
| 差旅费 | 434.07 | 696.17 | -262.10 | -37.65% |
| 业务宣传费 | – | 63.30 | -63.30 | -100.00% |
| 运输费 | 69.86 | 113.12 | -43.26 | -38.24% |
| 维修费 | 71.21 | 103.89 | -32.67 | -31.45% |

职工薪酬下降原因：报告期内，首先受国家减免社保费政策影响，企业负担社保费用减少；其次，由于新冠疫情影响，销售额降低，销售人员奖金减少。综上两点原因导致职工薪酬下降。

差旅费下降原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响销售人员出差次数减少，导致差旅费用下降。

业务宣传费下降原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响，各项展会活动暂停，导致公司展会费、会展服务等相关费用未发生。

运输费下降原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响，大中型客车市场需求减少，销售订单减少，导致产品发货量下降从而导致运输费用减少。

维修费用下降原因：报告期内，新冠病毒疫情影响，产品销售量减少，导致相应的售后维修服务费用较少。

2)管理费用　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 管理费用 | 687.89 | 1,166.32 | -478.43 | -41.02% |
| 其中：职工薪酬 | 217.83 | 445.46 | -227.63 | -51.10% |
| 其他 | 2.45 | 95.27 | -92.82 | -97.43% |
| 业务招待费 | 135.93 | 194.92 | -58.99 | -30.26% |
| 办公费 | 76.43 | 135.24 | -58.82 | -43.49% |
| 中介费 | 63.47 | 122.09 | -58.62 | -48.01% |

职工薪酬下降原因：报告期内，首先受国家减免社保费政策影响，企业负担社保费用减少；其次管理部门职工全年平均人数较上年减少。综上两点原因导致职工薪酬下降。

业务招待费下降原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响，企业的日常招待活动减少，导致业务招待费用下降。

办公费用下降原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响，疫情发生初期公司职员采取居家办公方式，同时公司采取了一系列节能降耗的措施，导致本期办公费用下降。

中介费用下降原因：报告期内，法律服务费用支出减少，导致中介费用下降。

管理费用其他项目下降原因：详见(2)补充列式管理费用、研发费用中其他项目费用明细及变动原因说明。

3)研发费用　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 研发费用 | 1,263.00 | 1,528.95 | -265.95 | -17.39% |
| 其中：职工薪酬 | 681.84 | 969.32 | -287.48 | -29.66% |
| 其他 | 109.38 | 220.43 | -111.05 | -50.38% |
| 软件服务费 | 44.57 | 47.92 | -3.35 | -6.99% |

职工薪酬下降原因：报告期内，受国家减免社保费政策影响，企业负担社保费用减少，导致职工薪酬下降。

软件服务费下降原因：报告期内，软件服务费用减少。

研发费用其他项目下降原因：详见(2)补充列式管理费用、研发费用中其他项目费用明细及变动原因说明。

4)财务费用　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 财务费用 | 361.98 | 1,273.74 | -911.76 | -71.58% |
| 其中：利息费用 | 451.64 | 1,276.40 | -824.75 | -64.62% |
| 其他 | 25.61 | 28.91 | -3.30 | -11.41% |

利息支出下降原因：报告期内，可转换公司债券提前赎回，导致本期计提的相关利息费用减少。

财务费用其他项目下降原因：部分客户在支付货款时用现款方式代替银行承兑汇票，本报告期由此产生的现金折扣金额低于上年同期，因此导致其他项目本期减少。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

(2)本年度公司列示为"其他"的管理费用2.45万元，较上年减少92.82万元，列示为"其他"的研发费用109.38万元，较上年减少111.05万元，请公司补充披露列示为"其他"的管理费用、研发费用明细；

公司回复：

1)管理费用——其他　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 取暖费 | | 44.61 | -44.61 | -100.00% |
| 残疾人保障金 | | 12.52 | -12.52 | -100.00% |
| 杂费 | 2.45 | 24.33 | -21.88 | -89.94% |
| 移树款 | | 13.81 | -13.81 | -100.00% |
| 合计 | 2.45 | 95.27 | -92.82 | -97.43% |

本公司管理费用其他项目主要归集公司日常管理中发生的非常规性、非周期性的费用支出。其他项目2020年度发生额为2.45万元，其他项目2019年度发生额为95.27万元，主要支出有：新厂房未投入使用时发生的取暖费用44.61万元；缴纳2018年度残疾人保障金12.52万元；购置厂区及办公区照明、亮化灯具等20.30万元，移树款13.81万元。

