

上海摩恩电气股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体人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。

上海摩恩电气股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 18 日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）《关于对上海摩恩电气股份有限公司 2020 年年报的问询函》（公司部年报问询函[2021]第 113 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司董事会高度重视，积极组织相关部门并会同审计机构对《问询函》涉及的相关问题进行逐项落实和回复，现就《问询函》中的有关问题进行回复如下：

1、报告期内，你公司工业收入为 3.99 亿元，同比增长 37.64%，第四季度营业收入为 1.79 亿元，占全年营业收入的比重为 39.43%；销售费用与管理费用分别为 1,137.84 万元、3,781.79 万元，分别同比减少 52.92%、15.88%；应交税费为 532.65 万元，同比减少 44.78%；经营活动产生的现金流量净额为-3,091.13 万元，同比减少 109.36%；2018 年至 2020 年扣非后归属母公司股东的净利润均为负值。请你公司：

（1）结合主要产品的售价及其变化、市场需求、主要客户变化等情况，说明工业收入增幅较大的具体原因，收入确认原则是否与同行业可比公司一致。

（2）结合行业特征、销售合同履行进展、收入确认方法、期后退货等情况，说明第四季度营业收入占总收入比重较高的具体原因，自查是否存在跨期确认收入的情形。

（3）结合销售费用及管理费用的构成、销售政策、销售模式、人员薪酬变化等情况，说明销售费用、管理费用与营业收入变动方向不一致的具体原因。

（4）结合税率变化、税收减免、税费缴纳等情况，说明应交税费大幅减少的具体原因。

(5) 结合业务开展情况、销售及采购政策、信用政策等情况，说明经营活动产生的现金流量净额大幅减少的具体原因。

(6) 结合所处行业情况、主营业务开展、总资产结构及偿债能力等，说明你公司持续经营能力是否存在不确定性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合主要产品的售价及其变化、市场需求、主要客户变化等情况，说明工业收入增幅较大的具体原因，收入确认原则是否与同行业可比公司一致。

1、公司 2019 年和 2020 年工业收入主要产品的售价及其变化结构如下：

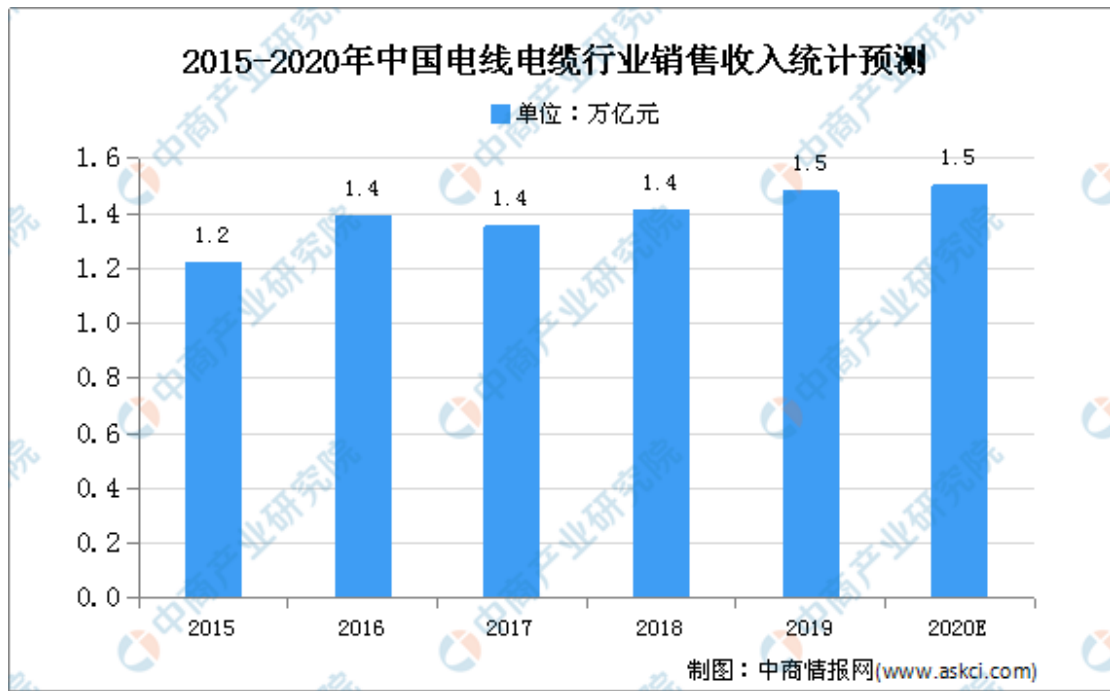
单位：人民币元

项目	2020 年			2019 年		
	销售数量(米)	平均售价(元/米)	金额(元)	销售数量(米)	平均售价(元/米)	金额(元)
电力电缆	8,551,947.70	38.50	329,253,786.66	6,587,613.96	40.63	267,666,957.70
电气装备用电线电缆	1,362,241.90	23.40	31,877,227.31	3,078,893.00	7.17	22,075,617.43
通信电缆及光缆	2,306,039.81	16.43	37,886,516.00	66,095.00	2.51	166,054.68
合计：	12,220,229.41	32.65	399,017,529.97	9,732,601.96	29.79	289,908,629.81

从上表所示，2020 年主要产品的平均销售价格同比 2019 年未发生明显变化，其中电力电缆 2020 年的平均售价同比 2019 年略低，电气装备用电线电缆、通信电缆及光缆较 2019 年单价增加较多，电线电缆有上万种型号规格，不同型号规格的电缆的销售价格都会存在差异，从整体看两年平均单价变化不大。公司 2020 年工业收入大幅增长主要来自销售规模的增长形成。

2、电线电缆的市场需求

电线电缆作为国民经济中最大的配套行业之一，产品应用于国民经济的各个领域。随着中国及全球经济的持续增长，“一带一路”政策不断深入，国内城镇化率稳步提高，“补短板”等宏观政策保障基础设施建设的持续投入，电线电缆行业规模将不断增加，国内和国际电线电缆市场发展前景广阔。数据显示，2015-2019 年我国电线电缆销售收入逐步增长，中商产业研究院预测，2020 年我国电线电缆销售收入将达 1.5 万亿元。



3、电线电缆主要客户变化情况

由于市场环境变化，公司适当收缩类金融板块业务，逐步加强电线电缆业务的推广和市场占有率，加强特种电缆的研发及推广，积极开拓市场。并及时调整策略，重点在国家电力系统工程、基础设施建设及大中型企业工程用电缆的销售和客户维护，取得大量销售订单，最终形成 2020 年工业收入同比大幅增长。

