（上接B052版）

改造利用价值，进行报废处理金额约730万元；基于诉讼进展，公司某未决诉讼项目计提预计负债金额约500万元，综合影响第四季度营业外支出金额较大。

综上所述，2022年净利润波动特征与2020年、2021年不一致是合理的。

三、在上述问题回复的基础上，说明你公司相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在确认不具备商业实质的收入、提前确认收入以及用总额法代替净额法确认收入等方式增加2022年度收入规模的情形。

对于国内业务，本公司不负有安装义务的，于电梯发出给客户，并经其签收后确认销售收入，公司与客户签订的设备销售合同不包含安装，未单独签订安装合同。本公司负有安装义务的，于电梯安装调试完成，经当地具有检验资质的机构验收合格并取得验收合格证时确认销售产品及安装收入。公司与客户签订的设备销售合同中含安装或单独签订安装合同。

对于国外业务，在产品报关取得报关单后确认收入。

公司确认收入与签订合同、发货、验收等流程息息相关，均具有业务实质，相关会计处理符合企业会计准则的有关规定，且相关核算及确认收入的原则一直没有改变，不存在确认不具备商业实质的收入、提前确认收入以及用总额法代替净额法确认收入等方式增加2022年度收入规模的情形。

会计师事务所回复：

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、通过销售与收款内部控制循环测试，了解和评价与收入确认相关的内部控制制度的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、对于负有安装义务的电梯销售业务，我们通过检查销售合同、出库单、具有检验资质的机构出具的验收报告等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品（或服务）控制权转移时点进行了分析评估，进而评估销售收入的确认是否符合企业会计准则；

3、对于不负有安装义务销售的电梯，我们通过检查销售合同、出库单、回款单；涉及销售出口的，检查出口专用发票、报关单、信用证、提单等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品控制权转移时点进行了分析评估，进而评估销售收入的确认是否符合企业会计准则；

4、询问安装现场负责人员验收流程，对具有检验资质的机构出具的验收报告采用网上查询、二维码查询、电话查询、现场访谈等方式确定其验收报告的真实性；

5、针对除电梯之外的其他收入，获取其对应收入确认依据，分析其确认收入时点的合理性，例如：租赁收入获取合同、发票、承租人员回款单据、重新计算对应收入、网络查询或者电话查询周边同类房租、向承租人现场访谈、未进行现场访谈的予以通过邮件进行发函等；

6、结合应收账款函证，检查已确认收入的真实性、完整性；

7、通过截止测试，检查销售收入是否计入正确期间；

8、对比分析不同期间收入的波动性，通过询问、函证、检查相关确认收入资料及其回款，并与同行业相关数据对比，分析其合理性；

9、对比主要产品同行业毛利率、同行业平均毛利率，分析差异原因。

10、获取报告期公司收入成本和期间费用、非经常性损益等科目明细账，对营业收入、营业成本、期间费用变动进行合理性分析，评价其对公司毛利率、净利润的影响；

11、查看非经常性损益相关支持文件原件并复印备查；

12、获取现金流量明细表，对比银行流水及其对应的相关业务发生进行核实分析；

13、分析各季度营业收入与扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额波动情况，并与同行业可比公司进行对比分析；

14、结合市场环境变化、行业特征、业务模式、生产经营状况等因素及其是否具有持续性，对2022年净利润波动特征与2020年、2021年的进行对比分析；

（二）核查意见

1、结合各季度收入确认及成本结转、业务季节性特征等因素，公司各季度营业收入与扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额波动情况不匹配是合理的，同行业各公司波动情况均各有特点，无明显规律性，不具有可比性；

2、结合市场环境变化、行业特征、业务模式、生产经营状况等因素及其是否具有持续性，2022年净利润波动特征与2020年、2021年不一致是合理的，符合公司实际经营情况；

3、公司相关会计处理符合企业会计准则的有关规定，且相关核算及确认收入的原则一直没有改变，不存在确认不具备商业实质的收入、提前确认收入以及用总额法代替净额法确认收入等方式增加2022年度收入规模的情形。

五、对收入确认已实施的审计程序内容、相关审计程序涵盖的科目金额和比例

公司收入分为负有安装义务的电梯设备销售业务收入和安装收入及维保收入、不负有安装义务销售的电梯设备收入及配件收入、房屋租赁等其他收入，对以上不同种类收入已实施的审计程序内容、相关审计程序涵盖的科目金额和比例如下所示：

