

常熟瑞特电气股份有限公司 关于 2019 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。

2020 年 5 月 23 日，常熟瑞特电气股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“瑞特”）收到贵所下发的《关于对常熟瑞特电气股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 303 号）（以下简称“问询函”），对于问询函中提到的问题进行了认真分析与核查，现根据问询函所涉问题进行说明和回复，具体内容如下：

问题一：报告期内，你公司实现营业收入 48,613.31 万元，相比上年度减少 0.55%，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）5,778.10 万元，相比上年度减少 29.98%，经营活动现金流量净额为-15,114.45 万元，上年同期为 3,886.74 万元。

（1）请结合公司产品售价、毛利率及费用率变动情况，说明 2019 年度营业收入相比 2018 年基本持平的情况下，扣非净利润大幅减少的原因。

【公司回复】：

公司主要产品近两年销售价格、成本及毛利率的变动情况如下：

单位：万元/套

项目	2019 年度				2018 年度			
	平均单价	平均成本	销售占比	毛利率	平均单价	平均成本	销售占比	毛利率
配电系统	61.62	32.69	39.12%	46.96%	42.59	21.11	43.40%	50.43%
自动化系统	38.91	22.08	60.88%	43.24%	40.81	21.22	56.60%	48.00%

说明：平均单价系根据各年度相关产品的销售收入除以产品的销量得出。公司产品大多为非标性产品且各项目金额大小差异较大，产品的销售价格的确定多以其成本的高低为基础，因此公司产品售价与净利润的影响表现出一定的不规律性。

1、本年度毛利率较高的船舶供配电装置产品的销售占比下降，毛利率稍低的船舶自动化系统产品销售比重上升；同时受市场供应的影响，本期材料及人工成本上涨，导致本期产品单位成本的上升幅度快于单位产品价格的上升幅度，以上因素导致本期产品综合毛利率下降，主营业务毛利减少 2,256.53 万元；

2、2018 年期间费用费率 26.84%，2019 年期间费用费率 25.92%，期间费用较上期减少 517.74 万元；

3、2019 年期初应收账款余额 29,497.51 万元，2019 年期末应收账款余额 44,963.68 万元，应收账款同比增加 52.43%，应收账款计提的信用减值损失增加 1,271.95 万元；其他应收款计提的信用减值损失影响不大，2019 年信用减值损失

1,366.76 万元，2018 年资产减值损失 814.27 万元，增加 552.49 万元，受信用减值损失因素影响，利润减少 552.49 万元；

经分析，扣非净利润的下降主要系成本上升导致。

(2) 分季度主要财务指标显示，你公司第四季度营业收入为 12,943.49 万元，扣非净利润为 360.66 万元，经营活动产生的现金流量净额为-8,365.58 万元，与你公司 2016-2018 年前三季度经营活动主要为现金净流出、第四季度大额净流入的特点明显不一致。请说明 2019 年第四季度经营活动现金流大额为负的原因，是否存在提前确认应归属于 2020 年的收入以调节 2019 年度利润的情况。

【公司回复】：

2019 年第四季度经营活动产生的现金流量净额为-8,365.58 万元主要原因是公司本期新增移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务，按合同约定需要提前向供应商采购主材部件并支付近 90%以上的货款 14,903.39 万元，向客户收取的预收款为 2,381.22 万元，相关款项在 2019 年第四季度收付，是造成第四季度经营活动现金流大额为负的主要原因。该业务根据合同约定交货期在 2020 年下半年，故 2019 年未确认收入，不存在提前确认应归属于 2020 年的收入以调节 2019 年度利润的情况。

(3) 会计师将公司收入确认作为关键审计事项，请会计师说明审计应对的具体执行情况及结果，重点说明针对公司收入截止性测试所实施的审计程序及结果，就公司收入在不同会计期间确认的准确性、恰当性，是否获得了充分、适当的审计证据。

