



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。

浙江威星智能仪表股份有限公司(以下简称“公司”或“威星智能”)于2019年6月23日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对浙江威星智能仪表股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第213号,以下简称“问询函”)。

根据问询函的要求,经公司认真仔细核查,并向深圳证券交易所报送了书面回复,现将回复内容公告如下:

问题1:年报显示,公司报告期内实现营业收入10.74亿元,同比增长36.21%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)6,517.68万元,同比增长4.1%,经营活动产生的现金流量净额2,326.86万元,同比下降31.48%。请结合主营业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、经营性现金流等因素的变化,以及同行业公司情况,分析公司净利润、经营活动现金流量净额与营业收入变动存在较大差异的主要原因。

回复:
2019年,公司主营业务经营情况良好,业务开展正常,营业收入同比2018年增长36.21%,毛利率2018年为30.88%,2019年为31.04%,期间费用占销售收入的比重2018年为20.34%,2019年21.17%,总体保持平稳。

(一)公司净利润与营业收入变动存在较大差异的主要原因
1、股份支付费用的影响
公司因实施2018年限制性股票激励计划,2019年度摊销的股份支付费用为1,125.10万元,导致母公司净利润下降21.93%。

2、子公司少数股东损益的影响
2019年,公司净利润由7,805.13万元增加至9,182.90万元,增长率为17.65%,其中归属于上市公司股东的净利润增长率为3.41%,少数股东损益增长率为77.37%。主要原因是公司的控股子公司中燃威威能源设备(杭州)有限公司(以下简称“中燃威威”)的股权结构为公司持股51%,中国燃气控股有限公司的关联方持股49%。2019年,中燃威威的营业收入为33,699.61万元,同比增长40.24%;净利润为5,422.95万元,同比增长76.84%;少数股东损益2,665.21万元,同比增长77.37%。

综上所述,公司归属于上市公司股东的净利润和营业收入变动存在较大差异的原因,主要是控股子公司营业收入和净利润增长较快,根据会计准则要求,合并报表的营业收入是全额口径计入,而净利润则需要部分计入少数股东损益,以及母公司实施限制性股票激励计划摊销股份支付费用导致净利润下降所致。

(二)公司经营活动现金流量净额与营业收入变动存在较大差异的主要原因
2019年,公司经营活动产生的现金流量净额同比下降31.48%,主要是当年存在金额较大的票据贴现:

项目	2019年	2018年	增减	占比
收到的票据	41,939.04	29,269.54	12,669.50	43.3%
报告期末银行承兑汇票	5,332.81	3,338.63	1,994.19	59.7%

根据上述分析,2019年公司经营活动现金流量净额与营业收入变动存在较大差异,主要原因系2019年票据贴现量增大,根据银行会计准则的要求,上述收到的银行承兑汇票无法视同现金等价物,导致2019年经营活动产生的现金流量净额同比下降。2019年公司通过票据贴现获得的金额为41,939.04万元,比2018年增加12,669.50万元,增长比例43.38%。公司报告期末持有银行承兑汇票金额为5,332.81万元,比2018年同期增加1,994.19万元。

问题2:年报显示,报告期内,公司向关联方销售合计3.6亿元,关联方销售占营业收入33.56%,其中向关联方中燃物资供应链管理(深圳)有限公司(以下简称“中燃物资”)销售智能燃气表3.11亿元,比去年同期增长16.61%。公司期末应收账款中,应收中燃物资1.62亿元,占应收账款余额25.49%,期末计提坏账准备548.23万元。

