

## 保利联合化工控股集团股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

保利联合化工控股集团股份有限公司（以下简称“保利联合”或“公司”）于 2023 年 5 月 10 日收到深圳证券交易所下发的《关于对保利联合化工控股集团股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 107 号）（以下简称“年报问询函”），收到年报问询函后，公司高度重视并立即组织相关人员及中介机构就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关事项回复如下：

1、2020 年至 2022 年，你公司实现营业收入 59.80 亿元、60.28 亿元和 63.64 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）0.40 亿元、-0.59 亿元和-7.86 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）0.22 亿元、-1.12 亿元和-8.03 亿元，实现经营活动产生的现金流量净额（以下简称“经营性现金流”）4.92 亿元、-0.37 亿元和-3.11 亿元。请你公司结合所处行业情况、业务开展情况、市场竞争情况、资产结构、成本、费用、毛利率等，量化分析近年来营业收入稳步增长的情况下，扣非前后净利润、经营性现金流持续下滑的原因及合理性，相关因素是否具有持续性影响，以及你公司拟采取改善盈利能力的举措。

回复：

(1) 所处行业情况

从行业发展趋势看，近五年工业炸药产销量保持稳定，混装炸药使用量逐年增长；工业雷管产、销量随着产品结构调整和爆破方式的改变总体呈现下降态势，爆破服务收入总体呈现上升趋势。但产能过剩、供大于求的局面整体未改变。

指标	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
生产总值（亿元）	310.3	332.5	335.9	344.4	393.6
爆破服务收入（亿元）	199.1	227.9	253.0	304.4	329.4
工业炸药产量（万吨）	427.7	441.0	448.2	441.5	439.1
其中：混装炸药产量（万吨）	108.1	118.7	128	135.6	148
工业雷管产量（亿发）	12.5	11.0	9.6	8.9	8.1
其中：电子雷管产量（万发）	1,601	6,002	11,699	16,415	34,396
工业炸药销量（万吨）	427.6	441.9	448.1	441.6	438.0
工业雷管销量（亿发）	12.6	11.0	9.7	9.1	8.2

2022年，全国工业炸药年产量前五名的是：内蒙古、山西、新疆、四川和辽宁；工业雷管年产量排名前五名的是四川、山西、湖南、黑龙江和云南。保利联合民爆产品主要市场在贵州，近三年贵州省民爆产品炸药市场用量在14万吨—19万吨之间，雷管产品在6,000万发—7,000万发之间，民爆产品市场需求逐年下降。

(2) 公司近三年各项财务指标变动分析

——近三年收入构成、毛利变动情况表

金额单位：万元

业务板块	2020年		2021年			2022年		
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入增长率	收入	毛利率	收入增长率
爆破及工程施工	374,064.69	16%	374,206.22	16%	0%	409,382.74	10%	9%
民爆产品生产销售	217,047.40	36%	209,368.59	33%	-4%	201,596.23	29%	-4%
其他业务	6,904.40	52%	19,242.47	26%	179%	25,414.00	20%	32%
合计	598,016.49	23%	602,817.28	22%	1%	636,392.97	16%	6%

—近三年资产结构、成本费用变动表

金额单位：万元

项目	2020年	2021年			2022年		
	指标数	指标数	同比增长	增长率	指标数	同比增长	增长率
资产总额	1,509,979	1,592,956	82,977	5%	1,627,644	34,688	2%
负债总额	1,079,775	1,126,375	46,600	4%	1,250,423	124,048	11%
净资产	430,204	466,581	36,377	8%	377,221	-89,360	-19%
资产负债率	72%	71%	-1%	—	77%	6%	—
营业成本	458,916	469,301	10,385	2%	532,662	63,361	14%
销售费用	15,358	15,425	67	0%	15,328	-97	-1%
管理费用	48,051	55,428	7,377	15%	68,218	12,790	23%
财务费用	20,455	19,352	-1,103	-5%	25,507	6,155	32%
信用减值损失	26,525	33,591	7,066	27%	67,263	33,672	100%

收入的增长主要是并购和爆破工程业务的增长，一是2020年以来，公司整合重组、调结构、去产能，推动产业升级力度持续加大，分别于2021年整合湖南金聚能科技有限公司和内蒙古瀚石矿山工程有限公司、2022年整合河北卫星化工股份有限公司。二是公司以“矿山管家”的经营理念为抓手，拓展了新疆、西藏、内蒙、山西、辽宁等多个大型露天矿山开采任务，实现爆破矿山一体化服务稳步增长，从而带动收入增长。

净利润下降主要原因：一是坏账准备计提增加，公司工程业务部分客户资金紧张，回款周期延长，长账龄应收账款较多，按照坏账计提政策计提坏账，逐年增加的坏账准备影响公司利润；二是本年销量下降，公司的主要销售区域贵州省工业炸药需求量近三年逐年下降。我公司 2021 年工业炸药销量同比减少 2.77 万吨，2022 年同比减少 3.78 万吨，导致公司利润减少；三是原材料价格上涨，公司主要材料硝酸铵从 2021 年前三季度均价 2,153 元/吨上涨至 2022 年均价 3,107 元/吨，导致毛利率下降，利润减少；四是管理费用增长，主要是公司新并购企业增加、撤点并线增加职工安置费用等（详见问题 5 之回复）。

