

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）
对《关于对江苏大烨智能电气股份有限公司的
重组问询函》的回复
【天衡专字(2018)01166号】



0000201809000311
报告文号：天衡专字[2018]01166号

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

对《关于对江苏大烨智能电气股份有限公司的重组问询函》的回复

天衡专字(2018)01166号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部《关于对江苏大烨智能电气股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2018】第35号）的要求，我们对江苏大烨智能电气股份有限公司（以下简称“大烨智能”或“发行人”）重大资产重组中的有关事项进行了核查，具体核查情况如下：

问题二、请结合行业发展、竞争格局、营销政策等详细说明苏州国宇电缆保护管、低压电气成套设备各明细产品的销量波动情况及其合理性。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、核查情况

报告期内，苏州国宇碳纤维科技有限公司（以下简称“公司”或“苏州国宇”）主要产品的销量变动情况如下：

金额单位：万米、万台

类别	产品	2018年1-5月	2017年度	2016年度
电缆保护管	MPP 电缆保护管	69.33	143.81	83.01
	CPVC 电缆保护管	91.91	209.89	363.64
低压电气成套设备	低压开关柜	73	269	519
	JP 柜	1,567	4,172	1,074
	电缆分支箱	364	309	-

报告期内，苏州国宇主要产品销量波动主要受所属行业市场需求变动的影响，根据电力行业市场特点、发展方向以及客户需求，及时调整产品的类别和规格型号以满足市场需求。

（一）行业发展

1、从行业规模来看，输配电设备销售收入由 2009 年的 1.26 万亿元，增长至 2017 年的 3.58 万亿元，实现了近 3 倍的规模增长，年均复合增长率达 6.6%，市场规模大；从电网投资的市场发展状况来看，我国电网投资的规模增加，2015 年，我国提出构建现代配电网，“十三五”期间，各省纷纷加强配电网建设，据统计，投资总额达 12,439 亿元；2016 年，全国电网投资约 5,462 亿元，同比增长 16.94%，电网投资规模增长明显。

2、2017 年度，中国 GDP 增长 6.9%。全国固定资产投资（不含农户）比上年增长 7.2%，其中工业领域作为我国电力用量最大的部门，其固定资产投资增长达到了 3.2%。在我国宏观经济长期向好的背景下，社会用电需求和固定资产投资的持续增长，将带动配电设施建设及开关设备行业的快速发展。

3、《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》提出到 2020 年，中国“常住人口城镇化率达到 60%左右，户籍人口城镇化率达到 45%左右，努力实现 1 亿左右农业转移人口和其他常住人口在城镇落户。2017 年我国城镇化率已达 58.80%，距 2020 年我国城镇化率 60%的目标已非常接近，预计将加速提前完成。相比发达国家 80%以上的城镇化率，我国城镇化仍有 20%多的提升空间。城市化建设的持续推进，将进一步带动对于社会生活及工业生产不可或缺的配电设施建设，这将为电缆保护管与低压电气成套设备带来巨大的市场空间。

4、伴随新一轮农网、城网改造的开始，一是对西部及贫困地区农网改造，二是推进中东部地区为主的区域城乡电网建设一体化。自 2018 年起，国家电网持续加大了对农网改造的投入，计划总投资 5,222 亿元，五年完成。

5、我国输配电及控制设备经过几十年发展，将进入设备更新换代周期，产品升级换代的需求旺盛；“弃风、弃光、弃水”问题的化解以及新能源发电并网问题，将进一步推动特高压电网建设。

输配电设备市场需求取决于产业链下游电力市场的发展，伴随着电网投资规模增加、农网及智能电网建设、输配电设备升级改造、“三弃”问题化解、新能源发电并网、“一带一路”战略以及城市轨道交通、新能源汽车充电设施建设等都将为输配电设备市场带来极大的市场空间，据估计，未来我国输配电行业市场规模将以 15%-20%的年均复合增长率增长，至 2023 年销售规模有望超过 6 万亿。

受上述苏州国宇所在行业发展影响，报告期内，苏州国宇产品销量波动与行

业发展情况相吻合，具体表现如下：

1、报告期内，苏州国宇电缆保护管产品销售收入稳定增长。同时，因其材质不同，苏州国宇电缆保护管可分为 MPP 电缆保护管和 CPVC 电缆保护管，MPP 电缆保护管的主要原材料为改性聚丙烯（MPP），相较于其他类型电缆保护管具有抗高温、耐外压等特点，材质更为环保；CPVC 电缆保护管主要由氯化聚氯乙烯树脂（PVC-C）原料制得，该产品拥有价格低、抗腐蚀能力强、易于粘接、质地坚硬等特点。随着国家对环境保护的重视，国网公司在选购线缆保护管时越来越倾向于采购材质环保且适用于复杂环境的电缆保护管，受此影响，自 2017 年度 MPP 电缆保护管销售增长明显。

2、报告期内，苏州国宇低压电气成套设备产品销售增长明显。同时，受国家加大对城网、农网改造项目投资力度的影响，苏州国宇 JP 柜产品增长尤为显著。

综上所述，苏州国宇电缆保护管产品、低压电气成套设备产品销售业务与行业发展趋势紧密相关，报告期内各类产品销量波动与行业发展情况相吻合，各明细产品的销量波动情况亦符合市场变动的实际情况，波动合理。

（二）竞争格局

苏州国宇是一家专业从事在电力行业中应用的电缆保护管及电气产品的研发、生产、装配和销售业务的高新技术企业，其主营产品为 MPP、CPVC 电缆保护管，以及囊括低压开关柜、JP 柜、电能计量箱、电缆分支箱等在内的一系列低压电气成套设备。目前主要有两大业务板块：电缆保护管和低压电气成套设备。

1、电缆保护管

依托在电力行业积累的技术及经验优势，公司电缆保护管产品质量得到国网江苏省电力有限公司、国网山东省电力有限公司的认可，享有较高的行业地位及知名度。

该产品由于体积较大，受制于运输半径限制，产品销售具有较强的区域性，客户主要集中在华东地区。

在电缆保护管生产和销售领域，苏州国宇的主要竞争对手有：浙江灵通道路设施股份有限公司、连云港市鼎鑫电力器材有限公司、安吉中电网络工程有限公司、杭州联通管业有限公司、江苏易成电力器材有限公司等。

