



(上接D17版) 公司回复: 一、结合重庆江电2022年1月至4月主要财务指标、经营数据等,补充说明公司对“重庆江电经营管理及盈利状况已有明显改善”的判断依据,以及与业绩承诺相关的盈利预测主要参数及依据。

(一)重庆江电主要财务指标、经营数据 根据中天运会计师事务所(特殊普通合伙)出具的模拟审计报告(中天运[2022]审字第9005号)及审阅报告(中天运[2022]阅字第0001号),重庆江电2020-2021年经审计的模拟财务数据及2022年一季度财务指标如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年3月31日, 2021年12月31日, 2020年12月31日, 较上年同期变动比例

说明:公司2022年第二次临时股东大会于2022年3月11日审议通过公司全资子公司收购关联方津西型钢持有的重庆江电80%股权事项,并于2022年4月2日完成工商变更登记手续。

公司自2021年初接受津西型钢的委托对重庆江电进行管理经营,其期间,公司针对重庆江电的区域优势,通过技改、扩建厂房和更新设备,优化管理等措施提升了产能提升瓶颈问题。2021年度、2022年1-3月重庆江电产量、销量、新签订单及在手订单不断提升。

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-3月, 2021年度, 2020年度, 较上年同期变动比例

2021年,重庆江电营业收入较上年增长17.90%,净利润较上年增长12.58%,扣非后净利润较上年增长34.39%,经营管理和盈利状况已有明显改善。基于在手订单情况及对2022年及以后年度经营情况,公司预计产能将逐步提升,盈利能力将会进一步提高。

(二)与业绩承诺相关的盈利预测主要参数及依据 1.营业收入的分解预测 营业收入分为角钢塔收入、钢管塔收入、其他结构件收入及其他业务收入。历史收入情况如下:

Table with 5 columns: 项目/年度, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

公司主要业务为角钢塔、钢管塔,其他结构件及其他业务。2020-2021年营业收入呈上升趋势。角钢塔及钢管塔业务:角钢塔及钢管塔受原材料价格波动影响,2021年5至下半年评估单价上升,原材料价格大幅波动并出现下行趋势。

2021年12月31日重庆江电未生产计划在订单金额共计55,728.25万元,销量63,792.63吨,以下为主要产品在订单明细:

Table with 5 columns: 产品/销量, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

角钢塔销量:角钢塔业务为重庆江电传统重点业务,产销率均处于稳定状态,根据公司经营计划,预计2023年新订单投产人运营后,2023年角钢塔产能将有较大提升。结合角钢塔订单的稳定性及未来加大钢管塔业务,预测2024-2026年,角钢塔的销量较2021年一年增长5%。

钢管塔销量:2022年重庆江电加大了钢管塔产能投入,2022年钢管塔销量较2021年有所增加。根据重庆江电历史年度中销量情况及营销策略,未来钢管塔将保持较高增长,2024年至2026年,钢管塔产量较上年分别增长20%、26%、12%,2027年较上年一增5%后,达到稳定状态。

通过对未来年度角钢塔、钢管塔业务的销量、单价进行分析预测,最终确定了上述业务未来年度的其他结构件业务包括其他结构件业务原类型及其他结构件类产品。2021年,由于原材料价格波动导致毛利率过低,且根据管理预期,未来年度业务重点位于角钢塔及钢管塔,会减少其他结构件业务,故预测2022年的业务收入下降较大,后期不进行预测。

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

2.营业成本的分析预测 公司营业成本按照业务类型,主要分为角钢塔业务成本、钢管塔业务成本、其他结构件业务成本及其他业务成本。各项成本明细如下:

Table with 5 columns: 项目/年度, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

