证券代码:002037　证券简称:保利联合　公告编号:2023-21

保利联合化工控股集团股份有限公司
关于对深圳证券交易所2022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。

保利联合化工控股集团股份有限公司(以下简称“保利联合”或“公司”)于2023年5月10日收到深圳证券交易所下发的《关于对保利联合化工控股集团股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2023〕第107号)(以下简称“年报问询函”),收到年报问询函后,公司高度重视并立即组织相关人员及中介机构就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关事项回复如下:

1、2020年至2022年,你公司实现营业收入59.80亿元、60.28亿元和63.64亿元,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)0.40亿元、-0.59亿元和-7.86亿元。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)0.22亿元、-1.12亿元和-8.03亿元,实现经营活动产生的现金流量净额(以下简称“经营性现金流”)4.92亿元、-0.37亿元和-3.11亿元。请你公司结合所处行业情况、业务开展情况、市场竞争情况、资产结构、成本、费用、毛利率等,量化分析近年来营业收入稳步增长的情况下,扣非前后净利润、经营性现金流持续下滑的原因及合理性,相关因素是否具有持续性影响,以及你公司拟采取改善盈利能力的举措。

回复:

(1)所处行业情况

从行业发展趋势看,近五年工业炸药产销量保持稳定,混装炸药使用量逐年增长;工业雷管产、销量随着产品结构调整和爆破方式的改变总体呈现下降态势,爆破服务收入总体呈现上升趋势。但产能过剩、供大于求的局面整体未改变。

指标	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
生产总值(亿元)	310.3	332.5	335.9	344.4	393.6
爆破服务收入(亿元)	199.1	227.9	253.0	304.4	329.4
工业炸药产量(万吨)	427.7	441.0	448.2	441.5	439.1
其中:混装炸药产量(万吨)	108.1	118.7	128	135.6	148
工业雷管产量(亿发)	12.5	11.0	9.6	8.9	8.1
其中:电子雷管产量(万发)	1,601	6,002	11,699	16,415	34,396
工业炸药销量(万吨)	427.6	441.9	448.1	441.6	438.0
工业雷管销量(亿发)	12.6	11.0	9.7	9.1	8.2

2022年,全国工业炸药年产量前五名的是:内蒙古、山西、新疆、四川和辽宁;工业雷管年产量排名前五名的是四川、山西、湖南、黑龙江和云南。保利联合民爆产品主要市场在贵州,近三年贵州省民爆产品炸药市场用量在14万吨—19万吨之间,雷管产品在6,000万发—7,000万发之间,民爆产品市场需求逐年下降。

(2)公司近三年各项财务指标变动分析

--近三年收入构成、毛利变动情况表

金额单位:万元

业务板块	2020年		2021年			2022年		
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入增长率	收入	毛利率	收入增长率
爆破及工程施工	374,064.69	16%	374,206.22	16%	0%	409,382.74	10%	9%
民爆产品生产销售	217,047.40	36%	209,368.59	33%	-4%	201,596.23	29%	-4%
其他业务	6,904.40	52%	19,242.47	26%	179%	25,414.00	20%	32%
合计	598,016.49	23%	602,817.28	22%	1%	636,392.97	16%	6%

--近三年资产结构、成本费用变动表

金额单位:万元

项目	2020年	2021年			2022年		
	指标数	指标数	同比增长	增长率	指标数	同比增长	增长率
资产总额	1,509,979	1,592,966	82,977	5%	1,627,644	34,688	2%
负债总额	1,079,775	1,126,375	46,600	4%	1,250,423	124,048	11%
净资产	430,204	466,581	36,377	8%	377,221	-89,360	-19%
资产负债率	72%	71%	-1%	-	77%	6%	-
营业成本	458,916	469,301	10,385	2%	532,662	63,361	14%
销售费用	15,358	15,425	67	0%	15,328	-97	-1%
管理费用	48,051	55,428	7,377	15%	68,218	12,790	23%
财务费用	20,455	19,352	-1,103	-5%	25,507	6,155	32%
信用减值损失	26,525	33,591	7,066	27%	67,263	33,672	100%