经营活动现金流量净额下降的主要原因：2021 年度经营活动现金流量净额-3,709.07 万元，较 2020 年度同比减少 52,899.07 万元，主要原因：一是根据《企业会计准则解释第 14 号》，将 PPP 项目建设投入 37,893.64 万元在经营性支出列报；二是受民爆产品销量下降及 2021 年四季度硝酸铵价格上涨影响，经营活动现金流量净额下降约 15,000 万元。2022 年度经营活动现金流量净额-31,094.55 万元，较 2021 年度同比减少 27,385.48 万元，主要原因：一是本期收现回款较上期同比有所减少；二是报告期兑付票据较上期增加了 18,000 万元。

上述导致公司净利润及经营活动现金流量净额出现下滑的因素，公司将通过以下措施提高经营质量，使其不具有持续性影响。

### （3）拟采取改善盈利能力的措施

为解决上述导致净利润及经营活动现金流量净额出现下滑的因素，后续公司将大力清收应收账款，压存量、控增量，降低经营风险。充分发挥公司现

场混装产能、电子雷管产能、爆破一体化和矿山开采与生态治理等方面的优势，释放产能；巩固贵州、新疆、内蒙、甘肃等富矿区域市场，积极向长三角、珠三角等发达地区拓展业务。持续强化精益管理，加强风险管控，推进公司高质量发展。

具体措施为：

一是应收账款压存量、控增量，降低经营风险。强化责任落实，将应收账款回款纳入考核目标。进一步完善各级子企业风险防控、预警管理等制度，建立完善监督机制，切实增强应收账款风险管控能力。特别是加大长账龄应收账款催收力度，加强与业主方沟通协调，确保应收账款应收尽收，努力在应收账款与资产、资源互换上有所突破。

二是抓住行业发展要求，提高混装炸药占比，电子雷管代替普通雷管使用的机遇，加大市场拓展力度，促进产能释放。①按区域布局，成立三个区域公司。业务统一管理，发挥内部资源优势，在区域内产销一体化，提升市场占有率；②成立民爆应用技术研究院统筹公司工业炸药及电子雷管在全国范围内的规划布局，全力推进下属保利新联、甘肃久联、保联石科重点生产线建设，促进产能释放，提高市场占有率；③利用民爆全产业链资源优势和技术服务优势，做好上下游产业链对接，提高公司议价权和话语权，提升产品核心竞争力和一体化技术服务能力。

三是拓展矿山项目，延伸产业链，推动企业高质量发展。在贵州省内抢抓贵州深入实施国发〔2022〕2号文件机遇，拓展大中型煤矿尤其是露天煤矿项目；在省外加大新疆、内蒙等富矿区域市场开拓，积极争取地方政府支持，与地方矿业公司深度合作，抢占矿山工程施工总承包市场，充分发挥矿山、露天开采施工的强项，积极拓展矿山业务产业链的延伸，为公司长远发展打基础。积极向长三角、珠三角地区进驻，利用多种资质优势，强化生态引领，打造保

利生态全链条业务，开拓高附加值业务，推动实现转型升级和高质量发展。

四是加强材料采购管理，进一步控制材料消耗，压降民爆产品成本，提升利润空间。加大对产业链前端市场的信息收集了解，与各合格供应商进行信息交流，掌握市场信息，进一步加强集采工作，降低采购成本；在内部加强生产调度协调和原材料消耗管控，鼓励科技创新，实现降耗增效。

2、报告期内，你公司计提信用减值损失、资产减值损失合计 7.33 亿元，同比增加 116.22%。其中，信用减值损失 6.73 亿元，同比增加 100%，资产减值损失 0.6 亿元，同比增加 1,775%。信用减值损失中，应收账款坏账损失 4.78 亿元，同比增加 49.38%，其他应收款坏账损失 1.89 亿元，同比增加 1,081.25%。请你公司：

(1) 账龄 3 年以上应收账款余额 20.59 亿元，占应收账款比例 43.44%。逐项披露并说明你公司账龄 3 年以上应收账款的发生背景、交易对手方、是否为关联交易、交易是否具有商业实质、付款时间、金额、长期挂账未收回的原因及合理性；

回复：

2022 年末，公司按账龄组合计提坏账准备的余额中，账龄 3 年以上的应收账款余额 205,916.59 万元，涉及上千家客户，其中余额前 20 名客户涉及金额 166,237.94 万元，占比 80.73%。

上述余额前 20 名客户具体情况见下：

金额单位：万元

序号	客户名称	账龄 3 年以上应收账款期末余额	3-4 年	4-5 年	5 年以上
1	客户 1	43,947.77	20,942.85	2,532.73	20,472.19
2	客户 2	33,020.74	8,074.49	24,946.25	

