证券代码:600302 证券简称:标准股份 公告编号:2022-019

西安标准工业股份有限公司 关于2021年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

西安标准工业股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于西安标准工业股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2022】0482号)(以下简称“《监管工作函》”),公司就《监管工作函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实。现就有关问题回复如下:

问题一:关于年度业绩情况。公司主营业务为缝制机械的研发、生产与销售,2021年度扣非后归母净利润为-7894.05万元。公司自2012年起扣非后归母净利润连续为负值。请公司补充披露:

(1)结合缝制机械行业竞争格局、同行业可比公司业绩等情况,分析公司主业盈利能力持续较弱的原因,说明持续经营能力是否存在不确定性;

回复:

(一) 缝制机械行业竞争格局

1、市场竞争格局

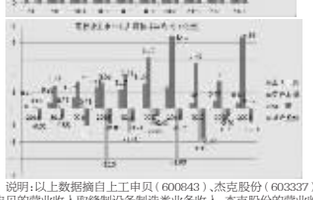
经过多年发展,我国已成为世界工业缝纫机的主要生产基地,在全球缝制机械行业已经形成了中国、欧洲(主要是德国)、日本三足鼎立的格局,呈现出不同的竞争态势。德国、日本等传统缝制机械强国凭借技术优势和品牌优势,以高附加值的特种工业缝纫机及高档设备控制高端一线的缝制机械市场,仍保持相对优势。我国缝制机械行业有良好生产基础、完整的配套体系等优势,基本占领了全球中低端缝制机械市场,拥有较强竞争优势。近年来,我国缝制机械行业通过自主创新、转型升级及海外并购逐步缩小与国际领先品牌的差距,不断向高端领域渗透。

2、企业竞争格局

近年来,随着国内经济转型升级的不断推进和缝制机械行业结构调整的逐步深入,行业内企业间的竞争不断加剧,规模小、技术实力不足的企业逐步退出市场,拥有较强研发能力和规模效应的头部企业通过行业资源整合和资本运作进一步巩固和扩大优势地位,行业集中度不断加强。

(二) 同行业可比公司经营情况

公司2013年、2018年收入增幅低于同行业可比公司,2014年至2017年、2019年至2021年收入变动幅度居于同行业可比公司中游。公司2012年至2014年、2021年归母扣非净利润居于同行业可比公司下游。同行业上市公司缝制机械业务营业收入和归母扣非净利润情况具体如下:



说明:以上数据摘自上工申贝(600843)、杰克股份(603337)、ST中捷(002021)披露的招股说明书及定期报告,上工申贝的营业收入取缝制设备制造类业务收入,杰克股份的营业收入取工业缝纫机业务的收入(暂无2012年公开相关数据)。公司2020年、2021年营业收入为扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入。

(三)主营业务盈利能力持续较弱的原因分析

在公司合并销售收入变动趋势与缝制机械行业可比公司销售收入不存在明显差异的情况下,主营业务持续亏损主要是因母公司持续亏损所致。

单位:万元

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
合并归母扣非净利	-6189.19	-560.29	-1042.65	-8696.17	-739.50
母公司扣非净利	-7007.05	-569.64	-949.99	-8881.83	-825.44
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
合并归母扣非净利	-412.75	-706.60	-1366.60	-2066.45	-7894.05
母公司扣非净利	-629.99	-629.59	-1393.01	-6569.22	-8456.62

母公司持续亏损的具体原因如下:

1、资产减值损失过大。公司早期产品品种庞大且实行备货销售,多年来形成较大库存,由于缝制机械产品升级换代较快,导致存货适销性不足形成减值损失。受行业多年来赊销模式的影响,公司累积较大应收账款,随着账龄增长和信用变化,形成减值损失。

单位:万元

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
合并资产减值损失	-2039.82	-1747.06	-3185.24	-4366.08	-4612.01
母公司资产减值损失	-1695.57	-1190.34	-2710.92	-3594.54	-3707.85
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
合并信用减值损失	/	/	-1160.71	-572.66	-6622.25
母公司信用减值损失	/	/	-1187.09	-339.74	-8445.40
合并资产减值损失	-2036.39	-3063.47	-6085.04	-1258.98	-3668.48
母公司资产减值损失	-1739.40	-1971.86	-4891.55	-391.06	-3092.90

说明:合并及母公司2021年信用减值损失包括对中国太原煤炭交易中心有限公司(以下简称“太原煤炭”)127,912,200.00元逾期应收账款单项计提坏账准备49,835,861.81元。

