

## 【上接D19版】

项目	2022年一季度	2021年一季度	变动	变动比例
营业收入	448.21	1,310.60	-862.39	-65.80%
营业成本	385.64	880.91	-495.27	-56.33%
销售数量(万只)	2.94	8.42	-5.47	-65.02%
销售单价(元/只)	152.20	155.70	-3.50	-2.28%
单位成本(元/只)	120.77	104.65	16.12	15.40%
毛利率	20.65%	32.97%	-12.32%	

2022年一季度IC卡智能燃气表实现营业收入448.21万元，同比下降862.39万元，下降比例为65.80%；实现营业成本294.17万元，同比下降495.27万元，下降比例为56.33%。2022年一季度IC卡智能燃气表的销售毛利下降，主要原因是销售量的下降及毛利率下降的双重因素所致。

随着技术不断革新，物联网智能燃气表已成为燃气表行业的发展趋势，公司结合行业的发展状况，将重点推广物联网智能燃气表，因此2022年一季度IC卡智能燃气表销量下降，与行业趋势一致。

(二)期间费用增加的原因  
2022年一季度期间费用同比增长441.50万元，原因主要系：(1)公司加大市场开拓及维护力度，市场推广费用同比增长171.41万元；(2)主要因研发人员增加，2022年一季度期间费用中职工薪酬同比增长153.68万元；(3)计提折旧增加，2022年一季度期间费用中折旧摊销费用增加141.43万元。

二、业绩下降是否具有可持续性  
2022年一季度因费用率下降及期间费用增加，净利润同比呈下降趋势。2022年一季度受疫情影响，部分客户产品交付需求延迟，燃气表、水表销量为24.83万只，较2021年一季度销量25.55万只同比下降2.04%，公司采用“以销定产”并根据市场情况调整备货的生产模式，2022年一季度产量有所下降，加之加工费上涨、折旧摊销等造成成本增加，导致产品成本增加，毛利率、销售毛利下降。

但从公司主要客户收入情况来看，2022年一季度公司主要客户物联网智能燃气表的销售收入、销售数量持续增长，该品种收入占比营业收入总额的比值为81.57%。

从公司客户结构来看，2022年一季度公司前五大燃气运营收入人占总营收59.68%，较2021年增加5.21个百分点，其中某燃气运营收入人占比达到50.19%，较2021年的37.69%增长12.50个百分点。2022年一季度公司收入在400万元以上的客户数量为14家，较2020年度增加了6家；收入在400万元以上的客户收入占比为31.61%，较2020年的20.37%，有着较大幅度的增加。公司聚焦于大客户销售策略取得了一定的成效。

2022年公司通过招投标中标中的主要客户情况如下：

序号	中标时间	客户名称	中标产品类型	中标情况
1	2022年1月	雄华投资有限公司	膜式燃气表	公司为A单位供应商之一，已于2022年1月签订了框架合同。
2	2022年2月	杭州天然气有限公司	物联网智能燃气表	初销量15万台，公司销售均价为40%，已于2022年2月与杭州天然气有限公司签订了框架合同。
3	2022年2月	云南中石油昆仑燃气有限公司	物联网智能燃气表	招标文件里预计本次第一批采购数量为2,960万只，预算金额887万元。2022年一季度公司前五大燃气运营收入人占总营收59.68%，较2021年增加5.21个百分点。2022年一季度公司收入在400万元以上的客户数量为14家，较2020年度增加了6家；收入在400万元以上的客户收入占比为31.61%，较2020年的20.37%，有着较大幅度的增加。公司聚焦于大客户销售策略取得了一定的成效。
4	2022年2月	西安华通新能源股份有限公司	物联网智能燃气表、流量计	初销量预计4-6万只，公司于2022年2月25日收到西安华通新能源股份有限公司发出的中标通知书，公司为A单位供应商之一，截止目前尚未签订合同。
5	2022年2月	西安秦皇燃气集团有限公司	物联网智能燃气表	初销量预计10万台，公司于2022年3月与西安秦皇燃气集团有限公司签订了框架合同。
6	2022年3月	南京港中燃气有限公司	物联网智能燃气表	初销量不低于物联网燃气表共计80.31万只，公司于2022年3月与南京港中燃气有限公司签订了框架合同。
7	2022年4月	合肥燃气集团有限公司	物联网智能燃气表	招标文件项目预算总金额为7,860.00万元，公司为B单位供应商之一，中标金额为13%，截止目前尚未签订合同。

一季度销量为公司产品销售的季节，加之2022年一季度新冠疫情在全国的反复影响使得2022年一季度销量下降，经营业绩下滑，但结合公司市场拓展的情况来看，公司聚焦于大客户的销售策略取得了一定的成效，公司陆续中标中大型燃气集团客户，公司将采取积极拓展市场，加强成本费用管理等措施，逐步消除导致2022年一季度净利润大幅下滑的影响。从目前情况来看，公司业绩下滑的情形不具有可持续性。