【会计师回复】：

1、针对收入确认，我们主要执行了以下程序：

(1) 了解公司的销售政策及收入确认政策，结合公司的实际销售模式、相关交易合同条款、交易流程及其特征，检查收入确认条件是否符合企业会计准则的规定，前后期是否一致，是否符合行业惯例；

(2) 检查了 80%的收入对应的销售合同、送货签收单、物流单、检验证书等相关单据，并抽样执行了函证程序；

(3) 结合产品类型对收入和成本执行分析性程序，包括：本期各月份收入、成本、毛利率波动分析，并与上期比较分析，复核了公司各产品收入增减变动的原因、毛利率波动的原因，验证数据的合理性和勾稽关系。

(4) 对收入进行截止测试，主要执行以下程序：

①抽取资产负债表日前后若干天的送货签收单、检验证书，从相应的送货签收单、检验证书查至销售发票、账簿记录，确认应归属于本期的收入没有漏记；

②从资产负债表日前后若干天的收入明细账选取样本，查至销售发票、送货

签收单、检验证书，确认收入已正确计入相应的期间，不存在收入跨期现象。

基于实施的审计程序，我们未发现与收入确认截止性相关的重大错报。

问题二：报告期末，公司货币资金账面余额为 28,116.55 万元，其中因开具银行承兑汇票使用受限的货币资金为 1,673.90 万元；应付票据账面余额为 24,386.12 万元，其中银行承兑汇票 23,636.12 万元。

(1) 请分银行列示应付银行承兑汇票余额及相应保证金余额，说明保证金比例是否与银行协议约定一致。

【公司回复】：

开票银行	票据金额(万元)	保证金金额(万元)	保证金比率
交通银行常熟分行	1,383.64	276.73	20.00%
宁波银行常熟支行	11,451.02	0.00	0.00%
招商银行常熟支行	3,122.76	629.29	20.00%
招商银行常熟支行	6,151.60	615.16	10.00%
中国银行常熟高新技术园支行	1,527.09	152.71	10.00%
合计	23,636.11	1,673.89	

上述开具的银行承兑汇票保证金比率与银行协议约定一致，其中招商银行常熟支行 20%比率保证金中包含 4.73 万元，因银行承兑汇票未开具成功，保证金未退回，该笔保证金于 2020 年 1 月份退回。

(2) 请会计师说明针对公司期末货币资金及应付票据的真实性及完整性所实施的具体审计程序及结果。

【会计师回复】：

1、对货币资金，我们主要执行了以下程序：

(1) 获取了库存现金日记账，对大额现金收支业务检查了相关的支持性文件及资料；

(2) 对库存现金执行了监盘程序，并将监盘结果倒推计算、调整至资产负债表日的金额；

(3) 核对了银行存款日记账与总账的余额是否相符；

(4) 取得被加盖银行印章的银行对账单，并将银行对账单余额与银行日记账余额进行核对；

(5) 对银行对账单中记录的大额交易与公司银行日记账记录进行核对，并从公司银行存款日记账上选取大额样本，核对至银行对账单；

(6) 检查了票据保证金及保函保证金相关的合同，按照合同约定的保证金比例对保证金进行测算，确认其勾稽关系正确；

(7) 获取了开户清单和企业信用报告，将开户清单所列账号与账面进行核对，并对所有银行存款和其他货币资金执行函证程序；

基于实施的审计程序，我们未发现与期末货币资金相关的重大错报。

2、对应付票据，我们主要执行了以下程序：

(1) 取得了企业信用报告，将信用报告上票据金额与账面银行承兑汇票金额进行核对；

(2) 检查了公司应付票据相关的会计处理，确认其符合会计准则的规定；

(3) 核查了应付票据相关的所有合同，检查其交易实质，确认其不存在开具或参与开具无交易背景票据的行为；

(4) 对应付票据执行了函证程序。

基于实施的审计程序，我们未发现与期末应付票据相关的重大错报。

问题三：报告期末，你公司应收票据账面价值为 29,974.12 万元，上年末为 5,710.98 万元，应收账款账面价值为 41,787.82 万元，上年末为 27,593.59 万元，应收票据及应收账款合计数相比上年末增加了 115.47%。

