

关于对广东顺威精密塑料股份有限公司 2017 年年报的问询函的专项核查说明

广会专字[2018]G18005240200 号

目 录

关于对广东顺威精密塑料股份有限公司 2017 年 年报的问询函的专项核查说明.....	1-9
--	-----

关于对广东顺威精密塑料股份有限公司 2017 年年报的问询函的专项核查说明

广会专字[2018]G18005240200 号

深圳证券交易所：

广东顺威精密塑料股份有限公司（以下简称“公司”或“顺威股份”）转来的《关于对广东顺威精密塑料股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 92 号，以下简称“问询函”）已奉悉。我们对贵所在问询函中提出的需我们回复的事项进行了审慎核查，现对有关事项回复如下：

问询函问题 3：报告期末，你公司合并财务报表中存货账面余额为 4.24 亿元，存货跌价准备余额为 2,790.64 万元。请补充披露以下事项：

（1）请结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策、主要产品毛利率变化等说明存货期末账面余额较大的原因；

回复：

公司存货两年对比情况如下表：

单位：万元

项目	2017.12.31			2016.12.31		
	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	9,105.67	512.80	8,592.87	8,366.15	155.84	8,210.30
在产品	5,365.51	7.19	5,358.32	2,243.25	-	2,243.25
库存商品	20,128.44	2,270.65	17,857.79	14,218.06	708.33	13,509.74
周转材料	2,670.45	-	2,670.45	1,568.08	-	1,568.08
委托加工物资	5,151.35	-	5,151.35	4,999.30	-	4,999.30
合计	42,421.42	2,790.64	39,630.78	31,394.84	864.17	30,530.67
跌价准备占账面余额比	6.58%			2.75%		

2017 年末，存货对比 2016 年主要是库存商品及在产品增加较多，主要系根据以销定产的产销政策，公司预计 2018 年 1 季度空调行业整体产量将进一步增长，为了应付 2018 年初旺季及春节期间的交货压力，公司提前备库存，使得库存商品及在产品同比去年均有所增长。

(2) 请结合存货性质特点、未来市场行情以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的合理性和充分性，以及本报告期存货跌价准备与去年相比大幅增加的原因、合理性及充分性。

回复：

(一) 存货跌价准备计提的充分性和合理性

公司期末存货按成本与可变现净值孰低计量，对于存货可变现净值低于成本的部分，计提存货跌价准备。用于生产而持有的原材料和在产品，其可变现净值按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；直接用于出售的库存商品，其可变现净值按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。

2017年末，公司对各存货项目进行减值测试，情况如下：

根据存货内部管理制度，公司定期对期末存货进行盘点及检测，并根据库龄及保存情况区分呆滞产品。

(1) 库存商品：其中有部分库龄达1年以上的产品，由于预计未来可变现净值较低，按产品成本全额计提存货跌价准备；对于库存商品，按照所备产品对应的订单及客户，结合估计的销售费用和相关税费后，对比可变现净值与成本并计提相关跌价。

(2) 原材料、周转材料、委托加工物资、在产品：用于生产而持有的原材料和在产品，以及发外加工的原材料，其可变现净值按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；而由于公司主要原材料原料树脂及工程塑料属于普遍共用原材料，主要根据库存商品的跌价情况及比例，合理预估原材料、周转材料、委托加工物资、在产品的跌价；对用于直接对外销售的原材料，同样也是按照成本与可变现净值孰低计提相应跌价；对于1年以上库龄且没有使用价值的存货，由于预计未来可变现净值较低，按成本全额计提存货跌价准备。

综上，我们认为，公司计提存货跌价准备的依据及原则合理，2017年公司存

货跌价准备的计提一贯地执行了存货跌价准备计提的既定原则，充分反映了2017年存货跌价的情况。

(二) 存货跌价准备与去年相比大幅增加的原因、合理性及充分性

2017年末，存货账面余额42,421.42万元，存货跌价准备余额2,790.64万元，存货跌价准备余额占存货账面余额比例为6.58%，比2016年末增加了3.83个百分点。主要原因包括一、公司与主要客户的定价政策有原材料价格联动机制，但是对于2017年原材料价格的较大幅度的上涨，依然使公司平均毛利率出现约2.70%的下降，因此对于部分客户的订单对应的存货，考虑估计的销售费用和相关税费后，对比去年出现了较多减值的现象。

二、为应付2018年初旺季及春节期间的交货压力以及未来原材料价格可能的进一步上涨，公司提前备库存，使得库存商品、在产品及原材料同比去年均有所增长，提升了整体跌价准备的比例。

三、子公司广东智汇赛特新材料有限公司整体搬迁完毕，对于在库库存做了进一步清理，对于该部分呆滞材料及库存商品，公司按其成本全额计提了存货跌价准备；子公司广东顺威三月雨微灌溉科技发展有限公司由于销售渠道拓展不利，业务处于停滞状态，对于其呆滞的材料及库存商品，公司按其成本全额计提了存货跌价准备。