(1)请结合销售产品情况及第三方销售价格,说明关联方销售必要性、价格确定依据及公允性,并说明关联方销售金额增长原因。
(2)请结合近年来向中燃物资销售及回款情况,说明应收账款坏账计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:
(一)请结合销售产品情况及第三方销售价格,说明关联方销售必要性、价格确定依据及公允性,并说明关联方销售金额增长原因
1、关联交易的必要性
(1)成为关联方之前公司与中国燃气控股有限公司(以下简称“中国燃气”)及其下属公司存在合作关系
中国燃气是中国国内最大的城市燃气运营商之一,在中国燃气作为公司关联方之前,作为公司的重要客户之一,公司于2012年与中国燃气即存在多年的合作关系,合作关系稳定,合作基础扎实。根据2014年11月30日公司2014年第四次临时股东大会决议,中国燃气通过深圳市中燃物资有限公司出资3,456.00万元对公司进行增资,从而持有公司16.62%股份,成为公司关联方,双方加强了战略合作,公司智能燃气表产品技术先进、质量过硬、售后服务好,市场响应迅速,市场占有率持续提高,获得了中国燃气的认可。

(2)城镇燃气市场具有一定的市场集中性
近年来,随着节能环保政策的推进以及燃气管道建设的加快,城镇燃气作为一种清洁能源,市场规模持续增长趋势,同时,随着2002年《关于加快市政公用行业市场化进程的意见》的发布,市场环境面对社会资本开放,一批具备较强实力的燃气公司在全国开拓市场,市场规模逐渐提高。目前,国内城镇燃气形成了以中国燃气、华润燃气、港华燃气、新奥燃气、昆仑燃气等企业为主导的市场格局。随着城镇燃气市场化体制改革的推进,未来城镇燃气的市场规模将进一步提高。

由于公司的下游市场具有一定的市场集中性,公司与中国燃气销售符合行业的经营特点和企业的实际情况。

2、关联方主要产品销售价格及公允性
(1)公司通过招投标方式成为中国燃气的合格供应商,中燃物资一般在年初与公司签订框架性协议,对于采购事项进行约定,采购价格以中燃物资网上的报价为准,同一型号的产品,规定了统一的采购价格。当中燃物资下的燃气公司有采购需求时,需向中国燃气提出申请,中燃物资通过中燃采购网对供应商下单,并由中燃物资对供应商进行结算。

(2)公司2019年度与中国燃气及其下属公司的销售具体情况如下:

交易内容	销售金额(单位:百万元)	销售金额(单位:万元)
IC卡智能燃气表	1,202,685.00	238,687,594.68
远传智能燃气表	299,782.00	89,807,880.09
电子式燃气表及其控制装置	50,366.00	23,325,946.37
其他	1,193,167.00	88,171,664.94
小计	2,745,000.00	360,693,086.08

[注]:主要系燃气表配件。
(3)关联方主要产品销售价格及与第三方销售价格比较
在所有销售给中国燃气及其下属公司的产品中我们选取了IC卡智能燃气表和远传智能燃气表与同期相同情况下销售给其他非关联方的平均售价进行比较,IC卡智能燃气表和远传智能燃气表2019年度销售额占同期向中国燃气及其下属公司销售总额的91.07%,具体比较情况如下:

产品分类	向中国燃气及其下属公司销售情况	其他非关联方产品销售情况	
销售金额(单位:百万元)	销售单价(单位:元/台)	销售单价(单位:元/台)	
IC卡智能燃气表	1,202,685.00	238,687,594.68	196.46
远传智能燃气表	299,782.00	89,807,880.09	299.58

通过上述比较,公司与中国燃气及其下属公司的交易价格高于公司与其他非关联方企业的交易价格,主要系中国燃气及其下属公司产品所用加密芯片由公司统一指定,采购价格较高,相应成本也较高,同时燃气表的销售价格受表壳、阀门、主控板、外壳组件和配件等原材料价格不同价格也会存在差异。

综上所述,公司与中国燃气及其下属公司的交易价格确定依据合理,价格公允。
3、关联销售增长原因
(1)智能燃气表市场整体呈现上升趋势
城镇燃气是一种清洁能源,城镇燃气的有利于优化能源结构,改善环境质量,促进城镇发展。随着近年来政府政策的鼓励,管网覆盖率的提高以及城镇化的推进,城镇燃气市场呈增长趋势。特别是煤改气政策的推广,作为上游行业的智能燃气表市场,也迎来了市场增长期。

