

证券代码：002808

证券简称：苏州恒久

公告编号：2017-026

苏州恒久光电科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所2016年年报问询函的回复公告

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

苏州恒久光电科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所《关于对苏州恒久光电科技股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 317 号），公司对问询函中所提问题进行了认真核查与分析，现将对问询函的回复公告如下：

事项 1、你公司 2016 年营业收入同比增加 21.11%，而归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）较上年同期减少 2.75%，经营活动产生的现金流量净额增长 177.78%。请你公司结合市场环境、营销模式、毛利率等因素详细分析营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额三者增长幅度差异较大的主要原因及合理性。请你公司年审会计师发表意见。

回复：

（一）公司营业收入大幅增加，净利润减少及经营活动产生的现金流量净额大幅增长的原因及合理性

1、公司营业收入的变动分析

公司 2015 年度、2016 年度收入情况如下：

名称	2016 年度			2015 年度			收入变动	
	数量 (万支)	单价 (元/支)	销售收入 (万元)	数量 (万支)	单价 (元/支)	销售收入 (万元)	变动额 (万元)	变动率 (%)
营业收入			27,468.22			22,680.20	4,788.02	21.11
其中主营收入:								
有机光导鼓	6,572.49	3.92	25,760.01	4,543.48	4.95	22,509.21	3,250.80	14.44
硒鼓及其他打印耗材			1,583.11				1,583.11	
合计			27,343.12			22,509.21	4,833.91	21.48

续上表

名称	数量单价变动对收入的影响 (万元)			数量单价变动对收入增长率的影响 (%)		
	数量变动	售价变动	合计	数量	售价	合计
有机光导鼓	10,020.46	-6,769.66	3,250.80	44.52	-30.08	14.44
硒鼓及其他打印耗材	1,583.11		1,583.11	7.04		7.04
合计	11,603.57	-6,769.66	4,833.91	51.56	-30.08	21.48

报告期内公司营业收入主要构成为有机光导鼓、硒鼓及其他打印耗材。

公司产品在国内市场采用直销为主，区域经销为辅的模式进行销售。国内打印机耗材的生产主要集中在以广东省为主的珠江三角洲地区，特别是珠海已成为世界的耗材制造基地。因此，对有机光导鼓的需求量较大。公司采取直销的方式将产品销售给这些行业内重要的售后配件通用耗材制造商。对一些比较分散、无法兼顾的客户，由于其需求量较小，公司采取经销模式。

公司拥有自营进出口权，对于国外市场的销售，采取直销的方式进行。公司的产品为办公耗材核心部件，产品的终端用户遍布全国及世界各地，通过行业下游企业所制造的硒鼓等办公耗材的出口销售，进一步提高了公司产品在全球有机光导鼓行业的知名度，进一步带动公司产品在国外的销售。同时公司专设海外销售团队，通过外销人才的引进和参加行业内重要的国内外耗材展会等方式积极拓展国外市场。

公司本期主要产品有机光导鼓销售单价有所下降，一方面系下游产品硒鼓、打印机、复印机等价格下降而传导公司产品单价下降，另一方面，国内有机光导鼓企业生产总产能有所增加，使行业竞争加剧，主要产品市场价格有所下降。同时，公司 2016 年生产主要产品所

需的原材料高精密铝管、高精密注塑齿轮等采购单价较 2015 年度均有不同幅度的下降，公司在保证自身稳定盈利的前提下，为进一步提高市场占有率，主动降低了产品销售单价。此外，公司也积极拓展了国外市场业务。因此，2016 年度公司主要产品有机光导鼓销售数量大幅增加。

产品销售数量增长的影响超过了产品销售单价下降的影响，从而使得收入呈现上涨的趋势，其中销售数量变动导致收入增长 11,603.57 万元，销售价格的变动导致收入下降 6,769.66 万元，两者共同作用，使公司主营收入增长 4,833.91 万元。因此，销售数量的增长是公司营业收入增长的主要原因。

2、公司毛利率的变动分析

公司主要产品毛利额及毛利率情况如下：

产品名称	2016 年度		2015 年度		波动幅度	
	毛利额 (万元)	毛利率 (%)	毛利额 (万元)	毛利率 (%)	毛利额 (万元)	毛利率 (%)
常规型号有机光导鼓	1,935.99	12.32	2,873.02	20.91	-937.03	-8.59
高端型号有机光导鼓	3,807.67	37.90	3,481.78	39.69	325.89	-1.79
硒鼓及其他打印耗材	466.87	29.49			466.87	
合计	6,210.53	22.71	6,354.80	28.23	-144.27	-5.52

2015 年度、2016 年度公司主要产品的毛利率分别为 28.23%、22.71%，2016 年度较 2015 年度下降了 5.52%。常规型号有机光导鼓毛利率下降了 8.59%，其中：售价下降 21.39%，成本下降了 12.77%；高端型号有机光导鼓毛利率下降了 1.79%，其中：售价下降了 19.55%，成本下降了 17.18%。硒鼓及其他打印耗材系本公司全资孙公司恒久国际 2016 年度开始运行，新增实现毛利额 466.87 万元。