序号	客户名称	账龄 3 年以上应 收账款期末余额	3-4 年	4-5 年	5 年以上
3	客户 3	29,691.23	13,887.99	15,803.24	
4	客户 4	19,842.26	9,325.82	10,504.54	11.90
5	客户 5	9,088.10		9,088.10	
6	客户 6	5,295.34			5,295.34
7	客户 7	4,291.46		1.07	4,290.39
8	客户 8	3,228.94	1,858.90	1,370.04	
9	客户 9	2,650.00			2,650.00
10	客户 10	1,994.11		1,994.11	
11	客户 11	1,972.60	1,972.60		
12	客户 12	1,629.12	132.25	457.12	1,039.75
13	客户 13	1,461.44	65.10	177.65	1,218.69
14	客户 14	1,366.56	1,337.74		28.82
15	客户 15	1,295.47		737.58	557.89
16	客户 16	1,203.50	1,203.50		
17	客户 17	1,202.66		1,202.66	
18	客户 18	1,148.03		261.54	886.49
19	客户 19	1,000.94	296.67	150.45	553.82
20	客户 20	907.67	782.69	41.94	83.04
合计		166,237.94	59,880.60	69,269.02	37,088.32

(续表)

序号	客户名称	发生背景	是否属于 关联交易	是否具有 商业实质	付款时间	长期挂账未 收回的原因
1	客户 1	承接工程项目	否	是	工程项目：根 据合同协议安 排，每期支付	业主方资金 困难
2	客户 2	承接工程项目	否	是		业主方资金 困难
3	客户 3	承接工程项目	否	是		业主方资金 困难
4	客户 4	承接工程项目	否	是		业主方资金 困难
5	客户 5	承接工程项目	否	是		业主方资金 困难

序号	客户名称	发生背景	是否属于关联交易	是否具有商业实质	付款时间	长期挂账未收回的原因
6	客户 6	承接工程项目	否	是	60%-85%不等， 剩余款项待竣工 决算后支付；炸材 销售：交易完成后 付款	业主方资金困难
7	客户 7	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
8	客户 8	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
9	客户 9	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
10	客户 10	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
11	客户 11	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
12	客户 12	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
13	客户 13	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
14	客户 14	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
15	客户 15	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
16	客户 16	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
17	客户 17	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
18	客户 18	承接工程项目	否	是		业主方资金困难
19	客户 19	销售炸材形成	否	是		客户资金困难
20	客户 20	销售炸材形成	否	是		客户资金困难

公司上述长期挂账的应收账款主要集中在下属子公司保利新联爆破工程集团有限公司（以下简称“保利新联”），产生原因全部与其主营业务相关，主要为应收工程款。

上述款项长期挂账的主要原因为：由于业主方/客户资金困难，无法按合同约定支付到期工程款或货款，部分已完工项目未办理竣工结算，从而增加公司应收账款。

由于业主方/客户资金紧张，导致公司回款周期延长，长账龄应收账款较多，与目前整体行业环境及背景吻合，因此具有合理性。

(2) 列示计提应收账款坏账准备对应主要客户及金额，并结合其经营状况、还款能力、账龄等有关因素说明坏账准备计提的具体依据，以及本年度计提应收账款坏账准备金额同比大幅增长的原因及合理性；

回复：

公司 2022 年度计提应收账款信用减值损失 47,802.53 万元，其中按单项认定的应收账款计提 23,370.91 万元，按账龄组合认定的应收账款计提 24,431.62 万元。

公司对于因销售产品或提供劳务而产生的应收账款，选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

应收账款坏账准备计提会计政策如下：

A. 组合确定依据及预期信用损失计量方法

组合	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
回收风险较低的款项组合	应收关联单位、政府部门款项，有信用担保等风险较小的款项	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
应收其他客户款项组合	上述款项之外的应收其他客户款项	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

B. 信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	应收账款预期信用损失率 (%)
1 年以内	5.00

账龄	应收账款预期信用损失率 (%)
1 至 2 年	7.00
2 至 3 年	10.00
3 至 4 年	20.00
4 至 5 年	40.00
5 年以上	100.00

公司 2022 年计提应收账款坏账准备前十名的客户，合计计提坏账准备 44,673.78 万元，占当年全部计提金额的 93.45%，明细见下表：

金额单位：万元

序号	客户名称	2022 年末应收 账款余额	2022 年度计 提金额	2022 年末 坏账余额	坏账余额占 原值的比重
1	客户 1	47,196.02	15,046.56	25,836.27	54.74%
2	客户 2	54,925.10	8,383.19	23,765.55	43.27%
3	客户 3	35,280.51	5,785.78	11,809.65	33.47%
4	客户 4	22,073.18	4,763.36	6,270.73	28.41%
5	客户 5	35,303.15	4,630.22	9,637.33	27.30%
6	客户 6	9,088.10	1,795.48	3,635.24	40.00%
7	客户 7	8,984.79	1,556.47	7,140.06	79.47%
8	客户 8	15,519.30	955.28	955.28	6.16%
9	客户 9	3,228.94	919.80	919.80	28.49%
10	客户 10	1,622.83	837.64	1,011.15	62.31%
合计		233,221.92	44,673.78	90,981.06	39.01%

(续表)

序号	客户名称	经营状况	还款能力	坏账准备计提依据
1	客户 1	正常	一般	按账龄计提
2	客户 2	正常	较弱	根据其信用风险情况按 单项计提
3	客户 3	正常	一般	按账龄计提
4	客户 4	正常	一般	按账龄计提