公司 2019 年和 2020 年客户变化情况如下：

2020 年客户情况			2019 年客户情况			差异=A-B (元)
客户类型	客户数量 (个)	销售金额 (A) (元)	客户类型	客户数量 (个)	销售金额(B) (元)	
电力系统	62	89,899,644.24	电力系统	6	17,259,048.62	72,640,595.62
电线电缆	7	76,447,654.15	电线电缆	19	129,922,966.90	-53,475,312.75
工贸企业	23	70,182,591.03	工贸企业	23	31,574,572.95	38,608,018.08
工程建设	14	48,842,038.09	工程建设	11	13,801,774.46	35,040,263.63
机电安装	25	36,727,571.73	机电安装	12	12,216,964.61	24,510,607.12
地产公司	9	23,789,441.76	地产公司	7	18,666,198.10	5,123,243.66
交通建设	8	13,438,938.34	交通建设	7	54,437,566.65	-40,998,628.31
冶金企业	11	27,052,593.85	冶金企业	3	6,508,657.97	20,543,935.88

2020 年客户情况			2019 年客户情况			差异=A-B (元)
客户类型	客户数量 (个)	销售金额 (A) (元)	客户类型	客户数量 (个)	销售金额(B)(元)	
科技公司	14	4,894,472.58	科技公司	6	970,015.11	3,924,457.47
石化企业	4	3,133,408.13	石化企业	6	611,203.12	2,522,205.01
水利企业	3	2,845,726.32	水利企业	4	199,436.20	2,646,290.12
风能企业	2	1,763,449.75	外贸公司	2	1,047,287.75	716,162.00
			其他	3	2,692,937.37	-2,692,937.37
合计	182	399,017,529.97	合计	109	289,908,629.81	109,108,900.16

2020 年相较 2019 年，客户数量大幅增加，收入大幅增加，主要体现在电力系统、工贸企业、工程建设公司、机电安装公司和冶金企业新增客户数量的增加从而收入增加。代加工客户和交通建设客户的收入大幅减少。

4、公司收入确认原则与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	收入确认原则
本公司	业务人员根据客户订单在业务系统发出销货申请，财务人员根据销货申请收取货款并通知仓库办理出库手续。财务部收到客户签收的发货单回单后，确认已将商品控制权转移给购货方，开具销售发票，确认销售收入。
宝胜股份	国内销售：将货物交付客户，并取得客户签字确认的回单后确认收入。 国外销售：货物运至港口并安排报关事宜，取得海关出具的出口报关单后确认收入。
亨通光电	①国内销售：按照客户订单或销售合同的要求发货，客户或客户指定的收货人收到货物并验收签字，确认收入。销售产品同时附带安装的，产品安装完成后确认收入。 ②境外销售：根据与客户签订的合同组织生产与发货，货物出关后，在电子口岸中查询到出关信息的当月确认收入。
金杯电工	1) 商品销售：国内销售在商品已经交付客户，客户接受商品的时候确认商品销售收入；国外销售在报关通过、已装船发货（取得货运单及提单）时确认收入。

如上表所示，在商品的境内销售中，根据上述同行业公司可比公司分析，公司与同行业可比公司均在确认商品向客户交付后确认收入，公司收入确认的原则与同行业可比公司一致。

综上所述，公司 2020 年工业产品收入同比大幅增长，主要原因是公司结合市场环境变化，适当收缩类金融板块业务，逐步加强电线电缆业务的推广和市场占用率。同时加强特种电缆的研发及推广，优化客户结构，加强在国家电力系统、

国家大型基础设施建设及大中型企业工程用电缆的销售和客户维护，大量开拓了新的优质客户，从而取得大量销售订单形成。公司收入确认的原则与同行业可比公司一致。

年审会计师意见：

公司收入确认的原则与同行业可比公司不存在差异，2020 年工业产品收入同比大幅增长依据具有合理性。

（二）结合行业特征、销售合同履行进展、收入确认方法、期后退货等情况，说明第四季度营业收入占总收入比重较高的具体原因，自查是否存在跨期确认收入的情形。

电线电缆被誉为国民经济的“血管”和“神经”，是国民经济中最大的配套行业之一，最终应用于国民经济的各个领域。因此，电线电缆行业的发展依托于国民经济的整体发展，行业周期性与国民经济景气度呈现出一定的相关性。

根据国家统计局数据显示，2020 年国内生产总值比上年增长 2.3%。分季度看，一季度同比下降 6.8%，二季度增长 3.2%，三季度增长 4.9%，四季度增长 6.5%。

整体经济的复苏对公司收入的增加具有积极的影响，公司收入的变化与市场变化存在相关性。

公司 2020 年四季度确认收入主要合同的履约进度情况如下：

单位：人民币元

客户名称	合同签订日期	合同金额（不含税）	合同约定的交付时点	收入确认时点	确认收入金额（不含税）	期后是否退货
客户一	2020 年 10-12 月分批	24,254,878.09	2020 年 10-12 月分批	第四季度	24,254,878.09	否
客户二	2020 年 8-10 月分批	16,419,951.85	2020 年 10-12 月分批	第四季度	16,419,951.85	否
客户三	2020 年 10-12 月分批	15,480,956.30	2020 年 10-12 月分批	第四季度	15,480,956.30	否
客户四	2020 年 10 月	8,848,091.62	2020 年 12 月	第四季度	8,848,091.62	否
客户五	2020 年 11 月	6,904,810.68	2020 年 12 月	第四季度	6,904,810.68	否
客户六	2020 年 8-10 月分批	5,903,597.12	2020 年 10-12 月分批	第四季度	5,903,597.12	否

客户名称	合同签订日期	合同金额(不含税)	合同约定的交付时点	收入确认时点	确认收入金额(不含税)	期后是否退货
客户七	2020年8月	5,769,375.37	2020年10月	第四季度	5,769,375.37	否
客户八	2020年9月	4,350,803.80	2020年10-12月分批	第四季度	4,350,803.80	否
客户九	2020年9-11月分批	3,515,591.11	2020年10-12月分批	第四季度	3,515,591.11	否
客户十	2020年9-10月分批	3,449,641.82	2020年10-11月分批	第四季度	3,449,641.82	否
		94,897,697.76			94,897,697.76	

公司采用的时点法确认收入，具体方法为业务人员根据客户订单在业务系统发出销货申请，财务人员根据销货申请收取货款并通知仓库办理出库手续。财务部收到客户签收的发货单回单后，确认已将商品控制权转移给购货方，开具销售发票，确认销售收入。