三、与同行业可比公司存在重大差异  
同行业可比公司营业收入、净利润、扣除非经常性损益的净利润情况如下：

公司名称	2022年一季度	2021年一季度	变动率
金卡智能	55,152.36	42,475.35	29.85%
新天科技	18,394.81	20,566.88	-10.56%
威星智能	17,086.95	31,320.13	-45.44%
先锋电子	7,438.80	6,855.68	8.51%
四川川仪	5,930.98	5,271.20	12.89%
公司名称	净利润		
金卡智能	1,627.94	1,674.43	-2.78%
新天科技	808.46	7,409.98	-89.09%
威星智能	1,147.39	1,357.52	-15.48%
先锋电子	-58.70	-193.71	69.70%
四川川仪	-789.64	86.08	-1017.38%
公司名称	扣除非经常性损益的净利润		
金卡智能	4,609.67	3,471.72	32.78%
新天科技	3,699.47	3,912.68	-7.75%
威星智能	-1,651.00	1,069.99	-198.23%
先锋电子	-243.85	-298.28	17.95%
四川川仪	-1,041.88	-23.84	

从上表可见，同行业公司2022年一季度营业收入变动情况，两家增加，两家下降，降幅较大，公司营业收入保持稳定，同行业公司2022年一季度净利润三家均下降，扣除非经常性损益的净利润两家同比增长，公司2022年一季度净利润以及扣除非经常性损益的净利润变动趋势与同行业公司不存在重大差异。

四、核算程序及核算结论  
保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：  
(一)了解并测试了公司的内部控制，并获取了公司财务报表，分析公司收入结构、毛利率变动情况，分析毛利率下降的原因；  
(二)管理层的询问了解公司的业务开展情况、招投标情况、业绩下降是否具有可持续性、改善业绩的措施等；  
(三)查询同行业公司2022年一季度营业收入、利润变动情况，分析公司业绩下降是否与同行业存在重大差异；  
(四)核查程序及结论

公司应收账款余额占营业收入比例高于同行业公司，主要系公司业务结构和客户结构与同行业公司存在差异。

业务结构方面，新天科技营业收入中智能电表及系统、工商业智能电表占比在60%以上，金卡智能营业收入中智能工商业智能电表及系统、智慧公用事业管理系统占比约40%，公司业务结构上与新天科技、金卡智能存在较大差异。

客户结构方面，威星智能、先锋电子的客户群体中，如星智智能以及大德燃气集团为主，2021年度威星智能前五客户收入人占比为39.3%，先锋电子为26.35%，而公司仅为18.22%。

公司在2021年度调整了销售策略，聚焦于集团燃气运营商等大客户的开发，对乡镇燃气运营商的营销推广力度相对降低，2021年度集团燃气运营商收入占比达到50.19%，较2020年的37.69%增长12.50个百分点。2022年一季度公司前五大燃气运营收入人占总营收59.68%，较2021年增加5.21个百分点。2022年一季度公司收入在400万元以上的客户数量为14家，较2020年度增加了6家；收入在400万元以上的客户收入占比为31.61%，较2020年的20.37%，有着较大幅度的增加。公司聚焦于大客户销售策略取得了一定的成效。

综上所述，公司不存在应收账款回收风险，公司应收账款余额占营业收入比例高于同行业公司，主要系公司业务结构和客户结构与同行业公司存在差异，具有合理性。

二、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

四、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

五、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

六、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

七、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

八、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

九、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十一、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十二、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十四、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十五、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十六、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十七、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十八、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

十九、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十一、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十二、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十四、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十五、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十六、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十七、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十八、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

二十九、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十一、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十二、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十四、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十五、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十六、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十七、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十八、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

三十九、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

四十、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

四十一、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

四十二、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

四十三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业公司相比是否存在重大差异，坏账准备计提比例与计提坏账准备财务状况的匹配程度；

项目	期末账面余额	期初账面余额	变动
原材料	5,250.82	2,067.85	3,182.97
在产品	99.02	66.42	329.60
库存商品	653.68	335.49	318.19
发出商品	192.46	80.76	111.70
合计	7,088.98	3,146.62	3,942.36

2021年末存货账面余额7,088.98万元，较期初增加3,942.36万元，其中主要系原材料增加3,182.97万元，占比72.3%。

公司采用“以销定产”并根据市场情况调整备货的生产模式，公司产品销售合同订单来源方式分为招投标模式及直接订单模式。一般情况下，公司与客户签订框架合同，客户根据实际需求下达具体订单清单，公司从取得客户订单到交货的销售周期均在10-15个工作日内。因此，公司根据具体客户订单交货周期准备存货，导致期末在产品增加329.60万元、库存商品增加318.19万元、发出商品增加111.70万元。

截至2022年4月30日，各类存货期后销售率及期后销售率情况如下：

项目	比例
库存商品期后销售率	68.29%
原材料期后销售率	37.71%
在产品期后销售率	65.99%
发出商品期后销售率	50.79%

各类存货期后销售率、期后销售率情况如下：

项目	期末账面余额	1年以内	1年以上	1年以上占比
原材料	5,250.82	4,746.89	503.93	9.60%
在产品	99.02	836.57	155.45	15.67%
库存商品	653.68	563.50	90.18	13.80%
发出商品	192.46	161.64	30.82	16.01%
合计	7,088.98	6,308.61	780.37	11.01%

2021