

淮南万泰电子股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 8 月 20 日出具《关于对淮南万泰电子股份有限公司的年报问询函》的要求，淮南万泰电子股份有限公司（以下简称“万泰股份”或“公司”）对年报问询函所列问题进行了认真落实，现回复如下：

1、关于应收账款

你公司 2024 年实现营业收入 64,581.12 万元，较上年增加 5.56%，年末应收账款和坏账准备余额分别为 63,927.12 万元和 7,522.62 万元，较上年期末分别增加 18.81%和 18.99%；年末应收票据-财务公司承兑汇票余额为 1,793.01 万元，未计提坏账准备。

请你公司：

（1）结合报告期内主要客户的信用期变动情况、主要客户的变动、收入的季度分布、主要产品的验收标准及验收流程等说明期末应收账款余额增幅高于营业收入增幅的原因及合理性；列示期末应收账款中的逾期部分，包括对应的客户名称、报告期内销售情况、你公司坏账准备的计提情况及计划采取的催收措施；

（2）说明应收票据中财务公司承兑汇票的具体情况，包括但不限于财务公司的名称、基本信息、是否具备相关资质，并结合市场流动性、贴现可能性、历史兑付情况和历史坏账计提情况等说明财务公司承兑汇票属于银行承兑汇票还是商业承兑汇票，说明你公司期末未计提坏账准备是否合理。

【回复】

一、结合报告期内主要客户的信用期变动情况、主要客户的变动、收入的季度分布、主要产品的验收标准及验收流程等说明期末应收账款余额增幅高于营业收入增幅的原因及合理性；列示期末应收账款中的逾期部分，包括对应的客户名称、报告期内销售情况、你公司坏账准备的计提情况及计划采取的催收措施

（一）结合报告期内主要客户的信用期变动情况、主要客户的变动、收入的季度分布、主要产品的验收标准及验收流程等说明期末应收账款余额增幅高于

营业收入增幅的原因及合理性

1、主要客户的信用期变动情况

2024 年度，公司主要客户（前十大客户）的信用政策变化情况如下：

序号	客户名称	2024 年度	2023 年度	是否变化
1	国家能源集团	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司：货到验收合格后付 90%，留 10% 质保金； 国家能源集团乌海能源有限责任公司：货到需方到货验收合格后，按照到货数量办理结算手续，供方提供与结算额等额的增值税专用发票需方挂账后分批支付，付款方式为银行承兑汇票或现金、电汇； 国能新疆准东能源有限责任公司：货到验收合格后付货款的 30%，试运行验收后后付款 60%，质保期满后无质盘问题付剩余 10%的质保金； 国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司：验收合格入账后支付合同金额的 90%，质保期满无质量或无争议时支付剩余 10%的价款。		否
2	河南神火集团	一般采购合同：按实际到货数量验收合格，发票挂账后分期付款； 设备采购合同：①货到验收合格付款 50%，安装调试合格(或到货后 6 个月)付 40%，余 10%质保金一年内无质量及服务问题付清； ②货到验收合格后付合同价款的 50%，设备安试合格(或到货 6 个月)材料使用无质量问题(或到货 6 个月)，付合同总款的 50%，验收合格正常运行满 24 个月无息退还中标人提交的履约(质量)保证金。		否
3	中煤矿山建设集团	安徽开源路桥有限责任公司：项目竣工验收后进入回购期，回购期 2 年，回购期起始之日 1 个月内结算支付至项目已完工程款的 50%，第 12 个月内结算支付至项目已完工程价款的 75%，第 24 个月内结算支付至已完工程价款的 100%； 其他主体：合同签订后预付 30%，设备到货验收合格开具发票挂账后视单位回款情况支付总价的 60%，余 10%质保金。		否
4	陕煤化工集团	货到验收合格发票挂账后支付合同总价款的 50%，正常使用三个月或者四个月后无质最问题支付合同总价款的 40%，质保期满一年后无质量问题 10%余款一次性无息付清。	发票挂账后一月内支付结算量的 90%，质保期满 6 个月无质量问题，10%余款一次性付清；银行电汇支付。	是
5	淮南矿业集团	货到验收合格发票进账后第 3 个月支付 50%货款，第 11 个月支付 40%货款，余款 10%在质保期满无质量问题后无息付款。质保期内有质量问题未能解决的，质保金不予支付。		否
6	山东能源集团	一般采购合同：滚动结算，货到验收合格后，凭销售发票入账，以实际付款时间为准； 设备采购合同：合同生效后，预付合同金额 30%，设备验收合格并凭销售发票入账后，次月支付合同金额 30%，设备安装调试验收合格后支付 30%货款，剩余 10%质保金在	一般采购合同：滚动结算，货到验收合格后，凭销售发票入账，以实际付款时间为准； 设备采购合同：设备验收合格，凭销售发票入账后支付合同总额的 90%，剩余合同总额的 10%作为质保金，质保期满无质量问题支付质保金，以实际付款时间为准；	是

