

昆明佳晓自来水工程技术股份有限公司

对年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

针对贵部就我司年报审查中关注到的以下几个问题，经核实后进行反馈如下：

1、关于应收账款与营业收入

你公司 2021 年实现营业收入 162,897,058.53 元，较上期增加 6.54%；报告期末，应收账款账面价值为 62,759,463.72 元，较期初增加 38.10%；应收票据期末余额为 17,647,155.07 元，较期初增加 494.60%，均为商业汇票，截至期末，你公司到期未能兑付的商业汇票账面余额为 3,220,021.16 元，已全额计提坏账准备。

请公司：

(1) 结合销售情况、信用政策变化、同行业可比公司情况说明应收账款与应收票据大幅增加的合理性，是否与收入变动相匹配，是否存在通过放宽信用政策调节收入的情况；

【回复】：

近年来国家优化营商环境，随着水务局深化“放管服”政策，公司抓住契机，快速调整，积极响应市场，从 2018 年开始参与了地产项目自来水工程的实施（在“放管服”政策出台前，地产项目相关的自来水工程均由当地水务公司负责实施）。公司在地产客户选择方面遵循谨慎性、优质原则，先后成为恒大地产、中梁地产、大华集团、中交地产、碧桂园、金茂、龙湖、融创、招商等全国排名 20 强/央企背景地产集团公司的入围供应商。公司 2019 年度实现地产自来水工程收入为 4157 万元、2020 年度实现地产自来水工程收入 6734 万元，2021 年度实现地产自来水工程收入 9419 万元。公司总体营业收入也从 2019 年度 9388 万元、2020 年度 15289 万元、2021 年度 16290 万元逐年增长。

公司针对工程施工服务方面的收入核算政策遵从一贯性原则、未有变更，具体来说，公司提供的工程施工服务作为某一时段内履行的履约义务，根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度不能合理确定的除外。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

公司主要自来水工程地产项目客户的信用政策情况如下：

客户名称	合同约定的信用政策	合同约定的信用政策是否变化
恒大地产项目	合同约定工程款支付时点：1、无预付款，按每月实际完成工程量的 70% 支付，结算后支付至 97%，3% 质保金；2、按 30% 支付预付款，月度按完成工程量的 80% 支付进度款，结算后支付至 97%。（付款方式主要为商业承兑汇票）	否
融创地产项目	合同约定工程款支付时点：合同签订后支付 20% 预付款；完成室外管网后支付 20% 进度款；泵房完工后支付 23% 进度款；竣工验收后支付 20%；办理结算后支付至 97%，3% 为质保金。（付款方式为：现金、保理、商票等）	否
其他地产项目	合同约定工程款支付时点一般为：无预付款，按每月实际完成工程量的 70% 支付，结算后支付至 97%，3% 质保金。（付款方式为：现金、保理等）	否

同行业可比公司应收款项及营业收入情况如下（选取建筑业相关）：

		应收账款 -2021 年	应收票据- 2021 年	营业收入 -2021 年	应收账款 -2020 年	应收票据 -2020 年	营业收入 -2020 年	应收款 项增长 率	营业收 入增长 率
831925	政通股份	14,816.55	-	6,566.89	13,649.85	290.57	9,885.73	6.28%	-33.57%
838250	华工能源	1,102.23	-	3,323.78	112.31	-	4,088.70	881.41%	-18.71%
871615	德胜股份	97.20	-	1,272.15	229.87	-	2,410.70	-57.72%	-47.23%

无主营业务与公司（E 建筑业-E49 建筑安装业-E492 管道和设备安装-E4920 管道和设备安装）相同的可比公司，以上建筑业同行业可比公司中，政通股份（E 建筑业- E48 土木工程建筑业- E481 铁路、道路、隧道和桥梁工程建筑- E4813 市政道路工程建筑）和华工能源（E 建筑业-E49 建筑安装业-E492 管道和设备安装-E4920 管道和设备安装）2021 年营业收入较上年同期下降、应收款项较上年

同期上升，德胜股份（E 建筑业-E49 建筑安装业-E492 管道和设备安装-E4920 管道和设备安装）2021 年营业收入和应收款项均较上年同期下降。

综上，由于 2021 年以来房地产政策环境从供需两端全方位收紧，包括三道红线、房贷集中度管理制度落地和供地两集中发布等，地产业经营整体面临困境，大部份地产商付款方式从前几年的现金，大部分变成现金、票据、保理等多种方式组合，付款方式大部分按当期工期量的 70%-80%比例进行支付，且在付款方面审核流程相对慢，应收款回收速度变慢，回款率下降，导致应收款余额增加幅度大于营业收入的增加。从各个项目及客户应收账款的变动增减情况来看，收入变动小于应收款变动主要是由于宏观经济环境影响所致，是客观存在的。公司不存在通过放宽信用政策调节收入的情况。

（2）结合客户经营情况、偿债能力、期后回款情况，说明相关款项预计收回的时间、坏账准备计提是否充分：

【回复】：

公司 2021 年应收账款账面余额 7221 万元，计提坏账准备 945 万元，其中，单项计提坏账准备 111 万元，按账龄分析法计提坏账准备 834 万元。

具体来看，2021 年度应收账款金额 50 万元以上的应收账款账面余额为 5606 万元，除已单独计提坏账准备的恒大地产相关项目款项、个别账龄较长的款项之外，其余 5171 万元均为正常应收款，未出现较大风险，大部分客户应收款均按合同约定时点进行收款，因工程项目在收款过程中受竣工验收、结算等因素影响，故按进度款拨付后，结算款收取速度慢。

在应收款收回时间方面，公司近几年，由专项小组及法务对每笔应收款履约情况、收款依据等方面进行分析及风险预警，每月由应收款负责人上报计划，配合工程节点情况，最大程度控制应收款风险。2022 年 1-4 月期后回款 2383.69 万元，所有应收款都按账龄进行了坏账准备计提，对风险较大的客户进行单项计提，坏账准备计提考虑充分。

(3) 结合业务情况、客户情况，说明商业承兑汇票大幅增加的原因；结合应收票据主要出票人、金额、到期日，说明应收票据到期未能兑付具体原因，截至目前是否存在其他已接近或已超过到期日但未兑付的情形。

【回复】：

公司期末商业承兑汇票大幅增加主要受地产行业宏观经济环境困难的影响，客户面临资金暂时性流动性困难时，为确保应收款项的回收力度，公司接受在行业内信誉较好的大型重要客户的商业承兑汇票。

从公司 2021 年应收票据 1764.72 万元构成来看，融创系 1446.17 万元，截至目前 679.50 万元截止 2022 年 3 月 23 日已到期，融创未承兑，已于 2022 年 3 月 25 日达成签订展期协议；另外 766.67 万元为已背书转让票据，将于 6 月-9 月陆续到期，已提前和融创对接，其中 601.57 万元为融创长期合作中航信托，融创集团正在和其达成整体展期半年的协议；另外 165.1 万元背书转让给其他供应商，均已和融创对接，展期或分小批现金支付。融创集团自 2019 年度至 2021 年度付款均良性；至 2022 年 2 季度才开始出现商票到期未能承兑展期。从整个融创项目的风险控制来看，项目已暂停建设，部份项目收款将会采取抵房的方式进行，最大程度降低公司风险。融创系的票据中有 711 万元是按合同收取的预付款，尚未进行工程实施，报表在合同负债进行列示。

应收票据中其余 318.55 万元，其中 110 万元已到期承兑，剩余 208.55 万元尚未到期，目前未发现承兑风险。

2、关于主要客户与主要供应商

报告期内，你公司前五大客户销售占比为 24.64%，其中仅一名为上年前五大客户，其余四名均为新增主要客户；本期第四大供应商云南浩非科技有限公司成立于 2021 年，年度采购额为 3,310,510.79 元。

请你公司：

(1) 结合云南浩非科技有限公司资产规模、人员数量、主营业务等，说明该公司成立当年即成为你公司主要供应商的原因及合理性；结合采购内容、定价依据、结算条款说明交易是否公允；

【回复】：我公司向云南浩非科技有限公司（以下简称“浩非科技”）采购材料主要为地产给水项目中使用的管材新兴 PSP 管。地产给水项目存在当地水务公司验收移交流程，主材的采购品牌需满足水务公司的管理要求，故在材料采购时需选择入围供应商。浩非科技为 2021 年度当地水务公司合格入围供应商，其入围要求满足水务公司对合格供应商的评定原则，浩非科技是新兴 PSP 管 2021 年度新的代理商，原代理商昆明迪恒科技有限公司已不在水务公司合格入围供应商范围且不再代理该产品，故浩非科技成为了本公司新供应商。

由于本公司供应商总体上较为分散，浩非科技 2021 年度采购总额 3,310,510.79 元，仅占年度采购总额的 3.85%，已成本公司供应商第四名。

基于浩非科技为水务公司在相关材料采购时已入围的可选合格供应商，采购单价、结算条款都参照以前年度该品牌代理商标准进行，交易存在公允性。

(2) 结合模式、同行业可比公司情况在手订单情况等，说明客户频繁变动是否符合行业惯例，是否会对公司的经营稳定性造成影响。

【回复】：我公司的经营业务主要分两大类，一类为涉水产品销售，一类为单个给水领域项目施工，但主要客户都是省内各自来水公司、供水单位、地产单位。按项目建设投资的特点来看，一个客户不可能每年都有重大项目建设投资，故每年的前 5 大客户均会发生变化，该变动符合行业惯例，不会对公司的经营稳定造成影响。

3、关于销售费用

你公司 2021 年发生销售费用 6,776,672.21 元，同比减少 2.46%；其中，销售人员薪酬为 3,624,848.24 元，上期为 2,293,773.15 元；本期新增销售人员 1 人。

请你公司结合公司薪酬政策、管理人员平均薪酬、当地企业薪酬水平等，说明销售人员薪酬大幅增加的原因及合理性，销售费用与营业收入反向变动的原因及合理性。

【回复】：2021 年度公司薪酬政策未发生变化，本期销售人员薪酬与上期差

异较大，主要原因为人员增加去留过程导致薪酬增加、疫情社保减免政策年度变化影响、年终奖励部门核算归属两个年度口径不一致等几个原因影响。

部门	2021	2020	变动差异	变动原因
佳晓-销售部	1,475,615.60	939,762.69	535,852.91	2021年度公司销售板块针对环保生态业务增加了销售人员，在年度中有招聘、离职，到2021年末实际增加销售1人（试用期未过不纳入在职工工统计），由于人员变动增加工资18万元；从人才激励年度从销售人员中提拔2位区域经理，在薪酬方面增加8万元，2020年疫情减免社保，2021年正常缴纳，差异7.9万元；其余变动影响为销售增加对应销售提成增加。
佳晓-市场商务部	914,426.81	667,008.13	247,418.68	2021年度公司对市场及商务口进行了人员规划调整，原有人员提拔及在年度中陆续招聘4人（试用期未过），由于人员岗位调整、增加去留过程薪酬增加12万元；2020年疫情减免社保，2021年正常缴纳，差异5.1万元；其余变动影响为销售增加，对应的商务部门业绩提成增加。
年终奖励-从公司公共调整至各部门	584,476.75		584,476.75	公司年末的年终奖励，以前年度核算均未按部门摊销统一归集到公司公共；本年度进行调整后，按实发金额分摊到各部门。
嘉奇及屯屯麦	650,329.08	687,002.33	-36,673.25	
合计	3,624,848.24	2,293,773.15	1,331,075.09	

4、关于存货

报告期末，你公司存货期末余额为 19,522,446.85 元，期初余额为 12,810,045.04 元，增加 52.40%，主要原因为“本期为销售及新业务拓展备货 366 万；融创大湾项目因政策停工拆除，现场拆回可用材料 149.99 万；恒大项目为降低损失，将调入项目备用物资退回 93.31 万”。另根据年报，你公司原材料、库存商品均未计提跌价准备。

请你公司：

(1) 结合融创大湾项目、恒大项目开展情况说明相关材料、备用物资转回的合理性及账务处理情况；

【回复】：

融创大湾项目：2021 年上半年融创项目现场实施工期紧张，为如期按合同完成项目实施，我司积极备货，准备响应甲方工期。然而 2021 年 5 月，由于受滇池环湖开发问题整改政策影响，该项目按政府要求，限时拆除。与甲方协商，已经运到工地准备安装的各项材料 149.99 万元我司可以先行退回，并按不同的情况给予处理。该笔退回材料中，有 49 万元已调用到公司其他项目使用；8 台定制泵 24.19 万元，虽运到现场未安装，但对方仍按原合同约定价 39.77 万元全部回收，目前暂时放在公司库内（后期进行结算后移交）；75 元万球墨管退回后 2022 年已销售澜沧水司，故大湾项目退回材料未存在减值风险。

恒大项目：我司 2021 年在建的恒大两个项目，在项目实施过程中，由于恒大 2021 年初显示的风险，我方根据甲方付款情况进行项目进度控制，为进行收款，项目现场需备足项目材料，后期商票无法承兑，我司已提出解除合同，经协商，将运往工地尚未安装的材料退回，共计退回 93.31 万元，恒大项目退回的材料在 2022 的其他项目中均以使用，不存在减值风险。

账务处理：以上两个项目的收入按实际发生的成本核算，已退回的材料未计入成本。

(2) 结合存货性质、库龄等，说明原材料、库存商品未计提存货跌价准备的原因及合理性。

【回复】：

以上项目退回的存货均为我司其他项目共性使用材料，且在 2022 年其他项目建设中已投入使用，故不存在存货减值损失，故未计提存货跌价准备。

昆明佳晓自来水工程技术股份有限公司

2022 年 5 月 24 日