(1) 请公司说明报告期内信用政策是否发生变化，在营业收入与上年度基本持平的情况下，应收票据及应收账款大幅增加的具体原因。

【公司回复】：

业务模式：公司主营业务为船舶配电系统及船舶机舱自动化系统的销售，本期新增移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务。

信用政策：船舶配电系统及船舶机舱自动化系统业务的主要信用政策为按合同约定的结算进度进行结算，结算期间一般比较长。新增移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务信用政策一般在一年以内；

结算方式：公司与客户的货款结算方式主要有电汇、票据等方式，销售货款结算方式及收款时点主要由公司与客户签订的合同约定，不同客户约定的方式不同、同一客户不同合同约定的方式也不完全相同。

报告期内公司信用政策及结算方式未发生变化。

应收票据 2019 年期末余额 29,974.12 万元，2018 年期末余额 5,710.98 万元，应收票据余额较上年同期增加 24,263.14 万元，主要原因是 2019 年新增移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务收到客户商业承兑汇票 24,456.87 万元，相关票据已于 2020 年 1-2 月到期并收回款项；应收账款 2019 年期末余额 41,787.82 万元，2018 年期末余额 27,593.59 万元，应收账款余额较上年同期增加 14,194.23 万元，主要原因是受下游客户付款迟缓及未到合同约定的结算期所致。

(2) 报告期末, 公司应收票据中应收商业承兑汇票余额为 26,429.79 万元, 计提坏账准备 70.45 万元。请说明商业承兑汇票计提坏账准备的计算过程及具体依据。请会计师说明针对公司应收票据科目实施的具体审计程序及结果, 是否就公司期末应收票据的真实性及完整性获取了充分适当的审计证据。请向我部报备报告期末应收商业承兑汇票明细, 包括但不限于票据金额、出票人、出票日期、前手(如有)、背书日期(如有)、收票日期及对应的销售收入确认时点。

【公司回复】:

期末应收商业承兑汇票明细下:

票据号	出票人	出票日期	票据金额	前手	收票日期	背书日期	票据到期日
2310290000177201907154 34053999	客户 1	2019/7/15	41,147,200.00		2019/7/15		2020/1/10
2310290000177201907154 34054014	客户 1	2019/7/15	40,118,520.00		2019/7/15		2020/1/10
2310290000177201907154 34054006	客户 1	2019/7/15	42,433,050.00		2019/7/15		2020/1/10
2310290000177201907294 44191697	客户 1	2019/7/29	32,146,250.00		2019/7/29		2020/1/28
2310290000177201908144 53737773	客户 1	2019/8/14	28,288,700.00		2019/8/14		2020/2/12
2310290000177201908144 53737765	客户 1	2019/8/14	25,717,000.00		2019/8/14		2020/2/12
2310290000177201908144 53737790	客户 1	2019/8/14	34,717,950.00		2019/8/14		2020/2/12
2316290000035201907234 39257505	客户 2	2019/7/23	579,790.00		2019/7/24	2019/8/26	2020/1/23
2316290000035201908264 61661521	客户 2	2019/8/26	3,310,560.00		2019/8/27		2020/2/26
2301307000151201912265 49071310	客户 3	2019/12/26	625,150.00		2019/12/27		2020/1/15
2301307000151201912305 52715025	客户 3	2019/12/30	423,700.00		2019/12/30		2020/3/3
2301307000151201912305 52716420	客户 3	2019/12/30	419,000.00		2019/12/30		2020/3/3
2105521001824201912255 47540324	客户 4	2019/12/25	2,872,044.00	客户 8	2019/12/27		2020/6/25
2907290000519201912305 52313060	客户 5	2019/12/30	10,177,000.00		2019/12/30		2020/8/28
2907290000519201912305 52699254	客户 6	2019/12/30	1,040,000.00		2019/12/31		2020/6/25
2907290000519201912165	客户 7	2019/12/1	282,000.00	客户 9	2019/1		2020/3/16