收入的增长主要是并购和爆破工程业务的增长,一是2020年以来,公司整合重组、调结构、去产能,推动产业升级力度持续加大,分别于2021年整合湖南金聚能科技有限公司和内蒙古瀚石矿山工程有限公司,2022年整合河北卫星化工股份有限公司,二是公司以“矿山管家”的经营理念为抓手,拓展了新疆、西藏、内蒙、山西、辽宁等多个大型露天矿山并采任务,实现爆破矿山一体化服务稳步增长,从而带动收入增长。

净利润下降主要原因:一是坏账准备计提增加,公司工程业务部分客户资金紧张,回款周期延长,长账龄应收账款较多,按照坏账计提政策计提坏账,逐年增加的坏账准备影响公司利润;二是本年销量下降,公司的主要销售区域贵州省工业炸药需求量近二年逐年下降。我公司2021年工业炸药销量同比减少2.77万吨,2022年同比减少3.78万吨,导致公司利润减少;三是原材料价格上涨,公司主要材料硝酸铵从2021年前三季度均价2,153元/吨上涨至2022年均价3,107元/吨,导致毛利率下降,利润减少;四是管理费用增长,主要是公司新并购企业增加、撤点并线增加职工安置费用等(详见问题5之回复)。

经营活动现金流量净额下降的主要原因:2021年度经营活动现金流量净额-3,709.07万元,较2020年度同比减少52,899.07万元,主要原因:一是根据《企业会计准则解释第14号》,将PPP项目建设投入37,893.64万元在经营性支出列报;二是受民爆产品销量下降及2021年四季度硝酸铵价格上涨影响,经营活动现金流量净额下降约15,000万元。2022年度经营活动现金流量净额-31,094.55万元,较2021年度同比减少27,385.48万元,主要原因:一是本期收现回款较上期同比有所减少;二是报告期兑付票据较上期增加了18,000万元。

上述导致公司净利润及经营活动现金流量净额出现下滑的因素,公司将通过以下措施提高经营质量,使其不具有持续性影响。

(3)拟采取改善盈利能力的措施

为解决上述导致净利润及经营活动现金流量净额出现下滑的因素,后续公司将大力清收应收账款,压存量、控增量,降低经营风险。充分发挥公司现场混装炸能、电子雷管产能、爆破一体化和矿山开采与生态治理等方面的优势,释放产能;巩固贵州、新疆、内蒙、甘肃等富矿区域市场,积极向长三角、珠三角等发达地区拓展业务。持续强化精益管理,加强风险管控,推进公司高质量发展。

具体措施为:

一是强化资金压存量、控增量,降低经营风险。强化责任落实,将应收账款回款纳入考核目标。进一步完善各级子企业风险防控、预警管理等制度,建立完善监督机制,切实增强应收账款风险管控能力。特别是加大长账龄应收账款催收力度,加强与业主方沟通协调,确保应收账款应收尽收,努力在应收账款与资产、资源互换上有所突破。

二是抓住行业发展变革,提高混装炸药占比,电子雷管代替普通雷管使用的机遇,加大市场拓展力度,促进产能释放。①按区域布局,成立三个区域公司。业务统一管理,发挥内部资源优势,在区域内产销一体化,提升市场占有率;②成立民爆应用技术研究院统筹公司工业炸药及电子雷管在全国范围内的规划布局,全力推进下属保利新联、甘肃久联、保联石科重点生产线建设,促进产能释放,提高市场占有率;③利用民爆全产业链资源优势和技术服务优势,做好上下游产业链对接,提高公司议价权和话语权,提升产品核心竞争力和一体化技术服务能力。

三是拓展矿山项目,延伸产业链,推动企业高质量发展。在贵州省内抢抓贵州深入实施国发(2022)2号文件机遇,拓展大中型煤矿尤其是露天煤矿项目;在省外加大新疆、内蒙等富矿区域市场开拓,积极争取地方政府支持,与地方矿业公司深度合作,抢占矿山工程施工总承包市场,充分发挥矿山、露天开采施工的强项,积极拓展矿山业务产业链的延伸,为公司长远发展打基础。积极向长三角、珠三角地区进驻,利用多种资质优势,强化生态引领,打造保利生态全链条业务,开拓高附加值业务,推动实现转型升级和高质量发展。

