

常州亚玛顿股份有限公司

2019 年年报问询函中有关事项的专项说明

天职业字[2020]31148 号



00002020060119573612
报告文号：天职业字[2020]31148号

目 录

2019 年年报问询函中有关事项的专项说明——1

关于常州亚玛顿股份有限公司

2019 年年报问询函中有关事项的专项说明

天职业字[2020]31148 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

由常州亚玛顿股份有限公司（以下简称“亚玛顿”或“公司”）转来的《关于对常州亚玛顿股份有限公司2019年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第194号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对问询函中需我们说明的事项进行了审慎核查，现汇报如下：

1、报告期末，你公司以账龄作为信用风险特征的应收账款组合账面金额为4.10亿元，计提的坏账准备金额为0.41亿元。

（1）请你公司补充披露该应收账款组合中按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款情况，包括但不限于交易发生的时间与背景、期末余额、占应收账款合计数的比例、应收账款计提的坏账准备金额，客户与公司及实际控制人、公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等。

（2）请你公司说明前述坏账计提比例设定的依据和合理性，对比分析同行业公司的坏账计提比例，说明相应坏账计提比例是否存在明显差异、是否足够谨慎，是否与公司历史回款情况相匹配，并说明公司加强应收款项回款管理的主要措施，请充分提示应收款项回收风险。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

（一）公司回复

（1）截至2019年12月31日，公司以账龄作为信用风险特征的应收账款组合中，按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款详细情况列示如下：

单位：万元

序号	客户	交易年度	交易内容	期末余额	占应收账款的比例 (%)	坏账准备余额	是否为关联方
1	第一名	2019 年	销售光伏组件	7,647.09	11.86	254.65	否
2	第二名	2019 年	销售光伏玻璃	3,611.93	5.60	120.28	否
3	第三名	2019 年	销售光伏玻璃	2,778.10	4.31	92.51	否
4	第四名	2019 年	销售光伏玻璃	2,712.66	4.21	90.33	否
5	第五名	2019 年	销售光伏玻璃	2,664.92	4.13	88.74	否
6	第六名	2017-2018 年	销售光伏组件	2,502.89	3.88	920.31	否
7	第七名	2018-2019 年	销售光伏组件	2,161.21	3.35	499.22	否
8	第八名	2019 年	销售光伏玻璃/光伏玻璃	1,929.22	2.99	64.24	否
9	第九名	2019 年	销售光伏玻璃	1,302.83	2.02	43.38	否
10	第十名	2019 年	销售光伏玻璃	1,202.52	1.87	40.04	否
	合计			<u>28,513.37</u>	<u>44.22</u>	<u>2,213.70</u>	

(2) 2019年1月1日，公司开始实行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》准则（以下简称“新金融工具准则”）。根据新金融工具准则的规定，金融资产的减值应从“已发生损失模型”转变为前瞻性的“预期信用损失”模型。根据新金融工具准则应用指南的解释“在不违反本准则第五十八条规定（金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素）的前提下，企业可在计量预期信用损失时运用简便方法。”公司根据所处行业特点及历史经验，将光伏玻璃和光伏组件产品销售客户作为一个细分客户群体，并根据历史数据计算该细分客户群体在不同账龄期间的违约概率和违约损失率确定历史实际损失率。同时，公司根据当前行业状况及前瞻性信息对历史数据进行调整确定预期信用损失率。在评估前瞻性信息时，公司考虑了宏观经济指标、行业市场信息、市场利率变化等情况。

公司根据以上原则确定的账龄组合的坏账计提比例和同行业比较分析如下：

账龄区间	预期信用损失率 (%)					
	亚玛顿	拓日新能	安彩高科	亿晶光电	隆基股份	同行业平均
6 个月以内 (含 6 个月)	3.33	5.00	5.00	0.00	1.00	2.75
7 个月-1 年 (含 1 年)	3.33	5.00	5.00	10.00	2.00	5.50
1-2 年 (含 2 年)	27.90	10.00	10.00	30.00	5.00	13.75
2-3 年 (含 3 年)	36.99	30.00	20.00	70.00	30.00	37.50
3-4 年 (含 4 年)	90.00	50.00	40.00	100.00	100.00	72.50
4-5 年 (含 5 年)	90.00	80.00	70.00	100.00	100.00	87.50
5 年以上	90.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可以看出，除账龄5年以上的应收账款坏账计提比例略低于同行业其他上市公司外，其他账龄段的坏账准备计提比例与同行业其他上市公司相比未见明显差异。根据历史数据，公司按账龄法计提坏账准备的客户群体中账龄5年以上的应收款项较少。截至2019年12月31日，公司按账龄组合计提的应收账款中无账龄5年以上的未收回款项。因此，账龄5年以上的应收账款坏账计提比例略低于同行业其他上市公司对公司整体坏账准备金额的计提影响微小。