商业承兑汇票的签发和流通，是基于出票人（非金融企业）的商业信用，因此其信用风险特征与对同一债务人（出票人）、期限相同或相近的无担保应收款项的信用风险特征是一致的，故应采用类似的方法计提坏账准备。期末商业承兑汇票 264,297,914.00 元，资产负债表日后已收回款项 250,208,870.00 元，未收回款项的 14,089,044.00 元，根据信用风险特征按 1 年以内坏账计提比例（5%）计提坏账准备 704,452.20 元。

【会计师回复】：

1、对应收票据，我们主要实施了以下审计程序：

- (1) 获取了应收票据明细表和备查簿，并与账面数据进行核对；
- (2) 检查了公司应收票据相关的会计处理，确认其符合会计准则的规定；
- (3) 核查了应收票据相关的所有合同，检查其交易实质，确认其不存在开具或参与开具无交易背景票据的行为；
- (4) 对票据进行盘点，并与账面应收票据金额进行核对；
- (5) 对商业承兑汇票，向其出票人发函，证实其存在性和可收回性；
- (6) 对截止报告日未收回款项的商业承兑汇票，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题，对其计提坏账准备。

基于实施的审计程序，我们未发现与期末应收票据相关的重大错报。

(3) 报告期末，公司应收账款账面余额为 44,963.68 万元，整体坏账准备计提比例为 7.06%。会计师将应收账款坏账准备确定为关键审计事项。请会计师说明针对公司期末应收账款科目实施的具体的审计程序及结果，说明关键审计事项应对的具体情况及其结果，是否已就公司期末应收账款的真实性、完整性、计价和分摊的适当性获得了充分、适当的审计证据。

【会计师回复】：

1、对应收账款坏账准备的计提，我们主要执行了以下审计程序：

- (1) 了解和评估了公司的应收账款坏账准备会计政策；
- (2) 对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理；
- (3) 实施函证程序，并将函证结果与管理层记录的金额进行了核对，并对回函差异原因进行分析；

2、对期末应收账款，我们主要实施了以下审计程序：

(1) 检查了主要的销售合同、发货记录、物流信息等单据，核查与应收账款相关的交易实质及其商业合理性；

(2) 获取公司销售明细表及应收账款明细表并加计复核；

(3) 分析应收账款的发生额、账龄及余额构成，抽样对应收账款进行函证；

(4) 了解公司坏账计提政策，对应收账款坏账计提金额进行复核，确保应收账款坏账准备计提充分；

(5) 检查应收账款回款情况，对已收回金额较大的款项检查其支持性文件。

基于实施的审计程序，我们未发现与期末应收账款相关的重大错报。

问题四：报告期末，公司预付账款余额为 15,551.45 万元，上年末为 397.43 万元，请说明按预付对象归集的前五名预付款项明细，预付款采购原材料或服务内容，是否与相关协议约定的付款安排一致，交易对方是否存在关联方，是否存在变相对外提供财务资助的情况。

【公司回复】：

预付款单位	预付金额（万元）	款项性质
常熟市星弘达电子通信科技有限公司	14,903.39	原材料
深圳忆达科技有限公司	107.20	原材料
上海维讯海洋工程有限公司	64.78	原材料
成都合众宝根电子有限公司	63.59	原材料
北京遥测技术研究所	42.00	原材料
合计	15,180.96	

预付账款增加主要为移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务采购核心主材，向常熟市星弘达电子通信科技有限公司预付材料采购款 14,903.39 万元。

