

错误!未找到引用源。广东金明精机股份有限公  
司

关于 2022 年年报问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0012990 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

错误!未找到引用源。广东金明精机股份有限公司  
关于 2022 年年报问询函中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	关于 2022 年年报问询函中有关财务事项的说明	1-28

错误!未找到引用源。

## 关于 2022 年年报问询函中 有关财务事项的说明

大华核字[2023]0012990 号

错误!未找到引用源。深圳证券交易所创业板公司管理部：

由广东金明精机股份有限公司（以下简称金明精机公司或公司）转来的《关于对广东金明精机股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 260 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的金明精机公司财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、报告期内，你公司实现营业收入 47,240.86 万元，同比下降 10.63%，综合毛利率为 12.50%，同比下降 4.69 个百分点。其中，塑料制品业务实现收入 19,450.41 万元，毛利率-8.48%，同比下降 14.91 个百分点；塑料制品本期销售量同比下降 9.15%，你公司表示产品平均售价保持平稳。境外地区收入 10,877.55 万元，同比增加 69.13%，毛利率 19.35%，同比下降 2.23 个百分点。你公司本期销售原料实现业务收入 7,166.47 万元，毛利率 0.36%，营业收入扣除部分包括销售原料收入。请你公司：

(1) 结合塑料制品业务模式、成本费用构成、同行业公司毛利率情况、主要客户信息及是否为关联方等，分析说明毛利率为负且大幅下滑的原因及合理性，塑料制品业务的市场需求、原材料采购、竞争格局是否发生重大变化，毛利率与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异，平均售价保持平稳的情况下销量变动与收入变动不匹配的原因；结合你公司对外销售原料的原因、对应供应商、客户是否重合、对外销售原料是否主要涉及塑料制品业务、在手订单情况等，说明相关业务是否具有持续性，是否属于不具有商业实质的业务，并充分提示相关风险。

(2) 结合境外业务涉及主要国家、客户及具体金额、主要产品、业务布局、竞争优势等说明业务收入大幅增长、毛利率同比下降的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对塑料制品及境外业务收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论等。

回复：

(一) 结合塑料制品业务模式、成本费用构成、同行业公司毛利率情况、主要客户信息及是否为关联方等，分析说明毛利率为负且大幅下滑的原因及合理性，塑料制品业务的市场需求、原材料采购、竞争格局是否发生重大变化，毛利率与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异，平均售价保持平稳的情况下销量变动与收入变动不匹配的原因。

公司塑料制品业务实现收入 19,450.41 万元，毛利率-8.48%，同

比下降 14.91 个百分点，其中，薄膜制品业务实现收入 12,283.94 万元，毛利率-13.64%，同比下降 22.44 个百分点；原料业务实现收入 7,166.47 万元，毛利率 0.36%，同比下降 0.70 个百分点，公司塑料制品业务毛利下降的原因主要系薄膜制品业务的影响，分析如下：

### 1. 市场需求与竞争格局分析

公司薄膜制品主要包括双向拉伸（聚酯）薄膜和高阻隔功能性软包膜，其中，双向拉伸（聚酯）薄膜具有优异的后加工性能、绝缘性能、耐热性能、耐候性能和光学性能等，可应用于新能源、显示屏、电子、家电、建筑材料、医药包装、汽车等多个领域；高阻隔功能性软包膜由全资子公司广东金佳新材料科技有限公司（以下简称金佳新材）生产运营，应用领域包括食品软包装、医药、日化、运输等。

目前，随着我国国力的不断提高，整体产业规模的不断提升，以及宏观政策下对于智能制造的不断追求，从消费端和供给端上同时促进我国软包装的发展，软包装已经成为了工业发展中的重要一环。目前国内膜产品生产企业的产品以中低端膜为主，高端膜则很少涉及，行业竞争由“规模竞争”逐步转向“成本竞争”。

2022 年，受宏观经济下行和终端消费市场低迷的影响，聚酯薄膜行业市场景气度下滑，聚酯薄膜产业链波动较大，呈现出一定的结构性产能过剩，市场生态缩量调整。

受制于业务转型及推进产品结构调整过程中产生的成本及损耗，以及大宗商品价格波动导致原材料成本上涨、产能未能完全释放导致规模化效益未达预期、市场供需不平衡等多种因素，公司薄膜制品业

务中的双向拉伸薄膜业务经营承压，公司薄膜制品业务报告期内实现营业收入12,283.94万元，比去年同期下降26.03%；毛利率-13.64%，比去年同期下降22.44%。

2. 2022年度、2021年度薄膜制品成本费用构成及对比如下表：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		同比增减
	金额	占比	金额	占比	
直接材料	10,316.76	73.91%	12,440.34	79.61%	-17.07%
直接人工	509.84	3.65%	486.76	3.11%	4.74%
制造费用	3,132.27	22.44%	2,699.93	17.28%	16.01%
合计	13,958.87	100.00%	15,627.03	100.00%	-10.67%