公司根据历史业务数据计算不同账龄期间历史实际损失率，并根据前瞻性系数对历史实际损失率确定预期信用损失率。因此，公司按账龄组合计提坏账的计提比例与公司历史回款情况相匹配，并足够谨慎。

为加强应收账款回款，提高公司资金使用效率，公司主要采取了以下措施：

①严格执行应收账款管理制度和客户信用管理制度，加强客户授信额度管理。公司按相关管理制度的规定，定期对客户信用额度更新。在销售和回款期间的各个环节对应收账款实时跟踪，对超出信用额度的赊销严格把控。

②加强与客户的对账管理工作。公司财务部门定期编制应收款项询证函发送至客户，公司市场营销部协助询证函的收回，提高公司应收账款的可收回性与记账的准确性。

③建立销售人员应收账款回款考核指标，优化应收账款结算方式，加强回款催收工作。公司财务部在应收账款到期日前10-15天提醒市场营销部及时进行催款。公司市场营销部在每个月最后一个工作日向财务部报送下个月回款计划。对逾期未回款项，由公司市场营销部、公司法务部、外聘律师等多个部门配合、多种催款方式结合提高逾期款项的可收回性。

④对客户的账期进行分级管理，向优质客户优先进行资源配置。通过客户管理工作优先将资源配置给优质客户，降低公司应收账款坏账的可能性，提高公司应收账款的可收回性。

（二）本所意见

①对亚玛顿账龄组合中按欠款方归集的期末余额前十名客户与亚玛顿及亚玛顿实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系审计，我们执行了如下审计程序：

（1）向亚玛顿管理层或内部其他人员了解亚玛顿关联方及其交易相关的内部控制。

（2）向亚玛顿管理层询问关联方相关事项包括但不限于：关联方的名称，与关联方之间关系的性质、关联方交易的信息等。

（3）检查相关文件和重要客户的工商信息等程序识别关联方和关联交易。

通过执行上述程序，我们未发现账龄组合中按欠款方归集的期末余额前十名客户与亚玛顿存在关联方关系。

②对应收账款坏账准备计提的审计，我们执行了如下审计程序：

（1）对亚玛顿预期信用损失估计相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试。

（2）对应收账款的客户信用组合的划分进行复核；检查按简化模型计量的预期信用损失中关键假设的参数是否合理，包括检查应收账款的账龄划分、历史违约率的计算以及前瞻性系数的确定。

（3）对重要应收账款与亚玛顿管理层讨论其可收回性，并实施独立函证程序以及检查重要应收账

款期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备是否合理。

通过执行上述程序，我们认为亚玛顿应收账款坏账准备计提的依据合理，应收账款坏账准备计提的金额充分。

2、报告期内，你公司前五大客户销售额为7.69亿元，占年度销售总额的64.92%；前五大供应商采购额为4.15亿元，占年度采购总额的61.21%。请公司补充披露：

(1) 公司前五大客户的名称、销售金额、销售产品类别、结算方式、账龄、坏账计提情况，较以前年度是否存在重大变化，如是，请说明变化原因及影响，并自查是否与主要客户存在关联关系。

(2) 公司前五大供应商的名称、采购内容、采购金额、结算方式，较以前年度是否存在重大变化，如是，请说明变化原因及影响，并自查是否与主要供应商存在关联关系。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 公司回复

(1) 公司前五大客户的交易信息如下所示：

客户名称	销售产品类别	结算方式	销售金额	未回款金额	账龄	单位：万元		是否存在关联关系
						坏账准备余额	是否本年新增	
第一名	电力销售	结算分为标杆电价和国补电价。其中，标杆电价一般由国家电网在次月以电汇形式付清全部款项；国补电价受国家政策的影响，回款期限不定，回款方式为电汇。	16,275.71	22,180.28	1年内9,885.32万元； 1-2年7,946.19万元； 2-3年3,712.94万元； 3年以上635.83万元。	0.00	否	否
第二名	玻璃/组件	开具发票后45天内，以180天以内的银行承兑或电汇的方式结清货款。	20,413.09	1,929.22	1年内。	64.24	否	否
第三名	玻璃	货物验收后60-90天内，以银行承兑汇票或电汇的方式结清货款。	21,541.86	7,389.24	1年内。	246.06	否	否
第四名	玻璃	货物验收后30天内，以银行承兑汇票或电汇的方式结清货款。	12,233.38	666.48	1年内616.43万元； 2-3年50.05万元。	39.04	否	否