材料采购价格依据市场公允定价，采购物资符合业务需要，具备商业实质，交易内容与合同约定的付款安排一致，预付对象不属于关联方，预付资金并未直接或者间接流入实际控制人及其关联方，不存在利益输送、关联方资金占用及变相对外提供财务资助的情况。

问题五：报告期末，你公司其他应收款中存在应收常熟市星弘达电子通信科技有限公司的代理业务款项余额 22,500.66 万元，其他应付款中存在应付代理业务款项余额 24,456.87 万元。请结合相关协议说明代理业务的具体业务模式、获利模式、会计核算，与公司主营业务的关联度及资金流转情况。

【公司回复】：

报告期内，公司依托自身采购平台及资金的优势，新增移动式无线数据通信一体化系统及多网状云数据处理通信机代理业务。

业务模式：下游客户与公司签订合同后以预付 100%商业承兑汇票的方式支付货款，公司收到货款后，向供应商采购物资，支付近 90%以上的货款，供方提供产品，公司完成验收后交付下游客户，待客户验收后向供方支付剩余货款；该业务从采购到交货周期为 6 个月。从所有权转移、风险承担来说，公司在整个交易过程中，不承担实际的货物灭失风险、产品质量风险，不承担最终的损失赔偿责任，均通过合同约定的方式转嫁至上游供应商。

获利模式：从商业实质考虑，公司在整个交易过程中，只是扮演代理人角度，利用自身的资金、技术、渠道优势，为客户采购指定产品，收取服务费。

会计核算及资金流转情况：2019 年该业务共签订了七笔合同，合同含税销售额 24,456.87 万元，本期收到客户开具的商业承兑汇票合计 24,456.87 万元在其他应付款中核算，相关票据已于 2020 年 1-2 月到期，相关款项已收回；对应的采购合同含税金额 22,745.18 万元，本期以票据和电汇的方式向供应商支付 22,500.66 万元在其他应收款中核算。2020 年 2-4 月间按照合同约定该业务已完成验收，公司已按净额确认收入，对客户的履约义务已完成。

该代理业务与公司传统主营业务关联度不大；公司开展此项业务的目的是完善公司产品结构，从舰船配套延伸至陆用配套，扩大计算机通信产品产能。随着该类业务的开展，公司可以通过自身技术和加工能力，逐步拓展承接下游客户所需要的具有一定技术含量的关键部件、模块的设计和生产加工，后期公司拟进一步拓展相关业务，以增强公司的市场适应能力、提高公司核心竞争力。

问题六：报告期末，公司存货的账面价值为 20,856.50 万元，相比上年末增加了 15.10%。其中，发出商品账面余额为 5,385.21 万元，上年末为 0。

(1) 请公司结合存货减值测试的具体过程，说明未计提跌价准备的合理性。

【公司回复】：

1、公司存货跌价准备的计提依据如下：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。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。

2、公司采用“定制化生产”、“定型产品标准化生产”的生产模式，“以销定购”+“保持一定的库存”的采购模式，且公司存货没有明确的保质期要求。同时，公司通过不断加强内部管理制度，完善存货管理流程，定期进行存货盘点等，制定了严谨的存货管理制度。

3、期末对存货进行了全面的盘点，结合盘点情况，会同生产部门、技术部门及财务部门对各类存货状况进行分析，并进行了全面的减值测试，具体情况如下：

(1) 对库存商品和发出商品，一方面，公司 2019 年度主营业务毛利率为 44.66%，因此，绝大多数产品不存在生产成本超过售价的情况；另一方面，公司主要是依据已签署的合同或供货协议，即主要是以销定产的模式。因此，无需计提跌价准备。

(2) 关于原材料和周转材料，受公司生产特点的影响，公司的原材料、零部件等物资的采购也基本采用“以产订购”的采购模式，对于非标准的原材料、零部件等基本都是采购后即根据生产计划投入生产，部分通用件、标准件如通用螺丝、螺母等可能库龄会超过一年，但因其单价较低、金额较小，同时因这些材料不属于易损易耗品，不存在因积压而毁损、减值的风险。

