

证券代码:600686 证券简称:金龙汽车 编号:2024-078

厦门金龙汽车集团股份有限公司 关于回复上海证券交易所对公司2024年 半年度报告的信息披露监管工作函的公告

本公司董事及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

厦门金龙汽车集团股份有限公司(以下简称“金龙汽车”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于厦门金龙汽车集团股份有限公司2024年半年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】3522号)(以下简称“监管工作函”)。公司对监管工作函所提出的问题进行了认真核查和回复。现就监管工作函相关问题公告如下:

问题一:关于应收账款收入确认。公司2017年以来应收账款账龄持续快速增长,截至2023年末应收账款7.53亿元,较期初增加7.96%,公司分期销售采用分期收款的方式,至2024年6月30日新增分期收款商品销售收入账龄长账龄占比提升,至2024年半年度期末账龄长账龄应收账款占比22.63%,应收账款资产减值准备的34.33%,坏账计提比例2.16%,组合计提的应收账款坏账计提比例7.58%。

请公司:(1)结合行业发展情况,公司产品销售情况,销售信用政策,行业地位、议价能力、资金及现金流情况等,并对同行业公司可比公司,说明公司应收账款规模持续快速增长分期销售规模的合理性,是否存在收款信用政策调整的情况;(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明长账龄应收账款占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况;(3)补充披露分期收款销售下的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。请年审会计师对问题一发表意见。

【回复】

一、结合行业发展情况,公司产品销售情况,销售信用政策,行业地位、议价能力、资金及现金流情况等,并对同行业公司可比公司,说明公司应收账款规模持续快速增长分期销售规模的合理性。

公司应收账款规模持续快速增长的原因如下:

2017年以来,公司产品销售形成的应收账款账面价值和销售收入金额如下表所示:

年度/期末	营业收入	合计	应收账款	合同资产	长期应收款	应收票据	应收账款减值准备
2017年2017年末	177.36	147.01	139.43	-	-	7.58	-
2018年2018年末	182.91	141.75	136.71	-	-	5.04	-
2019年2019年末	129.91	129.12	121.11	-	-	0.85	7.26
2020年2020年末	139.58	111.98	79.39	21.79	0.49	0.88	9.43
2021年2021年末	154.18	100.02	50.57	16.76	23.50	2.01	7.18
2022年2022年末	182.40	117.17	63.62	18.61	27.53	2.03	5.38
2023年2023年末	194.00	92.94	42.42	12.91	24.93	1.08	11.60

新收入准则实施后,销售收入形成应收账款和合同资产列报。公司2019年1月1日开始执行的新收入准则,在财务报表中新增了“应收账款”科目。公司2020年1月1日开始执行的新收入准则,在财务报表中新增了“合同资产”和“长期应收款”科目。随着公司对收入准则中关于重大融资成分的理解进一步深入,在2021年开始执行更为严格的分类标准,将收款期限1年以上的销售款分类为分期收款,使得2021年末的长期应收款相较于2020年末有了显著增加。同时,新准则实施后,公司销售分期收款收入按照公允价值入账,收款性质和条件不同分期在应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产(含一年以上合同资产)、长期应收款(含一年以上长期应收款)科目列报。

应收账款核算公司销售整车到客户验收合格并签收,应收账款核算公司销售整车到客户验收合格并签收并开具发票和信用证;长期应收款核算分期收款账期一年以上的未到到期应收货款;合同资产核算销售整车未到期的未到验收和未满足申报条件的分期账款;应收账款核算销售整车到客户验收合格并开具发票且未到申报条件的分期账款,包括全款销售和账期一年以内的分期账款,分期收款账期一年以上的已到验收应收货款,已到申报条件的分期账款和申报条件的分期账款。

基于上述重分类形式影响,下文不考虑收入准则新收入准则对报表项目列报变动影响,统一选取各期末应收账款形成的应收账款计入分析。

2023年末公司应收账款账面余额92.94亿元,较2017年末147.01亿元减少54.07亿元,下降率36.78%,2017年以来公司应收账款账龄呈下降趋势。2017年至2019年公司营业收入稳步增长,年营业收入维持在180亿元左右,2020年营业收入大幅回落,之后营业收入逐年上升,2023年度营业收入达194亿元,销售规模较2017年。

营业收入上升而应收账款下降主要系公司国内外市场的销售收入发生较大变化,同时国内外市场的信用政策差异较大形成。

公司2023年2017年按地区列示主营业务收入金额、占比、变动情况如下:

销售地区	2023年	2017年	占比	变动比率	
国内	862,011.39	48,336	-35.85%	1,343,671.69	788.5%
海外	921,512.30	51,676	155.61%	360,512.85	211.5%
合计	1,783,523.69	100,000	-	1,704,184.54	100.0%