营业成本主要由角钢塔成本、钢管塔成本、其他结构件成本及其他业务成本等,公司2019年毛利率较高,2020年由于新冠疫情影响,毛利率较上年度有所下降。

角钢塔成本及钢管塔成本的预测:2020年四季度起,角钢、钢管等原材料价格上涨较快,截至目前,原材料价格仍处于不稳定状态,钢材价格呈周期波动,按照2020-2021年平均毛利进行预测更能体现未来两年的毛利率水平。考虑到未来原材料价格趋于稳定,上市公司招标认可度提升,规模效应及人工、制造费用占比下降,毛利率会逐步趋近于上市公司水平,故2024年至2025年毛利率呈上升趋势,2026年及稳定期按照2025年毛利率水平。

其他结构件成本:2021年,由于原材料价格波动影响导致毛利率过低,根据管理预期,未来年度将减少此类业务,预测2022年的业务收入下降较大,故毛利率按照10%进行计算。

其他业务成本:其他业务成本由外键加工收入、废料成本及其他成本构成。 营业成本具体预测如下:

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

3.净利润预测 单位:万元

Table with 5 columns: 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 较上年同期变动比例

公司基于历史经营情况,结合已取得的主要业务合同、业务渠道进行分析形成上述盈利预测情况。

二、补充披露重庆江电2021年、2022年利润表主要数据及同比变动情况,并结合主要产品价格、销量、毛利率及费用率变动情况,说明重庆江电业绩变化及未能完成业绩承诺的原因,实际经营情况与收购时点假设预期存在的差异,以及公司前后信息披露是否存在不一致情形。

Table with 5 columns: 科目名称, 2022年度, 2021年度, 2020年度, 变动比例

2022年度,营业收入、营业成本分别较2021年度增长28.78%、29.61%,销售毛利率下降由12.06%下降至11.50%,下降0.56个百分点;研发及财务费用较2021年度增幅较大,最终导致净利润下降20.31%,为1,180.45万元。

(一)重庆江电2022年实际经营业绩与预测比较差异分析 1.主要产品售价、销量、毛利率的实际情况与预测对比情况

Table with 5 columns: 产品类型, 项目, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

角钢塔:通过对比分析,2022年角钢塔产品收入完成预测目标,由于销售单价较提升,角钢塔销量较收入较提升1.74%,但由于生产产出较大,导致角钢塔毛利率下降较大,毛利率较预测降低了4.28个百分点。

钢管塔:通过对比分析,2022年钢管塔产品收入完成预测目标,由于销售单价和销量数均较

预测上升,钢管塔销售收入较预测上升33.06%。钢管塔销售单价上升幅度大于成本上升幅度,钢管塔毛利率提高了2.81个百分点。但由于钢管塔占主营产品比例较小,并未扭转主营产品整体毛利率下降的趋势。

影响生产升本升高的主要因素:重庆江电未重庆江电管理预期上游原材料价格将趋于稳定,为确保在手订单的如期履约,加大了原材料库存采购,2022年的采购策略与实际市场发生发生了偏差,导致公司实际原材料价格较,最终导致2022年度当期所消耗的原材料价格超过预测。

Table with 5 columns: 项目, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

(1)销售费用 2022年度实际完成与预测差异如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

销售费用实际较预测次数少,主要是职工薪酬,因下游客户订单匹配不及预期导致中标服务费与预测数据有较大差异。

(2)管理费用 单位:万元

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

实际较预测次数少,主要是职工薪酬、折旧、咨询费与预测数据有较大差异。

公司收购完成之后,通过业务的整合,降低了销售费用和管理费用,最大限度发挥了业务的协同作用。

(3)研发费用 研发费用2022年实际与预测差异如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

实际较预测次数增加,主要是材料、职工薪酬与预测数据有较大差异。

公司收购完成之后,为拓展重庆江电的业务规模,增加产品价格,公司加强了研发方面的人员投入。

(4)财务费用 利息支出2022年度实际完成与预测差异如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 项目/年度, 2022年预测, 2022年实际, 2022年与预测差异

实际较预测次数增加1,233.41万元,主要是2022年度融资规模增加所致。

影响融资规模的主要原因如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 类别, 项目名称, 2022年预测, 2022年实际, 2022年实际与预测差异