序号	客户名称	经营状况	还款能力	坏账准备计提依据
5	客户 5	正常	一般	按账龄计提
6	客户 6	正常	一般	按账龄计提
7	客户 7	正常	较弱	根据其信用风险情况按 单项计提
8	客户 8	正常	一般	按账龄计提
9	客户 9	正常	一般	按账龄计提
10	客户 10	正常	较弱	根据其信用风险情况按 单项计提

本年度计提应收账款坏账准备金额同比大幅增长的原因主要系①账龄滚存导致应收账款坏账准备计提比例增加。如上表所述，公司 2022 年计提应收账款坏账准备前十名的客户合计计提 44,673.78 万元，其中因账龄滚存导致本年补提坏账准备 32,021.40 万元；②对于客户 2 及客户 7，因其信用风险较账龄比例法下有所增加，因此采用个别认定方式计提坏账准备，涉及金额 9,939.66 万元。

公司根据客户信用状况并结合会计政策计提坏账准备，符合企业会计准则的相关规定，因此具有合理性。

**(3) 列示你公司其他应收账款坏账准备对应欠款方及金额，并说明相关款项的具体情况，包括但不限于发生时间、背景、欠款方是否与公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东存在关联关系，并说明本年度其他应收账款坏账准备计提金额大幅增加的原因及合理性；**

**回复：**

公司 2022 年度计提其他应收账款信用减值损失 18,900.99 万元。

对于其他应收款，公司在每个资产负债表日评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已经显著增加。①信用风险自初始确认后已显著增加但尚未

发生信用减值的，则处于第二阶段，公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；②应收款项自初始确认后已发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备；③对于在资产负债表日具有较低信用风险的其他应收款，公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

除单独评估信用风险的其他应收款外，公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失：对于划分为账龄组合的其他应收款，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，编制其他应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司 2022 年计提其他应收款坏账准备前十名的客户，合计计提坏账准备 17,177.01 万元，占当年全部计提金额的 90.88%，明细见下表：

金额单位：万元

序号	客户名称	2022 年末其他应收款余额	2022 年度计提金额	2022 年末坏账余额	坏账余额占原值的比重
1	客户 1	12,967.28	4,161.81	4,161.81	32.09%
2	客户 2	2,537.54	2,537.54	2,537.54	100.00%
3	客户 3	16,332.30	2,295.60	2,414.25	14.78%
4	客户 4	2,112.87	2,018.15	2,018.15	95.52%
5	客户 5	4,000.00	2,000.00	2,000.00	50.00%
6	客户 6	14,634.70	1,593.40	1,593.40	10.89%
7	客户 7	10,318.75	933.20	2,376.36	23.03%
8	客户 8	2,000.00	800.00	800.00	40.00%
9	客户 9	1,354.62	677.31	677.31	50.00%
10	客户 10	800.00	160.00	320.00	40.00%

序号	客户名称	2022 年末其他应 收款余额	2022 年度计 提金额	2022 年末 坏账余额	坏账余额占 原值的比重
合计		67,058.06	17,177.01	18,898.82	28.18%

(续表)

序号	客户名称	款项性质	发生时间	坏账准备 计提方式	是否存在 关联关系	计提理由
1	客户 1	保证金	2018 年- 2021 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
2	客户 2	履约保证 金	2015 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
3	客户 3	履约保证 金	2018 年、2022 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
4	客户 4	质保金、 往来款	2017 年- 2020 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
5	客户 5	履约保证 金	2018 年	按单项计 提	否	未按合同约定期限 收回, 根据其信用 状况, 按单项计提
6	客户 6	履约保证 金	2016 年	按单项计 提	否	未按合同约定期限 收回, 根据其信用 状况, 按单项计提
7	客户 7	保证金	2018 年- 2022 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
8	客户 8	保证金	2018 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险
9	客户 9	往来款	2020 年- 2021 年	按单项计 提	否	未按合同约定期限 收回, 根据其其信 用状况, 按单项计 提
10	客户 10	保证金	2018 年	按账龄计 提	否	未按合同约定期限 收回, 存在信用风 险

公司其他应收款对应欠款方与公司董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东不存在关联关系。

公司本年度其他应收款坏账准备计提金额大幅增加的原因主要系公司基

于客户的经营状况、信用情况、还款能力等，认为其预期信用损失有所增加，故本期采用账龄组合或个别认定的方式计提坏账准备。

公司根据客户信用状况并结合会计政策计提坏账准备，符合企业会计准则的相关规定，因此具有合理性。

**(4) 结合存货跌价损失、固定资产及在建工程减值损失情况说明本年度资产减值损失同比大幅增加的原因；**

**回复：**

公司 2022 年度计提资产减值损失 6,022.25 万元，其中计提存货跌价准备 1,272.40 万元，计提固定资产减值准备 2,586.08 万元，计提在建工程减值准备 1,763.15 万元。

(1) 公司关于资产减值损失会计政策如下：

公司在每个资产负债表日，判断资产是否存在可能发生减值的迹象。

因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。

存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；⑥企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造

的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。

可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。预计资产未来现金流量的现值，应当综合考虑资产的预计未来现金流量、使用寿命和折现率等因素。