2017年国内销售收入为134.37亿元,国内客户涉及较多国有公司,该类客户通常采用分期收款方式销售,分期收款账期较长,故2017年末应收账款余额较大。

2023年国内销售收入86.20亿元相较2017年134.37亿元大幅下降,2023年末国内客户应收款项较2017年末减少较大。此外,考虑到海外地区销售,经济和文化等方面差异影响,公司严格把控海外销售回款风险,对国内客户的信用政策较为谨慎,2023年国内销售收入92.15亿元较2017年36.60亿元大幅增加加整体账龄下降,2023年末应收账款账龄呈下降趋势。

金龙汽车与同行业公司可比公司宇通客车2023年、2017年应收账款和营业收入金额及变动情况如下:

公司	营业收入	2023年/2017年末	2017年/2017年末	变动比率
宇通客车	项目	270.42	332.22	-18.60%
	应收账款	64.59	20.24	-68.38%
金龙汽车	营业收入	194.00	177.36	9.38%
	应收账款	92.94	147.01	-36.78%

注:宇通客车数据取自年报附注,应收账款为应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产和长期应收款之和。

由上可知,2023年2017年,金龙汽车与宇通客车应收账款项均大幅下降,变动趋势一致。

综上所述,公司营业收入上升而应收账款下降主要受国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

二、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

一、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

收款方式	期末余额	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	7,428,384	3,314,177	17,762.46	66,418	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
合计	1,000,872.48	608,204.1	17,762.46	66,418	148,531.48

注:金龙汽车主要业务集中体现在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙汽车有限公司(以下简称“金龙汽车”)和金龙汽车(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

由上可知,公司分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

综上所述,公司分期收款销售收入下降主要系国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

三、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

一、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

收款方式	期末余额	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	7,428,384	3,314,177	17,762.46	66,418	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
合计	1,000,872.48	608,204.1	17,762.46	66,418	148,531.48

注:金龙汽车主要业务集中体现在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙汽车有限公司(以下简称“金龙汽车”)和金龙汽车(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

由上可知,公司分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

综上所述,公司分期收款销售收入下降主要系国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

三、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

一、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

收款方式	期末余额	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	7,428,384	3,314,177	17,762.46	66,418	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
合计	1,000,872.48	608,204.1	17,762.46	66,418	148,531.48

注:金龙汽车主要业务集中体现在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙汽车有限公司(以下简称“金龙汽车”)和金龙汽车(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

由上可知,公司分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

综上所述,公司分期收款销售收入下降主要系国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

三、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

一、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

收款方式	期末余额	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	7,428,384	3,314,177	17,762.46	66,418	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
合计	1,000,872.48	608,204.1	17,762.46	66,418	148,531.48

注:金龙汽车主要业务集中体现在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙汽车有限公司(以下简称“金龙汽车”)和金龙汽车(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

由上可知,公司分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

综上所述,公司分期收款销售收入下降主要系国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

三、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

一、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

(2)补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

收款方式	期末余额	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	7,428,384	3,314,177	17,762.46	66,418	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
合计	1,000,872.48	608,204.1	17,762.46	66,418	148,531.48

注:金龙汽车主要业务集中体现在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙汽车有限公司(以下简称“金龙汽车”)和金龙汽车(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

由上可知,公司分期收款销售收入按厦门金龙汽车子公司口径合并计算。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系持续保持分期销售规模的情况。

综上所述,公司分期收款销售收入下降主要系国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异影响,应收账款下降具有合理性。

三、补充披露不同收款方式下的交易背景,分类标准及选择条件,账龄、主要客户、信用期限、回款情况等,说明分期收款账龄占比提升原因;组合计提的应收账款的确认及合理性,是否存在账龄计提比例不足、不充分的情况。

【回复】

账龄分布	金额(万元)	占比	坏账准备(万元)
1年以内	116,566.76	50.49%	2,514.94
1-2年	82,385.38	35.62%	1,777.48
2-3年	22,906.70	9.90%	494.22
3年以上	9,443.85	4.08%	202.75
合计	231,302.68	100.00%	4,990.39

在账龄分布方面,1年以内的长期应收账款为11.66亿元,占长期应收账款的50.49%;1-2年的为8.24亿元,占比35.62%;2-3年为2.29亿元,占比9.90%;3年以上的为0.94亿元,占比4.08%。由此可见,大部分分期收款账龄在1年以内和1-2年,公司长期应收账款账龄分布合理。

公司账龄与行业政策存在一定差异,主要系分期收款账龄长账龄占比提升,计提比例高于同行业公司,主要系分期收款账龄长账龄占比提升,计提比例高于同行业公司,主要系分期收款账龄长账龄占比提升,计提比例高于同行业公司。

综上所述,长期应收账款账龄分布合理,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司。

2024年6月30日,主要客户计提的应收账款坏账计提比率为7.58%。按组合计提的应收账款坏账计提比率高于长期应收账款,主要系组合计提的应收账款包括客户逾期未付款的账龄,逾期应收账款信用风险较高坏账计提比例提升。

