

【上接B04版】

2022-2023年,公司应收账款余额中客户结构整体保持稳定,均以军品客户为主,占比分别为69.8%和67.3%,不存在重大差异。

公司根据客户资信状况、合作历史、采购规模、业务重要性等因素,授予主要客户账期和医疗、宁夏全副、消毒器械、白山山设备、脱氧剂等一定的信用额度,在信用额度内信用期限为不超过190天,对于新客户或业务金额较大的客户,公司与其协商确定具体信用政策和结算条款,根据其采购规模、资信情况等,一般按到付或账后30天、60天的信用期限。

报告期内,公司与主要客户的结算周期及信用政策未发生重大变化。

2.应收账款周转天数较长的主要原因,是否存在放松信用政策促进收入实现的情况

2023年,公司应收账款周转情况如下:

项目	2023年度	其中:军品客户	民品客户
应收账款余额(万元)	74,152.15	51,127.08	23,025.07
营业收入(万元)	177,277.21	10,419.23	46,352.11
应收账款周转率(次/年)	0.77	0.20	2.00
应收账款周转天数(天)	468.42	1,796.72	170.76

2023年,公司应收账款周转天数为468.42天,相对较长,主要系军品客户应收账款周转天数较长导致,公司军品客户回款较慢,主要系受107产品审价延迟的影响,不存在重大差异,报告期内,公司与主要客户的结算政策及信用政策未发生重大变化,不存在放松信用政策以促进收入实现的情况。

(四)补充披露应收账款余额前五名客户的名称、交易金额、交易内容,与上市公司是否存在关联关系等,结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况,说明客户及其支付能力、履约能力是否发生重大变化

2023年末,公司应收账款余额前五名客户具体情况如下:

序号	客户名称	应收账款余额	交易内容	关联关系
1	悦康药业集团股份有限公司	69,696	医药包装材料	无
2	山东福祿寿制药有限公司	51,427	医药包装材料	无
3	扬州市华特防护用品设备有限公司	35,000	集体防护用品	无
4	宁夏全副人工程设备有限公司	397,17	集体防护用品	无
5	福建山重新材料销售有限公司	20,954	医药包装材料	无
	合计	2,074,614	-	-

报告期内,公司主营业务收入主要来源于特种防护装备、医药包装及医疗器械两大业务板块,分别占营业收入的比例为29.91%和69.53%,其中,特种防护装备收入同比增长3.03%,医药包装及医疗器械收入同比增长6.60%,较上年同期基本保持稳定,公司业务模式及收入结构未发生重大变化。

报告期内,公司与主要客户结算周期、信用政策等未发生重大变化,具体情况参见本回复报告之“3/(一)/(3)结合客户结构、信用政策等变化情况,说明应收账款周转天数明显增长的主要原因,是否存在放松信用政策促进收入实现的情况”。

报告期内,公司主要客户及其支付能力、履约能力未发生重大变化,公司应收账款余额较上期增加,主要系未到期的商业承兑汇票、信用等级一般的银行承兑汇票增加所致,具体情况如下:

项目	2023年末余额	2022年末余额
应收账款	6,113,662	-
应收票据	2,197,489	7,814,802
合计	7,311,151	7,814,802

2023年末,公司应收账款与应收款项融资合计金额较上期不存在重大差异,其中,应收账款余额增加,主要系未到期的商业承兑汇票、信用等级一般的银行承兑汇票增加所致,不存在重大差异。

二、中介机构核查意见

(一)会计师事务所程序及核查意见

1.核查程序

针对应收账款及上述事项,年审会计师执行了以下核查程序:

(1)了解管理层内部控制及针对计提坏账准备相关的内部控制,评价这些内部控制的设计与执行的有效性,并进行穿行性测试;

(2)复核管理层对应收账款可收回性进行评估的相关考虑及客观证据,包括考虑客户过往信用、风险承受能力等;

(3)对于单项计提坏账准备的应收账款,复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出评估的依据,对重要应收账款与管理层讨论其可收回性;

(4)对于应收账款坏账准备计提,我们复核了管理层依据应收账款预期损失率计提坏账情况及合理性;