		质保期满后无息付清； 寄售：发票入账后，每月按挂账余额的 30%支付银行电子承兑汇票。	寄售：发票入账后，每月按挂账余额的 30%支付银行电子承兑汇票。	
7	淮南市高新建设发展集团有限公司	工程竣工验收合格后，付至合同暂定价款的 70%，工程竣工价款结算审核后付至审核金额的 97%，3%作为质保金缺陷责任期满后一年无质量问题无息退还。		否
8	淮北矿业集团	货到验收合格发票入账后第 3 个月付 30%，第 11 个月付 60%，一年质保期满后无质量异议支付 10%质保金，质保期内有质量问题未能解决，质保金不予支付。		否
9	冀中能源集团	设备到货验收合格后付合同总价的 60%，安装调试合格后付合同总价的 30%，剩余合同总价的 10%设备运行 12 个月无质量问题或设备到货后 18 个月付清。		否
10	辽能控股	一般采购合同：验收合格开具发票入账后，每月按月末应付账款二分之一以承兑方式支付； 设备采购合同：验收合格发票入账后，六个月付清货款总额的 90%（承兑汇票），预留货款总额的 10%作为质量保证金，一年后无质量问题付质量保证金。		否

注：客户信用政策取自合并口径下属重要主体的信用政策

如上表所示，2024 年度，公司主要客户为大中型煤矿生产企业，子公司万泰电气存在部分建筑与工程行业客户。由于其客户性质、行业特点等原因，公司和客户在信用政策方面无统一约定。对于煤矿类大中型国有企业，信用期通常在 1 年以内，受到采购预算及拨付流程、内部付款审批程序等影响，部分客户回款周期可能达到 1-2 年。对于房地产开发和建筑与工程行业客户，公司根据项目具体情况与客户协商确定，通常按照行业惯例，按工程进度进行货款结算。因此，公司与不同客户的信用政策存在一定差异。

2024 年度公司与同一客户约定的信用政策基本稳定，个别客户信用政策变动主要系双方合作进一步加深以及客户信用记录良好，在发货后给予客户一定的信用账期。个别主要客户信用政策变动导致期末应收账款余额增幅高于营业收入增幅。

2、主要客户的变动情况

2023-2024 年主要客户（前十大客户）的销售及变动情况如下：

单位:万元

序号	客户名称	2024 年	
		销售金额	销售占比
1	国家能源集团	3,850.20	5.96%
2	河南神火集团	3,149.26	4.88%

3	中煤矿山建设集团	3,102.24	4.80%
4	陕煤化工集团	3,017.34	4.67%
5	淮南矿业集团	2,946.77	4.56%
6	山东能源集团	2,793.27	4.33%
7	淮南市高新建设发展集团有限公司	2,729.08	4.23%
8	淮北矿业集团	2,184.47	3.38%
9	冀中能源集团	1,961.67	3.04%
10	辽能控股	1,645.35	2.55%
合计		27,379.65	42.40%
序号	客户名称	2023 年	
		销售金额	销售占比
1	淮南矿业集团	6,966.55	11.39%
2	淮北矿业集团	5,187.95	8.48%
3	山东能源集团	4,502.26	7.36%
4	国家能源集团	2,970.81	4.86%
5	龙煤矿业集团	2,446.00	4.00%
6	陕煤化工集团	2,394.93	3.91%
7	辽能控股	1,834.08	3.00%
8	中煤能源集团	1,529.81	2.50%
9	安徽万创控股集团有限公司及其下属公司	1,453.51	2.38%
10	中国建筑第五工程局有限公司	1,153.20	1.88%
合计		30,439.10	49.76%

如上表所示，2023 年度与 2024 年度前十大客户的销售额分别为 30,439.10 万元和 27,379.65 万元，占当年度营业收入的比例分别为 49.76%和 42.40%。主要客户较为稳定，变动较小。

本期主要客户中中煤矿山建设集团及淮南市高新建设发展集团有限公司主要系公司智慧供电系统产品对应的建筑与工程行业客户，销售收入较 2023 年大幅增加，建筑与工程行业客户根据工程进度进行结算，回款相对较慢，从而导致期末应收账款余额增幅高于营业收入增幅。

3、收入的季度分布情况

公司 2024 年度及同期分季度实现收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	9,353.30	14.50%	8,154.43	13.37%
第二季度	17,605.39	27.29%	17,350.84	28.45%
第三季度	12,081.05	18.73%	9,795.36	16.07%
第四季度	25,461.04	39.47%	25,678.52	42.11%
合计	64,500.78	100.00%	60,979.15	100.00%

公司主营业务收入存在季节性特征，通常而言下半年实现的营业收入高于上半年，第四季度收入占比相对较高，主要原因系公司主要客户为大中型国有煤炭企业，该类客户执行严格的预算管理和采购审批制度，每年的投资计划、立项申请和审批等启动工作集中在上半年，公司中标后的实施工作集中在下半年，从而导致公司下半年和年底的销售较为集中。公司 2023 年与 2024 年度，下半年的收入分别为 35,473.88 万元和 37,542.09 万元，收入占比分别为 58.18%和 58.20%，变动较小。

4、主要产品的验收标准及验收流程

公司不同产品类型对应的主要合同验收条款情况如下：

产品类型	细分类别	合同约定验收主要条款	收入确认依据
智能防爆设备	智能控制设备	按实际到货数量、相关标准、图纸、相关技术协议及需方进厂检验规程验收；合同签订前供方提供安标证、防爆证、3C 证；供方应提供完整的资料，包括说明书，产品合格证，出厂检验报告；属安标受控件和有防爆、3C 要求的，要提供相应有效期内的证书；资料不完整的视为不合格；对经检验不合格，将按让步、返工或退货处理分类。	验收单/签收单
	智能传动设备		签收单
	智能环境设备		
	配件		
智能矿山信息系统	智能综合自动化信息系统	产品交付后，公司应在收到客户发出验收通知后内，在指定交货地点或货物使用现场进行外观、数量查验；安装调试结束后，双方按本合同约定的标准验收。	验收单
	智能煤流控制系统		
	智能安全检测系统		
	5G 矿用无线通信系统	1、合同标的安装及测试完成后，公司应将系统移交给客户；移交系统时，双方应进行移交测试； 2、在移交测试完成后，公司应在客户配合下进行合同标的联网测试；联网测试顺利完成后，公司应配合客户对合同系统进行初验；合同系统达到乙方承诺满足的技术	终验验收单