可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

## （2）公司本期计提资产减值损失的原因

根据工信部《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》（工信部规〔2021〕183号）及《关于进一步做好数码电子雷管推广应用工作的通知》（工安全函〔2022〕109号）文的要求：“除保留少量产能用于出口或其它经许可的特殊用途外，2022年6月底前停止生产、8月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管。”公司对工业雷管生产线进行撤点并线，相关生产线存在减值迹象，公司对其进行减值测试，并计提固定资产减值准备及在建工程减值准备。

同时，受上述行业政策的影响，公司部分工业雷管产成品及相应的原材料、半成品、在产品等存货也出现减值迹象，公司对相关资产进行减值测试，并计提存货跌价准备。

**(5) 结合上述信用及资产减值计提情况，说明你公司是否存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。**

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**回复：**

公司按照《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定，对应收款项的客商，根据其信用状况结合预期信用损失率计提坏账准备；对存在减值迹象的固定资产、在建工程及存货进行减值测试并计提资产减值准备，是符合企业会计准则相关规定的，不存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。

### **会计师意见**

针对该事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于：

①了解、评价及验证公司对应收款项可回收性评估方面的关键控制，包括应收款项的账龄分析和对应收款项余额的可收回性的定期评估；

②获取应收款项明细表，复核加计是否准确，并与报表核对是否相符，复核账龄划分是否准确；

③抽取样本执行凭证测试，检查原始凭证，如合同、产值确认单、回款记录等；

④对期末大额的应收款项余额进行函证；

⑤检查客户的销售合同、查阅相关结算条款、核实应收款项的形成原因及

长期挂账的合理性；

⑥获取并检查应收账款、其他应收款坏账计提表，复核单项计提坏账准备的标准及业务背景；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收款项，检查组划分依据的恰当性，复核管理层编制的应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，复核各账龄阶段应收款项预期信用损失率的充分性和恰当性；

⑦通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询客户的基本信息、关联关系等情况，向公司有关人员询问部分客户长期未回款的原因及采取的措施，特别是逾期客户的追偿措施，了解诉讼及执行情况、综合判断应收款项可收回风险；

⑧结合行业政策及环境，复核存货减值测算计算过程，计算分析存货跌价准备计提充分性；

⑨分析复核期末固定资产、在建工程计提减值准备的依据和计算过程，复核公司对固定资产、在建工程减值迹象的判断和可回收金额的估计。

基于前述审计及核查程序，我们认为：公司长期挂账的应收款项产生原因均与主营业务相关，由于业主方资金紧张，导致公司回款周期延长，相应的预期信用损失增加，与目前整体行业环境及背景吻合，公司工业雷管生产线本年撤点并线，相关资产存在减值迹象，因此公司计提信用减值损失和资产减值损失具有合理原因，相关计提符合企业会计准则的相关规定，不存在通过调节信用及资产减值金额进行不当盈余管理的情形。

**3、根据你公司披露的《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》，你公司存在对以前年度应收账款坏账准备计提不充分的情况，因此对相关事项进**

行追溯调整，需调整 2019 年至 2021 年合并财务报表应收账款、递延所得税资产、未分配利润、少数股东权益、信用减值损失、所得税费用科目。请详细列示追溯调整的应收账款具体客户名称、账面余额、形成时间及账龄、以前年度坏账准备计提及转回情况、本次进行差错更正的主要原因及合理性。

回复：

2022 年度，公司检查发现以前年度存在应收账款坏账准备计提不充分的情况，前期会计差错更正涉及的具体客户情况见下：

金额单位：万元

序号	客户名称	2022 年末账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年
1	客户 1	35,280.51		324.05	1,935.72
2	客户 2	26.94			
3	客户 3	35,303.15		758.52	4,853.40
4	客户 4	46,298.57	3,248.25		
5	客户 5	15,519.30			11,732.14
6	客户 6	4,290.39			
7	客户 7	343.67			
8	客户 8	4,348.19			101.72
9	客户 9	54,925.10		373.92	151.43
10	客户 10	8,984.79	326.69	3,362.76	
11	客户 11	302.35			
12	客户 12	897.45			
合计		206,520.41	3,574.94	4,819.25	18,774.41

(续表)

序号	客户名称	3-4 年	4-5 年	5 年以上	形成时间
1	客户 1	8,074.49	24,946.25		2018 年-2021 年
2	客户 2			26.94	2015 年
3	客户 3	13,887.99	15,803.24		2018 年-2021 年
4	客户 4	20,942.85	2,532.73	19,574.74	2015 年-2022 年

序号	客户名称	3-4年	4-5年	5年以上	形成时间
5	客户 5	669.11	3,118.05		2018年-2020年
6	客户 6			4,290.39	2012年
7	客户 7			343.67	2015年
8	客户 8			4,246.47	2012年、2020年
9	客户 9	16,546.86	30,458.89	7,394.00	2011年-2021年
10	客户 10			5,295.34	2012年、2021年-2022年
11	客户 11			302.35	2017年
12	客户 12			897.45	2017年
合计		60,121.30	76,859.16	42,371.35	