(5)了解公司有无因特殊导致坏账风险较高的应收账款,如有无多次催收仍未回款或客户经营情况恶化或长期无法联系的客户,检查公司坏账准备计提是否充分,会计处理是否准确;

(6)取得公司“应收账款备查簿”,核对是否与客户账目一致,检查存单存根,核对票据的种类、号数、签收的日期、到期日等信息是否与应收账款账面记录相符;检查背书或贴现的票据是否符合会计准则的要求;

(7)检查107产品《委托研制合同》《审价协商纪要》等文件,并访谈公司相关人员,了解107产品的审价进展程序;查阅公司董事会、监事会关于107产品相关应收账款坏账准备的决议文件;

(8)访谈公司财务人员,了解报告期内公司客户结构、信用政策变化情况,以及应收账款周转天数较长的原因;应收账款账龄变动原因,了解主要客户支付能力、履约能力是否存在重大不利变化。

2.核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1)公司对单位A、单位B应收账款的形成系因107产品的审价延迟这一特殊事项所致,截至2023年末,107产品的审价工作正在推进中,单位A和单位B作为甲方采购单位的付款能力未发生重大不利变化,公司按15%计提坏账准备具有合理性,坏账准备计提充分、审慎;

(2)公司对账龄1年以上应收账款客户主要为军方采购单位或军工企业,信用资质较高,应收账款回收风险相对较低,公司坏账准备计提充分;

(3)应收账款周转天数较长,主要系受审价周期较长影响,符合军品行业及公司自身业务实际情况,不存在重大异常,不存在放松信用政策以促进收入实现的情况;

(4)报告期内,公司应收账款余额较上期增加,主要系未到期的商业承兑汇票、信用等级一般的银行承兑汇票增加所致,公司主要客户及其支付能力、履约能力未发生重大变化。

(二)持续督导机构核查程序及核查意见

1.核查程序

针对上述事项,持续督导机构履行了以下核查程序:

(1)查阅107产品《委托研制合同》《审价协商纪要》等文件,了解107产品的收入确认和款项结算情况,分析其合理性;

(2)取得公司相关说明,了解107产品的审价进展及程序;查阅公司董事会、监事会关于107产品相关应收账款坏账准备的决议文件;

(3)检查上市公司工商登记资料等特殊性客户的应收账款的坏账准备计提情况,与公司进行比较;

(4)查阅审计报告并获取公司提供的应收账款明细账,分析账龄1年以上应收账款客户主要客户情况;

(5)查阅审计报告并获取公司提供的应收账款分析账,分析应收账款前五名客户的具体情况;

(6)取得公司相关说明,了解报告期内公司客户结构、信用政策变化情况,以及应收账款周转天数较长的原因;应收账款账龄变动原因,了解主要客户支付能力、履约能力是否存在重大不利变化。

2.核查意见

持续督导机构认为:

(1)公司对单位A、单位B应收账款的形成系因107产品的审价延迟这一特殊事项所致,且2022年度公司针对单位A、单位B应收账款坏账准备计提方式未发生变化,已充分考虑上述客户的应收账款计提情况,坏账准备计提充分,截至2023年末,107产品的审价工作正在推进中,单位A和单位B作为甲方采购单位的付款能力未发生重大不利变化,公司按15%计提坏账准备,未提高计提比例具有合理性,坏账准备计提充分、审慎;

(2)公司对账龄1年以上应收账款的坏账准备计提充分,客户信用资质整体较好,应收账款回收风险相对较低;

(3)公司应收账款周转天数较长,主要系受审价延迟的影响不存在重大异常,公司不存在放松信用政策以促进收入实现的情况;

(4)报告期内,公司应收账款余额较上期增加,主要系未到期的商业承兑汇票、信用等级一般的银行承兑汇票增加所致,公司主要客户及其支付能力、履约能力未发生重大变化。

4.关于回款

截至2023年末,公司2023年度实现营业收入5.73亿元,同比增长2.21%,期末应收账款余额8,116.30万元,同比增加8.60%,主要系军品客户增加所致,请公司:(1)补充披露应收账款前五名客户的交易金额、交易内容、形成原因及关联关系;(2)结合公司在在手订单、客户支付模式变动情况等,说明合同负债增幅较大的原因与合理性,是否与公司经营及业务情况相匹配,并说明截至目前相关合同后期结转收入情况。