2022年末,应收账款项目比预测增加2,657.45万元;应付账款及合同资产项目比预测减少3,250.32万元;存货项目比预测增加25,233.75万元;固定资产及在建工程项目比预测增加7,545.34万元;应收款项项目比预测减少24,146.16万元。上述差异,2022年度实际经营情况与预测存在较大差异,为5,632.37万元,重庆江电全年加权平均融资成本为4.2%,最终导致全年利息支出比预测多1,233.41万元。

综上,2022年度重庆江电主营产品所耗原材料价格与上年同期相比处于高位,导致本期主要成本超过预测,产能增加导致单位折旧及摊销成本上升;为应对原材料价格波动带来的风险,重庆江电增加库存保有量,同时根据总体产能规划,增加了固定资产投资,导致重庆江电有息负债增加,财务费用增加较大,导致重庆江电未完成2022年度业绩承诺。

(三)实际经营情况与收购时点假设预期存在的差异,公司前后信息披露是否存在不一致情形 收购时点重庆江电盈利预测:一是基于对行业前景的判断,市场潜力可观,长期来看具备较稳定的发展前景;二是基于对公司历史数据分析及管理预期对未来经营预测的准确性。但随着行业市场的竞争加剧叠加成本压力上升等因素导致重庆江电的预测,不存在经营情况与预测存在较大差异。收购时点假设预期与实际情况不一致的原因如下:

三、列示2021年至2022年重庆江电前五大客户及供应商情况,包括但不限于具体名称、关联关系,是否为本年新增,实际销售或采购内容、交易金额,期末应收、应付款余额情况,说明是否存在异常经营情况。

(一)前五大客户情况 1.2021年度 单位:万元

Table with 5 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 是否本年新增, 销售内容, 交易金额, 应收账款期末余额

公司近两年主要客户为国家电网、南方电网等央企、国企,主要客户资信状况良好,回款风险较低。

(二)前五大供应商情况 1.2021年度 单位:万元

Table with 5 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 是否本年新增, 采购内容, 交易金额, 应付账款期末余额

公司近两年主要客户为国家电网、南方电网等央企、国企,主要客户资信状况良好,回款风险较低。

(三)核查意见 经访谈,我们认为: 1.公司补充披露的重庆江电主要财务指标、经营数据,以及与业绩承诺相关的盈利预测主要参数及依据与我们了解的情况一致。

2.公司补充披露的重庆江电2021年、2022年利润表主要数据及同比变动情况与我们了解的情况一致,不存在前后信息披露不一致的情形。

3.公司补充列示的2021年至2022年重庆江电前五大客户及供应商情况与我们了解的情况一致,重庆江电主要应收账款单位为国家电网、南方电网等资信较高的大型国企,我们的经营无风险。

四、结合行业变化情况、重庆江电过往经营情况发展态势等,说明重庆江电2023年、2024年业绩承诺的可实现性,并进行必要的风险提示。

(一)行业发展趋势分析 我国经济的持续稳定向好将驱动电力行业未来投资保持长期增长,逐年增长的用电需求为电力投资带来稳定的内在需求。庞大的电力投资为输电线路铁塔行业长期可持续发展奠定坚实的基础。

双碳目标下,新建超特高压规划超预期,为输电线路铁塔行业带来重大战略机遇;“一带一路”的持续推进,为输电线路铁塔的出口提供巨大市场空间。“十四五”期间,国家电网投资约3,500亿美元(约合2.23万亿元人民币),推进电网转型升级,规划建设特高压工程“24条”及直流工程37万余公里,变电输电容量3.4亿千伏安,投资3,800亿元。

在国家双碳战略背景与稳增长目标下,我国电力需求保持持续增长,2022年电网投资再创新高,但随着行业市场竞争的加剧叠加成本压力上升等因素导致行业整体处于调整状态,行业发展机遇与挑战并存。行业盈利低谷期将加速竞争格局的重构,行业集中化趋势明显,头部企业凭借规模优势、资源优势、技术优势、组织优势等,具备更强的市场竞争力,有望受益于行业扩容及市场份额的重新提升。公司聚焦主业,保持战略定力,积极管理、协同内功,在行业盈利低谷期完成区域布局和产能储备,为公司未来抢抓市场机遇积蓄了充足动能及先发优势,2022年行业地位和综合竞争力将进一步提升。