2、毛利率较低。母公司所在地远离浙江、上海、江苏、广东等缝制机械产业集群地,产品综合成本高于同行业公司。在以低价格、同质化竞争为特征的服装薄料产品领域,公司产品成本不具备竞争优势。在销售规模相对稳定的情况下,毛利额难以覆盖期间费用。

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
毛利率(%)	8.88	10.13	6.81	8.57	10.08
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
毛利率(%)	13.06	12.22	12.33	18.86	19.42

说明:2018年、2020年毛利率剔除上地交储产生的其他业务收入影响。

公司的持续经营能力尚不存在不确定性。公司主营业务持续亏损主要是因母公司持续亏损所致,母公司的亏损主要因资产减值损失过大和毛利率较低。针对母公司存在的问题,公司已采取措施分阶段消化处置历史存货、加快应收账款的回收,通过调整产品结构和资源整合提高主营业务的毛利率。母公司的毛利率在近两年已有初步改善,从2019年的12.33%上升至2021年的19.42%。

(2)为改善主营业务经营业绩已采取及拟采取的相关措施。

回复:

为改善主营业务经营业绩和提高公司持续盈利能力,公司采取以下应对措施:

1、推动战略转型,由出售单一缝制设备的供应商向环境与服饰领域的系统解决方案商和系统服务商转变,为用户提供设备、工程、运营、服务、金融、供应链、智能化等七大增值服务。公司目标市场延伸至整个纺织服装领域除设备外的工程、运营、服务等,市场不断扩大。

2、加快产品结构调整和历史存货、应收账款的处置。

2020年已开始重点对母公司服装市场的薄料产品开展“瘦身计划”,停产“亏损”产品,对“微利”产品采取OEM模式,削减服装缝制领域低附加值产品的资源配置,实现产品结构调整。根据厚料领域各企业的技术优势,对标准蛟环和标准海菱的产品进行梳理,逐步削减低附加值产品,并将部分重叠的产品交由更有优势的企业进行研发和生产,发挥其比较优势,逐步改善整体毛利率水平。同时,对历史存货进行分类,分阶段逐步消化、处置;利用内外部资源,加快回收应收账款,降低资产减值对公司业绩的影响。

3、重点推进厚料领域缝制设备技术提升,突出竞争优势。

在缝制业务领域重点升级厚料产品技术,箱包市场以技术创新为引擎,重视自动化、智能化缝制技术研发,提脱同质化竞争;软体家具及汽车内饰市场聚焦系统解决方案能力构建,促进企业向价值链微笑曲线两端攀升;无线缝合市场基于热熔接技术,通过业务延伸,尝试进入功能性服装等市场。通过上述措施,不断提升公司在厚料领域的市场占有率;在系统解决方案业务方面,通过多种方式匹配内外部资源,打造标杆项目,探索稳定的系统解决方案业务模式。

4、推动与陕鼓集团协同业务开展,提升工业服务能力。

与陕鼓集团的协同业务,以公司能力为基础尽可能细化协同细分领域,以机加工、盘柜和代理采购为抓手,重点从当前存量业务可挖潜空间、具备能力培养基础的增量业务和基于自身综合能力的未来合作机会三方面深入协同,将机械加工服务打造成母公司的重要业务板块,尽可能提升盈利能力。

5、培养转型人才,完善梯队建设。

公司在当下转型发展过程中,人才队伍是转型成败的关键所在。一方面是通过内培外训,提升自身队伍的能力;另一方面是根据业务转型进度,引入关键性领军人才;同时,梳理内部人员,形成梯队,优化内部人才结构,助力转型发展。

问题二、关于营业收入。2021年公司实现营业收入16.84亿元,其中与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入为10.27亿元,主要来自于供应链业务,占营业收入比例为61.02%,占比较上年上升9%,其毛利率为33.9%。请公司补充披露:

(1)结合供应链业务低毛利的实际情况,以及该业务对公司除营收外主要财务指标的影响,说明公司在供应链业务与主营制造业的协同效应不明显的情况下,在近两年内持续扩大供应链业务的原因及合理性,是否实现了前期披露的改善上市公司经营质量目标,并充分提示可能存在的风险;

回复:

供应链业务本身具有低毛利特征,供应链业务的开展导致合并后公司资产负债率从2019年末的21.24%上升至2021年末的44.42%,公司毛利率由2019年的18.63%下降至2021年的12.41%。