因此，基于以上原因，2017年末，公司存货跌价准备比去年呈现较大幅度增加。

核查程序：

①了解顺威股份存货相关内部控制，判断内控设计的合理性，并测试相关内部控制运行的有效性。

②对顺威股份存货实施监盘，检查存货的数量、状况等。

③取得顺威股份存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理。

④获取顺威股份存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按照公司相关会计估计执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

核查结论：

经核查，顺威股份存货期末余额真实准确，存货跌价准备计提合理，充分反映了期末存货的情况。

问询函问题4：截至 2017年 12 月 31 日，你公司合并财务报表中应收账款及其他应收款的余额合计为5.02亿元，坏账准备合计为1,782.32万元。请补充披露其他应收款的具体明细、形成原因，并请结合应收账款的分类、信用政策、主要客户变动情况及坏账计提政策，说明公司应收账款上升的原因、坏账准备计提的合理性。请你公司年审会计师核查并发表专业意见。

回复：

(1) 截至2017年末，其他应收款根据款项性质，分类如下：

款项性质	期末账面余额	期初账面余额
押金及保证金	20,213,438.41	17,817,891.45
备用金	429,710.09	413,979.03
往来款	769,756.37	968,801.56
其他	300,333.17	227,716.14
合计	21,713,238.04	19,428,388.18

其中，押金及保证金主要包含租赁押金、履约保证金、质量保证金等内容，大额明细如下：

单位名称	期末余额	说明
佛山市顺德区杏坛镇财政局	9,325,751.00	杏坛生产基地建设履约金
青岛鸿明塑胶实业有限公司	5,000,000.00	客户销售质量保证金
黄山区综合经济园区投资开发有限公司	1,920,000.00	黄山项目投标保证金
Amata Summit Ready Built Co.,Ltd	1,420,355.00	泰国顺威租赁保证金
佛山市顺德区环境运输和城市管理局杏坛分局	500,000.00	杏坛生产基地渣土运输保证金
合计	18,166,106.00	--

(2) 结合应收账款的分类、信用政策、主要客户变动情况及坏账计提政策，说明公司应收账款上升的原因、坏账准备计提的合理性

2017年，公司应收账款的基本情况如下：

项目	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31	增减率
应收账款余额（元）	480,399,499.00	434,987,199.78	10.44%
应收账款余额增长率	10.44%	45.24%	-34.80%
同期营业收入（元）	1,555,408,216.80	1,299,155,022.36	19.72%
应收账款余额占同期营业收入的比率	30.89%	33.48%	-2.60%

2017年，受益于空调市场的产量增长，公司销售订单增长，实现营业收入155,540.82万元，同比增长19.72%；相应的，应收账款余额随之增长，较上年期末增长了4,541.23万元，增幅为10.44%。

最近三年，公司应收账款余额情况如下表：

单位：元

账龄	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
1 年以内	465,411,761.81	424,428,904.86	290,212,239.21
1-2 年	9,751,347.01	6,538,373.60	5,614,330.07
2-3 年	2,184,976.68	1,649,473.94	1,305,120.66
3 年以上	3,051,413.50	2,370,447.38	2,369,237.25
合计	480,399,499.00	434,987,199.78	299,500,927.19
其中：1 年以内 应收账款占比	96.88%	97.57%	96.90%

由上表可见，最近三年，公司1年以内应收账款余额占应收账款总额比例均在96%以上，应收账款总体质量较高。

2017年，公司主要客户与上期末发生重大变化，主要客户均为国内外主要知名空调生产商，未发生明显变化；2017年应收账款前5名金额及2016年情况列示如下：

单位：元

单位名称	与本公司关系	2017.12.31	占应收账款 总额的比例 (%)	2016.12.31	占应收账款 总额的比例 (%)
第一名	非关联方	38,527,272.69	8.02%	40,676,348.04	9.35%
第二名	非关联方	21,062,351.30	4.38%	26,706,720.76	6.14%
第三名	非关联方	17,713,136.77	3.69%	4,391,528.14	1.01%
第四名	非关联方	16,908,547.50	3.52%	21,595,568.97	4.96%
第五名	非关联方	16,425,112.15	3.42%	19,866,136.92	4.57%
合计	--	110,636,420.41	23.03%	113,236,302.83	26.03%

最近三年，公司坏账损失情况以及坏账准备计提情况如下表：

项目	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31	2015 年度 /2015.12.31
应收账款账面余额（元）	480,399,499.00	434,987,199.78	299,500,927.19
核销的应收账款金额（元）	1,737.50	231,646.18	450,605.33
核销金额占应收账款余额的比例	0.00%	0.05%	0.15%
坏账准备计提金额（元）	16,255,853.51	12,991,437.17	9,948,908.40
坏账准备计提金额占应收账款余额的比例	3.38%	2.99%	3.32%

从以上数据可见，公司最近三年实际核销的应收账款占应收账款余额的比例均未超过0.2%，而期末计提应收账款坏账准备占应收账款余额的比例均在2%以上，坏账准备的计提金额远大于实际核销的坏账损失金额。