(2)中国燃气发展较快
根据中国燃气披露的年度报告,近年来,随着城镇燃气市场的扩大,中国燃气在全国扩张较快,近几年中国燃气累计签约客户数具体如下:

项目(单位:万户)	2017-3-31至2018-3-31	2018-3-31至2019-3-31	2019-3-31至2019-9-30
新增签约客户	495	542	582
累计签约客户	2,457.0	2,967.82	4,460.31

证券代码:002849 证券简称:威星智能 公告编号:2020-037

浙江威星智能仪表股份有限公司 关于对深圳证券交易所2019年年报问询回复的公告

根据国家规定,燃气表的使用寿命不超过10年,即使不考虑居民的更新改造需求,中国燃气每年对燃气表的需求量也较大,中国燃气的较快发展,导致其对智能燃气表的采购需求加大。

(3)中国燃气的燃气表采购模式
中国燃气作为中国最大的城市燃气运营商之一,集团内拥有众多的城市燃气运营公司。为加强集团供应链的管理,提高采购效率,保证采购质量,控制采购成本,推动旗下燃气公司燃气表的智能化、信息化和远程管理控制,中国燃气于2015年6月底对其供应链流程进行改革,设立了中燃物资公司,作为中国燃气的集中采购中心,统一负责中国燃气控制的城市燃气公司的物资采购,合格供应商名录继续沿用之前的名单,中燃物资一般在年初与合格供应商签订框架性协议,对于采购事项进行约定,采购价格以中燃采购网上的报价为准,同一型号的产品,规定了统一的采购价格。当中燃物资下的燃气公司有采购需求时,需向中国物资提出申请,中燃物资通过中燃采购网对供应商下单,并由中燃物资对供应商进行结算。

中国燃气供应链的改革有利于中国燃气旗下城市燃气公司传统模式燃气表的更新换代,提升了智能燃气表市场占有率,提高了旗下燃气公司的采购效率,释放了智能燃气表的需求,从而加大了公司对公司的智能燃气表采购需求。

(4)公司拥有较强的研发实力和可靠的产品质量
公司向注重研发,拥有较强的技术实力。截至目前,公司拥有多项发明专利,实用新型专利,软件著作权,是高新技术企业及省级高新技术研究开发中心。公司推出的物联网燃气表,超声波燃气表,技术先进,受到客户的良好好评。

(5)同时高度重视产品质量,制定了《供应商质量管理办法》、《物料紧急放行管理制度》、《质量处罚管理制度》、《来料不良处理制度》、《风险放行管理制度》、《止步放行管理制度》等质量控制文件,从原材料采购、工艺过程控制、生产过程管理、质量检测等各个环节建立了完善的质量控制体系。

公司凭借较强的技术实力和可靠的产品质量,赢得了中国燃气的认可,是对中国燃气销售增长较快的主要原因。

(二)请结合近年来向中燃物资销售及回款情况,说明应收账款坏账计提是否充分
1、近年来公司向中燃物资的销售货款回收情况

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
销售金额	31,032,413.96	26,653,477.24	158,733,131.01
应收账款余额	16,243,591.15	13,060,567.95	65,124,881.20
坏账准备	5,482,284.25	3,721,837.04	1,953,746.44
期末一年应收账款占期末应收账款比例	117,320,129.81%	316,593,324.31%	250,979,389.12%
期末一年以上应收账款占期末应收账款比例	72.40	255.19	385.38

[注]:截至2020年5月31日回款金额。
由上可见,公司对中燃物资的销售回款情况较好。
2、近三年应收账款各期末余额及坏账计提情况如下:

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款	16,243,591.15	13,060,567.95	65,124,881.20
坏账准备	5,482,284.25	3,721,837.04	1,953,746.44
应收账款坏账准备	3.38	3.01	3.00

公司各期末应收中燃物资账龄较短,主要集中在1年以内(公司1年以内坏账计提比例为3%),且中燃物资回款良好未出现坏账情况,故以账龄组合计提坏账准备较充分。

(三)年审会计师执行的核查程序及结论
1、核查程序
(1)我们了解并评估了威星智能公司关于关联方关系及其交易的内部控制,查阅了相应的审批资料,获取了威星智能公司管理层提供的关联方及关联交易清单,将其与账面记录及从其他公开渠道获取的信息进行核对;

(2)获取威星智能公司主要客户的工商信息等基本资料,了解这些公司的股东构成、法定代表人、董事会构成等情况,以判断该公司是否与威星智能公司构成关联方关系;

(3)访谈威星智能公司相关人员,了解与中国燃气关联交易的必要性和价格的公允性;

(4)检查公司定价方法,与公司相同产品或类似产品的其他客户的定价进行比较,与中国燃气的其他供应商价格进行比较;

(5)对关联交易和关联交易往来信息进行抽样验证。
2、核查结论
经核查,我们认为公司与中国燃气及其下属运营公司关联交易具有必要性,关联销售具备良好的合理性,关联交易定价依据合理,关联交易价格具有公允性。公司向中燃物资销售回款良好,坏账准备计提充分。

问题3:年报显示,公司应收账款期末余额6.06亿元,较期初增长48.58%,公司应收账款占营业收入56.43%,按欠款方归集的前五名应收账款期末余额2.96亿元,占比46.56%。公司应收账款期末坏账准备计提比例为4.41%。公司近三年应收账款周转天数分别为133.66天、146.51天、169.93天,呈逐年上升趋势。

(1)请结合报告期内销售及信用政策变化情况,说明应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性。
(2)请结合同行业公司应收账款坏账准备计提情况,说明公司应收账款坏账准备计提是否充分,并分析说明近三年应收账款周转天数逐年上升的原因及合理性。

回复:
(一)请结合报告期内销售及信用政策变化,说明应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性
(1)公司报告期内销售及信用政策
(1)公司近三年应收账款及增长比例、营业收入及增长比例如下:

项目	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款	606,102,407.88	407,019,236.43	233,919,783.67
应收账款增长率(%)	48.58	74.39	68.93
营业收入	1,074,058,621.01	788,547,409.92	501,500,787.20
营业收入增长率(%)	36.21	57.24	26.61
应收账款占营业收入比例(%)	56.43	51.73	46.64
应收账款坏账准备占应收账款比例(%)	86.21	94.23	86.62

报告期内,随着公司营业规模的扩大、业务收入的增长,应收款项总体呈增长趋势,近三年应收账款增长率高于当期营业收入增长率,主要系与公司信用政策中存在质保金有关。

(2)公司信用政策大致分为四类:
1)通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后,客户支付90%~95%的货款,时间通常在3~6个月,收货1~2年后再次支付剩余5%~10%;
2)通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后,按批次结算货款;
3)通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后,每三个月结算一次货款,首次支付总货款的50%,6个月后再支付总货款的40%,剩余的10%待12个月后支付;
4)通过当地质量技术监督部门强制性检定和客户内部验收合格后,满6月后支付总货款的30%,满8~9个月后再支付总货款的60%,满12个月支付总货款的90%,剩余的10%待1年后支付。

(3)应收账款增长速度大于营业收入增长的主要原因及合理性
2017~2019年度,公司牢牢把握“煤改气”的政策脉搏,与中国燃气牵手“煤改气”项目,不断进行产品的迭代升级,营业收入大幅增长。公司应收账款增长速度大于营业收入增长速度主要原因:
1)公司的主营业务产品智能燃气表为计量产品,公司产品实现销售后,客户一般会要求将应收账款的5%~10%作为质保金,待质保期结束后再支付,质保期一般为1~2年。报告期内,随着公司营业收入的较快增长,这部分作为质保金的应收账款金额也逐渐增大。
2)2019年燃气行业竞争趋向智能化,部分客户实际付款进度有所延缓。公司主要客户均为燃气公司,一般为国有企业或者上市公司,总体经济实力较强,资信良好,应收账款出现坏账的风险较低。

(二)请结合同行业公司应收账款坏账准备计提情况,说明公司应收账款坏账准备计提是否充分,并分析说明近三年应收账款周转天数逐年上升的原因及合理性

项目	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款	407,934,236.43	233,919,783.67	138,472,777.34
应收账款余额	606,102,407.88	407,019,236.43	233,919,783.67
营业收入	1,074,058,621.01	788,547,409.92	501,500,787.20
应收账款周转率(次)	1.69	1.46	1.33

由上表可见,公司应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率与同行业公司比较情况

应收账款账龄	威星智能	金卡智能(股票代码:300349)	伟星电子(股票代码:002276)
1年以内(含1年)	21.00%	20.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	20.00%	30.00%
3-5年	50.00%	50.00%	50.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见,公司应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率与同行业公司比较情况,情况基本一致,与伟星电子相比,差异不大。

(2)应收账款周转天数
2017~2019年度,公司应收账款周转天数情况如下:
金额单位:人民币元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款	407,934,236.43	233,919,783.67	138,472,777.34
应收账款余额	606,102,407.88	407,019,236.43	233,919,783.67
营业收入	1,074,058,621.01	788,547,409.92	501,500,787.20
应收账款周转率(次)	1.69	1.46	1.33

公司应收账款周转率逐年下降,应收账款周转率呈下降趋势,主要系公司应收账款的增长幅度高于营业收入增长幅度所致。公司销售实现后客户要求保留5~10%的质保金于1~2年质保期结束后予以支付所致。

(三)年审会计师执行的核查程序及结论
1、核查程序
(1)了解并评估了威星智能公司关于关联方关系及其交易的内部控制,查阅了相应的审批资料,获取了威星智能公司管理层提供的关联方及关联交易清单,将其与账面记录及从其他公开渠道获取的信息进行核对;

(2)获取威星智能公司主要客户的工商信息等基本资料,了解这些公司的股东构成、法定代表人、董事会构成等情况,以判断该公司是否与威星智能公司构成关联方关系;

(3)访谈威星智能公司相关人员,了解与中国燃气关联交易的必要性和价格的公允性;

(4)检查公司定价方法,与公司相同产品或类似产品的其他客户的定价进行比较,与中国燃气的其他供应商价格进行比较;

(5)对关联交易和关联交易往来信息进行抽样验证。
2、核查结论
经核查,我们认为公司与中国燃气及其下属运营公司关联交易具有必要性,关联销售具备良好的合理性,关联交易定价依据合理,关联交易价格具有公允性。公司向中燃物资销售回款良好,坏账准备计提充分。

问题4:年报显示,公司期末存货账面价值2.68亿元,其中发出商品账面价值1.52亿元,占期末存货价值的55.87%。公司报告期内计提存货跌价准备1.12万元。

(1)请补充说明发出商品的类别、数量、金额构成、收货方,发出商品未满足收入确认条件的原因以及未计提跌价准备的原因。
(2)请说明发出商品计提跌价准备的具体情况,就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复:
(一)请补充说明发出商品的类别、数量、金额构成、收货方,发出商品未满足收入确认条件的原因以及未计提跌价准备的原因
(四)年审会计师执行的审计程序及结论
1、了解与发出商品核算管理相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2、检查销售合同主要条款或条款,了解国家相应政策,评价公司发出商品的合理性;
3、检查与发出商品有关的合同、协议、出库单、货运单及客户签收单等证据支持性文件;
4、对发出商品结转时间、产品、客户等实施分析程序,识别是否存在长期挂账情况,与客户业务及产品需求是否匹配;
5、结合发出商品用途,以抽样方式向主要客户函证本期发出商品余额;
6、结合营业收入截止测试,评价公司发出商品是否在恰当期间进行结转。