项目	标准供应链		公司(合并)		
	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年
毛利率(%)	3.63	3.39	18.63	13.96	12.41
资产负债率(%)	88.36	89.69	21.24	38.56	44.42

说明:2020年公司(合并)毛利率剔除上地交储产生的其他业务收入影响。

供应链业务导致公司整体毛利率降低和资产负债率上升,但整体资产负债率仍处于合理范围,尚不构成流动性风险。2021年,公司供应链业务产生了部分逾期应收账款,对其中应收太原煤炭127,912,200.00元单项计提坏账准备49,835,861.81元,累计计提坏账准备51,152,039.79元,影响公司2021年度归属于上市公司股东净利润减少49,835,861.81元,是造成2021年亏损的一大原因。开展供应链业务的初衷是在保证主营缝制机械制造业务不亏损的情况下,获得增量利润改善上市公司经营质量。从2021年度的结果来看,供应链业务未实现改善上市公司经营质量的目标。

对于供应链业务的未来发展,重点是加大逾期应收账款催收力度,全力化解供应链业务逾期应收风险;供应链业务计划持续开展,但采取更为稳健的策略,主要是围绕大集团(陕西鼓风机(集团)有限公司的简称)产业链资源开展业务,发掘和强化央企、大型国企及大型民营实体厂矿、制造企业等资信良好的客户和项目,逐步收缩及关闭与大集团产业链资源无关的项目,有效控制供应链业务的风险。具体规模上,2022年一季度供应链业务实现收入2.26亿,同比下降11.37%;2022年度的收入规模暂无法判断,主要视围绕大集团产业链资源客户和项目的开发程度而定。

目前,供应链业务存在的主要风险是应收账款风险。截至2021年末,公司应收账款账面余额7.90亿元,其中与供应链业务相关的应收账款账面余额3.81亿元,占比48.19%,该部分应收账款中有2.40亿元已逾期,可能存在不能按时回收的风险。针对高风险的应收账款,公司设立了逾期应收专项组和专职催收人员,已聘请专业律师团队积极处理,尽全力化解供应链业务逾期应收风险,维护公司及全体股东的合法权益。其他风险及防范措施详见《标准股份关于2021年半年度报告信息披露监管工作函的回复公告》。

(2)结合业务模式,说明收入确认的方法及合理性,并核实说明供应链业务上下游客户是否实质存在重叠,供应链业务是否具有真实业务背景。请年审会计师核查并就问题(2)发表意见。

回复:

(一)收入确认方法及合理性

供应链业务2021年以总额法确认收入1,003,847,559.54元,净额法下发生的交易额(不含税)462,814,644.05元,以净额法确认收入16,657,788.20元。相关收入确认方法符合相关会计准则规定。

1、业务模式

公司供应链业务涉及的商品主要是煤炭。按具体业务模式细分如下:模式一是公司将货物从采购端的资源方转移到仓储地,再由公司销售给下游的终端客户,货物流转主要采用汽车运输和火车运输。采购端主要是山西北部、陕西北部、内蒙古鄂尔多斯、宁夏等地区煤矿和煤炭贸易商,销售端主要是水泥厂、电厂、港口等终端客户以及小部分的有自提需求的中小客户。模式二是公司参与大型煤电公司购煤月度合同招标、年度合同招标,招标完成后按照其要求的指标采购煤炭,合理进行资源匹配,引入资源合作方,并运输至客户,该业务采购源头为周边煤矿及洗煤厂,运输方式大多为汽运。模式三是公司与洗煤厂开展合作,由公司向周边煤矿及供应商采购煤炭,运输至洗煤厂,由合作洗煤厂按照公司要求提供洗煤加工服务和仓储服务,公司指标验收合格后向客户进行销售,销售方式为客户自提或委托铁路及汽车运输进行配送。

公司在供应链业务管理过程中提供的服务主要体现在上游采购端和下游销售端。对上游采购端的资源方来说,公司主要提供了销售支持,拓宽了资源方的销售区域及销售渠道,有助于保障上游资源方的正常生产。同时,因先款后货的付款模式,保障了上游资源方的资金及时回笼。对下游销售端的终端客户来说,公司凭借资源组织能力,为终端客户提供保质、足量的资源满足其需求,有助于保障终端客户的正常生产,并且可以利用不同区域的商品差异,通过掺配加工等方法帮助终端客户有效降低采购成本。同时,对先货后款的终端客户而言,利用账期可以有效降低资金压力。

