

浙江华夏电梯股份有限公司

关于全国股转公司 2022 年年度报告问询的说明

全国中小企业股份转让系统有限公司：

浙江华夏电梯股份有限公司（以下简称“华夏电梯”或“公司”）于 2023 年 8 月 30 日收到全国中小企业股份转让系统有限公司关于 2022 年年报的问询函，特组织公司相关人员回复问题。

1、关于经营业绩

你公司本期营业收入 130,748,124.25 元，同比增长 4.07%。其中，内销营业收入 119,310,066.53 元，毛利率为 22.98%，外销营业收入 10,228,428.87 元，毛利率为 38.12%，外销营业收入比上年同期减少 13.34%。本期归属于挂牌公司股东的净利润为-9,359,120.73 元，上年同期为 -4,539,736.99 元。

请你公司：

（1）结合内销和外销收入金额、主要产品、客户类型等情况；说明国内、国外的毛利率差异原因，并进行差异分析；

公司回复：

1、本年销售情况

项目	产品类型	客户类型	营业收入	收入占比	营业成本	毛利额	毛利率
内销	电梯销售	直销客户	31,964,007.52	24.45%	21,087,630.24	10,876,377.28	34.03%
	电梯销售	经销客户	71,112,166.61	54.39%	56,235,129.08	14,877,037.53	20.92%
	安装服务	安装客户	14,959,924.32	11.44%	13,349,015.08	1,610,909.24	10.77%
	电梯 OEM	OEM 客户	1,273,968.08	0.97%	1,220,082.26	53,885.82	4.23%
	小计		119,310,066.53	91.25%	91,891,856.66	27,418,209.87	22.98%
外销	电梯销售	经销客户	10,228,428.87	7.82%	6,329,424.78	3,899,004.09	38.12%
其他	废料销售等	其他业务客户	1,209,628.85	0.93%	40,896.00	1,168,732.85	96.62%
合计			130,748,124.25	100.00%	98,262,177.44	32,485,946.81	24.85%

公司内销业务包括电梯销售、电梯安装服务、电梯 OEM 业务，其中：公司电梯销售为公司主要经营业务，采用直销及经销相结合的经营方式，电梯直销收入 31,964,007.52 元，占营业收入总额的比例为 24.45%，电梯经销收入

71,112,166.61 元，占营业收入总额的比例为 54.39%；电梯安装服务收入 14,959,924.32 元，占营业收入总额的比例为 11.44%，该业务毛利为 10.77%，符合该类业务的经营情况；电梯 OEM 是零星发生的业务，占营业收入总额的比例不足 1%。

公司外销业务主要为电梯销售业务，外销采用经销的经营方式，公司外销收入 10,228,428.87 元，占收入总额比例 7.82%。

电梯安装服务非公司经营的主要业务，电梯 OEM 及废料销售是零星发生的业务，不再进行分析。

2、国内、国外毛利差异原因分析

项目	产品类型	客户类型	数量	单价	营业收入	单位成本	营业成本	毛利额	毛利率
内销	电梯销售	直销客户	358.00	89,284.94	31,964,007.52	58,904.00	21,087,630.24	10,876,377.28	34.03%
	电梯销售	经销客户	1,017.00	69,923.47	71,112,166.61	55,295.11	56,235,129.08	14,877,037.53	20.92%
内销小计			1,375.00	74,964.49	103,076,174.13	56,234.73	77,322,759.32	25,753,414.81	24.98%
外销	电梯销售	经销客户	97.00	105,447.72	10,228,428.87	65,251.80	6,329,424.78	3,899,004.09	38.12%

国内电梯销售经销客户毛利率为 20.92%，国内电梯销售直销客户毛利率为 34.03%，经销客户毛利率低于直销客户毛利率，主要原因是经销客户平均销售价格 69,923.47 元低于直销客户的平均销售价格 89,284.94 元，公司需要给经销商足够的利润空间，所以经销客户低于直销客户价格 19,361.47 元是合理的。经销客户电梯平均单位成本 55,295.11 元低于直销客户的平均单位成本 58,904.00 元，主要是因为电梯成本受电梯层数影响，经销客户与直销客户销售电梯的层数区间不同导致单位成本存在 3,608.89 元的差异，差异在合理范围之内。