2)研发费用——其他　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 | 变动比例 |
|---|---|---|---|---|
| 办公费 | 16.36 | 44.01 | -27.64 | -62.82% |
| 差旅费 | 60.80 | 106.57 | -45.77 | -42.95% |
| 材料费 | 14.63 | 22.49 | -7.86 | -34.96% |
| 检测费 | 12.55 | 22.92 | -10.38 | -45.26% |
| 设计费 | 5.05 | 24.44 | -19.40 | -79.35% |
| 合计 | 109.38 | 220.43 | -111.05 | -50.38% |

办公费用减少原因：2019年研发部门购置升级电脑等办公设备，本期公司减少了此部分经费支出，导致本期研发费用中办公费用减少。

差旅费用减少原因：报告期内，受新冠病毒疫情影响，研发技术人员出差次数减少。

试制费用减少原因：报告期内，公司的研发项目主要处于前期开发阶段，因此试制领用材料金额较上期减少，导致试制费用减少。

检测费用减少原因：报告期内，用于产品检测发生的费用减少。

设计费用减少原因：2019年支付产品设计费用15.5万元，本期设计费用减少。

会计师意见：

公司上述补充披露，与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

(3)请公司结合同行业公司期间费用率，说明本年度公司期间费用大幅下降的原因及合理，说明是否存在通过少计期间费用调节利润的情形。

公司回复：

1)公司2019年度、2020年度期间费用、期间费用率如下：　　单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动比例 | 2018年度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 8,454.24 | 13,810.01 | -38.78% | 20,199.80 |
| 销售费用 | 1,144.72 | 1,855.28 | -38.30% | 1,756.81 |
| 管理费用 | 687.89 | 1,166.32 | -41.02% | 1,084.86 |
| 研发费用 | 1,263.00 | 1,528.95 | -17.39% | 1,369.15 |
| 财务费用 | 361.98 | 1,273.74 | -71.58% | 183.70 |
| 期间费用 | 3,457.60 | 5,824.29 | -40.63% | 4,394.53 |
| 期间费用率 | 40.90% | 42.17% | | 21.76% |

由上表可以看出，由于2019年度收入下滑，导致2019年度的期间费用率大幅上升，公司2020年度期间费用虽大幅下降约40.63%，由于收入也下降约38.78%，导致2020年度的期间费用率仅比2019年度下降1.27个百分点，主要是由于：

①公司已发行的可转换公司债券提前赎回导致计提的可转债利息费用减少。

②公司员工人数减少及社保减免导致职工薪酬下降。

2)同行业上市公司期间费用率

| 上市公司简称 | 期间费用率 | |
|---|---|---|
| | 2020年度 | 2019年度 |
| 松芝股份 | 15.62% | 19.31% |
| 天迈科技 | 54.30% | 26.48% |
| 通达电气 | 25.22% | 16.88% |

注：上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

由于公司的规模和经营策略不同，公司与可比公司的期间费用率存在差异。天迈科技2020年期间费用率上升27.82个百分点，主要是由于2020年期间费用比2019年度同比下降5.51%，但营业收入比2019年同比下降53.93%，导致期间费用率上升。通达电气2020年期间费用率上升8.34百分点，主要是由于研发费用和管理费用中的中介咨询费、折旧摊销费用增加所致。松芝股份2020年度的期间费用率为15.62%，较2019年度下降3.69个百分点。本公司2020年度的期间费用率同比下降1.27个百分点，与松芝股份的期间费用率变动趋势一致。

综上所述，本公司根据企业会计准则的相关规定，如实反映报告期内发生的各项期间费用，不存在通过少计期间费用调节利润的情形。

会计师意见：

基于2020年度财务报表审计过程中实施的审计程序，我们未发现公司存在通过少计期间费用调节利润的重大情形。

问询函问题7、关于业绩下滑。年报显示，2019、2020年，公司营业收入分别下滑31.63%、38.78%，毛利率分别下滑6.33、7.59个百分点。2021年第一季度，公司实现营业收入1155.58万元，同比继续下滑22.36%。

请公司：(1)结合下游客车行业发展变化情况、公司核心竞争力、成本结构的变化情况、同行业企业经营情况、竞争格局，补充说明公司近两年收入与毛利率持续下滑的主要原因，分析公司面临的困难、发展障碍和风险；