2、收入确认政策

对于公司自第三方取得贸易类商品控制权后,再转让给客户,或公司委托第三方代为向客户提供贸易类商品,公司承担向客户转让商品的主要责任及存货风险,并有权自主决定所交易商品的价格,因公司在向客户转让贸易类商品前能够控制该商品,因此公司是主要责任人,按照已收或应收对价总额确认收入。否则,公司为代理人,按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

3、以总额法确认收入的业务

2021年,供应链业务以总额法确认收入1,003,847,559.54元,前五名交易客户和金额如下:

单位:元

序号	单位名称	交易金额(不含税)	类别
1	山东宏桥新型材料有限公司	579,379,417.53	贸易
2	魏桥纺织股份有限公司	170,163,711.92	贸易
3	邹平振旭能源科技有限公司	116,492,962.66	贸易
4	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	40,746,954.19	贸易
5	石门海螺水泥有限责任公司	28,232,762.11	贸易
合计		935,015,798.40	

基于上述业务模式和合同条款约定,公司主导了供应链业务的开展,始终构成上下游交易过程中的一方,且公司均直接承担了交易的后果和交易带来的风险与报酬。公司作为供应链业务的主导方需向供应商或客户承担首要赔偿责任。公司存在交货后下游客户不能支付或不能全部支付销售货款的情况,可能面临逾期应收的信用风险。

根据合同相关条款约定,在模式一、模式三中通过采购货物,选定仓储地进行贮存或加工。在仓储中承担了货物的常规风险和货物的不可抗力风险,即存货所有权上的主要风险和报酬,例如价格变动风险灭失、常规的亏吨等。在销售环节中公司拥有自主选择客户、自主定价的权力,可以按照市场经济行为自行定价,同时也面临着销售政策带来的不确定风险,例如货物滞销、应收账款信用风险等。

根据合同相关条款约定,公司在模式二中自主选择客户、供应商,根据客户需求提供保质保量的商品。在与下游选择合作时,通过招标或长期协作取得合同,公司以独立自主的身份参与价格谈判或竞标,交易价格由公司与上、下游客户单独协商确定,采购、销售合同一旦签署,供应链业务交易各方都必须遵守合同约定的权利和义务,公司必须履行对客户的承诺和约定。

4、净额法确认收入的业务

基于上述业务模式和合同相关条款约定,公司在不能完全自主决定商品价格或在合同中不承担首要责任的情况下,该类合同收入确认时采取净额法确认收入。

(二)供应链业务上下游客户是否实质存在重叠

整体来看,报告期内公司从寅乾(宁夏)能源科技有限公司、国家能源集团乌海能源有限责任公司、辽宁四海俊逸国际贸易有限公司采购煤炭142,158,514.20元,同时向上述三家公司销售煤炭35,798,020.11元。因各家单位生产和所需煤炭品类不同,在不同的交易区域和不同的煤炭采购销售项目中,公司与上述三家公司存在同一客户既是采购方又是销售方的情形(除上述三家公司外,再无其他重叠方)。但在同一品类和同一项目中,不存在上下游客户重叠的情形。

2021年度公司供应链业务与上述三家单位的采购交易详情如下:

单位:元

序号	单位名称	采购品类	采购金额(不含税)	交易地点	该批货物销售方是否包含采购方
1	寅乾(宁夏)能源科技有限公司	无烟煤	123,302,258.02	宁夏石嘴山	否
2	国家能源集团乌海能源有限责任公司	焦煤	15,508,741.14	内蒙古乌海	否
3	辽宁四海俊逸国际贸易有限公司	动力煤	3,347,515.04	河北唐山 山东滨州	否
合计			142,158,514.20		

2021年度公司供应链业务与上述三家单位的销售交易详情如下:

单位:元

序号	单位名称	销售品类	销售金额(不含税)	交易地点	该批货物采购方是否包含销售方
1	寅乾(宁夏)能源科技有限公司	原煤	8,974,021.71	山西襄汾县	否
2	国家能源集团乌海能源有限责任公司	烧煤 中煤肥煤	25,378,646.18	辽宁凌源 宁夏石嘴山	否
3	辽宁四海俊逸国际贸易有限公司	洗精煤	1,446,352.22	河北秦皇岛	否
合计			35,798,020.11		

说明:寅乾(宁夏)能源科技有限公司于2018年7月16日成立,注册资本1,180.00万元,法定代表人齐效乾,自然人齐效乾持有100%股权。

国家能源集团乌海能源有限责任公司于2002年4月11日成立,注册资本2,692,703.00万元,法定代表人张传利,法人股东国家能源投资集团有限责任公司持有100%股权。