（一）负有安装义务的电梯设备销售业务收入、安装收入及维保收入

1、已实施的审计程序内容

（1）获取相关收入确认明细账及其对应台账；

（2）对于负有安装义务的电梯销售业务，我们通过检查销售合同、出库单、具有检验资质的机构出具的验收报告等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品（或服务）控制权转移时点进行了分析评估，进而评估销售收入的确认是否符合企业会计准则；

（3）询问安装现场负责人员验收流程，对具有检验资质的机构出具的验收报告采用网上查询、二维码查询、电话查询、现场访谈等方式确定其验收报告的真实性；

（4）结合应收账款函证，检查已确认收入的真实性、完整性；

（5）通过截止测试，检查销售收入是否计入正确期间；

2、审计程序涵盖的科目金额和比例公司负有安装义务的电梯设备销售业务收入、安装收入及维保收入为41,791.68万元，占营业收入总额42.29%，相关审计程序涵盖的科目金额41,791.68万元，占负有安装义务的电梯设备销售业务收入和安装收入及维保收入收入比例100%，占营业收入总额42.29%。

（二）不负有安装义务销售的电梯设备收入及配件收入

1、已实施的审计程序内容

（1）获取相关收入确认明细账及其对应台账；

（2）对于不负有安装义务销售的电梯，我们通过检查销售合同、出库单、回款单；涉及销售出口的，检查出口专用发票、报关单、信用证、提单等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品控制权转移时点进行了分析评估，进而评估销售收入的确认是否符合企业会计准则；

（3）结合应收账款函证，检查已确认收入的真实性、完整性；

（4）通过截止测试，检查销售收入是否计入正确期间；

2、审计程序涵盖的科目金额和比例

公司不负有安装义务销售的电梯设备收入及配件收入为54,838.12万元，占营业收入总额55.49%，相关审计程序涵盖的科目金额39,831.63万元，占不负有安装义务销售的电梯设备收入及配件收入比例72.63%，占营业收入总额40.31%。

（三）房屋租赁等其他收入

1、已实施的审计程序内容

（1）获取房屋租赁等其他收入明细账及其对应台账；

（2）访谈及网络查询重要租赁用户与公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，判断是否需要执行进一步审计程序；

（3）对变更租赁用户的，询问相关负责人变更租赁用户的原因，检查内部审批流程；

（4）核查租赁双方签订的合同、公司开具的发票、租赁用户回款单据等相关租赁资料；

（5）根据租赁双方合同进行重新计算，同实际确认收入进行对比分析；

（6）对涉及租赁金额较大租赁用户，电话及网络查询租赁周边同等房屋租赁价格，与签订的合同单价进行对比分析；

（7）对比之前年度租赁收入，分析差异原因；

（8）抽查其他收入确认收入相关依据。

2、审计程序涵盖的科目金额和比例

房屋租赁等其他收入为2,194.62万元，占营业收入总额2.22%，相关审计程序涵盖的科目金额1,386.30万元，占房屋租赁等其他收入比例63.17%，占营业收入总额1.40%。

综上，公司负有安装义务的电梯设备销售业务收入、安装收入及维保收入相关审计程序涵盖的科目金额41,791.68万元，占营业收入总额42.29%；公司不负有安装义务销售的电梯设备收入及配件收入相关审计程序涵盖的科目金额39,831.63万元，占营业收入总额40.31%；房屋租赁等其他收入相关审计程序涵盖的科目金额1,386.30万元，营业收入总额1.40%。故对公司收入确认已实施的相关审计程序涵盖的科目金额83,009.61万元，占营业收入总额84.00%。

3.年报显示，2021年你公司“机器人自动化设备”相关业务收入占比为2.63%，而报告期内该业务收入占比为0，主要原因系受经济下行影响，客户固定资产投资放缓，导致“机器人自动化设备”产销存量下降。

年报同时显示，你公司报告期国外业务收入占比为32.93%，同比增加72.30%，毛利率同比增加6.13%。

请你公司：

（1）结合“机器人自动化设备”的具体业务内容，详细说明“客户固定资产投资放缓”与该业务“产销存量下降”之间的关系，在此基础上说明相关业务收入变动的合理性；

（2）结合报告期国外业务主要销售地区、产品类型、成本构成、市场情况等因素，说明国外业务收入同比大幅增长、毛利率同比增加的原因；

（3）结合国外业务的主要类型和内容、收入来源地及相应的收入金额、实现收入的主体信息及其所处的国家（地区）、主要客户及其关联关系以及国外市场的产业布局、主要竞争优势等因素，说明国外业务收入的真实性。