公司回复：

(1)下游客车行业发展变化情况

大中型客车近几年受高铁、地铁、乘用车普及以及新能源补贴政策和提前消费的影响，大中型客车市场需求下滑，市场竞争激烈，2020年叠加新冠疫情的影响，城市公交和客运、出口车订单减少，全国大中型客车产量为9.83万辆，同比下降24.77%。根据中国汽车工业协会统计数据，我国大中型客车2018年-2020年产量整体呈现下降趋势，具体情况如下表：

| 年度 | 产量(台) | 同比变动(%) |
|---|---|---|
| 2018年 | 146,620 | -8.2 |
| 2019年 | 130,688 | -10.87 |
| 2020年 | 98,317 | -24.77 |

2015年、2016年受新能源汽车和国家相关补贴政策的影响，新能源客车销量快速提升，带动大中型客车整体产销量上升，2017年需求逐步下滑，市场回归正常。目前我国大中型客车的主要应用于城市公共交通，其作为人们出行的重要交通工具，保持着一定的市场需求量，2020年受新冠疫情影响的大幅减少属于偶发情况，预计2021年市场需求会逐步回升。

(2)公司核心竞争力

1)研发能力优势

公司拥有一支稳定的研发团队，专业背景覆盖汽车、机电、计算机、通信、自控、机械结构等多学科，采用多专业协同共进的研发模式。2020年度研发投入占销售收入的比例接近15%，每年保持新产品开发立项10个以上，公司被评为"省级企业研发技术中心"称号。公司具有多年与主机厂汽车电子项目的开发经验，了解客车电子行业的发展需求，始终保持公司技术和产品的先进性，公司核心竞争力的优势未发生变化。

2)品牌优势

自成立以来，公司通过与国内外知名汽车电子企业的直接竞争和自身经验的不断积累，在核心技术、差异化设计定制、质量一致性、技术支持保障服务等方面的综合实力获得了客车生产企业和最终用户的高度认可，确立了较强的品牌优势。公司成为厦门金龙、厦门金旅、北汽福田、中通客车等国内客车龙头企业的主要配套商，拥有了行业领先的品牌效应和技术声誉，威帝品牌逐步成为了国内客车车身电子控制领域的著名品牌。

3)市场客户优势

由于客车行业存在严格的配套供应商准入机制，配套整车厂商的数量优势成为公司市场竞争优势的重要方面。公司是厦门金龙、厦门金旅、北汽福田、中通客车等国内主要客车生产企业客车车身电子产品的主要配套商，公司目前提供配套的国内汽车生产企业超过100家。

4)技术支持保障优势

由于产品批量相对较小、个性化设计定制生产，产品功能设计更改频繁等特点，客车行业对配套企业的技术支持能力及售后服务能力要求很高。公司目前在主要客户所在区域设有13个办事处，提供以枢应环覆盖全国的售前、售后服务系统，配备技术工程师负责技术支持及售后服务，并在全国设有多处配件销售服务网点，建立了比较完善的技术支持和售后服务体系。

5)产品系列优势

经过十多年的发展，公司目前已形成比较完整的客车车身电子控制产品线，产品涵盖CAN总线控制系统、云总线车联网系统、控制器(ECU控制单元)、传感器等数十个品种的车身电子产品，涵盖客车车身电子控制领域以及云计算服务平台，产品技术面层层递进，形成了多元化立体式的系统配套及服务能力。

(3)成本结构的变化情况

2019-2020年度，公司产成品的成本结构及变化情况如下：

单位：万元

| 成本项目 | 2020年 | | 2019年 | | 2018年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 直接材料 | 3,747.81 | 76.56% | 6,264.22 | 83.72% | 8,027.50 | 88.14% |
| 直接人工 | 369.51 | 7.55% | 465.64 | 6.22% | 468.26 | 5.14% |
| 制造费用 | 777.95 | 15.89% | 752.71 | 10.06% | 611.69 | 6.72% |
| 合计 | 4,895.27 | 100.00% | 7,482.57 | 100.00% | 9,107.45 | 100.00% |

制造费用主要包含固定资产折旧、车间非生产人员的工资薪酬、办公费及机物料消耗等费用，多为固定费用支出。由于2020年、2019年产量下降，导致制造费用和直接人工在总成本中占比上升。