2020年第四季度营业收入占2020年度总收入39.42%，占比较高。主要原因是2020年第一、二季度，受新冠疫情影响，公司收入严重下滑，工业收入下滑尤其严重，下半年疫情防控取得良好成效，公司复工复产。与此同时，公司下半年开始根据市场和金融环境变化，适当调整经营策略，把握机遇，通过参加各类重大招投标项目，稳定和扩展大中型客户及电力系统等优质客户，确保订单稳定上升。所以，从全年角度分析，2020年第四季度营业收入占比较高。

公司通过自查销售出库单、运输单、签收单，以及检查2021年期后退货情况分析，不存在期后退货，以及跨期确认收入的情形。

年审会计师意见：

公司2020年第四季度收入占总收入比重较高的依据具有合理性。

（三）结合销售费用及管理费用的构成、销售政策、销售模式、人员薪酬变化等情况，说明销售费用、管理费用与营业收入变动方向不一致的具体原因。

公司2020年销售费用具体构成及变动如下：

单位：人民币元

销售费用	2020 年度	2019 年度	变动比率
运输费		3,474,584.64	-100.00%
包装费	3,191,205.19	4,594,918.54	-30.55%
职工薪酬	1,973,875.90	1,985,035.63	-0.56%
业务宣传及广告费	19,363.82	266,161.98	-92.72%
差旅费	2,067,721.83	1,913,932.35	8.04%
招投标及咨询服务费	1,157,518.92	842,044.17	37.47%
办公费	96,746.28	466,880.75	-79.28%
业务招待费	332,259.87	1,256,082.06	-73.55%
会务费		98,226.00	-100.00%
折旧费	1,016,452.57	1,064,475.62	-4.51%
其他	1,523,252.78	8,203,864.91	-81.43%
合计	11,378,397.16	24,166,206.65	-52.92%

公司电缆业务主要采取渠道销售和自主营销两种模式开展市场推广，公司根据取得订单金额的多少及最终回笼金额和比例，在最终资金回笼时间节点给予销售人员一定比例的奖励。公司会给予销售人员一定的考核周期，超出考核周期公司会按相应的比例核减销售人员的奖励。另外，根据电缆行业的特点，公司在销售过程中需承担产品运送至客户指定地点的运输费用。

2020 年主要受疫情反复的影响，大多数客户改变以往面对面洽谈的方式，采取网上招标和报价的方式进行采购，非必要也不对供应商进行现场考察。

2020 年，公司销售费用同比大幅减少，其中运输费减少主要因为 2020 年执行新收入准则，根据准则规定，公司将原在销售费用列报的运输费用调整至营业成本中列示，从而造成销售费用中运输费用大幅减少，上半年国家针对过路费采取了减免政策。包装费减少主要是因为公司对部分盘具根据客户要求进行回收利用，为了控制成本 2020 年开始部分代加工客户自行采购盘具，同时公司控制盘具供应商价格，从而使包装费有所下降。其他类别的费用 2020 年同比 2019 年大幅减少，主要因为类金融板块公司在 2019 年为拓展市场寻求外部机构合作支付一定的前期项目调研费用。2020 年度受疫情影响，类金融业务整体规模同比大幅下降，公司与此同时调整了业务合作方式，加强对费用的管控，减少不必要的支出，主要是相关前期项目调研产生相关费用的减少，从而造成其他费用同比大幅减少。另外，电缆业务板块根据疫情反复期间供应商采购模式的变化，参与网

上招投标数量增加，减少面对面洽谈和现场考察，从而招投标费用增加、业务招待费减少。公司通过加强与电力系统和基础设施建设企业合作，建立长期合作关系，减少不必要费用支出，从而降低销售费用支付。

综上所述，2020年销售费用同比大幅减少，主要原因为2020年执行新收入准则后，原在销售费用列报的运输费用调整至营业成本中列示，以及受疫情影响，公司调整原有的销售策略，调整业务合作方式，加强对费用的管控，从而减少不必要支出形成。

公司2020年管理费用具体构成及变动如下：

单位：人民币元

管理费用	2020年度	2019年度	变动比率
职工薪酬	10,378,676.51	16,339,049.67	-36.48%
办公费	9,928,448.80	10,475,203.52	-5.22%
差旅费	625,994.97	1,143,616.03	-45.26%
业务招待费	1,148,844.36	887,831.98	29.40%
车辆费	683,359.19	735,344.55	-7.07%
审计及咨询费	4,730,125.34	1,737,499.66	172.24%
税费		12,500.00	-100.00%
固定资产折旧	6,950,947.57	6,718,995.86	3.45%
无形资产摊销	1,786,290.12	1,786,290.12	0.00%
会务费	8,775.00	130,225.00	-93.26%
其他	1,576,442.04	4,991,009.42	-68.41%
合计	37,817,903.90	44,957,565.81	-15.88%

2020年管理费用同比大幅减少，主要是职工薪酬、差旅费、会务费及其他相关费用减少。2020年受新冠疫情影响，公司调整相关人事政策，优化工作流程，减少冗余人员数量，从而减少人员工资等职工薪酬。同时，公司加强对费用的管控，如差旅费、会务费等减少不必要的合理支出。另外，公司调整了类金融板块人员办公地点，于2020年6月将类金融板块的全部人员从上海市中心搬至临港工业区办公，从而减少相应的管理成本。

综上所述，2020年管理费用同比大幅减少，主要原因是公司减少冗余人员数量，从而减少人员工资等职工薪酬支出，同时加强对费用的管控，受疫情影响，管理人员差旅费、会务费等较2019年都有所下降。

综上所述，公司2020年销售费用、管理费用与营业收入变动方向不一致主

要原因是 2020 年执行新收入准则后，原在销售费用列报的运输费用调整至营业成本中列示，以及受疫情影响，公司调整原有的销售策略，调整业务合作方式，以及加强对各项费用的管控，缩减行政管理人员数量等减少不必要的支出形成，具有合理性。

年审会计师意见：

公司 2020 年销售费用、管理费用与营业收入变动方向不一致的原因的依据具有合理性。

（四）结合税率变化、税收减免、税费缴纳等情况，说明应交税费大幅减少的具体原因。

公司 2020 年应交税费余额具体构成及变动如下：

单位：人民币元

税费项目	2020 年 (A)	2019 年 (B)	差异=A-B
增值税	1,444,686.78	2,212,795.74	-768,108.96
企业所得税	3,052,853.00	6,644,930.54	-3,592,077.54
个人所得税	348,607.10	348,597.93	9.17
城市维护建设税	69,105.70	68,092.17	1,013.53
土地使用税	74,516.56		74,516.56
教育费附加	335,690.97	339,488.33	-3,797.36
其他	1,000.00	32,012.60	-31,012.60
合计	5,326,460.11	9,645,917.31	-4,319,457.20