请会计师事务所对上述问题进行核查并发表明确意见，并详细说明针对公司国外收入核查所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否已获取充分、恰当的审计证据。

公司回复：

一、结合“机器人自动化设备”的具体业务内容，详细说明“客户固定资产投资放缓”与该业务“产销存量下降”之间的关系，在此基础上说明相关业务收入变动的合理性；

沈阳远大智能高科机器人公司的“机器人自动化设备”业务属于针对性开发的细分小众市场，主要经营机器人智能打磨业务，主要产品包括：轨道交通列车转向架主要构架专用智能化制造设备、机器人焊接和打磨工作站，客户主要集中在轨道交通等制造领域。

公司产品产销存量下降的主要原因为由于市场产品不断迭代升级，商业竞争日益激烈，公司的产品逐渐丧失了竞争力，销售量下滑；同时受公司已签订的项目及公司跟踪的项目投资放缓影响，综合原因导致产销存量下降。

综上所述，公司相关业务收入变动是合理的。

二、结合报告期国外业务主要销售地区、产品类型、成本构成、市场情况等因素，说明国外业务收入同比大幅增长、毛利率同比增加的原因；

报告期末，同行业可比上市公司外销收入较2021年增减变动情况见下表：

单位：万元

公司名称	2021年度	2022年度	变动额	变动率
远大智能	18,886.72	32,542.42	13,655.70	72%
康力电梯	15,965.00	25,764.89	9,799.89	61%
森赫电梯	8,167.92	11,441.79	3,273.87	40%
通用电梯	1,947.29	2,585.76	638.47	33%
快意电梯	16,568.60	17,660.85	1,092.24	7%

据统计，2022全年我国电梯出口台量同比增长3.76%。由上表可见，2022年可比上市公司外销收入较2021年均有不同程度提升，其中康力电梯、森赫电梯外销收入增幅较大。

公司近两年外销收入统计见下表：

单位：万元

序号	销售区域	2021年度		2022年度		增减变动		
		数量	收入金额	数量	收入金额	数量	收入金额	变动率（金额）
1	亚洲	691	11,857.42	1323	19,411.48	632	7,554.06	64%
2	欧洲	246	3,560.85	499	7,520.57	253	3,959.72	111%
3	美洲	209	2579.63	288	5066.84	79	2,487.21	96%
4	非洲	73	745.95	30	314.08	-43	-431.87	-58%
5	大洋洲	10	142.87	12	229.45	2	86.58	61%
合计		1,229	18,886.72	2,152	32,542.42	923	13,655.70	72%

“一带一路”沿线国家人口密度较大、城镇化率较低、经济增速较快，有巨大的需求增长潜力，这些国家普遍处于经济发展的快速上升期，基础设施投资需求潜力巨大。在此背景下，公司针对各主要销售国家市场需求，提升产品区域市场适配性，报告期内公司在亚洲销量同比大幅提高，使国外销售收入同比大幅增长。

同行业可比上市公司外销毛利率对比情况见下表：

单位：万元

公司名称	2021年度			2022年度			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
远大智能	18,886.72	15,612.51	17.34%	32,542.42	24,904.23	23.47%	6.13%
康力电梯	15,965.00	11,915.64	25.36%	25,764.89	18,340.21	28.82%	3.46%
森赫电梯	8,167.92	5,101.42	37.54%	11,441.79	6,706.13	41.39%	3.85%
快意电梯	16,568.60	12,140.66	26.72%	17,660.85	12,301.44	30.35%	3.63%

同行业可比上市公司外销毛利率较上年均有不同程度升高。公司国外市场销售收入由直梯、扶梯、电梯备件及安装维保劳务构成，其中直扶梯收入占比约为93%，通过母公司及境外子公司销售实现。国外业务产品成本包含材料费、人工费、运杂费等，报告期公司外销毛利率较上年升高的主要原因为：

1、公司对外通过与供应商积极谈判降低采购成本，对内通过工艺优化、技术改型等措施增强产品标准化、通用性，提高生产制造效率，综合降低产品材料费及人工成本；

2、国际海运费价格逐步回落，运杂费成本降低；

3、公司外销主要结算币种美元、新元升值，使对应人民币收入额增加，报告期美元、新元汇率较上年变动统计见下表：

币种	年平均汇率		变动	变动率
	2021年	2022年		
美元	6.45	6.76	0.30	5%
新元	4.79	4.90	0.11	2%

备注：年平均汇率为中国人民银行每月最后一天发布的人民币汇率中间价的平均值（http://www.pbc.gov.cn/）。

以上影响因素使报告期内公司外销毛利率较上年升高。

三、结合国外业务的主要类型和内容、收入来源地及相应的收入金额、实现收入的主体信息及其所处的国家（地区）、主要客户及其关联关系以及国外市场的产业布局、主要竞争优势等因素，说明国外业务收入的真实性。

公司国外业务收入按业务类型、收入来源地（母公司、境外子公司）以及主要客户情况见下表：

国外收入按业务类型统计表

单位：万元

收入类型	2021年度		2022年度		增减变动	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	金额	变动率
直梯	16,332.53	86%	26,316.31	81%	9,983.78	61%
扶梯	1,358.53	7%	3,848.55	12%	2,490.02	183%
电梯备件	674.22	4%	2,026.00	6%	1,351.78	200%
劳务	521.44	3%	351.56	1%	-169.88	-33%
合计	18,886.72	100%	32,542.42	100%	13,655.70	72%

国外收入按收入主体统计表

单位：万元

收入主体	2021年度		2022年度		增减变动	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	金额	变动率
母公司	16,326.99	86%	31,097.89	96%	14,770.91	90%
秘鲁公司	22.54	0.12%	17.18	0.05%	-5.36	-24%
新加坡公司	773.69	4%	929.33	3%	155.64	20%
印度公司	454.54	2%	498.02	2%	43.48	10%
澳大利亚公司	1,308.97	7%	-	-	-1,308.97	-
合计	18,886.72	100%	32,542.42	100%	13,655.70	72%

2022年国外收入主要客户统计

单位：万元

序号	客户	国家	收入金额
1	俄罗斯**	俄罗斯	6,039.49
2	新加坡**	新加坡	4,135.97
3	沙特**	沙特阿拉伯	3,359.80
4	墨西哥**	墨西哥	2,572.99
5	印度**	印度	2,270.91
合计			18,379.16

公司国外市场销售收入由直梯、扶梯、电梯备件及劳务构成，通过母公司及境外子公司实现销售，报告期内主要收入类型、主要收入来源，较同期均有大幅提升。

公司海外业务主要依靠经销商代理销售设备，主要客户如俄罗斯**、新加坡**，均合作多年；沙特**、墨西哥**，也在当地拥有很高的知名度。主要客户与公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东不存在关联关系。

公司通过在国外市场十余年的耕耘，依托过硬的产品质量和优质的服务，建立了良好的品牌知名度，产品累计出口100多个国家和地区。近年，公司深入优化海外市场布局，坚持向海外横向延伸和纵向深耕，着力加大海外市场开拓力度，包括“一带一路”沿线地区及中东市场的开拓力度，加强与海外优质代理商的合作关系，在原有俄罗斯、新加坡等成熟市场中开展更近、更广、更深的交流与合作，增强老客户粘性。在沙特、越南、老挝等新兴经济体国家，细分市场基层组织模块，提升产品区域市场适配性，拓展有实力的新代理商。从客户角度出发，坚持以客户为中心，以优质的服务、高效的管理、快速响应客户需求，通过多渠道全方位提供售前、售中和售后服务，持续构建良好的客户服务体系，在销售业绩上取得重大突破，如“莫斯科**项目”、“新加坡**翻新改造项目”、“伊拉克**商场项目”、“沙特**住宅项目”、“越南**项目”等项目的成功落地，为公司国外收入增长起到重要作用。

公司国外销售业务，依据销售合同和出口发票，在产品报关取得报关单后确认收入，与其相关的合同、报关单、出口专用发票、提单等资料全部归档保存。公司所有出口业务，在“国家外汇管理局网”（http://zwfw.safe.gov.cn/asone/servlet/UniLoginServlet）可查询。客户按项目进度依据合同约定向公司支付货款（电汇、国际信用证、出口信用保险等方式），客户付款至银行后，公司按照各银行要求提供交易相关合同、发票、关单等资料进行收汇，收汇后在“国家外汇管理局网上服务平台”上申报收汇款项类型。公司产品出口及收汇流程由国家海关、国家外汇管理局、银行等部门共同管控，所有业务均具有真实贸易背景且报关出口及收汇过程在各国家管控平台上均可查询，所以公司的出口业务是真实的。

会计师事务所回复：

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、通过销售与收款内部控制循环测试，了解和评价与收入确认相关的内部控制制度的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、对比报告期与上期公司“机器人自动化设备”相关业务收入，分析原因；

3、针对国外收入我们通过检查销售合同、出口专用发票、报关单、信用证、提单等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品控制权转移时点进行了分析评估，进而评估销售收入的确认是否符合企业会计准则；上述审计程序除出口专用发票外，主要核查覆盖范围为公司直梯、扶梯，占2022年度国外收入发生额32,542.42万元比例93%，上述审计程序核查占比如下：

（1）检查报告期确认收入对应80%以上销售合同，并对部分合同进行复印留存备查，核查覆盖范围为公司直梯、扶梯；

（2）检查出口专用发票涉及报告期确认收入对应金额30,082.43万元，占2022年度国外收入发生额比例92%，并对部分出口专用发票进行留存备查，核查覆盖范围为公司直梯、扶梯、电梯备件及售后；

（3）检查报告期国外收入对应的提单、关单、信用证涉及收入占2022年度国外收入发生额比例70%，并对部分提单、关单、信用证进行复印留存备查，核查覆盖范围为公司直梯、扶梯；

4、针对国外收入检查截止当年度末回款情况及取得对应银行流水；核查覆盖范围直梯、扶梯，占2022年度国外收入发生额比例90%；

5、选取具有代表性国外项目通过审计人员邮箱同国外客户进行应收账款函证的发函、收函，进一步确认收入的真实性；

（二）核查意见

1、公司经营的机器人智能打磨业务属于针对性开发的细分小众市场，由于对应客户固定资产投资放缓，相关固定资产延迟启动，导致暂无进一步对应产品的需求，使得公司对应业务“产销存量下降”，报告期相关业务收入的变动是合理；

2、随着“一带一路”倡议深入实施，公司针对各主要销售国家市场需求，提升产品区域市场适配性，报告期内公司在俄罗斯、沙特、印度、阿联酋等国家销量同比大幅提高，使国外销售收入同比大幅增长；公司对外通过与供应商积极谈判降低采购成本，对内通过工艺优化、技术改型等措施增强产品标准化、通用性，提高生产制造效率，综合降低产品生产成本，并受国际海运费价格逐步回落、汇率变化等因素综合影响，使报告期内国外收入毛利率同比增加；

3、通过检查合同、出口专用发票、报关单、信用证、提单等与收入确认相关的支持性文件，对与销售收入确认有关的该商品控制权转移时点进行了分析评估，并结合对应回款、往来函证等相关审计程序，我们认为国外业务收入是真实的。

4.年报显示，你公司报告期末应收账款余额6.83亿元，累计计提2.70亿元坏账准备，计提比例约40%。按单项计提坏账准备的应收账款金额为1,337.97万元，占比1.96%，已全额计提坏账准备；3年以上应收账款金额为2.52亿元，占比约37%；按欠款方归集的期末余额前五名应收账款金额为1.96亿元，计计提坏账准备0.93亿元，占比47.45%。年报“公司未来发展的展望”显示，鉴于下游房地产市场短期内持续低迷及你公司业务规模进一步扩张，你公司可能面临应收账款回款风险。

年报同时显示，你公司其他应收款期末余额为5,483.41万元，其中其他往来款项为3,644.85万元，占比66.47%。按欠款方归集的其他应收款期末余额第一名金额为648.89万元，占其他应收款期末余额比例为11.83%，款项性质为往来款，账龄为1至2年，目前已全额计提坏账准备。

请你公司：

（1）列示按单项计提坏账准备及3年以上账龄应收账款的具体情况，包括但不限于主要客户的名称、经营及资信情况、与公司的关联关系、应收账款金额、形成时间及背景、账龄结构等，并说明长期挂账的原因及你公司相应催款措施（如有）；

（2）说明你公司针对应收账款回款风险（拟）采取的具体措施及其有效性；

（3）列示其他应收款中“往来款项”的具体情况，并结合相关资金流向核查情况说明是否存在控股股东及其他关联方非经营性资金占用、你公司违规提供财务资助的情形；

（4）说明按欠款方归集的其他应收款期末余额第一名的具体情况，包括但不限于欠款方名称、与公司的关联关系、形成时间及背景、相关交易的商业合理性，并说明对该笔应收款项全额计提坏账准备的原因及依据；

（5）结合坏账准备计提政策及企业会计准则的有关规定，说明你公司应收账款及其他应收账款坏账准备计提是否充分、合理。

请会计师事务所对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、列示按单项计提坏账准备及3年以上账龄应收账款的具体情况，包括但不限于主要客户的名称、经营及资信情况、与公司的关联关系、应收账款金额、形成时间及背景、账龄结构等，并说明长期挂账的原因及你公司相应催款措施（如有）；

（一）按单项计提坏账准备

2022年按单项计提坏账准备的客户为BRILLIANTLIFTSAUSTRALIAPTYLTD(以下简称“澳大利亚博林特”)，应收账款金额为1,337.97万元，该笔应收账款账龄为1-2年，占比1.96%，已全额计提坏账准备，2021年9月公司将持有的澳大利亚博林特100%股权出售给HanySamirAbdelmobdyGad（以下简称“Hany”），交易作价1,000澳元，同时，澳大利亚博林特应付公司及公司全资子公司博林特电梯（新加坡）私人有限公司（以下简称“新加坡博林特”）合计12,439,535.28澳元。经双方协商同意，澳大利亚博林特应付我公司及新加坡博林特合计2,932,000澳元，自公司托管管理结束之日起12个月内支付1,500,000澳元，但不得迟于2022年6月25日；自公司托管管理结束后24个月内支付1,432,000澳元，但不得迟于2023年6月25日；公司放弃追讨剩余款项9,507,535.28澳元。公司于2021年12月3日收到股权转让款1,000澳元，2022年8月3日收到往来款79,600澳元。澳大利亚博林特后续经营未达到预期规划目标，经营情况欠佳，由于资金紧张，未在2022年6月25日前按协议约定支付完成1,500,000澳元，公司相关业务人员通过电子邮件、电话、函证、现场协商等方式多次与其沟通，向Hany催要剩余应付款项，并聘请律师与其谈判，目前仍在积极催要中。

结合澳大利亚博林特目前经营情况及款项回收进展，收款风险较大，报告期内公司将该笔应收账款以单项计提坏账准备方式对其全额计提信用减值损失，如后续通过法律手段仍不能收回款项，予以按坏账核销处理。

（二）3年以上应收账款

截止报告期末，公司应收账款账龄3年以上的前十大客户情况见下表：

序号	客户名称	与公司的关联关系	经营及资信情况	账龄3年以上应收账款形成时间
1	云南省**建设投资有限公司	无关联关系	存续,无失信信息	2014年-2018年
2	南京**经济技术开发集团有限公司	无关联关系	存续,无失信信息	2017年-2019年
3	中电投东北新能源**有限公司	无关联关系	存续,无失信信息	2018年-2019年
4	惠州市**电梯销售有限公司	无关联关系	存续,失信被执行人	2014年
5	邯郸市**房地产开发有限公司	无关联关系	存续,失信被执行人	2010年-2011年
6	沈阳**置业发展有限公司	无关联关系	存续,失信被执行人	2012年-2016年
7	凤台县**建设投资管理有限公司	无关联关系	存续,无失信信息	2017年-2019年
8	南京**物资贸易有限公司	无关联关系	吊销,无失信信息	2015年
9	岫岩满族自治县**有限公司	无关联关系	存续,无失信信息	2018年
10	沈阳**科技公司	无关联关系	存续,无失信信息	2017年

公司应收账款账龄3年以上的前十大客户账龄结构见下表：

单位：万元

序号	客户名称	账龄3年以上应收账款期末余额	账龄结构		
			3-4年	4-5年	5年以上
1	云南省**建设投资有限公司	7,642.22	0.00	6,382.75	1,259.47
2	南京**经济技术开发集团有限公司	2,663.98	205.27	2,174.59	284.12
3	中电投东北新能源**有限公司	1,211.26	113.02	1,098.24	0.00
4	惠州市**电梯销售有限公司	679.80	0.00	0.00	679.80
5	邯郸市**房地产开发有限公司	534.16	0.00	0.00	534.16
6	沈阳**置业发展有限公司	484.78	0.03	0.00	484.75
7	凤台县**建设投资管理有限公司	484.56	1.56	90.58	392.42
8	南京**物资贸易有限公司	399.92	0.00	0.00	399.92
9	岫岩满族自治县**有限公司	389.78	0.00	389.78	0.00
10	沈阳**科技公司	283.50	0.00	0.00	283.50
合计		14,773.96	319.88	10,135.94	4,318.14