公司国内电梯销售毛利率为 24.98%，国外电梯销售毛利率 38.12%。外销平均单位成本 65,251.80 元较内销平均单位成本 56,234.73 元高 9,017.07 元，外销平均售价 105,447.72 元较内销平均售价 74,964.49 元高 30,483.23 元。国外电梯销售与国内电梯销售平均售价差异幅度大于平均单位成本的差异幅度是外销毛利大于内销毛利的原因。

公司国外电梯销售客户主要在哈萨克斯坦、以色列、蒙古等经济相对落后的国家，这些地区城市化进程较慢对电梯等需求量较低，需求量及市场份额较小导致竞争不激烈，所以该类地区可以销售较高的价格，另外销售国外的电梯配置要求高于国内电梯的配置要求，高配置会销售更高的价格。大品牌的电梯公司很少

开发这类市场,大品牌的电梯公司的电梯售价会更高,相比较在国外销售的售价,公司更具有竞争力。所以公司国外电梯销售较国内电梯销售的价格高是合理的。

公司销售国外的电梯配置要求普遍高于国内的电梯配置,所以国外销售电梯的平均单位成本高于国内销售的平均单位成本是合理的。

(2) 结合产品定价、成本构成、期后销售及订单情况等,说明 营业收入增长、净利润亏损扩大的原因及合理性。

公司回复:

1) 产品定价

国内电梯市场比较成熟,公司根据产品成本价格结合同类产品的市场售价确定本公司的产品售价。

2) 成本构成

类别	营业成本 2022	数量 2022	单位成本 2022	营业成本 2021	数量 2021	单位成本 2021	单位成本 变化
直接材料	75,465,394.14	1,503.00	50,209.84	79,634,572.27	1,451.00	54,882.54	-4,672.70
直接人工	3,892,543.98	1,503.00	2,589.85	3,343,347.35	1,451.00	2,304.17	285.68
制造费用	4,221,514.74	1,503.00	2,808.73	3,279,228.79	1,451.00	2,259.98	548.75
运费-内销	972,282.15	503.00	1,932.97	1,238,899.86	618.00	2,004.69	-71.73
运费-外销	320,531.35	63.00	5,087.80	589,936.86	118.00	4,999.46	88.33
直接安装	13,349,015.08	317.00	42,110.46	9,605,309.82	228.00	42,128.55	-18.09
主营业务 成本小计	98,221,281.44	1,503.00	65,350.15	97,691,294.95	1,451.00	67,326.87	-1,976.72

公司成本由直接材料、直接人工、制造费用、运费、安装成本等构成,运费及安装成本本期与上期对比变化较小,符合公司经营的实际情况。

单位直接材料本期较上期下降4,672.70元,主要原因是本期直接材料中的型材及板材等受钢材市场价格下降影响而导致的价格下降,下降趋势符合钢材市场的下降趋势也符合公司经营的实际情况。

单位直接人工本期较上期上涨的主要原因是,公司调整增加了平均工资导致公司工资普遍增加,从而导致成本中的直接人工增加。

制造费用本期较上期增加的原因是,本年度对生产设备进行全面检修,发生了85.43万元的维修费用。

3) 期后销售及订单情况



公司2023年1-6月实现销售收入70,453,019.80元，2023年1-6月新签订订单67,677,450.20元，订单的签订到销售的实现需要一定的周期，所以2023年1-6月的销售收入包含2022年度签订的合同。整体来看签订订单的趋势与收入确定的趋势基本相符，不存在较大的异常变化。

4) 营业收入增长、净利润亏损扩大的原因及合理性

本期与上期利润变化分析

项 目	本期发生额	上期发生额	变动额
营业收入	130,748,124.25	125,639,137.15	5,108,987.10
减：营业成本	98,262,177.44	97,691,294.95	570,882.49
管理费用	8,129,623.13	6,533,233.81	1,596,389.32
加：其他收益	410,972.58	3,187,578.86	-2,776,606.28
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-3,490,351.98	-1,850,682.03	-1,639,669.95
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-904,772.04	-223,484.55	-681,287.49
其他影响利润因素	-28,190,478.34	-27,378,582.65	-811,895.69
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-7,818,306.10	-4,850,561.98	-2,967,744.12
减：所得税费用	1,540,814.63	-310,824.99	1,851,639.62
净利润（净亏损以“-”号填列）	-9,359,120.73	-4,539,736.99	-4,819,383.74