(4)我们选取了松芝股份、天迈科技、通达电气作为可比公司，其营业收入、成本、毛利率如下：

单位：万元

| 公司简称 | 产品分类 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业成本比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 松芝股份 | 大中型客车热管理产品 | 115,837.63 | 79,204.08 | 31.62% | -23.11% | -14.34% | 减少7个百分点 |
| 天迈科技 | | 21,600.25 | 10,532.68 | 51.24% | -53.93% | -58.03% | 增加4.77个百分点 |
| 通达电气 | 车载智能系统系列 | 28,338.29 | 18,892.62 | 33.33% | -20.95% | -15.81% | 减少4.07个百分点 |
| 本公司 | | 8,454.24 | 5,031.14 | 40.49% | -38.78% | -29.83% | 减少7.59个百分点 |

注：上述可比上市公司数据根据其公开披露的2020年年度报告整理。

通过上表可知，2020年公司的营业收入、成本、毛利率与同业可比公司的变动趋势相符。

(5)竞争格局

在客车车身电子行业，由于下游国内客车行业形成了自主配套体系，国内少数企业通过多年的技术和市场积累，具备了较强的竞争优势，形成了以国内客车车身电子企业占据客车车身电子市场主导的竞争格局。

行业内的主要企业包括欧科佳(上海)汽车电子设备有限公司、宁波市海曙雪利曼电子仪表有限公司、汉纳森(厦门)数据股份有限公司等，都是本公司客车CAN总线控制系统产品的主要竞争对手。随着客车车身电子行业的快速发展，汽车整车市场规模的扩大、汽车电子化程度提高，车联网、智能汽车、新能源汽车等带来的不断变革和创新，更多的市场竞争者进入本行业，市场竞争日益加剧，公司的市场占有率下滑。

(6)说明公司近两年收入与毛利率持续下滑的主要原因

1)收入下滑的主要原因

2019年公司实现营业收入13,810.01万元，同比下降31.63%，收入下滑的主要原因：①国内客车行业需求整体下降，根据中国汽车工业协会数据统计，2019年客车行业大中型客车产量13.07万辆，较2018年下降10.87%。受此影响，公司产品销量也出现下滑，当年营业收入下滑。②2019年公司主要产品汽车CAN产品销售价格同比下降15.46%，导致2019年实现的营业收入下滑。③2018年在大中型客车产量同比下降8.2%情况下，公司营业收入同比增长1.35%，导致2019年营业收入的下滑幅度高于行业的产量下滑水平。

2020年公司实现营业收入8,454.24万元，同比下降38.78%，收入下滑的主要原因：①国内客车行业需求整体下降，根据中国汽车工业协会数据统计，2020年大中型客车累计产量9.83万辆，同比下降24.77%。受此影响，公司产品销量也出现下滑，当年营业收入下滑。②2020年公司主要产品汽车CAN产品销售价格同比下降13.04%，导致2020年实现的营业收入下滑。

综合以上原因，公司近两年营业收入下滑幅度高于行业的产量下滑水平。

2)毛利率下滑的主要原因

公司2018年-2020年主要产品销售毛利率情况如下表：

单位：万元

| 产品类别 | 2020年 | | 2019年 | | 销售毛利率同比增减变动 | 2018年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售收入 | 毛利率 | 销售收入 | 毛利率 | | 销售收入 | 毛利率 |
| CAN总线系列 | 6,863.06 | 38.48% | 10,405.23 | 47.58% | 减少9.1个百分点 | 18,814.96 | 57.15% |
| 传感器系列 | 188.59 | 48.86% | 313.37 | 48.07% | 增加0.79个百分点 | 331.41 | 51.16% |
| 控制器系列 | 1,162.08 | 52.60% | 1,403.87 | 45.60% | 增加7.00个百分点 | 780.58 | 27.93% |

由上表可知，由于CAN总线系列产品的销售收入占公司总销售收入75%以上，该系列产品的毛利率2019年、2020年分别下滑9.57、9.1个百分点。导致公司整体毛利率分别下滑6.33、7.59个百分点。

CAN总线系列产品的单位成本、单位售价变化如下表：

单位：元

| 产品 | 2020年 | | 2019年 | | 2018年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位售价 | 单位成本 | 单位售价 | 单位成本 | 单位售价 | 单价成本 |
| CAN总线系列 | 509.07 | 313.17 | 585.38 | 306.88 | 692.45 | 296.70 |

