

山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于东方电子股份有限公司发行股份及支付现金购买资产
暨关联交易
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
相关问题的回复

和信综字（2018）第 000007 号

 **山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）**

二零一八年一月十五日

山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于东方电子股份有限公司发行股份及支付现金购买资产
暨关联交易
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
相关问题的回复

和信综字（2018）第 000007 号

中国证券监督管理委员会：

我们认真阅读了贵会 2017 年 12 月 4 日签发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》[172151]号（以下简称“反馈意见”），根据《反馈意见》的要求，对其中要求会计师反馈的内容进行了专项核查，现将核查情况逐项说明如下（不涉及会计师核查的事项不再显示）：

如无特殊说明，本反馈意见回复说明中的简称均与《东方电子股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨关联交易报告书（修订稿）》中的简称具有相同意义。

一、问题 12.

申请材料显示，威思顿采用“以销定产”的模式，报告期 2015 年至 2017 年 1-7 月，威思顿主要产品的产能利用率较低，其中 2017 年 1-7 月单相智能电能表的产能利用率仅为 15.6%，三相智能电能表和用电信息采集终端的产能利用率仅为 40.49%。2017 年 1-7 月产能利用率下降主要由于 2016 年国网单相电能表招标下降，威思顿国网中标 112 万只，较 2015 年国网中标 230.92 万只下降较多。请你公司：

1) 结合威思顿截至目前的在手订单及中标情况，进一步补充披露 2016 年国网中标数量出现大幅下降，对于威思顿的持续盈利能力是否存在重大不利影响。2) 结合上述威思顿产能利用率较低的实际情况，进一步补充披露 2017 年 3 月宁夏黄三角



对威思顿进行大幅增资的合理性，是否用于扩大威思顿的相关产能，如是，补充披露相关产能的消化措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 结合威思顿截至目前的在手订单及中标情况，进一步补充披露 2016 年国网中标数量出现大幅下降，对于威思顿的持续盈利能力是否存在重大不利影响。

(一) 威思顿 2016 年单相电能表中标数量下降较多符合市场整体情况

2009 年以来，随着国网片区的智能电表覆盖率不断提升，电能表整体市场需求规模在近几年逐渐下降。根据电气仪表行业统计公众号电表汪、电力喵发布的统计结果，国网 2015 年对单相电能表和三相电能表的集中招标总体数量分别为 8,089.37 万只和 1,009.16 万只，至 2016 年分别下降至 5,703.38 万只和 869.14 万只；另一方面，国网 2016 年对用电信息管理系统及终端集中招标总体数量从 2015 年的 817.65 万套增加到 1,081.32 万套。因此，2016 年，威思顿在国网集中招标中单相电能表中标数量下降较多符合市场整体情况。

(二) 威思顿主动优化产品结构应对市场变化

单相电能表技术含量较低，市场竞争激烈，利润空间较小。相比较而言，三相电能表具有较高的技术壁垒，利润空间较大；用电信息管理系统及终端在国网系统内的投入较智能电表晚 1-2 年，近年来国网对该产品的集中招标量呈上升趋势。根据上述市场对相关产品的需求变化，近年来威思顿主动调整产品结构，对单相电能表减少了投入，加大了三相电能表和用电信息管理系统及终端的投入和投标，并取



得显著效果。2016年，威思顿三相电能表、用电信息管理系统及终端的国网集中招标中标数量分别较2015年增长了35.17%、151.89%，远高于国网2016年集中招标总体数量的增幅。

威思顿2015年、2016年的国网集中招标中标数量统计如下：

单位：只

国网集招批次	单相电能表	三相电能表	用电信息管理系统及终端	总计
2015年第一批	1,120,000	143,650	16,530	1,280,180
2015年第二批	603,000	64,800	52,622	720,422
2015年第三批	586,222	116,301	65,470	767,993
2015年合计	2,309,222	324,751	134,622	2,768,595
2016年第一批	800,000	239,366	50,000	1,089,366
2016年第二批	250,000	67,431	54,000	371,431
2016年第三批	470,000	132,170	235,100	837,270
2016年合计	1,520,000	438,967	339,100	2,298,067

(三)威思顿2016年国网中标总金额实现增长，产品结构优化取得成效

威思顿2015年、2016年的国网集中招标中标金额（含税）统计如下：

单位：万元

国网集招批次	单相电能表	三相电能表	用电信息管理系统及终端	总计
2015年第一批	15,847.98	5,591.03	1,559.50	22,998.51
2015年第二批	10,130.42	2,471.02	4,320.83	16,922.27
2015年第三批	8,148.25	4,574.62	3,222.18	15,945.05
2015年合计	34,126.65	12,636.67	9,102.51	55,865.83
2016年第一批	13,861.26	9,857.66	2,199.20	25,918.12
2016年第二批	3,424.88	2,734.87	2,502.31	8,662.06
2016年第三批	8,006.79	5,546.54	12,708.88	26,262.21
2016年合计	25,292.93	18,139.07	17,410.39	60,842.39



由上可见，威思顿三相电能表、用电信息管理系统及终端国网集中招标中标金额分别较 2015 年增长了 43.55%、91.27%。虽然威思顿在 2016 年国网集中招标中中标总数量较 2015 年有所下降，但是由于中标数量下降的单相电能表的单价较低，同时产品附加值较高的三相电能表和用电信息管理系统及终端的中标数量增加较多，因此总体来看，2016 年威思顿国网集中招标中标总金额较 2015 年增长了 8.91%，威思顿主动优化产品结构取得积极成效。

(四)威思顿在国网集中招标市场的占有率不断提升

随着优化产品结构策略的推进，威思顿在国网集中招标市场的占有率快速提升：单相电能表以数量计的国网市场占有率从 2015 年的 2.85%微升至 2017 年的 2.91%，三相电能表以数量计的国网市场占有率从 2015 年的 3.22%提升至 2017 年的 5.37%，用电信息管理系统及终端以金额计的国网市场占有率从 2015 年的 2.64%提升至 2017 年的 5.18%。威思顿的持续盈利能力得到了进一步保障。

(五)威思顿多管齐下积极应对国网招标波动风险

2017 年，国网对单相电能表、三相电能表和用电信息管理系统及终端的集中招标总体数量进一步下降，分别为 3,236.70 万只、541.20 万只和 812.79 万套。对此，威思顿正积极促进对其他客户的开拓，如加大对起步较晚的南方电网的投标力度、踊跃参与房地产商等用表需求量较大的企业单位的公开招投标等，提升其他客户的收入占比。

2015 年、2016 年和 2017 年 1-7 月，威思顿在国网智能配电、能源管理、运维及系统成套、海外产品开发等非国网集中招标业务上分别实现营业收入 16,186.39 万元、29,700.26 万元和 24,562.83 万元，呈不断增长趋势。2017 年 1-7 月，非国



网集中招标业务占威思顿营业收入的比例达到 46.28%，将为其持续盈利能力提供良好支撑。

未来，威思顿将以现有的规划与布局为基础，采取“两条线”的战略：以高科技含量、高附加值产品提高盈利水平；以大批量产品扩大市场占有率。此外，威思顿将继续完善全国的市场营销网络，引进优秀的市场人才，研发新的产品，在巩固现有市场客户资源的同时，加大新客户资源的开拓力度，从而提升整体经营业绩。

(六) 威思顿截至目前的在手订单充足

2017 年 1-10 月，威思顿已实现营业收入 78,528.33 万元，实现净利润 9,206.57 万元（未经审计），达到 2017 年全年预测净利润的 93.71%。

截至 2017 年 10 月 31 日，威思顿的国网集中招标在手订单（含税）情况具体如下表所示：

单位：万元

项 目	截至 2017 年 7 月 31 日	2017 年 8-10 月新增	截至 2017 年 10 月 31 日
尚未履行完毕的中标合同总金额	101,550.32	17,305.84	118,856.16
减：已完成部分	34,447.85	14,920.58	49,368.43
在手订单金额	67,102.47	2,385.26	69,487.73

截至 2017 年 10 月 31 日，威思顿仅国网集中招标在手订单（含税）金额已达到 69,487.73 万元，在未来期间执行订单并且达到收入确认条件后将至少贡献营业收入约 59,391.22 万元，覆盖 2018 年预测营业收入的 49.57%。国网采取每年分批次集中招标模式，供应商中标后根据订单一般会在当年和接下来的年度分批供货。因此，预计 2018 年威思顿中标情况亦能为 2018 年贡献部分收入。此外，结合历史期间的情况，国家电网及其下属电网公司客户占威思顿收入比例约为 60%，对非国网



体系内客户的销售也将为未来期间威思顿的持续盈利能力实现提供支撑。

根据行业经验，国网用于存量轮换的智能电表招标数量从 2018 年或 2019 年开始将逐年放大。根据国家电网公司配电网建设改造行动计划，2015-2020 年期间配电网将对 20 余万条配电线路进行改造，新投入或改造的柱上开关、环网单元及开关站要遵循新配网“一二次融合”的规范要求，加入计量功能满足同期线损的管理要求，并按成套招标，将给威思顿发展带来机遇。另一方面，南网新规范智能电表从 2016 年开始，预计到 2021 年更换完毕。对于智能电表和用电信息采集的市场规模，南方电网及地方电力的智能电表和用电信息采集的投资基本上比国网延迟 2 年左右，管理的用户计量点数近 7,000 万个，未来市场规模可观。此外，国际市场的需求也在持续增长。

综上，针对国网市场需求下降，威思顿采取了较为有效的应对措施，2016 年国网集中招标中单相电能表中标数量较 2015 年有所下降系国网集中招标市场总量下降和威思顿主动优化产品结构所导致，但是公司在利润空间更大的三相电能表和市场增长潜力更好的用电信息管理系统及终端的国网市场占有率得到明显提升；结合威思顿在手订单情况及威思顿非国网集中招标业务的快速发展，2016 年国网单相电能表中标数量下降的情况不会对威思顿的持续盈利能力造成重大不利影响。

2) 结合上述威思顿产能利用率较低的实际情况下，进一步补充披露 2017 年 3 月宁夏黄三角对威思顿进行大幅增资的合理性，是否用于扩大威思顿的相关产能，如是，补充披露相关产能的消化措施。