公司长期挂账的应收账款产生原因全部与主营业务相关，为已交付设备尚未回款、安装工程款尚未回款、已提供服务尚未回款等。上述前十大客户账龄3年以上应收账款金额共1.48亿元，占公司3年以上应收账款金额的59%，对应的客户类型主要为政府及事业单位、房地产开发商或经销商，对应应收内容均为与主营业务相关的设备销售款、安装工程款、技术服务款，长期挂账客户与公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

长期挂账的主要原因为：

1、公司2018年前以直销模式为主，以前年度直销项目累积的应收账款较多，公司前期销售模式导致款项结算周期较长，3年以上应收账款占比较高；

2、3年以上应收账款中政府类全建项目占比较高，该类项目主要为保障房、高铁、地铁、医院等，特点为梯量较多、合同额较大、款项多为国家或地方财政拨款，款项审批周期较长，资金回笼较慢；

3、随着外部市场变化，部分房地产公司客户资金链紧张，导致收款期变长。

对于长期挂账的应收账款，首先分析导致欠款逾期的具体原因，针对项目欠款原因制定款项催收计划，积极与客户通过电话、电子邮件、函证、会面等方式进行磋商，商议偿付节点及方式，同时查询客户资信情况，判断客户偿债能力。对于多次催收未果、未能达成一致或资信及偿债能力存在风险的客户，由公司法务清欠中心负责通过发送律师函、诉讼仲裁、调解、和解等法律途径维护自身权益。

二、说明你公司针对应收账款回款风险（拟）采取的具体措施及其有效性；

针对应收账款回款风险公司采取的应对措施：

（一）加强合同质量把控，提高合同质量，建立客户信用评估管理体系，加强客户资信评级跟踪及风险识别工作；

（二）明确催款主体责任，依据公司《销售合同催款管理办法》，

加强从合同执行到回款的过程管理，控制其坏账风险，加强各节点的应收账款的监控及催收催缴工作；

（三）对应收账款的坏账风险进行评估，对有坏账风险的项目及时移交公司清欠法务部门，通过发送律师函、诉讼仲裁、调解、和解等法律途径维护自身权益。通过上述管理措施，近三年公司国内销售新签合同付款条件统计见下表：

签订年度	预付款	发货前款	发货后款	结余款	保修款
2021年	16%	51%	13%	16%	4%
2022年	17%	65%	6%	11%	1%
2023年	19%	68%	4%	9%	1%

由上表可见，近三年公司国内销售新签合同预付及货前款占比逐年上升，即在发货前收到的款项占总合同额比重上升，新签合同质量有所提升。2023年一季度应收账款余额对比上年同期减少1.65亿元，降幅31%。

三、列示其他应收款中“往来款项”的具体情况，并结合相关资金流向核查情况说明是否存在控股股东及其他关联方非经营性资金占用、你公司违规提供财务资助的情形；

公司其他应收款主要包括以下几个类型：保证金、股权转让款、个人往来、单位往来、境外垫付关税款以及其他，保证金类项核算的是为满足业务需求向招标人提供的投标保证金和履约保证金等；股权转让款类项核算的是公司处置重庆子公司交易产生的应收款项，已于2023年1月10日收到；个人往来类项核算的是个人为办理公司业务发生的暂时性个人借款；单位往来类项核算的是除应收票据、应收账款、预付账款等以外的与其他公司各种应收及暂付款项，境外垫付关税款核算的是为完成电梯清关，公司先行垫付的清关费用。

其他应收款各类项明细情况如下：

单位：万元

款项性质	核算内容	期末余额	占比
保证金	保证金	1,838.55	33.53%
其他往来款项	股权转让款	1,226.00	22.36%
	个人往来	1,208.74	22.04%
	单位往来	709.16	12.93%
	境外垫付关税款	460.44	8.40%
	其他	40.52	0.74%
	小计	3,644.86	66.47%
合计		5,483.41	100.00%

