证券代码:000821　证券简称:京山轻机　公告编号:2024-24

湖北京山轻工机械股份有限公司关于深圳证券交易所2023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、误导性陈述或者重大遗漏。

湖北京山轻工机械股份有限公司(以下简称“公司”或“京山轻机”)于2024年5月21日收到深圳证券交易所《关于对湖北京山轻工机械股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第231号)(以下简称“问询函”)后,公司对相关问题进行了认真核实与分析,并就问询函所提问题进行了回复,年审会计师中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“中勤万信会计师事务所”或“年审会计师”)就关注事项发表意见,现公告如下:

问题1.年报显示,报告期内你公司实现营业收入721,383.54万元,同比增长48.20%。分产品来看,电池自动化生产线产品实现营业收入27,211.95万元,同比下降22.28%;货物贸易业务实现营业收入6,687.03万元,同比增长51.23%;其他产品业务实现营业收入18,888.95万元,同比增长13.73%。

请你公司:

(1)结合行业情况、市场竞争、产品销售等情况,说明电池自动化生产线产品营业收入同比下降的原因及合理性。

公司回复:

公司电池自动化生产线主要是公司全资子公司惠州市三协精密有限公司(以下简称“三协精密”)的产品。报告期内,电池自动化生产线报告期内营业收入下降的主要原因系动力储能锂电设备实现的营业收入不达预期所致。

一、行业情况

公司作为锂电池设备的供应商,服务于下游的电池厂商。2023年,我国动力储能电池产业链面临了多重挑战,主要包括“产能过剩”、“原材料价格下跌”和“产品价格降低”。

首先,由于下游电池厂商在过去几年规划的产能逐步释放,市场供大于求,导致产能利用率下滑,影响了电池厂商的盈利能力。

其次,关键原材料碳酸锂的价格显著下跌,根据工信部数据,2023年1-12月我国电池级锂盐价格降幅超过70%。原材料成本的持续下降虽然降低了生产成本,但也使得电池厂商之前积累的高价原材料成为负担。因此,各大厂商选择减少采购,加大去库存力度,以减轻成本压力。

再者,随着行业竞争加剧,产品价格不断下降。工信部数据显示,2023年我国锂电池行业产品价格出现明显下降,1-12月电芯价格降幅超过50%。价格下降一方面是由于产能过剩和原材料成本下降,另一方面也反映了市场竞争的激烈程度。

综上所述,由于行业供需关系变化和原材料成本波动,电池厂商面临利润缩水的压力,对于扩大产能和更新生产设备的态度更加谨慎,购置新设备的投资意愿相应降低。

二、市场竞争情况

在锂电设备市场中,厂商众多,竞争环境激烈。2023年同行业可比企业的锂电设备收入普遍下降,整体降幅为-1.07%,反映了当期市场需求的减弱。

个别同行业企业的收入增长,可能是因为在前期积累了更多的订单,或其产品结构和市场策略有所不同。然而,这并不改变整个行业需求下降的趋势。相较之下,三协精密收入规模远小于可比公司,且近两年才切入动力储能电池设备领域,以研发项目为主,在手订单体量较小,更易受到下游市场短期需求变动的影响。下表为主要可比公司锂电设备营业收入情况:

单位:万元

	2023年	2022年	同比
先导智能	1,264,178.34	994,438.45	27.12%
赢合科技	614,351.34	819,211.18	-25.01%
科恒股份	95,987.00	132,171.47	-27.38%
星云股份	66,855.14	101,858.64	-34.36%
先惠技术	76,629.61	93,307.17	-17.87%
合计	2,118,001.43	2,140,986.91	-1.07%
三协精密	27,211.95	35,012.34	-22.28%

因此,我公司电池自动化生产线营业收入的下降是由于下游客户竞争加剧和投资意愿降低,以及整个行业在2023年收入普遍下降所致。

三、产品销售情况

报告期内,由于下游企业行业格局发生变化,三协精密的主要客户对采购计划进行了相应的调整。具体表现为:部分原计划内需购买的新设备采购被暂停,致使公司未能实现预期的销售目标;另有一些项目因市场因素影响,其规划的产能被削减,导致整体项目所需设备的采购未能达到原计划的预算水平;此外,还有一些项目的工厂建设进度出现延误,进而导致采购公司设备的进度也相应延后。