从上表分析可以看出，公司 2020 年应交税费余额同比大幅减少，主要是由于增值税、企业所得税余额同比大幅下降造成。其中：增值税余额大幅减少，主要原因是电缆板块 2019 年 12 月当月所采购的铜材料入库及取得进项税额的发票金额较小，而当月公司确认收入形成的销项税额较大，存在时间差异，造成 2019 年末应交增值税余额较大。而 2020 年由于原材料价格上涨，尤其是铜导体价格逐步上涨原因，导致采购原料进项税额增加，使得本期销售销项税额小于取得发票的可抵扣进项税额，公司 2020 年整体实际缴纳的增值税本身就比较 2019 年大幅减少，所以也最终也造成 2020 年增值税余额同比大幅减少；企业所得税余额大幅减少的主要原因为公司 2020 年的经营税前利润同比 2019 年大幅下降，从而造成 2020 年年末计提的应交企业所得税余额也大幅下降。

公司 2020 年与 2019 年税率、税收减免政策变动如下：

所属公司	2020 年		2019 年	
	税率	享受的税收优惠	税率	享受的税收优惠
上海摩恩电气股份有限公司	0.15	本公司为高新技术企业，企业所得税减按 15% 的税率计征	0.15	本公司为高新技术企业，企业所得税减按 15% 的税率计征
其他子公司	0.25	无	0.25	无

从上表分析可以看出，公司 2020 年税率、税收减免政策与 2019 年相比未发生变化。

综上所述，公司 2020 年应交税费余额同比 2019 年大幅减少，主要原因是由于 2020 年的经营税前利润同比 2019 年大幅下降造成应交企业所得税余额大幅减少，以及原材料价格上涨，公司取得的原料进项税额增加造成应交增值税余额也大幅减少形成，具有合理性。

年审会计师意见：

公司 2020 年应交税费余额同比 2019 年大幅减少原因的依据具有合理性。

（五）结合业务开展情况、销售及采购政策、信用政策等情况，说明经营活动产生的现金流量净额大幅减少的具体原因。

公司 2020 年与 2019 年分业务板块的经营性现金流情况如下：

项目	2020 年		2019 年	
	电缆板块	类金融板块	电缆板块	类金融板块
经营性现金流净额	-164,910,528.96	133,999,182.06	301,108,598.15	29,153,735.29

如从上表所示分析可以看出，公司 2020 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少，主要是由于电缆板块经营活动产生的现金流量净额大幅减少造成，主要原因如下：

(1) 电缆行业资金回笼存在周期性，根据行业惯例，销售方往往需要先行垫付一定比例的资金，从签订合同、生产交付到最终的资金回笼需要一定时间，周期在 3-6 个月不等，具体周期根据客户资质和信用等级等确定。

2020 年受新冠疫情影响，公司第一、二季度收入严重下滑，下半年疫情防

控取得良好成效,公司复工复产,造成第四季度确认的销售收入占比较高。因此,公司本报告期末应收账款余额同比大幅增加 9,014.81 万元。

(2)对于采购方面,由于电缆的主要原材料为铜导体,根据行业惯例,公司采购铜材料的付款账期较短,一般为款到发货或货到付款,加上 2020 年铜材料的价格呈上涨趋势,造成公司采购原料所支付现金增加。

(3)与此同时,随着规模的扩大,公司加大市场推广和参与各种投标活动,支付相应的投标保证金增加,使得经营活动支付的现金流增加。

综上所述,由于销售电缆的回款周期较长,而公司采购原材料的付款账期较短,且由于公司参与的投标活动增加,最终造成经营性现金流净额呈现大幅减少。

年审会计师意见:

公司 2020 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少原因的依据具有合理性。

(六) 结合所处行业情况、主营业务开展、总资产结构及偿债能力等,说明你公司持续经营能力是否存在不确定性。

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》第五条规定,在编制财务报表的过程中,企业管理层应当利用所有可获得信息来评价企业自报告期末起至少 12 个月的持续经营能力。根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》第十五条规定,公司应评价自报告期末起至少 12 个月的持续经营能力。

公司主营业务为电线电缆的生产销售和类金融两块业务。

电线电缆作为国民经济中最大的配套行业之一,产品应用于国民经济的各个领域。随着中国及全球经济的持续增长,“一带一路”政策不断深入,国内城镇化率稳步提高,“补短板”等宏观政策保障基础设施建设的持续投入,电线电缆行业规模将不断增加,国内和国际电线电缆市场发展前景广阔。根据中商情报网数据显示,2015-2019 年我国电线电缆销售收入逐步增长,中商产业研究院预测,2020 年我国电线电缆销售收入将达 1.5 万亿元。

由于市场环境变化，公司 2020 年适当收缩类金融板块业务，逐步加强电线电缆业务的推广和市场占有率。加强特种电缆、机车电缆等相关高新电缆的研发及推广，优化客户结构。重点维护电力系统、基础设施建设及大中型企业等客户工程用电缆的销售状况，取得大量销售订单，最终形成 2020 年电缆收入同比大幅增长。

2021 年，公司将调整发展战略，实施市场差异化和产品差异化战略，不断创新，致力于市场结构的调整与优化，加大电网、轨道交通、新能源、建筑等优质市场的拓展力度，逐步减少和退出低端市场，压缩低质低效合同比例。围绕目标市场和客户需求，公司不断优化产品结构，加快推进包括柔性防火电缆、BTTZ 矿物绝缘电缆、B1 级环保电线电缆、风能电缆、光伏电缆、轨道直流电缆、电磁线等新产品的开发与推广，持续提升公司的盈利水平和市场竞争力。

本报告期末，公司资产总额 122,744.35 万元，负债总额 52,048.07 万元，资产负债率 42.40%，处于正常水平。流动比率为 1.29，速动比率为 0.73，具有一定的短期偿债能力。公司目前各项业务经营正常，且处于增长状态。公司在调整发展战略后，拓展优质客户，增加高科技含量产品市场份额，稳定市场占有率，增加收入，及时回笼资金，满足正常经营需要及偿付短期债务，公司持续经营处于正常阶段。另外，本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的金额约为 90,180,458.97 元，根据客户和合同要求，2021 年将逐步履行相应合同义务，确认销售收入。公司调整营销策略后，订单逐步上升。

综上所述，公司自 2020 年末起 12 个月内持续经营能力不存在不确定性。

年审会计师意见：

根据公司对自 2020 年末起 12 个月内持续经营能力评价分析，公司自 2020 年末起 12 个月内持续经营能力不存在不确定性。

2、报告期末，你公司按组合计提坏账准备的应收账款账面价值为 19,846.57 万元，较期初增长 89.25%，计提的坏账准备金额为 4,122.48 万元。请你公司：

(1) 结合销售情况、销售模式、信用政策的变化等情况，说明应收账款大幅增长的具体原因。

(2) 结合各项业务开展情况、应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策、逾期情况等，说明预期信用损失模型各项参数选取的依据及合理性，坏账准备计提是否合理审慎，是否与同行业存在较大差异，是否存在回款风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合销售情况、销售模式、信用政策的变化等情况，说明应收账款大幅增长的具体原因。

公司应收账款余额主要是电缆板块销售业务形成的应收款项。受新冠疫情影响，2020 年公司上半年形成的销售金额较少，下半年新冠疫情得到良好的控制，公司复工复产，从而形成了销售金额大幅增长，公司 2020 年各季度销售收入分布情况如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年 1 季度		2020 年 2 季度		2020 年 3 季度		2020 年 4 季度		合计：
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
电缆业务收入	5,188.79	13.00%	6,296.91	15.78%	12,393.63	31.06%	16,022.42	40.15%	39,901.75

公司主要采取渠道销售和自主营销两种模式开展销售业务，大部分会通过公开招标信息，公司进行投标报价等方式取得。主要以国家电网电力电缆、雄安新区基础建设用电缆，特种机车电缆及大型基础设施公司建设用电缆为主。

2020 年收入同比 2019 年收入大幅增长一方面是因为整个宏观经济的提升带动电线电缆市场的增长，另一方面是公司及时把握市场动态，以大客户销售和特种电缆市场为主，同时发挥上市公司优势，从而提高市场销售份额。

根据公司行业特点，电缆行业资金回笼一般存在周期性，公司一般会垫付一定比例的资金，从签订合同、生产交付到最终的资金回笼需要一段周期，时间周期在 3-6 个月不等，公司具体会根据客户的资质和信用等级等确定。

2020 年末应收账款同比年初大幅增长，主要原因一是 2020 年的销售规模同比 2019 年大幅增长，2019 年电缆业务实现销售收入 2.99 亿元，2020 年电缆业

务实现销售收入 3.99 亿元，同比增长 33.44%；二是 2020 年受新冠疫情影响电缆业务销售收入主要集中在四季度，单季度实现收入 1.6 亿元，加上货款存在一定账期，资金回笼一般需要 3-6 个月的周期，最终造成应收账款同比大幅增长。

（二）结合各项业务开展情况、应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策、逾期情况等，说明预期信用损失模型各项参数选取的依据及合理性，坏账准备计提是否合理审慎，是否与同行业存在较大差异，是否存在回款风险。

公司应收账款余额主要是电缆板块销售业务形成的应收款项，2020 年末应收账款账龄结构如下：

单位：人民币元

账龄	期末余额	期初余额
1 年以内	188,277,196.21	88,496,186.85
1—2 年	11,335,488.09	22,358,283.19
2—3 年	10,994,910.62	7,743,034.99
3—4 年	3,301,897.34	2,014,337.52
4—5 年	1,255,795.99	5,864,145.77
5 年以上	29,607,724.80	25,657,710.76
小计	244,773,013.05	152,133,699.08

公司电缆板块客户主要以电力系统企业客户为主，该类客户的资信状况较高，偿还能力较强。根据公司制定的坏账政策，公司对于存在客观证据表明其已经发生信用减值，以及其他能够单项合理评估预期信用损失的应收账款，采用单项方式确定预期信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，公司主要采用账龄组合计算预期信用损失。公司 2020 年预期信用损失率主要结合公司历史的信用损失发生情况，通过近三年迁徙率的变化，以及结合前瞻性信息确定。具体计算过程如下：

(1) 计算近三年迁徙率情况如下：

账龄	2017 迁徙至 2018	2018 迁徙至 2019	2019 迁徙至 2020	三年平均
1 年以内迁徙至 1~2 年(含 2 年)	24.12%	13.67%	12.81%	16.86%
1~2 年(含 2 年)迁徙至 2~3 年(含 3 年)	33.81%	14.01%	70.70%	39.51%
2~3 年(含 3 年)迁徙至 3~4 年(含 4 年)	46.27%	8.97%	42.16%	32.47%
3~4 年(含 4 年)迁徙至 4~5 年(含 5 年)	84.39%	37.76%	61.81%	61.32%
4~5 年(含 5 年)迁徙至 5 年以上	97.91%	72.66%	80.57%	83.71%
5 年以上预计损失率	64.99%	89.19%	94.76%	82.98%

(2) 根据近三年平均的迁徙率变动确定 2020 年的预期信用损失率

账龄	历史违约损失率 (A)	前瞻性估计调整 (B)	预期信用损失率 =A+B
1 年以内	0.92%	4.08%	5.00%
1~2 年(含 2 年)	5.46%	4.54%	10.00%
2~3 年(含 3 年)	13.83%	16.17%	30.00%
3~4 年(含 4 年)	42.59%	7.41%	50.00%
4~5 年(含 5 年)	69.46%	10.54%	80.00%
5 年以上	82.98%	17.02%	100.00%

公司参考历史信用损失经验计算的违约损失率小于以前年度预计的坏账比例，但通过前瞻性估计调整后的预期信用损失率与以前年度的坏账计提比例保持一致。综上所述，公司 2020 年应收账款坏账准备计提比例计提具有合理性。

公司坏账政策与同行业可比公司比较情况如下：

项目	本公司 (%)	太阳电缆 (%)	亨通光电 (%)	宝胜股份			
				央企 (%)	地方国企 (%)	民营上市公司及大型企业 (%)	其他 (%)
1 年以内	5.00	5.00	1.99	4.00	5.00	5.00	7.00
1~2 年(含 2 年)	10.00	10.00	5.60	9.00	11.08	13.00	14.00
2~3 年(含 3 年)	30.00	30.00	21.22	15.00	19.00	23.00	26.00
3~4 年(含 4 年)	50.00	50.00	28.49	31.00	33.00	41.00	43.00
4~5 年(含 5 年)	80.00	80.00	90.88	59.00	60.00	60.00	72.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

根据公开信息查询，宝胜股份将电缆的应收账款按照客户的性质划分为中央企业款项、地方国有企业、民营上市公司及大型企业、其他企业款项四个组合，

分别采用不同的比例计提坏账。根据公司与同行业可比公司的坏账比例分析，公司坏账准备的计提与同行业不存在较大差异。

年审会计师意见：

公司 2020 年末应收账款大幅增长具有合理性，2020 年应收账款坏账准备计提依据合理。

3、年报显示，你公司将子公司上海摩恩融资租赁股份有限公司（以下简称“摩恩租赁”）持有的资产标的为应收账款 25,000 万元的未来收益权转让给浙江德亚投资发展有限公司（以下简称“德亚投资”），合同项下资产收益权的转让价格为 20,000 万元，你对融资租赁收益权的回购提供全额无条件不可撤销的连带责任保证担保。公司于 2020 年 3 月 2 日、2020 年 5 月 29 日、2020 年 8 月 29 日、2020 年 11 月 28 日已按合同约定的回购到期日回购合同项下部分资产收益权。请你公司：

（1）补充说明前述应收账款的具体情况，包括但不限于取得时间、交易背景、账龄、欠款方、回款情况、坏账计提金额及其合理性等，以及该应收账款转让的作价依据、受让方是否属于上市公司的关联方，收益权转让与回购涉及的具体会计处理，是否符合《会计准则》的相关规定。

（2）说明前述资产收益权截至目前的回购情况及后续的回购安排，公司是否具备回购能力，是否可能导致你公司短期内支付大额资金，如是，请说明对你公司财务状况的影响，并充分提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）补充说明前述应收账款的具体情况，包括但不限于取得时间、交易背景、账龄、欠款方、回款情况、坏账计提金额及其合理性等，以及该应收账款转让的作价依据、受让方是否属于上市公司的关联方，收益权转让与回购涉及的具体会计处理，是否符合《会计准则》的相关规定。

该事项是公司控股子公司摩恩租赁 2018 年与浙江德亚投资发展有限公司（以下简称“德亚投资”）发生的经济业务。该事项实质上属于发生的对外融资

业务，且根据当时签订的《融资租赁收益权转让及回购合同》。由于本次转让应收账款收益权的同时承担回购义务，对此，根据《企业会计准则》规定，不符合终止确认应收账款的条件。将应收账款收益权转让融资取得的款项作为融资性负债列示。具体详见《关于控股子公司融资租赁收益权转让及回购融资的公告》，以及《上海摩恩电气股份有限公司关于对深圳证券交易所 2018 年年报问询函回复的公告》。同时，该融资款项，截止 2020 年 12 月 31 日公司已全部偿还，相关义务均已履行完成。根据公司签订的《融资租赁收益权转让及回购合同》约定转让的应收账款具体情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	取得时间	交易背景	应收账款余额	账龄	欠款方	截止 2020 年回款情况	坏账计提金额	是否关联方
项目名称一	2016-01-19	售后回租业务	3,828.02	1-3 年	辽中县某高级中学	项目已结清	0.00	否
项目名称二	2016-03-18	售后回租业务	2,753.27	1-2 年	辽中县某高级中学	项目已结清	0.00	否
项目名称三	2017-01-24	售后回租业务	2,450.00	0-1 年	江苏某电气有限公司	项目已结清	0.00	否
项目名称四	2017-01-10	售后回租业务	3,447.40	1-3 年	泗县某医院	项目已结清	0.00	否
项目名称五	2017-04-19	售后回租业务	4,500.00	1-4 年	衡山县某医院	1,404.98	34.39	否
项目名称六	2017-07-15	售后回租业务	1,454.04	1-4 年	凤凰县某医院	1,116.46	3.38	否
项目名称七	2017-11-08	售后回租业务	1,672.35	1-4 年	凤凰县某医院	1,241.79	4.31	否
项目名称八	2016-10-26	售后回租业务	5,035.85	1-3 年	扎鲁特旗鲁丰某投资经营有限公司	1,069.22	42.08	否
合计			25,140.93					

由于上述款项均为摩恩租赁公司发生的融资租赁业务款项，且公司融资租赁客户主要以教育机构、医疗机构为主，客户性质以政府、事业单位为主，资信状况良好，具有较高的偿还能力。根据公司制定的坏账政策，采用风险等级分类组合的方式计提相关的坏账准备。综上所述，上述融资租赁业务形成的应收账款具有合理性，符合公司实际情况。

本次交易的定价参考了当时市场上同类收益权的转让价格，为账面价值的 6 折至 8 折，并与交易对手方协商确定。本次交易已经独立董事发表意见，定价遵循了公开、公平、公正的原则，符合相关法律法规及《公司章程》的规定，作价公允，程序公正，不存在损害公司及其股东利益的情形。

根据公开信息查询，德亚投资的主要人员为执行董事陈永光、经理边康开及监事李辉，实际控制人为边炯，因此不属于本公司的关联方。

由于公司转让应收账款收益权的同时承担回购义务，因此，根据《企业会计准则》规定，不符合终止确认应收账款的条件，将应收账款收益权转让融资取得的款项作为融资性负债列示，根据资金还款期限不同，账务上分别计入“短期借款”、及“长期借款”处理；每月根据回购溢价率对借款计提利息，计入当期“主营业务成本”；履行回购义务时，冲减“短期借款”、“长期借款”；支付回购溢价时，冲减“其他应付款”，符合《企业会计准则》规定。

(二) 说明前述资产收益权截至目前的回购情况及后续的回购安排，公司是否具备回购能力，是否可能导致你公司短期内支付大额资金，如是，请说明对你公司财务状况的影响，并充分提示相关风险。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司已对前述资产收益权全部偿还，相关义务均已履行完毕。因此，后续不会导致公司短期内需支付大额资金，不会对公司财务状况造成影响。

年审会计师意见：

根据公开信息查询，德亚投资的主要人员为执行董事陈永光、经理为边康开及监事李辉，实际控制人为边炯，因此不属于本公司的关联方。公司对收益权转让与回购涉及的具体会计处理，符合《企业会计准则》规定。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司已对前述资产收益权全部偿还，相关义务均已履行完毕。对此，后续不会导致公司短期内需支付大额资金，不会对公司财务状况造成影响。

4、报告期末，你公司对其他应收账款中的第一大欠款方应收余额为 3,000 万元，占其他应收款期末余额合计数的比例为 62.09%。母公司财务报表中，关联方组合的其他应收款金额为 3,292.12 万元。请你公司补充说明前述第一大欠款方以及关联方组合所涉其他应收账款的具体情况，包括欠款方名称、交易发生背景、账龄、坏账计提金额及其合理性，关联方情况，相关交易是否具备商

业实质，是否存在资金占用或财务资助的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司其他应收款中第一大欠款方以及关联方组合所涉其他应收账款的具体情况如下：