经核查,我们认为公司针对发出商品的内部控制设计合理,执行有效,期末发出商品真实、准确,存货跌价准备计提合理、充分。
问题5:年报显示,报告期内,公司经营活动现金流量流出中“支付其他与经营活动有关的现金”13,982.02万元,占经营活动现金流量23.96%,其中“支付各项费用”12,115.67万元,同比增长44.72%,占“支付其他与经营活动有关的现金”项目合计86.65%。请补充说明支付各项费用的具体内容,并说明大幅增长的主要原因及合理性。

回复:
根据我公司的年报披露主要费用科目,现金流量表“支付各项费用”扣除非付现费用后的主要科目明细如下:

项目	2019年度	2018年度	变动值	同比增长
销售费用:				
业务招待费	2,816.39	1,611.89	1,204.40	74.71%
差旅费	2,079.74	1,324.38	755.36	57.04%
运输费	1,639.70	1,963.42	-296.28	-21.73%
运输费	1,357.54	1,085.67	271.86	25.04%
办公费	1,398.39	879.04	519.35	59.08%
广告及展览费	190.79	113.02	77.77	68.82%
其他	272.47	102.68	169.79	165.35%
销售费用合计	9,735.02	6,880.21	2,854.82	50.48%
管理费用:				
办公费	668.84	522.30	146.54	21.89%
业务招待费	450.07	302.42	147.59	48.79%
差旅费	190.01	169.42	20.59	16.88%
运输费	153.03	199.22	-46.19	-26.56%
其他	154.32	112.37	35.95	30.17%
管理费用合计	1,606.26	1,187.58	384.68	31.99%
研发费用:				
差旅费	165.55	117.04	48.51	41.45%
设备购置费	100.33	116.27	-15.94	-13.71%
无形资产	402.31	301.82	100.50	33.36%
折旧摊销费	468.19	533.13	-133.06	-24.87%
销售费用合计	12,849.47	8,256.91	3,812.56	46.29%
现金流量表“支付各项费用”合计	12,115.67	8,371.76	3,743.92	44.72%
主要费用项目的支付金额与现金流量表“支付各项费用”合计对比	99.45%	98.39%	98.20%	

根据上述分析,2019年,公司现金流量表中“支付各项费用”同比增长44.72%,包括销售费用、管理费用和研发费用的增长。其中,主要是业务招待费、差旅费、办公及会务费等销售费用的增加。2019年公司销售收入同比增长36.21%,上述费用支出随之增加,不存在异常情况,各项费用的增长合理。

或政府部门的检验,具体销售收入确认政策如下:公司根据国外客户的订单情况,完成相关产品生产,然后向海关报关出口,取得报关单和提单,公司以提单日作为收入确认时点,营业收入的金额以报关单上的离岸价(FOB)为基础确认。

2019年公司的销售模式未发生变化。
2、发出商品内控制度及执行情况
根据公司《发货实施细则》:“仓储主管根据物流跟踪表上预计到货的时间,及时打电话给客户,确认货物是否收到,如未收到,及时电话询问货发公司,追查货物运途情况,确认到货时间。”“货物到达客户指定的地点后,销售员将跟踪货物的质检情况和客户的验收入库情况,及时将相关信息反馈给客户。”
公司《销售财务管理制度》对收入确认和开票流程进行了规定,并在财务管理中严格执行,根据公司《销售财务管理制度》的规定,“销售产品一经发出,业务员必须跟踪产品的强制检验和客户入库检验情况。一旦确认事项完成后,确认收入并及时跟客户沟通开票事宜。”
上述与发出商品相关的内控制度设计合理,且经测试执行有效。