		要求和指标后，客户和公司的授权代表应签署初验证书； 3、从初验证书签署后的第2日起，客户对合同标的进行为期1个月的试运行；对任何在试运行期内的故障，客户应以书面形式通知公司； 4、试运行期结束后，客户将进行最终验收测试；合同系统达到公司承诺满足的技术要求和指标后，双方签署终验证书。	
智慧供电系统	-	工程项目类：工程具备竣工验收条件，承包人按国家竣工验收有关规定的验收要求，提前向监理单位提供完整竣工资料、竣工报告及工程质量保修书；监理单位认为符合验收条件后，承包人组织发包人、监理单位初步验收；初验合格后，发包人与有关部门联系，确定验收日期，组织有勘察、设计、监理单位、政府有关部门、发包人、承包人参加的竣工验收； 其他类：项目完工后，甲方通知乙方进行共同验收。	验收单/ 工程项目 验收报告

综上所述，公司期末应收账款余额增幅高于营业收入增幅主要系个别主要客户因双方合作进一步加深以及客户信用记录良好，在发货后给予客户一定的信用账期，以及本期建筑与工程行业客户销售收入增加，且工程类客户相对回款较慢所致。

（二）列示期末应收账款中的逾期部分，包括对应的客户名称、报告期内销售情况、你公司坏账准备的计提情况及计划采取的催收措施

公司 2024 年末信用期内的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
信用期内应收账款	50,509.80	79.01%
信用期外应收账款	13,417.32	20.99%
应收账款余额合计	63,927.12	100.00%

公司期末应收账款中信用期外应收账款余额为 13,417.32 万元，占应收账款余额的 20.99%。

期末应收账款主要逾期客户情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期金额占比	2024 年销售金额	坏账余额	期后回款金额
国网智联电商有限公司	1,401.75	10.45%	329.05	194.75	30.58

晋能控股煤业集团轩岗煤电有限责任公司	1,390.60	10.36%	46.12	261.22	350.00
冀中能源峰峰集团有限公司物资供销分公司	981.73	7.32%	270.21	259.34	280.00
淮南比准机械有限公司	915.12	6.82%	1,056.36	127.88	560.00
黑龙江龙煤鹤岗矿业有限责任公司设备租赁站	634.44	4.73%	96.98	101.01	399.33
合计	5,323.64	39.68%	1,798.72	944.20	1,619.91

上表所列期后回款系统计至 2025 年 8 月末回款情况。

由上表可知，公司期末应收账款主要逾期客户均为中大型国有企业，客户整体资信情况较好，逾期原因主要系客户内部付款流程较慢所致，未发生破产、被列为失信人等情况，经营及信用情况无重大异常，已按照账龄计提坏账准备，期后回款整体良好。

公司针对逾期应收账款已制定有效的催收措施，具体催收措施如下：（1）财务部每月将逾期款项清单发送销售相关责任人及部门负责人，相关责任人反馈逾期原因及回款计划。对于大额重要款项，定期向管理层汇报最新进展；（2）业务员通过邮件/电话不定期向客户催收；（3）针对目前长期未回款的重点逾期客户，由总经理亲自催收；（4）将回款目标分解至业务单元，并将逾期欠款回款率作为重要指标纳入绩效考核，激励员工积极催收。

二、说明应收票据中财务公司承兑汇票的具体情况，包括但不限于财务公司的名称、基本信息、是否具备相关资质，并结合市场流动性、贴现可能性、历史兑付情况和历史坏账计提情况等说明财务公司承兑汇票属于银行承兑汇票还是商业承兑汇票，说明你公司期末未计提坏账准备是否合理

2024 年末，公司应收票据中财务公司承兑汇票的具体情况如下：

单位:万元

财务公司名称	控股股东	注册资本	账面金额
淮北矿业集团财务有限公司	淮北矿业控股股份有限公司	163,300.00	1,601.18
山东能源集团财务有限公司	兖矿能源集团股份有限公司	700,000.00	170.15
开滦集团财务有限责任公司	开滦（集团）有限责任公司	200,000.00	20.00
宝武集团财务有限责任公司	中国宝武钢铁集团有限公司	684,000.00	1.67
合计			1,793.01

2024 末，财务公司承兑汇票主要承兑方为淮北矿业集团财务有限公司、山东能源集团财务有限公司及开滦集团财务有限责任公司等中大型央国企，上述财

务公司取得中国银行保险监督管理委员会（以下简称银保监会）颁发的金融许可证，属于银保监会监管的、经批准经营金融业务的金融机构，受严格监管。

公司收到的财务公司承兑汇票均可背书转让，也可以在承兑的财务公司进行贴现，且历史上未发生到期不能承兑的情况。根据《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》（中国人民银行、银保监会令〔2022〕第4号）规定，商业汇票包括银行承兑汇票、财务公司承兑汇票和商业承兑汇票等，三者属于并列关系。截至2025年6月末，上述财务公司承兑汇票均已到期承兑。

综上所述，从财务公司承兑汇票的承兑人来看，其控股股东均为中大型央企，偿付能力较强，同时历史上未发生到期不能承兑的情况，发生坏账的风险相对较低，故公司期末未计提坏账准备具有合理性。

2、关于在建工程

你公司报告期内固定资产-房屋建筑物新增抵债资产原值802.29万元；在建工程-喷涂房期初账面余额331.9万元，期末账面余额为308.08万元，期初期末均未计提减值。该工程本期投入0.61万元，转固24.42万元，该工程预算数为400万元，工程进度为85%。

请你公司：

（1）说明本年度抵债资产入账的原因和背景、抵债协议的签订和执行情况、抵债协议的主要条款、抵债资产的入账价值的确认方式和依据，相关的会计处理是否符合会计准则的规定；

（2）结合在建工程-喷涂房的开工时间、预计施工周期、预计完工时间、截至目前的工程进度等，说明该工程本期投入金额较小的原因，该工程目前是否处于停工状态，是否存在减值风险，说明本期未计提减值的原因及合理性；说明该工程本期转固部分金额较小的原因，转固部分对应的主要内容、转固依据及时点、是否达到使用标准、目前是否已投产，是否存在应转固未转固的情况。

【回复】

一、说明本年度抵债资产入账的原因和背景、抵债协议的签订和执行情况、抵债协议的主要条款、抵债资产的入账价值的确认方式和依据，相关的会计处理是否符合会计准则的规定

(一)说明本年度抵债资产入账的原因和背景、抵债协议的签订和执行情况、抵债协议的主要条款、抵债资产的入账价值的确认方式和依据

公司本年度抵债资产主要是由客户安徽万创控股集团有限公司及其下属公司和安徽智尔电力安装有限公司抵入，具体情况如下：

1、安徽万创控股集团有限公司及其下属公司的房产抵债情况

公司通过招投标方式取得六安康宁御府置业有限公司、淮南云创置业有限公司和安徽万创发展置业有限公司（三家公司实际控制人均为汪季明）相关合同订单，并分别于 2022 年和 2023 年完成验收，截至 2023 年末，考虑公司因上述业务支付的保证金 141.14 万元，公司应收安徽万创控股集团有限公司及其下属公司款项合计金额为 1,084.06 万元。

受房地产行业整体行情影响，上述客户于 2023 年开始陆续出现限制高消费及被列为失信被执行人的情况。于是公司开始与客户协商讨论相关款项回收的解决方案后于 2024 年 2 月与客户签署相关协议。根据约定，六安康宁御府置业有限公司以银行转账方式支付公司 698.98 万元，同时客户以淮南云创置业有限公司所开发的 9 套房产打包进行抵债，抵债房产价值由双方参考楼盘市场价确定为 546.74 万元，资金回款及抵债房产合计 1,245.72 万元。同时，公司以银行转账方式向客户支付资金回款及抵债房产超过应收账款的差价 161.66 万元（1,245.72 万元减去 1,084.06 万元）。

公司于 2024 年 3 月收到上述银行转账，并于 2024 年 3 月完成房产交易备案，双方债权和债务了结。公司于 2024 年 6 月-8 月对上述 9 套抵债房产陆续办理完产权证书，并于 2024 年 6 月通过贝壳网交易平台出售了上述 9 套房产中的 4 套。

2、安徽智尔电力安装有限公司的房产抵债情况

安徽智尔电力安装有限公司属于安装工程公司，是公司智慧供电系统产品客户，截至 2023 年末，公司对安徽智尔电力安装有限公司的应收账款余额为 270.85 万元，因已逾期未支付，公司催收后了解到其终端客户主要系房地产企业，受房地产行业整体行情影响，终端客户无现金回款的情况以房产进行抵债。于是公司

与客户协商也可通过房产抵债的方式偿还债务，2024 年 12 月公司与安徽智尔电力安装有限公司签订了《工抵房结算协议书》，协议约定安徽智尔电力安装有限公司拟用阜阳名仕悦府项目 3 套房产抵偿欠付公司的货款，抵债房产价值由双方参考当时市场价格确定为 268.13 万元，工抵完成后欠款余额为 2.72 万元。

公司于 2024 年 12 月完成房产交易备案，并于 2025 年 1 月办理完产权证书。

（二）相关的会计处理是否符合会计准则的规定

上述以房抵债业务中，公司的债务人以房产向公司清偿债务，系债务重组准则第三条规定中“（一）债务人以资产清偿债务”方式，因此以房抵债业务应适用《企业会计准则第 12 号—债务重组》的相关规定。

按照财政部企业会计准则实施问答，如果债权人与债务人间的债务重组是在公平交易的市场环境中达成的交易，放弃债权的公允价值通常与受让资产的公允价值相等，且通常不高于放弃债权的账面余额。

公司与债务人签署抵债协议时，双方协商确定房屋抵偿债务的金额通常为抵债房屋的市场挂牌价格或略低于市场挂牌价格，出于谨慎性原则的考虑，在以房抵债业务中，公司认定放弃债权的账面余额与受让资产公允价值相同。

综上所述，公司以房抵债业务的会计处理符合《企业会计准则第 12 号—债务重组》的相关规定。

二、结合在建工程-喷涂房的开工时间、预计施工周期、预计完工时间、截至目前的工程进度等，说明该工程本期投入金额较小的原因，该工程目前是否处于停工状态，是否存在减值风险，说明本期未计提减值的原因及合理性；说明该工程本期转固部分金额较小的原因，转固部分对应的主要内容、转固依据及时点、是否达到使用标准、目前是否已投产，是否存在应转固未转固的情况