2016 年公司主要产品销售单价下降对毛利率的影响大于成本下降对毛利率的影响，故 2016 年度产品整体毛利率较 2015 年有所下降，使公司在 2016 年营业总收入增长 21.11%，主营业务收入增长 21.48%的情况下，但公司主要产品的毛利却下降了 144.27 万元，公司整体营业毛利下降 161.29 万元。因此，产品单价下降而导致的产品毛利率的下降是公司营业收入增长而净利润下降的主要原因。

3、经营活动产生的现金流量变动分析

单位：人民币万元

经营活动产生的现金流量	2016 年度	2015 年度	变动幅度 (%)
销售商品、提供劳务收到的现金	29,527.72	23,258.29	26.96
收到的税费返还	193.32	39.15	393.79
收到其他与经营活动有关的现金	352.47	226.05	55.93
经营活动现金流入小计	30,073.51	23,523.49	27.84
购买商品、接受劳务支付的现金	19,109.03	16,408.98	16.45
支付给职工以及为职工支付的现金	3,659.66	3,443.44	6.28
支付的各项税费	1,569.66	1,202.81	30.50
支付其他与经营活动有关的现金	1,057.60	784.32	34.84
经营活动现金流出小计	25,395.95	21,839.55	16.28
经营活动产生的现金流量净额	4,677.56	1,683.94	177.78

2016 年度收入较 2015 年度增长了 21.11%，导致本期销售商品、提供劳务收到的现金较上期大幅增加 6,269.43 万元，增长幅度为 26.96%，而购买商品和接受劳务支付的现金较上期增加 2,700.05 万元，增长幅度为 16.45%，两者共同作用，经营活动产生的现金流量净额较上期大幅增长 2,993.62 万元，增长了 177.78%，经营性现金流的波动趋势与营业收入的波动趋势一致。

(二) 会计师核查意见

1、核查程序

- (1)、了解公司产品销售与成本核算的财务制度及内部控制；
- (2)、获取公司产品销售收入数量金额式明细账，分析产品销售收入上升的原因；
- (3)、获取公司主要原材料采购明细，分析原材料价格波动情况；
- (4)、获取公司产品销售毛利表，比较各产品占收入的比例，分析各产品毛利率变动原因。

2、核查意见

经核查，公司销售数量的增长对收入的影响超过了销售单价下降对收入的影响，导致营业收入增长；销售商品、提供劳务收到的现金增加对经营活动产生的现金流量净额的影响超

过了购买商品和接受劳务支付的现金增加对经营活动产生的现金流量净额的影响，导致经营活动产生的现金流量净额增加，经营性现金流量的波动趋势与营业收入的波动趋势一致，未见明显异常；产品销售单价的下降幅度大于产品生产成本下降幅度，导致产品毛利率大幅下降，毛利额减少，从而使得本期净利润减少，与公司实际情况相符。

事项 2、报告期内，你公司第一到第四季度净利润分别为 510 万元、1,086 万元、776 万元、1,733 万元，各季度的净利润差异较大。请结合近三年各季度业绩情况，说明公司业务是否具有季节性特点、公司收入确认的会计政策以及对于 2016 年各季度收入确认是否采用了一致的会计政策、是否存在错配情形。请你公司年审会计师发表意见。

回复：

(一) 公司近三年各季度业务基本情况及变动分析：

1、各季度业绩基本情况如下：

(1) 2014 年度

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	4,483.55	5,267.02	5,108.32	6,657.61	21,516.50
营业成本	3,064.17	3,611.83	3,607.14	5,107.82	15,390.96
毛利	1,419.38	1,655.19	1,501.18	1,549.79	6,125.54
净利润	1,130.99	1,033.04	909.00	1,132.22	4,205.25

(2) 2015 年度

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	4,906.05	5,698.62	5,907.30	6,168.23	22,680.20
营业成本	3,381.22	4,149.94	4,447.78	4,312.34	16,291.28
毛利	1,524.83	1,548.68	1,459.52	1,855.89	6,388.92
净利润	827.07	877.33	1,192.99	1,323.37	4,220.76

(3) 2016 年度

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	4,548.36	7,090.01	7,044.48	8,785.37	27,468.22
营业成本	3,075.97	5,469.25	5,436.24	7,259.12	21,240.58
毛利额	1,472.39	1,620.76	1,608.24	1,526.25	6,227.64
净利润	509.97	1,086.18	776.04	1,732.53	4,104.72

公司主营业务产品激光有机光导鼓属于办公耗材，没有明显的销售淡季和旺季，但由于一季度因春节假期较长，一般较其他季度收入较低，因此通常每年下半年的市场需求更为旺盛。

公司第三季度收入较第二季度减少 45.53 万元，而第三季度净利润较第二季度减少 310.14 万元，主要系货币汇率的大幅波动所产生的汇兑损益差异，使公司第三季度财务费用较第二季度增加了 176.88 万元。

公司第四季度收入 8,785.37 万元，较第三季度增长 1,740.89 万元，主要系公司全资孙公司恒久国际于 2016 年开始逐步运营，并于第四季度业务全面展开，实现营业收入 1,210.66 万元；第四季度因货币汇率波动而导致财务费用较第三季度减少 397.29 万元；第四季度收到政府补助金额 190.10 万元；第四季度处置远期结汇确认公允价值变动收益 53 万元；确认投资收益 36.34 万元，这些因素共同作用，使公司第四季度净利润较第三季度增长 956.49 万元。