四是加强材料采购管理,进一步控制材料消耗,压降民爆产品成本,提升利润空间。加大对产业链前端市场的信息收集了解,与各合格供应商进行信息交流,掌握市场信息,进一步加强集采工作,降低采购成本;在内部加强生产调度协调和原材料消耗管控,鼓励科技创新,实现降耗增效。

2、报告期内,你公司计提信用减值损失、资产减值损失合计7.33亿元,同比增加116.22%。其中,信用减值损失6.73亿元,同比增加100%,资产减值损失0.6亿元,同比增加1,775%。信用减值损失中,应收账款坏账损失4.78亿元,同比增加49.38%,其他应收款坏账损失1.89亿元,同比增加1,081.25%。请你公司:

(1)账龄3年以上应收账款余额20.59亿元,占应收账款比例43.44%。逐项披露并说明你公司账龄3年以上应收账款的发生背景、交易对手方、是否为关联交易、交易是否具有商业实质、付款时间、金额、长期挂账未收回的原因及合理性;

回复:

2022年末,公司按账龄组合计提坏账准备的余额中,账龄3年以上的应收账款余额205,916.59万元,涉及上千家客户,其中余额前20名客户涉及金额166,237.94万元,占比80.73%。

上述余额前20名客户具体情况见下:

金额单位:万元

序号	客户名称	账龄3年以上应收账款期末余额	3-4年	4-5年	5年以上
1	客户1	43,947.77	20,942.85	2,532.73	20,472.19
2	客户2	33,020.74	8,074.49	24,946.25	
3	客户3	29,691.23	13,887.99	15,803.24	
4	客户4	19,842.26	9,325.82	10,504.54	11.90
5	客户5	9,088.10		9,088.10	
6	客户6	5,295.34			5,295.34
7	客户7	4,291.46		1.07	4,290.39
8	客户8	3,228.94	1,858.90	1,370.04	
9	客户9	2,650.00			2,650.00
10	客户10	1,994.11		1,994.11	
11	客户11	1,972.60	1,972.60		
12	客户12	1,629.12	132.25	457.12	1,039.75
13	客户13	1,461.44	65.10	177.65	1,218.69
14	客户14	1,366.56	1,337.74		28.82
15	客户15	1,295.47		737.58	557.89
16	客户16	1,203.50	1,203.50		
17	客户17	1,202.66		1,202.66	
18	客户18	1,148.03		261.54	886.49
19	客户19	1,000.94	296.67	150.45	553.82
20	客户20	907.67	782.69	41.94	83.04
合计		166,237.94	59,880.60	69,269.02	37,088.32

(续表)

序号	客户名称	发生背景	是否属于关联交易	是否具有商业实质	付款时间	长期挂账未收回的原因
1	客户1	承接工程项目	否	是	工程项目:根据合同协议安排,每期支付60%-85%不等,剩余款项待竣工决算后支付;炸材销售:交易完成后付款	业主方资金困难
2	客户2	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
3	客户3	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
4	客户4	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
5	客户5	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
6	客户6	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
7	客户7	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
8	客户8	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
9	客户9	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
10	客户10	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
11	客户11	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
12	客户12	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
13	客户13	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
14	客户14	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
15	客户15	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
16	客户16	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
17	客户17	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
18	客户18	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
19	客户19	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
20	客户20	销售炸材形成	否	是		客户资金困难

公司上述长期挂账的应收账款主要集中在下属子公司保利新联爆破工程集团有限公司(以下简称“保利新联”),产生原因全部与其主营业务相关,主要为应收工程款。

上述款项长期挂账的主要原因为:由于业主方/客户资金困难,无法按合同约定支付到期工程款或货款,部分已完工项目未办理竣工结算,从而增加公司应收账款。

由于业主方/客户资金紧张,导致公司回款周期延长,长账龄应收账款较多,与目前整体行业环境及背景吻合,因此具有合理性。

(2)列示计提应收账款坏账准备对应主要客户及金额,并结合其经营状况、还款能力、账龄等有关因素说明坏账准备计提的具体依据,以及本年度计提应收账款坏账准备金额同比大幅增长的原因及合理性;