上述涉及前期差错更正的客商 2019 年-2021 年坏账准备计提情况见下表：

金额单位：万元

序号	客户名称	应收账款坏账准备					
		2019年 计提金额	2019年末 余额	2020年计 提金额	2020年末 余额	2021年计 提金额	2021年末 余额
1	客户 1	-33.8	1,574.89	1,919.49	3,494.38	349.92	3,844.30
2	客户 2	5.42	12.95	12.95	25.90	-25.90	
3	客户 3	834.72	1,990.51	-694.09	1,296.42	-1,296.42	
4	客户 4	297.45	1,249.91	1,338.43	2,588.34	2,754.76	5,343.10
5	客户 5	160.07	320.14	120.14	440.28	-440.28	
6	客户 6	569.66	1,139.31	556.14	1,695.45	-1,695.45	
7	客户 7	45.77	92.63	39.43	132.06	195.37	327.43
8	客户 8	462.11	924.23	-432.76	491.47	-491.47	
9	客户 9	544.48	4,563.95	-2,088.29	2,475.66	457.17	2,932.83
10	客户 10	541.55	1,083.09	1,083.09	2,166.18	-2,166.18	
11	客户 11			12.69	12.69	12.69	25.38
12	客户 12						
合计		3,427.43	12,951.61	1,867.22	14,818.83	-2,345.79	12,473.04

本年差错更正后，上述客商 2019 年-2021 年应收账款坏账准备余额情况

见下表：

金额单位：万元

序号	客户名称	应收账款坏账准备		
		更正后 2019 年 末余额	更正后 2020 年末余额	更正后 2021 年末余额
1	客户 1	2,974.89	3,494.39	6,023.87
2	客户 2	12.95	25.91	10.78
3	客户 3	1,990.51	2,856.41	5,007.11
4	客户 4	3,249.91	5,719.27	10,430.73
5	客户 5	706.12		
6	客户 6	1,139.31	2,278.63	4,290.39
7	客户 7	92.63	211.85	327.43
8	客户 8	924.23	1,703.68	
9	客户 9	5,090.17	8,015.04	15,382.36
10	客户 10	1,083.09	2,166.18	5,583.59
11	客户 11		12.69	
12	客户 12		197.49	358.98
合计		17,263.81	26,681.54	47,415.24

本次进行差错更正的主要原因系公司本期在梳理以前年度坏账计提情况时，发现以前年度对坏账计提的判断不够谨慎，导致上述债权以前年度坏账计提存在不充分的情况。

根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条：“前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略漏或错报。（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。”的规定，属于对坏账准备计提政策运用不

够谨慎，符合前期会计差错的定义，相关会计差错更正调整符合企业会计准则的相关规定。

4、报告期末，你公司货币资金余额 14.8 亿元，其中受限金额 4.09 亿元；短期借款余额 30 亿元，同比增加 29.03%；其他应付款余额 15.32 亿元，同比增加 96.66%。请你公司：

(1) 说明短期借款及其他应付款大幅增长的具体情况，包括但不限于主要原因、资金用途等；

回复：

2022 年末，公司短期借款 299,560 万元，同比增加 67,027.86 万元。短期借款大幅增长的主要原因及用途为：一是并购河北卫星，用短期借款支付对价款 22,300 万元；二是用短期借款置换债券、票据等 34,266 万元，调整融资结构；三是经营发展增加短期借款 10,000 万元。

其他应付款期末余额 153,193.41 万元，同比增加 75,281.21 万元。其他应付款大幅增长的主要原因及用途为：一是保利联合本级向股东方保利久联借款增加 42,000 万元（2022 年 5 月 11 日已履行了董事会程序并披露），用于偿还到期债券；二是保利新联其他融资 10,000 万元，计划用于民爆生产产业链智能调度项目建设，因项目规划取消已于 2023 年 2 月归还；三是并购河北卫星等增加 22,224 万元。

(2) 结合你公司货币资金情况、融资能力及成本、回款政策等方面，说明你公司是否存在还款压力及流动性风险。

回复：

2022 年末，公司货币资金余额 148,009.09 万元，其中受限货币资金

40,857.23 万元，现金及现金等价物 107,151.86 万元。

公司 2022 年金融机构授信额度 973,305 万元，较年初增加 148,059 万元。公司融资总额为 726,707 万元，较年初增加 58,328 万元。综合融资成本为 4.52%，较年初减少 0.36 个百分点。

公司的回款政策：在建爆破施工业务回款按照合同约定的施工进度付款；民爆产品销售业务回款执行预付款、票到 5 日内付款和票到 25 日内付款。公司通过采取以上举措，加强销售款项和工程款项的回收，确保公司资金回笼。

公司所有融资均能按期还款付息。后续公司将进一步加强自身资金统筹管理工作，并积极与金融机构保持良好沟通，以获得更多的财务资金支持，努力保障公司总体资金平衡，确保公司资金运行安全。

综上，公司不存在还款压力和流动性风险。

5、年报显示，公司 2022 年度管理费用 6.82 亿元，同比增长 23.1%；2022 年度公司研发费用 1.37 亿元，同比增长 33%。请你公司：

(1) 列表披露管理费用增长前五名的明细项目名称、增长金额、具体原因，并结合管理费用明细和报告期内生产经营变动情况说明管理费用大幅增长的合理性；

回复：

公司 2022 年度管理费用 68,217.57 万元，较 2021 年度管理费用增加 12,789.14 万元，增幅 23.1%，其中增长额前五名的明细项目合计增长 13,754.98 万元。