辽宁四海俊逸国际贸易有限公司于2017年6月15日成立,注册资本2000万元,法定代表人朱林,法人股东上海新北正实业有限公司持有100%股权。

(以上股权结构信息来源于天眼查,公司与上述三家单位不存在关联关系。)

(三)供应链业务是否具有真实业务背景

供应链业务具有真实业务背景。公司2020年、2021年归属于上市公司股东的净利润(扣除非经常性损益前后孰低)均为负值,但2020年、2021年营业收入(扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入)分别为5.17亿元、6.56亿元,均远高于1亿元,不存在《上海证券交易所股票上市规则》9.3.2条第一款规定的退市风险。2020年2月,公司成立标准供应链开展供应链业务,初衷是在保证主营缝制机械制造业务不亏损的情况下,获得增量利润改善上市公司经营质量。

(四)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:贸易收入确认方法符合《企业会计准则》及标准股份收入确认相关会计政策的规定;报告期内,供应链业务上下游客户在同一项目中不存在重叠的情形;供应链业务具有真实业务背景。

问题三、关于应收账款。报告期末,公司账龄1年以上的应收账款账面余额为3.28亿元,占应收账款账面余额7.90亿元的41.48%,较上年同期增加约19%。截至 2021年末,公司对中国太原煤炭交易中心有限公司应收账款金额为1.28亿元,计提单项坏账比例为39.99%。请公司补充披露:

(1)区分主营缝制机业务及供应链业务的客户,分类说明账龄1年以上应收账款前五名欠款方情况,包括欠款方名称、是否存在关联关系或者其他利益往来、应收账款余额、坏账准备计提金额、账龄、期后回款情况等,与相关欠款方在报告期内是否存在新增业务及必要性;

回复:

(一) 缝制机械制造业务

截至2021年末,缝制机械制造业务账龄1年以上应收账款前五名详情如下:

单位:元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	账龄	坏账准备期末余额	交易内容	期后回款	是否存在关联关系及其他利益安排	是否逾期
1	青岛金诺精一智能装备有限公司	货款	20,907,008.69	1-2年/20,907,008.69	292,698.12	缝制设备	0.00	否	是
2	常州富城信息技术有限公司	货款	8,521,039.20	1年以内/5,465,902.33 1-2年/2,631,765.08 2-3年/0.343,371.79	168,906.96	缝制设备	1,149,246.16	否	是
3	MHK SEWING MACHINE LIMITED	货款	6,530,054.42	1-2年/800,692.28 2-3年/5,394,587.31< 4-5年/334,474.83	3,232,091.56	缝制设备	63,757.00	否	是
4	即墨市华联缝制设备商贸有限公司	货款	6,178,910.02	1年以内/181,668.29 1-2年/286,963.28 2-3年/2,735,918.66 3-4年/424,442.94 4-5年/2,068,283.57 5年以上/472,943.18	3,213,994.52	缝制设备	176,212.40	否	是
5	广州市尚机缝纫机有限公司	货款	5,996,992.33	1年以内/74,279.96 1-2年/783,717.62 2-3年/1,978,706.91 3-4年/3,160,187.85	2,294,982.64	缝制设备	2,000.00	否	是

说明:期后回款情况截至2022年5月31日。

经公司采取多种措施催收后,除青岛金诺精一智能装备有限公司(以下简称“青岛金诺”)外,其余四家欠款单位期后均有回款。青岛金诺和MHK SEWING MACHINE LIMITED逾期后未有新增业务,其余三家欠款单位报告期内存在新增业务,但报告期内回款金额大于新增业务交易额,未有新增逾期应收,且前期老货款也在逐步清偿中。上述客户应收账款的交易金额及逾期后采取的措施详见问题(三)之(2)的回复。

(二) 供应链业务

截至2021年末,供应链业务账龄1年以上应收账款单位共四家,详情如下:

单位:元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	账龄	坏账准备期末余额	交易内容	期后回款	是否存在关联关系及其他利益安排	是否逾期
1	中国太原煤炭交易中心有限公司	货款	127,912,200.00	7-12个月/96,985,200.00 1-2年/30,927,200.00	51,152,039.79	煤炭	0.00	否	是
2	沈阳北方煤炭市场有限公司	货款	60,619,302.40	1-2年/60,619,302.40	6,061,930.24	煤炭	3,567,732.27	否	是
3	陕西长庆汽车管理股份有限公司	货款	45,006,800.00	1-2年/45,006,800.00	4,500,680.00	新能源电机	1,500,000.00	否	是
4	吉林亚泰集团物资贸易有限公司	货款	6,655,775.35	1-2年/6,655,775.35	665,577.50	煤炭	5,513,330.23	否	是