A、毛利分析

期间	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率
2022 年度	130,748,124.25	98,262,177.44	32,485,946.81	24.85%
2021 年度	125,639,137.15	97,691,294.95	27,947,842.20	22.24%
变动额	5,108,987.10	570,882.49	4,538,104.61	2.60%

公司本期营业收入较上期增长5,108,987.10元，营业收入增长的同时营业成本增长570,882.49元，共同作用下本期较上期新增毛利额4,538,104.61元。

公司本期毛利率较上期增长2.60%的主要原因是主要材料采购成本下降导致。材料成本下降可能会导致销售价格下降，但是销售价格下降的趋势具有一定滞后性，所以本期毛利较上期上涨是合理的。

B、营业收入增长、净利润亏损扩大的原因

公司本期考虑在公司层面规范管理及运营，管理费用中的各项费用普遍较上期增加，致使本期管理费用较上期增加1,596,389.32元，从而导致本期净利润较上期减少1,596,389.32元；公司本期收到的政府补助较上期大幅下降致使本期其他收益较上期减少2,776,606.28元，从而导致本期利润较上期减少2,776,606.28元；根据公司的会计政策，本期计提的信用减值损失（应收账款及其他应收款坏

账准备)较上期增加1,639,669.95元,从而导致本期净利润较上期减少1,639,669.95元;根据公司的会计政策,本期计提的资产减值损失(合同资产减值准备)较上期增加681,287.49元,从而导致本期净利润较上期减少681,287.49元;根据税务部门计算的本期应缴纳企业所得税较上期大幅增加,致使本期所得税费用较上期增加1,851,639.62元,从而导致本期净利润较上期下降1,851,639.62元;其他因素影响导致本期净利润较上期减少811,895.69元。

综上所述,公司管理费用增加、政府补助减少、减值损失增加、本期缴纳的所得税增加等因素是导致营业收入增加、净利润亏损扩大的主要原因。根据前述分析原因,公司营业收入增长、净利润亏损扩大是合理的。

2、关于应收账款和应付账款

你公司定期报告重大风险提示部分披露应收账款期末账面余额为46,337,252.23元,期末账面价值为36,602,673.79元。附注中披露应收账款期末账面余额为46,337,043.29元,预期信用损失期末金额为9,734,369.50元。其中,按欠款方归集的应收账款期末账面余额第四名和第五名分别为山西田森集团房地产开发有限公司(以下简称森田集团)和太谷田森房地产开发有限公司(森田集团子公司),账面余额分别为2,188,525元和1,647,600元。你公司本期应付账款期末账面价值为34,169,535.65元,较上年增长71.37%。你公司解释系订单增多、营业成本增加,应付供应商款项增多所致。

请你公司:

(1)结合应收账款的形成原因、欠款账龄、客户资信情况、催收政策、期后回款情况等,说明应收账款账面余额披露不一致的原因,是否存在无法收回的风险,相关坏账准备计提是否充分;

公司回复:

1、公司与客户签订合同后按照合同约定收取预收的货款,公司履行交货义务后按照公司的会计政策确认收入,同时形成对客户的应收账款。应收账款为按照合同约定公司履行了相应义务而客户尚未到付款期形成的客户欠款金额。

2、欠款账龄

账龄	应收账款余额	计提比例(%)	坏账准备
1年以内	18,849,518.15	3.00	565,485.55
1-2年	12,724,278.78	10.00	1,272,427.88
2-3年	7,286,013.84	30.00	2,185,804.15

3-4 年	1,821,478.00	50.00	910,739.00
4-5 年	4,279,208.00	80.00	3,423,366.40
5 年以上	1,376,546.52	100.00	1,376,546.52
合 计	46,337,043.29		9,734,369.50

3、客户资信及催收政策

资信政策：

序号	维度	评价内容	指标	权重
1	财务状况评价 (20)	三年销售收入	平均 1000 万	5
2		三年总资产	变化	4
3		三年利润	平均 200 万	6
4		欠公司款	0	5
5	竞争力评价 (40)	地位	稳定	6
6		代理华夏的价格	华夏标准价格	8
7		上一年代理华夏的数量	台数	8
8		本年代理华夏的数量	框架协议台数（支付保证金）	10
9		代理其他品牌	200 台/年	8
10	素质评价 (30)	下游开发能力	有直接客户	6
11		配备齐全	具备有场地、安装、维保人员、仓储	7
12		电梯行业经历	从事过	4
13		信用记录	良好	5
14		民事纠纷	无	4
15		其他资产	有	4
16	内部资深销售 的评价 (10)	华夏品牌进入的难度	程度	5
17		综合能力	程度	5