客户名称	销售产品类别	结算方式	销售金额	未回款金额	账龄	坏账准备余额	是否本年新增	是否存在关联关系
第五名	玻璃	货物验收后 60 天内，以电汇方式结清货款。	6,420.60	2,778.10	1 年内。	92.51	是	否
合计			76,884.64	34,943.32		441.85		

（注：第三名的采购金额为第三名母子公司向本公司采购的金额总计。第四名采购金额为第四名母子公司向本公司采购的金额总计。）

（2）公司前五大供应商的交易信息如下所示：

单位：万元					
供应商名称	采购内容	采购金额	结算方式	是否本年新增	是否为关联方
第一名	原片玻璃	26,623.34	预付货款，以 6 个月承兑汇票或电汇方式结算。	否	否
第二名	原片玻璃	5,226.68	预付货款，以 6 个月承兑汇票或电汇方式结算。	否	否
第三名	原片玻璃	3,933.25	货物验收 7-10 天内，以 6 个月银行承兑汇票或电汇方式付款。	否	否
第四名	单晶电池片	3,303.08	预付货款，以 6 个月承兑汇票或电汇方式结算。	是	否
第五名	多晶电池片	2,444.53	货物验收 15 天内，以 6 个月的银行承兑支付货款。	否	否
合计		41,530.88			

前五大供应商中，第四名供应商为公司 2019 年度新增第四大供应商。该供应商成立于 2016 年 6 月 23 日，注册经营地安徽省天长市经济开发区经六路、纬三路，主要经营范围太阳能光伏电站设备制造、太阳能光伏电站设备及系统装置安装；太阳能硅片、太阳能电池片、光伏组件的研发、加工、生产、销售等。公司主要从该供应商采购单晶电池片。公司原单晶电池片供应商为通威太阳能有限公司。今年因通威太阳能有限公司生产的单晶电池片主要用于深加工，对外销售较少，难以满足公司采购需求。公司为获取稳定充足的单晶电池片货源，在 2019 年与该供应商达成合作，向其采购单晶电池片。

（二）本所意见

①对亚玛顿销售收入审计，我们执行了以下审计程序：

- （1）对亚玛顿营业收入相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试。
- （2）复核亚玛顿营业收入会计政策的适当性，以及执行的有效性。
- （3）对本期的销售收入执行细节测试，检查相关的原始单据包括不限于销售合同、发货单、运输合同、验收单等，以评估营业收入记账的准确性与完整性。
- （4）结合应收账款、预收款项的函证程序，确认本期营业收入记账的准确性与完整性。

(5) 对本期重要客户收入执行分析程序，包括但不限于客户销售收入同期对比变动分析，客户销售产品毛利率横向对比分析，本期重要新增客户分析等程序。

②对亚玛顿采购业务审计，我们执行了以下审计程序：

(1) 对亚玛顿采购与付款业务相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试。

(2) 对本期的采购执行细节测试，检查相关的原始单据包括但不限于采购合同、送货单、验收入库单等，以评估采购业务记账的准确性与完整性。

(3) 结合应付账款、预付账款的函证程序，确认本期采购金额记账的准确性与完整性。

(4) 对本期重要供应商采购执行分析程序，包括但不限于供应商采购同期对比变动分析，供应商采购产品单价对比分析，本期重要新增供应商变动分析等程序。

③对关联方审计，我们执行了如下审计程序：

(1) 向亚玛顿管理层或内部其他人员了解亚玛顿关联方及其交易相关的内部控制。

(2) 向亚玛顿管理层询问关联方相关事项包括但不限于：关联方的名称，与关联方之间关系的性质、关联方交易的信息等。

(3) 检查相关文件和重要客户、供应商的工商信息以识别关联方和关联交易。

通过执行上述程序，我们认为前五大客户与前五大供应商的变化原因合理，未发现前五大客户与前五大供应商与亚玛顿存在关联方关系。

[以下无正文]

中国注册会计师：

中国·北京

二〇二〇年七月九日

中国注册会计师：