回复:

公司2022年度计提应收账款信用减值损失47,802.53万元,其中按单项认定的应收账款计提23,370.91万元,按账龄组合认定的应收账款计提24,431.62万元。

公司对于因销售产品或提供劳务而产生的应收账款,选择采用预期信用损失的简化模型,因始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

应收账款坏账准备计提会计政策如下:

A.组合确定依据及预期信用损失计量方法

组合	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
回收风险较低的款项组合	应收关联单位、政府部门款项,有信用担保等风险较小的款项	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预测,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。
应收其他客户款项组合	上述款项之外的应收其他客户款项	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预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

B.信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内	5.00
1至2年	7.00
2至3年	10.00
3至4年	20.00
4至5年	40.00
5年以上	100.00

公司2022年计提应收账款坏账准备前十名的客户,合计计提坏账准备44,673.78万元,占当年全部计提金额的93.45%,明细见下表:

金额单位:万元

序号	客户名称	2022年末应收账款余额	2022年度计提金额	2022年末坏账余额	坏账余额占原值的比重
1	客户1	47,196.02	15,046.56	25,836.27	54.74%
2	客户2	54,925.10	8,383.19	23,765.55	43.27%
3	客户3	35,280.51	5,785.78	11,809.65	33.47%
4	客户4	22,073.18	4,763.36	6,270.73	28.41%
5	客户5	35,303.15	4,630.22	9,637.33	27.30%
6	客户6	9,088.10	1,795.48	3,635.24	40.00%
7	客户7	8,984.79	1,556.47	7,140.06	79.47%
8	客户8	15,519.30	955.28	955.28	6.16%
9	客户9	3,228.94	919.80	919.80	28.49%
10	客户10	1,622.83	837.64	1,011.15	62.31%
合计		233,221.92	44,673.78	90,981.06	39.01%

(续表)

序号	客户名称	经营状况	还款能力	坏账准备计提依据
1	客户1	正常	一般	按账龄计提
2	客户2	正常	较弱	根据其信用风险情况按单项计提
3	客户3	正常	一般	按账龄计提
4	客户4	正常	一般	按账龄计提
5	客户5	正常	一般	按账龄计提
6	客户6	正常	一般	按账龄计提
7	客户7	正常	较弱	根据其信用风险情况按单项计提
8	客户8	正常	一般	按账龄计提
9	客户9	正常	一般	按账龄计提
10	客户10	正常	较弱	根据其信用风险情况按单项计提

本年度计提应收账款坏账准备金额同比大幅增长的原因主要系(1)账龄滚存导致应收账款坏账准备计提比例增加。如上表所述,公司2022年计提应收账款坏账准备前十名的客户合计计提44,673.78万元,其中因账龄滚存导致本年补提坏账准备32,021.40万元;(2)对于客户2及客户7,因其信用风险较账龄比例法下有所增加,因此采用个别认定方式计提坏账准备,涉及金额9,939.66万元。

公司根据客户信用状况并结合会计政策计提坏账准备,符合企业会计准则的相关规定,因此具有合理性。

(3)列示你公司其他应收账款坏账准备对应欠款方及金额,并说明相关款项的具体情况,包括但不限于发生时间、背景、欠款方是否与公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东存在关联关系,并说明本年度其他应收款坏账准备计提金额大幅增加的原因及合理性;

回复:

公司2022年度计提其他应收账款信用减值损失18,900.99万元。

对于其他应收款,公司在每个资产负债表日评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已经显著增加。①信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的,则处于第二阶段,公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备;②应收款项自初始确认后已发生信用减值的,处于第三阶段,公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备;③对于在资产负债表日具有较低信用风险的其他应收款,公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加,按照未来12个月内的预期信用损失计量损失准备。

除单独评估信用风险的其他应收款外,公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为账龄组合,在组合基础上计算预期信用损失:对于划分为账龄组合的其他应收款,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预测,编制其他应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