(2)说明货物贸易业务及其他产品业务的具体产品类型、业务模式、结算模式、收入确认方法等,与你公司核心业务的关联性,是否已形成稳定业务模式。

公司回复:

公司货物贸易业务主要有原纸贸易业务和造纸机械贸易业务,其他产品主要有槟榔、电脑组装等自动化产品、精密件以及数码打印控制系统等,具体情况如下表:

收入类别	产品类型	业务模式	结算模式	收入确认方法	与核心业务的关联性	是否已形成稳定业务模式
货物贸易	原纸	直销	月结	按时点法确认收入	有	否
	造纸机械	直销	分期收款(10%预付,70%见单即付,5%交装后支付,10%验收后支付,5%质保金)	按时点法确认收入	无	否
其他产品	槟榔、电脑组装等自动化产品	直销	分期收款(30%预付,30%提货,30%验收后支付,10%质保金)	按时点法确认收入	有	是
	精密件	直销	月结	按时点法确认收入	无	是
	数码打印控制系统	直销	月结/分期收款	按时点法确认收入	有	是
	材料销售	直销	销售时开票收款/月结	按时点法确认收入	有	是
	劳务	直销	项目完成,开票收款	按时点法确认收入	有	是
	租赁	直销	预收租金	按时段法确认收入	无	是

公司商品销售收入确认的具体方法如下:

内销产品收入确认需满足以下条件:公司已根据合同约定将产品交付给买方,买方取得产品的控制权,公司在获得买方签收确认或验收证明后确认收入的实现。

外销产品收入确认需满足以下条件:外销货物在报关、离港,取得提单后确认外销出口收入。

原纸业务:公司包装装备业务下游客户,购买公司的包装机械生产纸板以及纸箱等产品,原纸是生产纸板以及纸箱等产品的原材料,部分客户有购买原纸的需求,公司为了方便客户,开展了少量的原纸贸易业务,该业务与包装装备业务相关,是公司临时开展的业务。

造纸机械业务:公司包装设备业务下游国外客户,客户曾购买公司瓦楞纸板生产线及数码打印机,计划将产业链向前端延伸,购买造纸机械生产原纸。因公司有这方面的资源,了解客户需求后,为增强客户粘性,开展了此项造纸设备贸易业务。该业务与包装装备业务的客户相关,与包装装备业务无直接关系,是公司临时开展的业务。

精密件业务:是子公司三协精密从事的业务,销售的产品主要有卡环、转子底座、盖板、外壳以及铝环等五金配件。三协精密自成立以来一直从事该业务,目前精密件业务客户需求比较稳定,与公司主业智能装备无直接关联关系。

材料销售业务:主要是公司销售的边角余料以及铁屑等,是公司在生产加工产品时形成的,与公司的主业直接相关。

租赁业务:主要是公司为提高资产的使用效率,将部分暂时闲置的房产用于出租,赚取租金,该业务与公司的主业无直接关联性。

请年审会计师就上述问题(2)进行核查并发表明确意见。

会计师核查意见:

审计中,我们执行的主要核查程序:

1)了解、测试和评价与收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性;

2)通过查阅销售合同、与管理层沟通等程序,了解和评价公司的收入确认政策;

3)取得公司收入、成本配比表,选取重要客户作为样本,执行函证程序;

4)实施细节测试,对于内销收入,以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单及客户签收单等;对于外销收入,获取报关资料并与账面记录核对,并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件;

经核查,会计师认为:公司的收入确认符合企业会计准则的相关规定,收入确认合规。

(3)结合原材料采购价格、供应商情况及关联关系等,说明光伏自动化产品的原材料成本变动的原因,与同行业可比公司相比是否存在明显差异。

公司回复:

公司光伏自动化产品主要是公司全资子公司苏州晟成光伏设备有限公司(以下简称“晟成光伏”)的产品。公司光伏自动化产品2023年和2022年收入、成本增长变动情况如下:

单位:万元

项目	晟成光伏		
	2022年	2023年	同比增长率
主营业务收入	326,319.77	550,177.42	68.60%
主营业务成本	250,413.26	438,948.55	75.29%
直接材料	221,281.21	393,823.32	77.97%
人工	6,575.48	8,239.31	25.30%
制造费用等	22,556.58	36,885.92	63.53%

光伏自动化产品主营业务收入2023年收入增长率为68.60%,直接材料2023年的增长率为77.97%,直接材料增长率大于主营业务收入增长率9.37%。光伏体系公司(包括晟成光伏及其子公司)2023年共有长期稳定合作供应商约800家,采购的原材料具有可比价格部分较2022年最低价格下降了约6%左右,所有供应商与公司不存在关联关系。公司原材料增长速度大于主营业务收入增长速度,主要是因为行业市场竞争激烈,销售价格降低所致。晟成光伏与同行业可比公司对比情况如下:

单位:万元

项目		主营收入	主营成本	直接材料	人工	制造费用等	销售收入与直接材料增长率差异
晟成光伏	2022年	326,319.77	250,413.26	221,281.21	6,575.48	22,556.58	
	2023年	550,177.42	438,948.55	393,823.32	8,239.31	36,885.92	
	同比增长率	68.60%	75.29%	77.97%	25.30%	63.53%	9.37%
金辰股份	2022年	194,693.61	135,968.46	112,090.54	5,613.17	18,264.75	
	2023年	224,291.31	157,155.28	127,931.80	5,756.58	23,466.90	
	同比增长率	15.20%	15.58%	14.13%	2.55%	28.48%	-1.07%
奥特维	2022年	312,940.09	193,568.22	162,599.32	16,898.15	14,070.75	
	2023年	573,177.52	365,391.85	316,046.23	26,664.57	22,681.05	
	同比增长率	83.16%	88.77%	94.37%	57.80%	61.19%	11.21%
捷佳伟创	2022年	600,504.23	447,734.81	381,225.53	16,994.09	49,515.19	
	2023年	873,342.72	620,530.00	536,233.54	19,175.43	65,121.03	
	同比增长率	45.43%	38.59%	40.66%	12.84%	31.52%	-4.77%

如上表,同行业可比公司中,与公司在销售规模和增长速度相近的公司奥特维,也出现了类似情况,因此与同行可比公司不存在明显差异。

问题2.年报显示,报告期内你公司来自国外的营业收入为199,898.37万元,占营业收入比重的27.71%,同比增长121.37%。

请你公司说明国外主要客户的情况,包括但不限于客户名称、所属国家及地区、销售内容、销售金额及占比、关联关系,并对比同行业可比公司,说明国外营业收入大幅增长的原因及合理性。

公司回复:

一、国外主要客户的情况

报告期,公司外销收入为199,898.37万元,比上年同期增加了109,598.30 万元。其中收入增长主要来自光伏业务,公司光伏板块2023年出口销售前15大客户情况如下表:

单位:万元

客户	所属国家	销售内容	销售金额	占比	是否存在关联关系
客户一	越南	光伏组件流水线	26,910.64	17%	否
客户二	泰国	光伏组件流水线	26,551.04	17%	否
客户三	美国	光伏组件流水线	19,420.11	12%	否
客户四	泰国	光伏组件流水线	9,708.50	6%	否
客户五	中国香港(最终项目地土耳其)	光伏组件流水线	7,076.98	4%	否
客户六	美国	光伏组件流水线	5,488.02	3%	否
客户七	印度	光伏组件流水线	4,711.52	3%	否
客户八	土耳其	光伏组件流水线	4,493.95	3%	否
客户九	意大利	光伏组件流水线	4,427.36	3%	否
客户十	土耳其	光伏组件流水线	4,031.53	3%	否
客户十一	马来西亚	光伏组件流水线	3,594.84	2%	否
客户十二	中国台湾	光伏组件流水线	3,355.07	2%	否
客户十三	土耳其	光伏组件流水线	3,219.97	2%	否
客户十四	中国台湾	光伏组件流水线	3,071.42	2%	否
客户十五	印度	光伏组件流水线	3,040.46	2%	否
小计			129,101.42	82%	

