

D29 信息披露

2025年5月22日 星期四

制作:曹秉琛 电话:010-83251716 E-mail:zqrb9@zqrb.sina.net

证券日报

(上接 D28版)

(一)期间费用的具体含义,相关会计处理符合企业会计准则规定
期间费用系公司为进一步拓展市场,提高销售效率,与部分供应商建立了合作关系,由其为公司向客户进行前期推广、提供客户售前及售后需求信息、促成双方交易或协助回款,公司根据与期间签订的期间服务协议,向期间客户支付相应的市场费用。公司在确认收入当期计提对应期间服务费。根据《企业会计准则第14号-收入》第二十八条规定:“企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的,应当作为合同取得成本确认为一项资产;但是,该资产摊销期限不超过一年的,可以在发生时计入当期损益。增量成本,是指企业不取得合同就不会发生的成本(如销售佣金等)”。根据公司与期间商的协议约定,期间商的协议核心义务为交易的促成,公司向期间商支付的期间费用系根据期间促成交易的金额系以期间费率计算,属于增量成本,即“不取得合同就不会发生的成本”。因此,公司在向期间商支付服务费时计入其他流动资产,待对应销售合同确认收入时将期间费用结转入当期销售费用,相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(二)公司期间费对应的订单、支付对象、履约进展及执行情况
2024年度公司销售费用及期末其他流动资产中入账的主要期间费用对应订单、支付对象及是否系公司关联方,截至目前履约进展和对应订单执行情况具体如下:

单位:万元	人账科目	对应销售项目名称	期间费用金额	支付对象	是否系公司关联方	截至2024.3.30,对应订单执行情况	截至2024.4.30,履约进展
销售费用	项目七	项目七	157.87	江苏长高自动化科技有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目八	69.31	常州市通源建设工程有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目九	51.33	徐州博康环境科技股份有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十、项目十一	45.85	山西科鑫鑫建设工程有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十二	41.44	北京华信恒安科技有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十三	29.13	北京华信恒安科技有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十四	27.33	山东信恒信商务服务有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十五	24.75	河北至英工业设计有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十六	22.02	山西科鑫鑫建设工程有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
		项目十七	18.30	陕西自能实业有限公司	否	2024年度已验收	2024年度已完成
其他流动资产	项目十八	项目十八	487.61	北京京源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目十九	59.64	东营市通源建设工程有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十	56.93	山西晋源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十一	50.00	北京京源平乐技术有限公司	否	项目验收,待追款	未完成
		项目二十二	47.84	山西安源平乐技术有限公司	否	2025年2月已验收	已完成
		项目二十三	40.00	晋山晋源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十四	33.82	晋山晋源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十五	21.40	山东信恒信商务服务有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十六	19.98	河北长高平乐技术有限公司	否	2024年12月验收	完成,进度52.83%
		项目二十七	18.30	山西晋源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
其他流动资产	项目二十八	项目二十八	15.85	内蒙古广茂源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		项目二十九	12.60	山西晋源平乐技术有限公司	否	项目未验收	未完成
		合计	438.36	/	/	/	/
		期间费用占比	96.05%	/	/	/	/

五、说明报告期内公司分销产品构成、主要客户及有无关联方、产品终端销售情况,上市公司对公司分销业务规模增长的原因和合理性、分销业务收入确认政策有无变化
(一)说明报告期内公司分销产品构成、主要客户及有无关联方、产品终端销售情况
报告期内,公司智能装备及其他系统相关分销产品基本以直销为主,公司分销产品主要系其他业务客户设备备件类产品。随着公司智能装备及其他系统相关分销产品的不断扩产,前期销售给客户的TDS、TCS等设备使用年限增加,部分易损易耗备件需要定期更换,由于终端客户对于备件的需求较为分散,公司积极加强与各地具有销售网络和服务优势的经销商或具有综合背景的实力公司合作,快速响应客户的需求。2024年度公司分销收入前10名客户情况如下:

序号	客户名称	销售内容	分销收入金额	是否关联方	终端销售情况
1	内蒙古义恒工业技术有限公司	设备备件	299.67	否	已实现终端销售
2	陕西晋源平乐技术有限公司	设备备件	233.83	否	已实现终端销售
3	海南海智智造装备(山东)有限公司	设备备件	115.81	否	已实现终端销售
4	太原恒升科技有限公司	设备备件	89.64	否	尚未完全实现终端销售
5	山东美康工业平乐技术有限公司	设备备件	72.65	否	已实现终端销售
6	山东美康工业平乐技术有限公司	设备备件	69.44	否	已实现终端销售
7	陕西海智智造装备(山东)有限公司	设备备件	58.42	否	已实现终端销售
8	山西美康工业平乐技术有限公司	设备备件	56.73	否	已实现终端销售
9	吉林海智智造装备(山东)有限公司	设备备件	43.43	否	已实现终端销售
10	江苏海智智造装备(山东)有限公司	设备备件	50.57	否	已实现终端销售
合计			1,090.19	/	/
占当期收入比例			63.37%	/	/

上述客户除采购智能装备及系统相关产品外,无关联方关系,上市公司分销客户中不存在其他关联方客户,销售价格、终端客户销售的产品均主要用于关联方子公司采购并销售给终端客户的TDS、TCS等系统设备,截至目前均已实现终端销售;销售给关联方终端销售的设备备件,仅太原恒升科技等少数客户存在一批销售给给西盟集团的产品,受西盟集团合同签订流程流程较为复杂的影响,尚未实现终端销售,相关金额仅为2.83万元,影响较小。

综上,报告期内,上述主要经销商向公司采购的产品已基本实现终端销售,不存在期末明显大幅销售的情况。

(二)上市公司分销业务规模增长的原因和合理性、分销业务收入确认政策有无变化

2022年度及2024年度,公司分销业务规模增长情况如下:

单位:万元	项目	2024年度	2023年度	2022年度
分销销售	分销销售	1,720.33	1,686.54	1,409.28
	占主营业务收入比重(%)	3.15	2.96	1.68

2022年度-2024年度,公司主营业务收入中分销模式收入分别为1,409.28万元、1,686.54万元和1,720.33万元,占比分别为2.88%、2.96%和3.15%,呈逐年小幅增加趋势,主要系随着公司销售规模的不断扩大,已销售设备数量及使用年限逐渐增加,备件定期更换需求逐渐增多,公司备件销售业务均基于终端客户设备生产运行需要,分销业务模式具备合理性。

对于公司设备备件类项目收入确认,公司严格按照企业会计准则相关规定,于公司将相关产品发货至客户指定地点并经客户签收后确认收入,对于需要公司提供设备备件更换或维修、改造类合同,公司于将相关产品运至客户指定地点并由终端客户签收后确认收入,取得客户确认的验收单据后,确认相关收入的实现,报告各期对于分销业务采取的收入确认政策及方法具有一贯性,不存在利用会计政策或会计估计变更来虚增收入的情况。

中介机构核查意见

一、持续督导机构核查意见

针对上述事项,持续督导机构履行了以下核查程序:

1. 抽取本期售后服务合同,查看合同条款,复核收入确认方式的合理性及收入金额的准确性;
2. 获取本期销售台账,统计新增产品确认收入情况,取得公司说明,了解2024年公司新增产销产品情况,取得用于订单跟踪、查询统计台账,了解公司相关产品收入确认政策及依据,分析是否符合企业会计准则规定;
3. 获取并检查公司境外项目合同、统计境外项目销售模式并判断公司境外项目收入确认政策与境内项目是否存在差异;
4. 获取并检查本期期间费用合同,核查期间费用支付对象与公司是否存在关联关系,检查相关销售订单执行情况,判断期间费用计提准确,期间费用结转与对应销售订单执行情况是否具有匹配性;
5. 取得公司客户收入明细表,统计主要客户销售情况,将分销客户与关联方、关联交易进行比较,核查是否存在关联方客户;取得公司说明,了解终端销售情况,分销业务规模增长的原因;复核公司分销业务收入确认政策的合理性。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1. 不认可收入确认方式的服务合同收入确认政策及依据具有合理性,相关会计处理符合企业会计准则规定;
2. 公司2024年新增产销产品来源包括公司自主研发、在原产品上进行技术迭代、新增产销产品是公司主营业务的延伸,不属于新业务;新增产销产品收入确认及依据符合企业会计准则规定;
3. 公司2024年度境外订单主要分布于印度尼西亚、蒙古国等地,2024年度境外订单大幅增长具有合理性;2024年度,公司海外订单均采用直销模式,公司于设备安装调试完毕并经客户确认后确认销售收入,与境内订单不存在差异;
4. 公司期间费用会计处理符合企业会计准则规定,期间费用支付对象不存在公司关联方;截至目前的期间费用计提情况和对应订单执行情况不存在重大异常;
5. 公司分销产品主要系设备备件类产品,除智能装备和智能装备以外,公司分销收入中不存在其他关联方客户;公司主要分销客户分销的产品基本已实现最终销售,不存在期末大幅销售情况;上市公司以公司分销业务规模增长具有合理性,分销业务收入确认政策未发生变化。

二、年审会计师核查意见

(一)核查程序

1. 抽取本期售后服务合同,检查合同条款,复核收入确认方式的合理性及收入金额的准确性;
2. 获取本期销售台账,统计新增产品确认收入情况,抽取收入占比较高的新产品如是追加、取消、访谈主要客户,确认相关业务真实性,结合访谈情况分析公司收入确认方式的合理性;
3. 获取并检查公司境外项目合同、发货单、验收单及回款明细,统计境外项目销售模式并判断公司境外项目收入确认政策与境内项目是否存在差异;
4. 获取并检查本期期间费用合同台账,核查期间费用支付对象与公司是否存在关联关系,检查相关销售订单执行情况,判断期间费用计提准确,期间费用结转与对应销售订单执行情况是否具有匹配性;
5. 取得公司客户收入明细表,统计主要客户销售情况,将分销客户与关联方、关联交易进行比较,核查是否存在关联方客户;取得公司说明,了解终端销售情况,分销业务规模增长的原因;复核公司分销业务收入确认政策的合理性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1. 不认可收入确认方式的服务合同收入确认政策及依据具有合理性,相关会计处理符合企业会计准则规定;
2. 公司2024年新增产销产品来源包括公司自主研发、在原产品上进行技术迭代、新增产销产品是公司主营业务的延伸,不属于新业务;新增产销产品收入确认及依据符合企业会计准则规定;
3. 公司2024年度境外订单主要分布于印度尼西亚、蒙古国等地,2024年度境外订单大幅增长具有合理性;2024年度,公司海外订单均采用直销模式,公司于设备安装调试完毕并经客户确认后确认销售收入,与境内订单不存在差异;
4. 公司期间费用会计处理符合企业会计准则规定,期间费用支付对象不存在公司关联方;截至目前的期间费用计提情况和对应订单执行情况不存在重大异常;
5. 公司分销产品主要系设备备件类产品,除智能装备和智能装备以外,公司分销收入中不存在其他关联方客户;公司主要分销客户分销的产品基本已实现最终销售,不存在期末大幅销售情况;上市公司以公司分销业务规模增长具有合理性,分销业务收入确认政策未发生变化。

三、关于经营业绩

公司实现营业收入5.46亿元,同比增长4.13%;归母净利润4,067.53万元,同比下降42.1%;公司发生销售费用5,703.53万元,发生管理费用5,930.97万元,均较去年同期有所增长。本年计提减值损失合计2,922.13万元,同比增加26.51%,本年单计提减值损失1,405.05万元,转回或转销前期计提减值2,540.52万元。本年计提资产减值准备合计1,599.36万元,其中在产品减值占比最高,为1,182.47万元;公司投资收益为1,421.59万元,占净利润比例为34.95%,其中对联营企业投资收益644.5万元,增幅较大。

(一)结合具体驱动因素,定性定量分析公司管理费用和销售费用增长原因、费用支付对象与公司关联方,如有,解释业务发生背景,相关费用是否确系本期发生,本期确认费用是否准确、准确。(二)说明报告期内计提坏账对应的主要订单、收入金额及确认依据,公司是否按照相同标准对全部销售合同采用分别并计提应单项计提坏账;(三)补充说明本期坏账回收2,540.52万元的可回收金额对应的主要订单和客户,前期坏账计提和本期坏账回收是否具有合理性;四、说明报告期内未存放在客户处的在产品、金额及占存货比例,均列明为在产品的原因及合理性;本年计提的原材料和在产品具体内容、存放地点,对应合同订单、计提坏账原因,列示前五大跌价存货的计提过程和依据,年审会计师就存货存在和跌价计提执行的审计程序及充分性;(五)结合公司对联营企业投资情况和生产经营影响,联营企业业绩情况,补充说明公司对联营企业未纳入合并报表理由及依据,公司本年对联营企业投资收益大幅增长原因,投资收益是否准确未实现内部交易损益影响。

公司说明

一、结合具体驱动因素,定性定量分析公司管理费用和销售费用增长原因、费用支付对象与公司关联方,如有,解释业务发生背景,相关费用是否确系本期发生,本期确认费用是否准确、准确。(一)管理费用增长原因及原因分析
管理费用系科目核算公司组织和管理企业生产经营所发生的各项费用,包括职工薪酬、劳务费、中介机构服务费及咨询费、办公费等;2023年度及2024年度,公司管理费用分别为4,510.31万元、5,930.97万元,2024年度,管理费用较上年增加1,420.67万元,同比增长31.50%,管理费用具体情况如下:

单位:万元	项目	本期发生额(A)	上期发生额(B)	变动金额(C=A-B)	变动比例(D=C/B)
中介机构服务费及咨询费	职工薪酬	3,198.91	2,391.06	807.85	33.79%
	办公费	684.85	28.40	656.45	2,311.44%
	差旅费	493.87	511.7	-17.83	-3.48%
	业务招待费	102.39	70.76	31.63	44.70%
	招待费	63.14	111.89	-48.75	-43.57%
	水电	54.25	49.23	5.02	10.20%
	其他	44.69	41.41	3.28	7.92%
	其他	238.17	146.68	91.49	62.37%
	合计	5,930.97	4,510.31	1,420.67	31.50%

根据上述表,2024年度,管理费用增长主要系职工薪酬、劳务费、差旅费及其他管理费用增长所致,具体原因分析如下:
1.职工薪酬:2024年度,职工薪酬较上年增加807.85万元,同比增长33.79%,主要系:①本年新增控股子公司莱煤智能,员工人数有所增加;②因组织架构调整,辞退福利增加240.67万元;具体情况如下:

单位:万元/人	项目	2024年度	2023年度	变动金额	变动比例
职工薪酬(A)	2024年度	3,198.91	2,391.06	807.85	33.79%
	其中:辞退福利(B)	239.84	19.17	230.67	1,255.45%
剔除辞退福利后职工薪酬(C=A-B)		2,939.07	2,371.89	567.18	23.91%
管理人员平均人数(D=C/D)		81	62	19	30.65%
管理人员平均薪酬(E=C/D)		36.28	38.26	-1.98	-5.15%

注:管理人员平均人数为当年管理人员月平均人数,管理人员平均薪酬系管理人员职工薪酬/管理人员平均人数计算所得。

由上表可知,2024年职工薪酬增加主要系辞退福利和管理人员人数增加所致;2024年度,管理人员平均数量较上年增长30.65%,主要系本年新增控股子公司莱煤智能,员工人数有所增加,但当地人员薪酬相对较低,因此平均薪酬小幅下降;剔除辞退福利后的职工薪酬总体呈增长趋势;

2.劳务费:2024年度,劳务费较上年增加656.45万元,同比增长2,311.44%,主要系本年新增控股子公司莱煤智能,该公司于2024年1月成立,考虑到公司刚刚开始运营,尚处于成长期,劳务外包更能满足公司对人员的灵活需求,且成本相对正式员工更低,因此对部分管理工作予以外包,支付劳务外包人员的相关费用486.71万元;同时公司生总厂厂房建设持续推进项目,增加临时劳务用工,劳务费有所增加;

3.保险费:2024年度,保险费较上年增加31.63万元,同比增长44.70%,主要系:①新增董监高责任险24.15万元;②团体意外险保险费参保人数较上年增加55人,保险费增加5.48万元;

4.其他管理费用:主要系新增生态城、办公区改造支出56.76万元;

(二)销售费用增长情况及原因分析

销售费用系科目核算公司与销售活动相关的各项费用,包括职工薪酬、差旅交通费、业务招待费、劳务费、市场推广费等。2023年度及2024年度,公司销售费用分别为5,215.62万元和5,703.53万元,2024年度,销售费用较上年增加487.91万元,同比增长9.35%,销售费用具体情况如下:

单位:万元	项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
职工薪酬	职工薪酬	2,367.46	2,088.94	278.52	13.33%
	差旅交通费	670.87	690.18	-19.31	-2.80%
	业务招待费	584.65	618.36	-34.71	-5.59%
	劳务费	561.85	149.24	412.61	276.47%
	市场推广费	514.59	617.65	-103.06	-16.69%
	业务宣传费	249.44	250.76	-1.32	-0.52%
	业务宣传费	235.12	355.05	-119.93	-33.78%
	业务宣传费	108.16	77.10	31.06	40.29%
	业务宣传费	29.45	22.59	6.86	30.29%
	业务宣传费	26.50	10.60	15.90	150.04%
其他	其他	112.95	24.74	88.21	356.53%
	其他	5,703.53	5,215.62	487.91	9.35%
	合计	5,703.53	5,215.62	487.91	9.35%

根据上述表,2024年度,销售费用增长主要系职工薪酬、劳务费、业务宣传费、运输装卸费及其他销售费用的增长,具体原因分析如下:

1.劳务费:2024年度,劳务费较上年增加412.61万元,同比增长276.47%,主要系新增控股子公司莱煤智能,该公司于2024年1月成立,考虑到公司刚刚开始运营,尚处于成长期,劳务外包更能满足公司对人员的灵活需求,且成本相对正式员工更低,因此对部分销售工作予以外包,支付劳务外包人员的相关费用311.57万元,除莱煤智能外,本年度未发生用工同比增长95.18万元;

2.职工薪酬:2024年度,职工薪酬较上年增加278.52万元,同比增长13.33%,主要系:①2024年度,为激励员工积极性,对部分销售人员发放长期激励费156.83万元,而2023年度无该笔费用;②随着公司业务规模扩大,市场拓展尤其是国际市场开拓力度加大,外派销售人员的薪资、补贴等人工成本有所增加;

3.业务宣传费:2024年度,业务宣传费较上年增加31.06万元,同比增长40.29%,主要系本期加大市场推广力度,参与展会展会、首届产学研峰会等大型展会较多,相关展位费、广告费及物料制作等费用有所增加;

4.运输装卸费:2024年度,运输装卸费较上年增加15.90万元,同比增长150.04%,主要系本期运费增加,相应运输费用上升所致;

5.其他销售费用:2024年度,其他销售费用较上年增加88.21万元,同比增长356.53%,主要系:①2024年度,公司对部分销售人员进行股权激励,相应确认股份支付金额30.21万元;②主要系随着业务规模扩大,销售前期取得的产成品运输费及安装人工费用有所增加;2024年度,公司发生产品检测费48.23万元,较上年增加45.63万元。

(三)销售及管理费用中关联方支付情况及业务背景

本期费用的支付对象中存在关联方,向关联方支付的费用主要涉及职工薪酬及员工伙食的差旅费、业务招待费及业务招待,相关费用合计金额为653.99万元,除此以外,销售费用和管理费用中不存在向关联方支付费用的情况。

其中,向期间商提供费用,公司向关联方支付的费用,属于正常支付范围。
向期间商支付费用,公司向关联方支付的费用,属于正常支付范围。
向期间商支付费用,公司向关联方支付的费用,属于正常支付范围。

因此,上述费用均为公司经营过程中发生的合理费用,且均为本期发生,不存在跨期计提,本期费用确认金额准确、完整。

二、说明报告期内计提坏账对应的主要订单、收入金额及确认依据,单项计提坏账原因和依据,公司是否按照相同标准对全部销售合同采用分别并计提应单项计提坏账

(一)单项计提坏账对应的主要订单、收入金额及确认依据,单项计提坏账原因和依据

截至2024年12月31日,公司单项计提应收账款坏账准备余额为1,405.05万元,对应的订单、收入金额和确认依据如下:

序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额(不含税)	收入确认依据	应收账款金额(含税)	单项计提坏账准备金额
1	鄂尔多斯市万泰能源有限公司	鄂尔多斯市万泰能源有限公司TDS项目	900.65	875.00	经客户盖章确认的验收单据	560.00	560.00
2	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	684.82	664.82	经客户盖章确认的验收单据	308.30	308.30
3	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	616.71	616.71	经客户盖章确认的验收单据	370.00	370.00
4	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	1.86	1.86	经客户盖章确认的验收单据	2.10	2.10
5	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	53.49	53.49	经客户盖章确认的验收单据	42.00	42.00
6	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	43.59	43.59	经客户盖章确认的验收单据	49.25	49.25
7	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	24.22	24.22	经客户盖章确认的验收单据	27.17	27.17
8	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	21.75	21.75	经客户盖章确认的验收单据	24.38	24.38
9	山西美康工业平乐技术有限公司	山西美康工业平乐技术有限公司TDS项目	19.51	19.51	经客户盖章确认的验收单据	21.85	21.85
合计			2,368.60	2,368.60		1,405.05	1,405.05

上表可见,期末单项计提的应收账款对应收入确认依据均为经客户盖章确认的验收单据,前期收入确认具有审慎性,本期进行单项计提的具体原因及依据为:

公司基于谨慎性原则,对存在重大信用风险的应收款项进行了单项全额计提坏账准备。主要涉及三类情况:一是客户因经营不善导致经营困难且无法还款,虽经多次催收但仍无法履行支付义务;二是客户因经营不善被法院列为失信被执行人,经多次催收仍无法还款;三是客户因经营不善导致欠款且缺乏还款意愿,多次催收未果。尽管已采取诉讼、催收等措施,但综合考虑客户资信状况和执行情况,公司判断相关款项难以收回,故予以全额计提。目前公司在通过多种渠道积极推动回款工作。

(二)公司是否按照相同标准对全部销售合同采用分别并计提应单项计提坏账
公司应收账款坏账准备计提标准:对于存在客观证据表明存在减值,以及其他适用于单项评估的应收账款,单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备;对于不存在客观证据表明存在减值,主要考虑是否满足以下条件:与对方存在争议及诉讼、仲裁的应收账款;已有明显迹象表明对方还款能力或意愿存在显著恶化,经多次催收仍无法履行还款义务等情形,如果存在符合上述条件,公司则对该应收账款进行单独信用风险评估,以确定是否需要单项计提。

报告期内,公司对全部销售合同按照相同标准进行充分分别并计提应单项计提的坏账准备。对于不存在客观证据表明存在减值,公司依据信用风险评估将应收账款划分为若干信用组合,在组合基础上计提预期信用损失。公司应收账款按组合计提坏账准备的列示如下:信用组合及回款、坏账准备计提情况等信息的合理性分析。公司严格按照账龄计提坏账准备计提应收账款坏账准备,应收账款坏账准备计提符合会计准则,合理反映了应收账款的实际回收风险。

三、补充说明本期计提减值2,540.52万元的可回收金额对应的主要订单和客户,前期坏账计提和本期坏账回收是否具有合理性,相关费用对本期年度经常性损益金额影响及依据
公司应收账款坏账准备本期计提的2,540.52万元系按照账龄计提坏账准备,将各项目期初应收账款本期期初金额对应的前期坏账准备余额进行转销,本期坏账准备转销后的前10大项目具体情况如下:

本期应收账款本期因金额对账的期初坏账准备余额进行转回/转销,本期坏账准备转回涉及的前10大项目具体情况如下:										
单位:万元										
序号	项目名称	客户名称	应收账款变动情况	坏账准备变动情况			对非经常损益的影响			
			期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	期初余额	本期增加	本期减少	
1	金湖海通TDS(XRT)项目	湖南金湖海通矿业股份有限公司	770.00	-	-	408.04	408.04	-	-	①
2	铜川富源矿选项目	山西西山晋兴能源有限公司	886.56	642.09	244.48	147.38	321.04	73.34	195.58	-
3	大杜TDS项目	湖南大杜矿业股份有限公司(大杜矿)	558.35	477.81	-	167.50	167.50	-	-	-80.54
4	文山田百TDS项目	湖南田百矿业股份有限公司	438.35	-	-	146.64	146.64	-	-	①
5	号溪TDS项目	湖南号溪矿业股份有限公司	851.20	828.25	22.95	851.12	82.83	4.59	6.89	-
6	麻坡TDS项目	湖南麻坡矿业股份有限公司	243.63	243.63	-	73.09	73.09	-	-	-
7	红林TDS项目	陕西红林林业开发有限公司	60.00	225.40	180.60	61.80	67.62	36.12	90.30	-
8	东港智源化能TDS项目	大港智源开发(集团)有限公司	996.91	996.91	-	59.69	59.69	-	-	-
9	位东智源化能TDS项目	智源能源开发有限公司	152.00	152.00	-	45.60	45.60	-	-	-
10	小堡智源化能TDS项目	陕西西堡智源能源有限公司	144.47	144.47	-	43.34	43.34	-	-	-
合计							1415.99			
							55.71%			