（一）结合在建工程-喷涂房的开工时间、预计施工周期、预计完工时间、截至目前的工程进度等，说明该工程本期投入金额较小的原因，该工程目前是否处于停工状态，是否存在减值风险，说明本期未计提减值的原因及合理性

公司的喷漆房项目计划开工时间为 2022 年 10 月，预计施工周期为 3 个月，预计完工时间为 2022 年 12 月。截止至 2024 年末，该项目尚未转固主要系设备供应商未按合同约定时间交货导致工程实际开工时间延缓。目前由于主要设备未

安装调试成功，导致项目目前处于停工状态。

公司 2022 年 9 月与淮南亿诚机电设备有限公司（以下简称“淮南亿诚”）签订《设备采购合同》，采购淮南亿诚六轴喷涂机器人工作站及喷涂系统 2 套，价值 165 万元。但淮南亿诚未按合同约定在 2022 年 11 月完成交货并完成设备调整。2023 年 4 月，公司与淮南亿诚签订补充协议，该补充协议中明确淮南亿诚已违约，且需在 2023 年 4 月 30 日前完成整套设备的安装调试及验收，如淮南亿诚不能按时完成产品的安装调试验收工作的，每逾期一天按合同总额的 1% 的罚金处罚，罚金总额不超过合同总额的 30%，逾期超过 30 天的，视为无能力继续进行此项目既根本性违约，公司有权利单方面解除原合同，淮南亿诚除退还公司所有已付货款外，还将赔偿公司因此项目投入的其它附属配套设施的全部损失（共计 272.32 万元）。

上述补充协议后，淮南亿诚仍未按约履行向公司交付设备，于是联系到设备的生产厂商合肥鹏锦智能装备有限公司（以下简称“合肥鹏锦”），与公司签订的三方补充协议，该协议中明确载明合肥鹏锦需在 2023 年 5 月 20 日前完成所有设备的安装调试。合肥鹏锦亦未按约定时间完成设备所有设备的安装调试，2023 年 7 月设备到厂后开始安装调试，但截止 2024 年 7 末，设备调试的结果仍未达到合同约定的要求，于是公司于 2024 年 7 月起诉了淮南亿诚，并于 2025 年 5 月将合肥鹏锦作为共同被告人，要求淮南亿诚、合肥鹏锦退还公司已支付的合同款 99 万元，并赔偿公司项目损失 124.51 元，共计 223.51 万元。截至目前，上述诉讼未开庭。

综上所述，公司的喷漆房项目 2024 年度投入金额较小主要系该项目主要设备供应商未按合同约定安装调整好相关设备，导致项目目前处于停工状态，本期增加的主要系零星的安装工程，因公司已向法院对设备供应商淮南亿诚和合肥鹏锦提起诉讼，要求退还公司已支付的全部合同款项，并按照约定赔偿公司的各项损失。公司胜诉概率较大，且设备供应商有赔付能力，故公司本期未对停工的在建工程计提减值存在合理性。

（二）说明该工程本期转固部分金额较小的原因，转固部分对应的主要内容、转固依据及时点、是否达到使用标准、目前是否已投产，是否存在应转固未转固的情况

公司的喷漆房项目本期转固的主要系辅助设备“真空压力浸漆设备”，该设备可单独进行使用，故公司将该设备于 2024 年 1 月安装完成并达到预定可使用状态时进行了转固。公司不存在应转固未转固的情况。

3、关于在职员工及质保费

你公司期末在职员工人数为 857 人，较期初增加 86 人，期末应付职工薪酬余额为 1,260.53 万元，较期初减少 242.11 万元。2024 年度你公司计入营业成本的质保费用 92.86 万元，期初期末均未计提质保费相关预计负债。

请你公司：

（1）结合薪酬制度、员工入职时间分布情况及薪酬发放情况等说明年末在职员工人数增加但应付职工薪酬余额较期初减少的原因及合理性，说明期末应付职工薪酬计提是否完整充分；

（2）结合质保费的合同约定、质保费与产品销售、销售金额之间的匹配关系、质保费的计提原则、近三年质保费的实际发生情况等，说明分析说明期初期末均未计提质保费的原因及合理性，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

【回复】

一、结合薪酬制度、员工入职时间分布情况及薪酬发放情况等说明年末在职员工人数增加但应付职工薪酬余额较期初减少的原因及合理性，说明期末应付职工薪酬计提是否完整充分

（一）公司薪酬制度情况

公司的员工薪酬结构由基本工资、岗位工资、津贴工资、绩效奖金和各项福利及其它构成，另外公司的销售人员存在提成绩效，根据其销售的产品类别按照公司的考核制度给予一定比例的销售提成，并根据实际回款比例给予结算销售提成。公司员工的工资除销售人员提成外的其他工资均于次月底前发放。

公司期末应付职工薪酬构成情况如下：

单位:万元

项目	2024 年末	2023 年末	变动率
工资	713.75	648.63	10.04%
业务员销售提成	439.86	680.72	-35.38%
工会经费及其他	106.92	173.29	-38.30%
合计	1,260.53	1,502.64	-16.11%

由上表可知，公司的应付员工工资增加，主要系年末在职员工人数增加。销售人员销售提成减少了 240.86 万元，主要系以前年度计提的销售提成本期达到结算条件，本期结算的销售人员销售提成较多所致。

（二）员工入职时间分布情况

本期末与期初员工入职时间分布情况如下所示：

单位:人

入职时间分布	2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比
1 年以内	195	22.75%	180	23.35%
1-5 年	362	42.24%	330	42.80%
5 年以上	300	35.01%	261	33.85%
合计	857	100.00%	771	100.00%

由上表可知，公司期末的员工入职时间分布占比较为稳定，与期初基本一致。

（三）薪酬发放情况

公司 2024 年度实际薪酬发放情况如下：

单位:万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
实际支付薪酬	10,453.45	9,400.55	11.20%

由上表可知，公司 2024 年实际支付薪酬 10,453.45 ，较 2023 年度增长了 11.20%。主要系 2024 年度公司人数增加及结算的销售人员销售提成较多所致。

综上所述，年末在职员工人数增加但应付职工薪酬余额较期初减少主要系本期兑现了以前年度的销售人员的业务提成所致，期末应付职工薪酬计提完整充分。

二、结合质保费的合同约定、质保费与产品销售、销售金额之间的匹配关系、质保费的计提原则、近三年质保费的实际发生情况等，说明分析说明期初期末均未计提质保费的原因及合理性，相关会计处理是否符合会计准则的规定

公司与客户签订的销售合同一般都存在质保期的约定，即通过验收后进入质保期，一般质保期为 1 年。

2022-2024 年度，公司实际发生的质保费用情况如下：

单位:万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
售后服务费金额	159.09	92.86	141.01
主营业务收入	64,500.78	60,979.15	54,478.53

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
占比	0.25%	0.15%	0.26%

2022-2024 年度,售后服务费占主营业务收入的比例为 0.26%、0.15%和 0.25%,实际发生的质保费用金额较小。公司对销售的产品在质保期内提供售后质保服务,产品出现需维修的情况具有偶发性,与营业收入不存在直接的线性关系,较难准确、合理的估计,故公司未计提质保费用,相关质保费用在发生时按照实际发生的金额计入当期损益。

同行业可比公司质保费用的会计处理方式如下:

公司名称	会计处理方式
电光科技 (002730)	计提预计负债,按照销售收入一定比例提取售后服务费
北路智控 (301195)	未计提预计负债,在发生时按照实际发生的金额计入当期损益
华荣股份 (603855)	未计提预计负债,在发生时按照实际发生的金额计入当期损益
科达自控 (831832)	未计提预计负债,在发生时按照实际发生的金额计入当期损益
梅安森 (300275)	计提预计负债,按照销售收入一定比例提取售后服务费

由上表可知,5 家同行业上市公司中,有 3 家不计提预计负债,占同行业上市公司的多数。

综上所述,由于质保费用发生额较小,未计提质保费用,在费用实际发生时计入当期损益,符合公司业务特点和企业会计准则的规定,未计提质保费用具有合理性。

4、关于销售费用

你公司本年度销售费用中销售服务费金额 1,813.72 万元,较上年度减少 894.12 万元,降幅为 33.02%,年末其他应付款中应付销售服务费余额为 3,066.95 万元,较上年期末减少 15.41%。本年度公司前员工销售服务商模式下,营业收入金额为 10,827.02 万元,占营业收入总额的 16.76%,前员工销售服务费金额 1,445.61 万元,占销售服务费总额的 79.70%。

请你公司:

(1)说明销售服务商提供的主要内容、销售服务费的定价标准、计提依据、计算方式和结算方式,对比同行业其他销售服务商的定价情况说明销售服务费定价是否公允;说明本年度收入增长的情况下本期销售服务费大幅下降的原因及合理性;说明年末应付销售服务费的账龄结构,是否存在长期未支付的销售服

务费，结算周期是否符合合同约定，说明将其作为其他应付款列报的原因及合理性；

(2) 分别列示前员工销售服务商模式与普通模式下本期实现的收入、成本、毛利率、终端客户的名称、类型及信用期，说明向前员工支付服务费实现销售的背景、原因及必要性；是否存在通过外设服务商代垫成本的情况；是否存在前员工利用职务便利外设主体承接你公司业务赚取收益的情形；说明该模式是否符合行业惯例。

【回复】

一、说明销售服务商提供的主要内容、销售服务费的定价标准、计提依据、计算方式和结算方式，对比同行业其他销售服务商的定价情况说明销售服务费定价是否公允；说明本年度收入增长的情况下本期销售服务费大幅下降的原因及合理性；说明年末应付销售服务费的账龄结构，是否存在长期未支付的销售服务费，结算周期是否符合合同约定，说明将其作为其他应付款列报的原因及合理性

(一) 销售服务商提供的主要内容

销售服务商模式下，销售服务商主要协助公司开展市场信息搜集、挖掘客户资源、市场开拓、初步业务接触、产品的宣传与推广、参与商业谈判、协助合同签订、跟踪合同履行进度和产品接收确认、客户货款催收、应收款项的清理、售后信息反馈和用户关系的维护等工作，公司直接与客户签订合同、将产品直接销售给客户，客户直接向公司支付货款。

(二) 销售服务费的定价标准、计提依据、计算方式和结算方式

公司销售服务费计算方法是以合同价（即公司与客户签订的合同价格）与出厂价（即公司最低指导售价，按成本加成计算所得）的差额确定。公司与销售服务商并未直接约定服务费率。内部结算价（出厂价）系按照成本加成原则确定。

公司在产品实现销售当期计提销售服务费，而销售服务费的支付以实现应收账款回款为条件，即客户回款后，公司根据回款情况，扣减因账期对应的坏账、票据的兑付成本等，向销售服务商支付销售服务费。

(三) 对比同行业其他销售服务商的定价情况说明销售服务费定价是否公

允

销售服务商模式系行业内较为常见的销售模式，同行业可比上市公司中，电光科技、北路智控和华荣股份等企业均披露有销售服务商的业务模式，且电光科技和华荣股份销售服务商收入占比均高于万泰股份。从销售服务费率来看，公司2024 年度销售服务费率 14.31%，高于电光科技，低于北路智控和华荣股份。

公司与同行业可比上市公司销售模式及销售服务费情况对比如下：

公司名称	是否有销售服务商	销售服务商收入占主营业务收入比例			销售服务费率		
		报告期第 1 年	报告期第 2 年	报告期第 3 年	报告期第 1 年	报告期第 2 年	报告期第 3 年
电光科技（002730）	是	94.46%	97.31%	97.30%	5.37%	5.41%	4.78%
北路智控（301195）	是	29.60%	22.95%	20.28%	31.11%	22.49%	23.45%
华荣股份（603855）	是	83.14%	72.26%	72.21%	31.91%	30.00%	30.93%
科达自控（831832）	未披露	/	/	/	/	/	/
梅安森（300275）	未披露	/	/	/	/	/	/

注：可比公司报告期系可比上市公司 IPO 申报报告期。

综上所述，销售服务商协助销售已发展成为防爆电器行业较为常见的销售模式，公司存在销售服务商模式符合行业惯例，公司销售服务费费率处于同行业中游水平、定价公允。

（四）说明本年度收入增长的情况下本期销售服务费大幅下降的原因及合理性

2023-2024 年度，公司销售服务费分别为 2,707.84 万元、1,813.72 万元，2024 年度销售服务费同比呈下降趋势，主要原因系公司销售服务费计提以销售服务商实现的收入为基础，而 2024 年度公司销售服务商模式下的收入金额同比发生下滑。

2023-2024 年度，公司主营业务收入按不同销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比

一般直销模式	51,825.34	80.35%	46,853.63	76.84%
销售服务商销售	12,675.44	19.65%	14,125.52	23.16%
合计	64,500.78	100.00%	60,979.15	100.00%

另外，2023-2024 年度，公司销售服务商模式下的毛利率分别为 47.88%和 44.12%，2024 年销售服务商模式下的毛利率下降了 3.76%，因销售服务费按照销售价减出厂价（即公司最低指导售价，按成本加成计算所得）的模式计算，毛利率下降就会导致销售服务费率下降。

综上所述，公司本年度销售服务费下降主要系销售服务商模式下的收入金额及毛利率同比均发生下滑，具有合理性。

（五）说明年末应付销售服务费的账龄结构，是否存在长期未支付的销售服务费，结算周期是否符合合同约定，说明将其作为其他应付款列报的原因及合理性

公司在产品实现销售当期计提销售服务费，而销售服务费的支付以实现应收账款回款为条件，即客户回款后向销售服务商支付销售服务费。故公司应付销售服务费的账龄结构与销售服务商对应的应收账款账龄结构基本一致。

年末销售服务商对应的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	金额	占比
1 年以内	10,594.62	71.48%
1-2 年	1,623.49	10.95%
2-3 年	2,517.25	16.98%
3 年以上	85.63	0.58%
合计	14,820.99	100.00%

由上表可知，年末销售服务商对应的应收账款账龄主要是为 1 年以内，占比为 71.48%。公司按照客户回款后向销售服务商支付销售服务费，不存在长期应付未付的销售服务费，结算周期符合合同约定。

公司将应付销售服务费其作为其他应付款列报的原因主要系销售服务费的计提和支付存在一定的时间差，公司根据销售服务商实现销售情况预提相关销售服务费，将预提费用在其他应付款列报符合核算要求。

同行业公司计提的销售服务费核算科目情况如下：

公司名称	计提的销售服务费核算科目
电光科技（002730）	其他应付款
北路智控（301195）	应付账款
华荣股份（603855）	其他应付款

由上表可知，3 家存在销售服务商模式的同行业上市公司中，有 2 家将计提的销售服务费在其他应付款列报。

综上所述，公司将应付销售服务费其作为其他应付款列报具有合理性。

二、分别列示前员工销售服务商模式与普通模式下本期实现的收入、成本、毛利率、终端客户的名称、类型及信用期，说明向前员工支付服务费实现销售的背景、原因及必要性；是否存在通过外设服务商代垫成本的情况；是否存在前员工利用职务便利外设主体承接你公司业务赚取收益的情形；说明该模式是否符合行业惯例。

（一）分别列示前员工销售服务商模式与普通模式下本期实现的收入、成本、毛利率、终端客户的名称、类型及信用期，说明向前员工支付服务费实现销售的背景、原因及必要性

1、分别列示前员工销售服务商模式与普通模式下本期实现的收入、成本、毛利率、终端客户的名称、类型及信用期

2024 年度，公司前员工销售服务商模式与普通模式下本期实现的收入、成本及毛利率具体情况如下：

单位：万元

项目	前员工销售服务商模式	普通模式
销售收入	10,827.02	51,825.34
销售成本	6,032.66	32,482.22
毛利率	44.28%	37.32%

2024 年度，公司前员工销售服务商模式毛利率高于一般直销模式，主要原因系：公司在销售服务商模式下，报价综合考虑部分实现销售后需支付服务商的服务费，因此报价相对一般直销模式较高，相应毛利率较高。

2024 年度，前员工销售服务商模式下主要客户为陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司、铁法煤业（集团）有限责任公司物资供应分公司、拜城县峰峰煤焦化有限公司、黑龙江龙煤物流有限责任公司、贵州安晟能源有限公司等煤

矿类企业；普通模式下主要客户为淮南市高新建设发展集团有限公司、安徽开源路桥有限责任公司等安装工程类公司及淮北矿业股份有限公司、淮南矿业（集团）有限责任公司、河南神火国贸有限公司等煤矿类企业。

前员工销售服务商模式下与普通模式下与客户约定的信用期无差异，针对煤矿类大中型国有企业的信用期通常在1年以内，受到采购预算及拨付流程、内部付款审批程序等影响，部分客户回款周期可能达到1-2年；针对于房地产开发和建筑与工程行业客户，根据项目具体情况与客户协商确定，通常按照行业惯例，按工程进度进行货款结算。

2、说明向前员工支付服务费实现销售的背景、原因及必要性

公司智能防爆设备产品规格、型号众多，下游煤矿企业地域分布广泛，存在需要根据不同应用场景、不同客户需求定制的情形。因此，产品销售和服务网络的建设、维护需要投入大量资源，如公司自建销售团队与服务网点，则面临培训投入大、客户开发周期长、固定成本高、人员流动性大、营销边际产出低、投入风险高等众多难题，管理成本将大幅增加。

同时，防爆电器对客户的正常生产经营、人员财产安全等方面具有重要的保障作用，因此客户对产品准入要求严格，一般都采取标准较高的合格供应商制度。基于上述因素，传统意义上的经销商在技术专业性、资质条件等方面很难满足客户的要求，在防爆电器领域独立开展业务存在较大难度。因此，厂商通常选择采用销售服务商协助销售，销售服务商则在厂商指导下开展销售推广与客户服务，由厂商直接与客户签署销售合同、销售产品。

同时，公司存在销售人员离职后成为公司销售服务商的情形。公司产品规格、型号众多，且涉及定制，前员工对公司产品了解程度更高，更有利于公司产品市场化营销；同时，前员工具备一定的行业销售经验和资源积累，如前员工服务商不再与公司合作而转向与同行业竞争对手合作，将会对公司产生一定不利影响。因此，公司选择前员工作为销售服务商。

综上所述，公司向前员工支付服务费实现销售存在合理背景与原因、具备必要性。

（二）是否存在通过外设服务商代垫成本的情况

销售服务商模式下，销售服务商主要协助公司开展市场信息搜集、挖掘客

户资源、市场开拓、初步业务接触、产品的宣传与推广、参与商业谈判、协助合同签订、跟踪合同履行进度和产品接收确认、客户货款催收、应收款项的清理、售后信息反馈和用户关系的维护等工作，公司直接与客户签订合同、将产品直接销售给客户，客户直接向公司支付货款，不存在通过外设服务商代垫成本的情况。

（三）是否存在前员工利用职务便利外设主体承接你公司业务赚取收益的情形

我国矿用防爆电器行业为市场化程度较高的行业，行业的竞争主要集中在产品技术优势、质量稳定程度、安全运行记录、售后服务以及产品价格等方面。在较为充分的市场竞争格局下，具备产品优势和营销服务优势的企业将在市场竞争中处于主导地位。公司与同类竞品公司竞争多年，形成了较为激烈的竞争关系和风险防范保护意识。

为了防范不正当竞争、商业泄密等风险，公司与销售服务商在销售服务协议中约定，销售服务商不得销售其他厂商同类型产品，如经营与公司构成竞争的其他厂商产品，公司有权终止其销售服务商资格。

同时，防爆电器对客户的正常生产经营、人员财产安全等方面具有重要的保障作用，因此客户对产品准入要求严格，一般都采取标准较高的合格供应商制度。基于上述因素，传统意义上的经销商在技术专业性和资质条件等方面很难满足客户的要求，在防爆电器领域独立开展业务存在较大难度。因此，厂商通常选择采用销售服务商协助销售，销售服务商则在厂商指导下开展销售推广与客户服务，由厂商直接与客户签署销售合同、销售产品。

综上所述，公司销售服务商模式下，不存在前员工利用职务便利外设主体承接公司业务赚取收益的情形。

（四）说明该模式是否符合行业惯例

销售服务商模式系行业内较为常见的销售模式，其中部分同行业公司存在关联销售服务商，具体情况如下：

公司名称	业务发展商的构成
电光科技（002730）	公司的业务发展商与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

北路智控（301195）	公司与服务商的交易真实，服务费率合理，与服务商不存在关联关系。
华荣股份（603855）	代理商中存在部分股东、股东或高管人员的亲属，业务收入占代理收入的比例 10%左右。

公司同行业可比公司均未披露是否涉及前员工销售服务商情况。经查询，存在披露前员工销售服务商的其他行业案例，包括井松智能（688251，主营智能仓储物流设备、智能仓储物流软件）、康鹏科技（688602，主营精细化学品）、创志科技（2023.3 过会，主营制药机械）、长城搅拌（2023.9 过会，主营搅拌设备）、雅达股份（430556，主营智能电力监控产品、电力监控系统集成服务）等。

（本页无正文，系《淮南万泰电子股份有限公司关于年报问询函的回复》之签章
页）



2025 年 9 月 3 日