【回复】

一、公司说明

(一)补充披露合同负债前五名客户的交易金额、交易内容、形成原因及关联关系

2023年末,公司合同负债前五名客户的具体情况如下:

序号	客户名称	金额	占比	主要交易内容及合同期限	关联关系
1	单位A	4,938,511	64.91%	2023年12月26日,双方签订1209产品购销合同,根据合同约定,合同货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算	无
2	北方装备有限责任公司	3,979,366	51.23%	112A产品购销合同,货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算	无
3	山西全副人工程设备有限公司	26,54	0.46%	人防产品销售合同,货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算	无
4	湖北品捷金属材料销售有限公司	21,622	0.27%	人防产品销售合同,货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算	无
5	天津恒防科技发展有限公司	10,609	0.13%	人防产品销售合同,货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算	无
	合计	6,389,771	92.66%	-	-

2023年末,公司合同负债均来源于产品销售合同预收款,其中主要为向单位A销售239产品、向北方装备有限责任公司销售112A产品的合同预收款,合计占2023年末合同负债总额的91.91%。

(二)结合公司在在手订单、客户支付模式变动情况等,说明合同负债增幅较大的原因与合理性,是否与公司经营及业务情况相匹配,并说明截至目前相关合同后期结转收入情况

1.结合公司在在手订单、客户支付模式变动情况等,说明合同负债增幅较大的原因与合理性,是否与公司经营及业务情况相匹配

2023年末,公司合同负债主要为对单位A、北方装备有限责任公司的合同预收款。2023年末,公司对单位A的在手订单(含税)为13,951.28万元,对北方装备有限责任公司的在手订单为2,192.00万元,前述在手订单对应的支付方式如下:

客户名称	合同金额(含税)	支付模式
单位A	13,951.28	2023年12月26日,双方签订1209产品购销合同,根据合同约定,合同货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算
北方装备有限责任公司	2,192.00	2023年12月26日,双方签订112A产品购销合同,根据合同约定,合同货款分两期支付,第一期于2023年12月26日支付,第二期于2024年12月26日支付,逾期违约金按照未支付金额的0.5%计算

2023年末,公司合同负债增加,主要系2023年12月公司与单位A新签订大额239产品销售合同,相关合同预收款于期末形成合同负债。剔除单位A的影响,2023年末公司合同负债余额为977.97万元,较上年末的948.37万元不存在显著差异。

2.报告期内,公司合同负债增幅较大符合经营及业务实际情况,不存在重大异常。

2.报告期内,公司合同负债增幅较大符合经营及业务实际情况,不存在重大异常。

2.报告期内,公司合同负债增幅较大符合经营及业务实际情况,不存在重大异常。

款,与在手订单、客户支付方式相匹配,与公司经营及业务情况相匹配,期后结转情况正常,具有合理性。

5.关于存货

根据显示,公司存货期末账面余额2.74亿元,同比减少0.41%;存货跌价准备余额1,520.90万元,同比减少0.132%,其中库存商品跌价准备为799.25%,主要系已计提存货跌价准备的库存商品本期实现销售所致,请公司:(1)按照不同产品,列示期末存货的订单覆盖率、库龄分布、账面成本、可变现净值及跌价准备余额等,说明可变现净值的计提过程及合理性;(2)说明已计提存货跌价准备但已于本期实现销售的库存商品在前期计提跌价准备的依据与合理性,以及本期实现销售对应的交易背景、交易金额、对手方是否及与上市公司存在关联关系;(3)结合订单覆盖率及期后销售情况,说明存货跌价准备计提的合理性和充分性。