光伏板块出口销售前15大客户的销售金额为129,101.42万元,占光伏板块外销收入比例为82%。从客户类型来看,其中总部在中国到海外建立组件生产基地的海外客户占光伏板块外销收入的比重为58%;从销售地区来看,主要出口国家和地区为东南亚、美国、土耳其等市场。一方面中国光伏企业通过在海外设立生产基地规避贸易壁垒,缩短供应链,提高市场响应速度;另一方面全球能源转型和各国政府的激励政策推动了纯海外光伏企业的扩产,从而增加了公司产品的需求。

二、同行业可比公司对比情况

与同行业可比公司客户外销占比和增长情况如下表:

单位:万元

项目	京山轻机	金辰股份	奥特维	捷佳伟创
2022年外销收入	90,300.07	83,673.98	61,373.42	81,262.57
2022年销售收入	486,770.53	194,693.61	353,830.68	600,504.23
2022年外销收入占比	18.55%	42.98%	17.35%	13.53%
2023年外销收入	199,898.37	79,646.86	99,777.02	105,261.39
2023年销售收入	721,383.54	224,291.31	630,219.81	873,342.72
2023年外销收入占比	27.71%	35.51%	15.83%	12.05%
外销收入增长率	121.37%	-4.81%	62.57%	29.53%

由上表可知,同行业可比公司外销收入大多也出现较大幅度的增长。这表明公司所在行业整体呈现上升趋势。这种市场环境为公司外销收入的增长提供了良好的宏观基础。

同时,公司的聚极市场拓展策略,尤其是通过建立海外技术服务中心,对外销收入的显著增长起到了关键作用。公司为了更好地拓展海外市场,积极参加海外光伏展会和媒体宣传进行营销,成功提高了品牌在国际市场的知名度和影响力。本地化服务方面,公司先后在越南、泰国、马来西亚、土耳其、印度、意大利、美国建立7个海外技术服务中心,能够提供及时的技术支持和售后服务,获得海外客户的广泛认可,使公司在激烈的国际市场中脱颖而出。对于总部在中国,并计划在中国以外建立光伏组件海外生产基地的下游客户而言,这种本地化服务显著增强了公司的市场竞争力。

综上所述,公司外销收入的大幅增长是公司积极拓展国际市场、建立强大的海外技术和服务支持体系以及顺应行业增长趋势的结果。

问题3.年报显示,你公司募投项目“高端光伏组件设备扩产项目”于2023年11月结项,因为11月、12月使用期间较短,项目效益短时间难以量化;“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”截至期末投资进度为69.15%,达到预定可使用状态的时间延长到2024年6月30日。

请你公司:

(1)说明截至回函日“高端光伏组件设备扩产项目”是否达到预计效益,如未达到,请说明具体原因以及你公司拟采取或已采取的提高募投项目效益的措施。

公司回复:

关于“高端光伏组件设备扩产项目”的效益情况,尽管该项目于2023年11月结项,且11月至12月期间的使用时间较短,但项目实际上已经实现了预期的效益目标。项目规划“高端光伏组件设备扩产项目”计划达产后,项目年度可实现营业收入94,108.00万元,实现净利润13,627.17万元。从2023年11月至2024年4月,该项目实现销售收入312,321.45万元,实现净利润12,128.79万元,达到预期效益。

(2)说明“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”截至回函日的建设进度、募集资金投入进度,延期的具体原因,达到预定可使用状态的时间及确定依据,是否存在再次延期的风险。

公司回复:

“用于制备异质结和钙钛矿叠层电池的核心设备研发项目”建设进度及募集资金投入进度:截至2024年5月,该项目的重要设备,如500*500mm异质结和钙钛矿整线工艺的核心设备PVD、真空干燥设备等已建制完成且投入使用;项目建设整体进度达80%,募集资金使用进度为80.51%。

延期原因及达到预定可使用状态的时间:因整体环境、全球公共卫生事件等客观因素,公司相关研发项目所必需的原材料供应、物流、采购、研发进度等环节都受到一定程度的负面影响,导致上述募投项目实施进度整体有所放缓。目前核心设备已完成,主要剩余部分尾款的确认,预计项目将在2024年6月整体达到预定可使用状态。

确定依据及再次延期的风险:我们基于当前的项目进度、剩余工作量以及所需资源的可用性,综合考虑了各种因素后,确定了2024年6月作为项目达到预定可使用状态的时间点。目前,预计没有再次延期的风险。

问题4.年报显示,你公司报告期末货币资金余额273,956.29万元,受限货币资金余额为77,340.13万元,其中,票据保函等融资保证金余额为77,158.42万元,较期初增长368.47%。

请你公司结合业务经营情况、保证金比例等,说明保证金与票据规模、业务规模是否匹配,并说明票据保函等融资保证金大幅增长的原因及合理性,与应付票据变动幅度不一致的原因。

公司回复:

一、报告期末,公司票据保函等融资保证金余额如下:

单位:万元

项目	期末金额	期初金额	增减变动	备注
票据保证金	48,314.44	14,200.46	34,113.98	
保函保证金	28,842.97	2,269.77	26,573.20	
外汇衍生品保证金	1.00		1.00	
合计	77,158.41	16,470.23	60,688.18	

报告期,票据保函等融资保证金余额为77,158.42万元,较期初增加60,688.18万元,其中票据保证金增加了34,113.98万元,保函保证金增加了26,573.20万元。

二、公司票据保证金余额及票据规模情况如下:

单位:万元

序号	应付票据余额	保证金比例	保证金余额	备注
1	125,965.53	0.00%		银行承兑汇票及商业承兑汇票
2	6,454.19	0.00%	1,141.05	质押应收票据,部分承兑已到期托收
3	6,664.34	0.00%		信用证
4	6,500.00	20.00%	1,300.00	银行承兑汇票
5	2,470.00	25.00%	617.50	银行承兑汇票
6	11,375.67	30.00%	3,412.70	银行承兑汇票
7	17,963.00	35.00%	6,287.05	银行承兑汇票
8	2,544.83	40.00%	1,017.93	银行承兑汇票
9	58.69	45.00%	26.41	银行承兑汇票
10	3,700.00	50.00%	1,850.00	银行承兑汇票
11	1,120.00	55.63%	623.00	银行承兑汇票
12	31,961.37	100.00%	31,961.37	以大额存单为保证金开具承兑汇票
13			77.44	保证金产利息及暂未开票的保证金
合计	216,777.62		48,314.44	

注:公司通过质押应收票据的形式开具了6,454.19万元的银行承兑汇票,部分质押的银行承兑汇票已到期托收,转入保证金账户,报告期末公司质押的银行承兑汇票金额为5,657.84万元。

票据保证金较期初增加了3.41亿元,主要是因为公司采购付款使用银行承兑汇票,为了提高资金使用效率和持有收益,将自有的人民币存单3亿元质押,开具了3亿银行承兑汇票。

报告期末,公司光伏板块在手订单为97.79亿元,2023年光伏板块采购原材料金额为59.43亿元,比上年同期增加了21.87亿元,对应需要支付的供应商货款增加,公司使用银行承兑汇票用于结算货款。

综上所述,公司保证金与票据规模、业务规模是相匹配的。

三、保函保证金大幅增长的合理性

报告期末,公司大额保证金对应的签订合同情况如下:

单位:万元

序号	保证金金额	对应客户	币种	对应合同金额(折算成人民币)
1	26,205.99	SC2089(客户1)	美元	5,918.30
		SC2091(客户2)	美元	764.93
		SC2151(客户3)	人民币	1,158.30
		SC2150(客户3)	人民币	311.85
		SC2115(客户3)	人民币	2,170.08
		SC2147(客户4)	人民币	534.60
		SC2114(客户4)	人民币	4,532.41
		SC2149(客户3)	人民币	554.00
		SC2148(客户4)	人民币	2,503.90
		SC2146(客户4)	人民币	992.12
2	1,416.54	SC1552(客户5)	人民币	1,140.00
3	329.35	SC2494(客户6)	美元	1,646.73
4	378.92	SC2326(客户7)	人民币	1,894.60