说明:期后回款情况截至2022年5月31日。

公司与上述供应链业务应收账款单位自业务开展以来的交易金额和回款金额详情如下:

单位:元

序号	单位名称	2020年			2021年		
		交易金额(含税)	回款金额	期末余额	交易金额(含税)	回款金额	期末余额
1	中国太原煤炭交易中心有限公司	183,038,060.49	51,430,262.80	131,617,797.69	96,985,000.00	100,690,597.69	127,912,200.00
2	沈阳北方煤炭市场有限公司	169,581,691.52	66,256,661.00	103,332,030.52	0	42,712,728.12	60,619,302.40
3	陕西长庆汽车管理股份有限公司	52,900,800.00	2,894,000.00	50,016,800.00	0	5,010,000.00	45,006,800.00
4	吉林亚泰集团物资贸易有限公司	72,406,775.35	24,460,000.00	47,946,775.35	0	41,300,000.00	6,655,775.35

公司与太原煤炭的业务均采用净额法确认收入。合作之初系鉴于太原煤炭作为山西省国有企业,专业化程度较高,上、下游客户资源较为充足,同时在煤炭行业具有较深影响力及较高资源配置能力,为促进公司供应链业务发展,选择与其进行合作。该客户在2021年3月款项逾期后未有新增业务。沈阳北方煤炭市场有限公司(以下简称“沈阳煤炭”)、陕西长庆汽车管理股份有限公司(以下简称“陕西长庆”)、吉林亚泰集团物资贸易有限公司(以下简称“吉林亚泰”)因应收账款逾期,在2021年未开展新增业务。

公司自2020年第一季度开展供应链业务,首先切入的是大宗商品煤炭贸易,并计划逐步向工业品类拓展。公司与陕西长庆的交易内容为新能源电机,系2020年7月开展的拓展业务。

(2)结合公司业务模式、信用政策和结算模式,说明公司1年以上应收账款余额较大的原因及合理性,是否存在针对供应链业务放宽信用政策的现象,是否存在回收风险;

回复:

(一) 缝制机械业务

1、业务模式

公司是我国主要缝制机械设备制造企业之一,从事缝制设备的研发、生产、销售,运营“标准”、“威腾”、“海菱”三大品牌,产品服务于服饰、箱包、家具、汽车内饰等领域。在中国和德国拥有两大研发团队,在西安、苏州、上海有三大生产基地,为公司的产品运营提供保证。公司主要采取经销商分销的销售模式,由西安、苏州、上海、德国四个营销团队运营公司的产品,各个营销团队根据产品序列、品牌、服务的领域形成各自的销售重点,为宽领域不同层次的客户提供服务。

2、信用政策和结算模式

公司主要采取经销商分销的销售模式。年末根据公司制度及单个客户本年度实际销售额、回款额情况,按照相应审批流程审批后形成单个客户不同的信用额度。根据客户的信用额度,公司结算模式分为赊销结算、单独合同结算、现金结算三种结算模式。

3、1年以上应收账款余额较大的原因及合理性

青岛金诺:2020年开始与公司合作,2020年交易额2,421.70万元(含税),回款331.00万元,截至2021年末余额2,090.70万元。该公司目前处于正常经营状态,但由于回款缓慢,公司针对该款项安排专人负责,包括但不限于通过坐催、诉讼等方式进行催收。

常州富城信息技术有限公司:属于公司长期合作客户,资信状况良好,经营状态正常。近五年发生往来交易3,516.64万元(含税),回款2,771.36万元,截至2021年末余额852.10万元,系2019年后发生交易所形成的余额。受疫情影响及国际服装市场转移,回款较慢,目前已签订还款协议,保证账期内正常回款外,陆续收回老货款。

即墨市华联缝制设备商贸有限公司:属于公司长期合作客户,近五年发生往来交易570.60万元(含税),回款585.22万元,该公司2017年后因自身经营问题回款下降。目前已采取法律途径解决,一审判决胜诉,该公司未执行判决结果,并提起上诉;截至本公告日,二审审理尚未判决。