3、发出商品计提的真实性及准确性
(1)公司发出商品对应客户主要系公司常年客户,且发出商品主要集中在四季度,与公司业务模式相匹配;
(2)发出商品数量、金额的增加与库存商品的转出勾稽一致;
(3)《企业会计准则》规定,资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对不同存货,确认期末可变现净值的方法不同:
(1)对于产成品和用于出售的材料等直接用于销售的存货,以该存货的预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
(2)对于需要加工的材料存货,以该存货的预计售价减去至完工时预计需要继续发生的成本、预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

预计售价的确定,公司按照如下原则确定:已签订合同的,按照合同约定的售价作为预计售价;尚未签订合同的存货,以报表日同类市场价格并考虑报表日后市场价的变动为依据确定预计售价进行测算。
需继续加工的存货成本,公司按照加工成为产成品所需的材料成本、制造费用和人工费用等,以公司材料成本、制造费用和人工费用占整个生产成本的百分比为预计依据进行测算;预计销售费用以历史销售费用占营业收入的百分比预计;预计销售税金以历史营业税金及附加占营业收入的百分比预计。
公司依据相关会计政策对存货可变现净值的计价方法、库龄进行了复核,经检查,正常库龄的存货不存在可变现净值明显低于账面成本的情况,长库龄材料存在小额跌价且已合理计提。

2、同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况比较
金额单位:人民币元

项目	威星智能	金卡智能(股票代码:300349)	伟星电子(股票代码:002276)
期末存货余额	268,403,074.74	238,487,619.70	58,586,287.80
存货跌价准备	126,510,424.23	615,539.12	78,458,683.63
存货跌价准备(%)	6.05	0.27	1.32

经对比分析,同行业公司可比公司金卡智能2019年末存货跌价准备余额占存货账面余额的比例为0.27%,2019年末新增计提存货跌价准备,存货跌价准备余额系以期初原材料及库存商品所致,可比公司伟星电子报告期未存货跌价准备余额占存货账面余额的比例为1.20%,系其部分发出商品因产品的技术更新等已难以收回销售,故针对这部分存货予以全额计提存货跌价准备,其余存货未计提跌价准备。公司期末存货跌价准备主要系长期未耗用原材料跌价,其余存货不存在可变现净值明显低于账面成本的情况。

综上,与同行业上市公司相比,公司存货跌价准备计提未见异常。
(四)年审会计师执行的审计程序及结论
1、了解与发出商品核算管理相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2、检查销售合同主要条款或条款,了解国家相应政策,评价公司发出商品的合理性;
3、检查与发出商品有关的合同、协议、出库单、货运单及客户签收单等证据支持性文件;
4、对发出商品结转时间、产品、客户等实施分析程序,识别是否存在长期挂账情况,与客户业务及产品需求是否匹配;
5、结合发出商品用途,以抽样方式向主要客户函证本期发出商品余额;
6、结合营业收入截止测试,评价公司发出商品是否在恰当期间进行结转。

经核查,我们认为公司针对发出商品的内部控制设计合理,执行有效,期末发出商品真实、准确,存货跌价准备计提合理、充分。
问题6:年报显示,报告期内,公司经营活动现金流量流出中“支付其他与经营活动有关的现金”13,982.02万元,占经营活动现金流量23.96%,其中“支付各项费用”12,115.67万元,同比增长44.72%,占“支付其他与经营活动有关的现金”项目合计86.65%。请补充说明支付各项费用的具体内容,并说明大幅增长的主要原因及合理性。

回复:
根据我公司的年报披露主要费用科目,现金流量表“支付各项费用”扣除非付现费用后的主要科目明细如下:

项目	2019年度	2018年度	变动值	同比增长
销售费用:				
业务招待费	2,816.39	1,611.89	1,204.40	74.71%