由上表可知，CAN总线系列产品的单位售价2019年、2020年分别下降15.46%、13.04%，下降原因是产品的市场化普及、以及市场竞争压力，使CAN总线系列产品价格逐年下降。CAN总线系列产品的单位成本2019年、2020年分别上升3.43%、2.05%，上升原因是产量下降，固定资产增加，折旧摊销费用增加，导致直接人工和制造费用占比上升所致。

综上，CAN总线系列产品售价下降、成本上升，导致该类产品毛利率下降，是公司2020年、2019年毛利率下滑的主要原因，2020年公司的毛利率为40.49%，仍具有一定的市场竞争优势。

(7)公司面临的困难、发展障碍和风险

1)公司面临的困难、发展障碍

公司是国内汽车电子控制产品供应商，主要生产CAN总线产品、控制器等客车车身电子产品，归属于汽车电子行业中的细分子行业客车车身电子行业。尽管目前公司在CAN总线业务细分领域仍保持一定竞争优势，但近年来市场份额逐步受到其他竞争对手的蚕食，收入和利润出现下滑的趋势，同时，客车产业与宏观经济的周期波动具有较强相关性，属于周期性行业。从细分产业看，受高铁、城际铁路、私家车的普及和新能源汽车补贴退坡的影响，我国客车市场需求连年下滑，导致公司产品市场需求疲软，销售收入和利润总额所有减少，公司原有业务发展面临行业发展空间的瓶颈。

2)公司面对的风险

①产业政策变化风险

客车车身电子行业作为汽车电子行业的子行业，主要受汽车电子行业相关法律、法规和汽车产业政策的规范和约束。国家对汽车电子行业整体发展战略及相关法律、法规的制定和调整对公司的生产经营将产生较大影响，政府在汽车电子行业方面政策支持力度的变动也将直接影响公司的业务发展、盈利水平。如果未来国家产业政策发生不利变化，或政府在汽车电子行业方面政策支持力度降低，将对公司的生产经营及效益的实现产生不利影响。

②市场竞争风险

随着客车车身电子行业的快速发展、汽车整车市场规模的扩大、汽车电子化程度提高，车联网、智能汽车、新能源汽车等带来的不断变革和创新，更多的市场竞争者进入本行业，市场竞争日益加剧。目前公司是厦门金龙、北汽福田、厦门金旅等国内主要客车生产企业的客车车身电子产品的主要配套商，具有较强的竞争力，在公司业务扩张及车联网服务平台项目推广过程中，如果在全国范围内的市场开发不力，将可能对公司未来业绩的增长产生不利影响。

③原材料涨价，净利润下滑风险

全球性新冠疫情的爆发，导致芯片等关键电子零部件企业开工不足，国内市场供需失衡，芯片供应出现短缺，原材料价格上涨，将可能存在净利润下滑的风险，目前公司已提前备货，以保证正常的生产经营需求。

④下游市场下滑的风险

客运市场可能继续受高速铁路、城际铁路和私家车的影响，以及国外疫情导致出口车订单减少，市场需求存在进一步萎缩的风险。公司加大开发卡车产品和市场推广力度，扩大产品线和应用领域。

(2)结合2019年以来公司的经营业绩，说明主要业务是否存在进一步下滑的可能性，公司持续经营能力是否面临重大不确定性。

1)公司的主要业务情况

公司是国内汽车电子控制产品供应商，主要生产汽车CAN总线控制系统、控制器等客车车身电子产品，归属于汽车电子行业中的细分子行业客车车身电子行业。自2017年开始客车行业受新能源补贴政策和提前消费的影响，产销量连续下滑，公司受此影响2019年、2020年营业收入分别下滑31.63%、38.78%。但从国家发展趋势看，绿色出行和节能减排是城市公交的主导方向，新能源公交占比逐步上升。二、三线城市建设的加快，人口规模的增加，为新能源客车的发展带来巨大市场机会。2021年客车行业市场预计逐步回暖。

客车行业是以销定产的个性化生产，客车厂的订单具有批量小、下单频繁，交货周期短的特点。每年年初公司和厦门金龙、郑州宇通、中通客车等各大客车厂签订年度框架采购合同，具体订单根据客车厂的生产进度随时下单。目前，尚未交付的订单金额预计1150万元，还有部分订单因客户还没有排产计划没有统计在内。公司每日都会接到客户的订货单，销售订单具有可持续性。同时公司积极参与客车厂样车的试制和研发，2020年样车的样件87台，2021年样车的样件41台，此数量不含直接批量生产的样车。样车的推广和批量化生产需要一定的转化时间，其订单需求后期会逐渐释放。

2)公司保持持续经营能力的具体措施

面对行业和市场需求的下行压力，公司积极应对外部环境变化，抓好产品质量和技术创新，保持产品的市场竞争力。

2021年为了做大做强主营业务，公司将采取以下措施：

A、加大研发投入，开发新产品，扩充产品和业务线，建立梯次化的产品体系，提高产品竞争优势，同时提升研发项目管理水平，优化设计方案和生产工艺，节约研发成本和生产成本。

B、推进威帝云总线车联网服务平台的建设，对威帝云总线车联网服务平台进行深度开发，同时推动云总线车联网系统的市场推广。

C、加速推出"智能驾驶座舱"系统和卡车产品，针对市场需求，加快科技成果产业化，提高市场覆盖率。

D、在现有客户的基础上，利用大多数客车生产厂商标配威帝产品的优势，为客户提供更为专业、便捷、高效的售后服务体验，开发潜在的市场份额。推进与客车主机厂、公交集团建立战略合作伙伴关系，提高市场占有率。

E、通过市场化招聘加强团队建设，加强企业内部控制和监督机制，严格控制成本费用支出，增强盈利能力，提升企业抗风险能力。

综上所述，公司积极采取措施应对面临的困难和风险，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

问询函问题8、关于公司治理。年报显示，2020年11月，原控股股东陈振华及一致行动人转让所持公司21.43%股权，转让完成后公司控股股东变更为丽水久有股权投资基金，实际控制人变更为丽水经济开发区管理委员会。

(1)年报显示，本年末陈振华及一致行动人仍持有公司34.44%股权，其中29.44%的股权放弃表决权。请公司说明前任及现任控股股东在后续股权转让、放弃表决权上是否存在其他安排或计划，是否存在导致公司控制权不稳定的因素；

公司回复：

2020年9月15日，本公司股东陈振华、陈庆华、刘国平与丽水久有股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称"丽水久有基金")签署《股份转让协议》、《承诺函》及《表决权放弃协议》、《表决权放弃承诺函》，股东陈振华、陈庆华、刘国平拟将其持有的本公司合计120,445,673股(占公司股本总额的21.43%)股份转让给丽水久有基金，同时陈振华放弃其持有本公司26.02%股份所对应的表决权，陈庆华放弃其持有本公司3.42%股份所对应的表决权。2020年11月5日，股权转让完成后，丽水久有基金成为公司单一拥有表决权份额最大的股东，丽水经济技术开发区管理委员会成为本公司的实际控制人。

经公司核查本次股权转让的历次信息披露文件，并向转让双方询问，除在2020年9月16日公司披露的《关于股东签署〈股份转让协议〉暨控股权拟发生变更的提示性公告》(公告编号：2020-052)中，6.3条、6.4条和8.1.7条的相关约定外，目前在后续股权转让、放弃表决权上不存在其他安排或计划，不存在导致公司控制权不稳定的因素。

(2)本年度公司改选了部分董事会、监事会成员，并重新聘用管理团队，同时原实际控制人陈振华仍在公司担任董事及副总经理职务。请公司结合目前主要管理团队的经验、公司日常生产经营决策流程，说明是否存在有效的内部控制制度保障公司主营业务稳定经营；

公司回复：

公司第四届董事会第十四次会议审议通过原董事白哲松、崔建民、郁琼将不再担任公司董事，同时原董事不再担任董事会各专业委员会职务，并推荐刘高深、季晓立、刘小龙为威帝股份董事会董事候选人。原独立董事梁伟、窦越、孟庆贺将不再担任公司独立董事，同时原独立董事不再担任董事会各专业委员会职务，并推荐高诗扬、施展鹏、何永达为公司独立董事候选人。经2020年第二次临时股东大会审议通过，刘高深、季晓立、刘小龙当选为第四届董事会董事，高诗扬、施展鹏、何永达当选为第四届董事会独立董事。经第四届董事会第十五次会议审议通过，选举刘高深为公司董事长，聘任陈振华为公司副总经理，同时辞去总经理职务。聘任吴鹏程、吕友钢为公司副总经理。