公司薄膜制品营业成本构成中，直接材料占营业成本比重最大，约70%以上，主要为聚酯切片、PA、PE等。2022年度公司直接人工和制造费用占总成本的比例分别为3.65%、22.44%，较2021年有所增加，主要系公司采取“以销定产”方式，根据客户订单需求，动态制定生产计划，并组织实施生产活动，所以产量会随着订单的下降而减少，产量的减少导致分摊的生产线折旧费用等固定成本增加。受公司双向拉伸（聚酯）薄膜销售规模下降的影响，使得单位产品分摊的固定成本上升，同时，受上游薄膜原材料价格波动上升、限电阶段性停产措施、人工成本以及运输成本上涨等多重因素叠加影响，导致毛利率下降。

3. 经查询，与公司薄膜制品业务相近上市公司毛利率情况如下表：

单位：万元

公司	项目	2022年度收入	2022年度毛利率	2021年度毛利率	毛利率同比变动
----	----	----------	-----------	-----------	---------

公司	项目	2022年度收入	2022年度毛利率	2021年度毛利率	毛利率同比变动
双星新材	聚酯功能膜	162,253.93	4.34%	26.39%	-22.05%
大东南	BOPET膜	55,017.52	2.08%	22.21%	-20.13%
和顺科技	透明膜	9,836.25	2.90%	25.34%	-22.44%
金明精机	薄膜及袋制品	12,283.94	-13.64%	8.54%	-22.44%

备注：以上数据来源于可比上市公司已披露2022年年度报告。

报告期公司与同行业可比公司同类业务的毛利率较上年同期均呈现下降态势，公司毛利率波动与同行业波动一致，不存在重大差异。公司毛利率低于同行业可比公司，主要系同行业公司主营业务为薄膜制品，产业技术成熟，规模较大，分摊的固定成本较少；公司薄膜业务处于新兴发展阶段，聚酯薄膜产品尚处于市场开拓前期，业务未能充分达到规模效应。

#### 4. 2022年度薄膜制品业务主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	是否为关联方
客户1	833.72	否
客户2	667.25	否
客户3	576.26	否
客户4	534.58	否
客户5	518.72	否
客户6	318.56	否
客户7	297.84	否
客户8	295.59	否
客户9	294.61	否
客户10	287.05	否
客户11	266.95	否
客户12	239.08	否
客户13	234.06	否

客户名称	销售收入	是否为关联方
客户 14	226.61	否
客户 15	182.95	否
客户 16	176.44	否
客户 17	165.71	否
客户 18	159.56	否
客户 19	158.52	否
客户 20	154.68	否
客户 21	142.56	否
客户 22	141.88	否
客户 23	139.47	否
客户 24	137.12	否
客户 25	132.42	否
客户 26	131.96	否
客户 27	125.36	否
客户 28	117.54	否
客户 29	115.41	否
客户 30	111.96	否
客户 31	107.64	否
客户 32	105.69	否
客户 33	104.45	否
客户 34	103.71	否

经核查，公司薄膜制品销售额为 100 万以上的客户均为非关联方。

5. 薄膜制品平均售价情况如下：

单位：千克、元/千克、元

产品分类	2022 年度			2021 年度		
	销量	单价	销售金额	销量	单价	销售金额
双向拉伸薄膜	5,155,266.10	9.07	46,748,845.08	14,472,861.40	9.01	130,442,019.02
高阻隔拉伸薄膜	3,956,447.22	19.23	76,090,595.84	2,185,595.11	16.30	35,622,813.52
合计	9,111,713.32	13.48	122,839,440.92	16,658,456.51	9.97	166,064,832.54

从上表可知，2022 年度薄膜制品销量为 9,111,713.32 千克，较



2021 年度减少 7,546,743.19 千克,减少比例为 45.30%,其中,双向拉伸薄膜减少 9,317,595.30 千克,高阻隔拉伸薄膜增加 1,770,852.11 千克。2022 年度薄膜制品销售收入为 122,839,440.92 元,较 2021 年度减少 43,225,391.62 元,减少比例为 26.03%,其中,双向拉伸薄膜减少 83,693,173.94 元,高阻隔拉伸薄膜增加 40,467,782.32 元。2022 年度公司薄膜制品销售结构调整,双向拉伸薄膜 2021 年度平均单价为 9.01 元/千克,2022 年度平均单价为 9.07 元/千克,波动较小,因高阻隔拉伸薄膜的平均售价高于双向拉伸薄膜的平均售价,所以导致销量变动与收入变动不匹配。

## 6. 核查程序及意见

我们主要实施了以下核查程序:

(1) 对公司管理层进行访谈,了解薄膜制品的市场需求、竞争格局是否发生重大变化,并分析公司拟采取的应对措施的有效性;

(2) 获取并复核公司的薄膜制品成本构成明细表,分析薄膜制品毛利率在报告期变动原因及合理性;

(3) 获取同行业可比公司各年年度报告等公开披露文件,对比同行业可比公司毛利率波动与公司是否一致;

(4) 核查公司薄膜制品主要客户的基本情况,检查是否与公司存在关联关系;

(5) 以抽样方式检查与薄膜制品收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、出库单、运输单及客户到货签收单、客户确认的提货单等,薄膜制品收入检查金额为 3,618.71 万元,占

薄膜制品总收入的 29.46%；

(6) 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额，薄膜制品收入函证金额为 6,475.19 万元，占薄膜制品总收入的 52.71%；

经检查，我们认为公司薄膜制品收入真实准确、毛利率波动分析合理、依据充分。

(二) 结合你公司对外销售原料的原因、对应供应商、客户是否重合、对外销售原料是否主要涉及塑料制品业务、在手订单情况等，说明相关业务是否具有持续性，是否属于不具有商业实质的业务，并充分提示相关风险。

1. 对外销售原料的原因

公司依托自身采购渠道和规模优势开展原料贸易业务，整合上下游特定业务资源，公司与部分上游供应商建立了长期友好合作关系，规模性采购原料具有价格优势，同时潮汕地区存在较多薄膜制品生产企业，有原材料的需求，公司可为上下游企业搭建“供需桥梁”，深入挖掘合作机会，积极打造全系列薄膜装备及薄膜智慧工厂集成解决方案。公司通过规模采购和销售原材料有利润空间，具有商业合理性。

2. 原料主要客户明细情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度销售金额	是否为供应商
汕头市永安塑胶实业有限公司	2,109.01	是
客户 B	1,424.35	否
客户 C	796.71	否
客户 D	616.26	否

客户名称	2022 年度销售金额	是否为供应商
客户 E	371.89	否
客户 F	278.95	否
客户 G	265.07	否
客户 H	195.19	否
客户 I	165.36	否
客户 J	160.73	否
客户 K	122.02	否
客户 L	86.30	否
客户 M	68.20	否
客户 N	62.24	否
客户 O	60.98	否
合计	6,783.26	---

从上表可知，汕头市永安塑胶实业有限公司既是公司客户，也是公司的供应商，公司向其销售低密度聚乙烯和线性低密度聚乙烯的产品，向其采购高密度聚乙烯等产品，销售和采购的产品类型不同。除汕头市永安塑胶实业有限公司外，未见其他原料销售客户与供应商重合的情况。

3. 公司对外销售原料主要为低密度聚乙烯和线性低密度聚乙烯，该原料为生产薄膜制品的原料，对外销售原料的客户主要为塑料制品行业的公司，主要客户经营范围如下表：

客户名称	经营范围	是否与塑料制品业务相关
汕头市永安塑胶实业有限公司	工业机械设备，塑料制品的制造；化工原料，塑料制品，日用百货，日用化学品，纺织品，纸及纸制品，五金交电，金属材料，建筑材料，文化用品，汽车零部件的销售；货物进出口、技术进出口。	是
客户 B	生产、销售、加工：纸塑制品，塑料薄膜，塑料制品，纸制品，橡胶制品，金属制品，木制品，环保材料；包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；包装机械、印刷机械、自动化设备的研发、制造和销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	是

客户名称	经营范围	是否与塑料制品业务相关
客户 C	纸塑制品技术的研发；生产、销售、加工：纸塑制品，塑料薄膜，塑料制品，纸制品，橡胶制品，金属制品，木制品，环保材料；包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；包装机械、印刷机械、自动化设备的研发、制造和销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	是
客户 D	新材料技术研发与推广服务；塑料产品的技术研发、销售、技术服务及转让；塑料原料及制品、玩具、五金交电、五金制品、电工器材、卫生洁具的生产和销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。	是
客户 E	一般项目：交通安全、管制专用设备制造；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品制造；五金产品零售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；服装制造；服装服饰零售；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；家居用品制造；家居用品销售；轻质建筑材料制造；建筑材料销售；日用百货销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）。	是
客户 F	一般项目：塑料制品制造；塑料制品销售；塑料包装箱及容器制造；医用包装材料制造；食品用塑料包装容器工具制品销售。许可项目：食品用塑料包装容器工具制品生产。	是
客户 G	塑胶产品的研制开发、销售、技术服务及转让；制造、加工：塑料原料及制品、玩具、五金交电、五金制品；货运经营（道路运输）；销售：水泥制品，建筑材料；货物进出口、技术进出口。	是
客户 H	包装材料的技术研发；加工、生产、销售：吹膜及纸塑包装材料，塑料包装容器工具等制品（复合膜袋）；生产、销售：玩具（不含仿真枪械），塑料气球玩具，铝膜气球；包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	是
客户 I	制造、加工、销售：塑料制品、包装材料。	是
客户 J	生产、销售：食品外包装袋、盒（不含印刷，法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）；吹膜；销售：纸塑材料、印刷材料（不含危险物品）。	是
客户 K	婴童用品、婴童玩具、塑料制品、纸制品（卫生纸除外）、五金制品的生产；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。	是
客户 L	销售：化工原料（危险化学品除外），化工产品（危险化学品除外），塑料制品，五金交电，金属材料，建筑材料，日用百货，针纺织品，工艺美术品，陶瓷制品，皮革制品，文体用品，服装；货物进出口、技术进出口。	是
客户 M	加工、销售：桑拿设备、泳池设备、五金制品、塑料制品；销售：日用百货、建筑材料、水暖器材。	是

客户名称	经营范围	是否与塑料制品业务相关
客户 N	销售及网上销售：塑料原料及产品，化工原料及产品（危险化学品除外），电子产品，机械设备，服装鞋帽，工艺美术品（象牙、犀角及其制品除外），文体用品，建筑材料，不锈钢制品，橡胶制品，酒店用品，办公设备，家具，纺织品，玻璃制品，床上用品；生物技术、医药技术的开发、技术转让、技术服务；商品信息咨询；货物进出口、技术进出口。	是
客户 O	塑料制品，薄膜，塑胶制品，纸塑制品，包装机械的加工、制造；塑料制品，薄膜，塑料鞋材，塑料原料，印刷包装材料（不含危险化学品）的销售。	是

#### 4. 原料销售在手订单情况

因原料销售所需备货时间较短，自签订合同至交付货物的时间较短，所以截至目前，公司暂无在手订单。2023 年 1-5 月，公司原料销售金额为 1,828.64 万元，2022 年度，公司原料销售金额为 7,166.47 万元，原料销售具有可持续性。

#### 5. 核查程序及意见

我们主要实施了以下核查程序：

（1）对公司管理层进行访谈，了解原料销售的交易背景，并分析公司销售原料的商业合理性；

（2）获取并复核公司的原料销售主要客户及供应商，分析是否存在重合情况；

（3）获取原料销售收入明细情况，分析原料销售是否具有可持续性；

（4）以抽样方式检查与原料收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、客户确认的提货单等，原料销售收入检查金额为 3,709.94 万元，占原料销售总收入的 51.77%；

(5) 以抽样方式向主要客户函证本期销售额，原料销售收入函证金额为 6,024.75 万元，占原料销售总收入的 84.07%；

经检查，我们认为公司原料销售收入真实准确、具有可持续性、属于具有商业实质的业务。

(三)结合境外业务涉及主要国家、客户及具体金额、主要产品、业务布局、竞争优势等说明业务收入大幅增长、毛利率同比下降的原因及合理性。

1. 2022 年度、2021 年度境外销售分行业明细如下：

单位：万元

类型	2022 年度收入	占比 (%)	2021 年度收入	占比 (%)
塑料机械	6,990.18	64.26	5,330.92	82.89
塑料制品	3,882.58	35.69	1,100.37	17.11
其他业务	4.79	0.04	---	---
合计	10,877.55	100.00	6,431.29	59.12

从上表可知，2021 年度境外收入中，塑料机械占比 82.89%，塑料制品占比 17.11%；2022 年度境外收入中，塑料机械占比 64.26%，塑料制品占比 35.69%。塑料机械占比较上年有所下降，塑料制品占比较上年有所上升。2022 年度，塑料机械毛利率为 25.46%，塑料制品毛利率为-8.48%，塑料机械毛利率高于塑料制品，所以 2022 年塑料制品出口增加拉低了境外收入的整体毛利率，出现了境外业务收入大幅增长而毛利率同比下降的情况。

2. 在海外市场，公司产品销售至日本、俄罗斯、东南亚、中东和欧美等 50 多个国家和地区，享有较高知名度。公司在全球范围内拥有广泛的销售网络和多样化的客户群体，积极的客户反馈为公司积

累了良好的口碑，凸显了公司产品较强的国际竞争力。2022年度，公司境外收入为10,877.55万元，较2021年增加4,446.26万元，其中塑料制品收入增加2,782.21万元，主要系报告期内子公司金佳新材围绕高端软包膜市场，实现订单转型升级，其生产运营的高阻隔功能性软包膜业务稳定有序，海内外优质客户资源有效转化，海外市场取得突破，订单充足，经营良好。

2022年度，公司境外业务涉及主要国家、客户及具体金额、主要产品如下表：

单位：万元

客户名称	产品类型	国家	收入
客户 a	吹塑机	美国	1,206.33
客户 b	吹塑机	印尼	741.83
客户 c	吹塑机	尼日利亚	674.67
客户 d	吹塑机	印尼	564.39
客户 e	吹塑机	土耳其	492.75
客户 f	吹塑机	墨西哥	474.49
客户 g	吹塑机	印尼	462.25
客户 h	吹塑机	泰国	457.45
客户 i	吹塑机	英国	387.84
客户 j	吹塑机	阿联酋	383.81
客户 k	吹塑机	巴基斯坦	375.11
客户 l	吹塑机	印尼	241.95
客户 m	吹塑机	德国	220.75
客户 n	吹塑机	阿联酋	195.11
客户 o	薄膜制品	香港	833.72
客户 p	薄膜制品	马来西亚	667.00
客户 q	薄膜制品	阿联酋	576.26
客户 r	薄膜制品	香港	318.56
客户 s	薄膜制品	阿联酋	297.84
客户 t	薄膜制品	拉脱维亚	137.12
客户 u	薄膜制品	南非	125.36
客户 v	薄膜制品	台湾	117.54
客户 w	薄膜制品	新加坡	107.64
合计			10,059.77

综上，由于公司 2022 年出口产品结构中塑料制品比重增加，报告期内子公司金佳新材海外市场取得突破，高阻隔拉伸薄膜出口订单增加，拉低了境外收入的整体毛利率，因此出现了境外业务收入大幅增长而毛利率同比下降的情况。

### 3. 核查程序及意见

我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（3）以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，境外收入检查金额为 8,876.57 万元，占境外销售总收入的 81.60%；

（4）以抽样方式向主要客户函证本期销售额，境外收入函证金额为 9,462.70 万元，占境外总收入的 86.99%；

（5）对资产负债表日前后确认的营业收入、营业成本实施截止测试，评价营业收入、营业成本是否在恰当期间确认；

（6）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

经检查，我们认为公司境外收入真实准确、毛利率波动合理。

二、报告期末，你公司应收账款余额为 4,533.24 万元；按组合计提坏账准备的应收账款余额 3,053.69 万元，同比增加 122.93%，



坏账准备期末余额 457.04 万元，计提比例达 14.97%，同比下降 9.81 个百分点；账龄 1 年以内的应收账款余额 2,660.77 万元，同比增加 190.52%。请分业务列示应收账款余额及坏账准备计提情况，结合本期主要客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、时间、金额及标的、合同履行情况、期后退货情况、收款安排、逾期情况等，说明本期应收款项大幅增加的原因及合理性，塑料制品业务应收账款回收情况，是否存在放宽信用政策、向不具备支付能力客户销售的情形，相关收入确认是否真实准确，坏账准备计提是否充分合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1. 公司分业务列示应收账款余额及坏账准备计提情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度		
	应收余额	坏账准备	计提比例 (%)
塑料机械	2,521.24	1,782.72	70.71
塑料制品	1,970.55	150.62	7.64
软件	41.45	3.26	7.86
合计	4,533.24	1,936.60	42.72

续：

项目	2021 年度		
	应收余额	坏账准备	计提比例 (%)
塑料机械	2,215.12	1,735.57	78.35
塑料制品	590.60	81.20	13.75
软件	43.60	2.18	5.00
合计	2,849.32	1,818.95	63.84

公司 2022 年末塑料机械业务应收账款余额为 2,521.24 万元，较 2021 年度增长 306.12 万元，增长比例为 13.82%，其中单项计提坏账准备的应收账款余额 1,426.64 万元。公司 2022 年末塑料制品业务应收账款余额为 1,970.55 万元，较 2021 年度增长 1,379.95 万元，增

长比例为233.65%，其中单项计提坏账准备的应收余额为52.91万元。公司应收账款余额的增加主要系塑料制品业务应收余额的增加，系子公司金佳新材2022年度塑料制品收入增长导致应收账款余额增加。

塑料制品业务应收账款余额2023年1-5月回收金额为1,813.09万元，回收比例为92.01%，尚有157.46万元未收回，其中单项计提坏账准备的应收余额52.91万元，塑料制品业务应收账款回收率较高。

## 2. 主要客户明细如下：

### 2022年度主营业务收入前五大

单位：万元

客户名称	应收余额	是否关联方	交易时间	收入金额	产品	是否退货
汕头市永安塑胶实业有限公司	---	否	2022年1-12月	2,109.01	原料	否
爱尔集化学技术开发有限公司	---	否	2022年6月、 2022年8月	1,545.13	薄膜吹塑机、 其他设备	否
潮州市潮安区庵埠镇正日纸塑制品厂	---	否	2022年1-12月	1,424.35	原料	否
建德市广鑫塑业有限公司	---	否	2022年3月	1,274.34	薄膜吹塑机	否
SEALED AIR CORPORATION	281.24	否	2022年1月、 2022年8月	1,206.33	薄膜吹塑机	否

### 2022年末应收账款余额前五大

单位：万元

客户名称	应收余额	是否关联方	交易时间	收入金额	产品	是否退货
漯河双汇食品销售有限公司	408.29	否	2022年2-12月	667.25	薄膜制品	否
洛阳宜汇包装材料有限公司	229.24	否	2022年1-12月	518.72	薄膜制品	否
SEALED AIR CORPORATION	281.24	否	2022年1月、 2022年8月	1,206.33	薄膜吹塑机	否

备注：应收余额前五大中，树业环保科技股份有限公司、青岛思普瑞包装科技股份有限公司为单项计提应收账款坏账准备的客户，坏账计提比例为100%，不再列示。

(1) 汕头市永安塑胶实业有限公司的经营范围为工业机械设备，塑料制品的制造；化工原料，塑料制品，日用百货，日用化学品，纺织品，纸及纸制品，五金交电，金属材料，建筑材料，文化用品，汽

车零部件的销售；货物进出口、技术进出口等。该客户购买的产品为原料，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为款到发货。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 0.00 元，与收款安排一致。

(2) 爱尔集化学技术开发有限公司为乐金化学（中国）投资有限公司全资子公司，经营范围为技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；自然科学研究和试验发展；工程和技术研究和试验发展；工业设计服务；货物进出口；技术进出口；化工产品销售（不含许可类化工产品）等。该客户购买的产品为薄膜吹塑机与其他设备，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为合同签订后收 30%预付款，验收后收 70%尾款。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 0.00 元，与收款安排一致。

(3) 潮州市潮安区庵埠镇正日纸塑制品厂的经营范围为生产、销售、加工：纸塑制品，塑料薄膜，塑料制品，纸制品，橡胶制品，金属制品，木制品，环保材料；包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；包装机械、印刷机械、自动化设备的研发、制造和销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）等。该客户购买的产品为原料，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为款到发货。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 0.00 元，与收款安排一致。

(4) 建德市广鑫塑业有限公司的经营范围为塑料制品制造；塑

料制品销售等。该客户购买的产品为薄膜吹塑机，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为合同签订后收 30%预付款，发货前收 70%尾款。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 0.00 元，与收款安排一致。

(5) 漯河双汇食品销售有限公司的经营范围为食品生产；食品用塑料包装容器工具制品生产；饲料生产；食品销售；包装装潢印刷品印刷；自来水生产与供应；供电业务等。该客户购买的产品为薄膜制品，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为自收到发票后的 30 个工作日后首个付款日支付货款，付款日为每月的 5 日、10 日、15 日、20 日、25 日。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 408.29 万元，与收款安排一致。

(6) 洛阳宜汇包装材料有限公司的经营范围为塑料薄膜制造及销售；包装装潢及其他印刷；家庭用品的销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。该客户购买的产品为薄膜制品，与其主营业务相关。经查询，该客户处于正常经营状态，资信状况良好。该客户的收款安排为客户验收合格 30 日内开具增值税发票，客户收到发票无异议后 5 个月内支付货款。截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 229.24 万元，与收款安排一致。

(7) SEALED AIR CORPORATION 是一家密封空气包装产品生产商，该公司的主要产品为气泡型包装产品。该客户购买的产品为薄膜吹塑机，与其主营业务相关。该客户的收款安排为第一次付款 20%；第二

次付款 30%；第三次付款 40%；设备在 DUN 验收后第四次付款 10%。  
截至 2022 年末，公司应收该客户余额为 281.24 万元，与收款安排一致。

综上，公司主要客户均为非关联方、资信状况良好、具备交易合理性，经检查合同条款以及期后退货情况，主要客户收款均与收款安排一致，未见逾期情况，不存在放宽信用政策、向不具备支付能力客户销售的情形，相关收入确认真实准确。

### 3. 公司应收账款坏账计提政策

公司应收账款坏账准备计提政策为：公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	账龄	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
合并范围内关联往来组合	款项性质	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期计量坏账准备

对于账龄组合，基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对该应收账款坏账准备的计提比例进行估计如下：

账龄	计提比例 (%)
1 年以内	5.00

账龄	计提比例 (%)
1—2 年	10.00
2—3 年	30.00
3—4 年	50.00
4—5 年	80.00
5 年以上	100.00

2022 年公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
单项计提	1,479.56	1,479.56	100.00
按账龄计提	3,053.69	457.04	14.97
1 年以内	2,660.77	133.03	5.00
1—2 年	32.46	3.25	10.00
2—3 年	10.36	3.11	30.00
3—4 年	44.82	22.41	50.00
4—5 年	50.19	40.15	80.00
5 年以上	255.09	255.09	100.00
合计	4,533.25	1,936.60	42.72

综上所述，公司已按照制定的坏账计提政策充分、合理计提了坏账准备。

#### 4. 核查程序及意见

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 询问公司财务部门负责人，分析并判断本期应收账款增加的合理性；

(2) 检查主要客户的信用政策，分析公司是否存在信用政策不当放宽的情形；

(3) 检查主要客户的合同及收款情况，分析是否存在未按合同约定及时结算与收款的情形；

(4) 通过公开信息查询相关客户的经营状况，关注是否存在资

金周转困难、重大经营不善等可能导致无法偿还应收款的情形；

(5) 向主要客户进行函证，对回函情况进行分析，并对未回函的客户执行替代程序；

(6) 查阅公司坏账准备计提政策，确定应收账款坏账准备的计提依据是否充分合理，重新计算坏账计提金额是否准确；

经检查，我们认为公司应收款项增加原因分析合理、准确，应收账款坏账准备计提充分。

三、报告期末，你公司存货期末账面余额 29,281.19 万元，同比基本持平，本期计提存货跌价准备 833.92 万元，同比增加 2,190.35%。请分业务列示存货余额及跌价准备计提情况，结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货跌价准备计提大幅增加的原因，并结合塑料制品业务毛利率为负的情况，说明相关存货跌价准备计提是否合理谨慎，产品是否存在积压、滞销风险，并请充分提示相关风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 分业务列示存货余额及跌价准备计提情况

1. 塑料机械

(1) 存货具体类型、库龄及存放状况

单位：万元

存货类别	库龄				合计			存货跌价准备	计提比例
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	金额	占比	存放状况		
原材料	7,812.31	2,059.83	533.87	605.45	11,011.46	42.64%	存放规范、无破	---	0%

存货类别	库龄				合计			存货跌价准备	计提比例
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	占比	存放状况		
在产品	10,392.17	2,116.58	660.68	1,174.12	14,343.55	55.54%	损 存放规 范、无破 损	23.72	0.17%
库存商品	---	---	---	---	---	---	---	---	---
发出商品	470.84	---	---	---	470.84	1.82%	运输途 中、无破 损	---	0%
合计	18,675.32	4,176.41	1,194.55	1,779.57	25,825.85	100.00%	---	23.72	0.09%

对于原材料，由于公司生产的薄膜吹塑机大部分为定制化程度较高的大型非标准化机械，部分客户指定关键原材料的品牌和型号，公司依据客户要求采购备货，故部分定制化产品生产周期较长，导致公司存在部分库龄在2年以上的原材料，占比10.35%；对于在产品，由于公司部分定制化产品生产周期较长，且有部分根据市场预期预生产的薄膜吹塑机，故库龄在2年以上的在产品较多，占比12.79%。

## (2) 存货的产品价格及产销情况

塑料机械业务的原材料主要为温控仪、合金铜套、烘箱、重力计量喂料控制系统等机台设备所需配件，品种类型较多，规格型号多样，原材料的采购和备货按照在产机台所需基本材料构成，材料与机台有对应关系，原材料所生产的机台2022年的平均毛利率为25.46%。

公司期末结存在产品主要为在产薄膜吹塑机，共40台。其中，已有销售合同36台，合同约定价格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存货的可变现净值，可变现净值均高于成本，未发生减值；另有4台为公司根据市场需求预生产的薄膜吹塑机和口罩机，根据市场同类产品价格确定预计售价，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



金额确定存货的可变现净值，除其中的 N95 标准折叠口罩机成本金额 24.97 万元，已计提减值准备 23.72 万元外外，其他的可变现净值均高于成本。

2022 年生产机台 76 台，销售机台 76 台，产量与销量匹配，公司的生产和销售模式为以销定产，采购的原材料与销售订单对应，原材料不存在跌价的情况。2022 年末在产品除根据市场需求预生产的在产品和已计提减值准备的口罩机外，基本用于 2023 年继续生产和销售，不存在其他长期滞销的在产品情况。

发出商品系 2022 年 12 月末因不可抗力因素导致公司产品于年末期间未显示出口日期，未达到收入确认条件，因此作为发出商品核算。

## 2. 塑料制品

### (1) 存货具体类型、库龄及存放状况

单位：万元

存货类别	库龄				合计			存货跌价准备	计提比例
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	金额	占比	存放状况		
原材料	1,631.03	---	---	---	1,631.03	47.20%	存放规范、无破损	77.78	4.77%
在产品	---	---	---	---	---	---	---	---	---
库存商品	1,638.35	---	---	---	1,638.35	47.42%	存放规范、无破损	733.99	44.80%
发出商品	185.96	---	---	---	185.96	5.38%	运输途中、无破损	---	---
合计	3,455.34	---	---	---	3,455.34	100.00%	---	811.77	23.49%

公司报告期末库存商品增加主要为薄膜制品中的双向拉伸（聚酯）薄膜，同时期末库存商品的存货跌价准备及计提比例增加亦主要由该产品相关跌价准备所构成。

## （2）存货的产品价格及产销情况

塑料制品业务的原材料主要为中性料、哑光料、母料等，原材料的采购和备货均按照生产计划实施，原材料金额中 1,072.97 万元为哑光膜为主的原材料及辅料，折算预计生产量 171,210 千克的产品，产品不含税销售单价预计为每千克 11.06 元；原材料金额中 558.05 万元为生产高阻隔功能性软包膜为主的原材料及辅料，折算预计生产量为 338,045 千克的产品，塑料膜产品不含税销售单价预计为每千克 25.93 元。

塑料制品业务的库存商品为薄膜制品，薄膜制品的销售价格在 2022 年随着市场供需波动而变化，2022 年薄膜制品市场环境变化较大，生产金额、销售金额均比 2021 年下降，生产金额下降 11.87%，销售金额下降 9.15%。截至 2022 年 12 月 31 日，公司库存商品中双向拉伸聚脂薄膜产品金额 1,592.38 万元，数量 947,992 千克，平均账面成本每千克 16.80 元，预计销售平均价格为每千克 9.07 元，高阻隔功能性软包膜产品金额 45.87 万元，数量 19,500 千克，平均账面成本每千克 23.52 元，预计销售平均单价为每千克 25.93 元。

薄膜及袋制品 2022 年生产量为 901,070 千克，销售量为 911,170 千克，产量和销量匹配。

塑料制品的发出商品为薄膜制品运往客户的运输途中，尚未验收，未达到收入确认条件，因此作为发出商品。

## （二）存货跌价准备的测试过程

公司分别对原材料、库存商品、在产品进行跌价测试。其中，对

用于生产而持有的原材料，其生产的产成品的可变现净值高于成本，该材料仍然按成本计量；对以对外销售为目的而持有的原材料和库存商品，按照预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定的可变现净值，按照其成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，预计售价根据已有合同价或据报告期最近一月平均售价确定；对在产产品，按照预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存货的可变现净值，按照其成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，预计售价根据已有合同价或市场同类产品价格确定。

### （三）同行业公司存货跌价准备计提情况

同行业可比公司存货跌价计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	存货原值	存货跌价准备	计提比例
新中德	2,696.97	---	0.00%
双星新材	213,309.57	7,014.49	3.29%
大东南	30,757.15	2,139.56	6.96%
和顺科技	15,080.18	546.20	3.62%
金明精机	29,281.19	835.49	2.85%

与同行业公司相比情况分析：

#### 1、塑料机械业务

公司塑料机械业务主要以销定产，极少储备库存商品，塑料机械的库存商品基本有销售订单，且均有销售毛利润，因此塑料机械的库存商品计提的存货跌价准备金额较少。新中德主营业务为吹塑机设备，

公司的经营模式与新中德接近，其未就存货计提跌价准备。

## 2、塑料制品业务

2022 年公司塑料制品存货跌价准备计提大幅增加主要是因为薄膜制品尤其是双向拉伸聚酯薄膜市场变化大，出现一定的结构性产能过剩，同行业公司同类产品均有较大库存，公司基于谨慎性原则对该部分薄膜存货计提了计提跌价准备，与薄膜业务同行业上市公司存货计提情况相符，不存在重大差异。

因此，从整体看，公司的存货计提跌价准备计提合理、充分。

### （四）塑料制品业务毛利率情况

2022 年塑料制品业务的毛利率情况和存货跌价准备情况如下表：

单位：万元

产品	毛利率	库存商品	存货跌价准备	存货跌价占比
双向拉伸薄膜	-48.11%	1,592.38	733.99	46.09%
高阻隔拉伸膜	7.65%	43.04	---	---

塑料制品计提存货跌价准备的情况主要系由双向拉伸薄膜产品销售价格和销售成本倒挂产生，毛利率为-48.11%，计提的存货跌价准备占库存商品的比率为 46.09%，存货跌价准备计提充分、谨慎，由于塑料制品销售市场广阔，产品供需关系有周期性，产品价格随供需关系变动而波动，产品在 2022 年全年的价格较 2021 年未发生重大变动，在 2023 年有企稳上行的趋势，因此塑料制品不存在积压、滞销的风险。

综上，存货跌价准备计提大幅增加的原因主要是根据市场环境，基于谨慎性原则，对公司塑料制品中的双向拉伸薄膜计提存货跌价准

备，相关存货跌价准备计提合理、谨慎，产品不存在积压、滞销风险，公司将积极做好经营管控，努力开拓薄膜市场。

## （五）会计师核查程序及意见

### 1. 核查程序

（1）了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

（3）以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较；

（4）评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

（5）测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

（6）结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为公司存货跌价准备测试过程符合会计准则要求，存货跌价准备计提充分。

专项说明，请予察核。

（本页无正文，为大华核字[2023]0012990 号关于 2022 年年报  
问询函中有关财务事项的说明之签字盖章页）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

吴建初

中国·北京

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

林钺文

二〇二三年六月九日