(二)重庆江电2023年、2024年业绩承诺的可实现性 根据中天运会计师事务所(特殊普通合伙)出具的重庆江电电力设备有限公司2022年度审计报告(中天运[2023]审字第00848号),重庆江电2022年实现归属于母公司所有者的净利润1,180.45万元,扣除非经常性损益206.83万元后2022年度归属于母公司所有者的净利润为973.62万元,业绩承诺完成数为973.62万元,低于当年业绩承诺2,268.82万元,实际完成当年业绩承诺的30.03%。业绩承诺累计完成数为973.62万元,完成业绩承诺累计的8.72%。

鉴于重庆江电在2022年度经营净利润未达业绩承诺,公司将督促重庆江电管理层多措并举,确保完成业绩承诺:

1.优化重庆江电资本结构,降低有息负债融资规模,降低财务费用; 2.提升重庆江电产能,通过重庆江电“23区扩产项目”,扩充重庆江电整体产能,强化生产产能配套。

3.充分发挥协同优势,利用控股股东、母公司搭建的平台,在装备制造、集中采购、数字化升级等方面着力加强对重庆江电的支持与协同,降低采购成本,提高运营效率。

4.持续优化人力资源,着力解决重要产品尤其是特高压产品和钢管塔产品的人力资源配置问题。

5.提升中标能力,扩大在国家电网、南方电网等主要客户的中标品类,增加中标量。

6.公司加强全面预算管理,将财务指标转化为执行层面的业务指标,以成本管控为核心,加强存货及应收账款管理,持续提升运营效率,降低存货资金沉淀成本,促进利润提升。

7.通过完善目标、细化考核、强化绩效考核管理制,实现员工绩效目标与公司战略目标一致,激发经营潜能,增强公司凝聚力,夯实经营主体责任,保障2023年、2024年业绩承诺的完成。

(三)风险提示 1.业绩承诺未能实现的风险 承诺与津西型钢对重庆江电2022年度、2023年度及2024年度的净利润作出承诺,就重庆江电在业绩承诺期间实现的累计净利润达不到承诺净利润总数的约定进行约束,但在未达的生产经营过程中仍可能会受到市场政策及突发事件、管理风险、安全风险等多种因素制约,不排除存在重庆江电业绩承诺期间实际业绩低于承诺业绩的情形,提请投资者注意业绩承诺未能实现带来的风险。

2.商誉减值的风险 在公司合并资产负债表中形成约1.38亿元商誉,如重庆江电未来经营状况不及预期或盈利预测未能实现,则存在商誉减值的风险,从而对公司损益造成不利影响,提请投资者注意商誉减值风险。

问题:关于其他应付款,年报显示,公司2022年末其他应付款期末余额12.08亿元(其中资金拆借及利息11.68亿元),上年同期为0.04亿元,其中对关联方其他应付款期末余额11.69亿元,对津西贸易其他应付款期末余额4.01亿元,对津西型钢其他应付款期末余额3.87亿元,津西股份其他应付款期末余额3.80亿元。请公司:(1)逐笔披露其他应付款的情况,包括但不限于具体业务背景、业务模式、交易金额、发生时间、约定偿还时间等,并说明进行相关业务往来的必要性;(2)涉及关联方资金拆借,逐笔披露发生时间、交易对方、拆借或偿还金额、拆借资金用途、拆借利率、发生利息等情况,核实期间是否存在资金先拆出再收回的情形;(3)结合上述情况及其他明细项目的交易背景,说明2022年其他应付款大幅上升的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复: 一、逐笔披露其他应付款的情况,包括但不限于具体业务背景、业务模式、交易金额、发生时间、约定偿还时间等,并说明进行相关业务往来的必要性。

截至2022年末,公司其他应付款基本情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 序号, 客户, 关联关系, 业务内容, 往来余额