公司2022年计提其他应收款坏账准备前十名的客户,合计计提坏账准备17,177.01万元,占当年全部计提金额的90.88%,明细见下表:

金额单位:万元

序号	客户名称	2022年末其他应收款余额	2022年度计提金额	2022年末坏账余额	坏账余额占原值的比重
1	客户1	12,967.28	4,161.81	4,161.81	32.09%
2	客户2	2,537.54	2,537.54	2,537.54	100.00%
3	客户3	16,332.30	2,295.60	2,414.25	14.78%
4	客户4	2,112.87	2,018.15	2,018.15	95.52%
5	客户5	4,000.00	2,000.00	2,000.00	50.00%
6	客户6	14,634.70	1,593.40	1,593.40	10.89%
7	客户7	10,318.75	933.20	2,376.36	23.03%
8	客户8	2,000.00	800.00	800.00	40.00%
9	客户9	1,354.62	677.31	677.31	50.00%
10	客户10	800.00	160.00	320.00	40.00%
合计		67,058.06	17,177.01	18,898.82	28.18%

(续表)

序号	客户名称	款项性质	发生时间	坏账准备计提方式	是否存在关联关系	计提理由
1	客户1	保证金	2018年-2021年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
2	客户2	履约保证金	2015年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
3	客户3	履约保证金	2018年、2022年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
4	客户4	质保金、往来款	2017年-2020年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
5	客户5	履约保证金	2018年	按单项计提	否	未按合同约定期限收回,根据其信用状况,按单项计提
6	客户6	履约保证金	2016年	按单项计提	否	未按合同约定期限收回,根据其信用状况,按单项计提
7	客户7	保证金	2018年-2022年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
8	客户8	保证金	2018年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险
9	客户9	往来款	2020年-2021年	按单项计提	否	未按合同约定期限收回,根据其信用状况,按单项计提
10	客户10	保证金	2018年	按账龄计提	否	未按合同约定期限收回,存在信用风险

公司其他应收款对应欠款方与公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东不存在关联关系。

公司本年度其他应收款坏账准备计提金额大幅增加的原因主要系公司基于客户的经营状况、信用情况、还款能力等,认为其预期信用损失有所增加,故本期采用账龄组合或个别认定的方式计提坏账准备。

公司根据客户信用状况并结合会计政策计提坏账准备,符合企业会计准则的相关规定,因此具有合理性。

(4)结合存货跌价损失、固定资产及在建工程减值损失情况说明本年度资产减值损失同比大幅增加的原因;

回复:

公司2022年度计提资产减值损失6,022.25万元,其中计提存货跌价准备1,272.40万元,计提固定资产减值准备2,586.08万元,计提在建工程减值准备1,763.15万元。

(1)公司关于资产减值损失会计政策如下:

公司在每个资产负债表日,判断资产是否存在可能发生减值的迹象。

因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产,无论是否存在减值迹象,每年都应当进行减值测试。

存在下列迹象的,表明资产可能发生了减值:①资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌;②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响;③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低;④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏;⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置;⑥企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等;⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。

可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

资产预计未来现金流量的现值,应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量,选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。预计资产未来现金流量的现值,应当综合考虑资产的预计未来现金流量、使用寿命和折现率等因素。

可收回金额的计量结果表明,资产的可收回金额低于其账面价值的,应当将资产的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。

(2)公司本期计提资产减值损失的原因

根据工信部《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》(工信部规〔2021〕183号)及《关于进一步做好数码电子雷管推广应用工作的通知》(工安全函〔2022〕109号)文的要求:“除保留少量产能用于出口或其它经许可的特殊用途外,2022年6月底前停止生产,8月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管。”公司对工业雷管生产线进行撤点并线,相关生产线存在减值迹象,公司对其进行减值测试,并计提固定资产减值准备及在建工程减值准备。

同时,受上述行业政策的影响,公司部分工业雷管产成品及相应的原材料、半成品、在产品等存货也出现减值迹象,公司对相关资产进行减值测试,并计提存货跌价准备。

(5)结合上述信用及资产减值计提情况,说明你公司是否存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

公司按照《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定,对应收款项的客商,根据其信用状况结合预期信用损失率计提坏账准备;对存在减值迹象的固定资产、在建工程及存货进行减值测试并计提资产减值准备,是符合企业会计准则相关规定的,不存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。

会计师意见

针对该事项,我们实施的主要审计程序包括但不限于:

①了解、评价及验证公司对应收款项可回收性评估方面的关键控制,包括应收款项的账龄分析和对应收款项余额的可收回性的定期评估;

②获取应收款项明细表,复核加计是否准确,并与报表核对是否相符,复核账龄划分是否准确;

③抽取样本执行凭证测试,检查原始凭证,如合同、产值确认单、回款记录等;

④对期末大额的应收款项余额进行函证;

⑤检查客户的销售合同、查阅相关结算条款、核实应收款项的形成原因及长期挂账的合理性;

⑥获取并检查应收账款、其他应收款坏账计提表,复核单项计提坏账准备的标准及业务背景;对于以组合为基础计量预期信用损失的应收款项,检查组合划分依据的恰当性,复核管理层编制的应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,复核各账龄阶段应收款项预期信用损失率的充分性和恰当性;

⑦通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询客户的基本信息、关联关系等情况,向公司有关人员询问部分客户长期未回款的原因及采取的措施,特别是逾期客户的追偿措施,了解诉讼及执行情况、综合判断应收款项可收回风险;

⑧结合行业政策及环境,复核存货减值测算计算过程,计算分析存货跌价准备计提充分性;

⑨分析复核期末固定资产、在建工程计提减值准备的依据和计算过程,复核公司对固定资产、在建工程减值迹象的判断和可回收金额的估计。

基于前述审计及核查程序,我们认为:公司长期挂账的应收款项产生原因均与主营业务相关,由于业主方资金紧张,导致公司回款周期延长,相应的预期信用损失增加,与目前整体行业环境及背景吻合,公司工业雷管生产线本年撤点并线,相关资产存在减值迹象,因此公司计提信用减值损失和资产减值损失具有合理原因,相关计提符合企业会计准则的相关规定,不存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。

3、根据你公司披露的《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》,你公司存在对以前年度应收账款坏账准备计提不充分的情况,因此对相关事项进行追溯调整,需调整2019年至2021年合并财务报表应收账款、递延所得税资产、未分配利润、少数股东权益、信用减值损失、所得税费用科目。请详细列示追溯调整的应收账款具体客户名称、账面余额、形成时间及账龄,以前年度坏账准备计提及转回情况,本次进行差错更正的主要原因及合理性。

回复:

2022年度,公司检查发现以前年度存在应收账款坏账准备计提不充分的情况,前期会计差错更正涉及的具体客户情况见下:

金额单位:万元

序号	客户名称	2022年末账面余额	1年以内	1-2年	2-3年
1	客户1	35,280.51		324.05	1,935.72
2	客户2	26.94			
3	客户3	35,303.15		758.52	4,853.40
4	客户4	46,298.57	3,248.25		
5	客户5	15,519.30			11,732.14
6	客户6	4,290.39			
7	客户7	343.67			
8	客户8	4,348.19			101.72
9	客户9	54,925.10		373.92	151.43
10	客户10	8,984.79	326.69	3,362.76	
11	客户11	302.35			
12	客户12	897.45			
合计		206,520.41	3,574.94	4,819.25	18,774.41

(续表)

序号	客户名称	3-4年	4-5年	5年以上	形成时间
1	客户1	8,074.49	24,946.25		2018年-2021年
2	客户2			26.94	2015年
3	客户3	13,887.99	15,803.24		2018年-2021年
4	客户4	20,942.85	2,532.73	19,574.74	2015年-2022年
5	客户5	669.11	3,118.05		2018年-2020年
6	客户6			4,290.39	2012年
7	客户7			343.67	2015年
8	客户8			4,246.47	2012年、2020年
9	客户9	16,546.86	30,458.89	7,394.00	2011年-2021年
10	客户10			5,295.34	2012年、2021年-2022年
11	客户11			302.35	2017年
12	客户12			897.45	2017年
合计		60,121.30	76,859.16	42,371.35	