公司各季度收入确认采用了一致的会计政策，不存在收入错配的情形。

（二）公司收入确认的会计政策

（1）销售商品收入确认和计量的总体原则

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

（2）公司销售商品收入确认的具体标准

结合公司的销售模式及运输模式，公司收入确认方法为：

国内销售收入：

① 现款销售：客户自行提货，在客户付款后，公司开出发货单，仓库发出货物当日确认销售收入；通过物流公司发货，在收到货款后，公司开出发货单，仓库发出货物交由物流公司对外发货时确认销售收入。

② 信用销售：客户自行提货，在合同签订后，约定收款期限，公司开出发货单，仓库发出货物当日确认销售收入；通过物流公司发货，公司根据已经签订的合同，约定收款期限，开出发货单，仓库发出货物交由物流公司对外发货，客户确认收到货物后确认销售收入。

国外销售收入：

公司与客户订立的合同以离岸价为报价基础，货物离岸时确认风险的转移，在取得海关出口货物报关单和提交客户提货单时确认销售收入。

（三）会计师核查意见

1、核查程序

我们通过以下方式，对公司本期收入的真实性、完整性进行核查：

（1）查阅公司销售明细，核查公司对主要客户的销售清单、应收账款科目明细，并抽取部分客户的合同、订单、物流单据、收货凭证及货款支付凭证，核查销售真实性、收入确认准确性及应收账款回款及时性。

（2）向各销售市场主要客户发函证，确认报告期内交易金额、应收账款期末余额的真实性、准确性。其中：本期销售收入发函金额为 18,920.27 万元，直接回函确认金额为 16,675.67 万元，回函确认比例为 88.14%，通过替代测试确认金额为 2,244.60 万元。

2、核查意见

我们认为，公司业务不存在明显的季节性特点；报告期内，公司按照收入确认的会计政策对收入予以确认，不存在错配情形。

项目 3、报告期内，公司在国外地区的销售收入为 7,653 万元，比去年同期增加 42%，占公司营业收入总额的 28%；外销产品的毛利率为 31.24%，比去年增加了 1.99 个百分点，远高于国内销售毛利率水平。请你公司补充说明如下事

项：

(1) 请公司补充披露销售模式、销售政策和销售渠道，并请说明公司在国内外市场中关于销售政策和渠道等方面的差异。

(2) 请公司披露海外销售涉及的主要产品系列及国家，分产品比较国内外销售的毛利率差异，并请结合国内外市场供求关系差异等情况，分析海外销售毛利率高于国内销售的原因。

请你公司年审会计师对上述问题进行核查并发表意见。

回复：

(一) 公司销售模式、销售政策和销售渠道概述

公司自成立以来，一直从事激光有机光导鼓系列产品的研发、生产和销售业务。激光有机光导鼓是激光打印机、数码复印机、激光传真机及多功能一体机等现代办公设备中最为核心的光电转换及成像部件，直接决定打印、复印等影像输出的质量，是集现代功能材料、现代先进制造技术于一体的高集成、高附加值的有机光电子信息产品。

(1) 国内市场销售

公司产品在国内市场采用直销为主，区域经销为辅的模式进行销售。

近年来，我国已逐渐成为世界重要的耗材生产基地。国内打印机耗材的生产主要集中在以广东省为主的珠江三角洲地区，特别是珠海作为世界的耗材制造基地，集中了全球主要的通用耗材生产厂家。因此，对激光有机光导鼓的需求量较大。公司对此区域的客户，主动开拓市场，并设立珠海办事处，对珠海、中山、广州等地的客户实施近距离贴心式营销，采取直销的方式将产品销售给这些行业内重要的售后配件通用耗材制造商。

公司仅对一些比较分散、无法兼顾的客户采取经销模式。经销商采购激光有机光导鼓，主要是搭配碳粉或其他配件用于售后服务，或者直接销售给中小型配件制造商。针对该等售后服务所需或中小型配件制造商，由于需求量较小，分布比较分散，公司采用经销商经销的方式进行销售，由经销商开拓部分分散化市场，同时也能降低公司营销成本。

国内市场产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑市场定位、销售目标、市场行情及主要竞争对手的产品价格情况等因素后制定的，根据产品的不同，公司主要采取主导和跟随相结合的定价策略，对有性价比优势的产品，公司采取主导定价的策略；对性价比优势不

明显的产品则采取跟随市场定价的策略。通常对于销量较大的客户给予一定的价格优惠。

公司对国内行业内知名企业或信誉良好的长期客户给予一定的信用政策，其余采取现款结算的方式。

(2) 国外市场销售

公司拥有自营进出口权，对于国外市场的销售，采取直销的方式进行。

公司的主营产品为办公耗材核心部件，产品的终端用户遍布世界各地，通过行业下游企业所制造的硒鼓等办公耗材的出口销售，进一步提高了公司产品在全球有机光导鼓行业的知名度，进一步带动公司产品在国外市场的销售。同时公司专设海外销售团队，通过外销人才的引进和参加行业内重要的耗材展会等方式积极拓展国外市场。