(一) 威思顿产能利用率较低的实际情况下



威思顿相较同行业可比公司的产能利用率较低，主要是因为其产能计算口径不同所致。根据威思顿生产部门提供的数据及查询同行业可比上市公司案例，多数同行业可比公司一般是按照 8 小时/天工作制，每周工作五天并扣除法定节假日后的生产时间计算产能。重大资产重组报告中威思顿产能是按照 10 小时/天工作制，每周休息一天且生产线在节假日依然运转的设计产能进行计算，从而造成了威思顿理论产能较高，进而导致产能利用率计算值较低的情况。

假设按照多数同行业可比公司产能计算口径计算，威思顿最近两年一期的产能利用率情况如下：

2015 年度			
主要产品类别	产能（万件）	产量（万件）	产能利用率（%）
单相智能电能表	315	262.52	83.34
三相智能电能表	100	36.88	57.10
用电信息采集终端		20.22	
2016 年度			
单相智能电能表	315	245.49	77.93
三相智能电能表	100	55.30	78.16
用电信息采集终端		22.86	
2017 年 1-7 月			
单相智能电能表	175	62.45	35.69
三相智能电能表	58	24.99	69.81
用电信息采集终端		15.50	

注：1、三相智能电能表和用电信息采集终端属于共线生产，两者产能合并统计。2、上述产能以每年工作 250 天，每天工作 8 小时为基础计算。

由上表可以看出，在统一产能计算口径后，与同行业可比公司相比，威思顿 2015 年、2016 年单相表产能利用率略低，但三相表和用电信息采集终端的产能利用率已



总体达到同行业水平。

威思顿 2017 年 1-7 月产能利用率下降较多，主要是因为威思顿有计划减少单项电能表生产安排所致，单相电能表技术含量较低，市场竞争激烈，利润空间较小，威思顿对此减少了投入，并控制对单相电能表的投标数量；其次由于国网客户实际需求存在不确定性，导致国网集中招标数量下降，受上述因素影响，威思顿 2017 年 1-7 月的产能利用率亦受到影响。

综上，威思顿相较同行业可比公司产能利用率较低，主要是因为其产能计算口径不同；威思顿三相电能表和用电信息管理系统及终端产品产能利用率已达到较高水平，不存在产能大量闲置的情况。

(二) 宁夏黄三角增资威思顿的合理性与必要性

从客户类别上，威思顿业务主要可分为国家电网集中招标和非国家电网集中招标业务。上述测算威思顿产能所对应的“单相电能表、三相电能表和用电信息管理系统及终端产品”主要对应国家电网集中招标业务。

根据威思顿“两条线”的发展战略：第一条线：以高科技含量、高附加值产品提高盈利水平；第二条线：以大批量产品扩大市场占有率。威思顿在实际经营中一直重视贴近客户需求以及重视对高科技含量、高附加值产品的研发工作，这使得威思顿非国家电网集中招标业务在近几年得到快速发展，2017 年在国网集中招标总量下降的不利条件下，其他业务成为威思顿整体效益的有力支撑。2017 年 1-7 月，威思顿非国网集中招标业务占营业收入的比例达到 46.28%，威思顿非国网集中招标业务已成为其持续盈利能力的重要来源。

根据威思顿在提高现有产品的智能化水平、提升现有产品各工序信息化及自动



化水平方向上；在紧跟配电网发展方向，结合公司在二次设备融合，发展智能化的配电设备方向上；在基于物联网、大数据、云存储等技术发展“互联网+能源管理”，建设包括计量采集管理、购售电管理等功能模块的一体化智能售电平台方向上；在拓展发展海外产品研发、销售队伍建设等方向上陆续确定了中短期项目投资发展计划，经烟台市国资委批准，宁夏黄三角完成了对威思顿的增资，该等增资款主要用于非国网集中招标业务等方面，不存在用于大幅扩大威思顿现有国网集中招标业务产品相关产能的情况，能够保证威思顿产能的合理利用。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 12 公司回复中所载报告期内国网中标情况及产能利用率情况，与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。2016 年国网中标情况变化不会对于威思顿的持续盈利能力造成重大不利影响；威思顿相较同行业可比公司产能利用率较低，主要是因为其产能计算口径不同，不存在产能大量闲置的情况；宁夏黄三角增资威思顿主要用于非国网集中招标等市场新领域，不存在用于大幅扩大威思顿现有国网集中招标业务产品相关产能的情况。

二、问题 13.

申请材料显示，1) 报告期 2015 年至 2017 年 1-7 月，威思顿实现主营业务收入分别为 63,915.92 万元、82,226.01 万元和 51,012.55 万元，营业收入呈现大幅增长态势。其中 2016 年威思顿各主要产品营业收入都呈现增长态势。2) 威思顿报告期主要客户为国家电网及其下属公司，报告期各期营业收入占比均在 60%以上。



请你公司：1) 结合威思顿报告期各主要产品在国家电网的中标情况，进一步补充披露威思顿报告期营业收入出现大幅增长的原因及合理性。2) 结合同行业可比公司具体情况以及国家电网智能电表更换周期，进一步补充披露威思顿未来营业收入增长的可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 结合威思顿报告期各主要产品在国家电网的中标情况，进一步补充披露威思顿报告期营业收入出现大幅增长的原因及合理性。

(一) 威思顿报告期在国家电网的中标总金额逐步增长

2015年至2017年7月，威思顿国网集中招标各产品中标金额统计如下：

单位：万元

国网集招批次	单相电能表	三相电能表	用电信息管理系统及终端	总计
2015年国网集招中标金额	34,126.65	12,636.68	9,102.51	55,865.84
2016年国网集招中标金额	25,292.93	18,139.07	17,410.39	60,842.39
2017年1-7月国网集招中标金额	9,272.75	7,234.67	10,143.33	26,650.75

2015年至2017年7月，威思顿国网集中招标中标金额及收入确认对比如下：

单位：万元

国网集招批次	2017年1-7月	2016年	2015年
确认国网集招收入	28,506.68	55,301.60	49,018.17
国网集招中标金额	26,650.76	60,842.40	55,865.83

报告期内，威思顿在国网集中招标中，除产品附加值较低的单项电能表外，各



主要产品的中标金额均稳步提升。其中，三相电能表、用电信息管理系统及终端 2016 年国网集中招标中标金额分别较 2015 年增长了 43.55%、91.27%。虽然威思顿在 2016 年国网集中招标中中标总数量较 2015 年有所下降，但是由于中标数量下降的单相电能表的单价较低，同时三相电能表和用电信息管理系统及终端的中标数量增加较多，2016 年威思顿国网集中招标中标总金额较 2015 年增长了 8.91%。

国网集中招标中标合同在 2015 年、2016 年和 2017 年 1-7 月的周转率分别为 0.8774、0.9089 和 1.0696，国网集中招标中标金额与对应营业收入相匹配，威思顿报告期内国网集中招标收入稳步增长具有合理性。

(二) 报告期内非国网集中招标业务大幅增长

2015 年、2016 年和 2017 年 1-7 月，非国网集中招标业务实现收入金额分别为 16,186.39 万元、29,700.26 万元和 24,562.83 万元，实现了快速增长。报告期内，威思顿时刻关注行业竞争格局的变化，为了减少对国家电网集中招标业务依赖的风险，威思顿积极拓展非国网集中招标业务客户以及海外客户，有针对性地根据可能存在的行业风险进行了自身经营布局，例如：2015 年启动的实验室自动化测试设备已陆续列装南方电网深圳供电公司、国家电网公司山东、冀北等用户，随着产品的系列化开发，自动化检测将形成稳定上升的市场；承担了国家电网公司位于新疆、西藏、福建、黑龙江四省的特殊环境实验室一期建设；大力开拓电能表全性能检测设备等产品等非国网集中招标业务。威思顿非国网集中招标业务的快速发展带动了威思顿报告期营业收入大幅增长。

2) 结合同行业可比公司具体情况以及国家电网智能电表更换周期，进一步补充披露威思顿未来营业收入增长的可持续性。

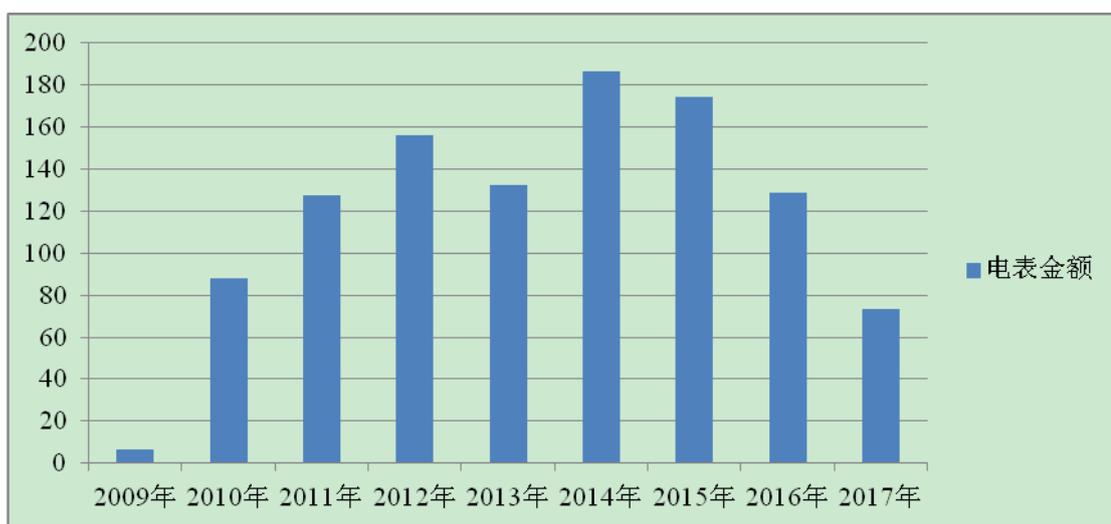


(一) 国家电网智能电表更换周期预测

根据国家电网公开招标数据计算，目前国网片区的智能电表覆盖率已经达到80%，全国范围覆盖率也已经达到70%以上。国家电网2009年开始进行由传统机械表及电子表到智能电表的改造，2014年、2015年国网智能电表年招标量均为9,000万只左右，2016年招标量为6,600万只左右，2017年招标量为3,800万只左右。