单位：人民币元

单位名称	款项的性质	期末余额（元）	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额（元）
江苏省宝应经开控股有限公司	保证金	30,000,000.00	1年以内	62.09%	1,500,000.00
上海摩恩商业保理有限公司	往来款项	32,921,262.70	1年以内	65.24%	0

（1）公司分别于 2019 年 11 月 28 日、2019 年 12 月 18 日召开了第四届董事会第二十五次会议、2019 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于对外投资的议案》，设立了摩恩电缆股份有限公司（以下简称“标的公司”），标的公司的选址在江苏省宝应经济开发区，主要是由于该地块地理位置优越，背靠京沪高速公路、连镇高速铁路，是长三角都市圈城际公路交通网和我国沿海大通道的重要交通枢纽。标的公司设立后将采用租赁方式在江苏省宝应经济开发区租赁厂房，厂房由当地政府负责建造。子公司摩恩电缆股份有限公司于 2020 年 3 月支付给江苏省宝应经开控股有限公司信用保证金款 3000 万，主要是基于公司拟在当地开展经营业务从而支付的保证金。

其他应收款中第一大欠款方是江苏省宝应经开控股有限公司，江苏省宝应经开控股有限公司由宝应县人民政府国有资产监督管理办公室 100%控股，与公司无关联关系。不存在资金占用或财务资助的情形。

由于该款项在 2020 年末账龄为 1 年以内，因此公司按照制定的坏账政策计提 5%坏账准备，具有合理性。

（2）母公司单体财务报表中关联方组合主要为母公司应收子公司—上海摩恩商业保理有限公司形成的往来款项，考虑到摩恩保理经营状况良好，且属于公

司全资子公司，对此公司在母公司单体报表按照制定的坏账政策不计提坏账准备。该款项仅在母公司财务单体报表中体现，在合并财务报表中已抵销处理，因此从合并财务报表角度不存在该款项。

年审会计师意见：

公司与江苏省宝应经开控股有限公司之间发生的 3000 万保证金款项具有商业实质，与其不构成关联关系，不存在资金占用或财务资助的情况；公司应收子公司—上海摩恩商业保理有限公司形成的往来款项，属于母子公司之间内部往来，在合并财务报表中不存在该款项。

5、报告期末，你公司存货账面余额为 7,908.26 万元，均未计提减值准备。请你公司补充说存货的具体构成、库龄等情况，并请结合行业发展情况、市场需求、存货价格、成本变化及在手订单等，说明未计提减值准备是否合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

本报告期末公司存货余额具体构成如下：

单位：人民币元

类别	具体构成	金额	库龄
原材料	原料（主要为铜导体）	8,715,828.15	1 年之内
原材料	低值易耗品	414,382.85	1 年之内
原材料	包装物	4,507.85	1 年之内
原材料	备品备件	1,921,728.39	1 年之内
原材料	模具	323,432.63	1 年之内
库存商品	电缆	29,010,582.81	1 年之内
在产品	生产成本（主要为正在加工电缆的铜导体）	38,692,156.78	1 年之内
合计		79,082,619.46	

本报告期末公司原材料余额 1,137.99 万元主要为公司日常经营所需的铜杆以及电缆绝缘料辅料等，生产成本余额 3,869.22 万元主要为生成加工过程中领用的铜杆进行加工形成的铜丝、铜线等。库存商品余额 2,901.06 万元，主要为生产加工完成的电缆。根据电缆行业的特点，公司生产电缆主要的成本为原材料铜，由于铜属于大宗商品，其价格的波动直接影响公司产品成本的变化。2020

年度铜材料的行情走势如下：



从上表分析可以看出，2020年3月开始，铜材料处于持续上涨之中。由于公司采用的是以销定产的方式采购铜材料从而生产加工电缆，而公司对于铜材料的采购价格一般以点价的方式结算，即以长江期货交易所铜现货价格加上加工费计算。公司对于存货减值测试的方法，主要采用存货的可变现净值与成本进行比较确定。产成品的可变现净值，主要根据销售订单的价格减估计运费及相关税费后确定；在产品的可变现净值，主要根据销售订单的价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计运费及相关税费后的确定。对于原材料的可变现净值，可以根据铜材料的市场价格减去估计运费及相关税费后确定。对预期产品的成本高于可变现净值的差额，公司相应计提存货跌价准备。2020年末，公司结合已签订销售订单的价格预计存货的可变现净值均能够大于存货成本，故对于库存商品及在产品未计提存货跌价准备。另外，由于期末存货余额主要以铜材料为主，2020年铜材料行情一直呈上升趋势，公司根据期末持有的铜材料成本与近期市场价格比较分析，也不存在减值情形。同时，根据公司已取得的意向性销售订单，以及报告期公司电缆业务仍有一定的毛利率空间。综上所述，经过公司测算，期末存货不存在减值迹象，未计提存货跌价准备具有合理性。

年审会计师意见：

公司期末存货未计提存货跌价准备具有合理性。

6、报告期末，你公司一年内到期的应收保理款为 1.85 亿元。请你公司补充披露保理业务的开展情况，包括但不限于业务区域、前五大客户情况、期末及累计发生额、最大客户的单笔金额及占比、是否存在卖断式保理、呆账及坏账情况等，并结合担保情况、资金回收的相关措施，补充说明减值准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司一年内到期的应收保理款具体对应的业务开展情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	区域	期初余额	本年累计放款金额	本年累计偿还金额	期末余额	最大客户单笔金额	占比	是否存在卖断式保理	是否存在呆账及坏账
客户一	安徽	0.00	8,000.00	0.00	8,000.00	4,000.00	43.24%	否	否
客户二	吉林	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00			否	否
客户三	北京	0.00	3,500.00	0.00	3,500.00			否	否
客户四	湖北	3,000.00	0.00	0.00	3,000.00			否	否
合计		7,000.00	15,500.00	4,000.00	18,500.00				

公司保理业务对应的担保情况，以及资金回收相关情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	受让应收账款金额	还款方式	保证措施	保证范围	抵押物	抵押物金额
客户一	18,001.84	利息按季后付，到期一次还本	个人保证担保	8000 万最高额保证担保		
客户二	4,993.33	按月预付利息，到期一次还本	该公司实际控制人其配偶、儿子提供最高额保证担保	4000 万最高额保证担保	上海长宁区商品房	9,300.00
客户三	5,030.00	利息按季后付，到期一次还本	个人保证担保	担保范围：承担的 3500 万保理融资本金、利息、保理服务费等其他应付款项		
客户四	10,782.52	按季预付利息，到期一次还本	法定代表人个人保证	4000 万最高额保证担保	上海浦东新区商品房	5,442.00
合计	38,807.69					