注:其中26,205.99万元保证金是3,700万美元存单折算的金额,1,416.54万元保证金是200万美元存单折算的金额。

保函保证金较期年初增加的原因:(1)公司2023年为提高资金使用效率,用两张美元大额存单作为合同保函保证金,存单金额远远大于正常合同保函的保证金(一般保函保证金比例为合同总额10%左右);(2)2022年需要保函的合同基本为国外客户合同,而2023年内销合同客户也在要求开具保函。(3)报告期公司出口销售收入为19.99亿元,比上年同期增加了10.96亿元,从而导致保函保证金大幅增加。

四、报告期,公司应付票据以及票据保证金变动情况如下:

单位:万元

项目	期末金额	期初金额	增减额	增减率
应付票据	216,777.62	137,395.21	79,382.41	57.78%
票据保函等融资保证金	77,158.42	16,470.23	60,688.19	368.47%
其中:票据保证金	48,314.44	14,200.47	34,113.97	240.23%

报告期末,应付票据余额21.68亿元,较期初增加7.94亿元,原因是公司采购光伏组件原材料主要采用银行承兑汇票进行结算。报告期,公司为了提高资金使用效率和持有收益,将自有的人民币存单3亿元质押,开具了3亿元银行承兑汇票,提高了总体票据保证金比例,导致票据保证金的变动幅度大于应付票据的变动幅度。

问题5.年报显示,你公司报告期末应收票据余额为60,266.09万元,其中银行承兑票据余额为59,718.78万元,较期初增长72.96%,本期末计提坏账准备。期末公司已背书或贴现且尚未到期的应收票据已终止确认金额为268,440.41万元。

请你公司:

(1)结合公司业务经营、销售模式、信用政策及其变化情况等,列示银行承兑票据的主要兑付银行、兑付客户名称、票据金额、形成原因,并说明应收票据大幅增长的原因及合理性,分析对公司现金流的影响。

公司回复:

公司主要产品为大型成套智能设备,客户需求会略有差异,属定制化产品,主要采用“以销定产、以产定采”的定制生产模式。公司在签订销售合同后,根据合同和生产状况安排采购与生产,生产完成后按照客户要求交付验收并提供售后服务。公司主要针对下游客户的具体要求提供完整的自动化设备和单台(套)产品。生产方面,设计、加工、安装、调试、交付、服务等各个环节,均以项目制进行统一安排;销售方面,每个产品均事先有订单,采用的均为直销模式,代理经销情况较为少见。

报告期末,公司从事主要从事光伏自动化产品、包装自动化产品以及铸造产品等的研发、生产和销售,大部分客户以银行承兑汇票支付货款,导致公司收到的银行承兑汇票比较多,且部分票据金额较小(最小金额为875.80元)。报告期末,公司持有的应收票据有1,265张,主要承兑汇票的情况如下:

单位:万元

序号	兑付银行	出票人	金额	形成原因
1	桂林银行股份有限公司	客户(一)	1,552.50	客户支付的货款,未到期
2			1,409.02	客户支付的货款,未到期
3		客户(二)	1,270.25	客户支付的货款,未到期
4	东亚银行(中国)有限公司	客户(三)	1,000.00	客户支付的货款,未到期
5			1,000.00	客户支付的货款,未到期
6	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	808.00	客户支付的货款,未到期
7	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	767.50	客户支付的货款,未到期
8			767.50	客户支付的货款,未到期
9			727.00	客户支付的货款,未到期
10			727.00	客户支付的货款,未到期
11	广州银行股份有限公司	客户(五)	700.00	客户支付的货款,未到期
12			700.00	客户支付的货款,未到期
13	广发银行股份有限公司	客户(六)	700.00	客户支付的货款,未到期
14	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	667.50	客户支付的货款,未到期
15			667.50	客户支付的货款,未到期
16	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	631.20	客户支付的货款,未到期
17			631.20	客户支付的货款,未到期
18			612.00	客户支付的货款,未到期
19			600.00	客户支付的货款,未到期
20			600.00	客户支付的货款,未到期
21	厦门国际银行股份有限公司	客户(七)	500.00	客户支付的货款,未到期
22			500.00	客户支付的货款,未到期
23			500.00	客户支付的货款,未到期
24			500.00	客户支付的货款,未到期
25			500.00	客户支付的货款,未到期
26	南洋商业银行(中国)有限公司	客户(六)	500.00	客户支付的货款,未到期
27			500.00	客户支付的货款,未到期
28	江苏盐城农村商业银行股份有限公司	客户(四)	500.00	客户支付的货款,未到期
29	南洋商业银行(中国)有限公司	客户(六)	500.00	客户支付的货款,未到期
30			500.00	客户支付的货款,未到期
31	厦门国际银行股份有限公司	客户(七)	500.00	客户支付的货款,未到期
32			500.00	客户支付的货款,未到期
33			500.00	客户支付的货款,未到期
34			500.00	客户支付的货款,未到期
35			500.00	客户支付的货款,未到期
36	广发银行股份有限公司	客户(八)	500.00	客户支付的货款,未到期
37	广东顺德农村商业银行股份有限公司	客户(七)	456.60	客户支付的货款,未到期
38	江苏阜宁农村商业银行股份有限公司	客户(四)	444.50	客户支付的货款,未到期
39			444.50	客户支付的货款,未到期
40	招商银行股份有限公司	客户(九)	408.00	客户支付的货款,未到期
41	其他		33,427.01	客户支付的货款,未到期
合计			59,718.78	