国家电网历年招标智能电表集中招标金额

单位：亿元



数据来源：国家电网招标信息

根据国家电网公司发布的数据，下一步集中招标电表主要满足新增、新装用户和小量的故障处理，新增、新装用户的需求每年约在1,500万只左右。从2017年开始，国家电网智能表新企业标准（符合IR46国际建议，计量与智能计费单元独立设计的双芯表）将制定并实施，新一代智能表的技术含量高，售价预计提高10%-15%，毛利有望比现有智能表提高2%-8%。在2017年-2019年，会存在新、旧标准表共存的情况。

虽然国家电网公司从 2016 年已经开展“电能表从定期轮换向状态轮换转变”（即，以前电能表是按国家检定规程定期轮换，今后，根据运行电能表的抽检情况，对其状态进行评价，如果电能表符合技术标要求将继续使用，不再根据到期时间轮换）的试点工作，但 2009 年-2012 年集中招标采购的 09 规范电能表因技术原因，已开始逐步用 13 规范表替换，随着检定周期的到来，用于存量轮换的智能电表招标数量预计从 2018 年开始将逐年放大。

根据行业经验，用电采集设备的投入基本比智能电表晚约 1-2 年，其每年投资规模平均为智能电表的 22%左右。2016 年中旬采用旧标准的用电采集设备的招标基本结束，2017 年结合新标准及部分能满足国网四表集抄的采集设备招标逐步启动，本轮改造预计在 2017 年到 2018 年中期完毕。用电信息采集设备的设计寿命为 10 年，预计 2020 年开始逐批更换。

（二）威思顿应对国家电网智能电表更换周期的经营布局

1、不断增强威思顿在国网与南网供应商中的竞争力

威思顿在未来的经营中，针对国网与南网市场，将主动适应和应对市场变化，通过降低成本、稳定质量等手段，进一步提高市场位次和份额。

随着国家电网智能表新企业标准的实施，将带来行业的进一步洗牌，国网新标准对各电能计量企业提出更高的技术和质量要求，促使行业内竞争者不断优胜劣汰，市场集中度也随之提升。根据国网 2017 年第一次电能表及用电信息采集设备招标中标结果，电能表分项中标企业共 48 家，比 2016 年第三次招标减少 13 家；用电信息采集分项中标企业 35 家，比 2016 年第三次招标减少 5 家，印证了市场占有率向行业领先企业不断集中的现象，电力仪表企业的技术积累和质量把控将成为



未来行业竞争中的制胜因素。

威思顿目前已经形成的技术优势主要体现在产品的软件功能完善、产品设计可靠性高，并且能够在大批量生产前提下保证产品质量的稳定性、可靠性。同时完善的质量管理体系，使得威思顿的生产经营行为和流程得以规范、员工有了较强的质量意识、促进了企业质量文化的发展，从多方面保证了产品质量。近年来，威思顿在国网集中招标市场的占有率快速提升：单相电能表以数量计的国网市场占有率从 2015 年的 2.85% 微升至 2017 年的 2.91%，三相电能表以数量计的国网市场占有率从 2015 年的 3.22% 提升至 2017 年的 5.37%，用电信息管理系统及终端以金额计的国网市场占有率从 2015 年的 2.64% 提升至 2017 年的 5.18%。未来，威思顿将保持并加大研发队伍，继续坚持计量行业的技术和市场投入，维持并提高国网智能表市场占有率。

此外，南网及地方电力市场较国网相对分散，在 2016 年南方电网的第一批框架招标中，威思顿中标单相智能电表 3.65 万台，占该次招标需求总数量的 0.87%，威思顿抓住契机对南方电网市场不断进行突破。今后，威思顿计划在南方电网各销售区域进一步扩大营销和售后队伍。

2、抓住配电网市场的新机遇——“一二次融合”和“同期线损”

一二次融合的技术要求是伴随着国网 2016-2020 年配电自动化建设规模与投资提出的，即新投入或改造的柱上开关、环网单元及开关站要遵循新配网一二次融合（增加计量功能）的规范要求，并按成套招标。针对这一市场新动向，威思顿先后研发了配变终端产品、电子式互感器、环网柜、高压表、国网新规范的变压器台配套的智能配变综合终端、电子式有源滤波器及电子式动态无功补偿装置作为公司新



业务的增长点之一。

同期线损是国家电网于 2015 年下发文件提出的管理要求，目前同期线损系统建设工作正在国网及其各下属公司不断推进的过程中。2016 年国网开始实施同期线损的试点，其中威思顿开发的 10kV 高压计量表在 15 个大型供电公司进行了试点，并完成山东省国家电网、天津供电公司的项目实施，累计取得同期线损订单金额超过 1,000 万元。威思顿将凭借自身技术积累和先发优势，力争在市场形成初期获取竞争优势和较高市场份额。

3、积极开拓国际市场

根据威思顿的战略规划，海外市场是威思顿的一个重要增长点，威思顿于 2014 年成立海外事业部，专门从事海外业务。威思顿已投入海外研发团队进行海外市场拓展和产品的研发，目前已取得多项海外产品认证，海外市场预计也将为威思顿业绩持续增长提供良好的支撑。

4、以电能计量产品为基础扩展业务范围以及开发更多非电力用户

威思顿在（发）变电领域具有传统的优势产品变电站电能量采集终端；2014 年威思顿启动开发的电能质量监测终端、数字化电能表及智能变电站采集终端已逐步成为典设产品。

对于运维、系统及成套业务，威思顿的运维部自 2015 年起已承担了福建、四川、山西等电网公司的用电信息采集系统的运维业务，威思顿在未来将把业务面逐步扩大到配网成套设备、充电桩运维、服务于各售电公司的代维等业务。系统主站产品是威思顿给用户提供整套解决方案的制高点产品。目前南方电网电量数据支撑平台由威思顿开发和运维。



此外，威思顿正在逐步参与建筑节能监测及改造市场预测与规划、工业企业计量及用电自动化市场预测与规划、充电桩及光伏站配套产品的销售、国家电网实验室设备供应等电能计量传统业务以外的新业务。其中，山东省在 2012 年开始进行建筑用电监测及节能改造，威思顿作为山东省首家系统、终端、监测点全部产品入围厂家，累计中标合同额约 1 亿元；2016 年上半年，威思顿针对国家电网一二次成套设备检验开发的高压一二次成套检测装置已完成样机预研，并于 2017 年推向市场，该装置填补了国网新规范一二次融合产品检验设备的空白。

（三）同行业可比公司的收入增长趋势

报告期内，同行业可比公司的收入增长趋势统计如下：

单位：万元

公司简称	证券代码	2017 年 1-7 月		2016 年度		2015 年度
		营业收入	年化增长率	营业收入	增长率	营业收入
川仪股份	603100.SH	145,119.75	-11.00%	326,119.68	3.35%	315,535.21
科陆电子	002121.SZ	152,540.93	-3.51%	316,190.46	39.82%	226,142.34
林洋能源	601222.SH	156,066.63	0.21%	311,472.04	14.31%	272,474.66
海兴电力	603556.SH	134,181.99	23.06%	218,083.54	9.02%	200,037.40
炬华科技	300360.SZ	48,991.89	-17.94%	119,399.78	9.86%	108,683.64
赛摩电气	300466.SZ	15,072.77	-9.04%	33,141.35	42.09%	23,324.39
安科瑞	300286.SZ	18,991.67	15.32%	32,936.32	7.22%	30,717.15
先锋电子	002767.SZ	13,490.92	-7.88%	29,291.25	0.61%	29,114.74
三晖电气	002857.SZ	6,435.71	-35.90%	20,080.04	-4.28%	20,977.86
新天科技	300259.SZ	23,461.47	-7.26%	50,594.59	32.97%	38,048.63
三星医疗	601567.SH	200,414.20	-18.56%	492,172.13	18.37%	415,805.70
平均值		--	-6.59%	--	15.76%	--
威思顿		53,069.51	7.03%	85,001.86	30.36%	65,204.56



注：上述数据取自上市公司公开资料，其中 2017 年 1-7 月对应的所有可比上市公司的财务数据系截至 2017 年 6 月末的 2017 年半年报数据。

经以上统计对比，2016 年度可比上市公司营业收入普遍增长，平均增幅达到 15.76%；2017 年 1-6 月主要因国家电网客户的订单需求存在季节性特点，营业收入平均小幅下降了 6.59%，行业发展整体趋势向好。结合同行业可比公司具体情况，威思顿报告期内的收入增长率更高，主要是因为威思顿采用的发展策略更加灵活，报告期内主动优化产品结构应对市场变化，并且大力发展非国网集中招标业务为收入增长提供动力。

报告期内，威思顿已取得了良好的经营业绩及显著的行业地位。凭借已经取得的先发优势，威思顿有能力进一步提高市场竞争力，继续保持业务高速增长，未来营业收入预计将保持持续增长。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 13 公司回复中所载报告期内营业收入增长情况及未来营业收入增长的可持续性分析，与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。威思顿报告期营业收入出现大幅增长具备合理性，未来营业收入增长具备可持续性。

三、问题 15.

申请材料显示，1) 威思顿系上市公司合并报表范围内的企业。2) 报告期威思顿与上市公司东方电子及其关联公司之间存在采购、销售、租赁等关联交易。请你公司：1) 补充披露报告期上市公司东方电子将威思顿纳入合并报表范围的具体会计处理依据和合理性，以及本次交易收购威思顿剩余股权在备考报表中相关的会计处理方式。2) 结合报告期与第三方的交易价格，进一步补充披露上述关联交易定价的公允性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 补充披露报告期上市公司东方电子将威思顿纳入合并报表范围的具体会计处理依据和合理性，以及本次交易收购威思顿剩余股权在备考报表中相关的会计处理



方式。

（一）报告期上市公司东方电子将威思顿纳入合并报表范围的具体会计处理依据和合理性

截至 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日威思顿的股权结构为：东方电子持有威思顿 30%的股权，系威思顿的第一大股东，烟台鼎威投资股份有限公司持有威思顿 13.60%的股权，其他均为自然人股东。在此期间，烟台鼎威投资股份有限公司承诺股东会、董事会运行中与东方电子一致行动。东方电子在威思顿董事会中提名多数成员，东方电子对威思顿具有实质性控制。

截至 2017 年 7 月 31 日威思顿的股权结构为：东方电子持有威思顿 16.74%的股权，东方电子集团持有威思顿 39.06%的股权，宁夏黄三角投资中心（有限合伙）持有威思顿 44.20%的股权。2017 年 3 月 30 日，东方电子集团将其所持有的威思顿 39.06%股权对应的全部表决权委托给东方电子行使，东方电子可行使的表决权比例为 55.80%。威思顿董事会成员 7 人，其中由东方电子委派 4 名董事，另外，2017 年 3 月 29 日，威思顿董事长张侠承诺在威思顿董事会运行中与东方电子一致行动，东方电子对威思顿具有实质性控制。

根据上述情况及《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》第十三条“投资方持有被投资方半数或以下的表决权，但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的”，故将威思顿纳入东方电子的合并范围。

（二）本次交易收购威思顿剩余股权在备考报表中相关的会计处理方式合理

根据《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》第四十七条“母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权，在合并财务报表中，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。”故本次收购威思顿剩余股权在东方电子合并报表中，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整资本公积。



因本次资产重组拟以发行股份的方式收购威思顿的剩余股权，本次交易备考合并财务报表系根据以下假设基础编制：

1、假设 2016 年 1 月 1 日东方电子发行 176,712,812 股股份收购威思顿除东方电子以外的股东的股权，即假设 2016 年 1 月 1 日威思顿成为东方电子的全资子公司；

2、因 2017 年 3 月 27 日宁夏黄三角增资威思顿，故备考合并财务报表假设上述增资事项完成后的当日，东方电子发行 185,851,000 股股份及支付 6,759.37 万元现金收购宁夏黄三角持有的威思顿的股权，威思顿仍为东方电子的全资子公司；截至 2017 年 7 月 31 日现金对价 6,759.37 万元尚未支付；

3、由本次重大资产重组交易而产生的费用、税收等影响未在备考合并财务报表中反映。

备考合并财务报表系以业经山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）审计的东方电子 2016 年度及审阅的东方电子 2017 年 1-7 月的财务报表，和业经山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）审计的威思顿 2016 年度及 2017 年 1-7 月的财务报表为基础，应将威思顿的少数股东权益调整至实收资本和资本公积，将威思顿的少数股东损益调整至归属于母公司所有者的净利润，但鉴于备考合并财务报表之特殊编制目的，本备考合并财务报表的所有者权益按“归属于母公司所有者权益”和“少数股东权益”列示，不再区分“股本”、“资本公积”、“其他综合收益”、“盈余公积”和“未分配利润”等明细项目。故编制备考合并财务报表时将威思顿的少数股东权益调整至归属于母公司所有者权益，将威思顿的少数股东损益调整至归属于母公司所有者的净利润。

2) 结合报告期与第三方的交易价格，进一步补充披露上述关联交易定价的公允性

报告期威思顿与上市公司东方电子及其关联公司之间所发生的关联交易均为经常性关联交易，关联交易类型主要为采购货物、销售商品、租赁资产等。关联交易涉及业务类型较多，但总体交易金额不高，占公司相关业务总额的比例较低。公司



与关联方进行的关联交易属于正常的商业交易行为，遵循有偿、公平、自愿的商业原则，交易价格以市场价格方式确定，交易价格公允。报告期主要关联交易情况如下：

（一）关联方采购（接受劳务）情况

单位：万元

关联方	交易内容	定价方式	2017年1-7月		2016年度		2015年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
烟台东方瑞创达电子科技有限公司	采购商品	市场价	89.06	0.39%	41.54	0.08%	98.95	0.29%
东方电子股份有限公司	采购商品	市场价	90.71	0.40%	394.69	0.75%	307.20	0.89%
烟台东方华瑞电气有限公司	采购商品	市场价	47.28	0.21%	76.53	0.14%	31.62	0.09%
龙口东立电线电缆有限公司	采购商品	市场价	22.86	0.10%	34.45	0.07%	13.36	0.04%
烟台东方科技环保节能有限公司	采购商品	市场价	2.06	0.01%	5.78	0.01%	8.11	0.02%
北京东方京海电子科技有限公司	采购商品	市场价	-	-	-	-	3.59	0.00
烟台东方威智电子科技有限公司	采购商品	市场价	-	-	-	-	0.83	-
烟台东方英达康自动化技术有限公司	采购商品	市场价	-	-	-	-	1.83	0.00
东方电子股份有限公司	接受劳务	协议价	33.89	0.22%	69.99	0.28%	75.55	0.31%
烟台海华电力科技股份有限公司	接受劳务	协议价	-	-	-	-	27.41	0.00
东方电子集团有限公司	接受劳务	协议价	-	-	5.21	0.00	4.60	0.00
烟台东方威智电子科技有限公司	接受劳务	协议价	-	-	0.14	-	-	-
合计			285.85	1.33%	628.34	1.35%	573.03	1.79%



报告期威思顿主要从烟台东方瑞创达电子科技有限公司、东方电子、烟台东方华瑞电气有限公司等关联企业采购原材料，具体交易情况如下：

1、威思顿自烟台东方瑞创达电子科技有限公司主要采购射频标签，其采购价格与自无关联关系的第三方的采购价格保持一致。如：报告期自烟台东方瑞创达电子科技有限公司采购的射频标签的平均采购价格为 1.20 元，自其他非关联方供应商上海赛璞乐电力科技有限公司采购同类射频标签价格同样为 1.20 元，自烟台东方瑞创达电子科技有限公司采购价格公允。

2、通过关联方东方电子自香港骏盈电子有限公司代理进口公司生产过程中必须的集成电路，东方电子按其进价成本及实际发生的手续费及运杂费做为对威思顿的销售价格，未进行加价，如 2016 年 1 月 18 日转 86#凭证自东方电子购入集成电路 864, 486.74 元，此采购价格构成为东方电子该批产品购入价格 862, 007.73 元、代理进口过程中发生手续费 1, 062.01 元、运杂费 1, 417.00 元。

3、报告期自烟台东方华瑞电气有限公司主要采购机柜用德国（菲尼克斯）凤凰端子，烟台东方华瑞电气有限公司负责东方电子的主要原材料供应，采购价格与自非关联方采购价格保持一致，如公司主要自烟台东方华瑞电气有限公司采购的规格型号为 MKDS1.5/2-7.62 的端子，采购价格 3.95 元，自非关联方青岛诺豪电子有限公司采购同型号产品价格同样为 3.95 元。

4、威思顿报告期接受关联方提供劳务内容主要为租赁东方电子厂房及办公楼，东方电子收取的物业管理费等，收费标准按市场定价，与东方电子对园区内其他企业一致，如报告期对威思顿的物业费收费标准为按租赁面积的 3.60 元每平方米收



取，同期对烟台海颐软件股份有限公司、烟台东方威智电子科技有限公司、烟台东方英达康自动化技术有限公司等租赁用户物业费收费标准同样为 3.60 元每平方米。

（二）关联方销售（提供劳务）情况

单位：万元

关联方	交易内容	定价方式	2017 年 1-7 月		2016 年度		2015 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
东方电子股份有限公司	销售商品	市场价	396.67	0.75%	2,177.52	2.56%	1,256.51	1.93%
烟台东方华瑞电气有限公司	销售商品	市场价	61.15	0.12%	349.56	0.41%	94.59	0.15%
烟台东方科技节能环保有限公司	销售商品	市场价	34.50	0.07%	190.11	0.22%	8.78	0.01%
北京东方京海电子科技有限公司	销售商品	市场价	12.82	0.02%	-	-	7.18	0.01%
烟台东方纵横科技股份有限公司	销售商品	市场价	-	-	4.96	0.01%	0.62	0.00%
烟台东方威智电子科技有限公司	销售商品	市场价	-	-	0.56	0.00%	-	-
烟台东方能源科技有限公司	销售商品	市场价	0.42	0.00%	33.59	0.04%	-	-
烟台海颐软件股份有限公司	销售商品	市场价	-	-	61.54	0.07%	-	-
烟台海华电力科技股份有限公司	销售商品	市场价	67.23	0.13%	4.27	0.01%	-	-
烟台东方英达康自动化技术有限公司	销售商品	市场价	5.74	0.01%	-	-	-	-
烟台东方智能控制有限公司	销售商品	市场价	5.00	0.01%	4.03	0.00%	6.90	0.01%
烟台海颐软件股份有限公司	提供劳务	市场价	-	-	64.15	0.08%	-	-
东方电子股份有限公司	提供劳务	市场价	-	-	41.12	0.05%	-	-
烟台海华电力科技股份有限公司	提供劳务	市场价	-	-	9.43	0.01%	-	-
合计			583.52	1.11%	2,940.85	3.46%	1,374.58	2.11%

威思顿主要从事能源计量与管理领域产品研发、生产、服务和销售，其所生产产品多为非标准化产品，因客户对产品配置、技术要求等方面的需求不同，即使是同一类产品（如：同为单相表），也会存在不同的合同因内在配置的个性化差异出



现不同的销售价格。威思顿对关联方的销售价格执行与非关联方一致的销售定价政策。报告期威思顿关联方销售商品（提供劳务）主要价格执行情况如下：

1、报告期公司向东方电子销售产品主要为 2 级单相费控智能电能表、导轨式三相电能表。其中：向东方电子销售的 2 级单相费控智能电能表产品平均销售价格为 225.00 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 215.00 元至 240.00 元；向东方电子销售的导轨式三相电能表平均销售价格为 305.00 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 280.00 元至 320.00 元。

2、报告期公司向烟台东方华瑞电气有限公司销售产品主要为 0.5S 级三相智能电能表、电能量采集终端 CHL064-5c。其中：向烟台东方华瑞电气有限公司销售的 0.5S 级三相智能电能表平均销售价格为 806.00 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 575.00 元至 1,200.00 元；向烟台东方华瑞电气有限公司销售的电能量采集终端 CHL064-5c 平均销售价格为 9,684.00 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 8,000.00 元至 11,800.00 元。

3、报告期公司向烟台东方科技环保节能有限公司销售产品主要为 2 级单相费控智能电能表（远程/开关内置）、I 型集中器。其中：向烟台东方科技环保节能有限公司销售的 2 级单相费控智能电能表（远程/开关内置）平均销售价格为 147.70 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 117.00 元至 185.00 元；向烟台东方科技环保节能有限公司销售 I 型集中器平均销售价格为 1,600.00 元，向非关联方客户销售同类产品价格区间为 1,250.00 元至 2,200.00 元。

（三）关联租赁情况



单位：元

报告期	出租方名称	租赁资产种类	租赁起始日	租赁终止日	租赁费
2017年1-5月	东方电子	租赁房屋	2017/1/1	2017/5/31	971,473.86
2016年	东方电子	租赁房屋	2016/1/1	2016/12/31	1,690,494.44
2017年	东方电子	租赁房屋	2015/1/1	2015/12/31	1,804,630.68

报告期威思顿租赁资产主要为自东方电子租赁办公及生产用房，在威思顿没有自有办公及生产经营场所的情况下，租赁东方电子闲置厂房及办公楼既可以减少公司的资金占用、又方便业务开展，报告期关联租赁资产及租赁价格如下：

单位：元

租赁项目	数量（平米）	计量单位	2017年1-7月租赁单价	2016年度租赁单价	2016年度租赁单价
中试车间3楼	3,308.65	元/平/年	160.00	160.00	160.00
中试车间4楼	3,308.65	元/平/年	240.00	240.00	240.00
中试车间1楼	2,700.00	元/平/年	110.00	110.00	110.00
中试5楼	750.00	元/平/年	110.00	110.00	110.00

报告期东方电子对威思顿的租赁价格与东方电子对园区内其他企业如烟台海颐软件股份有限公司、烟台东方威智电子科技有限公司、烟台东方英达康自动化技术有限公司、烟台东方瑞创达电子科技有限公司等租赁价格基本一致，其定价方式为协议定价，遵循市场定价规则，交易价格公允。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：1) 上市公司东方电子将威思顿纳入合并报表范围的具体会计处理符合《企业会计准则第33号—合并财务报表》第十三条的规定，本次交易收购威思顿剩余股权在备考报表中相关的会计处理方式符合《企业会计准则第33号—合并财务报表》第四十七条的规定。2) 威思顿对关联交易定价公允性回复中所列示的报告期与关联方的关联交易信息，与核查过程中所获取的资料及了解的



信息在重大方面保持一致，报告期关联交易价格公允。

四、问题 16.

申请材料显示，1)报告期 2015 年至 2017 年 7 月 31 日，威思顿应收账款余额分别为 13,471.51 万元、28,340.08 万元和 32,778.35 万元，报告期应收账款余额持续增长；报告期营业收入分别为 65,204.56 万元、85,001.86 万元和 53,069.51 万元，其中 2016 年威思顿应收账款余额增长幅度远高于营业收入增长幅度。2)从威思顿应收账款账龄情况来看，报告期应收账款增长主要为 1 年以内的应收账款，其中 2015 年 1 年以内应收账款占比为 71.34%，2016 年为 83.57%。3)从坏账准备计提情况来看，1 年以内的应收账款计提坏账准备比例为 1%。请你公司：1)结合威思顿报告期的信用期、主要的发货及收款政策，补充披露威思顿报告期对主要客户的信用期是否发生变化，应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的具体原因及合理性。2)结合威思顿账龄结构、报告期存在部分账龄较长的应收账款的实际情况、同行业可比公司及上市公司坏账准备计提政策及威思顿主要客户情况，进一步补充披露威思顿报告期应收账款计提坏账准备是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 结合威思顿报告期的信用期、主要的发货及收款政策，补充披露威思顿报告期对主要客户的信用期是否发生变化，应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的具体原因及合理性

（一）威思顿报告期的信用期、主要的发货及收款政策



威思顿为加强客户信用管理，防止不良应收账款的发生，根据客户规模、合作情况、采购量和历史信用记录等信息，制定并实行了与行业特征、客户情况及其本身发展战略相匹配的应收账款信用政策以及发货和收款政策。根据客户类型主要可分为国网客户和非国网客户：

1、非国网客户

通常对采购量较大、信用记录较好的客户给予的信用期为发货验收后 3 个月付款，其次，对于采购量相对较低、但信用记录良好、合作期限较长且具备可发掘潜力的一般客户，给予的信用期为发货验收后 2 个月付款；最后，对于合作期限相对较短、资信状况尚待继续考察的客户，威思顿采取款到发货的形式以确保货款的可回收性，降低坏账风险。威思顿每年度对客户进行信用额度评估，给予不同的信用额度，并进行动态调整，如应收账款余额超过信用额度，将停止发货。

2、国网客户

由于国网客户在行业中处于强势地位，回款周期较长但信用情况较好，通常给予的信用期为发货验收后 3-6 个月付款，一般不对其信用额度进行发货限制。实际收款情况受不同地区国网公司的管理方式不同而存在一定差异，目前主要的收款方式如下：

(1) 根据招标合同约定，预付 0-10%的货款，在发货验收后支付 30%-80%的货款，在验收后支付 0-30%的货款，在质保期到期后支付剩余 10%的货款。

(2) 不支付首期预付款，根据项目实施进度以及国网公司年度预算情况，由双方协商付款，在质保期到期后支付剩余 10%的货款。

(3) 不支付首期预付款，根据发货验收数量，多笔合并申请付款，按统一支付，



在质保期到期后支付剩余 10%的货款。

（二）威思顿报告期对主要客户的信用期是否发生变化

威思顿报告期对主要客户的信用期未发生变化，但由于近年付款方式变化影响，国网客户更趋向于不支付首期预付款，根据发货验收数量，多笔合并申请付款，统一支付，在质保期到期后支付剩余 10%的货款。导致应收账款实际回款周期有所延长。

（三）应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的具体原因及合理性

威思顿应收账款 2016 年末余额为 28,340.08 万元，较 2015 年上升 110.37%，2016 年营业收入为 85,001.86 万元，较 2015 年上升 30.36%，应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度主要系部分国网客户付款方式变化的影响和实际国网客户的具体构成变化导致。由于受电力行业采购预决算管理和货款结算政策的影响，国网客户付款审批日趋严格，导致付款周期延长。同时随着威思顿在国家电网统一招标中的单个合同中标金额不断上升，付款更趋向于多笔结算统一支付。受此因素影响，部分国网客户的应收账款大幅增加。同时 2016 年客户结构有所变化，各地区省网回款速度不同也导致了 2016 年应收账款余额的上升。

2017 年 1-7 月收入年化后较 2016 年收入增长 7.03%，但 2017 年 7 月 31 日应收账款余额较 2016 年 12 月 31 日增加 16.73%，主要由季节性因素导致。从历史数据上看，由于国网客户付款大多集中于年底，威思顿下半年的收款金额可以达到上半年的 150%至 170%左右，大于下半年较上半年收入的增长幅度，因此 2017 年 7 月 31 日的应收账款有所增长是合理的。

综上，应收账款的增长幅度是合理的，与营业收入增长幅度匹配。



2) 结合威思顿账龄结构、报告期存在部分账龄较长的应收账款的实际情况、同行业可比公司及上市公司坏账准备计提政策及威思顿主要客户情况，进一步补充披露威思顿报告期应收账款计提坏账准备是否充分

(一) 威思顿账龄结构、报告期存在部分账龄较长的应收账款的实际情况

1、报告期内，威思顿应收账款及坏账准备账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2017年7月31日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	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	28,837.88	288.38	23,685.18	236.85	9,611.18	96.11
1-2年	2,027.01	101.35	2,668.32	133.42	2,515.45	125.77
2-3年	1,012.89	151.93	1,054.44	158.17	288.72	43.31
3-5年	541.28	270.64	395.49	197.75	744.90	372.45
5年以上	359.29	359.29	536.65	536.65	311.26	311.26
合计	32,778.35	1,171.59	28,340.08	1,262.83	13,471.51	948.90

报告期内，威思顿账龄结构平稳，无异常变动，且随着应收账款的增长，1年以上的长账龄的应收账款期后回收情况良好，未见恶化趋势。

2、部分账龄较长的应收账款的实际情况

2015年12月31日至2017年7月31日，威思顿1年以上的账龄较长的应收账款余额分别为3,860.33万元、4,654.90万元和3,940.47万元，占应收账款的比例分别为28.66%、16.43%和12.02%。1年以上的应收账款主要为根据国网公司招标合同规定的未到付款期的产品质保金，以及由于资金预算安排等原因导致资金紧张，暂缓付款的款项。

截止至2017年7月31日账龄在1年以上的应收账款余额为3,940.47万元，期后已回收675.54万元，剩余款项公司仍在积极的与客户协调催收。剩余款项中主



要客户为资信等级较高的国家电网省级公司，国网客户的特点是信用良好，发生坏账损失的概率较小。近年来由于国网公司付款方式的改变，付款审批日趋严格使得部分应收账款回款周期有一定的延长。

同时，公司对应收账款进行持续监控，并实施了积极的催收和考核制度，对账龄较长的应收账款保持了有效管理。从公司历史数据上看，未曾核销过坏账，且应收账款余额的账龄结构平稳，未见恶化趋势，保持了良好的可回收性。

（二）同行业可比公司及上市公司坏账准备计提政策及威思顿主要客户情况，进一步补充披露威思顿报告期应收账款计提坏账准备是否充分

报告期内，威思顿与东方电子的应收款项账龄分析法计提坏账准备比例相同，与东方电子及可比公司应收账款坏账准备计提比例对比如下：

账龄	威思顿	东方电子	海兴电力	三星医疗	科陆电子	炬华科技	林洋能源
1 年以内	1%	1%	5%	5%	5%	5%	5%
1—2 年	5%	5%	10%	30%	10%	10%	10%
2—3 年	15%	15%	20%	60%	30%	20%	30%
3—5 年	50%	50%	80%	100%	100%	30%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

威思顿 5 年以内应收款项坏账准备计提比例低于可比上市公司，5 年以上应收账款坏账准备计提比例和可比上市公司相同。

威思顿的主要客户为资信等级较高的国家电网省级公司及大型国有企业，客户资金实力雄厚，报告期占应收账款比例分别为 72.00%、75.43%和 73.02%，公司主要客户的特点是回款周期较长，但信用良好，发生坏账损失的概率较小。

同时威思顿根据多年积累的应收账款管理经验以及公司的实际情况，对所有要求采用信用方式进行交易的客户进行信用审核，对应收账款余额进行持续监控。在



历史上未曾发生过大额坏账。因此威思顿制定的坏账准备计提政策是充分、合理的，符合公司实际情况的。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 16 公司回复中所载报告期内应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的原因及合理性分析及应收账款坏账准备计提充分性分析，与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。报告期内威思顿应收账款余额增长合理、与实际情况相符，威思顿制定的坏账准备计提政策充分，符合公司实际情况。

五、问题 17.