上述涉及前期差错更正的客商2019年-2021年坏账准备计提情况见下表:

金额单位:万元

序号	客户名称	应收账款坏账准备					
		2019年计提金额	2019年末余额	2020年计提金额	2020年末余额	2021年计提金额	2021年末余额
1	客户1	-33.8	1,574.89	1,919.49	3,494.38	349.92	3,844.30
2	客户2	5.42	12.96	12.95	25.90	-25.90	
3	客户3	834.72	1,990.51	-694.09	1,296.42	-1,296.42	
4	客户4	297.45	1,249.91	1,338.43	2,588.34	2,754.76	5,343.10
5	客户5	160.07	320.14	120.14	440.28	-440.28	
6	客户6	569.66	1,139.31	556.14	1,695.45	-1,695.45	
7	客户7	45.77	92.63	39.43	132.06	195.37	327.43
8	客户8	462.11	924.23	-432.76	491.47	-491.47	
9	客户9	544.48	4,563.95	-2,088.29	2,475.66	457.17	2,932.83
10	客户10	541.55	1,083.09	1,083.09	2,166.18	-2,166.18	
11	客户11			12.69	12.69	12.69	25.38
12	客户12						
合计		3,427.43	12,951.61	1,867.22	14,818.83	-2,345.79	12,473.04

本年差错更正后,上述客商2019年-2021年应收账款坏账准备余额情况见下表:

金额单位:万元

序号	客户名称	应收账款坏账准备		
		更正后2019年末余额	更正后2020年末余额	更正后2021年末余额
1	客户1	2,974.89	3,494.39	6,023.87
2	客户2	12.95	25.91	10.78
3	客户3	1,990.51	2,856.41	5,007.11
4	客户4	3,249.91	5,719.27	10,430.73
5	客户5	706.12		
6	客户6	1,139.31	2,278.63	4,290.39
7	客户7	92.63	211.85	327.43
8	客户8	924.23	1,703.68	
9	客户9	5,090.17	8,015.04	15,382.36
10	客户10	1,083.09	2,166.18	5,583.59
11	客户11		12.69	
12	客户12		197.49	358.98
合计		17,263.81	26,681.54	47,415.24

本次进行差错更正的主要原因系公司本期在梳理以前年度坏账计提情况时,发现以前年度对坏账计提的判断不够谨慎,导致上述债权以前年度坏账计提存在不充分的情况。

根据《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条:“前期差错,是指由于没有运用或错误运用下列两种信息,而对前期财务报表造成省略漏或错报。(一)编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。(二)前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。”的规定,属于对坏账准备计提政策运用不够谨慎,符合前期会计差错的定义,相关会计差错更正调整符合企业会计准则的相关规定。

4、报告期末,你公司货币资金余额14.8亿元,其中受限金额4.09亿元;短期借款余额30亿元,同比增加29.03%;其他应付款余额15.32亿元,同比增加96.66%。请你公司:

(1)说明短期借款及其他应付款大幅增长的具体情况,包括但不限于主要原因、资金用途等;

回复:

2022年末,公司短期借款299,560万元,同比增加67,027.86万元。短期借款大幅增长的主要原因及用途为:一是并购河北卫星,用短期借款支付对价款22,300万元;二是用短期借款置换债券、票据等34,266万元,调整融资结构;三是经营发展增加短期借款10,000万元。

其他应付款期末余额153,193.41万元,同比增加75,281.21万元。其他应付款大幅增长的主要原因及用途为:一是保利联合本级向股东方保利久联借款增加42,000万元(2022年5月11日已履行了董事会程序并按露),用于偿还到期债券;二是保利新联其他融资10,000万元,计划用于民爆生产产业链智能调度项目建设,因项目规划取消已于2023年2月归还;三是并购河北卫星等增加22,224万元。

(2)结合你公司货币资金情况、融资能力及成本、回款政策等方面,说明你公司是否存在还款压力及流动性风险。

回复:

2022年末,公司货币资金余额148,009.09万元,其中受