【回复】

一、公司说明

(一)按照不同产品,列示期末存货的订单覆盖率、库龄分布、账面成本、可变现净值及跌价准备余额等,说明可变现净值的计提过程及合理性

公司存货主要由原材料和库存商品构成。按照不同产品分类,2023年末公司存货中原材料、库存商品的构成情况如下:

2023年末,公司存货中不同产品原材料的库龄分布、账面成本、可变现净值及跌价准备余额等情况如下:

类别	主要产品	对应产品	账龄分布				账面金额	可变现净值	存货跌价准备
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上			
原材料	特种防护装备的原材料	个人防护装备	54.05	3,170.58	808.85	157.93	4,191.42	4,079.65	111.77
			个人防护装备	80.53	-	-	55.69	136.22	124.98
库存商品	特种防护装备的库存商品	个人防护装备	1,286.75	111.40	-	-	1,402.00	1,395.64	6.36
			个人防护装备	2,526.95	82.50	247.80	79.23	2,936.68	2,922.66
库存商品	医药包装材料	药用丁腈手套	1,026.76	3.51	2.60	452.27	1,485.15	1,485.15	-
			药用丁腈手套	12,850	0.18	4.08	1.20	13,653	13,230
库存商品	其他	其他	61.96	-	-	-	61.96	61.96	-
			其他	2,177.51	-	-	481.6	1,192.92	3,177.47
其他	低值易耗品	低值易耗品	343.73	42.32	15.54	51.72	453.61	414.24	39.27
			低值易耗品	8,152.47	3,792.59	1,222.92	14,463.48	13,533.12	912.36

注:可变现净值按成本与可变现净值孰低原则计算。

对于已持有订单的原材料,公司在考虑商品质量、库龄的基础上,以对应产品的合同价作为预计售价并测算可变现净值,主要为个人防护装备产品对应的原材料、配套件等原材料,以及部分集体防护用品产品的配件等;对于无订单的原材料,公司在考虑商品质量、库龄的基础上,参考近期同类产品的销售价格估计预计售价并据此测算可变现净值,主要为药用丁腈手套产品对应的氯化丁基橡胶、高阻隔性材料、高纯丁二烯共聚物对应的共聚聚酯和塑料粒子,医用口罩对应的无纺布等化工材料。

2.库存商品

2023年末,公司存货中库存商品的订单覆盖率、库龄分布、账面成本、可变现净值及跌价准备余额等情况如下:

类别	主要产品	订单覆盖率	账龄分布				账面金额	可变现净值	存货跌价准备	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
个人防护装备	112A、239等个人防护装备	87.98%	1,113.61	956	1.60	14.41	1,133.12	1,137.76	1.36	
			个人防护装备	84.67%	1,417.56	348.19	-	20.78	1,625.54	1,160.02
医药包装材料	药用丁腈手套	-	-	3,227.74	1,434.74	442.75	348.01	5,563.24	5,563.24	-
			药用丁腈手套	-	2,200.59	-	-	-	2,200.59	2,200.59
其他	低值易耗品	-	-	697.62	29.36	-	4.74	730.73	678.28	126.47
			低值易耗品	-	176.42	-	-	-	176.42	176.42
其他	医药包装材料	-	-	333.69	4.89	24.85	-	363.35	240.12	123.23
			医药包装材料	-	858	-	-	-	858	858
其他	低值易耗品	-	-	9,014.72	1,826.69	489.20	350.94	11,704.57	11,094.88	609.69

注:存货跌价准备,多层共挤膜、医用口罩等产品的销售具有小批量、多批次的特点,均为订单订单,为满足客户需求,平滑生产计划,公司会进行一定量的备货,未列示订单覆盖率。可变现净值按成本与可变现净值孰低原则计算。

对于已持有订单的库存商品,公司以对应产品的合同价作为预计售价可变现净值;对于无订单的库存商品,公司在考虑商品质量、库龄的基础上,参考近期同类产品的销售价格估计预计售价并据此测算可变现净值。

(二)说明已计提存货跌价准备但已于本期实现销售的库存商品在前期计提跌价准备的依据与合理性,以及本期实现销售对应的交易背景、交易金额、对手方是否及与上市公司存在关联关系