国外市场产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑客户所在国的市场状况、汇率、采购数量、特殊定制、包装要求等因素，在国内同类产品售价的基础上进行上浮，据此与国外客户进行议价、定价。国外客户订单的采购数量通常较国内客户少，包装一般需定制，且部分产品为特殊定制型产品。因此，国外产品的售价均比国内同类产品的售价偏高。

针对国外市场客户，公司只对少数行业内知名的企业给予一定的信用政策，其余均采用预收货款的方式进行销售。

(二) 公司主要产品海外销售情况及国内外毛利率差异分析

1、公司前十大海外国家的销售情况

(1) 2015 年度

国家	主要产品	数量（万支）	销售收入 （万元）	销售成本 （万元）	毛利率（%）
俄罗斯	常规型号光导鼓	206.83	904.31	668.54	26.07
	高端型号光导鼓	60.82	452.76	263.63	41.77
美国	常规型号光导鼓	55.99	292.81	222.01	24.18
	高端型号光导鼓	64.93	415.70	226.74	45.46
印度	常规型号光导鼓	156.31	592.99	482.82	18.58
	高端型号光导鼓	10.55	102.08	58.40	42.79

越南	常规型号光导鼓	53.59	245.46	184.05	25.02
	高端型号光导鼓	7.26	65.86	37.49	43.08
巴西	常规型号光导鼓	73.14	225.34	214.67	4.74
	高端型号光导鼓	1.80	17.97	10.43	41.96
印尼	常规型号光导鼓	33.09	160.38	104.47	34.86
	高端型号光导鼓	6.90	61.26	34.71	43.34
波兰	常规型号光导鼓	19.97	104.02	73.01	29.81
	高端型号光导鼓	10.04	72.11	39.83	44.76
乌克兰	常规型号光导鼓	25.59	107.57	83.71	22.18
	高端型号光导鼓	7.42	51.42	30.43	40.82
韩国	常规型号光导鼓	5.14	24.99	17.39	30.41
	高端型号光导鼓	12.57	102.45	63.48	38.04
哥伦比亚	常规型号光导鼓	17.42	77.40	54.95	29.01
	高端型号光导鼓	5.12	38.74	22.09	42.98
合计	常规型号光导鼓	647.07	2,735.27	2,105.62	23.02
	高端型号光导鼓	187.41	1,380.35	787.23	42.97

(2) 2016 年度

国家	主要产品	数量 (万支)	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	毛利率 (%)
印度	常规型号光导鼓	290.86	858.94	763.77	11.08
	高端型号光导鼓	16.92	138.19	75.34	45.48
俄罗斯	常规型号光导鼓	125.80	487.58	372.66	23.57
	高端型号光导鼓	51.50	365.45	193.37	47.09
美国	常规型号光导鼓	32.39	178.76	113.00	36.79
	高端型号光导鼓	73.00	506.32	226.35	55.30

韩国	常规型号光导鼓	9.92	42.94	29.66	30.93
	高端型号光导鼓	53.45	291.34	171.44	41.15
巴西	常规型号光导鼓	78.43	226.98	199.22	12.23
	高端型号光导鼓	10.26	81.35	47.41	41.72
乌克兰	常规型号光导鼓	52.50	190.34	156.99	17.52
	高端型号光导鼓	16.62	98.77	56.70	42.59
印尼	常规型号光导鼓	38.11	154.97	110.88	28.45
	高端型号光导鼓	15.41	120.15	63.76	46.93
越南	常规型号光导鼓	53.35	201.50	165.74	17.75
	高端型号光导鼓	9.86	71.97	38.61	46.35
伊朗	常规型号光导鼓	46.24	174.74	137.68	21.21
	高端型号光导鼓	8.07	68.60	34.55	49.64
泰国	常规型号光导鼓	42.16	219.47	113.96	48.07
	高端型号光导鼓	2.49	16.02	8.42	47.44
合计	常规型号光导鼓	769.76	2,736.22	2,163.56	20.93
	高端型号光导鼓	257.58	1,758.16	915.95	47.90

公司海外产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑客户所在国市场状况、汇率、采购数量、特殊定制、包装要求等因素，在国内同类产品售价的基础上进行上浮，据此与国外客户进行议价、定价。因此，海外销售各国的毛利率有所差异。

2、公司境内、境外主要产品销售情况汇总如下：

2015 年度									
序号	产品类别	境内				境外			
		销售额	金额占比	销售数量	数量占比	销售额	金额占比	销售数量	数量占比
		(万元)	(%)	(万支)	(%)	(万元)	(%)	(万支)	(%)
1	常规型号光导鼓	10,281.97	59.83	2,487.47	71.39	3,455.48	64.91	813.24	76.79

2015 年度									
2	高端型号光导鼓	6,903.80	40.17	997.03	28.61	1,867.96	35.09	245.74	23.21
合计		17,185.77	100.00	3,484.50	100.00	5,323.44	100.00	1,058.98	100.00

2016 年度									
序号	产品类别	境内				境外			
		销售额 (万元)	金额占比 (%)	销售数量 (万支)	数量占比 (%)	销售额 (万元)	金额占比 (%)	销售数量 (万支)	数量占比 (%)
1	常规型号光导鼓	12,065.13	61.13	3,794.51	72.76	3,649.47	47.99	1,008.97	74.32
2	高端型号光导鼓	7,672.81	38.87	1,420.46	27.24	2,372.60	31.20	348.55	25.68
3	硒鼓及其他打印耗材					1,583.11	20.81		
合计		19,737.94	100.00	5,214.97	100.00	7,605.18	100.00	1,357.52	100.00

公司拥有自营进出口权，采取直销的方式对国外市场进行销售。众多境外客户更加倾向于以质优价廉的售后配件通用耗材来替代高价的原装耗材，从而为公司的产品出口带来有利影响。2015 年、2016 年主要产品出口外销收入分别为 5,323.44 万元、7,605.18 万元，分别占当期主营业务收入的 23.65%、27.81%。

2016 年，公司外销收入总额为 7,652.90 万元，较 2015 年外销收入 5,389.05 万元增加了 2,263.85 万元，主要系公司全资孙公司恒久国际于 2016 年开始逐步运营，从事硒鼓及打印耗材的国际贸易业务，实现营业收入 1,583.11 万元。

3、主要产品毛利率差异分析

(1) 年度间毛利率差异分析

产品系列	境内			境外		
	2015 年度 (%)	2016 年度 (%)	波动幅度 (%)	2015 年度 (%)	2016 年度 (%)	波动幅度 (%)
常规型号有机光导鼓	20.25	9.46	-10.79	22.90	21.79	-1.11
高端型号有机光导鼓	39.34	35.46	-3.88	40.99	45.80	4.81
硒鼓及其他打印耗材					29.49	
综合	27.92	19.57	-8.35	29.25	30.88	1.63

公司境内销售毛利率 2016 年度较 2015 年度下降了 8.35%，主要系常规型号有机光导鼓毛利率下降 10.79%所致，主要原因是由于行业竞争激烈、售价下调幅度较大，使平均单价的下降幅度超过平均单位成本的下降幅度所致。高端型号有机光导鼓售价下调幅度基本与其成本下降幅度一致，故毛利率的变动相对较小。

公司境外销售毛利率 2016 年度较 2015 年度上升了 1.63%，其中常规型号有机光导鼓下降了 1.11%、高端型号有机光导鼓上升了 4.81%，同时公司全资孙公司恒久国际本期实现营业收入 1,583.11 万元，毛利率 29.49%，均对境外销售毛利率形成了正向影响。

(2) 境内与境外毛利率差异分析

产品系列	2015 年度			2016 年度		
	境内 (%)	境外 (%)	波动幅度 (%)	境内 (%)	境外 (%)	波动幅度 (%)
常规型号有机光导鼓	20.25	22.90	-2.65	9.46	21.79	-12.33
高端型号有机光导鼓	39.34	40.99	-1.65	35.46	45.80	-10.34
硒鼓及其他打印耗材					29.49	
综合毛利率	27.92	29.25	-1.33	19.57	30.88	-11.31

公司境内毛利率的下降，主要因为受国内宏观经济形势影响，电子元器件制造行业利润有所下滑，公司下游产品硒鼓、激光打印机、复印机等产品的价格的下降传导公司的产品价格下降；同时，近几年国内有机光导鼓的生产企业总产能有所增加，导致行业竞争加剧，市场主要产品价格有所下降；另一方面，鉴于公司生产所需主要原料（高精密铝管、高精密注塑齿轮）的市场采购价格近几年有所下降，为了进一步提高国内市场占有率，公司自主性联动调价所致。

随着公司生产能力的进一步提高和产品型号的进一步丰富，公司将继续积极的进行境外市场的开发和拓展，加大产品出口力度，进一步提升出口规模。众多境外客户更加倾向于以售后配件通用耗材来替代高价的原装耗材，从而为公司的产品出口带来有利影响。国外市场产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑客户所在国的市场状况、汇率、采购数量、特殊定制或包装要求等因素，在国内同类产品售价的基础上进行上浮，据此与国外客户进行议价、定价。国外客户订单的采购数量通常较国内客户少，包装一般也需定制，且部分产品为特殊定制型产品。因此，国外产品的售价均比国内同类产品的售价偏高，从而导致国外的毛利率较国内高。

（三）会计师核查意见

1、核查程序

我们查阅公司销售明细，核查公司对主要客户的销售清单、应收账款科目明细，并抽取部分客户的合同、订单、物流单据、收货凭证及货款支付凭证，核查销售真实性、收入确认准确性及应收账款回款及时性。并向各销售市场主要客户发函证，确认报告期内交易金额、应收账款期末余额的真实性、准确性。

同时我们取得公司原材料收发存数据，并进行核查；取得公司的成本计算表，分析成本构成并核实了公司境内、境外销售成本结转的完整性；了解了公司有关收入和成本核算的内部控制流程并对其有效性进行测试；从成本构成、影响收入因素等方面分析毛利率变化的原因。

2、核查意见

经核查，我们认为：报告期内，公司的产品境内、境外销售真实；毛利率的波动及境内、境外毛利率的差异与国内、国外的市场行情密切相关，符合实情，波动及差异合理。

项目 4、报告期末，你公司应收账款余额为 7,215 万元，较年初增长 41.95%，计提坏账准备金额 458 万元。请你公司结合信用政策、以前年度期后回款情况，说明公司应收账款大幅增长的原因及合理性；并请结合公司坏账计提政策，说明报告期内公司坏账准备的计提是否充分。请你公司年审会计师发表意见。