报告期公司营业收入比上年同期增加了23.46亿元,其中光伏自动化产品增加了22.42亿元。公司目前的销售收款方式主要有现款和银行承兑汇票,以收取银行承兑汇票为主,报告期销售收入增加,公司收到的银行承兑汇票增加。

报告期末,银行承兑票据余额为59,718.78万元,与期初金额相比,情况如下:

单位:万元

项目	期末金额	期初金额	增减变动
在手票据	18,293.42	13,664.89	4,628.53
已背书或已贴现未到期的票据	41,425.36	20,861.75	20,563.61
小计	59,718.78	34,526.64	25,192.14

报告期公司收到的银行承兑汇票背书转让用于支付货款,随着收到的银行承兑汇票增加,背书转让支付货款的银行承兑汇票也增加。因部分背书信用级别低的票据未转移金融资产所有权上几乎所有风险和报酬,未能满足金融资产风险和报酬实质性转移的要求,未终止确认这些票据,符合企业会计准则的规定。

应收票据大幅增长的主要原因是已背书或已贴现未到期的票据增加,背书转让承兑汇票用于支付货款以及将票据贴现是公司正常的业务活动,应收票据大幅增长是合理的。

应收票据作为一种流动资产,具有较快的变现能力。公司可以通过多种方式使用这些票据,包括可直接支付给供应商、在银行贴现取得现金、作为质押品来开具新的承兑汇票以及到期时通过托收来收回资金。这些措施确保了能够满足公司生产经营所需的资金需求。

公司非常重视现金流的管理,并取得显著成绩。报告期,经营活动产生的现金流量净额为11.91亿元,这表明公司的现金流状况良好,应收票据的增加对公司现金流影响不大。

(2)结合期后兑付和背书转让情况等,说明期末未终止确认的应收票据是否附追索权,是否存在被追偿的风险,并说明应收票据未计提坏账准备的依据及合理性。

公司回复:

公司应收票据按性质分为两类,应收银行承兑汇票和应收商业承兑汇票。

一、银行承兑汇票

公司期末未终止确认的应收票据41,425.36万元,所有的票据均附有追索权。截至2024年5月31日,已到期的39,881.53万元的票据均已全部按期兑付,未发生票据到期未予承兑而被追偿的情况。公司期末持有的未终止确认的应收票据均为银行承兑汇票,这类票据的到期未兑付风险非常低,且以往年度也未曾出现银行承兑汇票无法兑付而需要追偿的情形。因此,虽然公司持有的票据附有追索权,但由于银行承兑汇票的兑付可靠性高,被追偿的风险极低。基于这一评估,报告期公司未对持有的银行承兑汇票计提坏账准备。

二、商业承兑汇票

通常情况下,公司收取货款时并不主张接受商业承兑汇票。考虑到部分大型国有企业以及优质上市公司等信用较好的企业,履约能力较强;前手背书人也是公司长期稳定的大客户,资信状况较好。公司在特殊情况下会考虑收取其提交的商业承兑汇票。公司在收取客户商业承兑汇票前,会对客户资质进行全面的评估和严格的审查。这一过程包括对客户的信用记录、财务状况、市场声誉以及历史交易记录进行深入分析。经过认真地研判和执行严格的审批程序以后,公司才会决定收取客户提交的商业承兑汇票。