(3) 对在产品，公司主要采用“定制化生产”、“定型产品标准化生产”的生产模式，因不同产品生产周期不同，期末未完工的产品作为在产品核算，相关存货项目都有相应的合同或供货协议支持，预期生产完成后即可实现正常销售，因此未计提跌价准备。

综上所述，期末存货状态良好，预期能为公司带来相关经济利益，期末存货未见减值迹象，因此与公司实际情况相符。

(2) 请公司说明报告期末发出存货的产品明细、发货日期、报告期内尚未确认收入的原因及报告期后的收入确认情况，请会计师对报告期末发出存货的真实性及后续收入确认情况进行核查并发表意见。

【公司回复】：

公司销售商品业务收入确认的具体方法如下：

产品生产完工后，公司通知客户在厂区内对设备质量的进行检验，质量检验有以下三种检验方式，即军用产品需经军工检验（由军代表、客户同时检验，检验合格则签字盖章确认）、民用产品委托第三方船级社检验（如有要求）或厂内质检部对产品进行检验。

质检完成，并取得军检合格证、船级社检验证书、厂内质检合格证后，则按照客户要求将货物发往指定地点，客户（或船厂）收到货物后只作外观检查，如无重大损毁情况即可签收，代表公司产品风险的真正转移。

一套产品全部发货完成后确认该项目的收入，如产品有多件组件，并且分次发货，则在最后一次发货验收后确认收入。一套产品如果存在多件组件，各组件的交易对价无法拆分，理由如下：与企业的产品特性有关，公司的产品是配电系统及自动化系统，“系统”的生产包括前期的产品设计研发、后期的组件生产、系统测试、组装等。在签订合同时没有约定产品的组成，更没有约定各组件的价格，而是在方案设计完成后才确定产品的组件；我们无法将合同价格按组件拆分，更不能分批确认收入。

依据企业会计准则的有关规定，并结合公司的实际经营特点，公司产品销售以客户收货签收作为收入确认时点。

2019年发出商品期末余额5,385.21万元，库存商品期末余额3,782.00万元，合计余额9,167.21万元，上年同期库存商品余额9,139.72万元，其中包含发出商品3,344.86万元，库存商品5,794.86万元。发出商品本期变化较大的原因是存货列报方式调整所致，具体发出商品分类明细如下：

客户名称	2019年发出商品期末余额(万元)			期后确认收入情况(万元)			发货期间
	配电系统	自动化系统	小计	配电系统	自动化系统	小计	
客户1	0.42	1.34	1.76				2018年-2019年
客户2	0.53		0.53				2019年
客户3	0.18		0.18	11.95		11.95	2019年
客户4		8.65	8.65				2016年-2019年
客户5	202.22	51.15	253.37	161.69	52.65	214.34	2018年-2019年
客户6	0.39		0.39				2016年
客户7		2.21	2.21		2.34	2.34	2018年
客户8	104.45		104.45	90.52		90.52	2019年
客户9	147.56	33.05	180.61	907.96		907.96	2016年-2019年
客户10	0.94		0.94				2015年
客户11		0.20	0.20		1.45	1.45	2019年
客户12		0.43	0.43				2018年-2019年
客户13		6.09	6.09				2015年-2019年
客户14	5.89	83.76	89.65	42.48	0.88	43.36	2015年-2019年
客户15		0.23	0.23				2019年
客户16	13.36		13.36				2019年
客户17		3.17	3.17		4.70	4.70	2018年-2019年
客户18	38.18		38.18	38.58		38.58	2019年
客户19	59.37	171.67	231.04	514.31	138.00	652.31	2018年-2019年
客户20		24.64	24.64				2019年
客户21	0.04	1,171.40	1,171.44		1,700.00	1,700.00	2016年-2019年