对比同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策，公司处于行业平均水平：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
本公司	2%	20%	50%	100%
朗迪集团	2%	5%	10%	20-100%
凌云股份	0%	50%	100%	100%
毅昌股份	1-10%	20%	40%	80-100%
精艺股份	3%	10%	30%	80%

综上，公司应收账款余额基本在信用期内，主要欠款客户均为国内外主要知名空调生产商，公司与上述客户具有较好的长期业务关系，且上述客户具有良好的商业信誉，发生坏账的可能性很小。对比同行业政策无明显异常，因此，公司的坏账准备的计提与公司的实际经营情况相符且稳健，符合企业会计准则的相关规定。

核查程序：

①、对顺威股份的信用政策、应收款项管理、存货管理的相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试。

②检查应收账款形成的相关合同及单据，同时结合应收账款周转率，对应收账款的整体变动进行分析。

③通过分析顺威股份应收账款的账龄和客户信誉情况，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款的真实性及完整性、应收账款坏账准备计提的合理性。

④分析计算顺威股份资产负债表日坏账准备金额与应收款项余额之间的比率，结合合同约定的信用期限，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分。

⑤获取顺威股份坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

⑥关注检查账龄较长的大额应收账款的客户真实财务状况，对于已经出现逾期、违约现象的应收账款，其可收回金额的预测使用的相关假设和参数是否合理。

核查结论：

经核查，顺威股份的应收账款上升的原因及坏账准备计提的金额合理。

问询函问题5：报告期内，你公司前五名客户销售额占年度销售总额达52.73%。请补充披露以下事项：

(1) 请结合你公司行业特点及销售、采购模式说明你公司客户集中度较高的原因及合理性；

回复：

公司客户相对集中，主要是由公司下游空调制造行业的产业格局所决定的，随着空调行业的进一步整合，其行业集中度已经达到一个较高的水平，因此公司客户集中度也相对较高。此外，公司受生产能力限制，会优先选择需求量大、产品附加值高的优质客户，这也导致公司的销售相对集中于大客户。

(2) 请补充披露与上年度相比前五大客户的变化情况，并请说明公司是否存在对前五大客户的依赖，若存在，请补充提示相关风险。

回复：

最近两年，公司前五大客户销售情况如下：

客户名称	2017年销售额 (元)	占年度销售 总额比例	客户名称	2016年销售额 (元)	占年度销售 总额比例
第一名	332,907,744.87	21.40%	第一名	228,857,704.39	17.62%
第二名	182,941,203.82	11.76%	第二名	184,168,097.33	14.18%
第三名	133,589,440.64	8.59%	第三名	100,997,643.34	7.77%
第四名	90,477,573.32	5.82%	第四名	67,638,365.42	5.21%
第五名	80,237,834.94	5.16%	第五名	61,222,087.25	4.71%
合计	820,153,797.58	52.73%	合计	642,883,897.73	49.48%

公司不存在向单个客户的销售比例超过总额的50%或严重依赖于某单一客户的情况。由上表可见，公司的主要客户结构及份额没有发生较大变化；公司与客户的紧密度越高，被其它竞争对手替代的难度就越大。公司与大客户的合作时间均超过10年，与其合作在很大程度上促进了公司的发展的基础。同时，随着2017年空调产量的提升，主要大客户的订单需求增加，公司的订单及销售额亦随之增长。

因此，由于行业特点造成公司主要客户相对集中，如果近期这些主要客户经营出现波动或降低从公司采购的份额，将对公司业务产生影响。为了控制与防范风险，公司主要是从“保持技术领先、稳定质量控制、扩产满足需求”三方面与重要客户保持持续、稳定合作。首先，公司通过不断提升技术研发的实力，使得与重要客户的关系从单纯的产品供求关系逐步发展成为以技术共同开发为核心的产品供应紧密合作伙伴关系，增强了重要客户对公司产品的技术粘度和依赖性；其次，通过稳定和可控的产品质量，吸引长期需要大批量供货且注重品牌形象的知名空调生产商；再次，通过产能的稳步提升，强化公司大批量供货能力的稳定性，突出公司的规模优势，提升客户依赖度。

核查程序：

①了解及评价了与收入确认事项有关的内部控制设计的合理性，并测试了关键控制执行的有效性。

②对公司管理层进行访谈，了解与客户集中度相关的情况，查看相关同行业的招股书及行业网站等信息，了解行业相关特点。

③对比分析主要客户的变动情况，针对变动，采取询问、检查合同单据等方式予以佐证。

④选取主要客户合同样本进行检查，识别与业务的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，抽查收入确认的相关单据，结合函证程序，对应收账款及收入进行函证及替代测试，检查已确认的收入真实性。

3、对比分析主要客户的变动情况

核查结论：

顺威股份客户集中度较高具有合理性，符合行业特点，公司与主要大客户相互依存，不存在对单一客户有严重依赖的情形。

（本页无正文，为《广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）关于对广东顺威精密塑料股份有限公司 2017 年年报的问询函的专项核查说明》之盖章页）

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一八年五月十八日