催收政策：

定金到账超过 1 个月排产的，需拟定《合同履行确认函》以确定排产时间，遇到材料大幅涨价可借此告知需涨价的可能性；排产后超过 3 个月未提货的，需拟定《合同履约确认函》以确定发货时间，可视为需方单方解除合同；款未到要求备货，需提供需方签字并盖章以确定发货时间，如逾期超过 7 个工作日，按滞纳金收取仓储费；以每月 25 日为本月应收款统计结算时间，及时核对、跟踪赊销客户的回款情况，凡前次赊销未在约定时间结算，除特殊情况下客户能提供可靠的资金担保外，一律不再发货和赊销；逾期款催收产生前，拟定《催款函》函告客户，争取在逾期前收回，逾期款产生后，催收时限 1 个月，逾期交由公司清欠小组催讨，清欠小组催讨时限 2 个月，可使用《催款函》、《律师函》等函件，

电话催讨、上门催讨等方式，2 个月后，逾期款交由非诉催收，非诉催收时限 3 个月，超过 3 个月起诉处理。

4、期后回款情况

公司 2023 年 1-6 月销售商品、提供劳务收到的现金为 59,010,246.66 元，公司的销售业务基本可以正常回款。

5、重大风险提示部分披露应收账款期末账面余额为 46,337,252.23 元，附注中披露应收账款期末账面余额为 46,337,043.29 元，附注中披露的数据是准确的，重大风险提示部分披露错误 208.94 元。

6、是否存在无法收回的风险，相关坏账准备计提是否充分

公司充分评估应收账款收回的可能性，确实无法收回的应收账款已经作为坏账处理，除确实无法收回的应收账款外，随着应收账款账龄增加收回应收账款的难度增大。出于谨慎性考虑，公司按照账龄确定了预期信用损失率，账龄长的评估确定较高的预期损失率，并据此计提了坏账准备，公司计提的坏账准备是充分合理的。

(2) 结合森田集团员工规模、近年经营和财务情况等，说明上述应收账款收回的可能性，减值计提是否充分；

公司回复：

田森集团员工规模、近年经营和财务情况

公司名称	2020 社保缴纳人数	2021 社保缴纳人数	2022 社保缴纳人数
山西田森集团房地产开发有限公司	126	116	104
太谷田森房地产开发有限公司	25	21	21

经天眼查、启信宝等公开信息查询，田森集团社保缴纳人数近三年逐年减少。

田森集团并非公众公司，无法查询到经营及财务情况，虽然无公开信息，但公司了解到该集团主要经营业务是房地产开发，受行业经营环境影响，该集团经营持续恶化。

2022 年末，该集团欠公司款项采用现金还款、以房抵债、以购物卡抵债等方式归还了绝大部分应收账款。剩余应收账款公司也在积极与对方沟通，预计采用的方式还是以房抵债的方式，并且已经达成初步意向。

综上所述，该公司对公司的历史欠款一直采用积极的应对方式，并且已经基本都已归还，针对剩余欠款也初步达成意向，所以公司判断剩余欠款可以归还，

欠款按照账龄计提减值准备是充分的。同时 2023 年度本公司会根据该集团的还款情况以及该集团的经营情况进一步评估款项收回的可能性，并根据最新情况考虑减值的计提。

(3) 结合应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式等，说明收入未明显增长的情况下，应付账款大额增加的合理性。

公司回复：

1、应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式

应付账款	期末余额	账龄					
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
材料采购款	32,131,819.82	31,489,396.36	140,131.26	336,130.10	95,579.86	22,357.24	48,225.00
安装费欠款	1,590,454.84	1,013,812.00	208,050.00	286,426.84	8,796.00	15,670.00	57,700.00
购买设备欠款	447,260.99	230,589.16	39,671.83		136,000.00		41,000.00
合 计	34,169,535.65	32,733,797.52	387,853.09	622,556.94	240,375.86	38,027.24	146,925.00

公司应付账款主要为主营业务的材料采购款，以及安装服务的采购款，少量的设备购买欠款。供应商欠款主要为 1 年以内的欠款，公司不存在大额的账龄 1 年以上的应付账款。