其他应付款具体情况: 1.2022年3月,公司第四届董事会第三次会议及2021年度股东大会审议通过《关于控股股东向公司及下属子公司提供财务资助暨关联交易的议案》,同意公司及下属子公司接受控股股东津西股份以借款形式提供的总额度不超过人民币10亿元的财务资助,借款期限不超过5年,利率不超过4.1%。

2022年8月,公司第四届董事会第八次会议及2022年第三次临时股东大会审议通过《关于控股股东向公司及下属子公司提供财务资助暨关联交易的议案》,同意公司及下属子公司接受控股股东津西股份以借款形式提供的总额度不超过人民币10亿元的财务资助,借款期限不超过5年,利率不超过4.1%。

(1)汇金融资租赁2022年5月、6月、10月分别向津西型钢拆借资金0.85亿元、0.89亿元、2亿元,合计3.74亿元,借款期限1年,到期本金一次付清。截至2022年12月31日共拆借资金3.74亿元,应付利息592.14万元。

(2)重庆江电2020年12月、2021年1月、5月分别向津西型钢拆借资金0.9亿元、1亿元、1亿元。截至2022年12月31日共拆借资金2.9亿元,应付利息1,213.81万元。

(3)江苏汇达2021年1月向津西型钢拆借资金2.5亿元,借款期限1年,到期本金一次付清。截至2022年12月31日共拆借资金2.5亿元,应付利息1,049.51万元。

(4)重庆江电2021年2月、3月共向津西型钢拆借1.35亿元,借款期限1年,到期后重庆江电进行展期。截至2022年12月31日共拆借资金1.35亿元,应付利息565.05万元。

截至本公告披露日,控股股东对公司提供的财务资助均在上授授权范围内执行。

2.2022年2月,公司全资子公司青岛高华年海华贸易有限公司(以下简称“青岛高华”)与津西型钢签订购销协议,收购重庆江电80%股权,交易价格2.84亿元。截至2022年12月31日,剩余股权转让款8,520万元,于2023年4月26日支付完毕。

3.青岛诚威智能装备有限公司、安邦机电智能装备有限公司、青岛诚威智能装备有限公司、青岛诚威智能装备有限公司,公司经营性往来款,每笔交易发生后,青岛诚威智能装备有限公司以支付宝转账或银行转账方式支付,收款时间、金额与公司实际付款需求存在错配。2022年末,经银行受托支付供应商支付原材料采购款及设备购置款,预付款都由供应商转账回公司。

4.小金额款项:保证金押金132.92万元为收取的保证金与押金,代收代付7.93万元为代收尚未支付的劳务公司;应付费用款245.85万元为未支付的劳务公司及其他应付款项。

二、涉及关联方资金拆借的,逐笔披露发生时间、交易对方、拆借或偿还金额、拆借资金用途、拆借利率、发生利息等情况,核实期间是否存在资金先拆出再收回的情形。

1.其他应付款中涉及资金拆借的具体情况如下:

Table with 5 columns: 拆入方, 拆出方, 金额/万元, 拆借日期, 借款日期, 还款日期, 拆借利率, 发生利息/万元

2.2022年度 单位:元

Table with 5 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 是否本年新增, 采购内容, 交易金额, 应付账款期末余额

2.2022年度 单位:元

Table with 5 columns: 序号, 客户名称, 关联关系, 是否本年新增, 采购内容, 交易金额, 应付账款期末余额

根据对其他应付款的分析检查,公司期末其他应付款余额大幅度上升的主要原因:一是由于公司业务发展扩大,日常经营资金需求增加导致其他应付款增加;二是因股权收购款及支付“十四五”资产收购款向关联方资金拆借所致。综上,公司2022年其他应付款大幅上升是合理的。

会计师意见: 一、核查程序 1.检查其他应付款相关的合同、银行往来单据等;选取重要项目进行函证;了解具体业务背景、业务模式、交易金额、发生时间、约定偿还时间以及业务往来的必要性。