MHK SEWING MACHINE LIMITED:注册地中国香港,是子公司西安标准国际贸易有限公司的长期合作客户,2016年-2020年发生往来交易1,973.39万元(含税),回款1,242.63万元。因疫情原因该公司业务骤减,终端客户回款困难,导致对公司回款较慢。报告期末应收账款余额:102.42万美元,折合人民币653万元。

广州市尚机缝纫机有限公司:属公司长期合作客户,近五年发生往来交易1,446.58万元(含税),回款1,142.85万元,前期回款较好,近年来因自身经营问题,回款较慢。报告期末余额599.70万元。公司已对其进行风险管控,要求其现金提货。目前已采取法律途径解决,截至本公告日,一审审理尚未判决。

(二) 供应链业务

1、业务模式

供应链业务模式详见问题二之(2)的回复。

2、信用政策和结算模式

公司目前供应链业务涉及的商品主要是煤炭。在煤炭采购环节,目前的行业惯例一般是先付款后交货。公司遵循行业惯例,在向上游资源方采购时,大部分采用预付全额货款的方式,小部分采用分批预付货款的方式。交货完成后根据双方约定的质量、数量出具结算单,双方核对无误后,对货款进行多退少补,同时上游供应商开具增值税专用发票。

销售环节,根据下游客户性质、规模、近期财务状况及合作量的不同,对优质客户(央企、大型国企、资质好、信誉好的贸易商等)给予一定的信用期限和信用额度,采取交货后分批回款的模式(该类模式占大部分),信用期限一般不超过6个月;对于客户信用额度实行“先准入、后合作”原则,信用额度采用项目评分的方式,主要对客户的类型、实缴资本、经营年限、财务指标方面进行评价后给与客户相应的信用额度。对中小客户采取先收款后交货的模式,对于先货后款的销售方式,在交货完成后根据双方认可的结算单金额,公司先开具增值税发票给对方,对方入账后在合同约定的期限内付款给公司。对于先款后货的销售方式,交货完成后根据质量、数量结果给客户出具结算单,双方核对无误后,对货款进行多退少补,同时公司开具增值税发票给对方。

3、1年以上应收账款余额较大的原因及合理性

单位:元

序号	单位名称	2020年		2021年		2021年末逾期金额	原因及合理性
		交易金额	回款金额	交易金额	回款金额		
1	中国太原煤炭交易中心有限公司	183,038,060.49	51,430,262.80	96,985,000.00	100,690,597.69	127,912,200.00	注1
2	沈阳北方煤炭市场有限公司	169,581,691.52	66,256,661.00	0	42,712,728.12	60,619,302.40	注2
3	陕西长庆汽车管理股份有限公司	52,900,800.00	2,894,000.00	0	5,010,000.00	45,006,800.00	注3
4	吉林亚泰集团物资贸易有限公司	72,406,775.35	24,460,000.00	0	41,300,000.00	6,655,775.35	注4

注1、太原煤炭为山西省国有企业,2020年度能够按照合同约定的期限回款,未出现逾期。2021年账款逾期后,公司立即停止了与其后续合作,并采取电话、网络、现场等方式进行催收,并发送了催款函、律师函。目前已采取法律诉讼方式解决。

注2、沈阳煤炭为沈阳市国有背景的煤炭销售贸易企业,其主要下游客户为当地供暖企业,因当地供暖企业经营状况不佳,延期向其支付货款导致公司回款逾期。期末余额系2020年交易形成,逾期后公司立即停止了与其后续合作。2020年12月经与对方谈判,对方将其20万吨煤炭货权抵押给公司并签订了协议,由公司派驻人员监管货物。根据回款情况,公司后续将采取包括但不限于坐催、诉讼等方式进行催收。

注3、陕西长庆为国有背景企业,应收账款到期后其归还了部分欠款,后续部分回款欠佳。期末余额系2020年交易形成。2021年1月逾期后对其进行了催收,2021年4月与对方关联公司、相关股东签订《债务加入协议》,将对方关联公司、相关股东作为该笔业务的共同债务人。根据回款情况,公司后续将采取包括但不限于坐催、诉讼等方式进行催收。

注4、吉林亚泰为水泥生产企业,下游客户为建筑行业施工单位,建筑行业普遍存在账期长、回款慢逾期违约率高的行业现状。因下游客户对其的大量逾期欠款造成其资金周转困难,导致其对上游供应商结款逾期。期后其已支付大部分货款。