回复：

（一）应收账款大幅增长的原因及合理性

1、信用政策及期后回款情况

公司制定了严格的《客户授信管理办法》，根据年度预算等资料，确定年度总授信额度，各客户授信额度之和以总额为限。并对国内行业内知名企业或信誉良好的长期客户给予 45 天-180 天的信用账期，其余采取现款结算的方式。国外市场客户公司只对少数行业内知名的企业给予一般 60-90 天的信用账期。

根据公司授信主要客户的额度及结算方式，我们分别统计了各期期末 5 个月回款情况：

日期	应收账款期末余额	期后回款金额	占比 (%)	尚未回款金额	占比 (%)
	(万元)	(万元)		(万元)	
2014年12月31日	3,298.13	2,763.79	83.80	534.34	16.20
2015年12月31日	5,399.07	4,462.96	82.66	936.11	17.34
2016年12月31日	7,673.45	5,580.06	72.72	2,093.39	27.28

公司报告期内及以前年度，应收账款期后回款基本稳定。

2、公司应收账款大幅增长的原因分析

2015年末应收账款净额5,082.64万元，占当年收入的22.41%；2016年末应收账款净额7,214.99万元，占收入的26.27%，按照账龄列示的应收账款明细如下：

单位：人民币万元

账龄	2016年12月31日			2015年12月31日		
	账面原值	坏账准备	账面价值	账面原值	坏账准备	账面价值
1年以内	7,235.04	361.75	6,873.29	5,093.81	254.69	4,839.12
1-2年	352.22	35.22	317.00	235.30	23.53	211.77
2-3年	35.28	10.58	24.70	45.35	13.60	31.75
3年以上	50.91	50.91	-	24.61	24.61	-
合计	7,673.45	458.46	7,214.99	5,399.07	316.43	5,082.64

随着公司经营规模扩大，营业收入增长4,788.02万元，增长比例21.11%，应收账款账面余额也随之增加2,274.38万元，增长比例42.13%，其中账龄1年以内的应收账款余额为7,235.04万元，占比94.29%，较2015年度1年以内应收账款增加2,141.23万元，占应收账款增加总额的94.15%。此外，公司对新增优质客户给予一定的信用额度，也对部分长期客户信用额度适度放宽。（如部分重要客户由2015年度的信用期3个月增加至6个月）。

（二）坏账准备计提的充分性及合理性

公司依据会计法规，结合公司应收账款特点等制定了应收账款坏账准备的会计政策，并严格按照会计政策规定计提坏账准备。公司应收账款策计提坏账情况如下：

1、公司本期应收账款分类明细

种类	2015年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值 (元)
	金额(元)	比例(%)	金额(元)	计提比例(%)	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款					
按组合计提坏账准备的应收账款					
其中：销售货款	53,990,743.87	100.00	3,164,379.18	5.86	50,826,364.69
组合小计	53,990,743.87	100.00	3,164,379.18	5.86	50,826,364.69
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款					
合计	53,990,743.87		3,164,379.18		50,826,364.69

种类	2016年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值(元)
	金额(元)	比例(%)	金额(元)	计提比例(%)	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款					
按组合计提坏账准备的应收账款					
其中：销售货款	76,734,531.21	100.00	4,584,666.11	5.97	72,149,865.10
组合小计	76,734,531.21	100.00	4,584,666.11	5.97	72,149,865.10
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款					
合计	76,734,531.21		4,584,666.11		72,149,865.10

2、组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款：

账龄	2016年12月31日				2015年12月31日			
	账面余额		坏账准备（元）	计提比例（%）	账面余额		坏账准备（元）	计提比例（%）
	金额（元）	比例（%）			金额（元）	比例（%）		
1年以内（含1年）	72,350,432.63	94.29	3,617,521.65	5.00	50,938,077.27	94.34	2,546,903.87	5.00
1—2年	3,522,198.81	4.59	352,219.88	10.00	2,353,008.32	4.36	235,300.83	10.00
2—3年	352,821.70	0.46	105,846.51	30.00	453,548.28	0.84	136,064.48	30.00
3年以上	509,078.07	0.66	509,078.07	100.00	246,110.00	0.46	246,110.00	100.00
合计	76,734,531.21	100.00	4,584,666.11	5.97	53,990,743.87	100.00	3,164,379.18	5.86

通过上表数据可以看出，公司各年末综合坏账计提比例基本稳定。

另外公司与可比上市公司应收款项坏账准备政策对比分析情况如下：

账龄	利达光电	国星光电	万润科技	乾照光电
1年以内	5% (6个月(含)以内不计提, 6-12月(含)计提5%)	2%	5%	5%
1-2年	10%	10%	10%	10%
2-3年	30%	30%	30%	30%
3-4年	50%	50%	50%	50%
4-5年	80%	80%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%