2.检查关联方资金拆借合同,了解业务发生时间、交易对方、拆借或偿还金额、拆借资金用途、拆借利率等情况,关注是否存在资金先拆出再收回的情形。

3.分析了2022年其他应付款大幅上升的原因及合理性。

二、核查意见 经访谈,我们认为: 1.其他应付款期末余额主要是控股股东及其关联方对公司提供的借款增加,尚未支付的股权收购款以及股权转让支付供应商预付部分转让子公司的金额,相关交易金额、发生时间、偿还时间符合合同约定,相关业务往来均为公司生产经营过程中形成,具有必要性。

2.关联方资金拆借,不存在资金先拆出再收回的情形。

3.公司其他应付款期末余额增加主要是控股股东及其关联方对公司提供的借款增加,尚未支付的股权收购款影响,具有合理性。

问题:关于应收账款,年报显示,2022年末公司应收账款账面14.87亿元,同比增长40.25%,占资产比例为25.05%,其中前五名的应收账款合计3.30亿元,占20.36%。公司对应应收账款计提减值准备1.65亿元,计提比例10.17%,其中按单项计提坏账准备4345万元,计提比例80.62%。请公司补充披露:(1)按欠款方归集的前五名应收账款名称,是否为关联方,销售产品、交易金额、交易时间、期末应收账款余额、账龄及坏账计提情况等,并结合交易情况说明是否存在回款风险;(2)按单项计提坏账准备的应收账款名称,与公司关联关系、历史交易金额、销售产品、回款情况、各期末应收账款余额、坏账计提情况,并结合应收对象经营情况、财务状况说明公司对有关应收账款大额计提坏账准备的原因及合理性;(3)结合同行业可比公司坏账计提比例,进一步说明公司对应收账款坏账准备计提比例合理性;以及是否存在坏账准备计提不充分的情况。请年审会计师发表意见。

公司回复: 一、按欠款方归集的前五名应收账款名称,是否为关联方、销售产品、交易金额、交易时间、期末应收账款余额、账龄及坏账计提情况等,并结合交易情况说明是否存在回款风险。

2022年末,应收账款前五名具体情况如下: 单位:元

Table with 5 columns: 单位名称, 关联关系, 期末余额, 占应收账款期末余额比例, 已计提坏账准备

根据同行业各期末坏账准备金额均大于账龄2年以上的应收账款余额。

综上所述,公司应收账款的坏账准备计提是充分的。

会计师意见: 一、核查程序 1.查询应收账款相关客户的工商资料进行检查;获取客户相关客户的销售合同检查,检查销售明细及客户验收单等相关资料;检查相关客户的销售回款情况,复核应收账款计提情况。

2.检查单项计提坏账准备的应收账款名称的函证资料,分析核对有关应收账款大额计提坏账准备的原因及合理性。

3.查询同行业上市公司坏账计提比例,对比分析公司应收账款坏账准备计提比例的合理性和计提金额的充分性。

(一)中电建武汉铁塔有限公司2022年末应收账款余额为84,571,570.54元,按账龄计提坏账准备4,228,578.53元,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 交易时间, 交易内容, 交易金额(含税), 回款情况

(二)德州汇鑫通交通设施有限公司2022年末应收账款余额为82,387,491.26元,按账龄计提坏账准备4,178,651.35元,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 交易时间, 交易内容, 交易金额(含税), 回款情况

(三)广东电网有限责任公司2022年末应收账款余额为68,396,559.36元,按账龄计提坏账准备3,419,827.97元,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 交易时间, 交易内容, 交易金额(含税), 回款情况

(四)HJT STEEL TOWER(NORTH AMERICA)CO.,LTD 2022年末应收账款余额为52,242,375.84元,已根据账龄客户具体情况按单项计提坏账准备41,793,900.67元,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 交易时间, 交易内容, 交易金额(含税), 回款情况

(五)德州广鑫铁塔制造有限公司2022年末应收账款余额为42,994,854.00元,按账龄计提坏账准备2,149,742.70元,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 交易时间, 交易内容, 交易金额(含税), 回款情况

