

## 辽宁科隆精细化工股份有限公司

### 关于深圳证券交易所对科隆股份 2021 年半年报

#### 问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

辽宁科隆精细化工股份有限公司（以下简称“科隆股份”、“上市公司”或“公司”）于 2021 年 9 月 7 日收到深圳证券交易所《关于对辽宁科隆精细化工股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第 24 号）（以下简称“《问询函》”），公司根据《问询函》的要求，就相关事项展开了认真核查，现将回复内容公告如下：

**问题一：报告期末，你公司短期借款余额 51,359 万元；应付票据期末余额 14,760 万元，较期初增长 142.76%；应付账款期末余额 12,091 万元，较期初增长 28.46%。同期货币资金期末余额为 22,931 万元，其中 11,424 万元货币资金因承兑汇票、信用证和保函保证金受限。**

**（1）请结合报告期内业务规模、结算方式及变化情况说明你公司应付票据余额、应付账款余额大幅增长的原因及合理性，与全年采购额、营业成本、存货变动的匹配情况，应付票据及应付账款规模和业务规模、收入变动趋势是否匹配。**

**回复：**

**1、业务规模、结算方式及变化**

报告期内，公司原有业务平稳有序开展，销售收入稳中有升。同时，公司收购了聚洵半导体（上海）有限公司（以下简称“聚洵半导体”）51%股权，新增模拟集成电路芯片的研发和销售业务，将业务板块延伸在化工各领域之外，并在电子及电子化学品市场进行布局开始进入芯片行业。公司全资孙公司沈阳华武建筑新材料科技有限公司（简称“沈阳华武”）成立了沈阳市华武建材机械设备租赁有限公司，主营道路货物运输及建筑工程机械与设备租赁等。

公司对于主要原材料，主要采用预付账款的结算方式，对于其他各类辅材，主要采用应付账款，即账期结算，分为货到付款、货到 30 天付款等不同账期，支付方式主要是现金及票据。公司生产经营具有一定行业性质：由于每年春节假期等原因，大部分工程项目开工较

晚，每年第一季度都是销售及回款的淡季，在此期间，仍会采购原材料，生产产品，储备存货以待气温回暖时销售。因此，报告期内，公司销售回款相对较少，采购相对较多，资金相对紧张，公司在银行开具了一些应付票据，用于购买原材料，截止报告期末，公司应付票据较期初增长较多。另外新设子公司沈阳市华武建材机械设备租赁有限公司，根据业务经营需要，购置了运输车辆及设备，报告期末增加应付账款 1,863 万元，成功收购聚淘半导体后，聚淘半导体应付账款并入公司合并报表 226 万元。

## 2、全年采购额、营业成本、存货及收入变动

单位：万元

项目	2021 年上半年	2020 年（上半年）	变动比率
营业收入	45,272.86	42,852.38	5.65%
主营业务成本	39,329.18	36,222.62	8.58%
采购额	58,176.20	48,481.68	20.00%
存货余额	27,844.08	19,807.70	40.57%

从上表可知，报告期内，公司营业收入与营业成本基本成同比上升趋势；采购额比上年同期上升 20.00%，存货余额比上年同期上升 40.57%，应付票据及应付账款规模和业务规模、收入变动趋势相匹配。

**(2) 请结合你公司业务发展、营运资金安排、未来投资计划等补充说明账面留存大量货币资金的同时维持较高债务规模的原因及合理性，债务资金的具体用途，是否符合行业特征。**

**回复：**

科隆股份主营产品为聚羧酸减水剂、聚醚单体，其中聚醚单体是合成聚羧酸减水剂的中间体。聚羧酸减水剂广泛应用于高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑，产品应用工程项目一般具有建设周期、回款周期较长等特点。

由于每年春节假期等原因，大部分工程项目开工较晚，每年第一季度都是销售及回款的淡季，且部分回款以票据的方式支付，考虑到资金成本，公司不会将票据全部用于贴现。同时，这段期间公司仍会采购原材料，生产产品，储备存货以待气温回暖时销售，保证工程项目开工时的货物能够及时供给。这使得销售回款不能及时补充资金支出，为支付公司正常运营开支，需使用上年末资金储备。同时公司未对公司及公司子公司的资金采取集中管理，因此公司的子公司均需储备充足的资金，避免资金缺口带来的经营风险等。

公司 2021 年预测的日常运营需求计划：公司 2021 年月平均资金需求约为 12,147 万元左右，债务资金的主要用途是用于购买生产所用原材料。公司资金需求较大，同时公司偿还

借款是根据银行借款到期有序偿还。公司目前暂无投资计划。

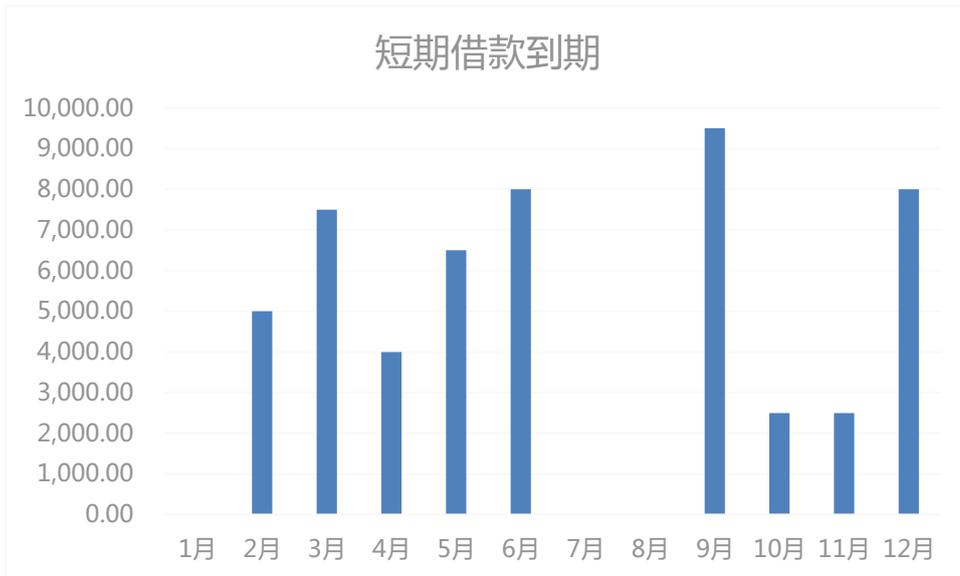
综上所述，根据公司业务发展的需要，公司期末留存一定数量的货币资金是具有必要性的。

### 1、近三年科隆股份存贷款情况

项目	2021年上半年期末余额（万元）	2020年期末余额（万元）	2019年期末余额（万元）
货币资金	22,930.74	18,982.70	27,370.61
短期借款	51,358.84	49,377.43	49,286.77
占比（货币资金/短期借款）	45%	38%	56%

公司在货币资金余额较高的情况下维持较大规模有息负债，是基于公司对当前融资环境状况以及经营、偿债等资金需求考虑，具有必要性和合理性。

短期借款2021年到期情况如下：



2021年6月末科隆股份非受限货币资金11,507.2万元，2021年7-9月短期借款到期金额9,500万元，公司有必要持有一定规模货币资金以满足经营和偿债需求。

### 2、对比同行业公司货币资金与短期借款规模情况

单位：万元

项目	科隆股份	奥克股份	三圣股份	苏博特
货币资金	22,930.74	67,428.54	30,054.86	76,378.55
短期借款	51,358.84	133,262.62	72,643.00	110,280.00
占比（货币资金/短期借款）	45%	51%	41%	69%

报告期内公司经营情况稳健，借款本息均如期偿还，债务资金的主要用途是用于购买公

司生产所用的原材料。

与同行业相比，科隆股份货币资金与短期借款比率相对较低，其中奥克股份和苏博特均高于科隆股份。科隆股份货币资金与短期借款比率符合同行业整体特征。

(3) 请结合货币资金、可变现资产、经营净现金流量和未来投资安排，分析说明公司的债务偿付能力，是否存在债务集中到期情况，并评估流动性风险。

回复：

1、货币资金、可变现资产、经营净现金流量

单位：万元

项目	2021年6月30日
货币资金	22,930.74
可变现资产	
其中： 应收票据	14,667.22
应收账款	55,094.07
其他应收款	3,935.68
存货	28,664.42
经营净现金流	-3,935.64

2、短期借款明细表

单位：万元

贷款银行	本金金额	年利率	借款开始日	借款到期日	利息总额
	(万元)				(万元)
广发银行	2,000	6.09%	2020-9-4	2021-9-3	123.15
辽阳银行	5,000	5.66%	2020-9-11	2021-9-10	267.2
浦发银行	2,500	5.22%	2020.11.27	2021-11-22	96.79
辽阳银行	5,000	5.66%	2020-12-7	2021-12-6	200.45
浦发银行	2,500	5.22%	2021-1-4	2021-10-20	182.63
浦发银行	3,000	5.22%	2021-1-4	2021-12-20	
辽阳银行	5,000	5.66%	2021-2-26	2022-2-25	138.36
辽阳银行	5,000	5.66%	2021-3-19	2022-3-17	121.85
辽阳银行	4,000	5.66%	2021-4-12	2022-4-11	82.38
辽阳银行	2,900	5.66%	2021-5-11	2022-5-10	46.1
辽阳银行	4,900	5.66%	2021-6-7	2022-6-6	56.24
广发银行	20	7.20%	2021-7-29	2023-7-29	0.09
成都银行新津支行	1,370	4.55%	2021-6-10	2022-6-9	63.2
上海浦东发展银行股份	2,500	5.66%	2020-9-28	2021-9-27	95.43

有限公司辽 阳支行					
广发银行	1,800	6.09%	2021-6-4	2022-5-30	5.18

公司报告期末,短期借款余额为 51,359 万元,短期借款到期日比较均匀的分配到各月,不存在集中到期的情况,贷款利息都是按月收取,不存在需要集中偿付的问题。

### 3、同行业公司偿债能力

项目	资产负债率	现金比率	流动比率	速动比率
科隆股份	55.01%	24.31%	131.70%	102.18%
奥克股份	39.94%	31.30%	103.55%	85.97%
红墙股份	38.63%	21.28%	234.73%	221.02%
垒知集团	42.51%	19.15%	178.04%	171.74%
三圣股份	62.60%	11.56%	91.47%	79.22%
苏博特	42.66%	28.03%	162.74%	147.72%

从上表可以看出,公司资产负债率为 55.01%,相对于行业平均水平较高。公司流动比率、速动比率较行业平均水平略微偏低,现金比率与同行业平均水平基本持平。总体而言,公司短期偿债能力与同行业相比,不存在异常,偿债压力处于中等水平。

公司可变现资产为 125,292.13 万元,远远大于短期借款金额,且到期债务为均匀分布在各月,不存在流动性风险。

**(4) 请说明货币资金受限原因是否真实、受限规模是否与交付保证金的业务量相一致,是否存在与大股东及关联方资金共管、银行账户归集等情形。**

**回复:**

受限资金明细表

序号	银行名称/项目	受限金额	类别	保证金比例	开票金额	备注
1	广发银行辽阳分行	1,000.00	承兑汇票保证金	50%	2,000.00	未到期
2	广发银行辽阳分行	1,500.00	承兑汇票保证金	50%	3,000.00	到期已承兑
3	招行大连万达广场支行	500.00	信用证保证金	50%	1000.00	到期已承兑
4	招行大连万达广场支行	480.00	信用证保证金	50%	960.00	未到期
5	招行大连万达广场支行	510.00	承兑汇票保证金	51%	1000.00	未到期
6	招行大连万达广场支行	510.00	承兑汇票保证金	51%	1000.00	未到期
7	招行大连万达广场支行	510.00	承兑汇票保证金	51%	1000.00	未到期
8	广发银行辽阳分行	1,500.00	承兑汇票保证金	50%	3000.00	未到期
9	招行大连万达广场支行	1,020.00	承兑汇票保证金	51%	2000.00	未到期
10	招行大连万达广场支行	877.20	承兑汇票保证金	51%	1,720.00	未到期
11	广发银行辽阳分行	1,500.00	承兑汇票保证金	50%	0.00	到期已承兑
12	广发银行辽阳分行	1,500.00	承兑汇票保证金	50%	3,000.00	未到期
13	贵南 11 局	7.15	保函保证金	5%		工程未完工

14	贵南3局	9.19	保函保证金	5%		工程未完工
	合计	11,423.54			19,680.00	

如上表所示，公司货币资金受限原因主要是在银行开具承兑汇票及保函所致，受限规模与银行要求提供的保证金比例相一致，不存在与大股东及关联方资金共管、银行账户归集等情形。

**问题二：报告期内，你公司实现营业收入 45,273 万元，同比增加 5.66%；经营活动产生的现金流量净额为-3,937 万元，同比下降 2,257.49%。请结合报告期内公司销售信用政策的变动、销售及收款模式、采购和付款模式、产品销售及周转情况和重大合同的履约状况等分析说明经营活动产生的现金流量净额大幅减少、经营活动现金流入和营业收入变动差异较大的原因和合理性，量化分析公司目前现金流量状况对偿债能力和正常运营是否存在影响。**

**回复：**

**（一）报告期内公司销售信用政策的变动、销售及收款模式、采购和付款模式、产品销售及周转情况和重大合同的履约状况**

1、公司销售信用政策、销售及收款模式、采购及付款模式

（1）公司销售信用政策

①公司的信用政策（不包括四川恒泽）

公司根据客户信用等级评价标准，将客户分为 A、B、C、D 级 4 个信用等级，具体分类标准及执行信用政策见下表：

客户类别	客户信息	信用政策
A 类	行业知名度高，信誉高、资金雄厚，长期客户	对 A 级信用较好的客户，可以有一定的赊销额度和回款期限
B 类	行业知名度较高，信誉较好，中短期客户	对 B 级客户，一般要求现款现货。可先设定一个额度，再根据信用状况逐渐放宽。
C 类	行业知名度较低，中短期客户	对 C 级客户，要求现款现货，应当仔细审查，对于符合公司信用政策的，给予少量信用额度
D 类	一般的中小客户、新客户、信誉不太好的客户	对 D 级客户，不给予任何信用交易，坚决要求现款现货或先款后货。

同一客户的信用限度应随着实际情况的变化而有所改变。销售人员所负责的客户要超过

规定的信用限度时，须向副总经理、总经理汇报。

财务人员负责对客户信用等级的定期核查，并根据核查结果提出对客户销售政策的调整建议，经销售总监审批后，由销售人员按照新政策执行。

在执行过程中，公司对 A、B 类客户不同产品制定不同的信用期政策，对于相对集中、规模较大客户以及部分实力较强、发展前景较好的聚醚单体产品客户，通常给予最高 3 个月左右的信用期限；而对于其他各类产品，由于客户相对分散，为加强应收款管理，通常给予 1 个月左右的信用期限。

## ②四川恒泽建材有限公司信用政策情况

四川恒泽建材有限公司（简称“四川恒泽”）主要从事混凝土外加剂的研制、生产及销售，其产品囊括了全系混凝土外加剂，主要包括聚羧酸系高性能减水剂（保坍型、标准型），速凝剂和其他混凝土添加剂，主要用于国家铁路建设所使用混凝土中。由于四川恒泽在公司收购之前就已成立，为维持其客户稳定性，其信用政策沿用原来的政策保持不变。

四川恒泽的客户主要分为工程类客户和非工程类客户。针对工程类客户，四川恒泽通过项目招投标的方式获取订单。四川恒泽中标后，与招标方签署合同，并向工程现场派驻技术人员。驻项目现场技术人员根据施工现场对减水剂的实际需求情况，通知销售内勤安排供货，客户现场验收合格后结算。针对非工程类客户，四川恒泽与其签署《年度采购框架协议》后，客户依据其实际需求通过订单方式通知四川恒泽供货。所售产品质检合格后出厂送至客户指定地点，验收合格后结算。四川恒泽客户大部分系中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司下属企业或长期合作中间商客户，具备较好信用，但由于下游行业特别是铁路行业预算管理、物资采购及货款结算政策的影响，四川恒泽货款回收需要较长周期。报告期内，四川恒泽的主要业务模式未发生变化。四川恒泽根据客户的实际情况提供不同的信用政策，具体情况如下：

四川恒泽在实现产品销售时，会根据客户的信用状况和自身的销售政策，给予客户一定的回款信用期。为降低应收账款回收风险，四川恒泽建立了客户信用评价体系，根据客户的资质性质、财务状况、销售模式、历史回款信用等情况，结合不同行业客户的商业惯例，以客户类别为主、同时考虑单个客户的信用资质核定信用级别及信用额度，将客户信用级别划分为最高、较高及一般三个类别，以有效控制和跟踪回款情况，达到降低应收账款回收风险的目的。具体情况如下：

信用级别最高的客户：针对铁路、公路等基础设施建设单位，鉴于此类客户均为国家大型集团企业，建设资金均为财政拨款且接受资金监管，能够保证专款专用，该类别客户资金

实力雄厚，财务状况良好，偿债能力较强，客户资质信用均可确保四川恒泽的债权回收风险相对较低。四川恒泽对此类客户的应收账款存在较长账期，主要是由此类客户的资金预算制度、货款结算政策以及建设资金拨付进度决定的。因此，四川恒泽的此类销售业务通常给予客户 6-12 个月账期。

信用级别较高的客户：针对长期合作的中间商客户，此类客户的产品下游终端用户仍然主要为铁路建设单位，其经营收入来源仍主要来源于国家铁路建设资金，经营风险相对较小。同时，此类客户的货款结算进度仍然受到铁路建设资金结算制度的影响。四川恒泽与此类客户已建立起较为稳定的长期合作关系，其历史回款信用状况较为稳定，一般给予 3-9 个月账期。

信用级别一般的客户：针对所购产品用于房屋土建或其他建设用途的客户，四川恒泽对此类客户销售占其销售总量的比重较小，且其经营规模、资金实力、信用资质、产品需求等差异较大。四川恒泽对此类客户主要采用个别认定的方式确定其信用账期，并加强对其信用状况的动态评估，根据评估结果动态调整对其的信用政策，一般为 0-8 个月。对于个别规模较小、资金实力相对较为薄弱以及合作时间较短的客户，四川恒泽通常要求现货现款或预付较高比例的货款。

报告期内，公司及四川恒泽对客户的信用政策均未发生重大变化，不会出现因信用政策的改变影响客户回款。

公司销售以直销模式为主，经销模式为辅。一方面，公司面向减水剂复配企业、商品混凝土供应商、铁路、公路、港口、桥梁、水利水电等基础设施建设方以及混凝土构件生产商等客户直接销售；另一方面，公司在自身发展过程中也与部分减水剂经销商逐步建立起良好的业务合作关系，进一步拓宽了聚羧酸减水剂系列产品的销售渠道。公司针对不同客户情况，给予不同的信用期。收款方式主要是现金及承兑汇票。2021年上半年，部分客户大量采用承兑汇票付款方式，例如中建西部建设新材料科技有限公司，票据回款3,161万元，中建西部建设股份有限公司集采分公司，票据回款1,993万元；中建西部建设北方有限公司，票据回款1,539万元。

公司生产所用主要原料是环氧乙烷，所处行业特点使得其在原材料采购方面对主要供应商具有依赖性，公司加强与国内环氧乙烷主要供应商的战略合作，生产装置临近原料市场，可以就近采购原材料。不仅能保障原材料及时供应，而且可以降低成本，有利于减少因原材料价格波动对生产成本造成的影响。现公司主要原材料供应商为中石油辽化分公司及辽宁北方化学工业有限公司，主要原材料的采购主要是预付款方式，其他各类辅料的采购主要是采

用账期结算，付款方式是现金及票据。2021 上半年，对于主要原材料的采购付款，支付方式主要为现金和应付票据，另使用少量应收票据贴现款，用应收票据贴现款支付比 2020 年同期减少 2,092 万元。

## 2、产品销售及周转情况

近三年可比期间营业收入

单位：万元

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
营业收入	45,272.86	42,852.38	38,227.07

近三年可比期间应收账款平均余额

单位：万元

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
应收账款平均余额	54,947.41	53,675.99	57,157.59

近三年可比期间应收账款周转率：

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
应收账款周转率	0.82	0.80	0.67

从上表可知，公司近三年营业收入逐年增长，应收账款平均余额 2019 年上半年最高，2020 年上半年较低，应收账款周转率成逐年上升趋势。但公司的应收账款周转率总体偏低，这与公司客户主要是中铁、中建下属企业或长期合作中间商客户有关，上述公司具备较好信用，但由于下游行业特别是铁路行业预算管理、物资采购及货款结算政策的影响，货款回收需要较长周期。同时，近两年，受新冠病毒疫情影响，有部分已中标项目开工较晚或进度放慢，回款速度受到一定影响。

## 3、重大合同履行情况

2021 年签定的 200 万以上重大合同金额约为 21,889.48 万元，截止目前，已履行 9,968.83 万元，随着客户各工地施工已进入旺季，合同签定数量会随时增加，以前年度签定的跨年工程合同继续履行中。

## 4、现金流量净额大幅减少、经营活动现金流入和营业收入变动差异较大的原因和合理性

2021 年上半年，经营活动产生的现金流量净额为-3,937 万元，同比下降 2,257.49%；销售收入为 45,272.86 万元，同比上升 5.66%；经营活动现金流入为 39,497.73 万元，同比下降 25.39%，与同期销售收入相差 5,775.13 万元。主要原因为报告期，部分客户回款给付的是承兑汇票，收取的承兑汇票增加 3,593.80 万元，大部分票据并没有背书或贴现，同

时，上年同期，因票据到期及贴现增加的现金流入 2,990 万元，两者共同导致 2021 年经营活动产生的现金流量净额比上年同期减少，经营活动现金流入和营业收入变动存在一定差异。

## **（二）公司目前现金流量状况对偿债能力和正常运营的影响**

目前，公司生产经营正常运行，自 2021 年 7 月开始，已进入销售旺季，2021 年 7-8 月销售收入约 2.84 亿元（未经审计），2021 年 7-8 月份经营活动产生的现金流量净额为：9,883.74 万元（未经审计），2021 年 7-8 月份现金及现金等价物净增加额为：10,357.46 万元（未经审计）。

如前所述，公司的短期借款是均匀分布到各月，可以有序偿还；公司经营回款趋好，且一直加大催收力度，取得了一定效果；同时，公司具有一定的资金储备，承兑汇票可以托收或支付采购款。所以，以目前经营活动现金流量的情况，公司完全有能力偿还到期债务以及维持公司正常生产经营。

**问题三：报告期末，你公司应收账款期末余额为 55,094 万元，已计提跌价准备 12,025 万元，其中账龄 1 年以上应收账款余额为 21,795 万元，占应收账款余额的比例达 39.6%，按单项计提坏账准备的应收账款期末余额 4,678 万元；应收票据期末余额为 13,934 万元，较期初增长 79.74%，其中商业承兑票据期末账面余额 14,667 万元，累计计提坏账准备 733 万元。**

**（1）请结合公司业务特点、信用政策、客户资信状况等补充说明账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业公司的差异及原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形，并请结合应收账款账龄、客户偿付能力、账款逾期情况、期后回款及坏账核销情况、同行业公司计提比例等补充说明坏账准备计提是否充分，按组合计提坏账准备计提比例与可比公司是否存在显著差异及合理性。**

**回复：**

### **（一）业务特点、信用政策、客户资信状况等**

#### **1、业务特点：**

公司主营产品聚羧酸减水剂、聚醚单体，其中聚醚单体是合成聚羧酸减水剂的中间体。聚羧酸减水剂广泛应用于高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑，公司的主要产品中，聚醚单体-减水剂系列产品存在季节性特征，晶硅切割液及其他产品受季节影响较小，不存在明显季节性特征。公司销售以直销模式为主，经销模式为辅。一方面，公司面向减水剂复配企业、商品混凝土供应商、铁路、公路、港口、桥梁、水利水电等基础

建设方以及混凝土构件生产商等客户直接销售；另一方面，公司在自身发展过程中也与部分减水剂经销商逐步建立起良好的业务合作关系，进一步拓宽了聚羧酸减水剂系列产品的销售渠道。近几年，随着国家加大交通方面基础建设投资，公司积极抓住时机，一些产品销往全国各地高速铁路、高速公路公路等工程领域的客户。公司已参与“成兰铁路项目”、“玉磨铁路项目”、“南玉铁路项目”、“郑万项目”、“郑阜铁路项目”、“蒲丹快速项目”、“贵南铁路项目”、“成蒲项目”、“北黑铁路”等工程项目。公司与中铁各局开展合作，并与西部铁建工程材料科技有限公司签定了混凝土外加剂战略合作协议。近几年公司产品以混凝土外加剂为主，客户主要为高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑施工单位，该项目一般工期较长，受大经济环境影响，客户回款速度相对较慢，存在超过信用期回款的情形。

## 2、信用政策：

### ①公司的信用政策（不包括四川恒泽）

公司根据客户信用等级评价标准，将客户分为A、B、C、D级4个信用等级，具体分类标准及执行信用政策见下表。

客户类别	客户信息	信用政策
A类	行业知名度高，信誉高、资金雄厚，长期客户	对A级信用较好的客户，可以有一定的赊销额度和回款期限。
B类	行业知名度较高，信誉较好，中短期客户	对B级客户，一般要求现款现货。可先设定一个额度，再根据信用状况逐渐放宽。
C类	行业知名度较低，中短期客户	对C级客户，要求现款现货，应当仔细审查，对于符合公司信用政策的，给予少量信用额度。
D类	一般的中小客户、新客户、信誉不太好的客户	对D级客户，不给予任何信用交易，坚决要求现款现货或先款后货。

同一客户的信用限度应随着实际情况的变化而有所改变。销售人员所负责的客户要超过规定的信用限度时，须向副总经理、总经理汇报。

财务人员负责对客户信用等级的定期核查，并根据核查结果提出对客户销售政策的调整建议，经销售总监审批后，由销售人员按照新政策执行。

在执行过程中，公司对A、B类客户不同产品制定不同的信用期政策，对于相对集中、规模较大客户以及部分实力较强、发展前景较好的聚醚单体产品客户，通常给予最高3个月左右的信用期限；而对于其他各类产品，由于客户相对分散，为加强应收款管理，通常给予1个月左右的信用期限。

### ②四川恒泽建材有限公司信用政策情况

四川恒泽建材有限公司（简称“四川恒泽”）主要从事混凝土外加剂的研制、生产及销售，其产品囊括了全系混凝土外加剂，主要包括聚羧酸系高性能减水剂（保坍型、标准型），速凝剂和其他混凝土添加剂，主要用于国家铁路建设所使用混凝土中。由于四川恒泽在公司收购之前就已成立，为维持其客户稳定性，其信用政策沿用原来的政策保持不变。

四川恒泽的客户主要分为工程类客户和非工程类客户。针对工程类客户，四川恒泽通过项目招投标的方式获取订单。四川恒泽中标后，与招标方签署合同，并向工程现场派驻技术人员。驻项目现场技术人员根据施工现场对减水剂的实际需求情况，通知销售内勤安排供货，客户现场验收合格后结算。针对非工程类客户，四川恒泽与其签署《年度采购框架协议》后，客户依据其实际需求通过订单方式通知四川恒泽供货。所售产品质检合格后出厂送至客户指定地点，验收合格后结算。四川恒泽客户大部分系中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司下属企业或长期合作中间商客户，具备较好信用，但由于下游行业特别是铁路行业预算管理、物资采购及货款结算政策的影响，四川恒泽货款回收需要较长周期。报告期内，四川恒泽的主要业务模式未发生变化。

四川恒泽根据客户的实际情况提供不同的信用政策，具体情况如下：

四川恒泽在实现产品销售时，会根据客户的信用状况和自身的销售政策，给予客户一定的回款信用期。为降低应收账款回收风险，四川恒泽建立了客户信用评价体系，根据客户的资质性质、财务状况、销售模式、历史回款信用等情况，结合不同行业客户的商业惯例，以客户类别为主、同时考虑单个客户的信用资质核定信用级别及信用额度，将客户信用级别划分为最高、较高及一般三个类别，以有效控制和跟踪回款情况，达到降低应收账款回收风险的目的。具体情况如下：

**信用级别最高的客户：**针对铁路、公路等基础设施建设单位，鉴于此类客户均为国家大型集团企业，建设资金均为财政拨款且接受资金监管，能够保证专款专用，该类别客户资金实力雄厚，财务状况良好，偿债能力较强，客户资质信用均可确保四川恒泽的债权回收风险相对较低。四川恒泽对此类客户的应收账款存在较长账期，主要是由此类客户的资金预算制度、货款结算政策以及建设资金拨付进度决定的。因此，四川恒泽的此类销售业务通常给予客户 6-12 个月账期。

**信用级别较高的客户：**针对长期合作的中间商客户，此类客户的产品下游终端用户仍然主要为铁路建设单位，其经营收入来源仍主要来源于国家铁路建设资金，经营风险相对较小。同时，此类客户的货款结算进度仍然受到铁路建设资金结算制度的影响。四川恒泽与此类客户已建立起较为稳定的长期合作关系，其历史回款信用状况较为稳定，一般给予 3-9 个月账

期。

信用级别一般的客户：针对所购产品用于房屋土建或其他建设用途的客户，四川恒泽对此类客户销售占其销售总量的比重较小，且其经营规模、资金实力、信用资质、产品需求等差异较大。四川恒泽对此类客户主要采用个别认定的方式确定其信用账期，并加强对其信用状况的动态评估，根据评估结果动态调整对其的信用政策，一般为0-8个月。对于个别规模较小、资金实力相对较为薄弱以及合作时间较短的客户，四川恒泽通常要求现货现款或预付较高比例的货款。

报告期内，公司及四川恒泽对客户的信用政策均未发生重大变化，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

### 3、客户资信状况：

公司产品主要应用于高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑以及直销模式为主，经销模式为辅的销售模式决定了公司客户为以中铁、中建等国企、其他大型建筑施工企业单位以及其他业务及规模较大减水剂经销商为主，该类型客户一般注册资本较高，生产经营规模相对较大，客户资质相对较好。从2018年开始，受国家宏观调控影响，固定资产投资放缓；同时，近年来国家越发重视对工程项目的环保监督及近两年发生新冠病毒疫情，导致有部分已中标项目停工或进度放慢。有部分客户由于自身经营管理不力，企业资质情况变差。

同行业应收账款账龄结构如下：

单位：万元

单位	应收账款总额	1年以上应收账款余额	1年以上账龄应收账款金额占比(%)
科隆股份	55,094.07	26,473.11	48.05%
奥克股份	41,683.36	14,663.29	35.18%
垒知集团	306,836.11	37,347.56	12.17%
红墙股份	104,885.99	5,386.53	5.14%
三圣股份	146,427.68	33,037.29	22.56%
苏博特	218,020.13	14,138.26	6.48%
平均	145,491.22	21,841.01	15.01%

如上表所示，公司1年以上账龄应收账款金额占比较同行业平均水平较高。主要原因包括：公司下游为房地产、基础设施建设领域，具有项目建设周期、回款周期较长的行业特点；公司主要客户为中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司下属企业或长期合作中间商客户，2021年报告期末应收账款账龄为1年以上的客户中，该类客户余额占应收账款账龄

为 1 年以上金额的比例达到 62.08%，比例较高。这类客户规模较大，大多具有付款流程较长，回款周期较长的特点。账龄 1 年以上的应收账款是公司催收的重点，通过加紧催收、或者通过法律途径主张权利，款项长期无法收回的风险较小。

综上所述，公司 1 年以上账龄应收账款金额占比较同行业平均水平较高，具有合理性，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

## （二）公司应收账款账龄、客户偿付能力、账款逾期情况、期后回款及坏账核销情况、同行业公司计提比例等情况说明

### 1、公司应收账款坏账准备计提政策：

根据企业会计准则第 22 号的要求，公司使用“预期信用损失法”对应收账款计提坏账准备。若应收账款资产负债表日存在明显减值迹象，则对该类应收账款逐一按照整个存续期预期信用损失确认损失准备；若资产负债表日信用风险较低，则按组合确认 12 个月预期信用损失。公司根据自身业务情况，确定的应收账款组合包括：组合 1：合并范围内关联方组合；组合 2：账龄组合。对于组合，使用迁移率法计算各个账龄等级的历史损失率，再考虑前瞻信息得到各个账龄等级下的预期信用损失率。在确定应收账款的信用风险水平时，公司需综合考虑客户经营情况、偿付能力、应收账款账龄、回款情况及逾期情况。应收账款发生逾期，是指交易对手未按合同规定时间支付约定的款项。逾期虽然可能被作为信用风险显著增加的标志，但是，公司在确定信用风险是否显著增加时，不得仅依赖逾期信息，而需综合考虑对方客户实际情况进而确定未来还款情况。

### 2、按组合计提坏账准备的情况分析

①按账龄组合分析部分应收账款账龄：

单位：万元

账龄	2021 年 6 月 30 日期末余额	占比	2020 年 6 月 30 日期末余额	占比
1 年以内小计	28,620.95	56.77%	29,221.88	60.41%
1-2 年	12,235.55	24.27%	5,451.10	11.27%
2-3 年	3,869.02	7.67%	7,556.86	15.62%
3-4 年	1,975.28	3.92%	3,000.81	6.20%
4-5 年	1,047.53	2.08%	1,530.10	3.16%
5 年以上	2,667.88	5.29%	1,612.01	3.33%
小计	50,416.21	100.00%	48,372.75	100.00%

从上表可以看出，本期按账龄分析部分应收账款 1 年以上期末余额占比 43.23%，上期 1 年以上期末余额占比 39.59%，上升幅度较小。

### 3、客户偿付能力、逾期情况

该部分客户经营情况良好，公司与其维持着良好的合作关系，虽有部分逾期情况，但总体而言，未发现账龄较长客户存在经营状况明显恶化等情形，按组合计提的应收账款未出现明显的坏账风险。

#### 4、期后回款情况

截至 2021 年 8 月 31 日，2021 年半年度期后回款 24,532.68 万元（未经审计）。

#### 5、同行业计提应收账款坏账准备政策情况

同行业按账龄分析法计提应收账款坏账准备政策如下：

账龄	科隆股份	奥克股份	红墙股份	垒知集团	三圣股份	苏博特
1 年以内	5%	5%	3%	3%	3%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	20%	20%	30%	30%	20%	30%
3-4 年	40%	40%	100%	100%	50%	100%
4-5 年	80%	80%			80%	
5 年以上	100%	100%			100%	

通过上表可以看出，公司账龄组合中，坏账准备计提比例与同行业没有显著差异。

#### 6、同行业坏账计提比例情况分析

单位名称	2021 年 6 月 30 日坏账准备余额	2021 年 6 月 30 日应收账款余额	坏账计提比例
科隆股份	12,024.77	55,094.07	21.83%
奥克股份	9,856.04	41,683.36	23.65%
红墙股份	3,650.18	104,885.99	3.48%
垒知集团	22,864.03	306,836.11	7.45%
三圣股份	13,177.42	146,427.68	9.00%
苏博特	16,082.14	218,020.13	7.38%

从上表可以发现，公司坏账计提比例显著高于行业平均水平。

综上所述，公司坏账计提具有充分性，按组合计提坏账准备计提比例与可比公司不存在显著差异，具有合理性。

#### 7、坏账核销情况

2021 年上半年，公司无大额应收账款核销。

(2)请说明报告期末前十大应收账款客户对应的销售情况，包括客户名称、销售金额、相关应收账款账龄及计提的坏账准备，合同约定的回款时间及截止目前的回款情况，客户与你公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东是否存在关联关系，核实说明对上述客户形成的销售收入是否真实，相关款项是

否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。

回复：

1、前十大应收账款客户对应销售情况

单位：万元

序号	客户名称	2021年1-6月销售收入	2021年6月30日应收账款	账龄	坏账准备	信用期	期后回款(7、8月份)
1	北京金盾建材有限公司	179.88	2,763.63	1年以内, 1-4年	313.22	9个月	111.81
2	山西中铁铁诚建材科技有限公司	20.71	2,013.88	1年以内, 1-4年	258.81	9个月	
3	山西金盾苑建材有限公司	14.21	1,927.39	1年以内, 1-4年	244.31	9个月	
4	葫芦岛东北金城建设有限公司	792.19	1,793.59	1年以内	89.68	3个月	165.55
5	北京建恺混凝土外加剂有限公司		1,624.69	5年以上	1,299.75	9个月	
6	西部铁建工程材料科技有限公司		1,429.60	1年以内, 1-2年	77.31	3个月	150.00
7	中建西部建设新材料科技有限公司		1,418.78	1年以内	70.94	90天	
8	贵州凯襄新材料有限公司	73.41	1,342.63	1年以内, 1-4年	162.67	9个月	
9	英德市竣冠新型材料有限公司		1,277.31	1年以内, 1-2年	63.87	30天	100.00
10	中铁十九局集团有限公司云桂铁路云南段项目经理部		1,065.28	1-2年、4-5年、5年以上	1,025.32	30天	

2、前十大应收账款客户工商信息

序号	客户名称	控股股东	注册地	经营范围
1	北京金盾建材有限公司	邵增峰	北京市顺义区李遂镇太平辛庄村木燕路东侧	销售防水材料、防水涂料、化工产品、装饰材料、防腐保温材料；委托加工；专业承包；货物进出口、技术进出口、代理进出口；生产建工建材用化学助剂；防水卷材。
2	山西中铁铁诚建材科技有限公司	四川润和盛商贸有限责任公司	中国（四川）自由贸易试验区成都市天府新区万安街道麓山大道二段1201号麓岭汇二期19幢2层207号	销售：混凝土外加剂、水泥助磨剂、建筑材料、矿产品、砂石；货物及技术进口。
3	山西金盾苑建材有限公司	罗小兵	山西省运城市万荣县荣河化工园区	可再分散性乳胶粉、聚羧酸减水剂、速凝剂、砼外加剂、防冻剂、内外墙保温材料、涂料、防水材料生产销售部；化工材料、氢氧化铝销售；水电暖安装；防水、涂料工程施工；

				自营和代理与企业相关的各类商品和技术的进出口业务。
4	葫芦岛东北金城建设有限公司	刘国元	葫芦岛市连山区石油街	房屋建筑工程施工；市政公用工程施工；土石方工程；建筑装修装饰工程；钢结构工程。
5	北京建恺混凝土外加剂有限公司	刘青果	北京市通州区永乐店工业区B区9号	制造混凝土外加剂；销售建材、金属材料、五金交电、化工产品、钢材；货物进出口、技术进出口、代理进出口。
6	中建西部建设新材料科技有限公司	中建西部建设股份有限公司	新疆乌鲁木齐经济技术开发区泰山路268号	高性能预拌混凝土及其原料的生产、销售及其新技术、新工艺的研究开发与推广；新型建材及化工材料的研究、生产应用及销售；水泥制品研发、生产、销售；预拌砂浆及原材料、成品沥青混凝土及原材料、公路用新材料研发、生产、加工、销售；国家法律许可的砂石等非金属矿产资源投资、开发及管理咨询及相关非金属矿产品开采、加工、销售；固体废物治理；建筑垃圾综合治理及其再生利用；非金属废料和碎屑的加工、销售；混凝土产业互联网项目开发及应用；混凝土产业相关计算机软件及互联网相关技术开发、电子商务、互联网信息服务、技术转让、技术服务、技术咨询、技术培训；混凝土智能制造技术研发、咨询、服务；检测服务；人事混凝土相关原料及技术进出口；机械设备及配件的销售、租赁；房屋租赁、物业管理；劳务派遣服务；贸易服务。
7	贵州凯襄新材料有限公司	贵州省津辉建材(集团)有限公司	贵州省贵阳市国家高新技术产业开发区科才路500号贵州凯襄减水剂厂项目1号厂房1层1号	(建筑材料、建筑保温材料、防水卷材、化工产品)的生产、销售；桥隧工程施工；防水工程施工；砼外加剂系列产品技术开发、技术咨询、技术转让；农业项目投资；农副产品销售；网络信息技术推广、技术服务；货物及技术进出口。
8	英德市竣冠新型材料有限公司	胡勇	英德市白沙镇涂料及涂料配套基地	一般项目：专用化学产品制造；化工产品生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。
9	西部铁建工程材料科技有限公司	中国铁建股份有限公司	北京市海淀区复兴路40号东院	减水剂及各种外加剂、复型掺和料、防水材料、防水涂料、土工材料及建筑材料的研制、开发、生产、销售、仓储、技术服务；混凝土(砂浆)及制品的研发、销售；钢材、水泥、矿物掺和料、墙体材料及建筑材料的销售。
10	中铁十九局集团有限公司云桂铁路云南段项目经理部	中国铁建股份有限公司	北京市北京经济技术开发区荣华南路19号1号楼	施工总承包、专业承包；地质灾害治理工程施工甲级资质；铁道行业甲(II)级资质；公路行业甲级资质；市政行业甲级资质；建筑行业甲级资质；物业管理；货物进出口、技术进出口；租赁机械设备、汽车、办公设备；技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；检测服务；工程管理咨询；出租办公用房、出租商业用房；销售建筑材料、金属材料、机械设备；园林绿化工程施工；绿化管理；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；道路货物运输；爆破作业。

通过上述信息可知，前十大客户与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东不存在关联关系。

公司与上述客户的销售收入，大多数是近3年在日常的购销活动中形成的，均与客户签

有购销合同，同时，开具了销售发票，出库单据齐全，收入确认符合公司内部控制及会计准则的规定，具有真实的交易背景。上述十大客户中，北京建恺建材有限公司尚欠本公司子公司四川恒泽建材有限公司货款 1,624.69 万元，2018 年末子公司四川恒泽建材有限公司对未收货款陆续提起诉讼。其中已起诉部分应收账款 881.74 万元，其中 276.68 万元公司已申请财产保全，公司谨慎性按 80%计算回款金额，考虑折现率后计算可收回金额为 213.29 万；剩余 602.06 万元项目未回款给建恺法院暂未支持，根据已有判决结果，待项目回款公司就可以申请资产保全，但因北京建恺建材有限公司目前已处于资不抵债的状况且存在待执行的保全裁定，公司在项目回款后申请财产保全，需轮候排序，公司管理层谨慎性预计可收回 50%，按三年期折现率折现后计算可收回金额为 260.78 万；剩余 742.95 万企业尚在收集资料，经咨询律师意见，因材料不充分，胜诉可能性较小，该部分谨慎性全额计提坏账；综上所述北京建恺期末应收账款余额 1,624.69 万元，公司预计可收回金额现值为 474.07 万元，可收回金额占比 29.19%，公司管理层基于谨慎性原则按 80%单项计提坏账准备。其他客户均是长期与公司合作的中间商或中铁、中建基础建设方，中间商下游企业多数也为中铁、中建等国企央企，而国企央企财务审批细致，流程较长，导致客户回款周期较长，且多数项目尚在建设过程中，虽然有些项目款项结算较慢，但信用风险较低。

公司按照应收账款内控制度要求对应收账款进行管理，及时关注应收账款客户经营状况，未发现上述客户存在经营状况明显恶化等情形，公司对前十大客户应收账款计提坏账准备，具有充分性。

(3) 请补充说明报告期末应收商业承兑票据余额大幅上升的原因，并说明应收商业承兑票据对应主要客户情况、交易背景、信用期及账款超期情况，结合期后回款情况及客户偿付能力等说明应收票据坏账准备计提是否充分，并请核实商业承兑票据开票人与你公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东等是否存在关联关系或其它业务关系及资金往来，相关票据是否具备真实交易背景，是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

回复：

1、应收商业承兑票据对应主要客户情况、交易背景、信用期及账款超期情况，期后回款情况：

单位：万元

序号	商业承兑汇票开票人	开票金额	客户名称	客户信用期	超期金额	超期时间	期后回款（7、8月份）
1	重庆建研科之杰新材	740.53	重庆建研科之杰新材	40天	37.50	1年以内	37.50

	料有限公司		料有限公司				
2	中铁一局集团有限公司	200.00	中铁一局集团有限公司	90 天	-	-	-
3	中铁十八局集团第二工程有限公司	150.00	中铁十八局集团第二工程有限公司	12 个月	506.97	1 年以内	-
4	中铁上海工程局集团有限公司	340.00	中铁上海工程局集团有限公司	12 个月	249.28	1 年以内 /1-2 年	-
5	中铁二十一局集团第三工程有限公司	265.00	中铁二十一局集团第三工程有限公司	12 个月	841.60	1 年以内	-
6	中铁二局集团有限公司	300.00	中铁二局集团有限公司	12 个月	21.70	1 年以内	70.00
7	中建西部建设新材料科技有限公司	2,909.58	中建西部建设新材料科技有限公司	90 天	234.41	1 年以内	2,584.12
8	中建五局第三建设有限公司 佛山市顺德区盈沁房地产开发有限公司	100.00 151.00					
9	中建西部建设股份有限公司集采分公司	1,993.10	中建西部建设股份有限公司集采分公司	30 天	841.28	1 年以内	-
10	中建西部建设股份有限公司	236.26	中建西部建设股份有限公司	30 天	-	-	-
11	陕西秦商联合置业有限公司	1,200.00	中建西部建设北方有限公司	第 2 个月支付第 1 个月入账金额的 70%， 第 3 个月支付第 2 个月入账金额的 70%， 农历年年底前 1 个月内付至本年入账总金额的 80%， 剩余货款在合同期满后 1 年内付清	-	-	-
	西安晶南城东置业有限公司	50.00					
	西安宏信晶南置业有限公司	74.89					
	陕西延安融地置业有限公司	50.00					
	西安国谊置业发展有限公司	64.09					
	西安凯瑞商业房地产开发有限公司	100.00					
12	西部铁建工程材料科技有限公司	628.00	西部铁建工程材料科技有限公司	30 天	1,208.30	1 年以内； 1-2 年	305.00
	中铁二十二局集团第五工程有限公司	70.00					
	中国铁建大桥局集团有限公司	45.16					
13	陕西科之杰新材料有限公司	391.82	陕西科之杰新材料有限公司	40 天	36.30	1 年以内	820.67
14	中铁十六局集团第四	60.00	山西金万康新材料股	9 个月		1-3 年	-

	工程有限公司		份有限公司		1,168.48		
	中铁十八局集团第三工程有限公司	170.00					
15	湖北西建新材料科有限公司	100.00	湖北西建新材料科技 有限公司	90天			196.99
	中建海峡建设发展有限公司	300.00					
	中建三局第三建设有限公司	100.00					
	湖北中建亚东混凝土有限公司	50.00					
16	中铁建大桥工程局集团第四工程有限公司	200.00	广东瑞铠实业发展有 限公司	30天	616.71	1年以内	-
	中国铁建大桥工程局集团有限公司	170.00					
	中国铁建大桥局集团有限公司	100.00					
	中铁隧道股份有限公司	197.00					
	合计:	11,506.43			5,762.53		3,709.28

主要客户商业承兑汇票开票人类别统计:

单位: 万元

承兑人类别(或性质)	期末余额	占比	到期承兑比例
中铁、中建等国企	8,684.1	75.48%	100%
其他企业	2,822.33	24.52%	100%
合计	11,506.43		

从上表可以看出,公司商业承兑汇票承兑人为中建系统、中铁系统和其他国企的余额占75.48%,该部分承兑人资信良好,规模较大,具有良好的履约能力。

承兑人归属其他企业情况如下:

单位: 万元

承兑人名称	期末余额	占其他比重	注册资本
重庆建研科之杰新材料有限公司	740.53	26.24%	6000 万元人民币
佛山市顺德区盈沁房地产开发有限公司	151	5.35%	3000 万元人民币
陕西秦商联合置业有限公司	1,200.00	42.52%	40000 万元人民币
西安晶南城东置业有限公司	50	1.77%	3000 万元人民币
西安宏信晶南置业有限公司	74.89	2.65%	5000 万元人民币
陕西延安融地置业有限公司	50	1.77%	1000 万元人民币
西安国谊置业发展有限公司	64.09	2.27%	5000 万元人民币

西安凯瑞商业房地产开发有限公司	100	3.54%	500 万元人民币
陕西科之杰新材料有限公司	391.82	13.88%	5000 万元人民币
合并	2,822.33	100.00%	

按承兑人性质分类为其他企业的承兑人，企业规模相对较大，承兑情况良好，承兑人具有良好的履约能力。

主要客户期后回款金额为 3,709.28 万元。

同行业应收票据坏账准备计提情况如下：

单位：万元

单 位	期末商票余额	商票计提坏账准备	坏账准备计提比例
科隆股份	14,667.22	733.36	5.00%
奥克股份	3,500.43		0.00%
红墙股份	12,922.69	387.68	3.00%
垒知集团	60,073.06	3,011.15	5.01%
三圣股份	34,796.18	463.64	1.33%
苏博特	98,101.14	2,504.30	2.55%

从上表可知，公司期末商业票据坏账计提比例高于同行业平均水平，应收票据坏账准备计提充分。

综上所述，商业承兑汇票坏账准备计提充分。

## 2、开票人工商信息：

序号	票据开票人	控股股东	注册地	经营范围
1	重庆建研科之杰新材料有限公司	科之杰新材料集团有限公司	重庆市璧山区青杠街道	建筑科学技术研究开发、咨询，食品新技术研究开发、咨询。生产销售：建筑材料（不含危险化学品）、混凝土添加剂、砂浆添加剂、水泥添加剂；化工产品销售（不含危险化学品）。
2	中铁一局集团有限公司	中国中铁股份有限公司	陕西省西安市碑林区雁塔北路1号	一般项目：园林绿化工程施工；对外承包工程；工程管理服务；非居住房地产租赁；普通机械设备安装服务；通用设备修理；专用设备修理；机械设备租赁；铁路运输辅助活动；国内货物运输代理；装卸搬运；运输设备租赁服务；水泥制品制造；水泥制品销售；砼结构构件制造；砼结构构件销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内贸易代理；广告设计、代理；广告制作；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；法律咨询（不包括律师事务所业务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：各类工程建设活动；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；货物进出口；对外劳务合作；房地

				产开发经营；公共铁路运输；城市公共交通；预应力混凝土铁路桥梁简支梁产品生产；建设工程设计；工程造价咨询业务；建设工程勘察；测绘服务；爆破作业；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；出版物印刷；出版物出版；广告发布（广播电台、电视台、报刊出版单位）；互联网新闻信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
3	中铁十八局集团第二工程有限公司	中铁十八局集团有限公司	唐山丰润区14小区(光华道8号)	铁路工程施工总承包,市政公用工程施工总承包、房屋建筑工程施工总承包、公路工程施工总承包、电力工程施工总承包、地基与基础工程专业承包、桥梁工程专业承包、隧道工程专业承包、铁路铺轨架梁工程专业承包、钢结构工程专业承包；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；生产和销售各类混凝土预制构件；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；货物及技术进出口业务；建筑材料销售；普通货运；房屋租赁；为电厂辅助设备运行提供管理维修服务（涉及行政许可项目除外）；承装（修、试）电力设施；工程检验检测；劳务派遣；施工劳务；（以下限分支经营）正餐；住宿；非酒精饮料、烟酒零售
4	中铁上海工程局集团有限公司	中国中铁股份有限公司	上海市江场三路278号	建筑工程，通信工程，建筑装潢工程，建筑科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，物业管理，从事货物及技术的进出口业务，国际货物运输代理，建材、机械设备的销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），机械设备维修（除特种设备），质检技术服务，工程测量勘察，铁路、公路桥梁预制构件生产、制造、安装和销售（限分支机构经营），其他混凝土预制构件销售、混凝土加工销售（限分支机构经营），承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员。
5	中铁二十一局集团第三工程有限公司	中铁二十一局集团有限公司	陕西省咸阳市渭城区迎宾路	一般项目：承接总公司工程建设业务；土石方工程施工；对外承包工程；机械设备租赁；家具安装和维修服务；渔港渔船泊位建设；金属门窗工程施工；家用电器安装服务；普通机械设备安装服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：爆破作业；各类工程建设活动；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；施工专业作业；建筑劳务分包；测绘服务；检验检测服务；建筑智能化工程施工；燃气燃烧器具安装、维修；电气安装服务；民用核安全设备安装；住宅室内装饰装修；建筑物拆除

				作业（爆破作业除外）；消防设施工程施工；地质灾害治理工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
6	中铁二局集团有限公司	中国中铁股份有限公司	成都市金牛区通锦路16号	承担各类型工业、能源、交通、民用工程项目的施工工程承包；工程技术与咨询；建筑材料（不含危险化学品）、金属材料、铁路专用设备、机械设备销售；机械设备租赁；铁路简支梁安装；仓储服务（不含危险化学品）；房地产开发；工程设计，工程勘察，市政公用设计及建筑，铁路、公路工程设计，工程监理与咨询，城市规划编制、服务；多媒体设计服务；工程管理服务；试验检测和工程测量；承包境外工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；货物进出口；铁路桥梁预制、架设、施工，混凝土构件生产（限分支机构经营）。
7	中建西部建设新材料科技有限公司	中建西部建设股份有限公司	眉山市彭山区青龙经济开发区	商品混凝土外加剂、砂浆外加剂、混凝土膨胀剂、混凝土防水剂、混凝土纤维、防水材料、混凝土脱模剂、防腐材料、涂料（监控化学品、危险化学品除外）、灌浆材料、混凝土修补与保护材料、建筑结构加固材料、界面剂的研究、生产、销售。建筑材料的销售、技术服务、普通货物进出口
8	中建五局第三建设有限公司	中国建筑第五工程局有限公司 中国建筑第五工程局有限公司	湖南省长沙市雨花区中意一路158号1601	建筑工程施工总承包；市政公用工程施工总承包；机电工程施工总承包；水利水电工程施工总承包；通信工程施工总承包；机电设备安装工程专业承包；钢结构工程专业承包；消防设施工程专业承包；建筑装修装饰工程专业承包；电子与智能化工程专业承包；地基与基础工程专业承包；环保工程专业承包；铁路电气化工程专业承包；房屋建筑工程设计服务；市政工程设计服务；园林绿化工程施工；工程技术服务；高新技术研究；智能化技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；金属制品研发；金属结构制造；抗震产品、综合支架、管廊支架、预埋槽道的生产；建筑工程材料、机电设备的销售；物业管理。
	佛山市顺德区盈沁房地产开发有限公司	五矿国际信托有限公司	广东省佛山市顺德区大良街道办事处云路社区瑞阳路2号珺睿华府10栋1号铺	房地产开发经营；房地产咨询服务；室内装饰装修设计服务；承接：房屋建筑工程、园林绿化工程；房屋租赁；物业管理。

9	中建西部建设股份有限公司集采分公司	中建西部建设股份有限公司	四川省成都市高新区益州大道中段555号星辰国际A座9楼	高性能预拌混凝土及其原材料的生产、销售及其新技术、新工艺的研究开发与推广；新型建材及化工材料的研究、生产应用及销售；水泥制品研发、生产、销售；混凝土预制构件及成品加工、生产及销售；预拌砂浆及原材料、成品沥青混凝土及其原材料、公路用新材料研发、生产、加工、销售；国家法律许可范围内的非金属矿产资源开发、投资及管理咨询；非金属矿产品开采、加工、销售；固体废物治理；非金属废料和碎屑的加工、销售；环保技术推广服务；计算机软件及互联网相关技术开发；电子商务、互联网信息服务；技术推广服务；检测服务；从事货物及技术进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；机械设备经营租赁、零配件销售；房地产租赁经营、物业管理；贸易代理。
10	中建西部建设股份有限公司	中建新疆建工(集团)有限公司	新疆乌鲁木齐经济技术开发区泰山路268号	高性能预拌混凝土及其原材料的生产、销售及其新技术、新工艺的研究开发与推广；新型建材及化工材料的研究、生产应用及销售；水泥制品研发、生产、销售；预拌砂浆及原材料、成品沥青混凝土及其原材料、公路用新材料研发、生产、加工、销售；国家法律许可范围内的砂石等非金属矿产资源投资、开发及管理咨询及相关非金属矿产品开采、加工、销售；固体废物治理；建筑垃圾综合治理及其再生利用；非金属废料和碎屑的加工、销售；混凝土产业互联网项目开发及应用；混凝土产业相关计算机软件及互联网相关技术开发、电子商务、互联网信息服务、技术转让、技术服务、技术咨询、技术培训；混凝土智能制造技术研发、咨询、服务；检测服务；从事混凝土相关原材料及技术进出口
11	陕西秦商联合置业有限公司	天朗伟业控股集团有限公司/西安荣达置业有限公司	陕西省西安市高新区丈八街办锦业路绿地中心A座3301室	房地产开发与销售；物业管理；房产信息咨询；建筑安装工程、室内外装潢工程、建筑装饰工程的施工；机动车公共停车场服务；企业营销策划；工程预、决算及咨询；商务信息咨询；会议服务；展览展示服务；酒店管理；餐饮管理；设备租赁；销售；日用百货、建材、装饰材料。
	西安晶南城东置业有限公司	西安融创晶南置业有限公司	西安市灞桥区半引路穆将王村1号东楼202室	一般经营项目：房地产的开发、销售。
	西安宏信晶南置业有限公司	西安融创晶南置业有限公司	陕西省西安市长安区郭杜街办文苑南路同辉建	房地产开发、销售。

			材商业楼南栋 401 室	
	陕西延安融地置业有限公司	西安融创棋景置业有限公司	陕西省延安市宝塔区新区志丹路南段	房地产开发、销售(上述经营范围涉及许可经营项目的,凭许可证明文件或批准证书在有效期内经营,未经许可不得经营)。一般经营项目:投资管理(仅限以自有资产投资);房屋租赁;房屋中介;房地产信息咨询;物业管理;停车场服务;酒店管理;会务服务;票务代理;企业管理咨询;企业形象策划;建筑材料销售。
	西安国谊置业发展有限公司	西安融创天朗地产有限公司	陕西省西安市国家民用航天产业基地航天南路与神舟三路十字西南角揽月府售楼部	房地产开发、销售、自有房屋租赁。
	西安凯瑞商业房地产开发有限公司	西安融创天朗地产有限公司	陕西省西安市国家民用航天产业基地航天南路与神舟三路十字西南角揽月府售楼部	房地产开发、销售、自有房屋租赁。
12	西部铁建工程材料科技有限公司	中铁二十一局集团有限公司	甘肃省兰州市兰州新区石化园区昆仑大道以西淮河大道以北	减水剂及各种外加剂、复合型掺和料、防水材料、防水涂料、土工材料及建筑材料的研制、开发、生产、销售、仓储、技术服务;混凝土(砂浆)及制品的研发、销售;钢材、水泥、矿物掺和料、墙体材料及建筑材料的销售。
	中铁二十二局集团第五工程有限公司	中铁二十二局集团有限公司	重庆市北碚区文长路 2 号	从事与建筑相关业务,预应力混凝土铁路桥梁简支梁产品生产,爆破作业(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:建筑相关技术服务;销售建筑材料(不含危险化学品)、装饰材料(不含危险化学品),机械设备,电子设备销售、租赁、维修,园林绿化工程施工,非居住房地产租赁,停车场服务,物业管理
	中国铁建大桥局集团有限公司	中国铁建股份有限公司	天津自贸试验区(空港经济区)中环西	铁路工程、公路工程、市政公用工程、建筑工程、水利水电工程、机电工程、通信工程、民航工程、港口与航道工程、矿山工程各类别的施工总承包、

			路 32 号	工程总承包和项目管理业务；桥梁工程、隧道工程、公路路基工程、公路路面工程、地基基础工程、钢结构工程、建筑装饰装修工程、铁路电气工程、铁路电气化工程、铁路辅轨架梁工程、机场场道工程、环保工程、公路交通工程、城市轨道交通工程的专业承包；爆破作业设计施工、安全评估、安全监理；园林绿化；船舶修理、船舶改装、船舶港口服务；承包境外工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；地质灾害治理工程；对外援助成套项目施工；铁道行业、市政行业、公路行业、建筑行业的工程设计；科学研究和技术服务业；机械设备和车辆租赁；自有房屋租赁；建筑材料和设备的销售及租赁
13	陕西科之杰新材料有限公司	科之杰新材料集团有限公司	蓝田县工业园区二期规划一路南段	混凝土(砂浆、水泥)添加剂生产、销售；建筑材料、防水材料及化工产品销售；新型建筑材料科研开发；混凝土相关技术的开发、咨询及推广服务
14	中铁十六局集团第四工程有限公司	中铁十六局集团有限公司	北京市怀柔区迎宾中路 2 号	制造预制梁、双块式混凝土轨枕(限分公司经营)；货物运输；施工总承包、专业承包、劳务分包；工程技术咨询服务；技术检测；销售建筑材料、装饰材料、工程机械设备；租赁工程施工机械、建筑设备、建筑材料；供热服务；物业管理；城市园林绿化。
	中铁十八局集团第三工程有限公司	中铁十八局集团有限公司	涿州市冠云路	公路工程施工总承包壹级；市政公用工程施工总承包壹级；铁路工程施工总承包壹级；隧道工程专业承包壹级；桥梁工程专业承包壹级；公路路基工程专业承包壹级；水利水电工程施工总承包贰级；输变电工程专业承包贰级；公路路面工程专业承包贰级（凭资质证书经营）；建筑工程施工总承包叁级（凭资质证书经营）；园林绿化工程施工；工程技术服务；工程测量技术服务；机械设备技术开发、咨询、转让及推广服务；承装（修、试）电力设施（四级承装类、四级承修类）；采矿、冶金、建筑专用设备、铁路专用设备及器材、配件制造；建筑工程机械与设备租赁；机械设备销售；润滑油、机械零部件销售；五金产品、建筑材料、钢材销售；机械设备（不含特种设备）维修；建筑钢结构、预制构件工程安装服务；技术咨询服务；活动房销售、安装；爆破作业的设计施工；限分支机构经营项目：金属结构件加工；纸箱及混凝土添加剂生产；公路工程综合试验检测服务

15	湖北西建新材料科有限公司	中建西部建设新材料科技有限公司	黄冈市黄州区火车站经济开发区鹰岭路3号	混凝土外加剂、砂浆外加剂、混凝土膨胀剂、混凝土防水剂、混凝土纤维、防水材料、混凝土脱模剂、防腐材料、涂料(监控化学品、危险化学品除外)、灌浆材料、混凝土修补与保护材料、建筑结构加固材料、界面剂研发、生产、销售。
	中建海峡建设发展有限公司	中国建筑第七工程局有限公司	福州市马尾区儒江西路60号中建海峡商务广场A座(自贸试验区内)	房屋建筑、市政公用工程、公路工程、水利水电工程、港口与航道工程施工总承包；地基与基础、建筑装修装饰、钢结构、涂装、金属门窗、机电安装、消防设施、建筑智能化、附着升降脚手架工程、隧道工程、桥梁工程专业承包；园林绿化；线路、管道、设备安装；建筑机械租赁；施工机械设备维修；机械设备销售；建筑材料试验；建筑幕墙、建筑外窗的生产及销售；混凝土预制构件生产及销售；水泥制品的生产及销售；建筑构件、制品及材料开发、生产及销售；商品混凝土及原材料生产、销售及技术咨询；普通货运；货运代办；仓储管理；建筑物、桥梁、道路、铁道的拆除（仅限人工与机械拆除）；建筑幕墙工程设计，建筑工程及相应的工程咨询和装饰设计；工程监理；工程招标及代理；建筑施工图审查；地质勘查；新农村建设、旧城改造、合村并城建设；建筑工程项目、交通、水利、市政基础设施项目的投资、投资咨询服务、规划设计、投资建设、运营；房地产开发；物业管理。
	中建三局第三建设有限公司	中建三局集团有限公司	武汉市洪山区关南园路2号	各类建设工程总承包、施工、咨询；建筑技术开发与转让、机械设备租赁、路桥建设、建筑劳务输出；钢结构工程制作与安装；园林绿化工程设计施工；混凝土生产与销售；料具租赁；) ≤ 300 t . m塔式起重机(含施工升降机)安拆；建筑工程、人防工程设计；化工石化医药行业设计；市政行业设计；机电设备销售、污水处理设备销售及环保设备销售。
	湖北中建亚东混凝土有限公司	中建商品混凝土有限公司	武汉化学工业区八吉府街先锋村	商品混凝土及其原材料、水泥制品的生产、销售(筹)。
16	中铁建大桥工程局集团第四工程有限公司	中国铁建大桥工程局集团有限公司	黑龙江省哈尔滨市南岗区先锋路459号	市政公用工程施工总承包(壹级)，水利水电工程施工总承包(壹级)，桥梁工程专业承包(壹级)，隧道工程专业承包(壹级)，公路路面工程专业承包(壹级)，公路路基工程专业承包(壹级)，公路工程施工总承包(特级)(有效期2021-12-31)；公路行业甲级(有效期2021-12-31)；建筑工程施工总承包三级(有效期2021-12-31)；铁路工程施工总承包三级、公路交通工程专业承包公路安全设施分项二级(有

			效期 2021-12-31)；建筑材料租赁、设备租赁服务；自有房屋出租；经销：建筑材料、工程机械设备。
中国铁建大桥工程局集团有限公司	中国铁建股份有限公司	天津自贸试验区(空港经济区)中环西路 32 号	铁路工程、公路工程、市政公用工程、建筑工程、水利水电工程、机电工程、通信工程、民航工程、港口与航道工程、矿山工程各类别的施工总承包、工程总承包和项目管理业务；桥梁工程、隧道工程、公路路基工程、公路路面工程、地基基础工程、钢结构工程、建筑装饰装修工程、铁路电气工程、铁路电气化工程、铁路辅轨架梁工程、机场场道工程、环保工程、公路交通工程、城市轨道交通工程的专业承包；爆破作业设计施工、安全评估、安全监理；园林绿化；船舶修理、船舶改装、船舶港口服务；承包境外工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；地质灾害治理工程；对外援助成套项目施工；铁道行业、市政行业、公路行业、建筑行业的工程设计；科学研究和技术服务业；机械设备和车辆租赁；自有房屋租赁；建筑材料和设备的销售及租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
中铁隧道股份有限公司	中铁隧道局集团有限公司	郑州高新技术产业开发区科学大道 99 号	市政公用工程施工、公路工程施工、机电安装工程施工总承包；消防设施工程、桥梁工程、隧道工程、公路路基工程、城市轨道交通工程专业承包；工程机械（隧道专用设备、隧道全断面掘进机、盾构及配套等产品）、电气设备、矿山设备、环保设备、起重机的设计、制造、销售、租赁业务；隧道全断面掘进机、盾构刀具等配件制造、批发、销售；装配式建筑、预制式建筑、钢结构的设计、制造、销售、安装、租赁；技术服务、咨询服务；土木工程建筑检验检测；金属制品批发；沥青及其制品销售；橡胶制品批发；混凝土销售；石油制品批发（成品油、危险化学品除外）；塑料制品批发；劳动防护用品批发；贸易代理；涂料批发；燃料油销售（不含成品油）；润滑油生产、批发、销售；化工产品批发（危险化学品除外）；建材、装饰材料批发；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；树脂及树脂制品批发；钢材批发；林业产品批发；桥梁伸缩装置销售；电线、电缆批发；五金产品批发；电工金具的销售；非金属矿及制品批发（国家专营专控类除外）；纺织品、针织品及原料批发；建筑劳务分包；自营和代理商品和技术的进出口业务（国家限定公

				司经营或禁止进出口的商品及技术除外)。
--	--	--	--	---------------------

从上表中信息可知，商业承兑汇票开票人与公司不存在其它业务关系及资金往来。

上述商业承兑汇票，均是在与客户日常的购销活动中取得的，均签有购销合同，开具了销售发票，出库单据齐全，具有真实的交易背景。商业承兑汇票报告期末金额为 13,933.86 万元，比年初增加 79.74%，主要原因是报告期，部分客户采取了承兑汇票支付方式，报告期末，公司大部分商业承兑汇票没有贴现或背书。不存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

**(4) 请结合对上述问题的回复，说明你公司与客户信用管理、资金活动管控及应收款项有关的内控制度是否健全有效，并补充披露相关内控制度的执行情况及对逾期应收款的追偿情况。**

**回复：**

公司制定了与客户信用管理、资金活动管控及应收账款有关的内控制度，报告期内均得到有效执行。

**1、客户信用管理内控制度执行情况：**

(1)、制定了信用政策及信用等级。(内容详见第 2 题 (一) 中的信用政策)

(2)、针对客户进行信用调查管理

销售部根据业务需要，提出对客户进行信用调查。可选择以下途径对客户进行信用调查。

A、通过金融机构（银行）调查。

B、通过客户或行业组织进行调查。

C、内部调查。询问同事或委托同事了解客户的信用状况，或从公司派生机构、新闻报道中获取客户的有关信用情况。

D、销售人员实地调查。即销售部业务员在与客户的接洽过程中负责调查、收集客户信息并整理。相关信息包括：基础资料、客户特征、业务状况、交易现状、财务状况等。调查完成后编写客户信用调查报告。销售人员自己在工作中建立客户信息资料卡，以确保销售业务的顺利开展，及时掌握客户的变化以及信用状况。

**2、资金活动管控内控制度执行情况：**

(1) 公司建立了健全有效的资金活动内控制度，包括资金支付授权审批制度、货币资金授权审批制度、现金管理控制制度、银行存款控制制度等一系列与资金活动相关的内控制

度。

(2) 主要内容

1) 分别经营性支付和非经营性支付，制定了资金支付的审批流程及权限。

2) 公司设资金部，负责收集各部门的月度资金收支计划，编制公司的月度资金预算，并提交财务总监、总经理批准。批准后的月度资金预算是公司下月资金使用的准则，必须严格遵守。预算外资金的使用由使用部门申请，财务总监、总经理共同批准后，资金部方可办理。

3) 公司资金支出申请的审批权限类别的内容。

A、审核：指资金部及部门主要负责人对该项开支的合理性提出初步意见。

B、审批：指有关领导根据审核意见进行批准。

C、核准：指资金部负责人或指定人员根据财务管理制度对已审批的支付款项从单据和数量上核准并备案。

4) 现金收取、支付范围规定现金限额管理。

公司按规定建立现金库存限额管理制度，超过库存限额的现金（人民币两万元）应及时存入银行。需要增加或减少现金的库存限额时，应申明理由，经会计人员、资金部经理、财务总监、总经理审批后，向主办银行提出申请，由主办银行重新核定。资金部要结合本公司的现金结算量和与开户行的距离合理核定现金的库存限额。

5) 银行账户管理规定。

A、公司开设账户审批程序出纳员开设公司银行账户时要根据上述审批程序进行，需有各级管理人员的审批意见，不得私自以公司名义开设帐户。特殊情况下需开立的，须经总经理批准。开立银行账户，开户银行要尽量选择全国性的大银行。

B、银行账户的帐号必须保密，非因业务需要不准外泄。资金部应定期检查银行账户开设及使用情况，对不再需要使用的账户，及时清理销户。检查中一旦发现问题，应及时处理。

### 3、应收账款内控制度执行情况

(1) 公司制定了健全有效的应收账款管理制度，包括应收账款管理制度、问题账款管理办法及货款回收管理制度。

(2) 主要内容：

1) 在货物销售业务中，须由经办销售内勤人员填写“开据发票申请单”。

2) 销售总监按照客户信用限额对赊销业务的合同签批后，会计部方可开票，仓储部方可凭单办理发货手续。

3) 应收账款主管应定期按照“信用额度期限表”核对应收账款的回款和结算情况，严

格监督每笔账款的回收和结算。

4) 应收账款超过信用期限 5 日内仍未回款的, 及时通知销售总监组织销售人员联系客户清收。

5) 凡前次赊销未在约定时间结算的, 销售合同经过销售总监和总经理审批后方可发货。

6) 销售人员在签订合同和组织发货时, 须按照信用等级和授信额度确定销售方式, 所有签发赊销的销售合同都必须经销售总监签字后方可盖章发出。

7) 应收账款主管应于次月 6 号前提供一份上月尚未收款的《应收账款账龄明细表》, 提交给财务经理及销售总监。

8) 销售人员在与客户签订合同或协议书时, 应按照《信用额度表》中对应的客户信用额度和期限, 约定单次销售金额和结算期限, 并在期限内负责经手相关账款的催收和联络。

9) 销售事业部应严格按照《信用额度表》和会计部的《应收账款账龄明细表》, 及时核对、跟踪赊销客户的回款情况。

10) 清收账款由销售事业部统一安排路线和客户, 并确定返回时间, 销售人员在外清收账款时, 无论是否清结完毕, 均需随时向销售总监电话汇报工作进度和行程。

11) 销售人员收取的汇票金额大于应收账款时, 非经销售总监同意, 现场不得以现金找还客户, 而应作为暂收款收回, 并抵扣下次账款。

12) 销售人员收款时对于客户现场反映的价格、交货期限、质量、运输问题, 在业务权限内时可立即给予答复, 若在权限外需立即汇报, 并在不超过 1 个工作日内给予客户答复。

13) 销售人员在销售产品和清收账款时不得有下列行为, 一经发现, 分别给予罚款或者开除处分, 并限期改正或赔偿, 情节严重者移交司法部门处理。

A 收款不报或积压收款。

B 退货不报或积压退货。

C 转售不依规定或转售图利。

D 代销其他厂家产品。

E 截留, 挪用, 坐支货款不及时上缴。

F 收取现金改换承兑汇票。

14) 销售人员岗位调换、离职, 必须对经手的应收账款进行交接。

15) 凡销售人员调岗的, 必须先办理包括应收账款、库存产品等在内的工作交接, 交接未完, 不得离岗, 交接不清的, 责任由移交者负责, 交接清楚后, 责任由接替者负责。

16) 销售人员接交时, 应与客户核对账单, 遇有疑问或账目不清时应立即向销售总监反

映，未立即呈报，有意代为隐瞒者应与离职人员同负全部责任。

17)、应收账款交接后1个月内应全部逐一核对，无异议的账款由交接人负责接手清收。

报告期内，公司严格执行上述内控制度和信用政策。

#### 4、对逾期应收款的追偿情况：

公司定期、不定期安排专人通过电话或上门沟通，各部门协同合作，对于信誉不好、欠款时间长的重点客户，由公司律师出面与之接触，提示告之要付诸法律程序，对交易对方进行警示。对于严重失信企业，公司通过加紧催收或通过法律途径主张权利。

综上所述，公司对客户信用管理、资金活动管控及应收款项有关的内控制度健全有效，日常生产经营管理按内控制度的规定执行。

**问题四：报告期末，你公司存货账面余额为28,664万元，较期初增长38.35%，累计计提存货跌价准备820万元，其中库存商品报告期末账面余额23,127万元，较期初增长49.82%。**

**（1）请你公司结合业务开展、在手订单、存货类型及周转情况等，说明报告期末存货较期初大额增长、与营业收入变动趋势存在较大差异的原因及合理性。**

**回复：**

#### 1、目前在手订单及业务开展情况

截至目前为止，公司在手订单金额为4.5亿元。按照公司所处行业特征，每年二、三、四季度，各地工地陆续进入施工旺季，公司销售订单会随时增涨。在采购方面，公司主要原料供应商为中石油辽阳石化分公司，由于公司尚无法大规模储存环氧乙烷，故需要对采购的原材料及时进行生产，形成库存商品。除了原有行业，公司在报告期收购了聚洵半导体51%股权，新增模拟集成电路芯片的研发和销售业务，将业务板块延伸在化工各领域之外，并在电子及电子化学品市场进行布局开始进入芯片行业，同时，公司全资孙公司沈阳华武成立了沈阳市华武建材机械设备租赁有限公司，上述两家公司业务都在平稳有序开展。

#### 2、存货类型及周转情况

（1）期末存货类型

单位：万元

项 目	期末数			期初数		
	账面余额	存货跌价准备 或合同履约成 本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备 或合同履约成 本减值准备	账面价值
原材料	3,381.89	247.78	3,134.11	2,793.60	297.62	2,495.99

项 目	期末数			期初数		
	账面余额	存货跌价准备 或合同履约成 本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备 或合同履约成 本减值准备	账面价值
在产品	872.89	156.71	716.17	996.63	167.28	829.35
库存商品	23,147.73	415.84	22,731.89	15,450.03	445.24	15,004.80
发出商品	1,157.61	-	1,157.61	1,316.23	-	1,316.23
包装物	104.30	-	104.30	161.34	-	161.34
合 计	28,664.42	820.34	27,844.08	20,717.84	910.14	19,807.70

从上表可知，公司期末存货的增加，主要是库存商品增加了 7,697.70 万元，扣除因收购上海聚洵而并入的库存商品 635 万元，实际增加 7,062.70 万元，增长率为 45.72%。公司生产用主要原料是环氧乙烷，由于目前公司尚无法大规模对此原料进行贮存，故需将购入的原料及时生产成各类成品。从 2020 年末开始，环氧乙烷开始采用管输运输方式，供应量比以前有所增加，报告期内，环氧乙烷供应量增加计 4,773 吨，使单体产量增加近 5,000 吨。另外，公司的产品广泛应用于各类建筑行业。每年的一季度，因天气及节假日原因，是销售淡季，二、三、四季度，各工地陆续进入施工旺季，销售量会逐渐增加。但在旺季，对产品需求的时间点，每个客户每年也不会完全相同。本报告期，部分客户的项目启动较晚，在期后的 7、8 月份，客户才出现大幅采购现象。

综上因素，报告期内，销售收入与存货的增减变动趋势，存在一定差异，但该波动具有合理性。

### 3、存货周转情况

公司近三年可比期间存货周转率

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
存货周转率	1.59	1.92	1.61

从上表可知，2020 年上半年的存货周转率比 2019 年同期有所上升，2021 年比 2020 年同期又有所下降。2021 年上半年存货周转率下降的原因是存货平均余额增加，增加原因如前所述。

综上所述，公司在报告期内，业务正常开展，在手订单充足，报告期末存货较期初大额增长、原因是环氧乙烷供应量增加及部分客户项目启动较晚所致，与营业收入变动趋势存在较大差异的具有合理性。

(2) 请你公司结合存货周转率、存货产品类别、库龄分布及占比、相关产品销售价格及毛利率波动、同行业上市公司对比情况，补充披露存货跌价准备计提是否充分。

回复：

### 1、存货周转率

(1) 公司近三年可比年度存货周转率

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
存货周转率	1.59	1.92	1.61

从上表可知，2020 年上半年的存货周转率比 2019 年同期有所上升，2021 年比 2020 年同期又有所下降。

(2) 近两年可比期间主营业务收入、营业成本变动分析

单位：万元

科隆股份	2021 年上半年	2020 年度上半年	变动额	变动率
主营业务收入	45,272.86	42,852.38	2,420.47	5.65%
主营业务成本	37,899.10	36,222.62	3,013.90	4.63%

注：报告期，根据新收入准则，运费在主营业务成本中列报，去年同期，运费在销售费用中列报，此处，将 2021 年报告期主营业务成本，剔除运费金额，使其与去年同期有可比性。

从上表可以看出，2021 年上半年营业成本随着营业收入的上升而上升。

(3) 近两年可比期间存货平均余额变动情况

单位：万元

科隆股份	2021 年上半年	2020 年上半年	变动额	变动率
存货平均余额	24,691.13	18,827.74	5,863.39	31.14%

从上表可以看出，2021 年上半年存货平均余额比 2020 年同期有所增加。

2021 年上半年存货周转率的下降主要是因为主营业务成本随着营业收入上升 4.63%，而存货平均余额 2021 年上半年比去年同期增加 31.14%。2021 年营业收入的上升是因为疫情影响逐渐消除，各工地恢复正常生产。存货平均余额上升幅度与主营业务成本不成正比，是因为公司对于原料无法实现大规模贮存，以及由于行业特点：各工地在二、三、四季度才陆续进入施工旺季，报告期，部分客户项目启动较晚所致。

(4) 同行业可比公司存货周转率

单位名称	营业成本	存货余额（2021 年 6 月）	存货余额（2020 年 12 月）	存货周转率
科隆股份	39,329.18	28,664.42	20,717.84	1.59

奥克股份	290,255.96	38,178.64	32,433.73	8.22
红墙股份	54,381.63	11,217.65	7,019.78	5.96
垒知集团	184,693.01	15,234.61	15,048.51	12.20
三圣股份	99,980.17	32,266.93	38,224.92	2.84
苏博特	134,068.41	40,923.54	31,501.60	3.70

同其他上市公司相比，公司的存货周转率相对较低。原因是公司的主要产品是环氧乙烷衍生物，公司对主要原料环氧乙烷无法实现大规模贮存，需及时生产为成品，使库存商品数量，占比较高。同时，在北方，因气候原因，部分工程项目缩减，公司于冬季做存货存量储备，以待气温回暖时销售，保证工程项目开工时的货物供给，所以，公司年末需要保持一定的库存量。

## 2、存货产品类别、库龄分布及占比

存货类别	库龄及占比								合计
	1年以内	占比	1-2年	占比	2-3年	占比	3年以上	占比	
原材料	2,618.96	9.14%	204.25	0.71%	91.50	0.32%	467.19	1.63%	3,381.90
在产品	337.26	1.18%	165.64	0.58%	228.92	0.80%	141.07	0.49%	872.89
库存商品	21,099.04	73.61%	824.23	2.88%	488.31	1.70%	736.15	2.57%	23,147.73
发出商品	837.19	2.92%	190.88	0.67%	128.73	0.45%	0.80	0.00%	1,157.60
包装物	91.34	0.32%	12.93	0.05%	0.02	0.00%	0.00	0.00%	104.29
合计	24,983.79	87.16%	1,397.93	4.88%	937.48	3.27%	1,345.21	4.69%	28,664.42

从上表可以看出，公司库龄为2年以内的存货占比为92.04%，比例较高；2年以上的存货金额占比为7.96%，比例很低。且公司主要产品为化工类产品，化学性质比较稳定，具有耐放、易保存的特点，包装物主要为吨桶和托盘等，易保存。

公司建立了健全有效的存货的管理制度，不同存货实行专人保管，各类存货依品名、规格、批号划定库位，存放有序，存货堆放根据不同存货的包装形态及质量要求设定堆放方式及堆积层数，以避免存货受挤压而影响质量；仓库禁止无关人员进入，所有入库人员均需按照规定履行审批程序，必须在仓库保管员的陪同下进出仓库，并遵守仓库管理制度，仓库保管员会定期检查存货的防水、防火、防盗等安全设施，公司严格遵照存货对仓库的贮存环境要求（如温度、湿度等）进行贮存保管，定时对存货进行清洁和整理。存货不存在贬值、损毁等情形。

公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》要求，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。公司按照单个存货项目确定可变现净值计提存货跌价准备。公司原材料、在产品的持有是为生产混凝土外加剂等产品，而非出售。因此原材料在产品期末可变现净值的计量主要与产成品直接相关。公司在确定期末存货可变现净值时，充分考虑了相关因素，包括合同价格、产品生产成本、预计发生的销售费用和相关税金、存货持有的目的、资产负债表日后事项的影响等。

报告期末公司存货跌价计提是充分的。

### 3、相关产品销售价格及毛利率波动

(1) 报告期内，公司计提存货跌价准备情况

单位：万元

序号	名称	账面余额	计提减值准备	净值	相关产品	计提减值的原因
1	原材料	275.56	247.78	27.77	可用于生产聚醚单体、减水剂及其他产品	大部分是经检验原材料指标不合格，完全减值，部分产品处理后可以使用，部分减值
2	中间体	258.24	156.71	101.53	可用于生产其他产品	中间体经检验指标不合格，不能使用，完全减值，或通过处理且，可以使用，部分减值
3	聚醚单体	233.08	27.13	205.95	聚醚单体	经检验指标不合格，但可以通过改变配方使用，部分减值
4	减水剂	301.64	194.28	107.36	减水剂	大部分产品经检验不能使用，全部减值，部分产品可以通过修复方案使用，部分减值
6	其他产品	533.23	186.75	346.48	其他各类产品	大部分产品经检验不能使用，全部减值，部分产品可以通过修复方案使用，部分减值
8	聚洵并入各类产成品	20.72	7.68	13.05		
	合计	1,622.47	820.34	802.13		

(2) 相关产品销售价格及毛利率波动

产品名称	2021 年报告期营业收入	2021 年报告期营业成本	2021 年报告期毛利率	上年同期毛利率	毛利率比上年同期增减
聚醚单体	22,391.23	20,346.98	9.13%	9.42%	-0.29%

聚羧酸减水剂	7,097.89	5,191.18	26.86%	28.52%	-1.66%
其他产品	13,172.28	10,280.83	21.95%	23.17%	-1.22%

注：报告期主营业务成本经过调整，原因见上。

从上表可知，与去年同期相比，聚醚单体毛利率与去年基本持平，减水剂及其他产品毛利率分别下降 1.66%及 1.22%，下降的主要原因是报告期内，原材料价格总体呈上幅趋势，但工程项目招投标的价格相对固定，使得销售收入与营业成本没有同比例上升。

#### 4、同行业公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

单位名称	期末存货余额	期末存货跌价准备余额	占比
科隆股份	28,664.42	820.34	2.86%
奥克股份	38,178.64	297.52	0.78%
红墙股份	11,217.65	0	0.00%
垒知集团	15,234.61	0	0.00%
三圣股份	32,266.93	413.49	1.28%
苏博特	40,923.54	0	0.00%

通过上表可以看出，公司存货跌价准备计提比例高于同行业公司，公司存货跌价准备计提充分。

特此公告。

辽宁科隆精细化工股份有限公司董事会

2021年9月14日