改选后的公司董事会共7人，其中控股股东提名并推荐6人，其他股东提名并推荐1人。改选后的公司监事会共3人，其中控股股东提名并推荐2人，职工代表监事1人。现有的董事会、监事会人员结构对公司控制权的稳定提供了有效保障。控股股东提名并推荐的董事和监事不在公司担任其他职务，不参与公司的日常经营管理工作，目前公司日常管理工作由公司董事兼副总经理陈振华全面负责。同时，公司为加强管理团队力量，聘任吴鹏程先生担任公司副总经理，主要负责公司市场、销售、售后部门的工作。聘任吕友钢先生担任公司副总经理，主要负责公司行政、基建部门的工作。公司新高管团队人员配置合理，岗位分工明确，入职时间均在10年以上，熟悉公司业务模式和管理流程，对公司所在行业的技术、市场和客户也积累丰富的专业知识和经验，能够胜任本职工作，为公司持续发展主营业务提供了保障。

股东大会是公司的最高权力机构，董事会根据股东大会的决议，负责对公司重大经营管理活动进行决策，副总经理陈振华先生负责主持公司的生产经营管理工作。公司日常生产经营决策流程持续按照《公司章程》、公司各项管理制度正常决策执行。日常产、供、销等经营活动按公司审批流程，报陈振华副总经理审批；重大事项(如重大合同、重大项目立项等)经总经理办公会讨论通过后报董事长批准。超过董事长权限的事项(如对外投资、高管人员任免等)，提交董事会审议通过实施；超过董事会权限，应提交股东大会审议批准后实施。

公司进行对外投资(含企业并购)时，如单次交易金额不超过公司最近一期经审计净资产值的30%的，由董事会审议批准；如单次交易金额超过公司最近一期经审计净资产值的30%的，应报股东大会审议批准。

公司董监高人员勤勉尽责，严格按内部控制制度执行，制度规范、有效，各级权责清晰，有效防范公司的经营决策及管理风险，确保公司的稳健经营。2020年，公司聘请立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》。《报告》认为：公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

(3)控制权变更后，公司与关联方在浙江省丽水市共同投资设立威帝久有产业投资基金，公司作为有限合伙人承担大部分出资。请公司结合上述投资的进展情况、公司自身的财务及经营情况，说明董监高前期投资决策是否勤勉审慎。

公司回复：

公司2021年1月22日召开的第四届董事会第十六次会议以及2021年2月8日召开的2021年第二次临时股东大会审议通过了《关于投资成立产业基金暨关联交易的议案》，公司拟以设立的全资子公司作为出资方，与上海久有川谷投资管理有限公司共同设立产业投资基金。

公司已设立全资子公司：丽水丽威股权投资有限公司，并于2021年3月25日取得了丽水市市场工商监督管理局下发的《企业法人营业执照》，统一社会信用代码：91331100MA2HKD254Y，法定代表人：张喆韬，注册资本为人民币5亿元。目前拟设立的威帝久有产业投资基金尚未设立。

公司是国内汽车电子控制产品供应商，公司的主要产品包括CAN总线控制系统、总线控制单元、控制器(ECU控制单元)、云总线车联网系统、传感器等系列产品。产品主要适用于客车、卡车。尽管目前公司在CAN总线业务细分领域仍保持一定竞争优势，但近年来市场份额逐步受到其他竞争对手的蚕食，收入和利润出现下滑的趋势，同时，客车产业与宏观经济的周期波动具有较强相关性，属于周期性行业。从细分产业看，受高铁、城际铁路、私家车的普及和新能源汽车补贴退坡的影响，我国客车市场需求连年下滑，导致公司产品市场需求疲软，销售收入和利润总额所有减少，公司原有业务发展面临行业发展空间的瓶颈。威帝久有产业投资基金的投资方向为汽车领域相关的高端装备和智能制造产业，该投资方向与公司现有主营业务具有较强的协同性，这将便于公司与被投企业进行技术、产业、团队等方面的合作，公司投资资金均为自有资金，将优先保障日常业务的正常经营，在满足主营业务和日常经营管理的资金需求后再考虑对威帝久有基金的出资安排。通过投资为上市公司寻求优质资产，待时机成熟注入上市公司，促进上市公司的发展。

公司前期投资决策已经建立完善的决策制度和流程，董监高前期投资决策是勤勉审慎的。

特此公告。

哈尔滨威帝电子股份有限公司董事会

2021年5月18日