中电建武汉铁塔有限公司、德州汇鑫通交通设施有限公司、广东电网有限责任公司、德州广鑫铁塔制造有限公司应收账款账龄多数在一年以内,根据公司的会计政策以及公司采取的客户资信信息,未发现上述公司应收款项存在特别减值风险,故按账龄组合计提坏账。上述客户发生回款风险较低。

HJT STEEL TOWER(NORTH AMERICA)CO.,LTD情况详见问题4、二。

二、按单项计提坏账准备的应收账款名称,与公司关联关系、历史交易金额、销售产品、回款情况、各期末应收账款余额、坏账计提情况,并结合应收对象经营情况、财务状况说明公司对有关应收账款大额计提坏账准备的原因及合理性。

公司单项计提减值损失的应收账款情况:

Table with 5 columns: 应收账款单位, 关联关系, 期末余额, 坏账准备, 计提比例(%)

(一)HJT STEEL TOWER(NORTH AMERICA)CO.,LTD具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 销售时间, 销售产品, 销售金额(含税), 回款, 期末应收账款, 坏账准备

2020年4月,本公司就国际货物买卖合同纠纷一案,向山东省青岛市中级人民法院提交了《民事起诉状》,请求法院判令被告HJT STEEL TOWER(NORTH AMERICA)CO.LTD支付所欠公司货款人民币51,389,487.84元及相关利息。

2021年11月,公司收到山东省青岛市中级人民法院送达的《民事判决书》(2020)鲁02民初872号,判决如下:

被告青岛汇达设备有限公司、被告安邦机电智能装备有限公司、被告青岛诚威智能装备有限公司、被告青岛诚威智能装备有限公司,于本判决生效之日起十日内给付原告青岛汇达设备有限公司货款人民币48,354,041.19元及利息(自2018年5月13日至2019年8月19日按照中国人民银行同期贷款利率计算利息和违约金为人民币2,960,341.86元;自2019年8月20日至判决发生法律效力之日按照同期中国人民银行同期贷款中心公布的贷款利率计算利息)。

截至本公告披露日,被告未履行上述判决,公司已向山东省青岛市中级人民法院申请强制执行,公司已就相关款项申请计提减值损失,公司判断计提的减值损失能够涵盖预计的减值损失。

(二)上海恒中实业发展有限公司,具体情况如下:

Table with 5 columns: 序号, 销售时间, 销售产品, 销售金额(含税), 回款, 期末应收账款, 坏账准备

2017年10月8日,公司与上海恒中实业发展有限公司签订铁塔塔工合同,因上海恒中实业发展有限公司未及时支付款,公司于2019年1月29日向郑州市中级人民法院提起诉讼,郑州市中级人民法院于2019年7月26日判决,判令上海恒中实业发展有限公司支付货款1,659,677.99元。判决后被告未履行上述判决,公司于2020年1月3日向郑州市中级人民法院申请强制执行,但上海恒中实业发展有限公司暂无可供执行财产,因此公司于2020年度全额计提坏账准备。

三、结合同行业可比公司坏账计提比例,进一步说明公司对应收账款坏账准备计提比例合理性,以及是否存在坏账准备计提不充分的情况。

(一)坏账准备计提的充分性 报告期内公司计提坏账准备情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 项目, 2022年12月31日, 2021年12月31日, 2020年12月31日

(二)坏账准备政策与同行业可比上市公司比较情况 公司根据自身业务销售结算模式,分析历史应收账款的回款情况,并参考同行业上市公司惯例,在综合考虑的基础上,按照谨慎性原则,制定了坏账准备计提政策。公司按账龄分析法计提坏账准备的政策与同行业可比上市公司相比不存在重大差异,具体情况如下表所示:

Table with 5 columns: 账龄, 坏账准备计提比例, 关联方坏账, 风险比例, 汇兑准备

(三)坏账准备减值测试 一般情况下,账龄2年以上的应收款项发生坏账的可能性较大,报告期内公司账龄2年以上的应收账款余额和计提的坏账准备比较如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年度, 2021年度, 2020年度