近年来，随着电力公司成本控制和集中采购招标模式的开展，专业化、精细化的供应商逐渐获得电力公司的青睐。因此，专业厂商正利用自身的产品质量和价格优势不断扩大相应的市场份额，所在行业市场将趋于集中，竞争将日益激烈。

2、低压电气成套设备

根据中国电器工业协会通用低压电器分会发布的《2015 年低压电器行业经济运行统计分析报告》，上报的 106 家企业中，2015 年完成工业总产值上亿元的企业共 68 家，其中 10 亿元以上的企业共 11 家。

从苏州国宇 2018 年在国家电网招标项目中标情况看，众多中标数量较大的厂家并不以低压电气成套设备为主要产品，都是在环网柜、箱式变电站等配电设备领域经营多年的综合实力较强的生产厂家，其余中标企业多数生产规模较小。

在低压电气成套设备生产和销售领域，苏州国宇的主要竞争对手有：北京合纵科技股份有限公司、苏州工业园区和顺电气股份有限公司、许继电气股份有限公司、天舍电气科技有限公司等。

公司在低压电气成套设备领域深耕于低压开关柜、JP 柜、电缆分支箱等具有核心技术的产品，在细分产品市场具有较强的竞争力。

综上所述，苏州国宇电缆保护管产品、低压电气成套设备各明细产品的销量波动情况与市场竞争格局的变动情况相吻合，波动合理。

（三）营销政策

苏州国宇目前的销售模式主要分为两类：客户招投标模式及磋商模式。

1、客户招投标模式

苏州国宇最终客户主要为各级电力公司，该类业务均通过招投标方式取得，苏州国宇目前营销网络主要集中在江苏、山东地区，现已积极开拓上海、浙江、福建等电力大省业务。

目前，国内各省电力公司的设备采购遵循严格的预算管理制度，各级电力公司根据各自职责和权限，进行投资立项的申请与审批，并采取招标方式实施采购。

电力公司下属物资部门负责具体招标的组织工作。招标信息及中标信息都在国家电网公司电子商务平台上统一公开发布，投标文件由招标人从专家库随机抽取技术和商务专家进行评标。项目中标后由省电力公司下属的电力物资部门负责签订采购合同、物资分配、物资配送、货款结算等。各地市（县）供电物资需求

部门，负责货物的交接、验收和使用。

各相关方的主要权限如下：

序号	相关方	名称	主要权限
1	招标人	国家电网公司、各省电力公司	履行招标人职责，选择招标代理机构、选取评标专家等
2	招标人实施部门	各省电力公司物资部	负责招标人相关具体招标工作的实施
3	招标代理机构	各地招标代理机构	接受招标人委托，组织实施招标程序
4	合同执行主体	各省电力公司电力物资分公司	同中标人签订框架合同，负责物资分配、物资配送，同中标人进行结算
5	投标人	苏州国宇	履行投标人职责，报送投标文件，中标后签订相关采购合同等
6	使用方	各地市电力公司	负责货物的交接、验收和使用

报告期内，苏州国宇集中招标销售模式下产品销售，均依国家电网公司电子商务平台公示的招投标信息履行了招投标程序，符合《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》等相关法律、法规和规范性文件。

2、磋商模式

报告期内，苏州国宇对非法定要求强制性招投标采购的客户主要采用磋商的方式直接进行合同洽谈。报告期内，采用该模式销售的主要客户包括无锡燕兴灵通电力物资有限公司、江苏天菱电力设备有限公司、江苏晴天电力科技有限公司等。

受上述因素影响，苏州国宇采取以销定产的生产模式。接到客户订单后，结合库存情况和车间生产能力，制定相应的生产计划。

综上所述，苏州国宇电缆保护管产品、低压电气成套设备各明细产品的销售与客户需求密切相关，根据中标情况或与客户签订的合同订单，组织产品生产销售，报告期内，各明细产品的销量波动合理。

二、核查结论

经核查，我们认为：苏州国宇电缆保护管产品、低压电气成套设备产品销售业务与行业发展、竞争格局、营销政策紧密相关，报告期内各类产品的销量波动与上述因素变化情况相吻合，各明细产品的销量波动情况符合公司经营业务的实际情况，波动合理。

问题三、苏州国宇主营业务收入存在较明显的季节性波动。请结合收入确认时点及其依据、营业成本构成和结转方法、期间费用构成等说明公司分季度营业收入波动的原因及其合理性。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、核查情况

（一）收入确认时点及其依据

报告期内，苏州国宇收入确认政策、成本结转方法保持一致，未发生变更。公司主要产品收入确认时点及依据为：根据合同或订单约定将货物送达客户指定地点，主要风险及报酬已经发生转移，在取得客户的验收凭证后确认销售收入。

（二）营业成本构成和结转方法

公司属于制造行业，营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用。公司营业成本按月末一次加权平均计价并按实际销售数量结转当月营业成本。

（三）期间费用构成

期间费用由销售费用、管理费用、研发费用、财务费用构成，具体情况如下：

1、销售费用

金额单位：人民币元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
运输费用	4,186,095.12	11,309,256.00	12,426,864.36
职工薪酬	547,916.43	555,857.72	424,055.08
业务招待费	477,379.21	1,450,700.72	1,846,682.00
差旅费	376,154.85	1,107,870.86	1,443,305.04
招投标费用	363,662.84	882,231.29	1,705,290.79
其他	53,283.49	296,144.08	110,606.00
合计	6,004,491.94	15,602,060.67	17,956,803.27

苏州国宇销售费用主要由运输费、销售人员薪酬、业务招待费、差旅费构成。报告期内，随着对业务招待费用、差旅费用等各项费用的管控力度加大，销售费用总额呈现下降趋势。

2、管理费用

金额单位：人民币元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
职工薪酬	1,117,139.57	1,142,471.83	1,160,723.64
折旧费用	373,606.15	799,696.72	726,936.02
无形资产摊销	97,813.80	234,753.14	234,753.12
长期待摊费用	81,666.65	195,999.96	147,000.00
办公费用	69,438.71	162,479.82	289,194.19
业务招待费	32,983.00	194,572.90	304,801.40
中介机构费用	-	348,984.91	70,000.00
服务费	133,161.65	342,336.57	419,582.41
税费	-	-	326,991.12
其他	322,648.33	260,635.50	394,952.74
合计	2,228,457.86	3,681,931.35	4,074,934.64

苏州国宇管理费用主要由管理人员薪酬、折旧摊销费用构成。随着公司运营不断规范，对业务招待费用、办公费用等其他各项费用管控力度加大，报告期内管理费用总额呈下降趋势。

3、研发费用

金额单位：人民币元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
研发费用	2,377,169.26	6,230,064.52	7,939,886.23
合计	2,377,169.26	6,230,064.52	7,939,886.23

为了不断提高产品的品质和性能，满足客户的需求，报告期内，苏州国宇的研发费用投入一直维持在较高水平。

4、财务费用

金额单位：人民币元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
利息支出	1,572,255.03	3,171,748.82	3,237,940.32
减：利息收入	2,524.46	205,492.37	26,885.36
手续费	17,162.44	48,482.16	84,237.24
合计	1,586,893.01	3,014,738.61	3,295,292.20

报告期内，苏州国宇财务费用主要为银行借款发生的利息费用。

（四）营业收入季节性波动情况

由于苏州国宇所处的智能配电网相关设备行业的客户主要集中在各级电力

公司及其指定的设备采购单位。两大电网公司及其下属的各省级电力公司工程建设项目均按年度安排，建设项目从项目申报与审批、招投标组织到项目施工、设备供货等在年度内依序展开。一般来说，从一季度开始，各批次物资招投标陆续展开；项目施工一般会避开寒冷冬季和春节假期，设备采购和供货主要集中在第三、第四季度。因此，行业内企业的销售实现一般主要集中在下半年，下半年的销售收入明显高于上半年。综合以上因素，本行业企业经营的季节性特征较为明显。

报告期内，苏州国宇主营业务收入季节性波动情况如下：

金额单位：人民币元

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	46,334,773.16	50.98%	37,102,437.90	18.81%	16,773,980.83	9.36%
第二季度	44,555,333.15	49.02%	42,056,877.16	21.32%	51,079,974.01	28.50%
第三季度	-	-	49,330,235.81	25.01%	49,609,838.56	27.68%
第四季度	-	-	68,757,345.70	34.86%	61,755,008.05	34.46%
合计	90,890,106.31	100.00%	197,246,896.57	100.00%	179,218,801.45	100.00%

苏州国宇产品 MPP、CPVC 塑料电缆保护管、低压开关柜、JP 柜、电能计量箱、电缆分支箱等产品的下游行业主要为电力行业，行业内企业的销售实现一般主要集中在下半年，下半年的销售收入明显高于上半年，苏州国宇销售收入的季节性特征较为明显。

综上所述，报告期内，苏州国宇各季度营业收入与产品季节波动情况相符。苏州国宇严格执行《企业会计准则》，保证收入及成本确认的准确性、完整性。苏州国宇不存在跨期确认收入及跨期转结成本、费用的情形。

二、核查结论

经核查，我们认为：报告期内，苏州国宇各季度营业收入与产品季节波动情况相符。苏州国宇严格执行《企业会计准则》，保证收入及成本确认的准确性、完整性。苏州国宇不存在跨期确认收入及跨期转结成本、费用的情形。

问题四、2016年度、2017年度、2018年1-5月，苏州国宇前五大客户实现的销售收入占营业收入的比例分别为 95.17%、79.61%和 65.99%。（1）请说明苏

州国宇业绩稳定的可持续性是否存在重大不确定风险，如是，请说明苏州国宇拟采取的应对措施。（2）根据《审计报告》，收入的确认为关键审计事项。请会计师说明针对苏州国宇销售收入执行的审计程序、所取得的底稿情况，并就销售收入的真实性发表意见。

回复

一、核查情况

针对苏州国宇销售收入执行的审计程序、所取得的底稿情况

1、了解销售与收款内部控制循环:通过对苏州国宇总经理、销售负责人、财务负责人进行访谈,了解了公司销售、财务核算基本情况和业务流程、财务流程,了解了存货管理系统,检查了销售与收款收款的相关制度并执行穿行测试,评价其收入的会计政策是否符合会计准则。

2、获取苏州国宇客户名单、销售明细资料、应收账款明细等,抽查客户的销售合同、订单、产品出库记录、客户签收送货回单、银行回款单据和发票等原始单据,验证销售交易的真实性。

3、结合对苏州国宇应收账款的审计,选择主要客户函证交易额和应收账款的期末余额,核实收入和应收账款是否准确;报告期,应收账款发函比例分别为81.40%、84.18%和96.08%,回函确认的销售收入占营业收入比重分别为74.62%、77.48%和95.99%。

4、对苏州国宇主要客户无锡燕兴灵通电力物资有限公司、国网江苏省电力公司、江苏晴天电力科技有限公司等主要客户进行了走访,核实收入的真实性;实地走访客户的销售收入占苏州国宇2018年1-5月、2017年度、2016年度营业收入比重分别为50.92%、69.97%和93.97%。走访内容包括不限于客户基本情况、与苏州国宇各期的业务往来情况、合作年限及是否存在关联关系等。

5、对报告期收入进行期后检查,关注是否存在退货情况;检查送货回单的实际收货时间,执行截止测试,核实收入确认是否记录在适当的会计期间。

二、核查结论

经核查,我们认为:报告期苏州国宇收入的确认符合《企业会计准则-收入》的相关规定,销售收入是真实的。

问题五、草案显示，苏州国宇 2016 年末、2017 年末和 2018 年 5 月末应收账款账面余额分别为 6,235.76 万元、11,464.17 万元和 11,923.19 万元，占各期末资产总额的比例分别为 32.60%、51.04%和 53.64%。（1）请结合苏州国宇的信用政策变动情况等说明其应收账款大幅增加的原因，并结合应收账款账龄、坏账计提政策等说明坏账准备计提的充分性。（2）请说明截至收函日，应收账款的回款情况；是否存在期后事项表明公司的应收账款不能回收的重大风险，如存在，请详细披露。请独立财务顾问、会计师说明针对苏州国宇应收账款的核查流程、实施函证的回函情况，并就苏州国宇应收账款的真实性、坏账准备计提的充分性发表意见。

回复：

一、请结合苏州国宇的信用政策变动情况等说明其应收账款大幅增加的原因，并结合应收账款账龄、坏账计提政策等说明坏账准备计提的充分性。

（一）应收账款与营业收入匹配性分析

报告期各期末应收账款余额与营业收入的比例如下：

单位金额：人民币万元

项目	2018 年 5 月 31 日 或 2018 年 1-5 月	2017 年 12 月 31 日 或 2017 年度	2016 年 12 月 31 日 或 2016 年度
应收账款余额	11,923.19	11,464.17	6,235.76
营业收入	9,107.95	20,285.54	18,661.95
应收账款余额占营业收入 的比重	130.91%	56.51%	33.41%

注：2018 年 1-5 月应收账款余额占营业收入的比重年化调整后为 54.55%。

苏州国宇通常给予客户一定的信用额度，并在与客户对账确认收入后给予客户一定的信用账期。根据行业惯例、客户资质、采购规模、历史合作情况对客户进行分类管理，不同客户的信用额度和信用期不同，对于资质好、规模大、历史合作情况较好的客户给予较高的信用额度和较长的信用期。

报告期各期末，苏州国宇应收账款期末余额较高，主要原因系主要客户为各省电力公司或行业内其他公司，各省电力公司与苏州国宇结算存在一定滞后。同时，苏州国宇客户中的行业内其他公司的最终客户也主要为各省电力公司，这些客户与各省电力公司的结算也存在一定的滞后。

2017 年度营业收入较 2016 年度增长 8.70%，2017 年末应收账款余额较 2016

年末增长 83.85%，应收账款增长幅度超过营业收入增长幅度，主要原因为：1、尚在信用期内的主要客户应收账款增长较大，公司主要客户无锡燕兴灵通电力物资有限公司 2017 年末应收账款余额较 2016 年末增长 70.25%；2、2017 年度，苏州国宇逐步拓展了行业内其他优质客户，该类客户的销售收入占比增长明显，结算周期相对于与各省电力公司直接结算的周期更长，该类客户 2017 年末应收账款余额较 2016 年末增长 35.68%；3、根据所属行业特点，下半年营业收入确认大于上半年，公司 2017 年下半年确认收入并形成应收账款的金额大于上年同期数。

综上所述，报告期内，苏州国宇主要客户较为稳定，所执行的信用政策并未发生重大变化，2017 年末应收账款余额大幅增加符合苏州国宇经营业务的实际情况，应收账款增长情况与营业收入增长情况具备匹配性，应收账款各期期末余额真实、准确、完整。

（二）坏账准备计提的充分性

1、应收账款账龄情况

单位金额：人民币万元

项目	2018 年 5 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内	11,365.78	95.32%	11,324.52	98.78%	6,182.98	99.15%
1-2 年	463.52	3.89%	139.66	1.22%	52.79	0.85%
2-3 年	93.89	0.79%	-	-	-	-
合计	11,923.19	100.00%	11,464.17	100.00%	6,235.76	100.00%

如上表所示，报告期各期末，苏州国宇账龄在一年以内的应收账款占比超过 95%，应收账款账龄较短，应收账款整体可回收风险较小。

2、应收账款坏账准备计提政策

按照《企业会计准则》的相关规定，苏州国宇制定了坏账准备计提制度，并将应收账款分为三类分别计提坏账准备，即：“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项”、“按信用风险组合计提坏账准备的应收款项”、“单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项”。其中，按信用风险组合计提的坏账准备主要采用账龄分析法。

苏州国宇主营业务为电缆保护管和低压电气成套设备的研发、生产、装配和

销售。资本市场从事类似业务的公司主要有大烨智能、华自科技、金冠电气、元枫管道、管通实业等，为充分说明苏州国宇账龄分析法下应收账款坏账准备计提政策的合理性，对比同行业公司按应收账款账龄分析法的坏账准备计提政策，具体比较分析如下：

账龄	苏州国宇	大烨智能	华自科技	金冠电气	元枫管道	管通实业
1年以内	3%	3%	3%	5%	5%	5%
1-2年	10%	10%	5%	10%	10%	10%
2-3年	30%	30%	15%	20%	20%	20%
3-4年	50%	50%	30%	30%	50%	30%
4-5年	70%	70%	50%	50%	80%	50%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

如上表所示，整体而言，苏州国宇的应收账款坏账准备计提比例与同行业公司平均水平基本一致，不存在明显差异，坏账准备计提充分。

综上所述，苏州国宇应收账款坏账准备计提比例与同行业公司平均水平基本一致，不存在明显差异，报告期各期末，应收账款账龄基本在一年以内，账龄较短，应收账款整体可回收风险较小，并已按照坏账准备计提政策足额计提坏账准备，符合其实际经营情况，坏账准备计提充分。

二、请说明截至收函日，应收账款的回款情况；是否存在期后事项表明公司的应收账款不能回收的重大风险，如存在，请详细披露

截至收函日（2018年8月30日），苏州国宇应收账款的回款情况如下：

单位金额：人民币元

序号	单位名称	2018年5月31日 应收账款余额	截至收函日 累计回款金额	回款比例
1	国网江苏省电力有限公司	24,637,785.04	7,953,556.73	32.28%
2	无锡燕兴灵通电力物资有限公司	16,152,985.01	8,130,023.23	50.33%
3	江苏晴天电力科技有限公司	14,816,029.70	4,000,000.00	27.00%
4	江苏天菱电力设备有限公司	8,771,498.48	4,300,000.00	49.02%
5	国网上海市电力公司	6,777,657.20	6,777,657.20	100.00%
6	国网山东省电力有限公司	4,351,968.33	4,351,968.33	100.00%
7	杭州介通电缆保护管有限公司	4,296,269.62	1,433,821.67	33.37%
8	江苏兴能金属制品有限公司	3,461,741.50	-	-
9	杭州中能管业有限公司	3,439,097.29	970,000.00	28.21%
10	江苏东恒电力器材有限公司	2,781,783.29	2,339,000.00	84.08%

11	其他	29,745,089.87	10,816,104.15	36.36%
合计		119,231,905.33	51,072,131.31	42.83%

如上表所示，截至收函日（2018年8月30日），苏州国宇应收账款累计回款金额为51,072,131.31元，回款比例42.83%。

综上所述，报告期内，苏州国宇客户大多数为各省电力公司或为各省电力公司配套的优质客户，应收账款无法回收的风险较小，无表明应收账款存在无法回收重大风险的期后事项。

三、请独立财务顾问、会计师说明针对苏州国宇应收账款的核查流程、实施函证的回函情况

（一）针对苏州国宇应收账款的核查流程

我们针对苏州国宇应收账款的核查流程具体如下：

1、与苏州国宇的总经理、销售负责人、财务经理访谈，了解报告期内苏州国宇销售模式、交货方式、结算方式、付款与回款周期、信用政策等相关信息。

2、取得报告期内苏州国宇销售与收款相关的管理制度、销售明细表、销售合同或订单等资料，核查并分析报告期内苏州国宇销售业务实际开展情况。

3、取得报告期各期末苏州国宇应收账款明细表，对其账龄划分进行复核，结合苏州国宇主要客户的信用账期，对期末应收金额逐笔进行分析，判断其余额的合理性和收回风险。

4、结合苏州国宇对主要客户的信用账期情况，对报告期各期末苏州国宇主要客户的欠款金额按信用账期进行细化分析。

5、对报告期各期末苏州国宇主要客户及欠款金额较大的客户进行函证、实地走访，结合回函和实地走访情况，核查报告期各期末苏州国宇账面记录的应收账款金额的准确性、真实性。

6、对苏州国宇应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司或挂牌公司计提政策进行比较，分析应收账款坏账准备计提政策是否符合《企业会计准则》和苏州国宇的经营业务实际情况。

7、结合报告期内苏州国宇收入确认方法、主要客户的收入确认金额，分析具体客户在各期期末余额的变动情况，判断其余额的合理性并分析变动原因。

8、取得报告期内苏州国宇销售业务合同，查阅合同条款中对付款期限或条件的相关约定，与苏州国宇账面记录情况进行核对，分析客户逾期支付货款所形

成的违约风险。

9、取得报告期内苏州国宇主要客户的销售回款记录和原始凭证，检查回款的真实性，并对报告期期后回款情况进行核查。

（二）实施函证的回函情况

我们在综合考虑报告期内客户交易金额、应收账款期末余额、账龄超过 1 年的应收账款等因素后，对报告期内苏州国宇的主要客户交易金额、应收账款期末余额进行了独立函证，函证直接回函至会计师事务所，实施函证的回函情况具体如下：

单位金额：人民币万元

项目	2018年5月31日 或2018年1-5月	2017年12月31日 或2017年度	2016年12月31日 或2016年度
应收账款发函金额	9,705.52	9,728.70	5,991.44
发函比例	81.40%	84.18%	96.08%
应收账款回函金额	8,628.49	8,758.39	5,991.44
回函金额占应收账款余额的比例	72.37%	75.78%	96.08%
回函确认的销售收入	6,796.14	15,716.55	17,914.12
回函确认的销售收入占营业收入比重	74.62%	77.48%	95.99%

注：2016年度苏州国宇客户集中。

如上表所示，苏州国宇应收账款函证回函情况总体较好，回函金额与发函金额基本一致，不存在重大异常情况。

四、核查结论

经核查，我们认为：1、报告期内苏州国宇主要客户较为稳定，所执行的信用政策并未发生重大变化，2017年末应收账款余额大幅增加符合苏州国宇经营业务的实际情况，应收账款增长情况与营业收入增长情况具备匹配性，应收账款各期期末余额真实、准确、完整。2、苏州国宇应收账款坏账准备计提比例与同行业公司平均水平基本一致，不存在明显差异，报告期各期末，应收账款账龄基本在一年以内，账龄较短，应收账款整体可回收风险较小，并已按照坏账准备计提政策足额计提坏账准备，符合其实际经营情况，坏账准备计提充分。

问题六、草案显示，苏州国宇 2016 年末、2017 年末和 2018 年 5 月末存货

账面余额分别为 3,809 万元、1,805.47 万元和 1,439.54 万元，均未计提跌价准备。

(1) 结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策等说明存货波动的原因及合理性。(2) 请结合存货构成、存货性质特点、市场行情、商品价格、在手订单等情况以及苏州国宇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充分性。请独立财务顾问、会计师说明针对苏州国宇存货的盘点情况，并就存货计提跌价准备的充分性及合理性发表意见。

回复：

一、结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策等说明存货波动的原因及合理性

报告期各期末，苏州国宇存货结构及增减变动情况如下：

单位金额：人民币万元

项目	2018 年 5 月 31 日			2017 年 12 月 31 日			2016 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	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	490.59	-	490.59	626.64	-	626.64	1,830.18	-	1,830.18
库存商品	937.29	-	937.29	1,174.71	-	1,174.71	1,966.77	-	1,966.77
在产品	11.67	-	11.67	4.12	-	4.12	12.05	-	12.05
合计	1,439.54	-	1,439.54	1,805.47	-	1,805.47	3,809.00	-	3,809.00

(续)

项目	2018 年 5 月末较 2017 年末		2017 年末较 2016 年末	
	变动金额	变动比例	变动金额	变动比例
原材料	-136.05	-21.71%	-1,203.54	-65.76%
库存商品	-237.42	-20.21%	-792.06	-40.27%
在产品	7.55	183.25%	-7.93	-65.81%
合计	-365.93	-20.27%	-2,003.53	-52.60%

如上表所示，苏州国宇 2017 年末存货余额较 2016 年末减少 2,003.53 万元，下降 52.60%，2018 年 5 月末存货余额较 2017 年末波动较小，上述波动的主要原因系①随着 2016 年国家对于电力行业投资的不断增加，市场对电力产品需求日益增长；②苏州国宇以销定产的经营模式，在取得客户中标通知书或合同后，根据库存情况组织原料采购并生产。

具体而言，各期末存货变动的原因如下：①苏州国宇于 2016 年底受市场需求增长因素的影响，客户订单或合同增加，为了及时完成在手合同或订单，满足

不断增长的市场需求，苏州国宇于 2016 年底开始积极备货生产，从而导致 2016 年末苏州国宇原材料、库存商品余额较大，较 2017 年末波动较大；②苏州国宇主要产品生产周期较短，且具有一定的季节性特点，下半年交货量大于上半年，因此，2018 年 5 月末存货余额较 2017 年末有所下降，原材料和库存商品主要为了满足在手订单或合同生产备货。

二、请结合存货构成、存货性质特点、市场行情、商品价格、在手订单等情况以及苏州国宇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充分性

（一）存货监测时间、监测程序、监测方法

日常经营过程中，苏州国宇主要通过以下方法对存货进行监测：

1、按月对各项存货库龄及客户合同或订单执行情况等方面进行分析，对可能形成呆滞的存货落实责任人，按周汇报进展。

2、对有订单或合同的备料而采购原材料的使用情况进行动态跟踪。

3、加强与客户的沟通，动态了解客户的产品需求变化。

4、按照公司相关规定加强月末、年度的盘点，确保存货账实相符，对存在的盘点差异及时进行核查和处理。

（二）存货不计提跌价准备的合理性

公司建立了较为健全的存货管理制度，根据存货内部管理制度，公司定期对期末存货进行抽盘，并根据库龄及保存情况对存货进行分析。月末由仓库负责组织盘点，财务部负责稽核，年末组织全面盘点，以确保公司库存物料保管的准确性，达到仓库物料有效管理和公司财产有效管理的目的。

同时，公司按月对各项存货库龄及客户订单执行情况等方面进行分析，对库龄超过一年以上的存货，进行专项记录管理，结合存货的数量、状况等情况，抽样检测并分析是否符合公司质量控制要求，将具体存货的管理落实到责任人以加强对存货的跟踪。

公司每月末对经营情况进行分析，对产品市场的变化情况和客户需求的变动进行动态了解，结合公司在手订单或合同，在充分考虑产品生产周期的情况下，对原材料备货采购量以及产成品库存量进行分析，制定生产经营计划。

公司依据《企业会计准则》的有关规定以及结合公司实际生产经营特点谨慎

制定存货相关的会计政策：在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。在资产负债表日，对存货各明细类别进行减值测试，存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

报告期各期末，公司结合在手订单或合同、年末盘点以及产品市场价格波动情况，对期末主要存货进行了存货跌价测试，经测算，公司库存商品可变现净值大于期末存货成本，公司采用以销定产的生产模式，原材料均为生产备料，因此，期末存货不存在跌价迹象，公司未对期末存货计提跌价准备。

综上所述，通过对存货构成、存货性质特点、市场行情、商品价格、在手订单等情况的分析，结合公司存货管理制度和年末盘点情况，报告期各期末，公司存货不存在跌价迹象，公司未计提存货跌价准备，符合公司生产经营的实际情况，具有合理性。

三、请独立财务顾问、会计师说明针对苏州国宇存货的盘点情况

（一）盘点程序

考虑期末存货金额及数量、盘点效率及盘点成本三方因素，协同企业人员一同进行期末盘点，审计人员对截至 2018 年 5 月 31 日存货进行了盘点，要求企业人员予以配合本次盘点。盘点日前两到三天与企业沟通并确定了盘点人员及具体时间安排，并提请企业为当天盘点做好准备。

监盘开始前的工作：

- ① 获取《期末存货盘点计划》；
- ② 观察期末存货堆放情况；
- ③ 编制《存货监盘计划》；
- ④ 根据期末存货明细及存放状态编制《监盘清单》；

（2）实际盘点情况

按照计划进行盘点，审计人员做为监盘人，财务人员作为复盘人对当天的存

货进行盘点。盘点一般从上午9点开始，共分2个小组，每个小组2人：一人点数并报出型号、规格；一人记录《监盘清单》；在公司存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点。在公司存货盘点结束前，取得并检查已填用、作废及未使用的盘点表单及号码记录：对于盘点过程中发现的数量差异较大的存货，及时查明原因，并将其作为《监盘清单》附件予以说明。最后请参加盘点人员在《监盘清单》上签字。

（二）监盘结果

截至2018年5月31日，存货盘点汇总结果如下：

存货类别	账面数量	盘点数量	盘点比例	盘点差异
低压电气成套设备原材料（台或件）	626,023.00	313,393.00	50.00%	-
电缆保护管原材料（KG）	381,301.48	381,301.48	100.00%	-
低压电气成套设备（台或件）	9,915.00	9,915.00	100.00%	-
电缆保护管（米）	83,962.88	84,589.00	100.00%	626.12
合计	1,101,202.36	789,198.48		626.12

经盘点，公司期末存货盘点差异较小，盘点结果可以信赖。

针对公司2018年5月末的存货盘点，审计人员经现场监盘后认为，公司存货真实存在，账面记录准确、差异金额较小。

综上所述，审计人员对公司截至2018年5月31日存货盘点工作进行了监盘，存货的盘点工作开展有序，严格按照监盘计划执行，对盘点过程中发现的异常情况查找原因，对盘点结果进行汇总并对存在的差异情况进行分析。经盘点，公司期末存货真实、准确、完整。

四、核查结论

经核查，我们认为：报告期各期末，公司存货不存在跌价迹象，公司未计提存货跌价准备，符合公司生产经营的实际情况，具有合理性。

问题七、请对比分析苏州国宇各产品的毛利率与同行业公司毛利率差异情况，并结合行业环境、产品价格、成本等说明苏州国宇各产品毛利率波动的具体原因。请会计师发表意见。

回复：

一、核查情况

(一) 苏州国宇各产品的毛利率情况

1、报告期内，苏州国宇分产品毛利和毛利率构成情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
电缆保护管	2,204.00	31.41%	4,413.99	31.80%	4,865.26	35.18%
低压电气成套设备	494.61	23.87%	1,297.42	22.20%	777.42	18.99%
合计	2,698.62	29.69%	5,711.41	28.96%	5,642.68	31.48%

苏州国宇盈利能力较强，综合毛利率较为稳定，主要产品电缆保护管毛利率2017年和2018年1-5月相比2016年有所下降，主要是竞标导致的产品价格有所降低。同时，石油价格波动导致化工原材料价格有所上涨所导致。

(二) 与同行业公司毛利率比较

1、电缆保护管

公司简称(证券代码)	2018年1-6月	2017年度	2016年度
元枫管道(837671)	28.18%	27.38%	21.40%
管通实业(838439)	28.34%	24.82%	22.93%
融汇管通(833104)	18.90%	23.17%	27.54%
兴华股份(832452)	32.28%	38.57%	38.22%
平均值	26.93%	28.49%	27.52%
苏州国宇	31.41%	31.80%	35.18%

注：同行业公司数据来源于wind资讯。

根据上表，苏州国宇电缆保护管的毛利率略高于同行业公司，主要是因为苏州国宇电缆保护管与元枫管道、管通实业、融汇管通的主要产品及主要用途有一定的差异，上述公司的主要产品及主要用途的具体情况如下表所示：

公司	主要产品	主要用途
元枫管道	市政建筑类PVC管材、民用建筑类PVC管材、民用建筑类PVC型材三类产品	建筑领域
管通实业	生产销售塑料制品(含塑料管材及其他塑料制品)与提供市政公用工程施工服务	适用于多项工程施工

公司	主要产品	主要用途
融汇管通	大口径远距离水源水管、市政管网给排水管材、海绵城市系统	满足农业、工业、市政等多场景管道需求（排水、保温、穿线）
兴华股份	聚氯乙烯、聚乙烯、改性聚丙烯和玻璃纤维增强塑料系列管道等	主要应用于市政、电力、通信等领域
苏州国宇	氯化聚氯乙烯及硬聚氯乙烯塑料电缆导管、非开挖用改性聚丙烯塑料电缆导管	主要应用于电力领域

根据上表，苏州国宇与元枫管道、管通实业、融汇管通等公司的主要产品存在一定的差异，应用领域不尽相同，产品工艺及技术水平上也存在差异，毛利率与上述公司存在差异具有合理性；苏州国宇与兴华股份主要产品及主要用途相近，2016年度、2018年度毛利率相近，2017年度苏州国宇由于毛利率较低的MPP占电缆保护管销售数量比重由46.30%上升为63.63%，造成电缆保护管综合毛利率下降为31.80%。

2、低压电气成套设备

公司简称（证券代码）	2018年1-6月	2017年度	2016年度
鲁亿通（300423.SZ）	34.83%	31.93%	31.30%
森源电气（002358.SZ）	30.09%	24.58%	24.39%
双杰电气（300444.SZ）	28.51%	28.25%	30.39%
平均值	31.14%	28.25%	28.69%
苏州国宇	23.87%	22.20%	18.99%

根据上表，苏州国宇低压电气成套设备的毛利率变动与同行业公司毛利率上升变动趋势一致。低压电气成套设备各年毛利率低于同行业公司，主要原因为，上述同行业公司为上市公司，在行业有较高影响力，产品附加值较高。苏州国宇自2016年下半年才开始规模生产销售电气产品，与上述同行业公司在技术力量、产品结构及客户上存在一定差距。同时，苏州国宇与同行业公司主要产品及主要用途也存在一定的差异，具体情况如下表所示：

公司	主要产品	主要用途
鲁亿通	各种型号的高低压成套设备及智能化预装式变电站、绝缘母线槽、电缆桥架等	供电、建筑配电、市政建设等行业
森源电气	生产智能型高、中压发、输、配电装置以及变压器及其元器件	新能源、供电、建筑配电等行业

双杰电气	包括环网柜、箱式变电站、柱上开关、高低压成套开关柜其他配 电自动化设备	适用于电力、铁路、地铁、市政建 设、电动汽车等多领域
苏州国宇	低压电气成套设备	主要应用于电力领域

(三) 各产品毛利率波动原因分析

1、报告期内，苏州国宇主要产品的收入占比及毛利率情况列示如下：

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
MPP 电缆保护管	50.70%	24.66%	43.90%	24.08%	35.73%	28.18%
CPVC 电缆保护管	25.05%	46.38%	27.55%	42.01%	41.44%	41.23%
JP 柜	12.62%	20.54%	15.81%	20.97%	5.63%	17.49%
低压开关柜	2.06%	16.37%	4.19%	24.70%	7.99%	17.84%
其他产品	9.57%	27.59%	8.55%	28.79%	9.21%	20.83%
合计	100.00%	29.69%	100.00%	28.96%	100.00%	31.48%

报告期内，苏州国宇的主营业务毛利率分别为 29.69%、28.96%和 31.48%，2017 年度和 2018 年 1-5 月总体毛利率较 2016 年略有下降，主要系 MPP 电缆保护管收入占比持续提高，其毛利率较 CPVC 电缆保护管低。

2、报告期内，苏州国宇主要产品毛利率波动变动情况如下：

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
MPP 电缆保护管	24.66%	0.58%	24.08%	-4.10%	28.18%
CPVC 电缆保护管	46.38%	4.37%	42.01%	0.78%	41.23%
JP 柜	20.54%	-0.43%	20.97%	3.48%	17.49%
低压开关柜	16.37%	-8.33%	24.70%	6.86%	17.84%

以下结合苏州国宇主要产品平均单价、平均单位成本等因素分析毛利率的变动情况：

(1) MPP 电缆保护管

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
销量（万米）	69.33	143.81	83.01
平均单价	66.47	60.22	76.97
平均单价变动率	10.38%	-21.77%	-
平均单位成本	50.08	45.72	55.28
平均单位成本变动率	9.54%	-17.30%	-

苏州国宇 MPP 电缆保护管 2018 年 1-5 月、2017 年度、2016 年度的毛利率分别为 24.66%、24.08%和 28.18%。

2017 年度与 2016 年度相比，MPP 电缆保护管的平均单价下降 21.77%，主要原因是 MPP 电缆保护管中标价格下降，且中标产品的管材口径规格变化，导致平均单价下跌。产品管材口径规格变化，造成产品平均单位成本有所下降，同时，MPP 电缆保护管投入材料单一，其主要原材料聚丙烯 2017 年度先跌后涨，导致 MPP 电缆保护管全年平均单位成本下降，较 2016 年度下降 17.30%，最终导致该产品的毛利率下降 4.10%。

2018 年 1-5 月与 2017 年度相比，MPP 电缆保护管的平均单价上升 10.38%，主要是苏州国宇中标国网上海市电力公司，产品毛利率较高，减少了材料上升的影响，最终导致该产品的毛利率上升 0.58%。

(2) CPVC 电缆保护管

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度
销量（万米）	91.91	209.89	363.64
平均单价	24.92	23.77	19.28
平均单价变动率	4.86%	23.26%	-
平均单位成本	13.36	13.78	11.33
平均单位成本变动率	-3.04%	21.63%	-

苏州国宇 CPVC 电缆保护管 2018 年 1-5 月、2017 年度、2016 年度的毛利率分别为 46.38%、42.01%和 41.23%。

2017 年度与 2016 年度相比，CPVC 电缆保护管的平均单价上升 23.26%，主要是 CPVC 电缆保护管销售规格产生变化，小规格型号产品大幅减少，“32*2.5”等规格产品不再生产销售，整体销售数量下降，导致平均单价、平均单位成本分别上升 23.26%、21.63%。由于 CPVC 电缆保护管投入材料品种不像 MPP 电缆保护管单一，受原材料变动影响分散，主要原材料碳酸钙 2017 年度价格波动较小，导致该产品 2017 年度较 2016 年波动较小，毛利率上升 0.78%。

2018 年 1-5 月与 2017 年度相比，CPVC 电缆保护管的平均单价较上升 1.15 元/万米，上升幅度为 4.86%，主要是 CPVC 电缆保护管销售中标价格上升，导致平均单价上升；CPVC 电缆保护管的平均成本价较上年下降 0.42 元/万米，下降幅度为 3.04%，原因为原材料 2018 年 1-5 月价格基本与 2017 年持平，同时苏州

国宇生产与存货内部管理有所加强，产品废品率有所降低，最终导致该产品的毛利率上升 4.37%。

(3) JP 柜

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度
销量（台）	1,567.00	4,172.00	1,074.00
平均单价	7,319.46	7,474.21	9,397.09
平均单价变动率	-2.07%	-20.46%	-
平均单位成本	5,816.05	5,906.87	7,753.68
平均单位成本变动率	-1.54%	-23.82%	-

苏州国宇 JP 柜 2018 年 1-5 月、2017 年度、2016 年度的毛利率分别为 20.54%、20.97%和 17.49%；

2017 年度与 2016 年度相比，JP 柜平均单价下降 20.46%，主要是苏州国宇 2016 年度中标 JP 柜主要为 400KVA 型号，2017 年度中标 JP 柜规格型号多样化，产品销售结构变化造成平均单价下降；同理，平均单位成本相应下降。2016 年度才开始规模生产销售电气产品，工艺及生产管理处于不断完善过程中，2017 年度 JP 柜销售额上升，平均销售成本下降幅度大于平均单价，最终导致该产品的毛利率上升 3.48%。

2018 年 1-5 月与 2017 年度相比，JP 柜平均单价下降 2.07%；平均单位成本下降 1.54%，主要原因为 JP 柜销售平均价格有所下降，同时，按照客户的要求，JP 柜产品投料及工艺结构有所变化，生产投料减少了熔断器的使用，平均单位成本有所降低，最终导致该产品的毛利率下降 0.43%。

(4) 低压开关柜

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度
销量（台）	73.00	269.00	519.00
平均单价	25,628.77	30,698.51	27,598.52
平均单价变动率	-16.51%	11.23%	-
平均单位成本	21,433.34	23,115.98	22,674.20
平均单位成本变动率	-7.28%	1.95%	-

苏州国宇低压开关柜 2018 年 1-5 月、2017 年度、2016 年度的毛利率分别为 16.37%、24.70%和 17.84%；

2017 年度与 2016 年度相比，低压开关柜平均单价上升 11.23%，主要原因是

苏州国宇 2016 年下半年才开始规模生产销售电气产品，低压开关柜平均单位成本 2017 年较 2016 年度波动较小，2017 年度销售无锡广盈实业有限公司 103 台低压开关柜平均单价较高，最终导致该产品的毛利率上升 6.86%。

2018 年 1-5 月与 2017 年度相比，低压开关柜平均单价下降 16.51%，平均单位成本下降 7.28%；主要原因为 2018 年 1-5 月低压开关柜销售额有一定的下降；同时，销售产品规格型号变动，低压开关柜的平均售价较低，最终导致该产品的毛利率下降 8.33%。

二、核查结论

经核查，我们认为：报告期内，苏州国宇各产品毛利率与同行业公司相比，总体上变动趋势一致，与公司实际经营情况相符，符合行业变动趋势；与同行业公司相比，因产品结构、生产规模及应用领域的不同，毛利率水平差异具有合理性；报告期，苏州国宇各类产品毛利率存在一定的波动，主要原因是销售价格变动、原材料价格波动以及产品销售规格型号等销售结构变化的综合影响，导致主要产品毛利率相应变化。

问题八、《审计报告》显示，苏州国宇 2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-5 月运输费用分别为 1,242.69 万元、1,130.93 万元、418.61 万元。请结合苏州国宇销量变动、运输成本等说明运输费用波动的原因及其合理性。请会计师发表意见

回复：

一、核查情况

根据苏州国宇与客户签订的销售合同，运输费用通常由苏州国宇承担。报告期内，苏州国宇运输费用和主要产品销售数量变动情况如下：

单位：万元、万米、台

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度
运输费用	418.61	1,130.93	1,242.69
电缆保护管销量	161.24	353.70	446.65
低压电气成套设备	5,836	47,428	139,646

报告期内，电缆保护管体积较大，运输成本较高，电缆保护管销量变化是运输费用变化的主要原因，运输费用波动趋势受主要产品销售结构变化的影响，与

销售数量不完全成正相关关系。

报告期，苏州国宇主要产品销售量占比结构如下：

1、电缆保护管

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
MPP 电缆保护管	69.33	43.00%	143.81	40.66%	83.01	18.59%
CPVC 电缆保护管	91.91	57.00%	209.89	59.34%	363.64	81.41%
小计	161.24	100.00%	353.70	100.00%	446.65	100.00%

2、低压电气成套设备

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
低压开关柜	73	1.25%	269	0.57%	519	0.37%
JP 柜	1,567	26.85%	4,172	8.80%	1,074	0.77%
金属电能计量箱	1,536	26.32%	8,496	17.91%	12,335	8.83%
非金属电能计量箱	2,296	39.34%	34,182	72.07%	125,718	90.03%
电缆分支箱	364	6.24%	309	0.65%	-	-
小计	5,836	100.00%	47,428	100.00%	139,646	100.00%

二、核查结论

经核查，我们认为：报告期苏州国宇运输费用波动的主要受产品销售结构变化影响，运输费用波动合理。

（此页无正文，为天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对《关于对江苏大烨智能电气股份有限公司的重组问询函》的回复之签章页）

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·南京

年 月 日

中国注册会计师：

中国注册会计师：