报告期末,公司持有商业承兑汇票相关信息如下:

单位:万元

出票人全称	金额	出票日	到期日	后期收款情况
西安航天发动机有限公司	98.04	2023/7/19	2024/1/17	已到期托收
二重(德阳)重型装备有限公司	50.00	2023/7/14	2024/1/14	已到期托收
二重(德阳)重型装备有限公司	50.00	2023/7/14	2024/1/14	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	80.26	2023/9/18	2024/3/25	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	76.12	2023/8/16	2024/2/25	已到期托收
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	92.90	2023/7/17	2024/1/25	已到期托收
二重(德阳)重型装备有限公司	50.00	2023/9/20	2024/3/20	已到期托收
二重(德阳)重型装备有限公司	50.00	2023/9/20	2024/3/20	已到期托收
小计	547.31			

根据上表所示,截至报告期末,公司持有的商业承兑汇票票面金额较小,总量为8份,且所有票据的期限均在6个月以内,出票人均为大型国有企业以及信誉良好的上市公司。

历年来,公司未发生商业承兑汇票到期不能解付情况。报告期末持有的商业承兑汇票均已全部兑付,未发生无法兑付情况。因此,基于对出票人信用状况的信任以及过往的良好兑付记录,公司未对持有的商业承兑汇票计提坏账准备。

请年审会计师就上述问题(2)核查并发表明确意见。

会计师核查意见:

审计中,我们执行的主要核查程序:

1)了解和评价销售与收款环节内部控制并进行控制测试,确定相关控制得到有效执行;

2)获取应收票据明细账,查验其相关备查簿信息与账面记录信息是否一致;检查应收票据的取得、背书转让金额及对于方情况;

3)核查各期末已背书或已贴现未到期的应收票据是否附追索权,分析主要风险和报酬是否转移,评价其是否符合终止确认条件;

4)对公司应收票据期后的背书转让、贴现、托收等情况进行核查,核实是否存在到期无法承兑的票据;

5)获取应收票据终止确认的依据及清单,复核公司应收票据终止确认的准确性;

6)关注应收票据期后实际兑付情况,检查期末应收票据坏账准备计提的充分性。

经核查,会计师认为:公司按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》关于金融资产减值的规定,对于划分为组合的应收票据,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,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。历年来,公司应收票据回款率均为100%,公司的预期信用损失率接近于零。期末公司应收票据未计提坏账准备依据充分,符合企业会计准则的有关规定。

问题6.年报显示,你公司应收账款期末余额250,821.38万元,其中,按账龄组合计提坏账准备的应收账款账面余额为242,604.05万元,坏账准备计提比例为6.01%,本期核销应收账款1,031.72万元。你公司其他应收款期末余额12,198.05万元。

请你公司:

(1)结合应收账款历史坏账损失率、同行业公司计提比例等,说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性,应收账款坏账准备的计提是否充分。

公司回复:

一、信用损失率的测算过程

对于不含重大融资成分的应收款项和合同资产,本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收款项、合同资产和租赁应收款,本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

项目	确定组合的依据
组合1	本组合为应收合并范围内公司款项
组合2	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

其中:账龄组合预期信用损失计提比例如下:

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内	3.00
1-2年	5.00
2-3年	15.00
3-4年	30.00
4-5年	40.00
5年以上	100.00

二、采用迁徙率模型计算预期坏账损失对已计提坏账准备进行复核

公司2020年-2023年应收账款迁徙率情况如下:

账龄	2020-2021	2021-2022	2022-2023	三年平均
1年以内	20.36%	23.40%	24.70%	22.82%
1-2年	33.51%	49.21%	25.54%	36.09%
2-3年	30.26%	66.94%	40.92%	46.04%
3-4年	44.46%	53.50%	2.95%	33.64%
4-5年	85.90%	98.36%	100.00%	94.75%
5年以上	90.29%	98.51%	90.21%	93.00%

注:当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年