对比同行业应收账款坏账准备计提比例，公司的坏账准备计提标准较为谨慎。

(三) 会计师核查意见

1、核查程序

(1)、对公司财务负责人、销售部门负责人进行访谈，查阅了公司的信用政策和坏账政策；

(2)、查阅了公司的客户销售合同；

(3)、检查了公司应收账款账龄分析表，并与客户信用期进行比较；

(4)、检查了公司应收账款期后回款情况，查阅了公司的期后回款相关凭证；

(5)、查阅了同行业可比上市公司的坏账政策；

2、核查意见

经核查，我们认为公司报告期期末（2016年末）应收账款余额的增长合理；报告期内（2016年度）公司坏账准备已计提充分且合理。

项目5、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例45.7%，其中第一大供应商占年度采购总额比例的22.2%。请你公司结合行业特点及销售、采购模式，说明你公司供应商集中度较高的原因及合理性，并请说明公司是否存在对前五大供应商的依赖，若存在，请补充提示相关风险。请你公司年审会计师对此进行核查并发表意见。

回复：

（一）公司行业特点及销售、采购模式

1、公司所属行业概述

公司自成立以来，一直从事激光有机光导鼓系列产品的研发、生产和销售业务。激光有机光导鼓是激光打印机、数码复印机、激光传真机及多功能一体机等现代办公设备中最为核心的光电转换及成像部件，直接决定打印、复印等影像输出的质量，是集现代功能材料、现代先进制造技术于一体的高集成、高附加值的有机光电子信息产品。

公司主要产品激光有机光导鼓，属于光电子器件及其他电子器件制造业中的细分行业。本行业属于新材料与先进制造业，其技术水平在整个制造行业中，属于高新技术领域，是光、机、电、物理、化学、化工、功能材料、机器人技术及自动化控制等诸多学科和工程技术的高度集成与综合应用。

2、公司销售、采购模式说明

公司销售模式概述：

（1） 国内市场销售

公司产品在国内市场采用直销为主，区域经销为辅的模式进行销售。

近年来，我国已逐渐成为世界重要的耗材生产基地。国内打印机耗材的生产主要集中在以广东省为主的珠江三角洲地区，特别是珠海作为世界的耗材制造基地，集中了全球主要的通用耗材生产厂家。因此，对激光有机光导鼓的需求量较大。公司对此区域的客户，主动开拓市场，并设立珠海办事处，对珠海、中山、广州等地的客户实施近距离贴心式营销，采取直销的方式将产品销售给这些行业内重要的售后配件通用耗材制造商。

公司仅对一些比较分散、无法兼顾的客户采取经销模式。经销商采购激光有机光导鼓，主要是搭配碳粉或其他配件用于售后服务，或者直接销售给中小型配件制造商。针对该等售后服务所需或中小型配件制造商，由于需求量较小，分布比较分散，公司采用经销商经销的方式进行销售，由经销商开拓部分分散化市场，同时也能降低公司营销成本。

国内市场产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑市场定位、销售目标、市场行情及主要竞争对手的产品价格情况等因素后制定的，根据产品的不同，公司主要采取主导和跟

随相结合的定价策略，对有性价比优势的产品，公司采取主导定价的策略；对性价比优势不明显的产品则采取跟随市场定价的策略。通常对于销量较大的客户给予一定的价格优惠。

公司对国内行业内知名企业或信誉良好的长期客户给予一定的信用政策，其余采取现款结算的方式。

(2) 国外市场销售

公司拥有自营进出口权，对于国外市场的销售，采取直销的方式进行。

公司的主营产品为办公耗材核心部件，产品的终端用户遍布世界各地，通过行业下游企业所制造的硒鼓等办公耗材的出口销售，进一步提高了公司产品在全球有机光导鼓行业的知名度，进一步带动公司产品在国外市场的销售。同时公司专设海外销售团队，通过外销人才的引进和参加行业内重要的耗材展会等方式积极拓展国外市场。

国外市场产品的定价是在产品成本的基础上，综合考虑客户所在国的市场状况、汇率、采购数量、特殊定制、包装要求等因素，在国内同类产品售价的基础上进行上浮，据此与国外客户进行议价、定价。国外客户订单的采购数量通常较国内客户少，包装通常需定制，且部分产品为特殊定制型产品。因此，国外产品的售价均比国内同类产品的售价偏高。

针对国外市场客户，公司只对少数行业内知名的企业给予一定的信用政策，其余均采用预收货款的方式进行销售。

公司采购模式概述：

公司生产激光有机光导鼓所需的主要原材料包括高精密铝管（高精密铝管由精密铝基管经切削加工、部分需经进一步阳极氧化处理而形成）、高精密注塑齿轮、镀膜材料等，由公司自主从国内外市场采购，价格随行就市。

公司设有专门负责原材料采购及采购渠道管理的物料管理部，由其负责组织采购、签订采购合同、合作协议、购货，进行供应商管理、订单维护等业务工作，其中，原材料采购的款项结算由财务部负责。此外，供应商的开发、质量管理稽核也主要由物料管理部牵头，生产技术部、工程技术部、品质管理部共同参与实施。

(二) 公司对前五大供应商的依赖性分析

公司近两年向前五大供应商采购情况如下：

2015 年度

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比 例 (%)
1	江阴市超精达铝塑有限公司	精密铝基管、切削加工	3,278.62	12.02
2	马鞍山市新马精密铝业股份有限公司	精密铝基管	1,812.31	6.64
3	常州迈诺进出口有限公司	镀膜材料	866.10	3.17
4	富特隆科技(深圳)有限公司	精密注塑齿轮	859.09	3.15
5	吴江鸿屯光电科技有限公司	精密铝基管	799.61	2.93
合计			7,615.73	27.91