公司供应链业务信用政策是根据供应链业务特点及行业情况制定的,供应链各项业务开展前公司均对客户进行相关信用的评价工作,不存在放宽信用政策的现象。上述客户应收账款逾期后,公司停止与其相关业务,未开展新增业务。对应收账款存在的回收风险,公司已按照企业会计政策计提坏账准备,提取情况及期后回款情况详见问题三之(1)的回复。

(3)结合中国太原煤炭交易中心有限公司当前经营和资信情况、对公司欠款逾期及回款情况,说明坏账计提比例的依据及测算过程、相关坏账准备计提是否充分,以及公司催收和保障回款的措施;

回复:

太原煤炭当前经营和资信情况:该公司成立于2007年10月15日,注册资本9.4亿元,是山西省国资委下属单位,法定代表人王宇魁。根据天眼查软件查询该公司目前被执行标的10,977,630.00元(山西省太原市中级人民法院(2021)晋01执3031号),限制消费对象中国太原煤炭交易中心有限公司,关联限制消费对象王宇魁,目前其经营正常。该公司逾期应收金额127,912,200.00元,2021年3月出现逾期后公司立即停止与其的后期合作。后续采取了电话、网络、现场等方式进行催收,并发送了催款函、律师函,催收后回款4,000,000.00元。

报告期末基于该笔逾期应收账款金额较大、逾期时间较长,太原煤炭因未按法院执行通知书指定的期间履行生效法律文书确定的给付义务,其法定代表人被限制高消费等情况,结合其国企性质及经营状况,经公司讨论后对太原煤炭逾期应收账款按40%损失率计提坏账准备。坏账准备计提谨慎客观充分。

公司已于2022年4月28日向西安市中级人民法院提起诉讼,通过法律途径加快货款回收。

(4)结合公司开展供应链业务后应收账款、预付账款变动情况,说明并提示供应链业务可能存在的风险。请年审会计师发表意见。

回复:

供应链业务的开展导致合并后公司应收账款从2019年末的265,219,402.68元上升至2021年末的628,454,597.20元,预付账款由2019年末的3,569,320.60元上升至2021年末的84,215,069.42元。

单位:元

项目	供应链业务		公司(合并)		
	2020年末	2021年末	2019年末	2020年末	2021年末
应收账款	371,383,128.68	380,776,851.80	265,219,402.68	641,283,029.78	628,454,597.20
预付账款	86,111,288.52	65,487,808.94	3,569,320.60	89,127,790.11	84,215,069.42

截至2021年末,公司应收账款账面余额7.90亿元,其中与供应链业务相关的应收账款账面余额3.81亿元,占比48.19%,该部分应收账款中有2.40亿元已逾期(逾期金额、原因、期后回款及采取的措施详见问题三之(1)(3)供应链业务应收账款情况的相关回复),可能存在不能按时回收的风险。

截至2021年末,供应链业务的主要预付账款详情如下:

单位:元

序号	单位名称	期末金额	类别	对应预收账款或保证金	期后情况
1	寅乾(宁夏)能源科技有限公司	27,039,999.99	货款	27,180,000.00	未结算
2	山西襄矿石板沟煤业有限公司	10,344,296.30	货款	7,081,962.46	未结算
3	山东合融经贸有限责任公司	6,175,492.80	货款	0.00	已结算
4	山东宁梁能源有限公司	3,648,860.64	货款	0.00	已结算
5	重庆典扬商贸有限公司	3,258,861.66	货款	0.00	已结算
6	辽宁陕辽标准能源有限公司	3,000,000.00	货款	4,500,000.00	未结算

公司预付账款主要为供应链煤炭业务的预付货款。在供应链业务的煤炭采购环节,目前的行业惯例一般是先付款后交货。公司遵循行业惯例,在向上游资源方采购时,大部分采用预付全额货款的方式,小部分采用分批预付货款的方式。因供应链业务采购环节的付款政策特征,导致预付账款较2019年末上升较多,符合行业惯例。

(5)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:标准股份与上述客户不存在关联关系或者其他利益往来,相关业务的发生具有商业实质;上述客户的名称、账龄、期末余额、坏账准备余额等信息披露正确;未发现报告期内公司针对供应链业务放宽信用政策的现象,对应收账款存在的回收风险,公司已按照企业会计政策计提坏账准备,相关坏账准备计提充分、计提比例合理;预付账款变动情况经核查未发现异常。

问题四、关于其他应收款。年报显示,公司其他应收款期末账