个人往来各类项明细情况如下：

单位：万元

序号	使用系统	期末余额	主要用途
1	销售系统	558.12	销售人员市场拓展、客户接待、差旅等日常周转。
2	售后系统	597.41	维保人员现场项目验收检测、年检、税金等日常周转。
3	职能部门	42.60	诉欠法务部门案件诉讼等日常周转。
4	工厂系统	10.62	零散运费、检测认证费、差旅费等日常周转。
总计		1,208.74	

单位往来中交易对象期末余额第一名是BRILLIANTLIFTSAUSTRALIAPTYLTD，其原为公司子公司，于2021年9月完成股权出售，该笔其他应收款为子公司在出售前形成的经营性借款，出售后形成非关联方欠款，金额648.89万元。

其他应收款单位往来款项主要由BRILLIANTLIFTSAUSTRALIAPTYLTD往来款构成，所有往来对象与公司均无关联关系，双方交易是基于自身经营需要，具有商业实质，不存在控股股东及其他关联方非经营性资金占用、公司违规提供财务资助的情形。

四、说明按欠款方归集的其他应收款期末余额第一名的具体情况，包括但不限于欠款方名称、与公司的关联关系、形成时间及背景、相关交易的商业合理性，并说明对该笔应收款项全额计提坏账准备的原因及依据；

其他应收款第一名，为澳大利亚博林特对新加坡博林特的往来欠款648.89万元。2021年9月公司将持有的澳大利亚博林特100%股权出售给Hany，交易作价1,000澳元，同时，澳大利亚博林特应付公司及公司全资子公司新加坡博林特合计12,439,535.28澳元。经双方协商同意，澳大利亚博林特应付我公司及新加坡博林特合计2,932,000澳元，自公司托管管理结束之日起12个月内支付1,500,000澳元，但不得迟于2022年6月25日；自公司托管管理结束后24个月内支付1,432,000澳元，但不得迟于2023年6月25日；公司放弃追讨剩余款项9,507,535.28澳元。公司于2021年12月3日收到股权转让款1,000澳元，2022年8月3日收到往来款79,600澳元。澳大利亚博林特后续经营未达到预期规划目标，经营情况欠佳，由于资金紧张，未按协议约定支付剩余欠款，公司相关业务人员通过电子邮件、电话、函证、现场协商等方式多次与其沟通，向Hany催要剩余应付款项，并聘请律师与其谈判，目前仍在积极催要中。

结合澳大利亚博林特目前经营情况及款项回收进展，收款风险较大，报告期内公司将该笔应收账款以单项计提坏账准备方式对其全额计提信用减值损失，如后续通过法律手段仍不能收回款项，予以按坏账核销处理。

五、结合坏账准备计提政策及企业会计准则的有关规定，说明你公司应收账款及其他应收账款坏账准备计提是否充分、合理。

公司依据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》关于“金融工具的减值”中预期信用损失法的要求，利用预期信用损失模型，以各组别应收款项预计存续期的历史违约损失率为基础，并根据前瞻性估计予以调整。在每个资产负债表日，都将分析前瞻性估计的变动，在历史违约损失率基础上进行调整，按各组别客户各自权重，综合得出逾期时间违约损失率，根据逾期时间违约损失率计算其预期信用损失。对于有客观证据表明其已发生信用减值的，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款、已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等，将该应收账款作为已发生信用减值的应收款项并按照单项工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

公司以预期信用损失为基础，按照客户类别将应收款项分为不同组别，结合历史信用经验及对未来经济状况预测等因素，对其未来违约事件造成的损失进行分析预测，公司应收款项逾期时间与违约损失率对照表如下：

逾期时间	预期平均损失率%
1年以内	5
1至2年	10
2至3年	30
3至4年	50
4至5年	80
5年以上	100

公司预期平均损失率与同行业中康力电梯、快意电梯、梅轮电梯公司的预期信用损失率一致。同行业上市公司应收账款坏账计提情况见下表：

单位：万元

公司名称	应收期末余额	累计计提坏账准备	计提比例
远大智能	68,258.53	26,996.06	39.55%
康力电梯	144,448.63	27,875.21	19.30%
快意电梯	27,257.28	7,605.91	27.90%
梅轮电梯	31,494.86	7,280.47	23.12%
森赫电梯	20,574.50	3,166.53	15.39%
通用电梯	31,024.26	5,899.93	19.02%

公司累计计提坏账准备占应收账款期末余额占比为39.55%，高于同行业可比上市公司，主要原因为公司2018年前以直销模式为主，前期直销项目累积的应收账款较多，公司前期销售模式导致