1.公司计提存货跌价准备但已于本期实现销售的库存商品在前期计提跌价准备的依据与合理性

2023年度,公司库存商品跌价准备转销明细如下:

序号	主要内容	2023年初余额		可变现净值估计金额	2023年度	
		原值	跌价准备金额		本期转销金额	转销金额
1.	个人防护装备					
1.1	RFP-1000防护服	6,150.30	2,410.02	3,739.27	2,410.02	3,776.46
1.2	RFP-1000工程防护服	28.11	28.11	-	-	4.87
小计		6,178.21	2,438.94	3,739.27	2,414.18	3,781.33
2.	医疗器械					
2.1	医用口罩	899.18	227.67	488.15	212.02	765.34
2.2	防护服	18.18	42.28	42.43	42.75	70.41
小计		917.36	270.42	142.58	254.77	835.75
合计		7,095.57	2,709.36	4,281.21	2,709.36	4,617.07

公司已计提存货跌价准备的库存商品但已于本期实现销售,进而转销的跌价准备金额为2,760.95万元,其中RFP-1000型防护服转销金额2,410.83万元,占比87.04%,公司于2022年末计提RFP-1000型防护服跌价准备2,410.37万元,2023年度实现销售后结转。

2023年度,公司医用口罩销售金额高于年初可变现净值估计金额,主要系公司口罩为快销类产品,公司于2022年末在手订单较少,基于谨慎性原则,公司按2022年四季度平均销售价格作为可变现净值,2023年末,我国公共医疗卫生事件管控政策趋紧,2023年上半年口罩销量出现大幅增长,导致销售金额高于可变现净值,其他库存商品销售金额与年初可变现净值估计金额差异较小。

根据《企业会计准则第1号—存货》第五条:资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的,应当计提存货跌价准备,计入当期损益。公司以上会计处理具有合理性。

2.本期实现销售对应的交易背景、交易金额、对手方是否及与上市公司存在关联关系

公司已计提存货跌价准备的库存商品前5大客户销售情况如下:

类别	序号	客户名称	交易金额	关联关系	交易背景
个人防护装备	1	宁夏全副人工程设备有限公司	2,727.77	无	货物销售
	2	山西恒人人防设备有限公司	542.74	无	货物销售
	3	扬州市华特防护用品设备有限公司	177.42	无	货物销售
	4	湖北品捷金属材料销售有限公司	190.29	无	货物销售
	5	山西全副人工程设备有限公司	153.88	无	货物销售
	小计	3,427.22	-	-	
医疗器械	1	福建山重电力有限公司-福建山重服务中心	136.24	无	货物销售
	2	****医药材料	86.40	无	货物销售
	3	****医药材料	49.98	无	货物销售
	4	****医药材料	38.14	无	货物销售
	5	****医药材料	23.89	无	货物销售
	小计	386.65	-	-	

公司已计提存货跌价准备的库存商品,本期实现销售收入4,166.07万元,其中集体防护用品3,780.32万元,前五大客户销售金额为3,427.22万元,占比90.66%;医疗器械产品85.75万元,前五大客户销售金额为385.63万元,占比44.94%;集体防护用品销售占比95.51%,主要系宁夏全副人工程设备有限公司、山西恒人防设备有限公司等,医疗器械产品单笔订单金额较小,客户较为分散,集体防护用品交易对手及医疗器械产品交易对手前五大客户与均不存在关联关系,相关交易均为日常经营活动。

(三)结合订单覆盖率及期后销售情况,说明存货跌价准备计提的合理性和充分性

1.公司个人防护装备产品,订单覆盖率、产品销售价格、主要配件的采购价格由军方审价确定。2024年1-5月,公司个人防护装备产品实现销售收入2,014.76万元,毛利率为43.56%,期后销售情况良好。除个别军品类库存商品外,其余产品存货跌价风险较小。

2.公司个人防护装备产品,主要为个人防护装备,军品订单覆盖率、产品销售价格及主要配件的采购价格由军方审价确定,存货跌价风险较小。

人防工程防护用品受市场环境影响,近年