公司根据订单需求制定采购计划，国内电梯行业市场比较成熟，不存在紧缺或稀缺的物资资源，按照采购计划找到合适的供应商供货，在企业经营过程中与供应商自发的形成相对稳定的合作关系，同时供应商会给予本公司一定的账期，以每一个季度为准结算一次，供方根据需方的实际需求为需方提供相应的材料，按需方指定地点供货，需方验收合格后方可入库，每月 25 号供需双方进行账目核对，核对无误后供方开具增值税发票。

2、收入未明显增长的情况下，应付账款大额增加的合理性

项 目	2022 年期末余额	2021 年期末余额	变动额
应付票据	16,751,465.72	24,389,828.24	-7,638,362.52
应付账款	34,169,535.65	19,939,022.86	14,230,512.79
合 计	50,921,001.37	44,328,851.10	6,592,150.27

公司供应商欠款应该包括应付账款及应付票据两项内容，综合考虑应付票据及应付账款后，2022 年末供应商欠款较 2021 年末供应商欠款增加 6,592,150.27 元，供应商欠款增加的原因包括因营业收入增加导致的应付账款增加、同时公司 2022 年度向金融机构融资金额较 2021 年度下降，导致公司流动资金减少，在此

基础上与供应商充分沟通,在不影响企业正常经营的情况下增加了采购款的账期,最终导致供应商欠款较上期增加 6,592,150.27 元。

项 目	2022 年期末余额	2021 年期末余额	变动额
短期借款	37,480,000.00	89,980,000.00	-52,500,000.00
长期借款	37,850,000.00		37,850,000.00
应付票据	16,751,465.72	24,389,828.24	-7,638,362.52
合 计	92,081,465.72	114,369,828.24	-22,288,362.52

本年度金融机构融资较上年度减少 22,288,362.52 元,致使公司持有的流动资金减少,在此基础上与供应商充分沟通,在不影响企业经营的情况下减少了应付票据付款同时增加了应付账款,导致本年末应付账款较上年末增加 14,230,512.79 元。

综上所述,公司应付账款增加主要是受公司融资结构的影响,从而导致了应付账款较上年度增加,在此过程中与供应商进行了充分沟通,并未影响到企业的正常经营。公司应付账款增加是公司经营的客观因素造成的,是合理的。

3、关于其他流动资产

你公司其他流动资产-森田集团购物储值卡项目本期期末余额为 1,468,000.00 元,上年期末余额为 480,000.00 元。经公开信息查询,森田集团为失信被执行人、限制高消费企业且存在多起诉讼事项。

请你公司:

(1) 说明购物储值卡的具体内容,能否实际使用,列报为其他流动资产的依据和合理性;

公司回复:

田森集团欠公司的电梯销售款,因田森集团经营困难无法用现金归还所欠货款,所以采用以房抵货款,少部分欠款采用购物卡抵公司欠款,该购物卡为田森超市的通用购物储值卡,可以在田森超市正常使用。公司考虑将持有的储值卡转让或者购买实用性的物资后自用或者转让。其符合短期持有使用或者变现的意图,符合其他流动资产的定义,具备合理性。

(2) 结合森田集团失信和诉讼情况,说明本期新增购物储值卡的原因,森田集团是否具备履约能力。

公司回复:

田森集团列为失信人及存在大量诉讼的情况,公司历史欠款绝大部分已经采

用现金归还，部分采用房产抵偿债务，剩余欠款田森集团已经不具备采用资金偿还剩余债务的能力，经过沟通拟以田森集团下属的田森超市购物卡抵偿债务，在2022年度继续增加收取购物卡前公司实地考察了田森超市的经营情况，根据当时了解的情况购物卡可以正常使用，基于此公司决定继续收取部分购物卡来抵偿田森集团对公司的欠款，在收取购物卡时公司也进行了充分评估也只接受较少购物卡抵债金额。收取本次购物卡后剩余欠款已与田森集团充分沟通，基本已确定剩余欠款采用房产抵偿剩余欠款。

综上所述，田森集团已经不具备采用现金偿还剩余债务的能力，结合接受购物卡时对田森超市的评估判断，田森集团具备购物卡的履约能力。2023年度公司继续关注田森集团的经营状况以及超市的履约能力，根据2023年度最新了解情况考虑是否对持有的购物卡进行减值处理。

浙江华夏电梯股份有限公司

2023年09月08日