申请材料显示，1) 报告期 2015 年至 2017 年 7 月 31 日，威思顿存货规模较大，主要为发出商品，金额分别为 29,587.47 万元、31,846.92 万元和 19,771.40 万元，其中 2015 年和 2016 年占当期营业收入的比例分别为 45.4% 和 73.5%。2) 报告期末发出商品对应的前五大客户数量合计为 59.26 万台。请你公司：1) 结合威思顿的主要产品从发货到验收的具体时间、报告期各期末威思顿发出商品的具体数量以及同行业可比公司的具体情况，进一步补充披露威思顿报告期末存在大额发出商品的合理性，营业收入确认的具体时点，是否符合行业内的实际情况。2) 补充披露威思顿针对大额发出商品的具体内部控制措施，针对威思顿大额发出商品的具体核查情况及核查结论。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 结合威思顿的主要产品从发货到验收的具体时间、报告期各期末威思顿发出



商品的具体数量以及同行业可比公司的具体情况，进一步补充披露威思顿报告期末存在大额发出商品的合理性，营业收入确认的具体时点，是否符合行业内的实际情况

（一）威思顿的主要产品从发货到验收的具体时间

威思顿的主要客户为国网公司，通常在中标后，国网公司根据项目进展情况，分批次下达送货通知。接到送货通知后，威思顿组织生产至发货，若发出产品系由省公司统一验收以及确认，则送货后完成验收确认通常为 1-3 个月；若发出每一批次产品需获得省网下属各地市供电公司或相关检测部门的验收以及确认，则通常情况需要 6 个月完成验收确认。

（二）报告期各期末威思顿发出商品的具体数量以及同行业可比公司的具体情况

1、威思顿发出商品的具体数量

项 目	2017年7月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
发出商品数量（只）	824,483	1,848,551	2,337,528

2、同行业可比公司的具体情况

单位：万元

可比公司	2017年7月31日（注）	2016年12月31日	2015年12月31日
科陆电子	35,843.77	18,516.50	15,804.64
林洋能源	未披露	未披露	未披露
炬华科技	0.20	3.08	-
海兴电力	未披露	未披露	未披露
三星医疗	未披露	未披露	未披露
威思顿	19,771.40	31,846.92	29,587.47

注：2017年7月31日由于同行业可比公司未公开披露财务数据，因此除威思



顿外，其余可比公司采用 2017 年 6 月 30 日中报数据做对比。2015 年及 2016 年可比公司数据取自相关公司公开的 2016 年年报。

（三）进一步补充披露威思顿报告期末存在大额发出商品的合理性，营业收入确认的具体时点，是否符合行业内的实际情况

1、营业收入确认的具体时点

威思顿针对国网客户的收入确认政策为：国网集中招标业务，在中标并签订框架协议后，根据需求按批次供货，若每一批次获得省网下属各地市供电公司或相关检测部门的验收以及确认，分批次确认收入。若由省公司统一验收以及确认，在整个框架协议供货完毕后，由省公司统一验收以及确认后，整体确认收入。

同行业可比公司具体收入确认政策如下：

公司名称	收入确认标准
科陆电子 002121.SZ	公司按照销售合同，将生产的产品发出，取得客户的签收或验收单据后，确认销售收入。
林洋能源 601222.SH	所售产品货物已发出，并收到经客户验收合格后出具的验收证明时。
炬华科技 300360.SZ	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
海兴电力 603556.SH	已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，确认为收入的实现。
三星医疗 601567.SH	不需要安装的产品在所售产品货物已发出，并收到经客户验收合格后出具的验收证明时；需要安装的产品在所售产品货物已发出并完成安装工程，并收到经客户安装验收合格后出具的证明时。

2、招标合同的主要验收条款

根据国网客户招标合同以及实际执行情况，国网客户在项目开展过程中存在多次验收要求，主要有：

（1）到货前验收



根据合同相关规定，国网有权对合同货物（包括原材料、元器件、关键工艺、成品等）进行到货前验收，供货前样品比对出现未经国网书面确认的不一致，即判定中标批次不合格，限期 30 天整改，若整改延期或仍有不一致，买方有权终止采购合同；供货前全性能试验中，出现任一样品不合格，限期 30 天整改，整改延期或整改后仍不合格，买方有权终止采购合同。

（2）发货验收

发货后由国网公司人员对型号、数量、外观作初步验收，并在送货签收联签字确认。

（3）到货后抽样验收试验

根据合同相关规定，到货后样品比对出现未经国网书面确认的不一致（包括主要元器件和软件版本信息等），即判定该到货批次不合格，国网有权要求公司限期整改，整改后仍不合格的，国网有权终止采购合同。公司除按合同约定承担违约责任外，相关费用及由此给买方造成的损失由卖方承担。

到货后抽样验收出现样品不合格，即判定该到货批次不合格，国网有权整批退货或要求卖方限期 30 日整改，整改延期或整改后再次抽样验收试验仍不合格的，国网有权终止采购合同。

（4）到货后全检验收试验

根据合同相关规定，电能表到货后全检验收试验合格率小于 99%或出现同类故障电能表数大于或等于 3 只时，确认为批量质量隐患的，经公司签字确认后，国网有权整批退货或要求公司限期整改，整改延期或整改后再次试验仍不合格的，国网有权解除合同。



（5）运行验收

根据合同相关规定，合同货物由国网根据公司提供的技术资料、检验标准、图纸及说明书进行安装。安装完毕后，公司应派人参加调试。安装、调试、验收中，合同货物的本体或任何组件如有缺陷公司应及时处理。公司对合同货物缺陷的处理不能达到合同要求，买方有权退货或解除合同。安装过程中公司处理缺陷超过买方要求期限的，应按延迟交货进度赔偿。

同时在运行验收过程中，如运行分批故障率大于或等于 2%，整批退货。

运行分批故障率=该批次发生故障的电能表数/该批次电能表总数×100%。统计范围：同一供应商、同一种类型、同一到货批次电能表。

3、威思顿报告期末存在大额发出商品的合理性，是否符合行业内的实际情况

与同行业上市公司比较，除科陆电子外，其他可比公司林洋能源、炬华科技、海兴电力和三星医疗均未单独披露发出商品科目或仅存在少量发出商品。具体原因如下：

由于国网客户在行业内处于优势地位，各项验收条款在各地区国网客户间实际执行以及理解上也存在一定差异。因此同行业公司具体的收入确认时点的判断上各不相同。

威思顿收入确认政策较同行业可比公司较为谨慎，符合国网客户的情况及特点。根据上述中标合同中的验收条款，在到货前验收、到货后抽样验收试验、到货后全检验收试验和运行验收中，若发生质量问题，国网均有权解除合同或整批退货。而各地区国网的实际执行的程序和对中标合同的理解不尽相同。基于以上情况，公司选择了由省网下属各地市供电公司或相关检测部门进行验收以及确认后，或由省网



公司统一进行验收及确认后确认收入，以保证公司的产品质量已完全符合客户要求，防止发生解除合同或整批退货的情况。该收入确认政策导致报告期末存在发出商品余额。

根据对招标合同的主要验收条款和国网客户的访谈情况，威思顿对相关产品风险报酬转移的具体时点的判断合理，符合行业惯例以及企业会计准则的相关规定。

2) 补充披露威思顿针对大额发出商品的具体内部控制措施，针对威思顿大额发出商品的具体核查情况及核查结论。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

威思顿的客户主要分为国网、省网客户和其他零散客户，威思顿根据客户性质，对发出商品制定了不同的管理制度。

对于国网、省网的招标订单，威思顿规定在货物交接后办理货物交接单和验收单，威思顿营销经理收到《到货通知单》后，应及时与客户物资相关负责人确认，申请办理货物交接单和验收单。如有省计量中心未向地市局匹配货物、或项目未施工未投运等而不予办理验收单的情况，威思顿营销经理应及时向公司说明原因，并实时跟踪项目情况，一旦具备验收条件，应第一时间办理，及时回款。

对于零散用户订单，威思顿营销经理应在收到《到货通知单》后，第一时间与对方公司采购部确认，确认无误后，将验收单交与客户签字盖章，按照合同相关条款办理回款手续。如因产品质量问题、数量差异等情况而导致用户不予办理验收单，威思顿营销经理应第一时间到现场查明情况，及时与公司反馈沟通，并于2个工作日内解决问题，避免因货物验收问题给公司造成损失。

同时，为了有效保证发出商品的可变现价值，降低减值以及坏账的风险。威思



顿对于发出商品的验收制定了如下控制措施：

①对于已发出商品，营销人员必须及时掌握项目情况，第一时间办理验收手续。因现场技术问题和工程原因影响到货物验收，必须按照管理程序及时反馈，协调处理，提出解决办法。协调处理不利，承担考核责任。

②六个月不能完成验收但不超过一年的产品，营销经理应自了解情况后定期去对方公司（施工现场）确认实际情况，落实延误原因，协调及时验收，因不可抗力原因导致延误验收（但最终工程实施会验收）的产品，应在延误期间定期向公司相关负责人反馈情况。

③超出一年不能完成验收的产品，营销经理应将实际情况反馈给公司，成立专门项目负责小组，每月与对方公司（施工现场）确认实际情况及产品数量，直至验收完毕；若因该项工作未做或工作不到位而导致最终出现验收差异，由直接负责经理承担全部责任；一旦察觉情况不利于验收或根本不具备条件验收，营销经理应及时将货物追回，必要时向财务部领取对账单与对方公司对账，以避免超出法律时效期造成坏账。

④经风险评估确认合同不能再执行且不能将货物及货款追回的，按照实际负责情况及损失情况，负责经理承担损失额 20%-50%的责任。公司判定因负责经理失职或恶意原因造成公司损失的，责任经理应承担全部损失。

会计师核查情况及核查意见

1、会计师实施的核查程序如下：

(1) 首先获取在库商品明细表、发出商品明细表，核对报告期发出商品数量、



金额与报告期在库商品数量、金额合计数与同期库存商品结存数量、金额一致；

(2) 查阅威思顿对于发出商品的相关控制制度，核查相关控制制度执行的有效性；

(3) 对主要客户进行访谈，就报告期内发出商品的现状，金额及数量进行确认并了解验收进度；

(4) 调取大额发出商品档案，根据发出商品明细品种、规格型号、收货客户、数量与金额等信息，进行初步核对后选取样本发函询证；

(5) 报告期内，发出商品函证情况如下：

项 目	2017年7月31日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额(万元)	数量	金额(万元)	数量	金额(万元)	数量
发出商品报表记录	19,771.40	824,483	31,846.92	1,848,551	29,587.47	2,337,528
发函数量、金额	16,163.68	699,284	24,530.09	1,580,115	19,431.11	1,912,099
发函比例	81.75%	84.81%	77.02%	85.48%	65.67%	81.80%
回函情况	14,833.78	668,622.00	23,049.11	1,516,507	14,055.79	1,512,254
其中：回函正确	14,833.78	668,622.00	23,048.80	1,516,495	14,055.79	1,512,254
回函差异			0.31	12		
对未回函及回函差异实施替代程序后可确认	1,329.90	30,662	1,481.29	63,620	5,375.32	399,845
发函可确认额合计	16,163.68	699,284	24,530.09	1,580,115	19,431.11	1,912,099

(6) 对回函不符及未回函的发出商品，通过调取发出商品档案，对销售合同、发运明细表、货运单据、客户签收记录等进行核查等替代程序，确认该等发出商品的品种、规格型号及数量。

2、核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 17 公司回复中所载报告期末存在大额发出商品及营业收入确认时点的合理性分析，与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得



的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。威思顿报告期末存在大额发出商品及营业收入确认的具体时点符合行业内实际情况。报告期内，威思顿制定并执行的发出商品内部控制措施是充分有效的，大额的发出商品不存在重大异常情况。

六、问题 18.

申请材料显示，报告期 2015 年至 2017 年 7 月 31 日威思顿预收账款规模分别为 30,958.52 万元、21,010.18 万元和 11,393.37 万元，报告期预收账款出现明显下降。威思顿预收账款的主要客户为国网各单位，根据合同约定，国网客户通常会预付 0-10%的货款，到货后支付主要款项。请你公司补充披露威思顿通常销售的收款流程，各阶段的收款比例，并结合上述比例、营业收入确认时间补充披露报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间是否匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

1) 请你公司补充披露威思顿通常销售的收款流程，各阶段的收款比例

销售的收款流程以及营业收入确认时点及补充披露情况详见本反馈回复文件四、问题 16 及五、问题 17 相关答复。

2) 结合上述比例、营业收入确认时间补充披露报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间是否匹配

(一) 报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间对比情况

单位：万元



项 目	2017年7月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
预收款余额	11,393.37	21,010.18	30,958.52
营业收入	53,069.51	85,001.86	65,204.56
中标金额	62,259.00	112,032.00	90,083.00

(二) 报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间的匹配情况

威思顿中标合同分为国网集中招标业务和非国网集中招标业务，预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间的匹配情况按业务性质分类如下：

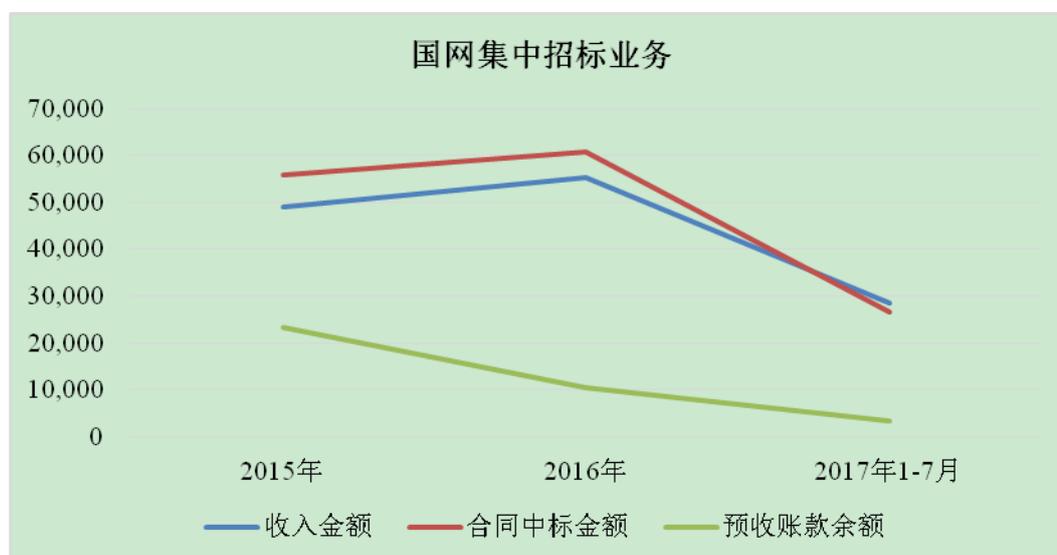
1、国网集中招标业务匹配情况

国网集中招标业务的预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间的情况如下：

单位：万元

项 目	2017年7月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
预收款余额	3,356.15	10,531.92	23,455.29
营业收入	28,506.68	55,301.60	49,018.17
中标金额	26,650.76	60,842.40	55,865.83

变动趋势如下：



国网集中招标业务的收入金额和合同中标金额走势趋同，而预收账款余额逐年下降，主要原因系国网客户付款方式有所变更。近年，国网公司逐步加强了采购预决算管理制度以及付款流程的内部控制，付款审核日趋严格，导致其预付款的支付金额呈下降趋势。同时，部分国网公司在付款方式上更趋向不支付预付款项，多笔结算统一支付，导致了公司收款周期有所延长，预收账款逐步减少。

由于以上因素导致预收账款余额大幅减少。

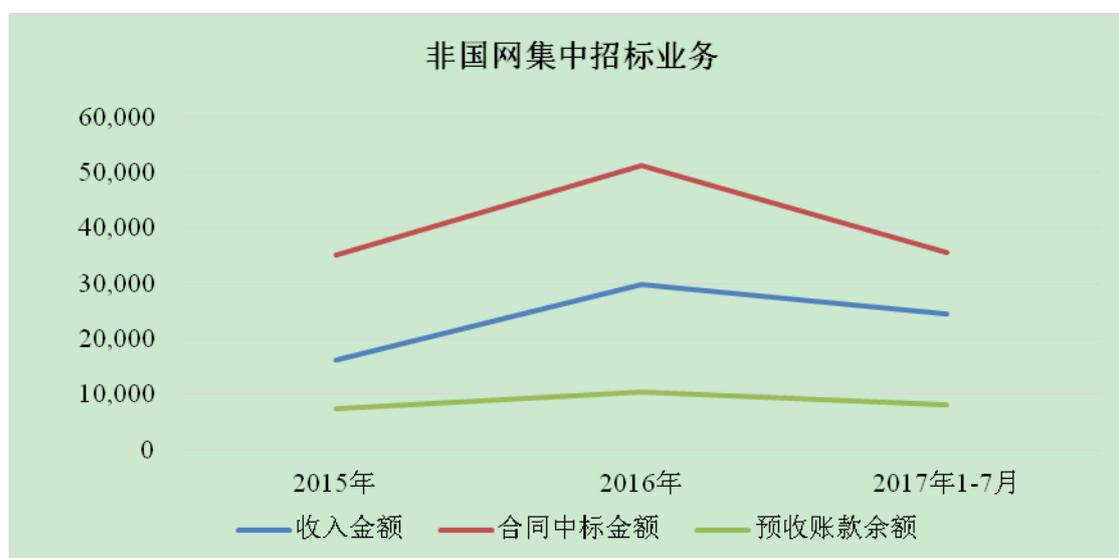
2、非国网集中招标业务匹配情况：

非国网集中招标业务的预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间的情况如下：

单位：万元

项 目	2017年7月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
预收款余额	8,037.22	10,478.26	7,503.23
营业收入	24,562.83	29,700.46	16,186.39
中标金额	35,608.24	51,189.60	34,217.17

变动趋势如下：



非国网集中招标业务的收入金额和合同中标金额走势趋同，报告期内预收账款余额规模占合同中标金额的比例分别为 21.43%、20.47%以及 22.58%，变动趋势较平稳。此类招标业务主要为非国网集中招标客户，其收款政策未发生变更，因此与合同中标金额之间的匹配程度较高。

3、整体变动趋势及匹配关系

报告期内，威思顿收入金额和合同中标金额总体呈上升趋势，而预收账款余额呈下降趋势，主要原因系国网客户付款方式发生变化，导致国网集中招标业务的预收款项大幅下降。虽然非国网集中招标业务的预收款余额仍处于上升趋势，且与合同中标金额之间的匹配程度较高，但由于此类业务的预收款在 2015 年及 2016 年度占预收款总额的比例较小，因此受国网集中招标业务的影响，预收账款总体呈下降趋势。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 18 公司回复中所载报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间匹配性分析与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。报告期各期末预收账款规模与营业收入及合同中标金额之间基本匹配，报告期内预收账款变化情况符合实际情况，具有合理性。

七、问题 19.

申请材料显示，报告期 2015 年至 2017 年 7 月 31 日，威思顿预计负债金额分别为 2,923.81 万元、4,217.87 万元和 4,884.93 万元，系威思顿计提的产品质量



风险金。威思顿销售给国家电网客户一般在合同中约定货物质量保证期为从合同货物通过验收并投运后 12 个月，并要求卖方保证合同货物在其寿命期内运行良好，承诺合同货物的寿命不少于 10 年。请你公司结合威思顿历史期间销售产品发生退换货、产品质量维修等实际支出情况，进一步补充披露威思顿历史期间相关成本能否可靠预计，报告期产品质量风险金的具体计提依据。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）预计负债计提的背景及依据

威思顿账面的预计负债为向国家电网供货而计提的产品质量（缺陷）保证金。威思顿为国网供货的计量设备属国计民生产品，其产品质量涉及千家万户，因此电网对供货厂家提出严格的质量要求。

国网自 2013 年开始执行新的“电能表及用电信息采集设备”集中招标技术规范，对基于用电信息采集系统应用所招标的产品提出了更高的质量要求。威思顿对国网供货承诺的产品质量保证期限为 10 年。根据威思顿前期对产品的可靠性预计，威思顿产品总体性能较好，可靠性较高，但受制于部分元器件（如电池、电解电容等）的使用寿命限制，威思顿产品亦存在一定的质量缺陷风险，一旦在威思顿承诺的质量保证期限内出现产品质量问题，且被认定为质量缺陷，威思顿将面临同批次产品全部被拆卸、退货、重新检验、重装及赔偿用户损失等问题。

经测算，以单表为例：每台拆卸费用为 50.00 元、运费 2.00 元、返修改造费用 20.00 元、用户检表费用 20.00 元、器件损失（ESAM 需要报废）13.00 元、其他各种损耗约需每台 10.00 元，预计损失费用约占单台表产品平均售价的 30%至 50%。



根据华北电力科学研究院有限责任公司对威思顿产品出具的《可靠性预计报告》，威思顿产品总体可靠性为 95%左右。基于谨慎性考虑，威思顿组织技术、营销等相关部门共同测算，确定自 2013 年起按国网销售收入额（已确认收入合同额）的 2% 计提质量（缺陷）风险保证金，以应对威思顿未来期间面临的产品质量（缺陷）风险。

（二）预计负债政策执行情况

威思顿自 2013 年起计提产品质量（缺陷）保证金，截至 2017 年 7 月 31 日尚未发生大规模退、换货情况。威思顿产品质量总体可靠，日常性维护支出发生额较小。但由于尚未达到威思顿承诺的 10 年质量保证期，所以一直按原制定标准计提产品质量（缺陷）保证金。2015 年至 2017 年 7 月 31 日，账面质量（缺陷）保证金余额分别为 2,923.81 万元、4,217.87 万元和 4,884.93 万元。威思顿将根据国网质量标准的更新情况及公司产品质量情况，及时对产品质量（缺陷）保证金的计提进行合理估计。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 19 公司回复中所载报告期内产品质量风险金的具体计提依据与我们审计威思顿申报财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致。威思顿对其产品（缺陷）质量保证金计提依据合理、符合《企业会计准则》的谨慎性原则，自执行产品（缺陷）质量保证金计提政策以来，一直按国网销售收入的 2% 计提产品（缺陷）质量保证金，计提标准一致，符合《企业会计准则》的一贯性原则。



八、问题 20.

申请材料显示，威思顿报告期固定资产规模分别为 1,978.92 万元、1,832.72 万元和 14,240.90 万元，报告期末固定资产出现大幅上升，主要是由于房屋建筑物增加所致。智能计量在建项目落成，于 2017 年 5 月达到预定可使用状态转入固定资产。上述项目完成前，威思顿无自有房屋建筑物。请你公司结合上述智能计量在建项目的具体建设进度情况，补充披露 2016 年末威思顿在建工程仅为 4,796.68 万元，至 2017 年 5 月末项目已经落成并达到预定可使用状态，金额大幅增长为 12,645.74 万元的合理性，报告期威思顿相关的在建工程和固定资产核算是否准确。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（一）威思顿在建工程基本情况

威思顿在“智能制造及供应链延展项目”投入使用之前无自有房屋建筑物，其生产、办公场所均为租赁。威思顿“智能制造及供应链延展项目”的规划立足于国家级高新科技产业项目标准，规划总用地面积约 55 亩，总建筑面积为 5.9 万平方米。

（二）智能制造及供应链延展项目工程进度及主要建设节点

威思顿“智能制造及供应链延展项目”工程进度及主要建设节点如下：

- 1、2015 年 12 月土方开工；
- 2、2016 年 2 月 27 日举行奠基仪式；
- 3、2016 年 6 月 22 日项目主体开始封顶；



- 4、2016 年 11 月底砌筑完成；
- 5、2016 年 12 月底电梯开始安装、外幕墙开始施工、设备安装工程开始施工、门窗工程开始现场测量、防火门进场施工、开始瓷砖招标采购；
- 6、2017 年 1 月精装修队伍进场施工；
- 7、2017 年 2 月强电进场施工、开始电缆采购、配电箱采购；
- 8、2017 年 3 月道路开始施工、室外景观开始施工、家具招标、车间地面开始施工；
- 9、2017 年 5 月大门门卫施工；
- 10、2017 年 6 月正式投入使用。

（三）项目预算及完成情况

威思顿“智能制造及供应链延展项目”预算及完成情况如下：

单位：万元

项目主要组成部分	预算金额 (含税)	截至 2017.7.31 入 账金额(含税)	截至 2017.7.31 入账 金额(不含税)	截至 2016.12.31 入账 金额(不含税)
土建工程	6,781.43	6,243.23	5,624.53	4,094.21
设备安装工程	3,514.00	3,004.38	2,806.65	611.18
室内装修工程	2,506.46	2,740.12	2,568.58	-
室外场地及绿化	1,064.08	899.50	840.36	-
其他	2,011.60	862.44	855.88	91.29
合计	15,877.57	13,749.67	12,696.00	4,796.68

截至 2016 年 12 月 31 日，威思顿“智能制造及供应链延展项目”主要进行的是土建项目的施工建设。“智能制造及供应链延展项目”主要由烟台飞龙集团有限公司负责承建，按双方于 2015 年 12 月签订的《建筑工程施工合同》约定，项目开工日期为 2016 年 2 月 23 日，竣工日期为 2017 年 4 月 17 日，工程内容：建筑工程、安装预埋工程、外墙保湿、门窗、外墙石材、外墙真石漆、室内防水、栏杆、电气、



给排水、通风空调等，该合同总价为 4,399.68 万元（含税）。2016 年末在建工程账面余额 4,796.68 万元主要为列支项目前期费用及项目主体建设的土建项目费用。

威思顿为确保 2017 年 5 月末搬迁的预计目标要求，在主体项目完工后的室内装修工程阶段，1#、2#楼分别各由三家装修公司同时施工，装修、设备安装同期进行，赶超工期。因此安装工程及室内、外装修等项目施工期间均在 2017 年，项目支出同期在 2017 年入账。截至 2017 年 5 月末，“智能制造及供应链延展项目”的主要功能达到预定可使用状态，威思顿整体搬迁投入运营，但尚有不影响项目整体运营功能的零星工程未完工及部分需据实结算的工程项目尚未结算，威思顿根据项目合同及工程实际完成情况对项目未结算部分进行合理预估，工程总造价为 12,696.00 万元，于项目投入使用后对其进行整体预转固处理。威思顿 2016 年末在建工程账面余额为 4,796.68 万元，2017 年 1-7 月间增加了 7,899.32 万元，并已于投入使用后及时转入固定资产进行核算，与实际工程建设进度相符。

会计师核查意见

经核查，会计师认为：上述问题 20 公司回复中关于智能计量在建项目的建设进度补充披露情况与我们核查过程中所获取的资料及了解的信息在重大方面保持一致，报告期威思顿相关的在建工程和固定资产核算准确。

九、问题 21.

申请材料显示，报告期 2015 年至 2017 年 1-7 月，威思顿营业外收入中软件增值税退税金额分别为 1,340.91 万元、1,929.92 万元和 1,184.83 万元。请你公司结合相关软件增值税退税政策，进一步补充披露威思顿的主营业务能否准确区分相关的硬件和软件收入，并针对上述软件增值税退税金额和相关软件收入的匹配性进行测算。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：



软件增值税退税金额和相关软件收入的匹配性测算

报告期内，威思顿系国家高新技术企业，其所生产、销售的产品符合《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）和山东省国家税务局关于发布《软件产品增值税即征即退管理办法》的公告（山东省国家税务局公告〔2013〕2号）文件规定：威思顿销售自行开发生产的软件产品，按17%税率征收增值税后，对增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退。

威思顿申报享受增值税软件退税的产品有自行开发的软件产品及嵌入式软件产品，符合“财税〔2011〕100号”文件中关于软件产品界定及分类范围，其嵌入式软件产品销售额的计算按财税“〔2011〕100号”文件规定的计算公式执行，且经当地主管税务机关批准。威思顿每月向主管税务部门报送软件退税申请报告、嵌入式软件产品即征即退税额计算表等资料，主管税务部门审批受理后转国库办理应退税款，因此威思顿对硬件和软件收入的区分按国家相关文件计算并经主管税务部门批准。

因国库办理退税到账日期与软件收入确认时间存在时间差，以及税务部门审批进度及国库资金安排等原因，各期申请退税时间与经审批的退税额实际到账时间存在差异。威思顿本着谨慎性原则，以实际收到退税款的时间确认软件退税收入。报告期软件相关收入与同期确认的增值税软件退税收入匹配情况如下：

单位：元

项 目	2017年1-7月	2016年度	2015年度
软件相关收入	83,688,938.81	111,609,269.72	131,164,689.29
收到的增值税软件退税	11,848,323.07	19,299,245.14	13,409,132.11
退税比例	14.16%	17.29%	10.22%
报告期平均退税比例		13.65%	

综合看，威思顿报告期内软件增值税退税金额和相关软件收入基本匹配。



会计师核查意见

经核查，会计师认为：威思顿主营业务收入对硬件和软件收入的划分符合《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）文件规定且经当地主管税务机关批准；威思顿以实际收到的税收返还款确认软件退税收入，符合《企业会计准则》的谨慎性原则及《企业会计准则第16号—政府补助》的相关规定，报告期内软件增值税退税金额和相关软件收入基本匹配。

山东和信会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·济南

中国注册会计师：

中国注册会计师：

2018年1月15日