2016 年度

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比 例 (%)
1	江阴市超精达铝塑有限公司	精密铝基管、切削加工	4,035.01	22.20
2	苏州市常胜精密机械有限公司	切削加工、精密铝基管	1,602.47	8.82
3	马鞍山市新马精密铝业股份有限公司	精密铝基管	994.31	5.47
4	吴江鸿屯光电科技有限公司	切削加工、精密铝基管	935.72	5.15
5	富特隆科技(深圳)有限公司	精密注塑齿轮	738.50	4.06
合计			8,306.01	45.70

注：以上采购金额为不含税金额。

公司生产所需的主要原料为高精密铝管、高精密注塑齿轮、镀膜材料等。其中，高精密铝管由精密铝基管经切削加工形成。公司一方面通过市场采购精密铝基管后交由公司认定加工商进一步加工处理成高精密铝管，另一方面，公司也直接采购切削加工好的高精密铝管。经过多年的自主发展和技术引进，我国高精密铝管制造、高精密注塑齿轮制造及有机光电材料制造等行业的整体工艺水平已有较大提高，行业内相关企业的生产规模和生产效率也大幅提升，大大提高了本行业原材料的供应和保障能力，公司生产所需的主要原料大部分品种已实现了国产化，市场供应充足，例如高精密铝管，公司可向江阴市超精达铝塑有限公司、马鞍山市新马精密铝业股份有限公司等不同公司采购。

由于激光有机光导鼓生产对原材料要求较高，一般厂家的产品无法达到公司的生产要求。

公司经过多年的生产及研发实践，掌握了主要原材料的加工工艺，并在多年的采购中对供应商给予技术支持，以保证原材料的品质。因此，公司具备开发与培育主要原材料供应商的能力，使生产供应不受制于单一供应商。公司向上述供应商采购，系多年来已形成了长期稳定的合作关系，有利于降低供应商更换而对公司生产经营产生的不利影响。同时，公司的集中采购，也有利于增强公司的议价能力与管理、调动主要原材料的能力。因此，公司不存在同一原材料采购比例高于 50% 的情况或严重依赖少数供应商的情况。

(三) 会计师核查意见

1、核查程序

- (1) 向公司了解行业特点及公司的销售、采购模式；
- (2) 获取公司采购明细账，对各原材料供应商进行核查确认其真实性；
- (3) 了解公司采购与付款内部控制并通过控制测试确认其有效性。

2、核查意见

公司的所属行业特点及公司为保证产品质量而选择长期认可的供应商，导致了公司供应商集中度较高，符合实情，具有合理性。同时公司不存在通过极少供应商采购同种原材料超过 50% 的情况，故公司不存过度依赖极少供应商的情况。

项目 6、报告期内，你公司存货账面余额为 4,122 万元，计提存货跌价准备 68 万元，请结合各类存货的可变现净值预计及宏观市场环境等因素，对比报告期初、期末存货的价格变化情况说明存货跌价准备计提的依据及合理性。请你公司年审会计师对此进行核查并发表意见。

回复：

1、存货可变现净值的确定依据、计算过程以及计提存货跌价准备的具体方式

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终

用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

计提存货跌价准备时，当存货的可变现净值下跌至成本以下时，表明该存货给企业带来的未来经济利益低于其账面价值，因而应将这部分损失从资产价值中扣除，计入资产减值损失；当存货的可变现净值高于成本时，不计提存货跌价准备。

2、公司各报告期末存货跌价准备计提的充分性

本期期末存货结存明细、存货跌价情况如下：

单位：人民币元

项目	2016年12月31日			2015年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	7,379,102.32		7,379,102.32	7,341,658.46		7,341,658.46
委托加工物资	1,974,709.65		1,974,709.65	2,506,137.45		2,506,137.45
在产品	3,051,361.52		3,051,361.52	3,700,711.62		3,700,711.62
库存商品	28,817,189.80	680,364.33	28,136,825.47	42,492,814.12	1,097,771.57	41,395,042.55
合计	41,222,363.29	680,364.33	40,541,998.96	56,041,321.65	1,097,771.57	54,943,550.08

公司2015年度、2016年度原材料、在产品及委托加工物资的期末余额比较稳定，库存商品本期余额较2015年度大幅减少，主要是因为市场需求不断增大，公司在行业内处于领先地位，进一步占有了市场份额，导致本期销售量大幅增加所致。

公司计提存货跌价准备时，均以合同价格或一般销售价格（距离各报告期末最近的实现销售的销售单价）为计算基础，已充分考虑市场价格变动对存货可变现净值的影响。

3、会计师核查意见

1、核查程序

检查了公司存货跌价计算过程，为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，查阅了合

同价格；非为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，检查了一般价格的选择依据对于存货的可变现净值高于成本的存货，已足额计提存货跌价准备。

2、核查意见

我们认为公司各报告期末存货跌价准备计提充分、金额准确。

特此回复。

苏州恒久光电科技股份有限公司

2017年6月19日