公司对保理业务已制定了严格的风控管理制度和流程：公司从项目初选要点，包括法律资质、行业限制、经营现金流、应收账款来源、交易对手、交易条件等

进行严格审查。完成项目立项尽调，按照规范填制《项目立项审批表》，提交风控部进行初审，初审通过后报公司立项，经业务评审委员会审议通过立项后，报投资决策委员会最终决议。

综上所述，根据公司的坏账政策，对应收保理款主要采用风险等级分类组合的方式计提相关的坏账准备。由于上述客户均已提供了相关的担保、抵押等措施，且目前能够按照合同约定的还款方式正常还款，具有较高的偿还能力。对此，在2020年末度将上述应收保理款认定为正常等级分类，故未计提坏账准备具有合理性，符合公司实际情况。与此同时，公司也根据银保监会发布的《关于加强商业保理公司监督管理的通知》的规定，按照应收保理款余额1%计提相关风险准备金。

年审会计师意见：

由于上述客户均已提供了相关的担保、抵押等措施，且目前能够按照合同约定的还款方式正常还款，具有较高的偿还能力。因此，公司2020年末对上述应收保理款未计提坏账准备具有合理性。与此同时，公司也根据银保监会发布的《关于加强商业保理公司监督管理的通知》的规定，按照应收保理款余额1%计提相关风险准备金。

7、报告期末，你公司短期借款余额为30,738.12万元，应付账款为7,412.98万元，其他应付款为7,633.38万元，货币资金余额为6,997.92万元。请你公司结合短期债务到期情况、可动用货币资金、经营现金流状况、未来资金支出安排与偿债安排、公司融资渠道和能力等，说明你公司是否存在短期偿债风险。

回复：

公司2020年末短期债务到期情况如下：

单位：人民币元

名称	金额	付息方式	借款日期	到期日
短期借款（工行）	63,000,000.00	按季	2020-4-15	2021-4-15
短期借款（交行）	40,000,000.00	按季	2020-6-30	2021-6-18
短期借款（交行）	60,000,000.00	按季	2020-8-19	2021-5-18
短期借款（交行）	50,000,000.00	按季	2020-8-19	2021-8-25

名称	金额	付息方式	借款日期	到期日
短期借款（交行）	44,000,000.00	按季	2020-8-28	2021-8-28
短期借款（南京银行）	50,000,000.00	按月	2020-9-21	2021-7-22
合计	307,000,000.00			

上述短期借款中，工商银行 6300 万元和交通银行 6000 万元，公司目前已经偿还完毕。

公司就上述短期借款偿还方式及能力分析如下：

（1）2020 年末公司现金及现金等价物余额为 5,836.39 万元，应收银行承兑汇票余额 2,185.69 万元，共计可动用资金余额 8,022.08 万元；（2）公司类金融板块按照合同约定预计能够收回保理本金及利息约 2 亿元；（3）公司转让摩恩租赁股权后预计能够回收资金 9,378.48 万元；上述三项共计可用资金约为 37,400.56 万元，大于短期借款到期偿还的本金及利息。另外，根据公司公告，公司拟向摩恩控股集团有限公司申请 3 亿元人民币借款额度，截至 2020 年末仍有近 2 亿元借款额度尚未使用。

针对于公司经营业务，类金融板块业务公司会结合整体的资金安排调整放款节奏和额度；而对于电缆板块业务，公司预计 2021 年销售商品及提供服务现金流入约为 60,000 万元，材料成本支付现金流约为 46,119 万元，其他生产费用支付现金流约为 3,528 万元，职工薪酬支付现金流约为 3,445 万元，税费支付现金流约为 190 万元，管理费用、销售费用等期间费用支付现金流约为 4,740 万元。故公司预计经营性活动现金流净额约为 1,978 万元。因此，公司经营业务本身形成的现金流不会对短期债务偿还产生影响。

另外，根据公司经营模式的特点，适当利用债务融资能够提高公司整体的净资产收益率水平，公司 2020 年末的资产负债率为 42.40%，处于正常水平，所以公司在偿还上述短期借款之后，仍会考虑从银行等金融机构取得一定借款金额，从而补充公司营运资金。

综上所述，公司根据可动用的资金余额，结合预测 2020 年的资金回笼、融资渠道能够取得的资金分析以及预计经营性活动现金流，公司不存在短期偿债风险。

8、2018年至2020年，你公司在职员工数量分别为186人、169人、152人，逐年减少。请你公司结合生产模式、销售模式及其变化情况等，说明员工人数与你公司业务开展的匹配性，是否存在核心员工流失的情形。

回复：

公司2018年至2020年职工构成变化如下：

构成类别	2018年构成人数(人)	2019年构成人数(人)	2020年构成人数(人)
生产人员	79	50	51
销售人员	37	42	39
技术人员	36	22	16
财务人员	7	20	8
行政人员	20	35	38
合计	179	169	152

注：2018年当期领取薪酬员工的总人数为186人，有7名离退休人员当期非在职员工。

公司主要以特种电线电缆的研发、制造、销售为主，与传统密集劳动生产型企业不同，公司主要依赖于先进的设备和制造系统，2019年相较2018年生产人员减少较多，主要是公司对生产线局部技改及优化生产工艺流程，从而提高生产效率，公司保留核心生产人员，减少冗余操作人员数量所致，2020年生产人员较2019年人数基本持平，核心生产人员基本没有流失。公司技术人员主要包括研发人员和工艺员两类，研发人员主要负责新产品的技术研发，工艺员主要负责生产线的工艺指导，公司通过生产线的局部技改及生产工艺流程的优化后，工艺流程较以前稳定性得到提高，公司出于工作效率和成本考虑，相应的减少了工艺员的数量，保留研发技术人员和核心工艺员。受疫情影响，大多数客户采取网上招投标模式，考虑到疫情的偶发性，公司未对销售人员进行较大调整，2018-2020年销售人员数量基本保持不变。财务人员2019年相较2018年大幅增加，而2020年相较2019年大幅减少，主要是因为2019年前公司大力发展类金融板块，后又受国家宏观调控影响，类金融公司业务量大幅减少，尤其是不良资产清收处置业务模块，财务人员调整滞后所致。

综上，公司通过不断优化流程和提高工作效率，减少冗余人员降低管理成本，

同时保留核心人员，所以 2018 年至 2020 年公司在职员工数量逐年减少，公司的员工人数与公司的生产、销售业务开展相匹配，不存在核心员工流失的情形。

特此公告。

上海摩恩电气股份有限公司

董事会

2021 年 5 月 25 日