综上所述,长期应收账款账龄分布合理,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司。

三、是否存在账龄计提不及时、不充分的情形

公司销售形成的应收账款,合同资产和长期应收款,收款性质和收款条件分别在应收账款、合同资产和长期应收款科目核算和列报。公司应收款项采用预期信用损失模型(按账龄组合计提)计提坏账损失,并将应收账款科目分为单项计提应收账款、逾期应收账款、未逾期应收账款三个部分。2024年6月30日和2023年12月31日,公司应收账款坏账计提情况如下表所示:

项目	2024年6月30日	2023年12月31日				
单项计提	88,117.06	88,240.96	99.81%	93,817.76	93,648.86	99.82%
未逾期组合	743,251.00	15,798.12	2.13%	642,187.66	13,111.71	2.04%
逾期组合	89,714.99	28,474.28	31.74%	66,608.48	25,244.56	37.99%
应收账款	921,383.05	132,221.45	14.38%	802,613.90	132,005.13	16.45%

注:应收账款项包括在应收账款、合同资产和长期应收款三个科目核算和列报的应收账款。

2023年12月31日和2024年6月30日,长期应收账款1年内账龄的长期应收账款坏账计提比率分别为3.20%和2.16%。由上表可知,2023年12月31日和2024年6月30日长期应收账款的坏账计提未逾期组合坏账计提比率分别为2.04%和2.13%,与长期应收账款坏账计提比例接近,长期应收账款坏账计提比例提升。

公司应收账款均以计提预期信用损失,2023年末和2024年6月末应收账款坏账计提比率分别为16.45%、14.38%,期初坏账计提比率略高于期末,不存在前期计提减值不及时、不充分的情形。

三、补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

【回复】

一、补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

(1)补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

(2)补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

2024年6月30日,主要客户计提的应收账款坏账计提比率为7.58%。按组合计提的应收账款坏账计提比率高于长期应收账款,主要系组合计提的应收账款包括客户逾期未付款的账龄,逾期应收账款信用风险较高坏账计提比例提升。

综上所述,长期应收账款账龄分布合理,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司。

三、是否存在账龄计提不及时、不充分的情形

公司销售形成的应收账款,合同资产和长期应收款,收款性质和收款条件分别在应收账款、合同资产和长期应收款科目核算和列报。公司应收款项采用预期信用损失模型(按账龄组合计提)计提坏账损失,并将应收账款科目分为单项计提应收账款、逾期应收账款、未逾期应收账款三个部分。2024年6月30日和2023年12月31日,公司应收账款坏账计提情况如下表所示:

项目	2024年6月30日	2023年12月31日				
单项计提	88,117.06	88,240.96	99.81%	93,817.76	93,648.86	99.82%
未逾期组合	743,251.00	15,798.12	2.13%	642,187.66	13,111.71	2.04%
逾期组合	89,714.99	28,474.28	31.74%	66,608.48	25,244.56	37.99%
应收账款	921,383.05	132,221.45	14.38%	802,613.90	132,005.13	16.45%

注:应收账款项包括在应收账款、合同资产和长期应收款三个科目核算和列报的应收账款。

2023年12月31日和2024年6月30日,长期应收账款1年内账龄的长期应收账款坏账计提比率分别为3.20%和2.16%。由上表可知,2023年12月31日和2024年6月30日长期应收账款的坏账计提未逾期组合坏账计提比率分别为2.04%和2.13%,与长期应收账款坏账计提比例接近,长期应收账款坏账计提比例提升。

公司应收账款均以计提预期信用损失,2023年末和2024年6月末应收账款坏账计提比率分别为16.45%、14.38%,期初坏账计提比率略高于期末,不存在前期计提减值不及时、不充分的情形。

三、补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

【回复】

一、补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

(1)补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

(2)补充披露分期收款销售的收入确认依据,具体时点及依据等,结合销售模式、合同中的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

2024年6月30日,主要客户计提的应收账款坏账计提比率为7.58%。按组合计提的应收账款坏账计提比率高于长期应收账款,主要系组合计提的应收账款包括客户逾期未付款的账龄,逾期应收账款信用风险较高坏账计提比例提升。

综上所述,长期应收账款账龄分布合理,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司,坏账计提比例高于同行业公司。

三、是否存在账龄计提不及时、不充分的情形

公司销售形成的应收账款,合同资产和长期应收款,收款性质和收款条件分别在应收账款、合同资产和长期应收款科目核算和列报。公司应收款项采用预期信用损失模型(按账龄组合计提)计提坏账损失,并将应收账款科目分为单项计提应收账款、逾期应收账款、未逾期应收账款三个部分。2024年6月30日和2023年12月31日,公司应收账款坏账计提情况如下表所示: