

浙江天晟建材股份有限公司

关于 2021 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统：

浙江天晟建材股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到全国中小企业股份转让系统公司二部《关于对浙江天晟建材股份有限公司的年报问询函》，收到问询函后，公司高度重视，积极组织相关部门对问询函中涉及的问题进行逐项核查，现就《问询函》中的有关事项回复如下，请予审核。

问题 1、关于经营业绩

你公司 2021 年度实现营业收入 349,712,832.16 元，同比下降 17.24%，公司解释主要原因是大宗商品价格大幅上涨导致客户工期进度放缓，叠加区域性限电限产以及疫情扰动导致进度放缓。本期毛利率为 17.55%，较上年同期下降 10.21 个百分点，你公司解释主要受房地产降温及预制构件行业竞争加剧影响，房屋预制构件平均销售价格下滑，叠加原材料成本增加，导致毛利率承压。

你公司归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 883,250.06 元，同比下降 98.41%，你公司解释原因包括进度放缓收入下滑、成本上涨及坏账计提增加等。

请你公司：

（1）说明导致你公司营业收入、毛利率及净利润下降的诸多因素对你公司经营业绩产生的不利影响是否具有持续性，疫情影响下期后公司上游供应商和下游客户是否相对稳定；

（2）结合年报中披露的改善措施、期后经营状况等，说明你公司已采取措施的实现成效。

问题回复：

一、说明导致你公司营业收入、毛利率及净利润下降的诸多因素对你公司经营业绩产生的不利影响是否具有持续性，疫情影响下期后公司上游供应商和下游客户是否相对稳定；

（一）2021 年度公司营业收入、毛利率及净利润下降的主要影响因素

公司是一家专注于提供砼预制构件的专业生产商，为桥梁建设、房屋建造等工程提供优质可靠的预制混凝土构件，主要产品包括桥梁预制构件、房屋预制构件。因此，公司经营情况与基础设施项目投建节奏、大宗建材价格、疫情影响生产等因素密切相关。2021 年度，公司营业收入、毛利率及净利润同比下降，具体原因如下：

1、大宗商品价格大幅上涨导致客户工期进度放缓，公司毛利率也因此承压。以钢铁等代表的大宗原材料价格在 2021 年出现大幅上涨，而三季度突发的“能源双控”导致建筑材料出现短缺，钢筋、水泥等原材料成本明显上涨，基础设施项目建设被迫放缓，营业收入及毛利率也因此承压。根据我的钢铁网数据，螺纹钢价格从 2021 年年初的 4500 元每吨开始上涨，在二季度和三季度两度最高上涨到 6300 元每吨。

2、区域性限电限产以及疫情的扰动，导致生产进度在 2021 年曾出现短期停工停产，出厂结算也受到拖累，产品交付进度有所放缓。

3、受预制构件行业竞争加剧影响，房屋预制构件平均销售价格下滑，叠加原材料等生产成本增加，导致 PC 构件的毛利率承压。

（二）影响 2021 年度经营业绩的相关不利因素已有所缓解

上述 2021 年度经营业绩的不利影响在 2022 年开始有所缓解，不具有长期持续性，具体表现如下：

1、基建行业投资力度开始加大，基础设施项目建设进度不断加快

2021 年 12 月 10 日，中央经济工作会议召开，会议要求 2022 年经济工作要稳字当头、稳中求进，政策发力适当靠前，并且可以适度超前开展基础设施投资。2021 年 12 月 14 日，全国发展和改革工作会议研究部署 2022 年发展改革重点任务，其中包括扎实推进“十四五”规划 102 项重大工程项目建设，适度超前开展基础设施投资。2022 年上半年，由于疫情对经济基本面造成冲击，政府对于“基建”作为稳增长抓手的重视程度进一步抬升。2022 年 5 月 23 日，国常会要求“今年专项债 8 月底前基本使用到位”。2022 年 6 月 1 日，国常会进一步要求“调增政策性银行 8000 亿元信贷额度”，用以支持基础设施建设，基建行业将会更好地发挥稳投资、稳增长的“主力军”作用。

截至 2022 年 5 月 31 日，公司桥梁预制构件在手订单为 1.55 亿元。公司主营的桥梁预制构件业务属于装配式基建领域，将受益于基建投资的逐步发力。

桥梁预制构件在手订单统计（截至 2022 年 5 月 31 日）		
序号	客户名称	合同金额（万元）
1	南通市江海公路工程有限公司	2,891.10
2	中铁二十四局集团上海铁建工程有限公司	1,830.00
3	浙江瓯越交建科技股份有限公司	1,379.55
4	江西京丰建设工程有限公司	753.84
5	四川盛锋建筑工程有限公司	604.80
6	中交二航局第三工程有限公司	563.40
7	青岛建工路桥集团有限公司泰和分公司	486.08
8	深川控股集团有限公司	441.60
9	安徽省交通建设股份有限公司	392.53
10	中铁一局集团有限公司	377.40
11	其他客户（其他客户合同金额合计）	5,742.08
合计		15,462.38

2、疫情形势总体趋于平稳，区域性限电限产属于偶发性因素

2021 年第三季度的能源双控、限电限产政策有一定的偶发性，在 2022 年经济下行压力加大的背景下，限电限产不具备卷土重来的持续性。2022 年上半年疫情对于企业的生产经营活动仍存在一定扰动，公司浙江、江西、安徽等区域出现了不同程度的停工停产，疫情管控下道路运输的阶段性的不畅也对原材料进货、正常生产出货有一定影响。同时，由于部分客户单位总部位于上海等区域，客户单位疫情封控导致公司对账结算、应收回款存在一定时滞。但是，总的来看，当前疫情已得到初步控制，疫情形势趋于平稳。在政府常态化疫情防控的指导措施下，未来即使有零星疫情苗头，相信政府也能尽快阻断传播，严防进一步扩散，降低疫情对于企业正常生产经营的冲击。

3、2022 年主要原材料价格保持相对稳定

原材料价格大幅波动对于公司毛利率会产生较大影响的主要原因在于公司先订单后生产的模式。公司的桥梁预制构件和房屋预制构件业务均采用订单式生产，从与客户签订合同到生产完成、检验合格并交付客户使用大约需要数月时间，订单式生产的模式导致存续合同业务利润被 2021 年原材料价格大幅上涨侵蚀。而 2022 年主要原材料钢筋、水泥等价格保持相对稳定。海外美联储货币政策持续收紧，导致 2022 年大宗商品价格承压，大概率不会如 2021 年出现快速上涨。同时水泥也在产销两淡、南方降雨等影响下维持相对弱势。2022 年稳增长政策

相继出台，需求缓慢修复，预计原材料价格在一定时间内将会保持相对稳定。



4、房屋预制构件在手订单较为充足，市场需求仍具有持续性

尽管当前房地产市场行情受到影响，但是房屋预制构件的市场需求空间仍然较大。截至 2022 年 5 月 31 日，公司房屋预制构件业务在手订单为 1.41 亿元，订单量较为充足。随着房屋预制构件的成本改善、生产优化，装配式建筑将能得到更广泛的应用和推广，市场空间仍然存在。

房屋预制构件在手订单统计（截至 2022 年 5 月 31 日）		
序号	客户名称	合同金额（万元）
1	中建七局(上海)有限公司	2,426.17
2	金华市御龙房地产开发有限公司	2,167.59
3	杭州天和建设集团有限公司	1,127.40
4	浙江新华建设有限公司	993.87
5	五冶集团上海有限公司	950.00
6	明珠建设集团有限公司金东分公司	910.53
7	中国建筑第八工程局有限公司	860.24
8	新世纪建设集团有限公司	852.72
9	锦汇建设集团有限公司	841.40
10	浙江省三建建设集团有限公司金华分公司	765.63
11	浙江金华兴达建设有限公司	512.20
12	浙江金城建设集团有限公司	497.00
13	广宏建设集团有限公司婺城分公司	291.56
14	锦汇建设集团有限公司	254.04
15	江苏科嘉建设有限公司	239.44
16	浙江金立建设有限公司	234.80
17	新世纪建设集团有限公司	217.54
合计		14,142.12

（三）疫情影响下期后公司上游供应商和下游客户仍保持相对稳定

公司主要客户为大型国有企业、上市企业、民营建筑企业。砼预制构件行业直接面向工程施工单位，为保证其工程质量和确保工程进度，其对供货单位的产品质量及稳定性要求较高，一般需要经过长时间合作才能形成稳定的合作关系。正因如此，此类大型企业更愿意与有品牌知名度、产品质量优质、生产经营稳健的企业合作。公司在行业内拥有较高的知名度和信誉度，和客户企业具有较好的客户黏性，因此在期后继续保持稳定的合作关系。而对于公司上游供应商来说，选择一家能稳健持续经营、有稳定现金流的企业在疫情期间分外重要。在疫情扰动、经济下行压力加大的背景下，各类民营中小企业不断在承受供应链、生产端、资金面等多重压力。正是在这样的环境下，更能反映公司“诚信经营、稳健发展”的优势，因此上游供应商同样保持稳定。

综上，导致公司营业收入、毛利率及净利润下降的诸多因素对公司经营业绩产生的不利影响不具有持续性，疫情影响下期后公司上游供应商和下游客户保持相对稳定。

二、结合年报中披露的改善措施、期后经营状况等，说明你公司已采取措施的实现成效。

公司主要从开源经营与降本增效两方面来减少负面影响的冲击，目前已初见成效，具体实施情况如下：

（一）拓宽公司业务范围，提升业务接洽能力

第一、在公司现有的子公司、项目、生产基地的基础上，紧抓现有各生产单位的产值、利润。第二、公司利用深耕行业近 20 年的资源优势，积极参与基建项目，寻求获取业务拓展的可能。第三、对重点项目及区域派专人进行业务拓展。如新增的淮北天晟建筑科技有限公司，现已基本具备投产条件，正在大力拓展业务。公司新投资设立两台大型混凝土搅拌站设备，预计也在今年实现投产。

（二）抓好成本控制，提升利润空间

公司主要从以下五个方面来提升管理效率，控制成本，提升利润空间：

1、销售合同签订引入主材甲供，或者钢筋调差、浮动单价等措施。此举是未雨绸缪，谨防出现原材料价格大幅上涨的风险；

2、联合公司区域生产基地对部分主要原材料进行采购议价谈判，价格由总部把控确定，采购合同由各单位分别与供应商签订。这样做有利于降低采购价格

并加强过程中的调价管控。目前总部所在区域各生产车间已基本形成钢筋、水泥、砂碎石等主要原材料供货商联合采购，2022年原材料价格已较2021年有所降低；

3、对模具使用、混凝土施工配合比等进行生产工艺的优化，加强生产精益化管理。在保证质量的前提下，旧模板改造使用、混凝土配合比优化等措施已在浙江、江西、安徽多数生产基地推行实施，有助于降低成本、减少损耗；

4、实施多渠道降本增效，加强日常管理、严控耗材浪费、提升运行效率；

5、加强应收账款管理，加大应收账款责任制实施力度，有效控制坏账的发生。为保障应收账款及时回收，公司将应收账款催收责任落实到具体人员，要求根据具体合同条款及时跟进回款，做好回款计划。各负责人员每月月初结合合同约定的付款条款制定好收款计划，并进行落实，总部管理层在每周的管理例会上紧盯应收账款回款落实情况，并不定时召开一对一重点项目收款会议，以做到时刻紧跟。截至2022年6月20日，2022年公司已收回以前年度应收款1.01亿元。

问题2、关于应收账款、合同资产

你公司2021年末应收账款余额214,008,826.26元，较年初增加20.02%。年末应收账款原值余额中，一年以上款项余额占比40.30%，较年初增加20.94个百分点。你公司2021年末合同资产余额32,303,579.68元，较年初减少45.39%。你公司2021年度计提合同资产减值准备3,824,164.11元，资产减值损失科目披露为合同履行成本相关资产减值损失。

请你公司：

(1) 结合应收账款账龄5年以上金额超过年初4-5年、5年以上账龄段金额合计的情况，说明原因及合理性，是否存在以前年度已终止确认应收账款或应收票据转回应收账款的情形；

(2) 针对期末应收账款与营业收入呈反向变动，报告期一年以上应收款项占比大幅增加，说明应收账款增加的原因及合理性，并结合应收账款迁徙率测算及对未来预期等进一步说明你公司预期信用损失率的确定过程及坏账准备计提充分性；

(3) 说明你公司应收账款的期后回款情况，已采取催收措施的成效及拟采取措施；2022年初疫情是否对收款工作造成流程受阻、不确定性增加等重大不

利影响；

(4) 说明合同资产具体核算内容，合同资产减值准备计提的计算过程，合同资产原值减少、减值准备计提增加的原因及合理性；如为合同履约成本，请说明与存货中合同履约成本的差异及列报合理性。

问题回复：

一、结合应收账款账龄 5 年以上金额超过年初 4-5 年、5 年以上账龄段金额合计的情况，说明原因及合理性，是否存在以前年度已终止确认应收账款或应收票据转回应收账款的情形；

2021 年度，公司不存在以前年度已终止确认的应收账款或应收票据转回应收账款的情形。截至 2021 年末，应收账款账龄 5 年以上金额超过年初 4-5 年、5 年以上账龄段金额 571,247.89 元，其原因是 2021 年收回 4-5 年及 5 年以上的应收款 28,752.11 元，另有期初余额 600,000 元在其他应收款中核算，账龄为 5 年以上，由于同一客户同时存在应收账款余额，财务人员在 2021 年同户合并时将该笔其他应收款转入应收账款。不同科目下核算年限不变，坏账计提没有变化，对利润没有影响。

二、针对期末应收账款与营业收入呈反向变动，报告期一年以上应收款项占比大幅增加，说明应收账款增加的原因及合理性，并结合应收账款迁徙率测算及对未来预期等进一步说明你公司预期信用损失率的确定过程及坏账准备计提充分性；

公司共涉及 5 个业务板块，桥梁预制构件业务、房屋预制构件业务、工程服务业务、建材销售以及模板销售。公司在实现销售确认相关权利时，应收账款科目核算的是企业在正常的经营过程中因销售商品、提供劳务等业务，应向购买单位无条件（仅取决于时间流逝）收取的款项，是伴随企业的销售行为发生而形成的一项债权。通常在确认收入的同时，确认应收账款。合同资产科目核算的是企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。公司的工程服务业务通常涉及合同资产的确认，当随着项目推进，工程服务项目已完成最终决算审计，应收款成为无条件收取合同对价的权利，应收款项由合同资产转入应收账款核算。2021 年末，公司应收账款增加的主要原因有

两方面：一是 2021 年末，1 年以上应收账款占比大幅增加，主要系随着项目的推进，部分工程服务项目已完成最终决算审计，1823.19 万元合同资产转入应收账款核算；二是下游客户受新冠疫情的影响，资金流紧张，延期支付货款导致应收账款规模维持在较高水平。

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，账龄迁徙率计算预期信用损失率。具体计算过程如下：

①、计算平均迁徙率

账龄	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2019 年至 2021 年末合计
注释	①	②	③	④=①+②+③
1 年以内(含 1 年)	178,571,966.12	182,725,567.49	143,444,579.64	504,742,113.25
1-2 年(含 2 年)	31,142,572.52	60,989,875.41	79,069,886.70	171,202,334.63
2-3 年(含 3 年)	990,965.01	10,539,497.38	42,297,827.05	53,828,289.44
3-4 年(含 3 年)	1,148,039.00	773,295.01	9,882,936.03	11,804,270.04
4-5 年(含 4 年)	952,236.00	848,039.00	487,138.00	2,287,413.00
5 年以上(含 5 年)	3,269,624.70	3,891,168.49	4,710,455.38	11,871,248.57
合计	216,075,403.35	259,767,442.78	279,892,822.80	755,735,668.93

根据以上数据计算迁徙率：

账龄	注释	2019 年至 2021 年末合计	迁徙率计算过程	迁徙率
1 年以内(含 1 年)	a	504,742,113.25	b/a	33.92%
1-2 年(含 2 年)	b	171,202,334.63	c/b	31.44%
2-3 年(含 3 年)	c	53,828,289.44	d/c	21.93%
3-4 年(含 3 年)	d	11,804,270.04	e/d	19.38%
4-5 年(含 4 年)	e	2,287,413.00	f/e	518.98%
5 年以上(含 5 年)	f	11,871,248.57	f/f	100.00%
合计		755,735,668.93		

计算预期损失率：

账龄	注释	迁徙率	利用迁徙率计算历史损失率的过程	利用迁徙率计算的历史损失率	确定的预期损失率
1 年以内(含 1 年)	a	33.92%	a*b*c*d*e*f	2.35%	2.35%
1-2 年(含 2 年)	b	31.44%	b*c*d*e*f	6.93%	6.93%
2-3 年(含 3 年)	c	21.93%	c*d*e*f	22.05%	22.05%
3-4 年(含 3 年)	d	19.38%	d*e*f	100.57%	100.00%
4-5 年(含 4 年)	e	518.98%	e*f	518.98%	100.00%
5 年以上(含 5 年)	f	100.00%	f	100.00%	100.00%

根据预期损失率计算应确认的减值准备：

账龄	应收账款余额	确定的预期损失率	损失金额
1年以内(含1年)	143,444,579.64	2.35%	3,373,735.25
1-2年(含2年)	79,069,886.70	6.93%	5,482,742.29
2-3年(含3年)	42,297,827.05	22.05%	9,328,329.47
3-4年(含3年)	9,882,936.03	100.00%	9,882,936.03
4-5年(含4年)	487,138.00	100.00%	487,138.00
5年以上(含5年)	4,710,455.38	100.00%	4,710,455.38
合计	279,892,822.80		33,265,336.42

注：以上数据为将应收账款与合同资产合并计算。

由于应收账款中存在从其他应收账款转入的款项，账龄在5年以上，不参与迁徙率计算，因此2021年度5年以上的应收账款金额中减去该600,000.00元，由于已全额计提坏账，因此将坏账也剔除，即该款项的原值与坏账不参与迁徙率计算，因此本期应收账款与合同资产合计计提坏账金额为33,580,416.86元。根据上表可以看出，运用迁徙法计算预期信用损失率与公司实际计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于公司坏账计提比例，基于谨慎性原则以及一致性原则，公司仍采用原账龄分析法下的计提比例作为预期信用损失率。因此，目前采用的预期信用损失计提方式合理，计提金额充分。

将本公司的坏账计提与同行业进行对比，见附表：

账龄	本公司			亚泰集团(600881.SH)		
	应收账款	坏账计提	计提比例	应收账款	坏账计提	计提比例
1年以内	143,444,579.64	7,172,228.97	5%	2,043,331,795.08	102,166,589.72	5%
1-2年	79,069,886.70	7,906,988.68	10%	545,856,411.80	43,668,512.94	8%
2-3年	42,297,827.05	8,459,565.41	20%	220,690,454.73	22,069,045.45	10%
3-4年	9,882,936.03	4,941,468.02	50%	549,596,412.46	109,919,282.50	20%
4-5年	487,138.00	389,710.40	80%	4,603,609,294.53	1,381,082,788.36	30%
5年以上	5,310,455.38	5,310,455.38	100%	224,038,334.46	112,019,167.25	50%
合计	280,492,822.80	34,180,416.86		8,187,122,703.06	1,770,925,386.22	

续：

账龄	中铁装配(300374.SZ)		
	应收账款	坏账计提	计提比例
1年以内	122,090,924.28	381,600.77	0.31%
1-2年	141,128,203.27	6,870,224.89	4.87%
2-3年	149,584,647.88	16,847,189.03	11.26%
3-4年	77,276,919.57	16,075,705.31	20.80%
4-5年	55,621,259.96	20,113,753.59	36.16%
5年以上	675,817.59	435,539.43	64.45%

合计	546,377,772.55	60,724,013.02	
----	----------------	---------------	--

对比同行业的上市公司，对账龄分析法下计提比例低于本公司的预期信用损失率，本公司的预期信用损失率较为合理。

综上，公司的减值准备计提金额充分。

三、说明你公司应收账款的期后回款情况，已采取催收措施的成效及拟采取措施；2022 年初疫情是否对收款工作造成流程受阻、不确定性增加等重大不利影响；

2022 年公司加强了应收账款管理，加大应收账款责任制实施力度。为保障应收账款及时回收，公司将应收账款催收责任落实到具体人员，要求根据具体合同条款及时跟进回款，做好回款计划。各负责人员每月月初结合合同约定的付款条款制定好收款计划，并进行落实。总部管理层在每周的管理例会上紧盯应收账款回款落实情况，并不定时召开一对一重点项目收款会议，以做到时刻紧跟。同时，公司在与客户日常合作过程中，及时关注客户资信状况的变化，了解应收账款的动态信息，在产品出厂过程中从严把控，从源头上减少应收账款的坏账风险。截至 2022 年 6 月 20 日，公司已收回以前年度应收款 1.01 亿元，回款情况良好。

2022 年初疫情对收款工作造成了一定的流程阻碍，部分客户单位疫情封控导致公司对账结算、应收回款存在一定时滞，但是无不确定性增加的重大影响。主要原因在于：一、公司采取订单式生产，在生产前销售对象以及合同价格是确定的；二、公司主要客户为国有企业、上市企业、大型民营建筑企业，资信情况良好，偿付能力较强。

四、说明合同资产具体核算内容，合同资产减值准备计提的计算过程，合同资产原值减少、减值准备计提增加的原因及合理性；如为合同履约成本，请说明与存货中合同履约成本的差异及列报合理性。

合同资产科目核算企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素，具体主要为未最终决算审计的工程服务项目。合同资产和应收账款均为按照《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款，都按照预期损失率计提坏账，合同资产减值准备具体计算过程详见第二问第 2 小问回复。

合同资产原值减少的原因：由于当期有原值 1,823.19 万元的工程服务项目已

完成最终决算审计，因此对应的合同资产金额为无条件收取合同对价的权利，故该部分合同资产转入应收账款核算，另有本期新增合同资产 118.95 万元，收回以前年度合同资产 598.69 万元，上述三项导致合同资产的原值变动。合同资产原值减少，减值准备计提增加的原因系合同资产年限增加预计损失比率增大从而减值准备增加。

合同资产性质与应收账款相似，为应收款项权利，无履约成本。

问题 3、关于存货

你公司 2021 年末存货余额 66,792,569.28 元，包括原材料、库存商品、发出商品，均未计提存货跌价准备。其中发出商品余额 8,287,244.78 元，较年初增加 1469.37%。

请你公司：

- (1) 结合收入及毛利大幅下滑情况，在手订单、发出商品对应客户、项目、期后收入确认情况说明发出商品增加的原因及合理性；
- (2) 说明你对发出商品的管理措施；
- (3) 结合在手订单及期后销售情况，说明存货跌价准备测算的过程，年末未计提存货跌价准备的原因及合理性

问题回复：

一、结合收入及毛利大幅下滑情况，在手订单、发出商品对应客户、项目、期后收入确认情况说明发出商品增加的原因及合理性；

截至 2021 年末，公司发出商品全部为房屋预制构件。房屋预制构件业务中，根据合同相关条款，公司将预制构件交付客户验收并取得签收单后，按照结算单确认收入。受疫情影响，2021 年 12 月发出的房屋预制构件结算有所延后，公司将年末未取得结算单已经发出的商品在发出商品科目核算，从而导致年末发出商品较年初增加 1469.37%。

截至 2021 年末，公司发出商品余额 8,287,244.78 元对应的客户、项目名称以及销售额如下：

序号	客户名称	项目名称	2021 年度销售额（元）
1	上海洪诚实业发展（集团有限公司）	上海洪诚宝龙广场	1,591,012.01

2	浙江省建材集团建筑产业化有限公司	浙江省建材集团河庄	1,090,842.48
3	杭州天和建设集团有限公司	杭州天和（武义湖璟园）	897,902.39
4	浙江创华建筑工业化有限公司	创华三江里	822,463.82
5	金华市君贵工程机械设备有限公司	金华市君贵预制水沟	652,654.87
6	新世纪建设集团有限公司	新世纪檀院一标	645,550.19
7	中建七局（上海）有限公司	中建七局镜湖新区	595,489.60
8	浙江中邦建设工程有限公司	古安亭	587,685.13
9	浙江金华兴达建设有限公司	金华兴达婺城妇幼	421,777.52
10	中国建筑第八工程局有限公司	中建八局杭州运河	332,936.10
11	广宏建设集团有限公司婺城分公司	广宏建设婺城分公司康复医院	294,288.19
12	锦汇建设集团有限公司	檀院五标	262,553.71
13	中国建筑第八工程局有限公司	中建八局江河汇	251,839.07
14	五冶集团上海有限公司	五冶智合院北区	241,444.69
15	江苏科嘉建设有限公司	江苏科嘉建设青岩书院	230,919.12
16	锦汇建设集团有限公司	锦汇建设新纪元国际学校	187,498.09
17	宁波城展建设有限公司	宁波派出所	68,213.03
合计			9,175,070.01

截至目前，2021年末发出商品已全部完成结算并确认收入。

二、说明你公司对发出商品的管理措施；

我公司针对发出商品有相应的管理制度，根据客户需求安排仓库发货，仓库管理员根据客户、项目以及不同产品在ERP上进行出库处理。货到现场后由甲方指定人员进行验收，安排卸货。甲方指定人员对产品质量以及数量进行确认，出具签收单。签收单由送货人员带回我公司财务部门，财务根据签收单与仓库发出商品进行核对，核查发出与签收是否一致。对核对无误的签收单设专人管理单据整理，根据合同达到结算条件的凭签收单及时与客户办理结算手续，结算最终完成后财务根据客户指定结算人员签字或盖章的结算单确认收入。

我公司对所有已发出未结算完成的发出商品，均有签收单并进行妥善保管，安排相应的业务人员进行结算工作，月初财务部门将上月发出商品明细余额表发给业务人员进行对账，督促结算工作的及时到位，未及时结算的要求查明原因并跟进处理。

三、结合在手订单及期后销售情况，说明存货跌价准备测算的过程，年末未计提存货跌价准备的原因及合理性；

公司存货分为原材料、库存商品和发出商品。在资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去

估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由于公司实行的是订单制生产销售，生产都是依据合同进行，属为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。因此产成品和发出商品的估计售价具有确定性，相关税费及销售费用按照公司当年实际发生的水平进行估计。经逐笔测算，期末产成品和发出商品对应合同价格减去预计销售费用以及相关税费后的净值均大于存货成本，因此无需计提存货跌价准备。库存原材料是为在手订单生产所采购，将合同价格减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费所确定的可变现净值与存货成本对比无跌价，所以原材料无需计提存货跌价准备。

问题 4、关于其他应收款

你公司 2021 年末其他应收款余额为 9,628,362.11 元，前五名中浙江瓯越交建科技股份有限公司、中天路桥有限公司披露款项性质为材料借用，原值金额分别为 2,052,150.10 元、995,963.98 元。

请你公司：

(1) 结合与中浙江瓯越交建科技股份有限公司、中天路桥有限公司之间的合同签订情况、双方权利义务、你对借出材料的管理模式、到期归还或结算方式等，说明借出材料的状态及权属、材料归还是否影响后续正常使用或销售；

(2) 说明向上述主体开展材料借用业务的商业合理性，该业务是否实质为销售或借款，你公司与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安排。

问题回复：

一、结合与中浙江瓯越交建科技股份有限公司、中天路桥有限公司之间的合同签订情况、双方权利义务、你对借出材料的管理模式、到期归还或结算方式等，说明借出材料的状态及权属、材料归还是否影响后续正常使用或销售；

浙江瓯越交建科技股份有限公司、中天路桥有限公司系公司桥梁预制构件业务的大客户，公司已与其合作多年。公司在自有厂区内为其生产桥梁预制构件，其中主要材料由客户提供，产品经客户验收合格后交付。

浙江瓯越交建科技股份有限公司（甲方）与子公司温州伟达预制构件有限公司（乙方）签订的梁板预制加工合同中约定：甲供材料为钢筋、混凝土、波纹管、锚具、钢绞线、压浆料。中天路桥有限公司（甲方）与公司（乙方）签订的是桥梁梁板预制加工合同中约定：钢筋、钢绞线、锚具夹片、水泥、粉煤灰、碎石、减水剂、黄沙、压浆料、波纹管及预埋钢板等主要材料由甲方统一供应调拨给乙方使用。

对于甲供材料的管理，公司有专职材料员负责查验签收，设置有单独甲供材料仓库进行核算并负责材料保管。在公司为其定制生产桥梁预制构件过程中，甲方可能会由于业主单位未能及时支付相关款项、能源双控导致原材料短缺、疫情因素及道路运输影响等原因出现未能及时提供材料的情形。为确保合同工期的按时完成，在双方沟通一致后，公司会按同规格型号品牌的材料从自有仓库调拨给甲供仓库使用，形成材料借用，待甲供材料到位后按数量归还入自有仓库。借出材料是用于公司给甲方定制生产的桥梁预制构件当中，生产场地在公司厂区内，并没有外借。材料归还不影响后续正常使用。

二、说明向上述主体开展材料借用业务的商业合理性，该业务是否实质为销售或借款，你公司与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安排。

开展材料借用业务对双方来说，在甲方材料暂时不能到位的情况下将自有材料用于场内甲方梁板的生产，能够保证合同的正常履行，确保产品按工期完成。所生产的梁板在公司自有厂区内，主动权和所有权均在我公司。因此该业务具有商业合理性，并非为销售或借款。我公司与上述主体之间不存在关联关系或其他利益安排。

(本页无正文，为浙江天晟建材股份有限公司《关于 2021 年年报问询函的回复》的盖章页)



浙江天晟建材股份有限公司
2022年6月29日