客户 22	0.96		0.96	2.07		2.07	2019 年
客户 23	100.08	139.67	239.75	263.05	390.75	653.80	2014 年-2019 年
客户 24	0.08		0.08				2018 年-2019 年
客户 25		1.74	1.74				2019 年
客户 26	0.02		0.02	0.11		0.11	2019 年
客户 27	17.08		17.08				2014 年-2019 年
客户 28	134.85		134.85	185.21		185.21	2019 年
客户 29		0.43	0.43				2016 年-2019 年
客户 30	2.94	203.29	206.23		379.65	379.65	2019 年
客户 31		43.09	43.09				2018 年-2019 年
客户 32		5.14	5.14				2019 年
客户 33	2.04	2.50	4.54				2017 年-2019 年
客户 34	0.23	9.48	9.71		95.73	95.73	2017 年-2019 年
客户 35		86.80	86.80				2017 年-2018 年
客户 36	2.12	0.07	2.19	3.14		3.14	2014 年-2019 年
客户 37	0.31		0.31	2.09		2.09	2014 年
客户 38		56.14	56.14		90.62	90.62	2019 年
客户 39	3.45		3.45	4.60		4.60	2019 年
客户 40	0.54		0.54				2019 年
客户 41		1.72	1.72				2018 年
客户 42	0.25		0.25				2019 年
客户 43		0.37	0.37		0.50	0.50	2019 年
客户 44		96.79	96.79				2019 年
客户 45		0.22	0.22				2019 年
客户 46	0.40		0.40				2017 年
客户 47	8.47		8.47				2016 年
客户 48	0.03		0.03				2015 年-2016 年
客户 49	0.15		0.15				2019 年
客户 50		1.85	1.85		2.65	2.65	2019 年
客户 51	5.30	16.27	21.57	2.24	17.92	20.16	2017 年-2019 年
客户 52		0.07	0.07				2019 年
客户 53	2.09		2.09	2.27		2.27	2019 年
客户 54		0.01	0.01		0.44	0.44	2018 年-2019 年
客户 55		73.83	73.83		123.89	123.89	2019 年
客户 56	2.22		2.22	2.26		2.26	2019 年
客户 57	3.86		3.86	126.29		126.29	2019 年

客户 58	10.12		10.12				2016 年-2019 年
客户 59		7.56	7.56		4.14	4.14	2019 年
客户 60	0.01		0.01				2017 年
客户 61	137.16		137.16				2018 年-2019 年
客户 62	187.43		187.43	143.04		143.04	2019 年
客户 63	2.69		2.69				2019 年
客户 64	4.68	1.75	6.43				2018 年-2019 年
客户 65		0.37	0.37				2019 年
客户 66	0.62		0.62				2019 年
客户 67	0.31		0.31				2018 年-2019 年
客户 68	0.08		0.08				2018 年-2019 年
客户 69	40.30	0.10	40.40	106.83		106.83	2015 年-2019 年
客户 70	0.18	23.55	23.73				2019 年
客户 71	0.61		0.61	1.45		1.45	2016 年-2019 年
客户 72	0.23		0.23	1.17		1.17	2019 年
客户 73	5.53	103.24	108.77	0.13	39.30	39.43	2013 年-2019 年
客户 74	9.17	199.62	208.79				2014 年-2019 年
客户 75		16.35	16.35				2014 年-2019 年
客户 76		1.35	1.35		4.25	4.25	2019 年
客户 77	97.95	717.55	815.50		954.91	954.91	2019 年
客户 78	2.87	25.06	27.93	3.74	29.91	33.65	2015 年-2019 年
客户 79	0.30		0.30				2018 年-2019 年
客户 80		404.58	404.58				2019 年
客户 81		0.61	0.61				2019 年
客户 82	0.50		0.50				2017 年
客户 83	2.10		2.10				2019 年
客户 84		36.80	36.80		87.29	87.29	2017 年-2019 年
客户 85	33.80		33.80				2016 年-2019 年
客户 86		28.31	28.31				2016 年
客户 87	14.10	24.83	38.93				2015 年-2019 年
客户 88	0.82	7.75	8.57				2017 年-2019 年
客户 89	0.34	0.16	0.50				2018 年-2019 年
客户 90	0.16	0.34	0.50				2016 年-2017 年
客户 91	2.24		2.24				2017 年-2018 年
客户 92	4.56	0.08	4.64				2019 年
客户 93	16.06		16.06				2016 年
客户 94	0.76		0.76				2013 年