公司 2022 年管理费用增长前五名的明细项目见下表：

金额单位：万元

明细项目	2022 年度	2021 年度	增长金额
职工薪酬	42,688.90	35,863.73	6,825.17
设定受益成本	86.00	-2,891.00	2,977.00
折旧摊销	7,729.51	5,618.01	2,111.50
聘请中介机构费	2,561.23	1,266.65	1,294.58
安全生产费	1,047.18	500.45	546.73
<b>合计</b>	<b>54,112.82</b>	<b>40,357.84</b>	<b>13,754.98</b>

(1) 职工薪酬增长 6,825.17 万元，主要系①公司撤点并线增加人员安置费用等 3,071.18 万元；②本年新增非同一控制下企业合并单位河北卫星化工股份有限公司及湖南金能自动化设备有限公司，增加本期职工薪酬 1,862.23 万元；③公司下属公司保利生态产业发展有限公司 2021 年 6 月成立并开始生产经营，2021 年度为半年数据，本年较上年增加职工薪酬 1,129.98 万元。

(2) 设定受益成本增长 2,977.00 万元，主要系公司下属公司贵州盘江民爆有限公司、贵州开源爆破有限公司、湖南金聚能科技有限公司等公司，根据公司每年聘请的韬睿惠悦管理咨询(深圳)有限公司北京分公司对公司设定受益计划进行精算，并出具精算报告进行账务处理，2021 年由于设定受益计划的执行政策发生变化导致冲回设定受益计划当期服务成本和过去服务成本。

(3) 折旧摊销增长 2,111.50 万元，主要系本年新增非同一控制下企业合并单位河北卫星化工股份有限公司及湖南金能自动化设备有限公司，增加折旧摊销 1,611.79 万元，其余增长为本年长期资产规模增加所致。

(4) 聘请中介机构费增长 1,294.58 万元，主要系本年并购河北卫星化工股份有限公司增加中介费以及增加诉讼费和资产评估费等所致。

(5) 安全生产费增长 546.73 万元，主要系本年新增非同一控制下企业合

并单位河北卫星化工股份有限公司及湖南金能自动化设备有限公司，增加安全生产费 320.84 万元，其余增长为本年增加安全生产投入所致。

综上，公司本年管理费用大幅增长，主要系本年新增非同一控制下企业、撤点并线增加职工安置费用等偶发事件引起的，与当年实际经营情况相契合，增长具有合理性。

(2) 列表披露研发费用金额增长前五名的明细项目名称、增长金额、具体原因，并结合业务开展、相关研发成果运用情况等说明研发费用大幅增长的合理性。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

公司 2022 年度研发费用 13,698.59 万元，较 2021 年度研发费用增加 3,337.68 万元，增幅 32.21%，其中增长额前五名的明细项目合计增长 3,334.95 万元。

公司 2022 年研发费用增长前五名的明细项目见下表：

金额单位：万元

序号	项目名称	增长金额	增长原因
1	露天矿山绿色、智能运输系统构建与应用研究	1,313.21	2022 年立项新增
2	智能化低耗静态乳化制药工艺及装备研究	606.87	2022 年立项新增
3	复杂环境现场混装炸药爆破控制优化研究	536.67	2022 年立项新增
4	电子雷管起爆体系下隧道爆破参数确定方法研究	442.22	2022 年立项新增
5	爆破振动下高层建筑振动传播规律研究	435.98	2022 年立项新增
合计		3,334.95	

本年研发投入增长前五名的项目，均为新增立项项目，目前具体情况如下：

(1) 公司开展的露天矿山绿色、智能运输系统构建与应用研究项目，致

力于打通矿山开采过程中管理决策和生产环节的信息互通，实现矿山智能分析反馈和运营少人化、无人化，提升矿山施工本质安全，降低矿山服务成本，目前该项目已应用于公司别斯库都克露天煤矿剥离及采煤工程。

(2) 公司开展的智能化低耗静态乳化制药工艺及装备研究项目，瞄准国际乳化炸药前沿科技水平，力求建设国内最先进的乳化炸药商品生产线，提升包装型乳化炸药和现场混装乳化基质生产水平。目前该项目已在公司黑龙江萝北地面站应用。

(3) 公司开展的复杂环境现场混装炸药爆破控制优化研究项目，根据不同的施工目标，在装药前和装药过程中，不断改变炸药的组分，以满足不同矿岩特性和最小抵抗线的变化，从而提高炸药的能量利用率，实现混装炸药配方多样性。目前该项目已在公司三塘湖矿山露天爆破推广应用。

(4) 公司开展的电子雷管起爆体系下隧道爆破参数确定方法研究项目，可以有效避免过去基于定性估计新自由面形成时间而被迫采取的保守爆破设计，降低施工成本，在高安全指标下准确实现爆破开挖最大循环进尺。目前该项目已在贵州开阳磷矿井巷爆破掘进工程中开展工程试验。

(5) 公司开展的爆破振动下高层建筑振动传播规律研究项目，利用显示动力分析软件 ANSYS/LS-DYNA 建立“岩层-高层建筑”模型，进行数值模拟分析，揭示高层建筑在爆破振动下的速度、加速度、位移传播规律，实现对爆破振动的预测和控制，确保建筑的安全。目前该项目成果已在公司息烽爆破工程项目中开展应用。