客户 95	13.07		13.07	23.12		23.12	2013 年-2015 年
客户 96		10.20	10.20		18.48	18.48	2019 年
客户 97		2.10	2.10				2019 年
客户 98		25.77	25.77		42.78	42.78	2016 年-2019 年
合计	1,449.73	3,935.48	5,385.21	2,640.29	4,183.22	6,823.51	

上表中部分项目已于 2020 年 1-5 月按合同约定完成全部组件的发货并达到验收条件，经客户验收后相关项目已在期后确认收入 6,823.51 万元，相应结转期初发出商品金额 2,924.02 万元，相应结转期后发出商品金额 1257.86 万元。

【会计师回复】:

对发出存货，我们执行了以下程序：

(1) 获取或编制发出商品明细表，复核加计是否正确，并与总账数、明细账合计数核对是否相符；

(2) 检查了发出商品有关的合同、协议等凭证，分析其交易实质，确认其会计处理正确；

(3) 检查相应的发货单及物流信息，核对了发出商品品种、数量与库存商品发出记录进行核对；

(4) 了解公司对发出商品结转的计价方法，并抽取主要发出商品，检查其计算是否正确；

(5) 发出商品系已向客户发货尚未验收，未达到收入确认条件的存货，已向相关客户发函，验证发出商品的真实性；

(6) 查阅资产负债表日前后发出商品增减变动的有关账簿记录和有关的合同、协议和凭证、出库单、送货签收单、物流记录、检验证书等资料，检查有无跨期现象。

基于实施的审计程序，我们未发现与存货中发出商品相关的重大错报。

(3) 请会计师说明针对公司期末存货余额的真实性、完整性、计价及分摊的适当性所实施的具体审计程序及结果。

【会计师回复】:

对期末存货，我们主要实施了以下程序：

(1) 了解公司的存货管理制度，并实地察看了存货管理情况，检查存货状态，评估存在残次、积压、损坏的存货可能性；

(2) 对存货执行监盘程序，并将监盘结果与账面存货数量进行核对，确认存货的存在性；

(3) 检查了存货对应的采购合同、出入库单等资料，与账面记录进行核对；

(4) 了解公司的生产过程、成本计算及存货计价方法，对生产成本的分配及营业成本的结转进行了复核，确认期末存货计价的正确性；

(5) 重新复核了存货跌价准备计提的充分性、合理性。

基于实施的审计程序，我们未发现与期末存货余额相关的重大错报。

问题七：请说明你公司 2019 年前五名客户及前五名供应商相比 2018 年度是否发生变化及原因，并向我部报备前述客户及供应商清单。

【公司回复】：

2019 年前 5 名客户名称	2018 年前 5 名客户名称	变化情况
客户 A	客户 C	无变化
客户 B		无变化
客户 C	客户 A	无变化
客户 D	客户 B	无变化
客户 E	客户 D	客户 E 因全加固平板项目 2019 年新增

2019 年前 5 名供方名称	2018 年前 5 名供方名称	变化情况
供应商 A	供应商 C	供应商 A 因 2019 年代理业务项目新增
供应商 B		2019 年因代理业务项目新增
供应商 C	供应商 D	无变化
供应商 D		无变化
苏州瑞飞达计算机科技有限公司		2019 年因加固平板项目新增

特此公告！

常熟瑞特电气股份有限公司董事会

2020 年 6 月 1 日