公司本年研发费用大幅增长，主要系公司根据“十四五”战略规划及民爆行业发展需求，新增研发项目的研发投入，增长具有合理性。

## 会计师意见

针对该事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于：

①对比管理费用、研发费用明细项目前后期数据，分析大额变动项目变化主要原因；

②获取管理费用明细账，检查大额费用的支持性文件，包括合同、发票、银行单据、精算报告等；

③获取研发费用的明细账，检查费用是否有相关的支持性文件；

④获取工资明细表、考勤记录、工资发放记录，与账面工资数据进行核对；

⑤检查报告期内新增的非同一控制下企业合并单位的相关支持性文件；

⑥对报告期内增加的大额固定资产、无形资产的支持性文件进行检查，并结合被审计单位折旧政策对固定资产、无形资产进行折旧测算，复核其计算的准确性；

⑦询问研发项目负责人研发进度，检查费用的真实性；

⑧抽查期末截止日前后的费用发生明细，核实费用是否在正确的期间核算。

基于前述审计及核查程序，我们认为：公司管理费用增长前五名的明细项目名称、增长金额以及研发费用金额增长前五名的明细项目名称、增长金额及原因与我们了解情况一致。公司管理费用支出与当年实际经营情况相契合，增长具有其合理性；本年研发费用大幅增长，主要系公司根据自身的情况及行业发展的需要，新增研发项目投入，增长具有合理性。

6、你公司《2022年度关联方资金占用专项审计报告》显示，你公司对其其他关联方及附属企业黔东南州新联富誉爆破工程有限责任公司（以下简称

“新联富誉”）存在其他应收代垫款、借款及利息 1,054.48 万元。你公司与控股股东控制的法人保利民爆哈密有限公司 2022 年往来款发生额为 35,723 万元，期末余额为 0.31 万元。请你公司：

(1) 说明新联富誉上述款项发生时间、原因及相应还款安排，新联富誉与你公司董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东是否存在关联关系，相关往来款是否构成你公司董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东占用上市公司资金、损害上市公司利益的情形；

回复：

公司其他应收款挂账新联富誉 1,054.48 万元，其中借款本金 700.00 万元、利息 350.05 万元、代付社保 4.43 万元，因新联富誉破产清算，因此公司对该笔往来款已全额计提坏账准备。

相关借款形成过程为：2013 年 5 月 10 日公司下属子公司保利新联与其控股子公司新联富誉签订借款协议，约定保利新联向新联富誉提供借款 1,000.00 万元，借款期限为 1 年，利率 10%。

2015 年 3 月，新联富誉还款 300.00 万元。

2017 年 5 月，新联富誉移交法院指定的清算组清算，公司对其不再具有“控制权”，因此 2017 年开始不再将其纳入合并范围。2019 年 4 月，法院裁定新联富誉破产清算，目前法院指定的破产管理人正在对新联富誉资产进行处置及分配。

新联富誉与公司董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东不存在关联关系，上述款项发生于新联富誉移交法院破产清算之前，公司基于控股股东的身份，对其提供财务支持，因此上述往来款不构成公司董事、监事、高级管理人

员及 5%以上股东占用上市公司资金、损害上市公司利益的情形。

(2) 说明保利民爆哈密有限公司与你公司往来款的具体内容，包括但不限于发生时点、背景、交易内容、价格、是否具备商业合理性等。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

保利联合与控股股东等关联方每年拟发生的日常关联交易事项，每年初按照当年生产经营需要均进行预计并按程序提交公司董事会及股东大会审议通过并披露，其中也包括关联方保利民爆科技集团股份有限公司控股子公司保利民爆哈密有限公司与公司控股子公司保利新联之间的接受劳务、采购商品等交易事项。

保利民爆哈密有限公司为保利新联的供应商，2022 年其他应收款累计发生额 35,723.00 万元，其中 35,700.00 万元系保利新联基于业务需求，与保利民爆哈密有限公司存在短暂的资金往来，支付和收款日期均在三日之内，该项业务不构成关联方资金占用，业务具有商业合理性。

金额单位：万元

供应商	金额	支付日期	收款日期
保利民爆哈密有限公司	15,000.00	2022-3-31	2022-3-31
	5,700.00	2022-7-1	2022-7-4
	5,000.00	2022-7-7	2022-7-7
	10,000.00	2022-8-31	2022-9-2
合计	35,700.00		

### 会计师意见

针对该事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于：①获取公司关联方清单，核对关联方范围；②获取公司往来明细账，检查各笔交易发生的时间、性质、金额及内容等；③检查新联富誉移交法院清算的相关资料；④检查相关

业务合同等。

基于前述审计及核查程序，我们认为①新联富誉与公司董事、监事、高级管理人员及 5%以上股东不存在关联关系，公司对新联富誉的其他应收款发生于新联富誉移交法院破产清算之前，该笔款项基于公司控股股东的身份，对其提供财务支持，不构成关联方资金占用，不存在损害上市公司利益的情形；②保利民爆哈密有限公司系保利新联的供应商，公司与其上述往来款系公司基于业务需求，当天或相隔两三天即收回，具有商业合理性。

特此公告。

保利联合化工控股集团股份有限公司

董事会

2023年5月23日